

**“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV WINNER
PERKASA INDONESIA UNGGUL”**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat kelulusan
Politeknik STMI Jakarta Program Studi D-IV
Manajemen Bisnis Industri

Oleh:

Nama : Rody Cristoper

NIM : 1712029



KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
2016

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

JUDUL TUGAS AKHIR :

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV
WINNER PERKASA INDONESIA UNGGUL**

DISUSUN OLEH :

Nama : Rody Cristoper
NIM : 1712029
Program Studi : Manajemen Bisnis Industri

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri pada hari Rabu tanggal 16 Oktober 2016.

Jakarta, 18 November 2016

Pembimbing Tugas Akhir,

Penguji 2,

(Drs. Parlindungan Pardosi, MM)

(Drs. Ubaldus Upa, Msc)

Penguji 1,

Penguji 3,

(Drs. Mulyono, MM)

(Drs. Marison Sitorus,MM)

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING
JUDUL TUGAS AKHIR
“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV.
WINNER PERKASA INDONESIA UNGGUL”

DISUSUN OLEH :

NAMA : RODY CRISTOPER
NIM : 1712029
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan
Dan dipertahankan dalam Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta
d.h Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui
Jakarta, 12 Oktober 2016
Dosen Pembimbing

(Drs. Parlindungan Pardosi, MM)

NIP. 195311281980031005

POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I
JAKARTA
2016

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR

Nama : RODY CRISTOPER
NIM : 1712029
Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba
Pada CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul
Dosen Pembimbing : Drs.Parlindungan Pardosi, MM
Asisten Pembimbing :

No	Tanggal	Pokok Bahasan	Keterangan	Paraf
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Manajemen Bisnis Industri

Dosen
Pembimbing

Drs. Mulyono, MM
NIP. 195309011983031001

Drs. Parlindungan Pardosi, MM
NIP. 195311281980031005

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta, Kementerian Perindustrian R.I,

NAMA : RODY CRISTOPER

NIM : 1712029

Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

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

- **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV. WINNER PERKASA INDONESIA UNGGUL”**
- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Sains Terapan/Sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

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

Jakarta, 12 Oktober 2016

Yang membuat pernyataan

(Rody Cristoper)

ABSTRAK

CV.Winner Perkasa Indonesia Unggul adalah perusahaan industri kecil menengah yang bergerak dibidang pengolahan buah menjadi jus dan sirup. Pemilik perusahaan yaitu Ibu Maria mengetahui bahwa keuntungan yang di alami perusahaan sedang meningkat dalam 2 tahun terakhir khususnya. Agar dapat terus berproduksi dengan persaingan yang terjadi dengan produk sejenis di pasaran, akhirnya Ibu Maria merencanakan laba pada periode selanjutnya yaitu sebesar Rp 118.365.716. Untuk itu, dibuatlah penentuan penjualan minimal untuk menentukan seberapa besar tingkat penjualan yang harus diproduksi perusahaan untuk mendapatkan laba tersebut. Dalam penelitian ini penulis akan menghitung perencanaan penjualan untuk CV Winner Perkasa Indonesia Unggul. Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah *Break Even Point* , Metode Penentuan Penjualan Minimal dan *Margin Of Safety*. Analisis menggunakan metode *Break Even Point* untuk Perencanaan Laba dimana laba yang telah direncanakan sebesar Rp 118.365.716. Pada tahun 2016 perusahaan harus memproduksi dan menjual produk Jus sebanyak 25.736 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 91.672.437 dan produk sirup buah sebanyak 787 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 21.099.659 untuk mencapai *Break Even Point* , dengan biaya total sama dengan pendapatan total sebesar Rp 112.772.096. Penjualan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 379.196.424 yang terdiri dari kontribusi penjualan produk jus buah : Rp 308.248.773 / 86.538 unit dan kontribusi penjualan produk sirup buah : Rp 70.947.651 / 2.648 unit dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 260.831.548 *Margin of Safety* atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan adalah 70,26% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun melebihi Rp. 266.424.328 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 379.196.424 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kata Kunci : *Break Even Point*, Biaya, Perencanaan Laba.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa Yesus Kristus yang telah memberikan berkat dan karunia, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Analisis *Break Even Point* untuk perencanaan laba pada CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul”.

Penulis menyadari dalam penulisan laporan ini masih banyak terdapat kekurangan, baik yang menyangkut etika penulisan, bahasa, maupun dari segi materi. Sehubungan dengan kekurangan-kekurangan tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulisan di masa yang akan datang.

Selanjutnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama pada :

- Bapak Dr. Mustofa,ST, MT selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta, Kementerian Perindustrian RI.
- Bapak Drs. Mulyono, MM selaku ketua jurusan Manajemen Binis Industri.
- Bapak Drs. Parlindungan Pardosi, MM selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan nasehat dan motivasinya.
- Ibu Maria Gigih Setiarti yang telah mengizinkan saya untuk dapat melaksanakan PKL di tempat usahanya dan seluruh karyawan CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul yang telah membantu.
- Kedua Orang Tua tercinta, atas seluruh doa dan dukungan baik moril maupun materil.
- dan kepada semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Jakarta, Oktober 2016

Penulis

Rody Cristoper

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	.Error! Bookmark not defined.
LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	I
KATA PENGANTAR.....	II
DAFTAR ISI	III
DAFTAR TABEL	VII
DAFTAR GAMBAR.....	VIII
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Aspek Keuangan	6
2.1.1 Pengertian dan Fungsi Manajemen Keuangan.....	6
2.1.2 Laporan Keuangan.....	9
2.1.3 Tujuan Laporan Keuangan.....	9
2.2 Biaya	10
2.2.1 Pengertian Biaya	10
2.2.2 Penggolongan Biaya	11
2.3 Break Even Point.....	17
2.3.1 Pengertian Analisis <i>Break Even Point</i> (Analisis Titik Impas).....	17
2.3.2 Tujuan Analisis <i>Break Even Point</i> (Analisis Titik Impas).....	20

2.3.3 Grafik <i>Break Even Point</i>	21
2.4 Laba	21
2.4.1 Perencanaan Laba	22
2.5 Margin Of Safety.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Jenis Data	28
3.2 Sumber Data.....	28
3.3 Teknik Pengumpulan Data	29
3.3.1 Observasi.....	30
3.3.2 Wawancara.....	30
3.3.3 Penelitian Kepustakaan	30
3.4 Teknik Pengolahan Data	31
3.5 Teknik Analisis	31
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	35
4.1 Pengumpulan Data	35
4.1.1 Profil Perusahaan	35
4.1.2 Sejarah Perusahaan	36
4.1.3 Produksi	37
4.1.4 Struktur Organisasi	38
4.1.5 Deskripsi Pekerjaan.....	39
4.1.6 Layout Perusahaan	40
4.1.7 Visi dan misi	41
4.2 Pengolahan Data.....	42
4.2.1 Bidang Pemasaran.....	42
4.2.1.1 Pasar Sasaran	42
4.2.1.3 Saluran Distribusi.....	48
4.2.2 Bidang Produksi.....	49
4.2.2.1 Harga Produk	49

4.2.2.2	Alur Proses Produksi.....	50
4.2.2.3	Mesin dan Peralatan	57
4.2.3	Bidang Personalia	58
4.2.3.1	Sistem Rekrutmen	59
4.2.3.2	Pengenalan dan Orientasi.....	59
4.2.3.3	Penilaian Kinerja (Evaluasi)	59
4.2.3.4	Kesejahteraan Karyawan.....	60
4.2.3.5	Pemberhentian Karyawan	61
4.2.4	Bidang Keuangan.....	62
4.2.4.1	Modal Awal CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul	62
4.2.4.2	Laporan Keuangan CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul.....	65
BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN		73
5.1	Analisa Data	73
5.1.1	Menghitung Break Even Point Multi Produk.....	73
5.1.2	Menghitung BEP Rupiah	74
5.1.2.1	Menghitung Kontribusi Penjualan Produk A (Jus) dan Produk B (Sirup) Terhadap BEP	74
5.2.1	Menentukan Ramalan Penjualan Produk Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square.....	78
5.2.2	Menentukan Harga Produk Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square.....	80
5.2.3	Menentukan Target Laba Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square	82
5.2.4	Menentukan Target Biaya Tetap Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square.....	83
5.2.6	Beberapa Asumsi Yang Pemilik CV Winner Perkasa Indonesia Unggul Ingin Di Tahun 2016	84

5.3.2 Menghitung Kontribusi Penjualan Produk Jus Buah Dan Sirup Buah Terhadap BEP Tahun 2016.....	86
5.2.7 Menentukan Penjualan Minimal Multi Produk Tahun 2016.....	88
5.2.8 Menentukan Kontribusi Penjualan Minimal Multi Produk Tahun 2016.....	88
5.2.9 Pembuktian Penentuan Penjualan Minimal Tahun 2016	89
5.4.1 Margin Of Safety Tahun 2016	90
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	94
6.1 Kesimpulan	94
6.2 Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA.....	95

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Biaya Variabel	13
Tabel 2.2 Biaya Tetap	14
Tabel 2.3 Biaya Semi Variabel	15
Tabel 4.1 Produk	43
Tabel 4.2 Biaya Promosi	47
Tabel 4.3 Data Penjualan	50
Tabel 4.4 Harga Jual Produk.....	51
Tabel 4.5 Alur Proses Pembuatan Jus	52
Tabel 4.6 Biaya Pengemasan	57
Tabel 4.7 Data Tenaga Kerja	59
Tabel 4.8 Jam Operasional.....	59
Tabel 4.9 Data Upah Karyawan	61
Tabel 4.10 Biaya Investasi	63
Tabel 4.11 Penyusutan	64
Tabel 4.12 Data Penjualan	66
Tabel 4.13 Persentase Penjualan Perusahaan Tahun 2105.....	67
Tabel 4.14 Klasifikasi Biaya	67
Tabel 4.15 Biaya Listrik.....	69
Tabel 4.16 Biaya Listrik Tingkat Penjualan	69
Tabel 4.17 Kelompok Biaya Variabel.....	71
Tabel 4.18 Biaya Variabel Per Unit	71
Tabel 4.19 Kelompok Biaya Tetap	72
Tabel 5.1 Data BEP Tahun 2015.....	73
Tabel 5.2 Hasil Perhitungan BEP	74
Tabel 5.3 Rencana dan Budget Produksi Tahun 2016	93
Tabel 6.1 Rencana dan Budget Produksi Tahun 2016.....	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Grafik Biaya Variabel	14
Gambar 2.2 Grafik Biaya Tetap	15
Gambar 2.3 Grafik Biaya Semi Variabel	16
Gambar 2.4 Grafik BEP	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	39
Gambar 4.2 Layout Perusahaan	41
Gambar 4.3 Jus Belimbing	44
Gambar 4.4 Jus Jambu Merah	44
Gambar 4.5 Jus Wortel Nanas	44
Gambar 4.6 Bahan Baku	52
Gambar 4.7 Proses Pengupasan Buah	52
Gambar 4.8 Proses Pemasakan	54
Gambar 4.9 Proses Pembotolan Dan Labeling	55
Gambar 4.10 Mesin Blender	57
Gambar 4.11 Mesin Labeling	57
Gambar 5.1 Grafik BEP	76
Gambar 5.2 Grafik Pembahasan Perencanaan Laba	90

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Manufaktur adalah suatu cabang industri yang mengaplikasikan mesin, peralatan dan tenaga kerja dan suatu medium proses untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi untuk dijual. Istilah ini bisa digunakan untuk aktivitas manusia, dari kerajinan tangan sampai ke produksi dengan teknologi tinggi, namun demikian istilah ini lebih sering digunakan untuk dunia industri, di mana bahan baku diubah menjadi barang jadi dalam skala yang besar.

