

**PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN ANALISIS *BREAK  
EVEN POINT* PADA CV.GLOBAL UTAMA**

**TUGAS AKHIR**

Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian Program Studi D-IV  
Manajemen Bisnis Industri Pada Politeknik STMI Jakarta

**DISUSUN OLEH:**

**MIA ARDIANISA**

**1812010**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**2016**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**  
**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR :

**PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN ANALISIS**  
***BREAK EVEN POINT* PADA CV.GLOBAL UTAMA**

DISUSUN OLEH:

NAMA : MIA ARDIANISA

NIM : 1812010

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

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

Dosen Pembimbing

**Drs. Atang Sugiono, M.SI**

**NIP. 195202101976031001**

## **ABSTRAK**

Analisis break even point adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian. Analisis break even point digunakan untuk mengetahui tingkat volume penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan mengalami rugi sehingga hal tersebut dapat digunakan manajer untuk menentukan perencanaan penjualan.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui tingkat penjualan yang harus dipertahankan CV. Global Utama agar tidak menderita rugi (2) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan CV. Global Utama (3) mengetahui akibat perubahan elemen penentu break even terhadap perencanaan laba CV. Global Utama.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada CV. Global Utama Jakarta. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran mengenai situasi atau kejadian.

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif karena penelitian ini menggambarkan keadaan perusahaan pada saat mencapai break even point dan dalam melakukan peramalan (forecasting) menitikberatkan pada perhitungan-perhitungan angka. Analisis data menggunakan rumus break even point dan margin of safety.

CV. Global Utama adalah perusahaan yang memproduksi seragam. Hasil analisis sebagai berikut: (1) Break even point total tahun 2013 yaitu Rp.337.119.103. Break even point total tahun 2014 yaitu Rp.343.288.722. Break even point total tahun 2015 yaitu Rp.308.668.594. (2) Margin of safety total tahun 2013 yaitu 65,97%. Margin of safety total tahun 2014 yaitu 67,34%. Margin of safety total tahun 2015 yaitu 74,29%. (3) Perubahan elemen penentu break even berpengaruh terhadap perencanaan laba yaitu bila

harga jual naik mengakibatkan break even point naik dan laba turun. Perubahan biaya variabel dan biaya tetap apabila naik mengakibatkan break even point naik dan laba turun sedangkan bila biaya turun break even point akan turun dan laba naik. Perusahaan menetapkan profit margin tahun 2013 sebesar 25% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp820.029.754. Profit margin tahun 2014 sebesar 20% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp659.871.502. Profit margin tahun 2015 sebesar 35% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp1.259.442.163.

Kata kunci: break even point, perencanaan laba

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga skripsi dengan judul “Perencanaan laba dengan pendekatan analisis *Break Even Point* pada CV. Global Utama” dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Penyelesaian Program Diploma IV Jurusan Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk dan saran dari semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs.Mustofa, S.T,MT Selaku Ketua STMI yang telah mendukung penulis untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Bapak Drs. Mulyono,MM selaku ketua jurusan Manajemen Bisnis Industri yang telah memberikan petunjuk selama ini.
3. Bapak Drs. Atang Sugiyono, M.Si selaku dosen pembimbing satu yang telah memberikan bimbingan dan berbagai solusi untuk terselesaikannya skripsi ini.
4. Semua bapak dan ibu dosen Jurusan Manajemen Bisnis Industri dan Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah mentrasfer ilmu kepada semua mahasiswa khususnya penulis.
5. Seluruh staf karyawan Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah membantu proses administrasi dalam penulisan skripsi.

6. Warga Perkampungan Indsutri Kecil Jakarta Timur selaku responden dalam penelitian ini.
7. Kepada keluarga tercinta yang telah memberikan doa dan dukungannya kepada penulis baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
8. Teman-teman kuliah Jurusan Manajemen Bisnis Indsutri dan teman-teman kerja yang telah memberikan dukungan, semangat serta sebuah persahabatan dan kerjasama yang baik selama kuliah. Terutama kepada Wisnu Nugro Prasetyo, Salwani, dan teman-teman yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah bersama-sama saling membantu dalam proses penulisan, penyebaran kuesioner, dan pengolahan data selama penyusunan skripsi.

Semoga semua pihak yang penulis sebutkan diatas diberikan balasan pahala oleh Allah SWT. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan memberikan masukan bagi penelitian selanjutnya.

Jakarta, 28 Juli 2016

Mia Ardianisa

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Biaya .....	7
2.1.1 Pengertian Biaya .....	7
2.1.2 Penggolongan Biaya .....	8
2.2 Pengertian dan fungsi Manajemen Keuangan.....	11
2.2.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	11
2.2.2 Fungsi Manajemen Keuangan.....	12

2.2.3	Volume Penjualan .....	15
2.2.4	Perencanaan Laba .....	15
2.2.5	Perencanaan sebagai salah satu fungsi Manajemen .....	17
2.3	Analisa <i>Break Even Point</i> .....	17
2.3.1	Pengertian Analisis <i>Break Even Point</i> .....	17
2.3.2	Analisis <i>Break Even Point</i> sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan .....	18
2.3.3	Dasar Asumsi Analisis <i>Break Even Point</i> .....	19
2.3.4	Perhitungan <i>Break Even Point (BEP)</i> .....	20
2.3.5	Margin Keamanan ( <i>Margin of Safety</i> ) .....	21
2.3.6	Analisis Biaya, Volume dan Laba.....	22
2.3.7	Manfaat analisis hubungan biaya,volume & laba bagi manajemen .....	24
2.3.8	Perubahan-perubahan yang mempengaruhi Break Even.....	25

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1	Pengertian Metodologi Penelitian .....	27
3.2	Hipotesis .....	27
3.3	Variabel Penelitian .....	27
3.4	Jenis dan Sumber Data .....	28
3.5	Metode Pengumpulan Data .....	29
3.6	Analisis Data .....	29
3.7	Teknik Analisis Data .....	30
3.8	Metode Pengolahan dan Analisa Data .....	30
3.8.1	menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan <i>BEP</i> .....	30
3.8.2	Analisis Marjin Pengaman ( <i>Margin of Safety</i> ) .....	31
3.8.3	Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan .....	31
3.8.4	Untuk menentukan penjualan minimal .....	31

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

4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	32
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
4.1.2 Klasifikasi Perusahaan.....	34
4.1.3 Lokasi Perusahaan.....	34
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan .....	35
4.1.5 Deskripsi Jabatan .....	35
4.1.6 Layout Perusahaan .....	37
4.2 Aspek produksi.....	38
4.2.1 Perencanaan Proses Produksi .....	38
4.2.2 Jenis Produk .....	39
4.2.3 Peralatan dan Perlengkapan.....	39
4.2.4 Alur Proses Produksi.....	41
4.2.5 Biaya Produksi CV. Global Utama.....	45
4.3 Aspek Pemasaran.....	45
4.3.1 Cara memasarkan Produk ke Konsumen .....	45
4.3.2 Cara Mendistribusikan Produk .....	47
4.3.3 Cara Mempromosikan Produk .....	47
4.4 Aspek Keuangan.....	47
4.4.1 Penyusutan .....	48
4.4.2 Harga Pokok Penjualan .....	49
4.4.3 Laporan Laba / Rugi .....	54
4.4.4 Laporan Perubahan Modal .....	55
4.4.5 Neraca .....	55
4.5 Aspek Personalia / SDM.....	57
4.5.1 Ketenagakerjaan.....	57
4.5.2 Data Jam Kerja.....	58
4.5.3 Kesejahteraan Karyawan.....	58

## **BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

5.1 Deskripsi Data .....	60
5.1.1 Pemisahaan Biaya .....	60
5.1.2 Perhitungan kuantitas yang di jual 2013-2015 .....	67
5.1.3 Peramalan Biaya .....	69
5.1.4 Perhitungan kuantitas yang di jual 2016 .....	72
5.1.5 Margin of safety .....	74

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

6.1 Kesimpulan.....	78
6.2 Saran-saran.....	79
<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>80</b>

## DAFTAR TABEL

1. Data Penjualan .....	46
2. Tabel Penyusutan.....	48
3. Harga Pokok Penjualan 2013-2015.....	52
4. Laporan Laba Rugi Tahun 2013-2015.....	54
5. Laporan Perubahan Modal Tahun 2013-2015 .....	55
6. Neraca Tahun 2013-2015 .....	56
9. Laporan Perubahan Modal Tahun 2011-2015 .....	48
7. Jenis Kegiatan dan Jumlah Karyawan .....	57
8. Pemisahan Biaya Listrik 2013.....	60
9. Pemisahan Biaya Listrik 2014.....	61
10. Pemisahan Biaya Listrik 2015.....	62
11. Pemisahan Biaya Pemeliharaan 2013 .....	63
12. Pemisahan Biaya Pemeliharaan 2014 .....	64
13. Pemisahan Biaya Pemeliharaan 2015 .....	65
14. Penggabungan Biaya Semi Variabel .....	66
15. Tabel kuantitas yang di jual tahun 2013-2015 .....	67
16. Tabel kuantitas yang di jual tahun 2013-2015 .....	69
17. Peramalan biaya variabel (unit) .....	70
18. Peramalan biaya variabel (Rp) .....	70
19. Peramalan Harga jual (Rp) .....	71
20. Peramalan Penjualan (unit) .....	72
21. Perhitungan kuantitas yang di jual tahun 2013-2015 .....	73

## DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi CV. Global Utama .....	35
2. Layout Perusahaan CV. Global Utama .....	37
3. Gambar Seragam .....	39
4. Alur Proses Produksi CV. Global Utama .....	41
5. Bahan-bahan seragam CV. Global Utama .....	42
6. Gambar Benang Jahit .....	42
7. Mesin Jahit, gunting & alat ukur .....	42
8. Pemotongan Bahan .....	43
9. Mesin Setrika .....	43
10. Proses menjahit .....	44
11. Gambar Barang dikemas .....	44
12. Seragam Siap dijual .....	44
13. Grafik sebelum terjadi kenaikan biaya .....	75
14. Grafik setelah terjadi kenaikan biaya .....	77

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Analisis break even point adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian (Sigit, 2002:1). Impas adalah suatu keadaan perusahaan dimana total penghasilan sama dengan total biaya (Supriyono, 2000:332). Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis break even point terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis break even point juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

Analisis break even point digunakan untuk mengetahui tingkat volume penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan mengalami rugi sehingga hal tersebut dapat digunakan manajer untuk menentukan perencanaan penjualan.

Perencanaan penjualan adalah ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan untuk periode di masa yang akan datang yang didasarkan pada tren penjualan terakhir (Brigham dan Houston, 2001:117). Penyusunan peramalan penjualan mempunyai tujuan untuk mengetahui jumlah satuan unit yang akan diproduksi oleh perusahaan sesuai dengan kemampuan perusahaan untuk menjualnya. Perencanaan penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Sehingga untuk memperoleh laba yang diinginkan maka perusahaan harus menentukan perencanaan laba terlebih dahulu.

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir,2007:184).

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah – langkah sebagai 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 dikehendak
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan 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. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point*. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even point* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 2001;359). Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal 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. Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam

menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Cv. Global Utama adalah perusahaan yang memproduksi Seragam dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul: "Perencanaan laba dengan pendekatan analisis *Break Even Point* Cv. Global Utama."

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah maka yang menjadi rumusan masalah dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah :

1. Bagaimana menetapkan biaya tetap, biaya variable dan semi variabel
2. Bagaimana perusahaan mengetahui pada tingkat penjualan berapa, perusahaan akan mendapatkan keuntungan tertentu
3. Bagaimana batas keamanan penjualan (margin of safety) perusahaan

## **1.3 Batasan Masalah**

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

1. Penggolongan biaya ke biaya tetap dan biaya variabel.
2. Break event point

## **1.5 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui biaya tetap, biaya variabel dan semi variabel
2. Untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa, perusahaan akan mendapatkan keuntungan tertentu
3. Untuk mengetahui Margin of Safety perusahaan

## 1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

### 1. Secara Teoritis

Sebagai referensi penelitian dalam penulisan skripsi mengenai analisis *Break Even Point* untuk merencanakan laba perusahaan.

### 2. Secara Praktis

Analisis *Break Even Point* dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen CV. Global Utama untuk menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

## 1.7 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**

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

**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 : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Berisikan analisa 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 Biaya**

##### **2.1.1. Pengertian Biaya**

Dalam pemenuhan keinginan, manusia selalu disertai oleh pengorbanan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Begitupun pula dengan perusahaan yang dalam kegiatan utamanya untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh manusia dari adanya pengorbanan faktor-faktor produksi. Nilai dari pengorbanan yang dilakukan inilah yang dinamakan dengan biaya. Oleh karena itu, semua biaya yang berhubungan dengan suatu proses produksi harus dipertimbangkan dan diuraikan dalam perencanaan penetapan harga jual suatu produk, untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai definisi biaya berikut beberapa pendapat ahli :

Pengertian biaya menurut Mulyadi (2005:8) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu ada 3 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut

- Diukur dalam satuan uang
- Yang telah terjadi atau secara potensial
- Pengorbanan tertentu

Pengertian biaya menurut Usry (1990:19) biaya sebagai suatu nilai tukar, prasyarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat. Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu Ada 4 unsur pokok dari definisi biaya tersebut diatas :

- Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- Diukur dalam satuan uang
- Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
- Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah suatu pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

### **2.1.2. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan Volume Kegiatan**

Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada analisis dan telaah yang cermat mengenai hubungan antara biaya dan perubahan kegiatan bisnis dan hal tersebut membutuhkan penggolongan setiap jenis pengeluaran sebagai biaya tetap, variabel, atau semivariabel.