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM termasuk ke dalam kategori industri manufaktur. UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat."

Saat ini seiring perkembangan zaman banyak perusahaan-perusahaan baik berskala besar maupun kecil, yang berskala nasional maupun internasional bermunculan. Tentunya hal tersebut merupakan pertanda positif yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian nasional. Namun faktanya tidak bisa dipungkiri, beberapa perusahaan terutama perusahaan-perusahaan kecil bangkrut yang salah satu penyebabnya dikarenakan biaya-biaya yang dikeluarkan tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Dalam menjalankan usahanya, sektor perusahaan kecil sangat bertumpu pada kemampuan dalam meminimalkan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan, sehingga dengan sendirinya tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dan mampu bertahan dalam persaingan dunia bisnis dapat terpenuhi secara optimal.

Sehubungan dengan tujuan utama perusahaan yakni memperoleh pendapatan dan keuntungan, maka suatu perusahaan perlu melakukan pengelolaan yang baik khususnya dalam hal laporan keuangan dengan cara menyusun pembukuan yang teratur guna mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan, pendapatan dan keuntungan yang diperoleh. Tetapi pada perusahaan kecil atau perusahaan perseorangan jarang sekali menyusun pembukuan yang teratur dikarenakan masih menggunakan system yang sederhana dalam pencatatannya sehingga tidak diketahui secara pasti biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan, pendapatan dan keuntungan yang diperoleh tiap tahunnya. Untuk itu diperlukan alat analisis yang mampu memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan, yaitu analisis *Break Even Point* (BEP) atau analisis titik impas. Analisis BEP juga diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variable, serta keuntungan atau kerugian.

CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul berdiri pada tahun 2007 oleh Ibu Maria yang teletak di Jl. Sawangan permai raya no.50 Ds Sawangan baru RT.02 RW.09 kota Depok, Jawa Barat. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang memproduksi jus dengan bahan baku utama berasal dari buah-buahan, yakni jus belimbing, jus jambu merah, dan jus wortel nanas (wornas). Selama ini perusahaan belum menyusun pembukuan yang teratur dan belum pernah membuat perhitungan *Break Even Point* sehingga tidak diketahui berapakah tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian. Dan tidak hanya itu, BEP juga diperlukan untuk mengetahui apakah kebijakan perusahaan sudah tepat dalam menentukan harga jual produknya jika dikaitkan dengan biaya-biaya yang sudah dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimilikinya. Oleh karena itu perlu diterapkan analisis *Break Even Point* agar perusahaan mempunyai pedoman dalam menentukan kegiatan, terutama rencana penjualan pada tahun-tahun berikutnya dan pembukuan perusahaan akan lebih teratur setelah melakukan analisis *Break Even Point* (BEP).

Bertolak dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul: “**Analisis *Break Even Point* untuk perencanaan laba pada CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Berapa tingkat *Break Even Point* (titik impas) pada perusahaan tahun 2016 ?
2. Berapa banyak produk yang harus dijual pada tahun 2016 agar dapat mencari tingkat keuntungan yang telah direncanakan ?
3. Berapa Persentase *Margin of Safety* pada Tingkat Penjualan BEP terhadap Tingkat Penjualan yang direncanakan di tahun 2016 ?

1.3 Batasan Masalah

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

1. Lokasi penelitian CV Winner Perkasa Indonesia Unggul.
2. Periode laporan keuangan dimulai dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.
3. Pembahasan mengenai aspek pemasaran, produksi dan personalia tidak secara mendalam.
4. Dalam penganalisisan kriteria pengukuran data yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut :
 - a. Analisa *Break Even Point*
 - b. Analisa Penjualan Minimal
 - c. Analisa *Margin of Safety*

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui tingkat *Break Even Point* (titik impas) pada perusahaan di tahun 2016.
2. Untuk mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual dalam jangka waktu satu tahun agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan tahun 2016.
3. Untuk mengetahui Persentase Margin of Safety Tingkat Penjualan BEP terhadap terhadap tingkat penjualan yang direncanakan perusahaan di tahun 2016.

1.5 Manfaat Penelitian

Bagi Pemilik Usaha

Perusahaan dapat mengetahui kapan modal yang digunakan akan kembali, mengetahui jumlah penjualan unit produk yang diperlukan untuk mendapatkan keuntungan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik perusahaan ketika merencanakan tingkat keuntungan perusahaan pertahun.

Bagi Penulis

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

Bagi Kampus

Dapat menambah buku referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai metode *Break Even Point*, terutama untuk jurusan Manajemen Bisnis Industri.

1.6 Sistematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

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

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

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

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

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

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dan hasil penelitian yang dilakukan, dan memuat saran-saran yang diperlukan bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Aspek Keuangan

2.1.1 Pengertian dan Fungsi Manajemen Keuangan

A. Pengertian manajemen keuangan

Keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut disebut manajemen keuangan (*financial management*) atau pembelanjaan perusahaan (*business finance*). Manajer keuangan suatu perusahaan bertugas untuk mengelola aliran dana tersebut sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dimaksudkan dengan manajer keuangan di sini adalah manajer perusahaan yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan penting mengenai investasi (*investment*) dan pendanaan (*financing*) (Bambang Riyanto, 2013:4).

Manajemen keuangan adalah semua aktivitas organisasi didalam upaya mendapatkan, mengalokasikan, menggunakan dana organisasi secara efektif dan efisien.

Pengertian ini mengalami berbagai perkembangan, berawal dari pengertian yang hanya sekedar mengutamakan kegiatan mendapatkan / memperoleh dana saja hingga mencakup kegiatan mendapatkan, cara menggunakan dana hingga pengelolaan terhadap aset (aktiva) perusahaan. Keputusan-keputusan keuangan sebagian besar dilakukan dalam lingkup perusahaan (yaitu organisasi yang bertujuan untuk memperoleh laba). Hal tersebut tidak mengherankan karena perkembangan teori keuangan memang banyak didasarkan atas pengamatan terhadap berbagai fenomena yang dihadapi oleh perusahaan dan pasar finansial.

Meskipun demikian, konsep atau teori yang mendasari keputusan-keputusan keuangan tersebut dapat diterapkan oleh siapa saja (individu ataupun pemerintah). Penerapan teori keuangan dalam lingkup perusahaan sering disebut

sebagai keuangan perusahaan (*corporate finance*), atau secara umum disebut juga manajemen keuangan (*financial management*) (Suad Husnan, 2010:3).

B. Fungsi manajemen keuangan

Dalam menjalankan tugasnya departemen keuangan memiliki banyak tugas agar mencapai sasarannya. Tugas (kewajiban) ini kemudian dituangkan dalam berbagai kegiatan yang harus direncanakan, dilaksanakan, diawasi dan dikendalikan, sehingga dapat memuluskan pencapaian tujuan tersebut. Semua tugas ini lebih banyak menjadi tanggung jawab manajer keuangan atau direktur keuangan sebagai pimpinan tertinggi di departemen keuangan.

Fungsi utama manajer keuangan adalah merencanakan, mencari dan memanfaatkan dana untuk memaksimalkan nilai perusahaan, atau dengan kata lain aktivitasnya berhubungan dengan keputusan tentang pilihan sumber dan alokasi dana.

Secara umum aktivitas manajer keuangan adalah :

1. Meramalkan dan merencanakan keuangan

Artinya, seorang manajer keuangan harus mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dan bersama-sama merencanakan kegiatan apa saja yang harus dilakukan untuk ke depan. Sebelumnya tentu saja terlebih dahulu meramalkan kondisi yang akan terjadi di masa yang akan datang dan yang kemungkinan besar berdampak, baik langsung maupun tidak langsung terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Setelah diramalkan barulah manajer keuangan menyusun rencana-rencana yang akan dilakukan terutama yang berkaitan dengan keuangan perusahaan yaitu kebutuhan keuangan dan pengelolaan keuangan.

2. Keputusan permodalan, investasi dan pertumbuhan

Manajer keuangan dituntut untuk mampu menghimpun dana yang dibutuhkan, baik jangka pendek (keperluan modal kerja) maupun jangka panjang. Permodalan jangka panjang juga sangat diperlukan guna mendukung pertumbuhan perusahaan, seperti peningkatan investasi pabrik, peralatan dan aktivitas lainnya, terutama pada saat dibutuhkan. Manajer keuangan juga harus mampu menentukan pertumbuhan penjualan, alternatif proyek yang akan dibiayai, bentuk investasi yang akan dilakukan, serta alternatif sumber dana penggunaan utang dan ekuitas.

3. Melakukan pengendalian

Dalam perjalanannya bisa saja aktivitas perusahaan menyimpang dari hal yang sudah direncanakan sebelumnya, baik disengaja maupun tidak. Oleh karena itu, dalam menjalankan aktivitasnya manajer keuangan dituntut untuk mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dalam menjalankan operasi perusahaan secara efisien, sehingga apabila terjadi penyimpangan masing-masing pihak dapat pengendalian ke arah seperti yang telah direncanakan. Tanpa pengendalian kemungkinan kegagalan dalam pencapaian tujuan perusahaan sangat besar.

4. Hubungan dengan pasar modal

Kebutuhan akan modal dapat dicari dari berbagai alternatif sumber dana dan salah satunya adalah dari pasar modal. Dalam hal ini manajer keuangan harus mampu berhubungan dengan pasar modal sehingga pencarian modal dari sumber ini dapat dipenuhi. Lebih dari itu bahwa nilai saham perusahaan juga sangat banyak dipengaruhi dan tergantung pada kegiatan di pasar modal, sehingga manajer keuangan harus terus memantau dan berhubungan terus-menerus dengan pasar modal agar nilai saham dapat dipertahankan dengan berbagai cara dan pada akhirnya diharapkan mampu untuk meningkatkan nilai saham perusahaan seperti tujuan perusahaan sebelumnya.

2.1.2 Laporan Keuangan

Analisa laporan keuangan merupakan salah satu cara untuk mengetahui kinerja perusahaan dalam suatu periode. Oleh karena itu, sebelum kita menganalisa laporan keuangan, maka terlebih dahulu kita harus memahami hal-hal yang berkaitan dengan laporan keuangan. Pemahaman tentang laporan keuangan mulai dari pengertian, jenis, komponen yang terkandung, tujuan maupun sifat laporan keuangan sangat penting sehingga dalam melakukan analisis lebih mudah untuk menginterpretasikannya.

Secara umum dikatakan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Maksud dari laporan keuangan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi keuangan perusahaan terkini, kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi).

Inti dari laporan keuangan adalah menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode. Dalam praktiknya kita mengenal beberapa macam laporan keuangan seperti :

- Neraca
- Laporan laba rugi
- Laporan perubahan modal
- Laporan arus kas

Dan masing-masing laporan memiliki komponen keuangan tersendiri dan tujuan dan maksud tersendiri pula.

2.1.3 Tujuan Laporan Keuangan

Secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu. Yang jelas bahwa laporan keuangan mampu memberikan informasi

keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan.

Berikut ini, beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan yaitu :

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
5. Memberikan informasi tentang perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan.
6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
7. Memberikan informasi tentang catatan atas laporan keuangan.
8. Informasi keuangan lainnya.

2.2 Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

- Dalam arti luas
Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.
- Dalam arti sempit
Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva, yang disebut dengan istilah “harga pokok”.
(Mulyadi, 2012:7).

“Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi.” (Henry Simamora, 1999:132).

“Biaya adalah pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa.” (Sutrisno, 2013:54).

Dari pendapat para ahli diatas, maka penulis menyimpulkan biaya adalah sejumlah dana yang dikorbankan guna memperoleh hasil yang lebih baik pada periode selanjutnya dalam proses berjalannya kegiatan perusahaan.

2.2.2 Penggolongan Biaya

Dalam berbagai analisa keuangan, sering dihadapkan pada berbagai terminology biaya, untuk itu perlu dibahas secara ringkas penggolongan biaya, terutama yang sering digunakan dalam pembahasan manajemen keuangan. Dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi” Drs. Sutrisno, MM penggolongan biaya hanya akan disajikan ke dalam dua jenis, yakni ; penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan dan berdasarkan perilaku biaya.

a) Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

Perusahaan mempunyai fungsi pokok berupa fungsi produksi dan non produksi. Fungsi produksi adalah fungsi perusahaan untuk mengolah bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual. Sedangkan fungsi non produksi merupakan fungsi perusahaan selain mengolah bahan baku menjadi produk selesai, yakni terdiri dari fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum.

Mengacu pada fungsi pokok perusahaan tersebut, maka biaya juga dipisah mengikuti fungsi tersebut, yakni biaya produksi dan biaya non produksi.

Biaya Produksi

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk selesai. Biaya ini dikeluarkan oleh departemen produksi, yang terdiri dari :

- Biaya Bahan Baku, adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang menjadi bagian pokok dari produk selesai. Contoh ; perusahaan mebel membuat meja dan kursi dimana bahan bakunya adalah kayu, maka pengeluaran uang untuk membeli kayu tersebut akan menjadi biaya bahan baku.
- Biaya tenaga kerja langsung, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang langsung menangani proses produksi. Misalnya pada perusahaan mebel biaya tukang kayu.
- Biaya Overhead pabrik, adalah biaya yang dikeluarkan bagian produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, seperti biaya bahan penolong, gaji mandor, biaya tenaga kerja langsung lainnya, perlengkapan (supplies) pabrik, penyusutan, listrik dan air, biaya pemeliharaan dan suku cadang, dan lain-lain biaya di pabrik.

Biaya Non Produksi

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selain biaya produksi. Biaya non produksi yang juga sering disebut sebagai biaya operasi ini terdiri dari :

- Biaya Pemasaran, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam rangka menjual produk selesai yang dihasilkan oleh perusahaan hingga ke tangan konsumen. Dengan demikian biaya ini terdiri dari biaya gaji bagian pemasaran, komisi, biaya promosi, biaya saluran distribusi dan biaya lainnya yang berkaitan dengan penjualan produk selesai.
- Biaya Administrasi dan Umum, yakni biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka mengelola administrasi perusahaan termasuk gaji direktur, bagian akuntansi, penyusutan peralatan kantor, biaya riset dan pengembangan, dan lainnya selain biaya produksi dan biaya pemasaran.

b) Berdasarkan Perilaku Biaya

Berdasarkan perilakunya yang dihubungkan dengan satuan kegiatan, maka biaya dapat dipisahkan ke dalam biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel. Berikut adalah penjelasan mengenai beberapa perilaku biaya tersebut :

Biaya Variabel

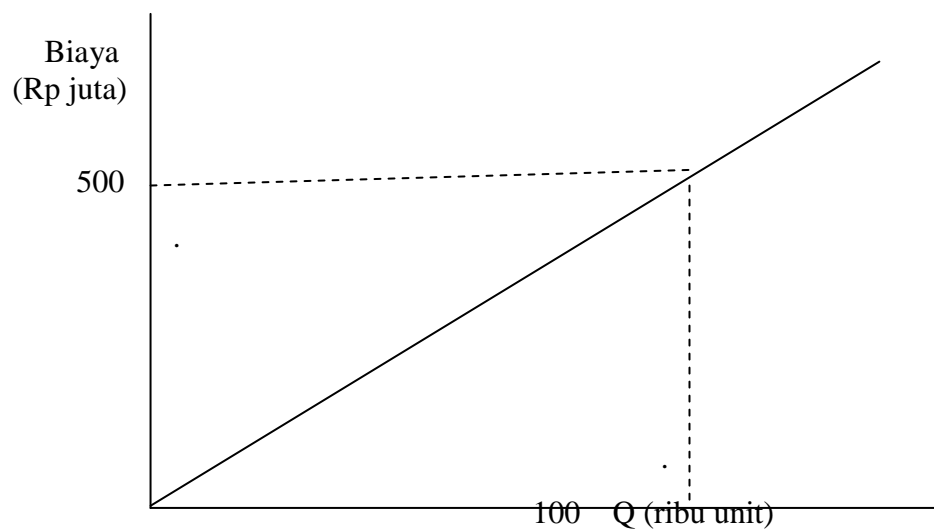
Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah dan perubahannya proporsional dengan satuan kegiatan. Apabila satuan kegiatan ditingkatkan biaya variabel akan meningkat, dan apabila satuan kegiatan menurun maka biaya variabel juga akan menurun secara proporsional. Contoh biaya ini adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Misalnya untuk membuat satu unit meja dibutuhkan biaya Rp 25.000,-, maka bila membuat 10 unit meja dibutuhkan biaya bahan baku $10 \times \text{Rp } 25.000,- = \text{Rp } 250.000,-$, bila membuat 200 unit meja biaya bahan bakunya sebesar $200 \times \text{Rp } 25.000,- = \text{Rp } 5.000.000,-$.

Dengan demikian ciri biaya variabel adalah total jumlahnya berubah, dan secara per unit tetap.

Tabel 2.1 Biaya Variabel

JUMLAH PRODUKSI	BIAYA VARIABEL	BV per unit
10.000 unit	Rp. 50.000.000,-	Rp 5.000,-
25.000 unit	Rp. 125.000.000,-	Rp 5.000,-
50.000 unit	Rp. 250.000.000,-	Rp 5.000,-
100.000 unit	Rp. 500.000.000,-	Rp 5.000,-

Bila digambarkan dalam grafik, biaya variabel akan nampak sebagai berikut :



Gambar 2.1 Grafik Biaya Variabel

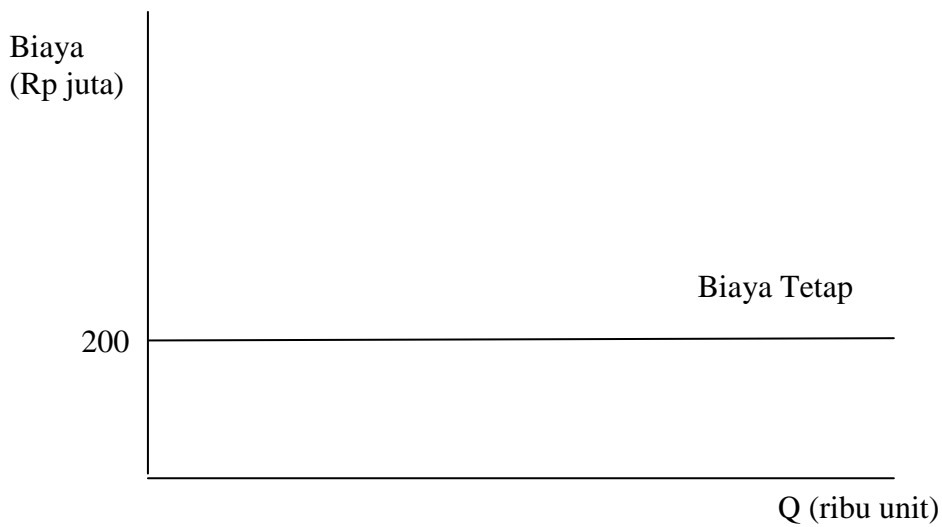
Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap tidak terpengaruh oleh perubahan satuan kegiatan. Contoh biaya ini adalah biaya penyusutan, Gaji Direksi, walaupun perusahaan tidak berproduksi, maka biaya ini akan tetap ditanggung oleh perusahaan. Ciri biaya tetap adalah biaya yang secara total tetap tapi per unitnya berubah-ubah seperti dalam table di bawah ini.

Tabel 2.2 Biaya Tetap

JUMLAH PRODUKSI	BIAYA TETAP	BT per unit
10.000 unit	Rp. 200.000.000,-	Rp 20.000,-
25.000 unit	Rp. 200.000.000,-	Rp 8.000,-
50.000 unit	Rp. 200.000.000,-	Rp 4.000,-
100.000 unit	Rp. 200.000.000,-	Rp 2.000,-

Bila digambarkan dalam grafik, biaya tetap akan tampak sebagai berikut :



Gambar 2.2 Grafik Biaya Tetap

Biaya Semi Variabel

Jenis biaya ini jumlahnya berubah-ubah tetapi perubahannya tidak proposional dengan satuan kegiatan. Contoh biaya ini adalah gaji salesman yang dibayar secara tetap dan prosentase tertentu dari jumlah hasil penjualan.

Tabel 2.3

JUMLAH PRODUKSI	BIAYA SEMI VARIABEL	BSV per unit
10.000 unit	Rp. 11.000.000,-	Rp 1.100,-
25.000 unit	Rp. 17.500.000,-	Rp 700,-
50.000 unit	Rp. 30.000.000,-	Rp 600,-
100.000 unit	Rp. 56.000.000,-	Rp 560,-

Bila digambarkan dalam grafik, biaya semi variabel akan tampak sebagai berikut :



Gambar 2.3 Grafik Biaya Semi Variabel

Dalam analisis, biaya harus bisa dipisahkan hanya ke dalam dua jenis biaya : biaya variabel dan biaya tetap. Apabila terdapat biaya yang bersifat semi variabel dimasukkan ke dalam biaya variabel dan biaya yang bersifat tetap akan dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap. Adapun teknik pemisahan biaya ada beberapa metode yang dapat digunakan, dan metode yang paling sederhana dan mudah adalah *metode titik tinggi titik rendah* atau *high and low point method*.

Untuk memisahkan biaya dengan metode titik tinggi titik rendah adalah menentukan dua titik data yakni yang tertinggi dan terendah. Dalam contoh biaya semi variabel di atas titik tinggi ada pada volume kegiatan 100.000 unit dengan biaya Rp 56.000.000,- dan titik terendah pada 10.000 unit dengan biaya Rp 11.000.000,-. Dari dua titik tersebut bisa dianalisis pemisahan biayanya sebagai berikut:

	<u>Vol Kegiatan</u>	<u>Biaya</u>
Titik Tinggi →	100.000 unit	Rp 56.000.000,-
Titik Rendah →	<u>10.000 unit</u>	<u>Rp 11.000.000,-</u>
	90.000 unit	Rp 45.000.000,-

Biaya variabel per unit = Rp 45.000.000,- : 90.000 = **Rp 500,-**

Titik Tinggi 100.000 unit

Total biaya Rp 56.000.000,-

Biaya variabel = 100.000 x Rp 500,- Rp 50.000.000,-

Biaya tetap **Rp 6.000.000,-**

Dari pemisahan biaya tersebut, maka **Rp 500,-** akan dimasukkan ke dalam biaya variabel menambah biaya variabel per unit, dan **Rp 6.000.000,-** akan dimasukkan ke dalam biaya tetap menambah biaya tetap secara total.

2.3 Break Even Point

2.3.1 Pengertian Analisis *Break Even Point* (Analisis Titik Impas)

Analisa Break Even Point merupakan suatu alat yang penting didalam mengadakan perencanaan dan pengawasan dalam bidang keuangan. Untuk lebih jelasnya, berikut ini akan diberikan beberapa definisi Break Even Point menurut pendapat para ahli :

Menurut Syafaruddin Alwi : “Break Even Point dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan dan kerugian sama dengan nol.”

Menurut Mulyadi, Break Even Point didefinisikan sebagai : “Suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas apabila jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya, atau apabila marginal income (contribution margin) hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja.”

Menurut Bambang Riyanto : “Break-Even Point ialah volume penjualan dimana penghasilannya tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau mengalami kerugian.”