#### **a. Biaya Tetap**

Biaya Tetap menurut Bustami dan Nurlela (2009:7) adalah biaya yang secara total tetap dalam rentang relevan tetapi perunit berubah. Menurut Usry (1990:317) Biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan meningkat atau menurun. Namun jumlah biaya tersebut akan tetap sama hanya dalam rentang/range kegiatan tertentu. Usry (1990:26) ciri- ciri biaya tetap adalah : (1) jumlah keseluruhan yang tetap dalam rentang keluaran yang relevan, (2) penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentng yang relevan, (3) dapat dibebankan kepada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya, (4) tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekuti dari pada oleh penyelia (Supervisor)

#### **b. Biaya Variabel**

Biaya Variabel menurut Bustami dan Nurlela (2009:7) adalah biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas atau volume produksi dalam rentang relevan tetapi per unit bersifat tetap. Biaya variabel adalah biaya yang meningkat secara proporsional dengan peningkatan kegiatan dan menurunnya secara proporsional dengan penurunan kegiatan (Usry, 1990:318). Biaya variabel meliputi biaya bahan baku, pekerja langsung, bahan penolong, pekerja tidak langsung tertentu, biaya karena perkakas yang mudah rusak. Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut. Usry (1990:26) Secara umum biaya

variabel mempunyai ciri ciri berikut : (1) perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume, (2) biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam rentang yang relevan, (3) dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat, dan (4) dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu.

### **c. Biaya Semi Variabel**

Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang keluaran yang relevan, dan bagian lainnya bervariasi sebanding dengan perubahan jumlah keluaran. Biaya semi variabel memiliki kedua sifat, baik tetap maupun variabel. Contoh biaya ini meliputi biaya pensiun, pajak atas gaji, asuransi jiwa secara berkelompok. Menurut Usry (1990:320) tiga pertimbangan terhadap sifat semivariabel dari beberapa biaya adalah :

1. Sekurang kurangnya diperlukan organisasi atau perbekalan dan jasa dalam jumlah tertentu agar pabrik selalu siap sedia untuk beroperasi. Ini merupakan beban minimum yang harus dipenuhi, karena itu kita menanggapnya sebagai biaya tetap. Diluar beban minimum ini, biaya tambahan akan bervariasi sesuai dengan volume.

2. Penggolongan akuntansi yang didasarkan pada objek pengeluaran atau fungsi, lazimnya menggabung unsur-unsur tetap dan variabel. Misalnya harga perolehan gas panas boleh dibebankan ke satu perkiraan meskipun harga perolehan gas panas untuk pemanasan tergantung pada cuaca.

3. Faktor-faktor produksi dapat dibagi kedalam unit-unit yang sangat kecil jika biaya seperti ini dan volume produksi digambarkan pada satu badan, maka akan terlihat bahwa gerakannya akan menyerupai tangga dan tidak seperti garis lurus yang kontinu. Sifat ini sangat jelas apabila operasi dengan satu giliran kerja (shift) diubah menjadi dua giliran kerja atau dari dua giliran kerja menjadi tiga.

Biaya semi variabel adalah sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel ( Carter dan

Usry, 2006: 60). Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk penyediaan jasa, sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Metode yang digunakan dalam pemisahan biaya semi variabel menurut Mulyadi sebagai berikut:

1. Metode Titik Tertinggi dan Terendah

Perkiraan fungsi biaya, dalam bentuk metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah di masa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut.

2. Metode Biaya Berjaga

Metode biaya berjaga menghitung beberapa biaya yang harus tetap dikeluarkan apabila perusahaan ditutup untuk sementara, sehingga produknya sama dengan nol. Biaya ini disebut biaya berjaga, dan biaya berjaga ini merupakan bagian yang tetap.

3. Metode Kuadrat Terkecil

Metode kuadrat terkecil menganggap bahwa hubungan biaya dengan volume penjualan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi

$$y = a + bx$$

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

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

Keterangan :

- y : Variabel tidak bebas (biaya)
- x : Variabel bebas (volume kegiatan)
- a : Unsur biaya tetap
- b : Unsur biaya variabel

(Abdul Halim dan Bambang Supomo, 2005:28)

## **2.2 Pengertian dan fungsi Manajemen Keuangan**

### **2.2.1. Pengertian Manajemen Keuangan**

Manajemen Keuangan secara umum (dalam bahasa Inggris disebut finance) mencakup tiga area yang saling berkaitan, yaitu perbankan dan pasar modal (money and capital markets atau macro finance), investasi (investments), dan manajemen keuangan (financial management atau business finance). Manajemen keuangan adalah area yang berkaitan secara langsung dengan pengelolaan dana (financing and investing activities) dalam suatu perusahaan.

Materi penelitian di bidang ini mencakup keseluruhan aktivitas yang berkaitan dengan usaha mendapatkan dana (financing) dan menggunakan dana (investing) termasuk fungsi pemenuhan kebutuhan dana (pendanaan) sebagai usaha untuk memperoleh dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat – syarat yang paling menguntungkan, dan fungsi pendanaan sebagai usaha untuk menanamkan (to invest) setiap rupiah yang tersedia agar menghasilkan tingkat keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa efisiensi dan efektifitas pengelolaan dana (sumber penggunaan) adalah prinsip dalam manajemen keuangan.

Sedangkan ada beberapa sumber mengenai pengertian Manajemen Keuangan, diantaranya :

Menurut Horne dan Wachowichz ( 2005), mengemukakan definisi Manajemen Keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan manajemen aktiva dengan beberapa tujuan umum sebagai latar belakangnya.

Menurut Darsono ( 2006), definisi Manajemen Keuangan adalah

“Aktivitas pemilik dan manajemen perusahaan untuk memperoleh sumber modal yang semurah – mudahnya dan menggunakannya seefektif, seefisien dan seproduktif mungkin untuk memperoleh laba.”

Menurut Farah Margaretha (2007), definisi Manajemen Keuangan adalah “ Proses pengambilan keputusan tentang asset, pembiayaan dari asset tersebut, dan pendistribusian dari seluruh cash flow yang potensial yang dihasilkan dari asset tadi.”

Moh. Benny (2009) pengertian manajemen Keuangan adalah sebagai berikut:

1. Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan, menggunakan, dan mengalokasikan dana tersebut.
2. Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai teori dan ilmu pengetahuan tentang mengelola keuangan.
3. Manajemen keuangan dapat pula diartikan sebagai ilmu yang membahas tentang investasi, pembelanjaan dan pengelolaan asset – asset dengan beberapa tujuan menyeluruh yang direncanakan.

### **2.2.2. Fungsi Manajemen Keuangan**

Martono dan Harjito (2007) mengemukakan bahwa Manajemen Keuangan (financial Management), atau dalam literature lain disebut pembelanjaan, adalah segala bentuk aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Dengan kata lain Manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh asset, mendanai asset, dan mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan. Dari definisi tersebut untuk melaksanakan fungsi keuangan diperlukan penentuan Keputusan Keuangan, yaitu :

#### **1. Keputusan Investasi ( Investment Decision )**

Keputusan Investasi merupakan keputusan terhadap aktivitas apa yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi ini merupakan keputusan yang paling panjang, karena keputusan investasi ini berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu – waktu yang akan datang. Rentabilitas Investasi ( Return on investment ) merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang dihasilkan dari suatu investasi.

Keputusan Investasi dilakukan perusahaan dalam beberapa langkah, yaitu:

- 1) Manajer keuangan perlu menetapkan beberapa asset secara keseluruhan ( total asset ) yang diperlukan dalam perusahaan.

- 2) Dari asset yang diperlukan, perlu ditetapkan komposisi dari asset – asset tersebut, yaitu : berapa jumlah aktiva lancar ( current asset ) dan berapa jumlah aktiva tetap ( fixed asset ). Aktiva lancar dirinci kembali menjadi : berapa jumlah kas, piutang dan persediaan. Aktiva tetap dirinci lagi misalnya berapa jumlah alat kantor, kendaraan, mesin, gedung, dan tanah.
- 3) Untuk mencapai pemanfaatan asset secara optimal, maka asset – asset yang tidak ekonomis lagi tidak perlu dikurangi, dihilangkan, atau diganti dengan asset yang baru. Pengurangan asset ( aktiva ) yang sudah tidak ekonomis tersebut diganti dengan asset yang baru, sehingga dapat menghemat biaya operasi.

## 2. Keputusan Pendanaan ( Financing Decision )

Keputusan Pendanaan menyangkut beberapa hal, diantaranya :

- 1) Keputusan mengenai penetapan sumber daya yang diperlukan untuk membiayai investasi tersebut yang dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, dan modal sendiri.
- 2) Penetapan tentang pertimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimum. Struktur modal yang optimum merupakan pertimbangan optimum hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata – rata minimal. Oleh karena itu, perlu ditetapkan apakah perusahaan menggunakan sumber modal ekstrem yang berasal dari hutang dengan menerbitkan obligasi, atau menggunakan modal sendiri dengan menerbitkan saham baru sehingga beban biaya modal yang ditanggung perusahaan minimal. Kekeliruan dalam pengambilan keputusan pendanaan akan berakibat biaya yang ditanggung tidak minimal. Biaya modal yang muncul berkaitan dengan keputusan pendanaan adalah biaya bunga untuk dana yang berasal dari hutang dan dividen bagi dana yang berasal dari saham atau modal sendiri. Biaya modal berupa bunga lebih mudah diterapkan karena sifatnya akan tetap selama umur hutang ( obligasi ) . sedangkan penentuan tentang dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham memerlukan kebijakan ( policy ) tersendiri.

### 3. Keputusan Pengelolaan Aktiva ( Asset Management Aktiva )

Manajer Keuangan yang konservatif akan mengalokasikan dananya sesuai dengan jangka waktu asset yang didanai. Misalnya, aktiva lancar akan didanai dari hutang lancar yang jangka waktunya lebih panjang dari usia aktiva lancarnya dan sebagian hutang jangka panjang. Aktiva tetap yang tidak disusutkan seperti tanah akan dibiayai dengan modal sendiri dan laba perusahaan atau laba ditahan. Sedangkan asset yang disusutkan seperti bangunan dan mesin serta peralatan dapat dibiayai dengan hutang jangka panjang dan modal sendiri. Hutang jangka panjang yang digunakan untuk membiayai aktiva yang disusutkan tersebut jangka waktu pengembaliannya lebih panjang dari umur ekonomis aktiva yang dibiayai. Hal ini untuk mengurangi resiko kegagalan dalam pengembalian hutang perusahaan. Selain itu, langkah utama yang perlu dilakukan adalah melaksanakan fungsi keuangan yang akhirnya diharapkan akan menjamin tercapainya tujuan perusahaan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Adapun fungsi tersebut adalah :

#### 1. Fungsi Pengendalian Likuiditas ( Function Leading to Liquidity )

Sehubungan dengan usaha mencapai tujuan perusahaan maka manajer keuangan harus dapat menjaga dan memperbaiki likuiditas perusahaan. Untuk mencapai likuiditas yang tepat bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan – kegiatannya, manajer keuangan harus melaksanakan fungsi – fungsi sebagai berikut :

1) Peramalan aliran kas ( Forecasting Cash Flow )

2) Mencari sumber dana ( Rising fund ), baik dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

3) Penggunaan dana

#### 2. Fungsi Pengendalian Laba ( Function Leading of Profitability )

Dalam usaha mencari laba, manajer keuangan dapat dianggap sebagai anggota penuh dalam manajemen perusahaan. Peran manajer keuangan terutama adalah untuk memberikan data spesifik (sebagai input) dalam proses pengambilan keputusan.

Bila dikaitkan dengan tujuan ini, maka fungsi manajer keuangan meliputi hal – hal sebagai berikut :

- 1) Melakukan pengawasan atas biaya ( cost control )
- 2) Menetapkan kebijakan harga ( pricing )
- 3) Meramalkan laba yang akan datang (forecasting future profits)
- 4) Mengukur atau menjajaki biaya modal kerja (measuring the cost of capital)

### **2.2.3 Volume Penjualan**

Volume penjualan dapat diartikan sebagai komposisi penjualan yang merupakan kombinasi relatif berbagai jenis produk, terhadap total pendapatan penjualan dalam suatu perusahaan. Manajemen harus berusaha agar mencapai kombinasi atau komposisi penjualan yang dapat menghasilkan jumlah laba yang maksimal.

Jika mendengar istilah volume, maka yang terbayang adalah kata jumlah. Menurut Mulyadi (2005:239) mendefinisikan bahwa “volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual”. Dan menurut Philip Kotler (2004:68) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu yang didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Berdasarkan keempat pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil penjualan produk (barang atau jasa) selama satu periode tertentu.

### **2.2.4. Perencanaan Laba**

Laba merupakan main goals atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan ataupun industri yang berbasis bisnis atau profit seeking terlebih pada bagian manajemen keuangan. Untuk dapat mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan berbagai langkah berikut :

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan.

- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut (biaya, harga jual, volume produksi) tidak dapat dilakukan secara terpisah karena saling berkaitan. Pengertian laba menurut Soemarso (2004:227) laba adalah merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran atau suatu kelebihan pendapatan yang diterima oleh perusahaan sesudah dikurangi pengorbanan yang dikeluarkan, yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Manajemen perusahaan merumuskan rencana yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan. Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen yaitu perencanaan laba.

Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan
- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala (Adolph Matz, 1992:6).

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek.

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jangka panjang bisa dipenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil.

#### **2.2.5. Perencanaan sebagai Salah Satu Fungsi Manajemen**

Perencanaan (planning) meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana aktivitas tersebut akan dilaksanakan.

Perencanaan merupakan suatu fungsi yang paling mendasar yang berhubungan dengan fungsi-fungsi manajemen lainnya. Dalam perencanaan manajemen harus mengidentifikasi berbagai alternatif yang tersedia, dan selanjutnya memilih alternatif yang terbaik untuk memenuhi tujuan perusahaan. Manajemen perlu menyeimbangkan antara kesempatan dan kebutuhan sumber daya dalam organisasi, untuk pemilihan serangkaian aktivitas yang akan dilaksanakan.

Serangkaian perencanaan tersebut diperlukan untuk memperbaiki kinerja yang kurang, untuk menghadapi kejadian yang tidak diinginkan dan tidak diantisipasi sebelumnya serta untuk mengambil kesempatan dari perkembangan yang baru terjadi.

### **2.3 Analisis *Break Even Point***

#### **2.3.1. Pengertian Analisis *Break Even Point***

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (break even) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Hasil

penjualan (sales revenue) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (total cost), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Menurut Mulyadi (2001:232) “Impas (break-even) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol).

Dari beberapa uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *Break Even Point* adalah suatu cara atau alat atau tehnik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Tujuan analisis impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol.