Mas ud mengartikan Break-Even Point sebagai : “Suatu keadaan dimana jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya atau keadaan dimana perusahaan

tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi biaya atau dengan kata lain laba perusahaan sama dengan nol.”

Menurut M.Manullang : “Break-Even dapat diartikan suatu tingkat aktivitas dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Jadi tidak ada laba ataupun rugi.”

Menurut Djarwanto PS mengemukakan bahwa : “Suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan impas (Break-Even) apabila setelah disusun laporan perhitungan laba rugi untuk suatu periode tertentu perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan dan sebaliknya tidak menderita kerugian. Dengan kata lain laba dan rugi sama dengan nol.”

Sesudah mengemukakan definisi-definisi para ahli mengenai Break Even Point, maka akan dijelaskan pula mengenai Analisa Break Even Point tersebut. Terdapat beberapa pengertian mengenai Analisa Break Even Point dan berikut adalah pengertian menurut para ahli :

Menurut Soehardi Sigit : “Analisa Break-Even ialah suatu cara atau tehnik yang digunakan oleh seseorang atau manajer keuangan perusahaan untuk mengetahui pada volume atau jumlah penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.”

Menurut Bambang Riyanto : “Analisa Break-Even ialah suatu tehnik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Masalah Break-Even ini akan muncul apabila perusahaan disamping mempunyai biaya variabel dan biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.”

Menurut Steve H Karnadi bahwa : “ Analisa Break-Even Point merupakan suatu alat yang penting didalam pengadaan, perencanaan dan pengawasan didalam bidang keuangan perusahaan. Dengan analisa ini seorang manajer keuangan dapat menilai apakah suatu usulan investasi yang akan dilakukan memang dapat dipertanggungjawabkan atau dengan kata lain, apakah

hasil operasi perusahaan dapat menutup sekalian biaya variabel dan tetap. Seandainya perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja maka analisa Break-Even akan tidak ada manfaatnya sama sekali. Namun pada kenyataannya kedua biaya tersebut memang terdapat didalam setiap perusahaan. Selanjutnya, perlu ditekankan bahwa didalam menganalisa Break-Even haruslah secara jelas dibedakan terlebih dahulu antara biaya variabel dan tetap dari perusahaan.”

Analisis *break even point* (analisis titik impas) adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas penjualan.

Dengan adanya unsur biaya variabel dan unsur biaya tetap, maka dapat terjadi bahwa suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu bisa menderita kerugian dikarenakan penghasilan penjualannya hanya mampu menutup biaya variabel dan hanya mampu menutup sebagian kecil biaya tetap. Contribution margin adalah selisih antara penghasilan penjualan dan biaya variabel, yang merupakan jumlah untuk menutup biaya tetap dan keuntungan.

Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah.

Rumus yang digunakan :

1. Perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Dimana :

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

2. Perhitungan *break even point* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebagai berikut :

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

Dimana :

FC = biaya tetap
 VC = biaya variabel
 S = volume penjualan

3. Rumus BEP Multi Produk :

$$\text{BEPrp} = \frac{\mathbf{F}}{\sum[(1 - \frac{\mathbf{Vi}}{\mathbf{Pi}}) \times \mathbf{Wi}]}$$

Keterangan :

V = Biaya variabel per unit
 P = Harga per unit
 F = Biaya tetap
 W = Presentase setiap produk dari total penjualan
 I = Masing – masing Produk

2.3.2 Tujuan Analisis *Break Even Point* (Analisis Titik Impas)

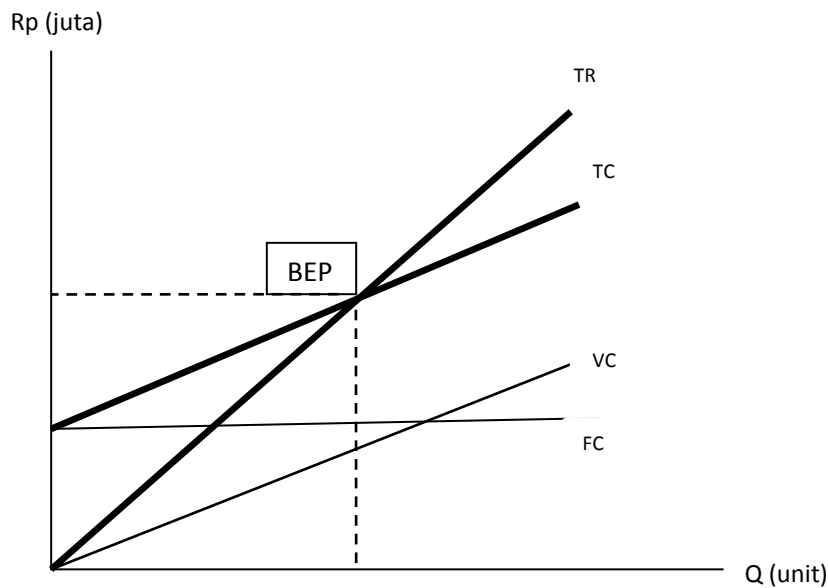
Analisis titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Dari uraian sebelumnya jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan, jika diketahui hasil dari analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, maka manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan prediksi keuntungan yang diharapkan.

Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai antara lain sebagai berikut :

1. Mendesain spesifikasi produk (yang berkaitan dengan biaya).
2. Penentuan harga jual persatuan.
3. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
4. Memaksimalkan jumlah produk.
5. Perencanaan laba yang diinginkan.

2.3.3 Grafik *Break Even Point*

Analisis *break even point* dapat dijelaskan melalui grafik dengan menggunakan sumbu x dan sumbu y sebagai berikut :



Gambar 2.4 grafik BEP

1. Sumbu x merupakan sumbu horizontal yang menunjukkan berbagai tingkatan volume penjualan (kapasitas) yang dinyatakan dalam satuan uang atau dalam satuan barang (produksi) atau dalam % dari volume penjualan (kapasitas).
2. Sumbu y merupakan sumbu vertikal yang menunjukkan tingkatan biaya atau revenue yang dinyatakan dalam satuan uang untuk berbagai tingkatan volume penjualan (kapasitas).

2.4 Laba

Laba atau pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian

jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama perusahaan (Hery, 2012:82).

Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut:

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana:

Y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual per unit

b = Biaya variable (VC)

a = Biaya tetap (FC)

2.4.1 Perencanaan Laba

Salah satu tujuan pendirian perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Hal ini merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan yaitu dengan menyusun perencanaan laba agar semua sumber dayayang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan.

Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen berhasil dalam menjalankan perusahaan yang diukur dengan besarnya laba (*profitability*). Pengertian perencanaan laba menurut Machfoedz (1996: 289), perencanaan laba (*profit planning*) sering disebut budget perencanaan (*planning budget*) atau rencana operasi (*plan operation*) adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan

perusahaan dibagi ke dalam dua jenis rencana yaitu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang.

Menurut Supriyono (2002: 331), perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Menurut Adolph Matz dkk. (1993: 6-7), adanya perencanaan laba memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya yang maksimum.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.

5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbarui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah karena inilah satu-satunya cara yang paling tepat mengungkapkan keselamatan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
9. Berperan sebagai standar untuk mengukur kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

Selain memiliki manfaat, perencanaan laba juga memiliki beberapa keterbatasan. Menurut Adolph Matz dkk. (1993: 7-8), perencanaan laba memiliki beberapa keterbatasan, yaitu:

- a. Peramalan atau perencanaan bukanlah ilmu pasti. Jadi dalam setiap perencanaan akan terdapat sejumlah pertimbangan. Apabila ada penyimpangan dari estimasi maka harus dilakukan perbaikan atau modifikasi.

- b. Anggaran dapat mengikat perhatian manajer pada sasaran tertentu yang tidak selaras dengan tujuan organisasi secara keseluruhan. Jadi diperlukan kecermatan untuk menyalurkan upaya manajer setepat mungkin.
- c. Perencanaan laba memerlukan kerja sama dan peran serta dari seluruh anggota manajemen. Dasar keberhasilan perencanaan adalah ketaatan dan kegairahan pelaksana terhadap rencana laba.
- d. Penggunaan anggaran yang berlebihan sebagai alat evaluasi dapat mengakibatkan terjadinya penyimpangan fungsi (*dysfunctional behavior*). Yang dimaksud *dysfunctional behavior* adalah perilaku individu yang bertentangan dengan tujuan organisasi. Manajer akan berusaha dengan segala cara untuk meminimalisasi atau mengeliminasi adanya perbedaan dengan anggaran agar terlihat baik saat dievaluasi.
- e. Perencanaan laba tidak menghapus maupun mengambil alih peranan bagian administrasi. Para pelaksana tidak boleh merasa dibatasi oleh anggaran. Sebaliknya rencana laba disusun guna memberikan penjelasan terinci yang memungkinkan pihak pelaksana menjalankan kegiatannya dengan mengerahkan kemampuan dan hasrat untuk mencapai sasaran organisasi.
- f. Pelaksanaan rencana memerlukan waktu.

Perencanaan laba bukan merupakan hal yang mudah, karena penerapannya harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan keadaan internal maupun eksternal perusahaan baik yang langsung maupun tidak langsung mempengaruhi penetapan laba itu sendiri. Faktor eksternal yang perlu dipertimbangkan manajemen dalam perencanaan laba ini adalah kondisi perekonomian pada umumnya, tingkat populasi penduduk, pendapatan dan daya beli masyarakat, kemajuan teknologi, kebijaksanaan pemerintah dan lain-lain, yang kesemuanya ini sulit diramalkan secara baik. Sedangkan faktor internal yang

perlu dipertimbangkan yaitu keadaan perusahaan itu sendiri berupa besarnya volume penjualan yang diinginkan untuk mencapai laba tertentu, bagaimana kemampuan kapasitas yang ada baik peralatan maupun personil yang ada, kemampuan keuangan dan sebagainya.

Menurut Krismiaji (2002: 163), dalam penetapan laba terdapat pendekatan yang berbeda, yaitu :

- a. Didasarkan pada masa kembali modal yang diinvestasikan. Metode ini menghendaki penetapan tingkat keuntungan menjadi titik tolak penyusunan rencana.
- b. Didasarkan kepada produk yang akan dijual. Metode ini menghendaki perencanaan yang diformulasikan akan diperoleh berupa keuntungan.
- c. Didasarkan pada perhitungan menurut standar. Metode ini melakukan perhitungan dari proses perencanaan yang diukur dengan standar yang ada. Manajemen memperhitungkan relatif keuntungan menurut standar yang dianggap memuaskan perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba, yaitu:

- a. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
- b. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai guna memperoleh laba yang memadai.
- c. Titik impas.
- d. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.

2.5 Margin Of Safety

Setelah break even point ditentukan, juga diperlukan batas keamanan penjualan sebagai analisis sensitivitasnya terhadap rencana penjualan yakni *Margin Of Safety*.

Margin Of safety adalah batas penurunan penjualan yang bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita kerugian. Misalnya margin of safety ditemukan 25%, artinya realisasi penjualan dipertahankan jangan sampai turun lebih dari 25%. Apabila realisasi penjualan turun lebih dari 25%, maka perusahaan akan menderita kerugian, sedang apabila penurunan sampai 25% perusahaan dalam kondisi break even.

Untuk menghitung margin of safety adalah :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

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

3.1 Jenis Data

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

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berupa penjelasan yang tidak berbentuk angka-angka. Data kualitatif yang digunakan terdiri dari :

- Gambaran umum perusahaan
- Struktur organisasi
- Proses produksi

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang berupa data yang dapat diukur dengan angka. Data kuantitatif yang digunakan terdiri dari :

- Data mengenai biaya-biaya produksi selama periode 2011-2015
- Data laporan laba rugi selama periode 2011-2015
- Data mengenai total penjualan dari tahun 2011-2015

3.2 Sumber Data

Untuk melakukan penelitian ini data yang digunakan dan diperoleh penulis bersumber dari perusahaan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul, yang merupakan perusahaan industry kecil yang berada di Jl. Sawangan permai raya no.50 Ds Sawangan baru RT.02 RW.09 kota Depok, Jawa Barat. Sumber data

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

a. Data Primer

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

Data primer ini ada dua yaitu :

1. Data umum perusahaan

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

2. Data khusus perusahaan

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

b. Data Sekunder

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

3.3 Teknik Pengumpulan Data

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

3.3.1 Observasi

Metode ini dilakukan secara langsung ke lapangan atau objek yang sedang diteliti untuk mengikuti secara langsung proses produksi sehingga dapat diketahui informasi mengenai bidang produksi, bidang pemasaran, bidang personalia, dan bidang keuangan yang diperlukan sebagai bahan masalah kegiatan yang dilakukan oleh penulis. Penelitian tugas akhir ini dilakukan di perusahaan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul di Depok, Jawa Barat.

3.3.2 Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang terkait untuk mengumpulkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan untuk tugas akhir. Dimana narasumber dari proses wawancara ini adalah pemilik serta karyawan yang terlibat langsung di dalam perusahaan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul.

3.3.3 Penelitian Kepustakaan

Penelitian Kepustakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data sekunder, dengan mencari atau membaca dan mempelajari berbagai kepustakaan atau referensi dari literature, mengumpulkan petikan-petikan dari berbagai buku, jurnal dan sumber lainnya dalam menganalisa permasalahan. Selain melalui buku dan literature lainnya, penulis juga mencari referensi melalui media internet. Hal ini didukung dengan teori-teori yang telah ada.

3.4 Teknik Pengolahan Data

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

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

Data yang telah didapat dari penelitian akan diuji dengan menggunakan perhitungan total biaya pengeluaran dan pemasukan dengan pendekatan *break even point*. Hal ini dilakukan untuk menelusuri objek biaya tetap dan biaya variabel serta mengetahui titik impas dari perusahaan tersebut. Data yang diperoleh kemudian dirinci dan diolah menggunakan *Microsoft Word* setelah dilakukan perhitungan secara manual. Hasil perhitungan kemudian dianalisis untuk dapat di ambil kesimpulan dari perhitungan tersebut dan saran apa yang dapat diberikan kepada perusahaan sebagai pertimbangan kepada perusahaan untuk pengambilan keputusan yang efektif dan efisien bagi perusahaan untuk periode yang akan datang.

3.5 Teknik Analisis

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode kualitatif dengan melakukan pertimbangan terhadap data-data kuantitatif. Data yang digunakan sebagai analisa adalah data biaya-biaya produksi, arus kas, dan total penjualan selama 5 periode, yaitu mulai dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

Tahap-tahap yang dilakukan untuk menganalisis data adalah dengan menghitung data dari laporan biaya produksi CV Winner Perkasa Indonesia Unggul dengan menggolongkan biaya-biaya tersebut menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Kemudian, menghitung besar total pendapatan ketika sama dengan total pengeluaran dengan menggunakan pendekatan *break even point*.

Analisa *break even point* (BEP) atau dapat disebut juga sebagai Titik Pulang Pokok merupakan salah satu metode analisis yang sederhana untuk merencanakan tingkat keuntungan dan target volume penjualan produk sehingga dapat dijadikan dasar strategi yang akan diterapkan oleh perusahaan baik dalam bidang produksi, bidang pemasaran, bidang personalia, dan bidang keuangan.

Pada analisa *Break Even Point* (BEP) ada dua metode perhitungan yaitu saat jumlah produksi mencapai berapa unit dalam hal ini disingkat dengan (Q) (BEP dalam Unit) atau saat total penjualan mencapai berapa harga berapa rupiah atau disingkat dengan (P) (BEP dalam Rupiah).

Cara untuk menemukan sebuah titik, dalam satu rupiah dan unit, dimana biaya sama dengan keuntungan merupakan cara untuk menetapkan kapasitas yang harus dimiliki oleh sebuah fasilitas untuk mendapatkan keuntungan. Tujuan analisis ini adalah untuk menemukan sebuah titik dalam unit dan satuan rupiah, dimana biaya-biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut titik impas, perusahaan harus beroperasi di atas tingkat ini untuk mencapai keuntungan. Untuk menghitung besar *Break Even Point* (BEP) dengan menggunakan metode persamaan (Drs. Sutrisno, MM 2012).

a. Penentuan titik impas (*break even point*) dalam unit dan rupiah

Perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan

dengan menggunakan rumus :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Dimana :

- P = harga jual per unit
- V = biaya variabel per unit
- FC = biaya tetap
- Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Perhitungan *break even point* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebagai berikut :

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

Dimana :

- FC = biaya tetap
- VC = biaya variabel
- S = volume penjualan

b. Menentukan Penjualan Minimal

metode ini digunakan untuk mengetahui seberapa banyak penjualan minimal dalam unit maupun rupiah untuk mendapatkan keuntungan yang telah ditetapkan (Jumingan, 2006 : 210).

Rumus :

$$\text{Penjualan minimal rupiah} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - (\text{Vc}/\text{S})}$$

$$\text{Penjualan minimal unit} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan :

- FC = Biaya Tetap
- VC = Biaya Variabel
- V = Biaya Variabel Perunit
- P = Harga Produk Perunit
- Keuntungan = Keuntungan yang diinginkan

c. Menentukan Margin Of Safety

merupakan batasan aman penurunan volume penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian (Darsono P, 2009 : 332).

Rumus :

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan Tingkat BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Keterangan :

Margin Of Safety = Hubungan antara volume penjualan yang direncanakan dengan volume penjualan pada titik impas.

Penjualan yang direncanakan = Besarnya Penjualan Minimal yang harus dicapai pada satuan rupiah.

Penjualan Tingkat BEP = Titik impas dalam satuan Rupiah

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

4.1 Pengumpulan Data

Pada bagian ini akan disampaikan gambaran singkat mengenai perusahaan dan aktivitas yang dilakukan perusahaan sejak tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

4.1.1 Profil Perusahaan

Nama perusahaan	: CV. WINNER PERKASA INDONESIA UNGGUL
Nama pemilik	: Maria Gigih Setiarti
Tahun berdiri	: 2007
Klasifikasi kelas	: Menengah
Jenis usaha	: Pengolahan minuman buah
Daerah kerja	: Kota Depok
Alamat/tempat usaha	: Jl. Sawangan permai raya no.50 Ds Sawangan baru RT.02 RW.09 kota Depok, Jawa Barat
Tlp	: 087886535445
Nomor TDI	: 530.037/Dep.III.02/Iz.TDI/VII/2011
Nomor Induk Pendaftaran Industri Kecil	: 09.3203.000115
Nomor NPWP	: 02.381.296.9-412.000
Jumlah pekerja	: 8 orang

4.1.2 Sejarah Perusahaan

Belimbing manis varietas dewa-dewi pada tahun 2004 belum menjadi *icon* kota Depok. Saat itu, banyak petani belimbing manis yang mengalami kesulitan untuk memasarkan belimbing manis yang mereka panen. Hal ini juga terjadi di kecamatan Sawangan yang menjadi salah satu sentra penghasil belimbing manis di kota Depok.

Pada umumnya atau bisa dikatakan bahwa sebagian besar petani belimbing manis juga merupakan petani jambu biji merah. Karena itu, selain kesulitan dalam memasarkan belimbing manis para petani juga kesulitan dalam memasarkan jambu biji yang mereka produksi. Jika panen raya tiba, buah-buahan menjadi berlimpah dipasaran dan harganya sangat rendah, bahkan banyak buah yang akhirnya terbuang sia-sia karena telah membusuk. Belimbing manis dan jambu biji merah dapat dikelompokkan berdasarkan grade yaitu, grade A, B, dan C dimana buah yang laku dipasaran adalah grade A dan B, sedangkan grade C kurang diminati. Padahal, produksi buah grade C mencapai 20 persen dari total hasil panen. Kondisi seperti ini tentunya sangat merugikan para petani karena pendapatan mereka semakin berkurang.

Ibu Maria Gigih Setiarti berusaha mengumpulkan para petani belimbing manis dan jambu biji merah serta pihak-pihak terkait seperti, pihak Kelurahan, Dinas Pertanian, dan PPL (Petugas Penyuluh Pertanian) kota Depok untuk mendiskusikan dan berusaha mencari solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Akhirnya, pada tanggal 10 September 2004 terbentuklah gabungan kelompok tani (*gapoktan*) Babakan Agro Andalan Desa.

Gabungan kelompok tani Babakan Agro Andalan Desa terdiri atas empat kelompok tani dan satu kelompok pengolah. Hasil produksi belimbing manis dan jambu biji merah grade C yang dihasilkan oleh petani akan diolah oleh kelompok pengolah menjadi jus. Para petani juga dibagikan bibit nanas untuk ditanam dan hasilnya dapat dijual dan dimanfaatkan. Kelompok pengolahan ini diketuai oleh Ibu Maria dan usaha mulai berproduksi mulai Januari 2005. Produk yang dihasilkan adalah jus belimbing manis, jambu biji merah, serta campuran antara wortel dan nanas dalam kemasan *cup* 220 ml. Pada Juli 2005, kelompok

pengolahan ini memperoleh bantuan berupa mesin *pulper* dari Dinas Pertanian Kota Depok.

Usaha telah berjalan beberapa waktu. Namun, terjadi kecurangan yang dilakukan oleh salah satu pengurus kelompok pengolah yang memanfaatkan kelompok untuk kepentingan dan keuntungan pribadi dan ada juga beberapa anggota yang ingin membuka usaha pengolahan sendiri. Pada tahun 2006, kelompok pengolah ini dibubarkan karena tidak adanya kesamaan visi antar sesama anggota dan terjadinya kecurangan-kecurangan. Jika kelompok ini tetap dipertahankan tanpa adanya kesamaan visi, usaha tidak akan mencapai tujuan.

Ibu Maria memiliki rencana untuk membuka usaha pembuatan jus Sekitar pertengahan 2006. Setelah melakukan beberapa persiapan, terbentuklah CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul yang dipimpin oleh Ibu Maria pada Januari 2007. Usaha ini menghasilkan jus belimbing manis, jambu biji merah, dan campuran wortel dan nanas (*wornas*).

4.1.3 Produksi

CV. WINNER PERKASA INDONESIA UNGGUL merupakan perusahaan berbentuk CV (Perusahaan Komandeter) milik Maria Gigih Setiarti yang bergerak dalam bidang pengolahan minuman berbahan dasar buah belimbing, jambu biji merah, dan *wornas* (wortel nanas) masing-masing menjadi jus. Belimbing manis dan jambu biji merah dapat dikelompokkan berdasarkan grade. Buah belimbing manis dibagi menjadi tiga grade yaitu, grade A, berbobot di atas 250 gr, grade B, 150-250 gr, dan grade C, kurang dari 150 gr atau buah cacat. Buah jambu biji merah juga dibagi menjadi tiga grade yaitu, grade A, berbobot di atas 350 gr, grade B, 250-350 gr, dan grade C, kurang dari 250 gr atau buah cacat. Belimbing manis dan jambu biji merah yang termasuk ke dalam grade C kurang diminati dibandingkan grade A dan B. Padahal, dari seluruh hasil panen, belimbing manis dan jambu biji merah yang termasuk ke dalam grade C mencapai 20 persen dari total panen.