Dengan mengetahui titik impasnya (*Break Even Point*), manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

### **2.3.2. Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan**

Menurut Handoyo Wibisono (1997:72) analisis *Break Even Point* dapat memberikan pedoman dalam pembuatan keputusan dan membantu manajemen dalam:

#### **a. Pembuatan produk**

Analisis *Break Even Point* dapat membantu menentukan banyak sedikitnya penjualan produk baru yang harus diraih agar perusahaan memperoleh laba.

b. Mempelajari pengaruh ekspansi

Ekspansi akan mengakibatkan peningkatan biaya-biaya tetap dan variabel, tetapi juga akan meningkatkan penjualan yang diharapkan.

c. Proyek modernisasi dan otomatisasi

Apabila terjadi peningkatan investasi peralatan produksi yang mampu menekan biaya variabel khususnya biaya tenaga kerja langsung. Analisis *Break Even Point* dapat digunakan untuk menganalisis kosekuensi proyek tersebut.

Analisis *Break Even Point* merupakan salah satu bagian dari analisis biaya, volume dan laba. Informasi mengenai jumlah penjualan minimal dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan dalam analisis *Break Even Point* dibutuhkan manajemen agar perusahaan tidak menderita rugi. Manajemen membutuhkan informasi tersebut untuk mengambil keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.

### 2.3.3. Dasar Asumsi Analisis Break Even

Mulyadi (2001:260) secara rinci anggapan (asumsi) yang mendasari analisis biaya, volume dan laba atau analisis impas adalah :

1. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisar volume yang dipakai dalam perhitungan impas, sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
2. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan. Jika dalam usaha menaikkan volume penjualan dilakukan penurunan harga jual atau dengan memberikan potongan harga, maka hal ini mempengaruhi hubungan biaya, volume dan laba.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat pada penambahan biaya tetap dan akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
4. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah. Jika harga bahan baku dan tarif upah menyimpang terlalu jauh dibanding dengan data yang

dipakai sebagai dasar perhitungan impas, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya volume dan laba.

5. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah. Apabila terjadi penghematan biaya karena adanya penggunaan bahan pengganti yang harganya lebih rendah atau perubahan metode produksi, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan, biaya, volume dan laba.
6. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
7. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka meskipun volume penjualan sama tetapi apabila komposisinya berbeda, maka hal ini akan mempunyai pengaruh terhadap pendapatan penjualan.
8. Mungkin diantara anggapan-anggapan tersebut diatas, anggapan yang paling pokok adalah “bahwa volume merupakan faktor satu satunya yang memepengaruhi biaya”.

#### **2.3.4. Perhitungan Break Even Point (BEP)**

##### **1. Break Even Point (BEP)**

Untuk menentukan tingkat break even point menurut Mulyadi (2001:234) dapat dicari dengan rumus :

- a. Titik impas dalam satuan produk yang dijual

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

- b. Titik impas dalam rupiah penjualan

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

##### **2. Contribution Margin (CM)**

Menurut Mulyadi (2001:230) Laba kontribusi merupakan kelebihan pendapatan penjualan atas biaya variabel. Informasi laba kontribusi memberikan gambaran jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba. Semakin besar laba kontribusi, semakin besar

kesempatan yang diperoleh perusahaan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

$$MK = TP - TBV$$

Dimana :

MK = Marjin kontribusi / laba kontribusi

TP = Total pendapatan/penjualan

TBV = Total biaya variabel

### **2.3.5. Margin Keamanan (Margin of Safety)**

Analisis margin of safety menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan Break Even. Dengan kata lain angka margin of safety memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. margin of safety merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:210) batas keamanan (margin of safety) merupakan hasil penjualan pada tingkat titik impas dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan atau pada tingkat tertentu, maka akan di dapat informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Hubungan atau selisih antara penjualan dianggarkan atau tingkat penjumlahan tertentu dengan penjualan titik impas disebut dengan batas keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Jadi batas keamanan adalah seberapa jauh penjualan perusahaan tersebut boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian.

Sedangkan Menurut Mulyadi (2001:253) analisis impas memberikan informasi mengenai berapa jumlah volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu, akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi. Selisih antara

volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka Margin of Safety.

Untuk menentukan batas keamanan (margin of safety) dapat dihitung dengan rumus :

**Marjin Penjualan = Total penjualan –Penjualan Impas**

Pengamanan penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase.

$$\text{M/S ratio} = \frac{SB - SBE}{SB} \times 100\%$$

Dimana :

M/S ratio = Margin of safety ratio

SB = Volume Penjualan

SBE = Volume Penjualan Impas

Perusahaan yang mempunyai margin of safety yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai margin of safety yang rendah, karena margin of safety memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

Untuk menentukan penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan

$$\text{Titik Impas (Unit)} = \frac{TFC + \text{Labayangdirencanakan}}{P - VC(\text{Unit})}$$

Keterangan :

TFC : Biaya tetap

P : Harga

VC (unit) : Biaya variable perunit

### **2.3.6. Analisis Biaya, Volume dan Laba**

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:193) analisis biaya-volume-laba adalah suatu analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Sedangkan menurut Mulyadi (2001: 261) jika dalam analisis impas titik berat analisis diletakkan pada penaksiran tingkat penjualan minimum yang menghasilkan laba sama dengan nol, maka dalam analisis biaya-volume-laba ini titik berat analisis diletakkan pada sampai seberapa besar perubahan-perubahan biaya, volume dan harga jual berdampak terhadap laba perusahaan.. Menurut Mulyadi (2001:262) hubungan antara biaya, volume, dan laba, dipengaruhi oleh lima faktor atau suatu kombinasi faktor-faktor berikut :

1. Harga jual persatuan
2. Volume penjualan
3. Komposisi produk yang dijual
4. Biaya variabel per satuan
5. Total biaya tetap

Analisis biaya-volume-laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya-volume-laba menitikberatkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan.

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:193) analisis biaya-volume-laba ini juga dapat digunakan untuk hal sebagai berikut :

- a. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
- b. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu
- c. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian
- d. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan

Analisis impas atau break even point (BEP) dan analisis biaya-volumelaba adalah merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan (pendapatan) penjualan maupun biaya terhadap volume

kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba jangka pendek. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba maka akan dapat dianalisis keterkaitan biaya, harga dan kuantitas yang terjual sehingga para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan juga jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

### **2.3.7. Manfaat analisis hubungan biaya, volume dan laba bagi manajemen**

Analisis biaya, volume, laba mempunyai manfaat bagi manajemen. Analisis tersebut membantu kinerja manajemen dalam perusahaan. Beberapa manfaat penting yang dapat digunakan oleh manajemen perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Membantu pengendalian melalui anggaran. Membantu menunjukkan perubahan yang diperlukan untuk menjadikan beban selaras dengan pendapatan.
- b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Membantu manajemen untuk memperkirakan terhadap kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biaya yang semestinya, kenyataan ini akan diperlihatkan. Dengan demikian manajemen perusahaan harus mengevaluasi teknik penjualan, latihan staf penjualan, lini produk yang dijual dalam kaitannya dengan pelanggan.
- c. Menganalisis dampak perubahan volume. Dapat memberikan jawaban bagi manajemen tentang, banyaknya volume penjualan sebelum perusahaan menderita rugi, kenaikan laba jika ada kenaikan volume.
- d. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lainnya.
- e. Merundingkan upah. Membantu manajemen menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan upah terhadap laba.

Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan dan efisiensi yang melindungi laba perusahaan.

- f. Menganalisis bauran produk. Analisis biaya, volume, laba untuk menentukan produk yang harus ditingkatkan dan produk yang harus dihilangkan.
- g. Menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan. Memberikan sarana untuk menilai lebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya perusahaan.
- h. Menganalisis margin pengaman. Berperan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi perubahan (Adolph Matz,1992:224).

Analisis biaya, volume, laba banyak membantu kinerja manajemen perusahaan. Karena analisis biaya, volume, laba memberikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan yang berguna bagi perusahaan.

### **2.3.8. Perubahan - perubahan yang Mempengaruhi Break Even**

Salah satu aspek yang penting dalam analisis biaya, volume dan laba adalah perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi laba. Faktor-faktor yang dapat berubah dalam hubungannya dengan analisis hubungan biaya, volume dan laba antara lain biaya tetap, biaya variabel, harga jual maupun komposisi penjualan.

#### **1. Perubahan total biaya tetap**

Perubahan total biaya tetap mempengaruhi total biaya dan laba juga secara langsung akan mempengaruhi jumlah break even point karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel.

## 2. Perubahan harga jual per unit

Perubahan ini mempunyai pengaruh langsung terhadap penerimaan pendapatan perusahaan. Penerimaan pendapatan merupakan unsur pembentuk break even point, jika besarnya break even point akan berubah maka jumlah laba akan berubah. Perubahan harga jual juga akan mempengaruhi volume penjualan.

## 3. Perubahan volume penjualan

Perubahan volume penjualan pada umumnya akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Volume penjualan harus berdasar pada seberapa besar kapasitas produksi yang mampu dihasilkan oleh perusahaan. Volume produksi yang melebihi kapasitas produksi akan memberi kerugian bagi perusahaan, karena biaya yang dikeluarkan semakin besar.

## 4. Perubahan Komposisi Penjualan

Perusahaan yang memproduksi lebih dari satu macam barang maka analisis break even dapat diterapkan untuk seluruh barang/produk yang diproduksi dan dijual. Apabila komposisi barang yang dijual berubah maka break even secara total akan berubah juga. Perusahaan yang menjual dan memproduksi lebih dari satu jenis akan mendapatkan komposisi margin kontribusi berbeda disebabkan komposisi penjualan yang berbeda.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif (deskriptif research) dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran mengenai situasi atau kejadian. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif karena penelitian ini menggambarkan keadaan perusahaan pada saat mencapai break even point dan dalam melakukan peramalan (forcasting) menitikberatkan pada perhitungan-perhitungan angka.

#### **3.1 Pengertian Metodologi Penelitian**

Pengetahuan tentang berbagai metode yang dipergunakan dalam penelitian. Metodologi penelitian merupakan tahap-tahap penelitian yang harus ditetapkan lebih dahulu sebelum melakukan pemecahan masalah sehingga penelitian dapat dilakukan secara terarah, terencana, sistematis dan memudahkan dalam menganalisa masalah yang ada. Adapun tahapan-tahapan metodologi penelitian yang akan dilakukan dapat dilihat sebagai berikut :

#### **3.2 Hipotesis**

Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara tingkat break even point dengan laba perusahaan maka Hipotesis yang akan diuji secara empiris yaitu : diduga terdapat pengaruh antara tingkat break even point terhadap penjualan perusahaan.

#### **3.3 Variabel Penelitian**

Variable yang digunakan untuk penelitian ini adalah:

##### 1) Break Even Point

- a. Biaya – biaya yang terdapat dalam perusahaan meliputi biaya tetap (fixed cost), yaitu jumlah biaya yang jumlah selalu tetap dalam suatu volume kegiatan tertentu selama periode waktu tertentu, biaya variabel

(variabel cost), yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, biaya semi variabel, yaitu biaya yang didalamnya memiliki unsur biaya variabel dan tetap.

2) Volume penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah unit penjualan yang dicapai perusahaan selama satu periode akuntansi.

3) Besarnya tingkat laba yang diharapkan

Besarnya keuntungan yang dikehendaki oleh perusahaan dari penjualan produksi.

4) Sales Minimum (penjualan minimum)

Besarnya keuntungan yang telah ditetapkan, maka perlu ditentukan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai.

### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

Data adalah catatan atas kumpulan fakta. Data merupakan bentuk jamak dari datum, berasal dari bahasa Latin yang berarti "sesuatu yang diberikan". Dalam penggunaan sehari-hari data berarti suatu pernyataan yang diterima secara apa adanya. Pernyataan ini adalah hasil pengukuran atau pengamatan suatu variabel yang bentuknya dapat berupa angka, kata-kata, atau citra.

Dalam keilmuan (ilmiah), fakta dikumpulkan untuk menjadi data. Data kemudian diolah sehingga dapat diutarakan secara jelas dan tepat sehingga dapat dimengerti oleh orang lain yang tidak langsung mengalaminya sendiri, hal ini dinamakan deskripsi. Pemilahan banyak data sesuai dengan persamaan atau perbedaan yang dikandungnya dinamakan klasifikasi.

#### **Sumber Data**

1. Data dari dalam perusahaan

Agar penelitian mengenai usaha seragam pada CV. Global Utama ini dapat dipertanggung jawabkan keakuratan dan kebenarannya maka dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk penelitian, penulis

mengumpulkan data berdasarkan hasil wawancara langsung dengan pemilik CV. Global Utama dan observasi langsung ke lapangan.

2. Data dari luar perusahaan

Yaitu data yang diperoleh dari berbagai sumber diantaranya adalah penelitian kepustakaan.

### **3.5 Metode Pengumpulan Data**

1. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati. Data yang diperoleh dari perusahaan adalah

- a. Data realisasi penjualan tahun 2013, 2014, 2015
- b. Data realisasi biaya produksi tahun 2013, 2014, 2015
- c. Data realisasi harga jual tahun 2013, 2014, 2015

### **3.6 Analisis Data**

a. Analisis Kualitatif

Untuk memecahkan masalah yang ada pada waktu sekarang dengan cara mengumpulkan data, menyusun, mengidentifikasi data serta menginterpretasi data. Analisis ini digunakan untuk menerangkan tentang pendekatan analisa break even point untuk merencanakan laba pada perusahaan Cv. Global Utama.

b. Analisis Kuantitatif

Yaitu metode yang didasarkan pada formulasi tertentu dan ditunjukkan dengan angka. Untuk mengetahui tentang pendekatan analisa break even point untuk merencanakan laba pada perusahaan Cv. Global Utama. Alat analisis yang digunakan melalui perhitungan

### 3.7 Teknik Analisis Data

Dalam menganalisa suatu masalah, pendekatan secara kuantitatif akan sangat membantu. Pendekatan secara kuantitatif maksudnya ialah perhitungan titik impas.

### 2.8 Metode Pengolahan dan Analisis Data

3.8.1 Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan break even dengan rumus:

A. Titik impas (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Keterangan :

TFC : Total Biaya Tetap

TVC : Total Biaya Variabel

TR : Total Pendapatan

Titik Impas dalam Unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{TFC}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel perunit}}$$

Keterangan :

TFC = Total Biaya Tetap

B. Untuk menentukan penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan

$$\text{Titik Impas (Unit)} = \frac{TFC + \text{Laba yang direncanakan}}{P - VC (\text{Unit})}$$

Keterangan :

TFC : Biaya tetep

P : Harga

VC (unit) : Biaya variable perunit

### 3.8.2 Analisis Margin Pengaman (*Margin of Safety*)

$$MS = \frac{SB - SBE}{SB} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of Safety*

SB : *Sales Budget* atau penjualan yang dianggarkan

SBE : *Sales at break even* atau penjualan pada saat break even

3.8.3 Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan dapat digunakan rumus :

$$MK = TP - TBV$$

Keterangan :

MK : *Margin Kontribusi*

TP : *Total Penjualan*

TBV : *Total Biaya Variabel*

3.8.4 Untuk menentukan penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan

$$\text{Titik Impas (Unit)} = \frac{TFC + \text{Laba yang direncanakan}}{P - VC (\text{Unit})}$$

Keterangan :

TFC : *Biaya tetap*

P : *Harga*

VC (unit) : *Biaya variable per unit*

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

CV. Global Utama adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan batako usaha ini dirintis mulai dari kecil hingga berkembang sampai saat ini. Asal mula Bapak Iskandar mendirikan Usaha pembuatan batako ini karena ikut bekerja dengan paman.

Pada tahun 1997-1998 Bapak Iskandar di PHK di tempat kerjanya, dan tidak lama beliau menganggur, beliau di ajak oleh pamannya untuk mengelola usaha garment yang dimiliki. Bapak Iskandar banyak belajar dan mendapatkan ilmu tentang usaha pembuatan garment dari usaha pamannya tersebut.

Pada tahun 1999 didirikan CV. Global Utama oleh Bapak Iskandar, beliau memutuskan untuk mendirikan usaha pembuatan garment sendiri, karena ingin mengembangkan ilmu-ilmu yang didapatnya dari bekerja mengelola usaha pembuatan garment pamannya. CV. Global Utama berlokasi Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok c No. 52 Penggiingan cakung – Jakarta Timur..

Berjalannya waktu seiring terbentuknya CV. Global Utama, perusahaan ini telah menjalankan usaha perdagangan dan industri dimana kegiatan utamanya adalah memproses dan memproduksi seragam.

Dalam setiap usaha pasti ada kalanya mengalami penurunan, begitu juga CV. Global Utama pernah mengalami penurunan orderan pembuatan seragam, tetapi Bapak Iskandar dapat mengatasi masalah tersebut dan memiliki visi “Kepuasan Pelanggan adalah keuntungan kami”, maka dari itu hingga saat ini CV. Global Utama masih berdiri dan berkembang dengan baik.

## Visi

Visi merupakan suatu harapan perusahaan akan keadaan yang ingin diwujudkan oleh pemilik dan perusahaan pada masa yang akan datang, dimana dengan visi ini dapat dijadikan sebagai landasan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Adapun visi perusahaan CV. Global Utama adalah

**“Kepuasan Pelanggan adalah keuntungan bagi kami”**

## Misi

Misi merupakan pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh lembaga dalam usahanya. mewujudkan visi. Misi CV. Global Utama adalah:

- Menyelesaikan order dengan tepat waktu
- Pengirim barang kepada pelanggan sesuai pesanan
- Memberikan harga yang bersaing dengan perusahaan sejenis
- Memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan.

#### **4.1.2 Klasifikasi Perusahaan**

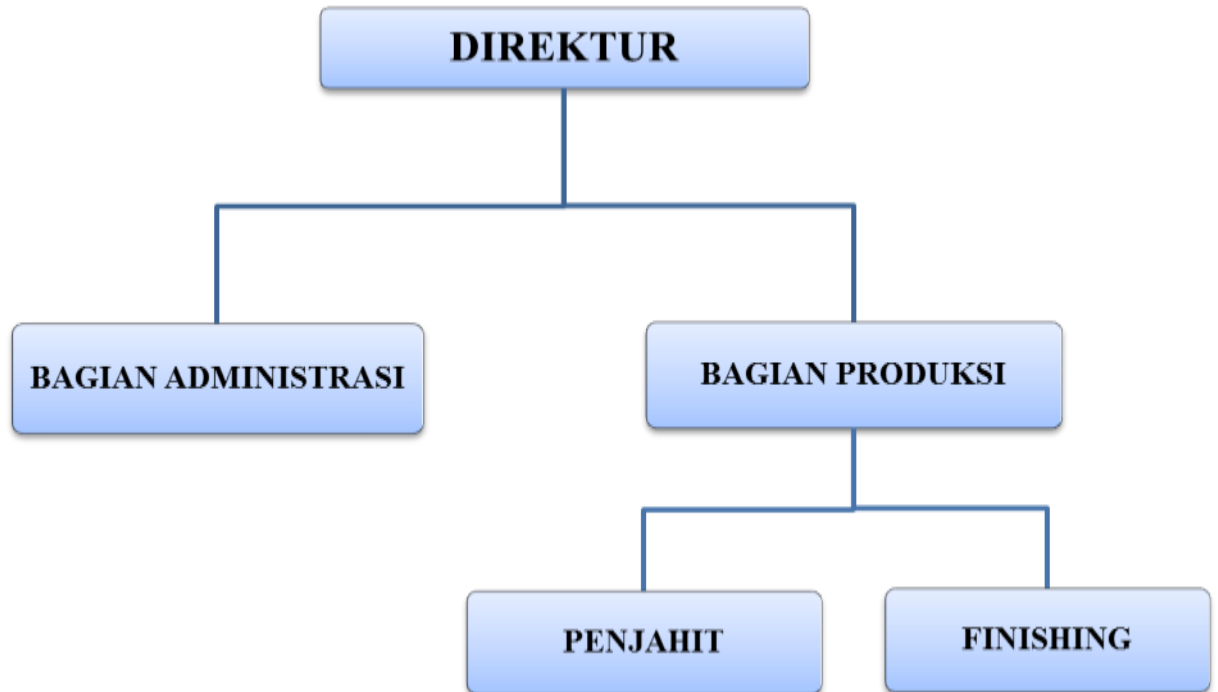
- Nama Perusahaan : CV. Global Utama
- Nama Pemilik : Iskandar
- Alamat : Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok c No. 52  
Penggilingan cakung – Jakarta Timur.
- Bidang usaha : Industri Garment
- Tahun berdiri : 2002
- Jumlah karyawan : 5 Orang
- No telepon : (021) - 4603617
- Modal Awal : Rp. 50.000.000,-
- Perizinan : Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP),  
Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan  
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)  
Surat Keterangan Domisili Perusahaan

#### **4.1.3 Lokasi Perusahaan**

CV. Global Utama merupakan sebuah perusahaan produksi Seragam yang berada di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok c No. 52, Penggilingan cakung – Jakarta Timur.

#### 4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan CV. Global Utama



#### 4.1.5 Deskripsi Jabatan

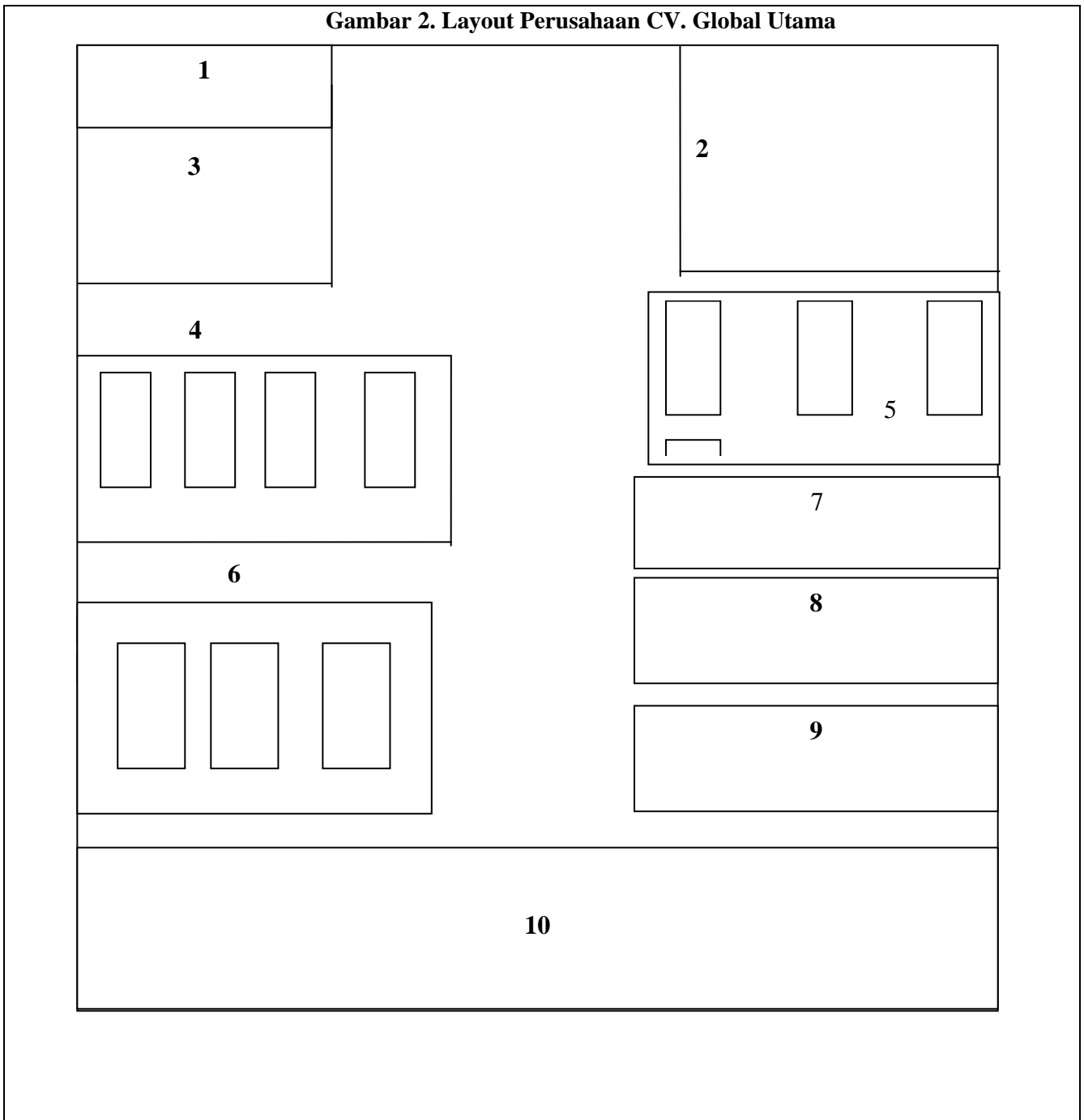
Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian di CV. Global Utama :

- 1) Direktur
  - Mengontrol dan mengawasi jalannya seluruh aktivitas perusahaan.
  - Bertanggung jawab penuh atas semua apa yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan.
  - Memastikan ketersediaan sumber daya untuk melaksanakan kegiatan operasional.
  - Menetapkan perencanaan pada masa yang akan datang atau pada jangka waktu yang telah di tentukan.
  - Menetapkan kebijakan yang berlaku di seluruh perusahaan.

- Menyusun rencana kerja perusahaan.
  - Menandatangani kontrak dengan klien.
  - Mengangkat dan memutuskan hubungan kerja dengan pegawai.
- 2) Bidang Administrasi
- Menandatangani surat yang bersifat administrasi kepada pihak eksternal.
  - Mengeluarkan teguran dan membuat surat peringatan
  - Menyiapkan dokumen kontrak termasuk dokumen pendukungnya
  - Mencatat pemasukan yang diterima setiap harinya
  - Mengelola hak gaji dan upah karyawan
  - Mengumpulkan data - data keuangan.
  - Mengevaluasi absensi karyawan
  - Mengatur surat-surat, data produksi dan absen karyawan.
  - Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan untuk pengembangannya kepada direktur.
- 3) Bidang Produksi
- Melaksanakan kegiatan proses produksi sesuai bagian masing-masing.
  - Menyiapkan kebutuhan sumber daya untuk pelaksanaan produksi
  - Menetapkan kebutuhan material dan pendukung untuk keperluan proses produksi
  - Mengawasi perawatan mesin.
  - Bertanggung jawab atas jalannya proses produksi
  - Memproduksi Seragam / Pakaian.
  - Mengirim / mengantar pesanan kepada konsumen.

#### 4.1.6 Layout Perusahaan

**Gambar 2. Layout Perusahaan CV. Global Utama**



### **Keterangan Layout :**

1. Kamar Mandi
2. Tempat Motong
3. Gudang Bahan Baku
4. Tempat Gosok
5. Tempat Jahit
6. Tempat Jahit
7. Tempat Finishing
8. Gudang Barang Jadi
9. Ruang administrasi
10. Pintu masuk dan area parker

## **4.2 Aspek Produksi**

### **4.2.1 Perencanaan Proses Produksi**

CV. Global Utama bergerak dibidang industri garment seragam. Dalam memproduksi seragam, Kain untuk seragam sekolah ada beberapa macam. Perbedaan yang mendasar pada beberapa kain tersebut adalah tingkat gramasi dan komposisi benang, prosentase katun, tingkat kehalusan, ketebalan dan kekakuan, serta kenyamanannya. Beberapa bahan kain seragam sekolah antara lain katun, oxford, drill, BSY, dan lain-lain, atau dikenal dengan istilah kain TC (Tetoron Cotton).



Beberapa variasi kain TC :

- TC Nyonya
- TC Golden
- TC Dakron

- TC Semut
- TC Kijang

#### 4.2.2 Jenis Produk

CV. Global Utama memproduksi suatu produk yang digunakan sebagai material dasar seragam yaitu jenis produk yang diproduksi adalah Seragam.

Gambar 3. produk seragam yang dihasilkan :



Gambar 3. Seragam

#### 4.2.3 Peralatan dan perlengkapan

Perusahaan mempunyai mesin-mesin produksi yang digunakan oleh CV. Global Utama seperti :

- 7 mesin jahit
- 2 mesin obras
- 5 mesin cam
- 5 mesin potong
- 3 setrika uap

#### 4.2.4 Pengendalian Quality Control

CV. Global Utama dalam menjaga kualitas produk dilakukan dengan pengendalian mutu, arti dari pengendalian mutu tersebut adalah semua usaha menjamin agar hasil dari pelaksanaan sesuai dengan yang telah ditetapkan dan memuaskan konsumen. Tujuannya adalah agar tidak terjadi barang yang rusak sampai pada konsumen, sehingga konsumen merasa puas dan perusahaan tidak rugi. Tujuan perusahaan menjalankan quality control adalah untuk mendapatkan keuntungan dengan cara yang fleksibel dan untuk menjamin agar pelanggan merasa puas, serta perusahaan mendapatkan keuntungan untuk jangka panjang.