Hasil produksi belimbing manis dan jambu biji merah yang termasuk ke

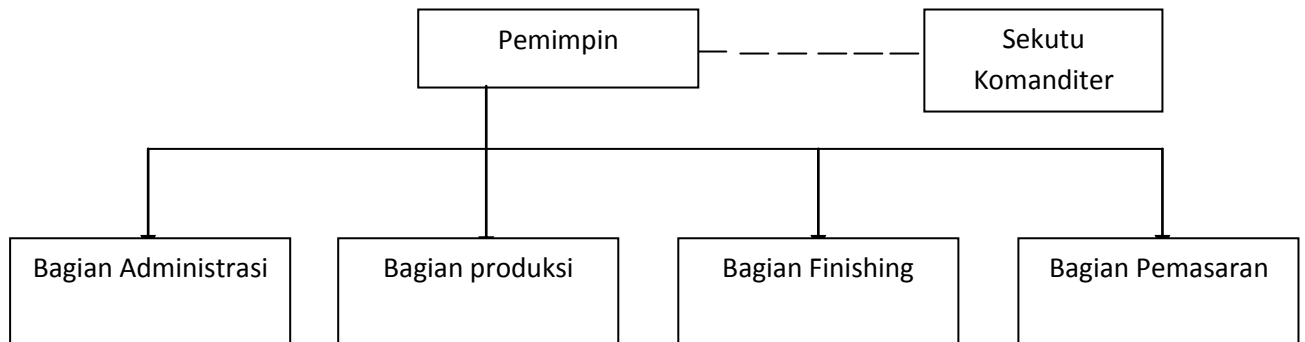
dalam grade C kurang diminati dan kurang laku di pasaran dalam bentuk segar. Belimbing manis dan jambu biji merah grade C ataupun buah-buahan lain yang tidak laku di pasaran dalam bentuk segar apabila tidak dimanfaatkan dengan segera akan mengalami kerusakan biologis karena umur simpannya yang singkat, sehingga dapat terbuang. Hal tersebut mengakibatkan penurunan pendapatan petani dari pendapatan yang seharusnya diterima jika keseluruhan belimbing manis dan jambu biji grade C laku terjual.

Karena itu, diperlukan suatu usaha mengatasi masalah tersebut yaitu, dengan pengolahan hasil yang dapat membentuk daya tahan dan diversifikasi sehingga dapat dipasarkan setiap waktu serta mempunyai nilai tambah yang tinggi. Melihat peluang ini, CV Winner Perkasa Indonesia Unggul (CV WPIU) mengolah belimbing manis dan jambu biji grade C menjadi jus. Pengolahan belimbing manis dan jambu biji merah grade C menjadi jus dapat meningkatkan nilai tambah dan nilai ekonomis, sehingga belimbing manis dan jambu biji merah grade C yang tidak laku dipasaran tidak terbuang. Pengolahan buah menjadi jus juga tidak mengubah rasa. Tentunya dengan adanya usaha pengolahan ini dapat membuka lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan petani belimbing manis dan jambu biji merah, karena semua hasil panennya dapat dimanfaatkan atau laku dipasaran, serta tercapainya visi dan misi Dinas Pertanian dan Pemerintah kota Depok

4.1.4 Struktur Organisasi

CV WPIU memiliki struktur organisasi yang sederhana. CV WPIU dipimpin oleh Ibu Maria yang membawahi bendahara, bagian pengadaan bahan baku, bagian produksi, dan bagian pemasaran, serta terdapat sekutu komanditer.

Adapun struktur organisasi dapat dilihat pada Gambar 4.1.



*Gambar 4.1 Struktur Organisas. CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul
Sumber: CV Winner Perkasa Indonesia Unggul*

4.1.5 Deskripsi Pekerjaan

Setiap pekerja di CV WPIU memiliki tugas dan wewenang masing-masing. Seorang pemimpin usaha bertugas untuk mengelola usaha secara umum, sehingga usaha dapat berjalan lancar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, mencari *link* pemasaran serta bertanggungjawab atas maju mundurnya perusahaan, serta memiliki wewenang untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan pelaksanaan usaha.

Sekutu komanditer pada usaha ini adalah anak dari Ibu Maria. Hal ini bertujuan untuk regenerasi perusahaan suatu saat nanti. Sekutu komanditer memberikan modalnya dan bertugas untuk membuat desain untuk label produk karena sekutu komanditer tersebut memiliki kemampuan di bidang disain grafis, serta memiliki wewenang untuk mengetahui pertanggungjawaban keuangan dan perkembangan kondisi perusahaan. Sekutu komanditer memiliki tanggung jawab yang terbatas yaitu, sebesar modal yang diberikan kepada usaha ini.

Bagian administrasi bertugas untuk mengatur keuangan dan membuat laporan keuangan, sehingga arus keuangan dapat terlihat dengan jelas dan bertanggungjawab langsung kepada pemimpin usaha. Dengan demikian, laba perusahaan dapat terlihat dengan jelas.

Bagian produksi dan bagian finishing bertanggungjawab untuk melakukan proses produksi baik dari awal hingga proses pengemasan, sehingga menghasilkan produk yang memiliki kualitas yang baik dalam segi produk dan

visual.

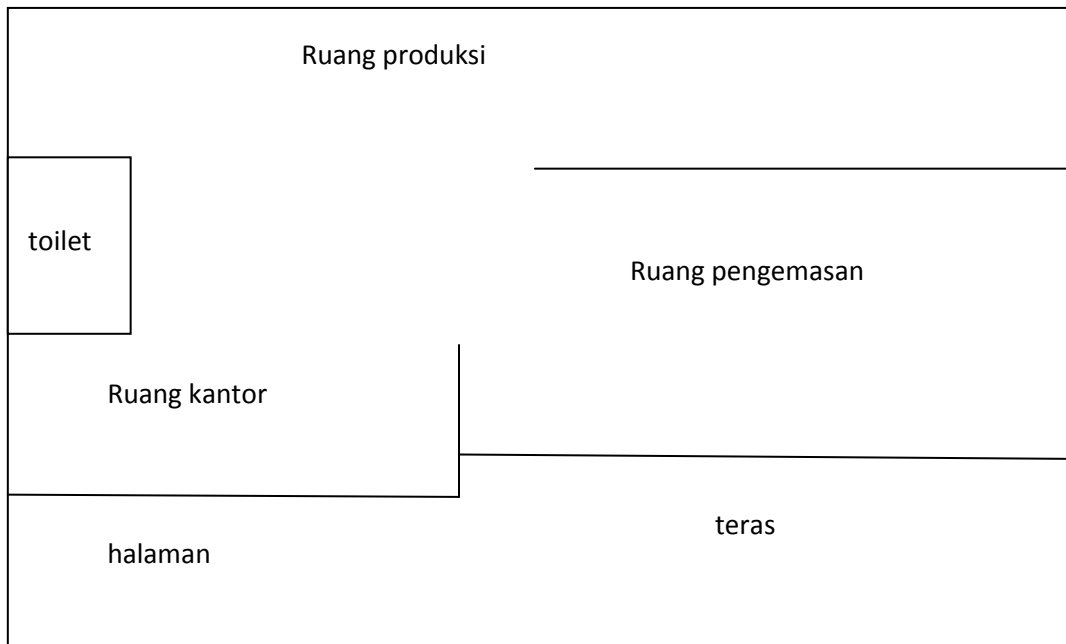
Bagian pemasaran bertugas untuk mengantarkan produk dan melakukan penjualan serta bagian pengadaan bahan baku bertanggungjawab untuk menyediakan bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi.

4.1.6 Layout Perusahaan

Saat ini, perusahaan belum memiliki *layout* yang sesuai dengan alur produksi. Hal ini dikarenakan kondisi bangunan yang dimiliki perusahaan yang terbatas atau tidak begitu luas, dimana luas bangunan adalah 127,5 m² dengan panjang 15 m dan lebar 8,5 m. Namun sejauh ini, hal tersebut tidak mengganggu proses produksi.

Perusahaan memiliki tiga ruangan yaitu, teras, ruangan kantor, dan ruang produksi. Teras yang ada berukuran 3 m x 5 m. Ruangan kantor dengan ukuran 3 m x 3,5 m, digunakan untuk menyimpan berkas-berkas dan juga untuk menerima tamu. Ruangan ini juga tidak terlalu luas. Ruang produksi dengan ukura 12 m x 8,5 m, digunakan untuk melakukan seluruh proses produksi, mulai dari memilih buah, mencuci dan memotong buah, menghancurkan buah, menyaring sari buah, memasak jus, dan juga mengemas, serta mengepaknya.

Melihat keterbatasan yang dimiliki, CV WPIU berencana tahun ini untuk pindah ke tempat usaha yang lebih baik dan luas serta sesuai dengan alur produksi. Dengan demikian, setiap proses produksi memiliki ruangan masing-masing. Hal ini tentunya dapat meningkatkan ke higienisan dan kualitas produk yang dihasilkan. *Layout* perusahaan dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



*Gambar 4.2 Layout CV Winner Perkasa Indonesia Unggul
Sumber: CV Winner Perkasa Indonesia Unggul (2016)*

4.1.7 Visi dan misi

Visi perusahaan adalah mensejahterakan masyarakat sekitar melalui pemberdayaan lingkungan guna menciptakan lapangan pekerjaan.

Misi perusahaan kedepan adalah memenuhi kebutuhan pasar local secara optimal dan membudayakan cinta produk Indonesia. Berdasarkan visi dan misi yang ditetapkan, maka perusahaan ini semakin melebarkan sayapnya menjadi sebuah perusahaan industri pengolahan yang lebih besar.

4.2 Pengolahan Data

4.2.1 Bidang Pemasaran

Dalam bidang pemasaran ini berisi tentang informasi divisi pemasaran CV. WPIU sebagai berikut :

4.2.1.1 Pasar Sasaran

Pasar sasaran (Target Market) adalah: Sekelompok konsumen atau pelanggan yang secara khusus menjadi sasaran usaha pemasaran bagi sebuah perusahaan. Dalam menerapkan pasar sasaran, terdapat tiga langkah pokok yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Segmentasi Pasar
2. Wilayah Pemasaran
3. Penempatan Produk

1. Segmentasi Pasar

Dewasa ini, minuman berupa sari buah mulai digemari pada kalangan tertentu. Selain warnanya yang menggiurkan dan menggugah selera, rasanya menyegarkan dan dapat menghilangkan dahaga. Dari segi gizi, konsistensi sari buah juga lebih menguntungkan. Asupan buah dapat lebih tinggi karena sifatnya yang cair, sehingga dengan sendirinya asupan zat-zat gizi dan substansi penting lainnya akan meningkat (Wirakusumah, 1996).

Hal ini juga didukung oleh perkembangan pola hidup masyarakat yang saat ini semakin kompleks, dimana masyarakat menuntut tersedianya produk yang siap saji dan mudah untuk dikonsumsi. Salah satunya adalah dengan pengembangan produk makanan ataupun minuman yang praktis untuk dikonsumsi. Masyarakat dapat memenuhi kebutuhan konsumsi buah dengan cara yang lebih praktis namun tetap mengandung nilai gizi dengan adanya produk olahan buah seperti, jus buah. Untuk itu CV. WPIU memilih kalangan dari usia anak-anak s.d. dewasa.

2. Wilayah Pemasaran

Wilayah Pemasaran yang dilakukan oleh CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul untuk memasarkan jus buahnya yaitu di sekitar wilayah Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi), Floating Market Bandung, Aray Balibul di Jogja, Ida idola di Pekalongan, dan STP Tegal.