Disamping itu bila terjadi complain oleh pelanggan / konsumen, pimpinan perusahaan mengadakan cek ulang dan menyatakan kebenaran untuk bisa diterima lalu di laporkan kebagian yang berkaitan untuk proses perbaikan. Untuk itu diperlukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pengendalian produk

Tujuannya adalah agar produk yang dihasilkan memberikan harga yang bersaing

2. Pengendalian produk

Tujuannya adalah agar proses produksi bisa lancar, cepat dan jumlahnya sesuai dengan pencapaiannya target.

3. Pengendalian standar spesifikasi produk

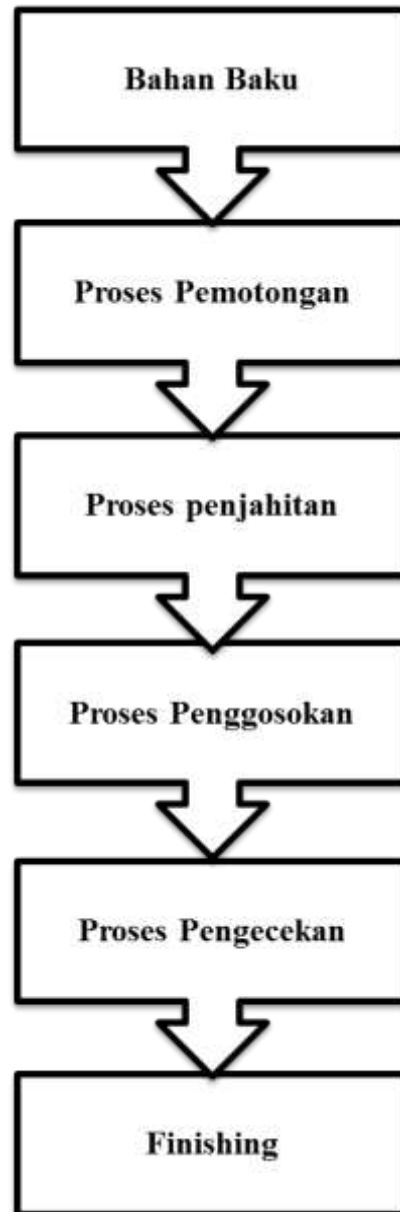
Aspek kesesuaian yaitu aspek fisik dari produk.

4. Pengendalian waktu penyerahan produk

Penyerahan barang terkait dengan pengaturan untuk

**Proses Pengolahan Bahan Baku, Bahan Penolong, sampai Barang Jadi.**

Proses pengolahan sendiri dilakukan para karyawan bagian produksi, proses pengolahan dilakukan dengan cara sebagai berikut :



**Gambar 4. Alur Proses Produksi CV. Global Utama**

## 1. Bahan Baku

Bahan Baku yang digunakan untuk produksi seragam adalah bahan kain, benang jahit sebagai bahan baku, mesin jahit, gunting, alat ukur sebagai bahan penolong.



Gambar 5. Bahan-bahan



Gambar 6. Benang jahit



Gambar 7. Mesin jahit, gunting dan alat ukur

## 2. Proses Pemotongan

Pemotongan bahan dilakukan sebelum menggosok bahan-bahan, untuk memisahkan bahan-bahan yang berbeda.



Gambar 8. Pemotongan Bahan

## 3. Proses penggosokkan

Seluruh bahan baku disetrika dahulu sampai rapi sehingga memudahkan untuk menjahit.



Gambar 9. Mesin Setrika

## 4. Proses Penjahitan

Setelah bahan baku disetrika, kemudian dijahit pada mesin jahit dan hasilnya dilipat dan dimasukkan kedalam plastic kemasan baju.



Gambar 10. Proses Menjahit

5. Proses memasukkan seragam kedalam plastik

Seragam yang sudah dijahit / dimasukkan kedalam plastik kemasan



Gambar 11. Barang dikemas

6. Finishing

Menyusun seragam yang sudah dikemas ke dalam plastik dengan teratur dan menempatkan sesuai dengan bagian-bagian yang siap dijual.



Gambar 12. Seragam siap dijual

#### **4.2.5 Biaya Produksi CV. Global Utama**

Berikut ini merupakan biaya produksi yang ditetapkan CV. Global Utama dan realisasi biaya produksi yang dikeluarkan oleh CV. Subur Jaya dari tahun 2011-2015 sebagai berikut :

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

- Biaya Overhead Pabrik merupakan biaya produksi selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

#### **4.4 Aspek Pemasaran**

##### **4.3.1 Cara Memasarkan Produk ke Konsumen**

CV. Global Utama banyak hal yang dilakukan dalam memasarkan produknya agar tetap bisa bersaing dengan competitor lainnya yang sejenis, antara lain memperkenalkan produknya yang menggunakan bahan pendukung yang membuat produknya lebih berkualitas, menawarkan produk kepada pelanggan atau konsumen dengan harga yang bersaing dengan competitor lainnya, memberikan potongan harga kepada pelanggan atau konsumen yang memesan dalam partai besar. Agar para pelanggan atau konsumen tertarik dan puas terhadap produk ini, pemilik CV. Global Utama menghimbau kepada karyawan untuk memberikan pelayanan yang baik dan memproduksi produknya sesuai yang diinginkan oleh pelanggan atau konsumen.

Tidak jarang CV. Global Utama mendapatkan proyek besar dari suatu perusahaan untuk membuat seragam yang banyak dalam waktu yang telah ditentukan, pada saat itulah pemilik mendapatkan peluang besar dan mendapatkan omset yang lebih besar daripada biasanya. Dan dapat mempromosikan juga produk yang diproduksinya itu berkualitas baik.

Selain itu perusahaan juga memasarkan produk kepada pelanggan atau konsumen melalui media brosur, spanduk, kartu nama, dan melalui sarana internet dan dapat langsung memesan produk yang dipesan oleh konsumen.

Sasaran seragam ini untuk semua kalangan mulai dari kalangan bawah hingga menengah ke atas.

Tabel 1. Data Penjualan Pertahun CV. Global Utama

Produk	Tahun				
	2011	2012	2013	2014	2015
Seragam	Rp 828.297.500	Rp 950.013.500	Rp 990.528.750	Rp 1.050.991.250	Rp 1.200.461.875
Harga Jual	Rp 20.000	Rp 22.500	Rp 27.000	Rp 28.000	Rp 30.000

Sumber : hasil wawancara diolah

#### **4.3.2 Cara Mendistribusikan Produk**

Produk yang telah selesai dalam proses produksi di perusahaan dan telah teruji dalam mendistribusikan barang yang dihasilkan dari tempat produksi menggunakan truk kecil perusahaan dan dikirim langsung ke masing-masing tempat pelanggan (konsumen). Dan pengantar produk harus menjaga barang yang dikirim agar tidak rusak.

#### **4.3.3 Cara Mempromosikan Produk**

Promosi adalah salah satu kegiatan penting dalam memperkenalkan produk yang dihasilkan perusahaan, guna para konsumen tertarik membelinya dengan standarisasi dan kualitas yang mampu menguasai pangsa pasar, untuk dalam promosi produk, perusahaan langsung menjelaskan ke calon pembeli dan memberikan informasi tentang kelebihan produk yang diproduksi perusahaan tersebut. Promosi melalui menyebarkan brosur dan memberikan kartu nama serta memberikan diskon untuk pelanggan dalam partai besar.

#### **4.4 Aspek Keuangan**

Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka panjang sebuah perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan.

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini.

Laporan keuangan terdiri dari laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan neraca.

#### 4.4.1 Penyusutan

Tabel 2. Tabel Penyusutan

Keterangan	tahun	Nilai perolehan	Akumulasi penyusutan 2014	Biaya penyusutan 2015	Akumulasi penyusutan 2015	Nilai Buku
Tanah	2005	Rp 500.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 500.000.000
Bangunan	2010	Rp 200.000.000	Rp 50.000.000	Rp 10.000.000	Rp 60.000.000	Rp 140.000.000
Mesin & Peralatan	2010	Rp 35.000.000	Rp 21.875.000	Rp 4.375.000	Rp 26.250.000	Rp 8.750.000
Kendaraan(mobil)	2010	Rp 125.000.000	Rp 78.125.000	Rp 15.625.000	Rp 93.750.000	Rp 31.250.000
Inventaris Kantor	2010	Rp 40.000.000	Rp 25.000.000	Rp 5.000.000	Rp 30.000.000	Rp 10.000.000
Surat Perizinan	2011	Rp 5.000.000	Rp 4.000.000	Rp 1.000.000	Rp 5.000.000	Rp -
Total		Rp 905.000.000	Rp 179.000.000	Rp 36.000.000	Rp 215.000.000	Rp 690.000.000

##### Bangunan

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per bulan} &= \frac{\text{harga perolehan}}{\text{umur ekonomis}} \\ &= \frac{200.000.000}{240} \end{aligned}$$

$$\text{per bulan} = 833.333$$

$$\text{per tahun} = 10.000.000$$

$$\text{Penyusutan dari 2010} = 50.000.000$$

##### Mesin dan peralatan

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per bulan} &= \frac{\text{harga perolehan}}{\text{umur ekonomis}} \\ &= \frac{35.000.000}{96} \end{aligned}$$

$$\text{per bulan} = 364.583$$

$$\text{per tahun} = 4.375.000$$

$$\text{Penyusutan dari 2010} = 21.875.000$$

##### Kendaraan

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per bulan} &= \frac{\text{harga perolehan}}{\text{umur ekonomis}} \\ &= \frac{125.000.000}{96} \end{aligned}$$

$$\text{per bulan} = 1.302.083$$

$$\text{per tahun} = 15.625.000$$

$$\text{Penyusutan dari 2010} = 78.125.000$$

### **Inventaris Kantor**

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per bulan} &= \frac{\text{harga perolehan}}{\text{umur ekonomis}} \\ &= \frac{40.000.000}{96} \\ \text{per bulan} &= 416.667 \\ \text{per tahun} &= 5.000.000 \\ \text{Penyusutan dari 2010} &= 25.000.000 \end{aligned}$$

### **Surat Perizinan**

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per bulan} &= \frac{\text{harga perolehan}}{\text{umur ekonomis}} \\ &= \frac{5.000.000}{60} \\ \text{per bulan} &= 83.333 \\ \text{per tahun} &= 1.000.000 \\ \text{Penyusutan dari 2011} &= 4.000.000 \end{aligned}$$

## **4.4.2 Harga Pokok Penjualan**

Menurut Bustami dan Nurlela (2008 : 40) : Penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produksi variabel saja.”

Harga Pokok Penjualan merupakan laporan untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis.HPP muncul pada laporan laba rugi sebagai komponen utama dari biaya oprasi.HPP disebut juga sebagai biaya penjualan.

### **Metode Penentuan Harga Pokok Penjualan**

Ada dua cara yang digunakan untuk menentukan harga pokok yaitu metode harga pokok pesanan dan metode harga pokok proses.

## 1. Metode Harga Pokok Pesanan ( Job Order Costing )

Harga pokok pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisahkan identitasnya.

Metode harga pokok pesanan biasanya digunakan oleh perusahaan – perusahaan yang membuat produksinya berdasarkan pesanan, bentuk dan kualitas produk dibuat sesuai dengan keinginan pemesan seperti industri pesawat terbang, industri galang kapal, industri percetakan, industri mebel, dan industri mesin – mesin pesanan.

Karakteristik perusahaan yang menggunakan metode harga pokok pesanan adalah :

Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai spesifikasi pemesanan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.

Untuk meringkas data dan biaya yang dikeluarkan, dibuatkan kartu harga pokok untuk setiap pesanan.

Biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung diperhitungkan secara langsung kepada pesanan yang bersangkutan berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik diperhitungkan berdasarkan tarif yang ditentukan terlebih dahulu.

## 2. Metode Harga Pokok Proses ( Process Costing )

Menurut Bustami (2008 : 99) : Dalam penentuan biaya proses, semua biaya yang dibebankan ke setiap departemen produksi dapat diiktisarkan dalam laporan biaya produksi untuk masing – masing departemen.”

Ada lima langkah yang perlu dilakukan untuk metode harga pokok proses, ( process costing system ) yaitu :

Mengidentifikasi masing pusat pengolahan

Mengakumulasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik untuk masing – masing pengolahan yang terpisah selama beberapa periode tertentu.

Mengukur keluaran masing – masing pusat pengolahan yang terpisah yang dinyatakan dalam satuan produksi ekuivalen.

Membagi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik dengan satuan ekuivalen untuk mendapatkan harga pokok produksi satuan masing – masing pusat pengolahan yang terpisah.

Menjumlahkan harga pokok satuan masing – masing pusat pengolahan yang terpisah untuk mendapatkan total harga pokok suatu produk yang sudah jadi sepenuhnya.

Dalam penerapan metode process costing system dalam penentuan harga pokok produksi harus diperhatikan faktor – faktor sebagai berikut :

1. Jenis dan jumlah produk yang dihasilkan
2. Jangka Waktu Proses Produksi
3. Jumlah tahap – tahap operasi atau departemen produksinya
4. Jumlah departemen dimana bahan harus ditambahkan serta akibat tambahan terhadap produk yang dihasilkan

Ada atau tidaknya produk yang hilang, rusak selama proses produksi berlangsung Ada atau tidaknya produk dalam proses awal periode Karakteristik perusahaan yang menggunakan metode harga pokok proses :

1. Produk yang dihasilkan merupakan produk standar
2. Biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu, misalnya bulan, tahun, dan sebagainya.
3. Kegiatan produksi dimulai dengan diterbitkannya perintah produksi berisi produksi standar untuk jangka waktu tertentu.

Tujuan produksi tidak dimaksudkan untuk memenuhi permintaan khusus dari pelanggan tertentu. Produksi dilaksanakan untuk mengisi persediaan yang selanjutnya dijual dengan mengingat permintaan pasar yang sudah diperkirakan terlebih dahulu untuk suatu jangka waktu tertentu.

**Tabel 3**  
**CV. Global Utama**  
**Harga Pokok Penjualan 2013-2015**

Keterangan	2013	2014	2015
1. Pesediaan bahan Bahan Baku 1 Januari	Rp 2.355.500	Rp 3.091.500	Rp 2.252.500
2. Pembelian bahan baku	Rp 300.000.000	Rp 320.000.000	Rp 380.000.000
3. persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	<b>Rp 302.355.500</b>	<b>Rp 323.091.500</b>	<b>Rp 382.252.500</b>
4. persediaan bahan baku 31 Desember	Rp (3.091.500)	Rp (2.252.500)	Rp (4.014.000)
<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>Rp 299.264.000</b>	<b>Rp 320.839.000</b>	<b>Rp 378.238.500</b>
Biaya tenaga kerja Langsung	Rp 96.350.000	Rp 105.936.320	Rp 115.000.000
Biaya overhead Pabrik			
1. Biaya bahan penolong	Rp 142.920.000	Rp 150.544.000	Rp 108.032.000
2. Biaya bahan bakar	Rp 8.640.000	Rp 10.080.000	Rp 11.520.000
3. Biaya Penyusutan Pabrik			
a. Biaya Penyusutan bangunan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
b. Biaya Penyusutan mesin dan peralatan	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000
c. Biaya Kendaraan	Rp 15.625.000	Rp 15.625.000	Rp 15.625.000
4. Biaya pemeliharaan pabrik	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000
5. Biaya Listrik	Rp 36.000.000	Rp 38.880.000	Rp 40.320.000
7. Biaya Telepon	Rp 4.400.000	Rp 4.800.000	Rp 4.800.000
8. Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 12.205.000	Rp 12.205.000	Rp 15.736.000
<b>Total Biaya Pabrikase</b>	<b>Rp 242.765.000</b>	<b>Rp 255.109.000</b>	<b>Rp 219.008.000</b>
Persediaan barang dalam proses, 1 Januari	Rp 3.500.500	Rp 1.000.000	Rp 1.460.000
Persediaan barang dalam proses, 31 Desember	Rp (1.000.000)	Rp (1.460.000)	Rp (1.350.000)
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp 640.879.500</b>	<b>Rp 681.424.320</b>	<b>Rp 712.356.500</b>
Persediaan barang jadi, 1 Januari	Rp 2.774.000	Rp 1.265.000	Rp 3.810.000
<b>Harga pokok Barang yang tersedia untuk di jual</b>	<b>Rp 643.653.500</b>	<b>Rp 682.689.320</b>	<b>Rp 716.166.500</b>
Persediaan barang jadi 31 Desember	Rp (1.525.000)	Rp (3.810.000)	Rp (1.912.500)
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 642.128.500</b>	<b>Rp 678.879.320</b>	<b>Rp 714.254.000</b>

#### **4.4.2 Laporan Laba / Rugi**

Laporan laba/rugi adalah laporan keuangan yang terdiri dari penjualan, biaya produksi, biaya usaha, pajak usaha, biaya bunga dan laba bersih.

Laporan Laba Rugi merupakan bagian dari suatu laporan keuangan perusahaan yang dihasilkan dalam suatu periode buku atau periode akuntansi yang menyajikan seluruh unsur pendapatan serta beban perusahaan yang pada akhirnya akan menghasilkan kondisi laba bersih atau rugi bersih.

Laporan laba rugi (profit and lost statement) yang disusun oleh perusahaan memiliki struktur yang terdiri atas pendapatan pada periode berjalan dan seluruh beban perusahaan, baik itu beban usaha ataupun beban diluar usaha perusahaan pada periode berjalan.

**Table 4**  
**CV. Global Utama**  
**Laporan Laba Rugi Tahun 2013-2015**

KETERANGAN	Produksi Komersial		
	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
A. Penjualan	Rp 990.528.750	Rp 1.050.991.250	Rp 1.200.461.875
B. Harga Pokok Penjualan	Rp 642.128.500	Rp 678.879.320	Rp 714.254.000
C. Laba Kotor (A-B)	<b>Rp 348.400.250</b>	<b>Rp 372.111.930</b>	<b>Rp 486.207.875</b>
D. Biaya Usaha :			
Gaji Pimpinan	Rp 34.200.000	Rp 34.200.000	Rp 34.200.000
Gaji Administrasi	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Suplai kantor ATK	Rp 2.000.000	Rp 2.100.000	Rp 2.500.000
Listrik	Rp 36.000.000	Rp 38.880.000	Rp 40.320.000
Telepon	Rp 4.400.000	Rp 4.800.000	Rp 4.800.000
Biaya pemeliharaan	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000
Biaya pemasaran	Rp 13.296.000	Rp 14.080.000	Rp 15.280.000
Total Biaya Usaha sebelum penyusutan	<b>Rp 111.496.000</b>	<b>Rp 115.660.000</b>	<b>Rp 118.700.000</b>
Biaya Penyusutan	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
Total Biaya Usaha setelah penyusutan (D)	<b>Rp 75.496.000</b>	<b>Rp 79.660.000</b>	<b>Rp 82.700.000</b>
E LABA OPERASI/EBIT (C-D)	<b>Rp 272.904.250</b>	<b>Rp 292.451.930</b>	<b>Rp 403.507.875</b>
F. BIAYA BUNGA PINJAMAN			
G. LABA SEBELUM PAJAK/EBT (E-F)	<b>Rp 272.904.250</b>	<b>Rp 292.451.930</b>	<b>Rp 403.507.875</b>
H. PAJAK (10%)	<b>Rp 27.290.425</b>	<b>Rp 29.245.193</b>	<b>Rp 40.350.788</b>
<b>I. LABA BERSIH / EAT (G-H)</b>	<b>Rp 245.613.825</b>	<b>Rp 263.206.737</b>	<b>Rp 363.157.088</b>

#### 4.4.3 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah salah satu bentuk laporan keuangan memberikan informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal selama periode tertentu.

Unsur-unsur laporan perubahan modal biasanya dari modal awal, laba/rugi bersih, prive, penambahan modal, dan hasil akhir (perubahan modal akhir per periode = modal awal + (laba bersih — prive)).

Modal awal adalah keseluruhan dana yang diinvestasikan untuk perkembangan atau kemajuan perusahaan mulai dari awal perusahaan tersebut berdiri sampai waktu tertentu di mana belum terjadi penambahan modal.

Laba/rugi bersih adalah selisih dari semua penghasilan dengan jumlah semua beban, sebagaimana yang tercatat di dalam laporan laba/rugi.

Prive adalah penarikan sejumlah modal oleh direktur (pemilik perusahaan) atau pihak-pihak yang menanam modal untuk keperluan pribadi atau keperluan lain di luar kegiatan usaha utama perusahaan.

Penambahan modal adalah selisih antara laba bersih dengan prive.

**Table 5**  
**CV. Global Utama**  
**Laporan Perubahan Modal Tahun 2013-2015**

KETERANGAN	Tahun		
	2013	2014	2015
Modal Awal	Rp 854.318.200	Rp 949.532.025	Rp 1.012.738.762
Penambahan : Laba Setelah Pajak	Rp 245.613.825	Rp 263.206.737	Rp 363.157.088
Modal Setelah Penambahan	<b>Rp 1.099.932.025</b>	<b>Rp 1.212.738.762</b>	<b>Rp 1.375.895.850</b>
Pengurangan : Prive	Rp 150.400.000	Rp 200.000.000	Rp 203.600.000
Modal Akhir	<b>Rp 949.532.025</b>	<b>Rp 1.012.738.762</b>	<b>Rp 1.172.295.850</b>

#### 4.4 Neraca

Laporan Posisi Keuangan (balance sheet atau statement of financial position) atau yang biasa dikenal sebagai NERACA adalah suatu bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan atau entitas bisnis yang dihasilkan dalam suatu periode akuntansi dimana menunjukkan posisi atas keuangan perusahaan atau entitas bisnis tersebut pada akhir periode akuntansi tersebut yang bisa menjadi dasar dalam menghasilkan keputusan bisnis.

Posisi Neraca Keuangan terdiri atas Dua (2) pos yaitu Aktiva (Aset) dan Pasiva. Dua pos tersebut terdiri atas 3 unsur yang terdiri atas aset (aktiva), dan pada pos Pasiva terdiri atas kewajiban atau hutang (liabilitas), dan ekuitas atau modal (equity). Neraca merupakan bagian juga dalam laporan keuangan yang paling penting karena neraca berisi mengenai harta kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan pada suatu periode tertentu. Selain itu neraca juga berisikan tentang utang serta modal perusahaan pada saat yang bersamaan.

**Table 6**  
**CV. Global Utama**  
**Neraca Tahun 2013-2015**

Keterangan	2013	2014	2015
Kas	Rp 295.037.789	Rp 258.329.026	Rp 238.591.104
Piutang	Rp 56.245.250	Rp 100.528.639	Rp 250.528.960
Persediaan barang jadi	Rp 1.525.000	Rp 3.810.000	Rp 1.912.500
Persediaan bahan baku	Rp 3.091.500	Rp 2.252.500	Rp 4.014.000
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 355.899.539</b>	<b>Rp 364.920.165</b>	<b>Rp 495.046.564</b>
Tanah	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000
Bangunan	Rp 200.000.000	Rp 200.000.000	Rp 200.000.000
Akum Penyusutan	Rp (60.000.000)	Rp (60.000.000)	Rp (60.000.000)
	<b>Rp 640.000.000</b>	<b>Rp 640.000.000</b>	<b>Rp 640.000.000</b>
Mesin & peralatan	Rp 75.000.000	Rp 75.000.000	Rp 75.000.000
Akum Penyusutan	Rp (56.250.000)	Rp (56.250.000)	Rp (56.250.000)
	<b>Rp 18.750.000</b>	<b>Rp 18.750.000</b>	<b>Rp 18.750.000</b>
Kendaraan	Rp 125.000.000	Rp 125.000.000	Rp 125.000.000
Akum Penyusutan	Rp (93.750.000)	Rp (93.750.000)	Rp (93.750.000)
	<b>Rp 31.250.000</b>	<b>Rp 31.250.000</b>	<b>Rp 31.250.000</b>
Surat Perijinan	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Akum Penyusutan	Rp (5.000.000)	Rp (5.000.000)	Rp (5.000.000)
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>Rp 1.045.899.539</b>	<b>Rp 1.054.920.165</b>	<b>Rp 1.185.046.564</b>
PASSIVA			
Hutang usaha	Rp 96.367.514	Rp 42.181.403	Rp 12.750.715
Modal	Rp 949.532.025	Rp 1.012.738.762	Rp 1.172.295.850
<b>TOTAL PASSIVA</b>	<b>Rp 1.045.899.539</b>	<b>Rp 1.054.920.165</b>	<b>Rp 1.185.046.564</b>

## 4.5 Aspek Personalia / SDM

### 4.5.1 Ketenagakerjaan

Dalam ketentuan UU No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan beserta peraturan pelaksanaannya, dari peraturan pemerintah, peraturan menteri, hingga keputusan-keputusan menteri yang terkait, dapat ditarik kesimpulan adanya beberapa pengertian ketenagakerjaan, sebagai berikut :

1. Ketenagakerjaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan tenaga kerja pada waktu sebelum, selama dan setelah selesainya masa hubungan kerja.
2. Tenaga kerja adalah objek, yaitu setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang atau jasa, untuk kebutuhan sendiri dan orang lain.
3. Pekerja atau buruh adalah setiap orang yang bekerja untuk orang lain dengan menerima upah berupa uang atau imbalan dalam bentuk lain.
4. Pemberi kerja adalah orang perseorangan atau badan hukum yang mempekerjakan orang lain dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain.

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki CV. Global Utama berjumlah 5 karyawan yang dimana karyawan tersebut terbagi-bagi dalam berbagai hal pekerjaan.

Adapun rincian dapat dilihat pada tabel 2.2 sebagai berikut :

**Tabel 7. Jenis Kegiatan dan Jumlah Karyawan**

No.	Jenis Kegiatan	Jumlah Karyawan
1	Pimpinan	1 orang
2	Administrasi	1 orang
3	Penjahit	5 orang
4	Finishing	1 orang

Karyawan yang bekerja di CV. Global Utama adalah warga yang tinggal di wilayah Kp. Penggilingan, rumahnya tidak jauh dari lokasi perusahaan. Bapak Iskandar pimpinan CV. Global Utama dari awal memiliki tujuan untuk mengurangi pengangguran, yaitu dengan merekrut orang untuk bekerja di CV. Global Utama.

#### **4.5.2 Jam kerja**

Jam kerja pada CV. Global Utama tetap berdasarkan aturan ketenagakerjaan. Dimana waktu kerja adalah 8 jam kerja yaitu jam 08.00 s/d 17.00 dan jam istirahat jam 12.00 s/d 13.00. Khusus hari minggu, tenaga kerja bekerja dengan upah lembur sesuai dengan kebijakan perusahaan dengan kesepakatan bersama tenaga kerja yang bekerja.

#### **4.5.3 Kesejahteraan Karyawan**

Perusahaan dan karyawan pada hakekatnya saling membutuhkan, karyawan adalah asset perusahaan, karena tanpa adanya sumber daya manusia maka perusahaan tidak akan berjalan, begitu juga karyawan tidak dapat menunjang kesejahteraan hidupnya tanpa adanya perusahaan sebagai tempat mencari nafkah sekaligus implementasi dari disiplin ilmu yang mereka miliki sendiri. Maka karyawan haru diperhatikan kesejahteraannya jangan hanya dituntut kewajibannya saja dengan berbagai macam beban pekerjaan, begitu pula dengan karyawan yang jangan hanya menuntut hak mereka tetapi pekerjaan dan tanggung jawab sebagai karyawan tidak diselesaikan.

Pentingnya kesejahteraan karyawan adalah untuk mempertahankan karyawan agar tidak pindah ke perusahaan lain, meningkatkan motivasi dan semangat kerja, dan meningkatkan sikap loyalitas karyawan terhadap perusahaan.