3. Penempatan Produk

Penempatan produk yang diciptakan oleh CV. WPIU adalah menghasilkan produk yang dapat dibeli oleh semua kalangan pelanggan dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas yang baik. Dan dari segi manfaat yang dihasilkan dari buah belimbing, jambu merah dan wornas (wortel nanas) dapat memberikan bermacam-macam manfaat kesehatan bagi konsumen karena buah tersebut terdapat banyak kandungan vitamin yang baik bagi tubuh. Dengan terus menjaga kualitas produk, distribusi dan pelayanan maka diharapkan para pelanggan dapat terus membeli hasil produk-produk dari CV. WPIU. Bagi setiap segmen yang dimasuki perusahaan, perlu dikembangkan suatu strategi penempatan produk.

4.2.1.2 Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul meliputi 4P yang terdiri dari : *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), dan *Promotion* (promosi).

1. Produk

Berikut ini adalah strategi produk yang digunakan oleh CV. WPIU:

Tabel 4.1 Produk

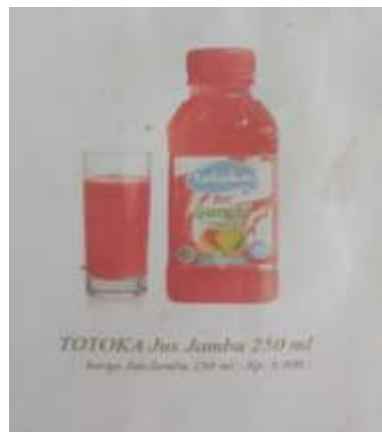
No	Produk	Penjelasan
1.	Jus	Yang terdiri dari : <ul style="list-style-type: none"> - Jus Belimbing - Jus Jambu Merah - Jus Wortel Nanas
2.	Sirup	<ul style="list-style-type: none"> - Sirup Belimbing

Sumber : wawancara dan observasi

Gambar 4.3 Jus Belimbing



Gambar 4.4 Jus Jambu Merah



Gambar 4.5 Jus Wortel Nanas



2. Price (Harga)

Walaupun usaha yang dimiliki oleh ibu Maria ini masih termasuk dalam kategori UKM, harga jual produk yang dihasilkan oleh CV. WPIU ini dapat dikatakan cukup terjangkau per pcs. Berikut alasan mengapa harga jus dapat terjangkau, antara lain :

1. CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul memiliki tempat usaha produksi yang sangat dekat dengan bahan baku utama yaitu belimbing, jambu merah, dan wortel nanas. Sehingga biaya distribusi dari pemasok buah ketempat produksi tidak membutuhkan biaya yang banyak.
2. Bahan bakupenolong dalam pembuatan jus juga tidak terlalu mahal.
3. Walaupun bahan baku utama dan penolong setiap tahun mengalami kenaikan akan tetapi CV. WPIU juga melakukan kenaikan harga yang pastinya telah di kaji dengan seksama agar tetap terjangkau untuk semua kalangan konsumen.

3. Place (Tempat)

Lokasi usaha CV. WPIU terletak di Jl. Sawangan permai raya no.50 Ds Sawangan baru, kota Depok, Jawa barat. Pemilik usaha membuka usaha di daerah ini karena lokasi ini berdekatan dengan sumber bahan baku, dimana kecamatan Sawangan merupakan salah satu sentra penghasil belimbing manis dan jambu biji merah di kota Depok. Dengan demikian, ketersediaan bahan baku akan terjamin. Selain itu, bahan baku utama CV. WPIU adalah produk pertanian berupa buahan-buahan maka bahan baku tersebut memiliki sifat mudah busuk atau rusak, sehingga faktor jarak antara lokasi usaha dengan lokasi bahan baku menjadi suatu yang penting. Karena lokasi usaha yang dekat dengan sumber bahan baku, proses transportasi ataupun pengangkutan bahan baku utama tidak membutuhkan biaya yang besar dan waktu. yang lama. Dengan demikian, CV. WPIU akan memperoleh bahan baku buah-buahan yang masih dalam keadaan segar, dimana kualitas bahan baku ini sangat menentukan kualitas jus buah yang akan

dihasilkan.

Lokasi CV. WPIU, dilihat dari kedekatan dengan pasar tidak jauh dari pusat kota dan pasar. Selain itu, CV. WPIU terletak di kota Depok yang berdekatan dengan kota besar seperti, Jakarta, dan Bogor. Hal ini juga memudahkan CV. WPIU dalam memperoleh bahan baku seperti, botol, gula pasir, bahan tambahan makanan, serta kardus yang harus diperoleh dari luar kota seperti, Jakarta dan Bogor. Kedekatan dengan kota-kota besar juga memudahkan CV. WPIU dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Apalagi saat ini, CV WPIU berencana memasarkan produk yang dihasilkan ke supermarket yang ada di dalam kota maupun di luar kota.

Di lokasi usaha CV. WPIU sudah tersedia fasilitas seperti, sumber air, listrik, dan jaringan telepon yang baik. Namun, CV. WPIU harus membuat saluran pembuangan air sendiri karena di lokasi usaha ini belum terdapat saluran pembuangan air, dimana saluran pembuangan merupakan suatu sarana yang sangat penting.

Letak lokasi CV. WPIU, dari sisi transportasi, agak sulit untuk dijangkau. Jalan yang akan dilalui sangat baik dan sudah ada angkutan umum. Namun, lokasi usaha ini terletak di kompleks perumahan, sehingga untuk mencapai lokasi ini perlu jalan kaki terlebih dahulu setelah naik angkutan umum. Melihat kekurangan ini, CV. WPIU tahun ini berencana untuk pindah ke lokasi yang lebih mudah untuk dijangkau dan dekat dengan jalan raya, sehingga kegiatan transportasi dan usaha dapat berjalan lancar.

4. Promotion (Promosi)

Suatu aktivitas komunikasi dari pemilik produk atau jasa yang ditujukan kepada masyarakat, dengan tujuan supaya produk atau jasa, merek dan nama perusahaan dapat dikenal masyarakat sekaligus mempengaruhi masyarakat supaya mau membeli serta menggunakan produk atau jasa perusahaan. Lalu kegiatan promosi yang dilakukan CV. WPIU ialah :

1. Mengikuti Pameran

Kegiatan yang di maksud untuk menunjukan sesuatu kepada orang banyak mengenai kelebihan dan keunggulan yang dimiliki produk tersebut. Dan CV. WPIU juga memanfaatkan media ini untuk memperkenalkan produknya. Akan tetapi CV. WPIU kurang memaksimalkan media ini dikarenakan kurangnya sumber daya manusia dan terkadang waktu yang tidak tepat yang ditakutkan dapat mengakibatkan terganggunya produksi rutin perusahaan tersebut.

2. Media elektronik

Media ini memiliki kelebihan mampu menjangkau konsumen yang lebih luas dalam waktu yang bersamaan. CV. WPIU memanfaatkan yakni dengan media social : blog internet dan pernah di liput di media televisi contoh nya dalam acara laptop si unyil, si bolang.

3. Media cetak

Media statis dan mengutamakan pesan-pesan visual yang di hasilkan dari proses percetakan. Dalam hal ini CV. WPIU menggunakan media tabloid, brosur.

Tabel 4.2 Biaya Promosi

Kegiatan Promosi	Tahun				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Pulsa Modem	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000
2. Brosur	Rp 600,000	Rp 840,000	Rp 840,000	Rp 840,000	Rp 840,000
3. Kartu Nama	Rp 200,000	Rp 200,000	Rp 200,000	Rp 250,000	Rp 250,000
Total Biaya	Rp 2,000,000	Rp 2,240,000	Rp 2,240,000	Rp 2,290,000	Rp 2,290,000

Sumber: Wawancara yang diolah

4.2.1.3 Saluran Distribusi

Suatu barang yang diproduksi oleh produsen tidak langsung dikonsumsi oleh konsumen melainkan ada saluran distribusinya. Saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul adalah sebagai berikut :

1. Produsen → Konsumen

Bentuk saluran ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

2. Produsen → Reseller → Konsumen

Produsen juga dapat menjual produknya kepada pengecer, tetapi bukan pengecer yang berada di wilayah distributor seperti Bogor, Depok dll. Biasanya pengecer di daerah Jakarta yang banyak menggunakan saluran distribusi ini. Dan konsumen juga dapat dilayani dari pengecer tersebut.

Proses penjualan yang dilakukan oleh CV. WPIU adalah dengan menjual produknya di tokonya sendiri. Selain itu CV. WPIU juga menjual kepada distributor yang memesan dalam jumlah yang besar. Tidak sembarang distributor yang bisa bekerja sama dengan CV. WPIU, hal ini dikarenakan kebijakan pemilik yang memilih distributor berdasarkan wilayahnya. Jika sudah ada satu distributor pada satu wilayah, maka pemilik tidak akan bekerja sama dengan distributor lain pada wilayah yang sama. Kepercayaan pelanggan dan distributornya sangat dijaga oleh pemilik, oleh karena itu penjualan selalu meningkat di tiap tahunnya.

3. Produsen → Reseller Wilayah → Konsumen

Produsen dapat menjual produknya secara besar kepada distributor wilayah. Distributor dapat menjual produk ke konsumen pada wilayah pasarnya.

Berikut ini hasil penjualan CV. WPIU dari tahun 2011-2015:

Tabel 4.3 Data Penjualan

Tahun	Jus 250ml			Sirup 350ml			TOTAL
	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)	
2011	80.439	2.900	233.270.200	2.320	21.900	50.808.000	284.078.200
2012	81.648	2.900	236.779.200	2.510	21.900	54.969.000	291.748.200
2013	82.656	2.900	239.702.400	2.540	21.900	55.626.000	295.328.400
2014	86.688	3.200	277.401.600	2.660	24.000	63.840.000	341.241.600
2015	90.720	3.540	321.148.800	2.700	26.700	72.090.000	393.238.800

4.2.1.3.1 Penyimpanan Produk

Penyimpanan produk ditempatkan pada gudang penyimpanan. Dimana gudang penyimpanan tersebut terdapat di dalam rumah pemilik sendiri yaitu Ibu Maria yang disimpan dengan rapi dan di jaga keamanannya dari pihak lain.

4.2.2 Bidang Produksi

Produksi ialah sebagai kegiatan mengenai penciptaan dan penambahan atau utilitas terhadap suatu barang dan jasa. Berdasarkan dari pengertian produk tersebut. CV. WPIU melakukan produksinya selama lima hari dalam seminggu dan jam produksinya dimulai dari pukul 08.00 s.d. 17.00. akan tetapi bila permintaan sedang meningkat dilakukan penambahan jam produksi sesuai dengan kebutuhan.

4.2.2.1 Harga Produk

Harga adalah nilai uang yang ditemukan secara global yang harus dikeluarkan oleh seseorang untuk mendapatkan suatu produk atau pelayanan jasa yang diinginkan. Peranan harga tak lepas dari proses jual beli suatu produk atau jasa. Harga membantu konsumen untuk menentukan seseorang akan membeli barang atau tidak. Dan harga yang di tetapkan CV. WPIU yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.4 Harga Jual Produk

Tahun	Harga Jual Produk Tiap Tahun (Rp)	
	Jenis Produk (per unit)	
	Jus (Rp) 250ml	Sirup (Rp) 350ml
2011	2.900	21.900
2012	2.900	21.900
2013	2.900	21.900
2014	3.200	24.000
2015	3.540	26.700

4.2.2.2 Alur Proses Produksi

Tahap	Proses Produksi	Peralatan Yang Digunakan
1.	Sortasi, Pengupasan, dan Pencucian	Keranjang, Pisau Dapur, dan Baskom
2.	Pemotongan dan Penghilang Biji	Pisau Dapur dan Baskom
3.	<i>Blanching</i>	Panci <i>Steinless Stell</i> Besar
4.	Ekstraksi	Alat Pengepress
5.	Penyaringan	Alat Penyaring

6.	Penjernihan	Panci <i>Steinless Stell</i> Besar
7.	Stabilisasi	Panci <i>Steinless Stell</i> Besar
8.	Pasteurisasi	Panci <i>Steinless Stell</i> Besar
9.	Pembotolan dan Labeling	Botol & Mesin Labeling
10.	<i>Finishing</i>	Kardus Produk

*Tabel 4.5 Alur Proses Pembuatan Jus CV Winner Perkasa IndonesiaUnggul
Sumber: CV Winner Perkasa Indonesia Unggul*

Menurut Pujimulyani (2009 : 121-126), tahap-tahap proses produksi jus atau sari buah adalah sebagai berikut :

1. Sortasi, pengupasan dan pencucian

Buah disortasi dan dipilih yang matang serta bebas dari kerusakan. Setelah disortasi buah dikupas dan dicuci untuk menghilangkan kotoran-kotoran, noda, debu serta kotoran lain yang tidak dikehendaki.