Adapun kebijakan perusahaan dalam mensejahterakan para karyawan sebagai berikut :

### 1. Sistem pengupahan

- Untuk pegawai produksi seragam sebesar rata-rata Rp. 5.000,- per pcs
- Untuk pegawai bagian finishing sebesar rata-rata Rp. 20.000,-
- Sistem pegawai administrasi Rp. 3.000.000 per bulan.
- Sistem pimpinan Rp 5.000.000 per bulan.
- Tenaga kerja yang lembur sesuai kebijakan perusahaan akan menerima upah.

### 2. Insentif

CV. Global Utama sistem Insentif atau pemberian upah diluar gaji pokok khususnya di Bulan Rammadhan sampai menjelang Hari Raya Idul Fitri, perusahaan melakukan ini demi menjaga produktivitas dan kinerja para karyawannya.

### 3. Reward atau Penghargaan

Perusahaan membuat kebijakan yang bertujuan mensejahterakan karyawannya, yang akan bermanfaat bagi perkembangan CV. Global Utama. Penghargaan ini diberikan jika dalam waktu sebulan omset pemesan Seragam/Pakaian melebihi target, karyawan CV. Global Utama diberikan bonus oleh perusahaan.

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Deskripsi Data

##### 5.1.1 Pemisahan Biaya

##### a. Pemisahan Biaya Semi Variabel

**Tabel 8. Pemisahan Biaya Listrik Tahun 2013**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	200	3.350.000	670.000.000	40.000
2	502	3.350.000	1.683.008.845	252.396
3	450	3.200.000	1.440.000.000	202.500
4	463	3.000.000	1.387.500.000	213.906
5	450	3.500.000	1.575.000.000	202.500
6	450	2.800.000	1.260.000.000	202.500
7	469	2.950.000	1.383.550.000	219.961
8	494	3.350.000	1.653.225.000	243.542
9	350	3.000.000	1.050.000.000	122.500
10	400	3.050.000	1.220.000.000	160.000
11	400	2.400.000	960.000.000	160.000
12	400	2.050.000	820.000.000	160.000
Total	5.027	36.000.000	15.102.283.845	2.179.806

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n\sum(xy) - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 \times 15.102.283.845 - 5.027 \times 36.000.000}{12 \times 2.179.806 - (5.027)^2} \\
 &= \frac{181.227.406.140 - 180.986.065.200}{26.157.671 - 25.274.657} \\
 &= \frac{241.340.940}{883.014} \\
 &= 273
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel} &= 273 \times 5.027 \\
 &= 1.374.062
 \end{aligned}$$

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

$$= \frac{36.000.000 - 273 (5.027)}{12}$$

biaya tetap per  
thn = 34.625.938

biaya tetap per  
bln = 2.885.495

**Tabel 9. Pemisahan Biaya Listrik Tahun 2014**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	200	3.350.000	1.571.150.000	219.961
2	502	3.500.000	1.758.367.450	252.396
3	450	3.400.000	1.530.000.000	202.500
4	463	3.200.000	1.480.000.000	213.906
5	450	3.500.000	1.575.000.000	202.500
6	450	3.000.000	1.350.000.000	202.500
7	469	3.500.000	1.641.500.000	219.961
8	494	3.350.000	1.653.225.000	243.542
9	350	3.500.000	1.225.000.000	122.500
10	400	3.500.000	1.400.000.000	160.000
11	400	2.580.000	1.032.000.000	160.000
12	400	2.500.000	1.000.000.000	160.000
Total	5.027	38.880.000	17.216.242.450	2.359.767

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

$$= \frac{12 \times 17.216.242.450 - 5.027 \times 38.880.000}{12 \times 2.359.767 - (5.027)^2}$$

$$= \frac{206.594.909.400 - 205.923.670.416}{28.317.203 - 28.051.754}$$

$$= \frac{671.238.984}{265.449}$$

$$= 2.529$$

Biaya Variabel = 273 x 5.027

= 13.392.969

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

$$= \frac{38.880.000 - 2.529 (5.027)}{12}$$

biaya tetap per thn = 34.625.938

biaya tetap per bln = 2.885.495

**Tabel 10. Pemisahan Biaya Listrik Tahun 2015**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	200	3.350.000	1.571.150.000	219.961
2	502	3.500.000	1.758.367.450	252.396
3	450	3.400.000	1.530.000.000	202.500
4	463	3.200.000	1.480.000.000	213.906
5	450	3.500.000	1.575.000.000	202.500
6	450	3.520.000	1.584.000.000	202.500
7	469	3.500.000	1.641.500.000	219.961
8	494	3.350.000	1.653.225.000	243.542
9	350	3.500.000	1.225.000.000	122.500
10	400	3.500.000	1.400.000.000	160.000
11	400	3.000.000	1.200.000.000	160.000
12	400	3.000.000	1.200.000.000	160.000
Total	5.027	40.320.000	17.818.242.450	2.359.767

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

$$= \frac{12 \times 17.818.242.450 - 5.027 \times 40.320.000}{12 \times 2.359.767 - (5.027)^2}$$

$$= \frac{213.818.909.400 - 213.550.473.024}{28.317.203 - 28.051.754}$$

$$= \frac{268.436.376}{265.449}$$

$$= 1.011$$

Biaya Variabel = 1.011 x 5.027

= 5.356.006

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

$$= \frac{40.320.000 - 1.011 (5.027)}{12}$$

biaya tetap per thn = 34.625.938

biaya tetap per bln = 2.885.495

**Tabel 11. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Tahun 2013**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Pemeliharaan	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	469	200.000	93.800.000	219.961
2	512	350.000	179.315.535	262.482
3	518	250.000	129.375.000	267.806
4	463	350.000	161.875.000	213.906
5	200	200.000	40.000.000	40.000
6	400	400.000	160.000.000	160.000
7	469	300.000	140.700.000	219.961
8	494	350.000	172.725.000	243.542
9	469	350.000	164.150.000	219.961
10	518	200.000	103.500.000	267.806
11	494	350.000	172.725.000	243.542
12	532	300.000	159.450.000	282.492
Total	5.535	3.600.000	1.677.615.535	2.641.461

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n\sum(xy) - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 \times 1.677.615.535 - 5.535 \times 3.600.000}{12 \times 2.641.461 - (5.535)^2} \\
 &= \frac{20.131.386.420 - 19.927.188.360}{31.697.528 - 30.639.879} \\
 &= \frac{204.198.060}{1.057.648} \\
 &= 193
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel} &= 193 \times 5.535 \\
 &= 1.068.695
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum y - b(\sum x)}{n} \\
 &= \frac{3.600 - 193(5.535)}{12}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{biaya tetap per thn} &= 2.531.305 \\
 \text{biaya tetap per bln} &= 210.942
 \end{aligned}$$

**Tabel 12. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Tahun 2014**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Pemeliharaan	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	469	200.000	93.800.000	219.961
2	512	350.000	179.315.535	262.482
3	518	250.000	129.375.000	267.806
4	463	350.000	161.875.000	213.906
5	200	200.000	40.000.000	40.000
6	400	400.000	160.000.000	160.000
7	469	300.000	140.700.000	219.961
8	494	350.000	172.725.000	243.542
9	469	350.000	164.150.000	219.961
10	518	200.000	103.500.000	267.806
11	494	350.000	172.725.000	243.542
12	532	300.000	159.450.000	282.492
Total	5.535	3.600.000	1.677.615.535	2.641.461

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n\sum(xy) - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 \times 1.677.615.535 - 5.535 \times 3.600.000}{12 \times 2.641.461 - (5.535)^2} \\
 &= \frac{20.131.386.420 - 19.927.188.360}{31.697.528 - 30.639.879} \\
 &= \frac{204.198.060}{1.057.648} \\
 &= 193
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel} &= 193 \times 5.535 \\
 &= 1.068.695
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum y - b(\sum x)}{n} \\
 &= \frac{3.600 - 193(5.535)}{12}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{biaya tetap per thn} &= 2.531.305 \\
 \text{biaya tetap per bln} &= 210.942
 \end{aligned}$$

**Tabel 13. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Tahun 2015**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Pemeliharaan	xy	x <sup>2</sup>
	(x)	(y)		
1	469	200.000	93.800.000	219.961
2	512	350.000	179.315.535	262.482
3	518	250.000	129.375.000	267.806
4	463	350.000	161.875.000	213.906
5	200	200.000	40.000.000	40.000
6	400	400.000	160.000.000	160.000
7	469	300.000	140.700.000	219.961
8	494	350.000	172.725.000	243.542
9	469	350.000	164.150.000	219.961
10	518	200.000	103.500.000	267.806
11	494	350.000	172.725.000	243.542
12	532	300.000	159.450.000	282.492
Total	5.535	3.600.000	1.677.615.535	2.641.461

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n\sum(xy) - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 \times 1.677.615.535 - 5.535 \times 3.600.000}{12 \times 2.641.461 - (5.535)^2} \\
 &= \frac{20.131.386.420 - 19.927.188.360}{31.697.528 - 30.639.879} \\
 &= \frac{204.198.060}{1.057.648} \\
 &= 193
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel} &= 193 \times 5.535 \\
 &= 1.068.695
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum y - b(\sum x)}{n} \\
 &= \frac{3.600 - 193(5.535)}{12}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{biaya tetap per thn} &= 2.531.305 \\
 \text{biaya tetap per bln} &= 210.942
 \end{aligned}$$

**Tabel 14. Penggabungan Biaya Semi variabel menjadi biaya tetap & variabel**

Keterangan	biaya tetap			biaya variabel		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Biaya bahan baku				Rp 300.000.000	Rp 320.000.000	Rp 380.000.000
Biaya bahan penolong				Rp 142.920.000	Rp 150.544.000	Rp 108.032.000
biaya bahan bakar				Rp 8.640.000	Rp 10.080.000	Rp 11.520.000
biaya penyusutan	Rp 53.750.000	Rp 53.750.000	Rp 53.750.000			
biaya listrik	Rp 34.625.938	Rp 34.625.938	Rp 34.625.938	Rp 1.374.062	Rp 4.254.062	Rp 5.694.062
biaya telpon				Rp 4.400.000	Rp 4.800.000	Rp 4.800.000
biaya suplai kantor atk				Rp 2.000.000	Rp 2.100.000	Rp 2.500.000
biaya pemeliharaan	Rp 2.531.305	Rp 2.531.305	Rp 2.531.305	Rp 1.068.695	Rp 1.068.695	Rp 1.068.695
biaya pemasaran				Rp 13.296.000	Rp 14.080.000	Rp 15.280.000
gaji pimpinan	Rp 34.200.000	Rp 34.200.000	Rp 34.200.000			
gaji administrasi	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000			
Upah langsung				Rp 96.350.000	Rp 105.936.320	Rp 115.000.000
<b>total</b>	<b>Rp 143.107.243</b>	<b>Rp 143.107.243</b>	<b>Rp 143.107.243</b>	<b>Rp 570.048.757</b>	<b>Rp 612.863.077</b>	<b>Rp 643.894.757</b>

### 5.1.2 Perhitungan Kuantitas yang di jual tahun 2013 - 2015

Setelah menggolongkan biaya-biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel maka perusahaan dapat menghitung besarnya kuantitas yang dijual.

**Tabel 15. Perhitungan kuantitas yang dijual tahun 2013 – 2015**

Diketahui :

Keterangan	2013	2014	2015
Penjualan	Rp 990.528.750	Rp 1.050.991.250	Rp 1.200.461.875
Total Penjualan (unit)	36.686	37.535	40.015
Biaya Tetap (Fc)	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243
Biaya Variabel	Rp 570.048.757	Rp 612.863.077	Rp 643.894.757
Harga Jual (unit)	Rp 27.000	Rp 28.000	Rp 30.000
Biaya Variabel (Unit)	Rp 21.113	Rp 21.888	Rp 21.463

#### a. Perhitungan kuantitas yang dijual tahun 2013

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel (unit)}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{\text{Rp 27.000} - \text{Rp 21.113}} \\
 &= 24.309 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Atau jika perhitungan kuantitas yang di jual dalam Rupiah

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 \text{(Rp)} &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{1 - \frac{\text{Rp 570.048.757}}{\text{Rp 990.528.750}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{0,42} \\
 &= \text{Rp 337.119.103}
 \end{aligned}$$

b. Perhitungan kuantitas yang dijual tahun 2014

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel (unit)}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{\text{Rp 28.000} - \text{Rp 21.888}} \\
 &= 23.414 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Atau jika perhitungan kuantitas yang di jual dalam Rupiah

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 \text{(Rp)} &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{1 - \frac{\text{Rp 612.863.077}}{\text{Rp 1.050.991.250}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{0,42} \\
 &= \text{Rp } 343.288.721
 \end{aligned}$$

c. Perhitungan kuantitas yang dijual tahun 2015

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel (unit)}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{\text{Rp 30.000} - \text{Rp 21.463}} \\
 &= 16.763 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Atau jika perhitungan kuantitas yang di jual dalam Rupiah

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantitas yang di jual (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{1 - \frac{\text{Rp 643.894.757}}{\text{Rp 1.200.461.875}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{0,46} \\
 &= \text{Rp } 308.668.593
 \end{aligned}$$

**Tabel 16. kuantitas yang dijual tahun 2013 – 2015**

Keterangan	2013	2014	2015
Total Penjualan (Unit)	36.686	Rp 37.535	Rp 40.015
Harga jual (Rp)	Rp 27.000	28.000	30.000
Penerimaan (Rp)	Rp 990.528.750	Rp 1.050.991.250	Rp 1.200.461.875
Biaya Variabel Total	Rp 570.048.757	Rp 612.863.077	Rp 643.894.757
Laba kontribusi	Rp 420.479.993	Rp 438.128.173	Rp 556.567.118
Biaya tetap Total	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243
Laba bersih (Rp)	277.372.750	295.020.930	413.459.875
Biaya variabel (Unit)	21.113	21.888	21.463
Kuantitas yang dijual	24.309	23.414	16.763
Dalam Rupiah(Rp)	Rp 337.119.103	Rp 343.288.721	Rp 308.668.593

### 5.1.3 Peramalan biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan volume penjualan

Perencanaan penjualan memiliki kegunaan yaitu sebagai dasar untuk menyusun anggaran unit yang akan diproduksi karena jumlah (unit) yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh berapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjual produk tersebut. Perhitungan perencanaan penjualan menggunakan least square method lebih mudah dalam perhitungannya karena dianggap lebih sederhana dari metode lainnya. Syarat dalam menggunakan metode ini adalah  $x=0$ .

**a. Peramalan Biaya Variabel (unit)**

**Tabel 17. Peramalan biaya Variabel (unit)**

Table	Biaya Variabel (y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2013	21.113	-1	1	(21.113)
2014	21.888	0	0	-
2015	21.463	1	1	21.463
TOTAL	64.464	-	2	350

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{64.464}{3} & &= \frac{350}{2} \\
 &= 21.488 & &= 175
 \end{aligned}$$

Kemudian di hitung dalam persamaan  $y = a + bx$  maka di peroleh hasil :

$$\begin{aligned}
 y &= 21.488 + 175 \times 2 \\
 &= 21.838
 \end{aligned}$$

**b. Peramalan Biaya Variabel (Rp)**

**Tabel 18. Peramalan biaya Variabel (Rp)**

tabel	Biaya Variabel (y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2013	Rp 570.048.757	-1	1	(570.048.757)
2014	Rp 612.863.077	0	0	-
2015	Rp 643.894.757	1	1	643.894.757
TOTAL	Rp 1.826.806.591	-	2	73.846.000

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{1.826.806.591}{3} & &= \frac{73.846.000}{2} \\
 &= 608.935.530 & &= 36.923.000
 \end{aligned}$$

Kemudian di hitung dalam persamaan  $y = a + bx$  maka di peroleh hasil :

$$\begin{aligned} y &= 608.935.530 + 36.923.000 \times 2 \\ &= 682.781.531 \end{aligned}$$

**c. Peramalan Harga Jual (Rp)**

**Tabel 19. Peramalan Harga Jual (Rp)**

tabel	Harga penjualan (y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2013	Rp 27.000	-1	1	(27.000)
2014	Rp 28.000	0	0	-
2015	Rp 30.000	1	1	30.000
TOTAL	Rp 85.000	-	2	3.000

$$\begin{aligned} a &= \frac{\sum y}{n} & b &= \frac{\sum xy}{\sum x^2} \\ &= \frac{85.000}{3} & &= \frac{3.000}{2} \\ &= 28.333 & &= 1.500 \end{aligned}$$

Kemudian di hitung dalam persamaan  $y = a + bx$  maka di peroleh hasil :

$$\begin{aligned} y &= 28.333 + 1.500 \times 2 \\ &= 31.333 \end{aligned}$$

**d. Peramalan Penjualan (unit)**

**Tabel 20. Peramalan Penjualan (Unit)**

tabel	Harga penjualan (y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2013	36.686	1	1	(36.686)
2014	37.535	0	0	-
2015	40.015	1	1	40.015
TOTAL	114.237	-	2	3.329

$$\begin{aligned} a &= \frac{\sum y}{n} & b &= \frac{\sum xy}{\sum x^2} \\ &= \frac{114.237}{3} & &= \frac{3.329}{2} \\ &= 38.079 & &= 1.665 \end{aligned}$$

Kemudian di hitung dalam persamaan  $y = a + bx$  maka di peroleh hasil :

$$\begin{aligned} y &= 38.079 + 1.665 \times 2 \\ &= 41.408 \end{aligned}$$

**5.1.4 Perhitungan Kuantitas yang di jual tahun 2016**

Apabila laba yang ditargetkan perusahaan naik sebesar Rp.35.000.000 dengan biaya yang sama maka :

$$\begin{aligned} \text{Kuantitas yang dijual} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Harga Jual} - \text{biaya variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp } 143.107.243 + \text{Rp } 35.000.000}{31.333 - 21.838} \\ &= 18.758 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Apabila terjadi kenaikan pada biaya variabel sebesar 30% maka :

$$\begin{aligned} \text{Kuantitas yang dijual} &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{31.333 - 21.838} \\ &= \frac{\text{Rp 143.107.243}}{5.127} \\ &= 27.910 \quad \text{Unit} \end{aligned}$$

Atau jika Perhitungan kuantitas yang dijual dalam rupiah :

$$\begin{aligned} \text{Kuantitas yang di jual (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{1 - \frac{\text{Rp 1.085.138.435}}{\text{Rp 1.297.455.733}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 143.107.243}}{0,16} \\ &= \text{Rp} \quad 874.518.063 \end{aligned}$$

**Tabel 21 rekap perhitungan kuantitas yang dijual**

Keterangan	2013	2014	2015	2016
Total Penjualan (Unit)	Rp 36.686	Rp 37.535	Rp 40.015	Rp 41.408
Harga jual (Rp)	27.000	28.000	30.000	31.333
Penerimaan (Rp)	Rp 990.528.750	Rp 1.050.991.250	Rp 1.200.461.875	Rp 1.297.455.733
Biaya Variabel Total	Rp 570.048.757	Rp 612.863.077	Rp 643.894.757	Rp 682.781.531
Biaya tetap Total	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243	Rp 143.107.243
Biaya variabel per unit (rupiah)	21.113	21.888	21.463	21.791
Kuantitas yang dijual	24.309	23.414	16.763	18.758
Kuantitas yang dijual setelah biaya naik 30%				27.910

### 5.1.5 Margin Of Safety

Laba Kontribusi (Contribution Margin) dinyatakan dengan Persentase dapat dihitung dengan :

$$\begin{aligned}\text{Contribution Margin} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Laba Kontribusi tahun 2016} &= \frac{\text{Rp } 1.297.455.733 - \text{Rp } 682.781.531}{\text{Rp. } 1.297.455.733} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 614.674.203}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\% \\ &= 47\%\end{aligned}$$

Margin Pengaman yang dinyatakan sebagai persentase dari penjualan disebut Margin of Safety Ratio dapat dihitung sebagai berikut:

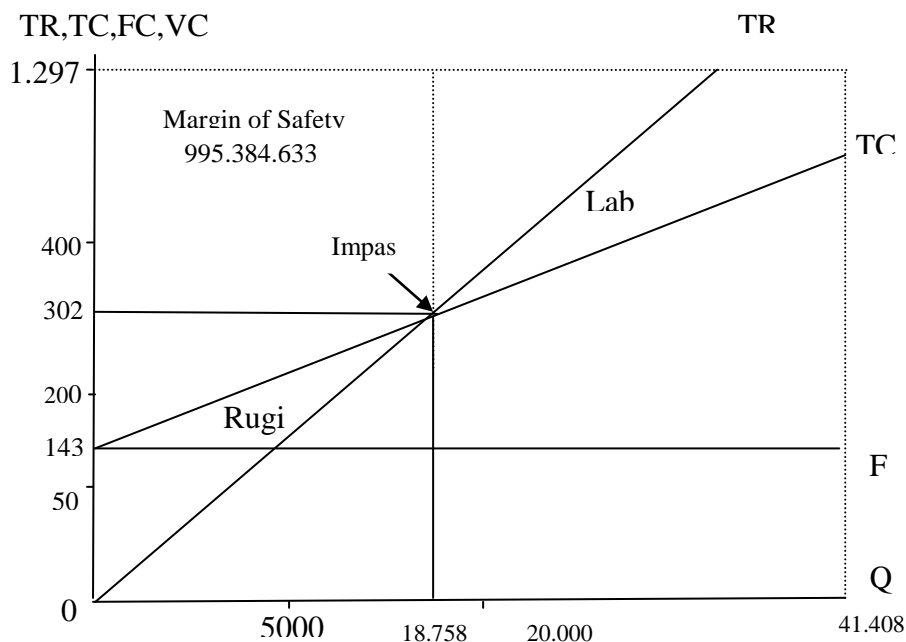
$$\begin{aligned}\text{Margin of Safety (2016)} &= \frac{\text{Penjualan yang di budgetkan} - \text{Penjualan impas}}{\text{Penjualan yang di budgetkan}} \times 100\% \\ \text{Margin of Safety (2016)} &= \frac{\text{Rp } 1.297.455.733 - \text{Rp } 302.071.100}{\text{Rp}1.297.455.733} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 995.384.633}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\% \\ &= 77\%\end{aligned}$$

Ini berarti bahwa volume penjualan perusahaan yang bersangkutan tidak boleh turun lebih dari 77% dari penjualan yang di budgetkan agar tidak menderita kerugian. Setelah perusahaan menentukan margin of safety yang menentukan standar penjualan yang tidak boleh turun lebih dari margin of safety yang sudah ditentukan dari penjualan. agar perusahaan tidak menderita kerugian maka perusahaan dapat menentukan tingkat keuntungan perusahaan yang dapat dicapai :

### Tingkat Keuntungan : margin kontribusi X batas keamanan

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat keuntungan (2016)} &= \text{margin kontribusi} \times \text{batas keamanan} \\
 &= 47\% \times 77\% \\
 &= 36\%
 \end{aligned}$$

Grafik Pada tahun 2016 sebelum terjadi kenaikan biaya



### Margin of Safety Setelah terjadi kenaikan pada biaya variabel

Laba Kontribusi (Contribution Margin) dinyatakan dengan Persentase dapat dihitung dengan :

$$\text{Contribution Margin} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Laba Kontribusi tahun 2016} = \frac{\text{Rp } 1.297.455.733 - \text{Rp } 819.337.837}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 478.117.896}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\%$$

$$= 37\%$$

Margin Pengaman yang dinyatakan sebagai persentase dari penjualan disebut Margin of Safety Ratio dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety (2016)} = \frac{\text{Penjualan yang di budgetkan} - \text{Penjualan impas}}{\text{Penjualan yang di budgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety (2016)} = \frac{\text{Rp } 1.297.455.733 - \text{Rp } 874.518.063}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 422.937.671}{\text{Rp } 1.297.455.733} \times 100\%$$

$$= 33\%$$

Ini berarti bahwa volume penjualan perusahaan yang bersangkutan tidak boleh turun lebih dari 33% dari penjualan yang di budgetkan agar tidak menderita kerugian. Setelah perusahaan menentukan margin of safety yang menentukan standar penjualan yang tidak boleh turun lebih dari margin of safety yang sudah ditentukan dari penjualan. agar perusahaan tidak menderita kerugian maka perusahaan dapat menentukan tingkat keuntungan perusahaan yang dapat dicapai :

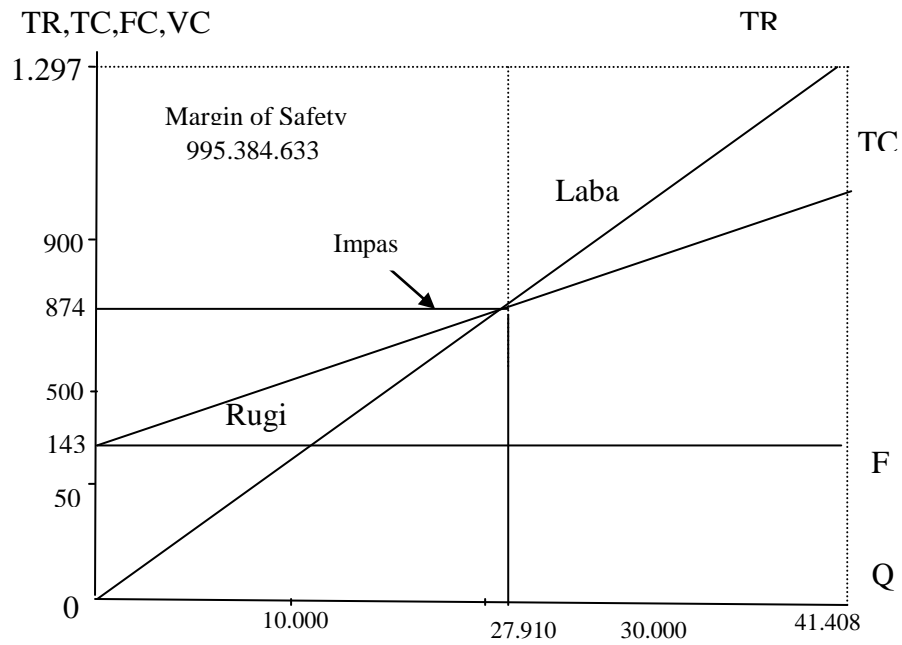
**Tingkat Keuntungan : margin kontribusi X batas keamanan**

$$\text{Tingkat keuntungan (2016)} = \text{margin kontribusi} \times \text{batas keamanan}$$

$$= 37\% \times 33\%$$

$$= 12\%$$

Grafik Pada tahun 2016 setelah terjadi kenaikan biaya



## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada CV. Global Utama, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari pengelompokan data sesuai dengan biaya variabel dan biaya tetap diperoleh. Biaya tetap pada tahun 2013 - 2016 sebesar Rp.143.107.243. untuk biaya Variabel pada tahun 2013 Rp.570.048.757, pada tahun 2014 Rp. 612.863.077, pada tahun 2015 Rp.643.894.757, dan pada tahun 2016 Rp. 682.781.531.
2. Harga Jual pada tahun 2016 adalah Rp. 31.333 dengan Kuantitas yang dijual untuk mencapai keuntungan tertentu yaitu laba Rp.35.000.000 pada tahun 2016 sebesar 18.758 Unit.
3. Kuantitas yang dijual jika terjadi kenaikan pada biaya variabel pada tahun 2016 yaitu 27.910 Unit.

## 6.2 **Saran**

- a. Cv. Global Utama sebaiknya melakukan pemisahan terhadap unsur-unsur biaya Tetap dan biaya Variabel hal ini dibutuhkan agar perusahaan dapat melakukan *controlling* terhadap peningkatan biaya yang terjadi.
  
- b. Cv. Global Utama harus menjual produknya pada tingkat kuantitas yang telah ditetapkan agar tidak mengalami kerugian. Dan menjaga penjualan tetap diatas margin of safety atau batas keamanan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adolph Matz , Milton F.Usry dan Lawrence H.Hammer.1990. Akuntansi Biaya.  
Jakarta : Erlangga
- Bustami Bastian dan Nurlela. 2009. Akuntansi Biaya. Jakarta : Mitra Kencana Media
- Haryono Jusup. 2005. Dasar dasar akuntansi, Edisi 6 . Yogyakarta : STIE YPKN
- Mulyadi. 2001. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta : STIE YKPN
- Mulyadi. 2005. Akuntansi biaya, edisi5. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Philip Kotler. 2004. Manajemen Pemasaran, Edisi 1, Jakarta: PT Prenhallinda
- Soemarso S.R. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 2,Edisi 5. Jakarta: Salemba  
Empat
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Bisnis. Jakarta : Alfabeta