Gambar 4.6

2. Pemotongan dan penghilangan biji

Setelah bahan bersih dan bebas dari kerusakan kemudian dilakukan pemotongan buah menjadi bagian yang lebih kecil dengan ukuran kurang lebih 5cm yang tujuannya adalah untuk meningkatkan efisiensi *blanching*.



Gambar 4.7

3. *Blanching*

Buah yang telah dibelah kemudian di *blanching* pada suhu kurang lebih 85°C

selama kurang lebih 10 menit. Pengukuran suhu dilakukan dengan mengukur suhu buah menggunakan thermometer.

4. Ekstraksi

Ekstraksi buah dimaksudkan untuk mengeluarkan air dalam buah tersebut. Buah dihancurkan sampai menjadi bubur kemudian disaring. Untuk mendapatkan ekstrak yang lebih banyak biasanya dilakukan dengan alat press.

5. Penyaringan

Bubur buah hasil ekstraksi kemudian dilakukan penyaringan dengan kain saring yang menghasilkan sari buah segar.

6. Penjernihan

Cara penjernihan dengan menggunakan sentrifugasi atau filtrasi dengan menambahkan suatu senyawa yang dapat bereaksi dengan komponen sari buah. Penambahan senyawa tersebut merangsang pembentukan endapan dengan membawa bahan-bahan lain dalam suspensi. Bahan yang biasa ditambahkan yaitu gelatin.

7. Stabilisasi

Penampakan keruh pada sari buah keruh dipengaruhi oleh kestabilan suspensinya yang nantinya akan mengakibatkan terjadinya pengendapan. Upaya untuk mempertahankan sistem dispersi tersebut dengan menambah zat penstabil yang bertujuan untuk mengurangi atau menghilangkan kecenderungan penggabungan partikel dan pengendapan. Zat penstabil yang dapat ditambahkan yaitu hidropoid misalnya CMC.

8. Pasteurisasi

Pemanasan sebagai tahap pengawetan dimaksudkan untuk mencegah terjadinya kerusakan pada sari buah. Pasteurisasi dilakukan pada suhu 80°C

selama 20 menit.



Gambar 4.8

9. Pembotolan dan *Labeling*

Sari buah yang telah dipasteurisasi kemudian dimasukkan ke dalam botol yang telah disterilkan dengan kapasitas 250ml. air buah yang dimasukkan masih dalam keadaan panas, hal ini dimaksudkan untuk meminimalkan kontaminan yang terikut. Selanjutnya botol di beri label menggunakan mesin *labeling*.

10. *Finishing*

Tahap selanjutnya adalah penutupan yang merupakan proses *finishing* dari pembuatan jus atau sari buah yaitu menutup botol yang terisi sari buah hal ini dimaksudkan supaya sari buah tetap higienis dan aman dari pengaruh udara luar. Lalu tiap-tiap jus botol dimasukkan ke dalam kardus produk.



Gambar 4.9

Tabel 4.6 Biaya Pengemasan

Tahun	Jus Buah				Sirup Buah				Total Biaya Pengemasan
	Botol	Label	Kardus	Total	Botol	Label	Kardus	Total	
2011	50.306.600	24.131.400	6.031.800	80.469.800	1.624.000	696.000	154.000	2.474.000	82.943.800
2012	57.153.600	24.494.400	6.123.600	87.771.600	1.757.000	753.000	166.000	2.676.000	90.447.600
2013	57.859.200	24.796.800	6.199.200	88.855.200	1.778.000	762.000	168.000	2.708.000	91.563.200
2014	60.681.600	26.006.400	6.501.600	93.189.600	1.862.000	798.000	176.000	2.836.000	96.025.600
2015	63.504.000	27.216.000	6.804.000	97.524.000	1.890.000	810.000	180.000	2.880.000	100.404.000

4.2.2.3 Mesin dan Peralatan

Mesin blender

Digunakan sebagai alat penghancur buah agar bisa mengambil sari-sari buah nya.

Gambar 4.10



Mesin labeling

Digunakan untuk memberi label merk dan cetakan expired pada label di kemasan botol.

Gambar 4.11



Untuk proses pencucian dan pemotongan buah serta pemasakan jus, CV WPIU masih menggunakan alat yang sederhana seperti, pisau, ember, panci besar, kompor gas, dan lain-lain. Demikian juga untuk pembotolan dan pengemasan jus, CV WPIU menggunakan tenaga manusia atau bersifat manual.

4.2.3 Bidang Personalia

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

Walaupun hari kerja di CV. WPIU 5 hari dalam seminggu, tetapi karyawan boleh libur ketika sakit, ada kerabat yang meninggal atau menikah, dan jika memang karyawan ingin libur untuk beristirahat. Tidak ada larangan libur bagi karyawan, tetapi konsekuensinya adalah upah yang diterima perbulannya akan kecil karena tidak masuk kerja berarti tidak dapat upah karena upah dihitung harian.

Berbeda pada bagian pemasaran, driver dan kepala produksi sistem gajinya merupakan bulanan walaupun merupakan masih dalam bagian keluarga sendiri.

Tabel 4.7 Data tenaga kerja tahun 2015

No	Bagian	Jumlah
1.	Administrasi	1
2.	Produksi	6
3.	Pemasaran	1
Total		8 orang

Sumber : wawancara

Table 4.8 Jam Operasional

Hari	Bagian	Jam	
		Kerja	Istirahat

Senin-Jumat	Produksi	08.00 – 16.00 WIB	12.00 – 14.00 WIB
Sabtu-Minggu	Libur	Libur	Libur

Sumber : wawancara

4.2.3.1 Sistem Rekrutmen

Dalam merekrut pekerja khususnya pada bagian produksi, CV. WPIU tidak memiliki persyaratan yang khusus akan tetapi dalam jenjang pendidikan CV. WPIU menetapkan minimal sma atau smk, yang terpenting adalah orang tersebut mempunyai rasa tanggung jawab, keinginan untuk terus belajar, kejujuran, dan disiplin. Karena dalam proses pembuatan jus sesungguhnya tidak lah sulit. Dalam proses rekrutmen CV. WPIU lebih mengutamakan sumber daya manusia yang berada di sekitar lingkungan perusahaan sesuai dengan visi perusahaan, yakni mensejahterakan masyarakat sekitar melalui pemberdayaan lingkungan guna menciptakan lapangan pekerjaan.

4.2.3.2 Pengenalan dan Orientasi

CV. WPIU dalam pengenalan dan orientasi dilakukan pada hari pertama pekerja yang baru masuk. Pengenalan dan orientasi dilakukan dengan melakukan pengenalan kepada para karyawan yang telah lebih dahulu bekerja kemudian dilanjutkan dengan tata cara dan tahapan-tahapan proses produksi dari awal hingga akhir.

4.2.3.3 Penilaian Kinerja (Evaluasi)

Tujuan evaluasi kinerja perusahaan yaitu untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan, sehingga dapat diperbaiki. Hal ini dilakukan

untuk memperkecil kesalahan yang dilakukan oleh karyawan Teknik Makmur, khususnya di bagian produksi.

Ada tiga hal yang di perhatikan oleh CV. WPIU, yaitu:

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

4.2.3.4 Kesejahteraan Karyawan

Berikut adalah cara perusahaan CV. WPIU dalam menyejahterakan karyawannya:

1. Sistem upah

Tabel 4.9 Data Upah Karyawan (per-bulan)

Keterangan	Kisaran Upah (Rp)
Produksi	500.000 – 1.000.000
Administrasi	1.000.000 – 1.500.000
Pemasaran	1.000.000 – 1.500.000

Sumber: data diolah

2. Insentif

Di dalam perusahaan CV. WPIU, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya guna meningkatkan motivasi dalam bekerja. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika penjualan meningkat, karena pekerja harus bekerja lebih dari jam produksi dan produk yang dihasilkan harus lebih banyak dari biasanya. Dan untuk jam lembur CV. WPIU memberikan upah sebesar Rp.20.000/jam. Tunjangan hari raya juga diberikan kepada tenaga

kerja ketika menyambut hari raya dan bantuan kesehatan diberikan kepada tenaga kerja yang mengalami sakit yang cukup serius.

4.2.3.5 Pemberhentian Karyawan

CV. WPIU dalam pemberhentian kerja tidak mengatur atau menggunakan sistem pemberhentian kerja yang berlaku pada perusahaan pada umumnya. Pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri (dengan alasan yang lebih sering yaitu ingin kembali ke kampung halaman) ataupun karyawan yang pulang ke kampung halamannya dan tidak kembali lagi ke CV. WPIU (maka secara otomatis setelah kurang lebih 1 minggu tidak ada kabar, karyawan tersebut dianggap telah keluar). Dan adapun permasalahan terhadap setiap karyawan selalu diselesaikan dengan cara kekeluargaan.

4.2.4 Bidang Keuangan

4.2.4.1 Modal Awal CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul

Pada saat mendirikan CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul, modal yang digunakan serta dikeluarkan berasal dari modal pribadi (modal sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10 Biaya Investasi

No.	Komponen	Unit	Harga	Jumlah
1	Tanah dan Bangunan	350 m2	@ Rp. 85.000.000	Rp. 85.000.000
	Peralatan Produksi			
2.	Blender	2 buah	@ Rp. 540.000	Rp. 1.080.000
3.	Bak Plastik	4 buah	@ Rp. 120.000	Rp. 480.000
4.	Kompor Gas	2 buah	@ Rp. 380.000	Rp. 760.000
5.	Panci <i>Steinless Steel</i>	3 buah	@ Rp. 600.000	Rp. 1.800.000
6.	Dispenser	6 buah	@ Rp. 120.000	Rp. 720.000
7.	Krat Botol	11 buah	@ Rp. 80.000	Rp. 880.000
8.	Gentong Air Plastik	3 buah	@ Rp. 120.000	Rp. 360.000
9.	Panci persegi	4 buah	@ Rp. 300.000	Rp. 1.200.000
10.	Tabung Gas 3 kg	4 buah	@ Rp. 150.000	Rp. 600.000
11.	Alat pengepress	1 buah	@ Rp. 550.000	Rp. 550.000
	Mesin produksi			
12.	Kulkas	1 buah	@ Rp. 2.700.000	Rp 2.700.000
13.	Mesin labeling	2 buah	@ Rp. 400.000	Rp. 800.000
	Alat transportasi			
13.	Sepeda motor	2 buah	@ Rp. 13.000.000	Rp. 26.000.000
	Inventaris kantor			
14.	Meja kayu	4 buah	@ Rp. 500.000	Rp. 2.000.000
15.	Kursi	6 buah	@ Rp. 70.000	Rp. 420.000
16.	Lemari kayu	2 buah	@ Rp. 950.000	Rp. 1.900.000

17.	Rak buku	2 buah	@ Rp. 300.000	Rp. 600.000
18.	Telepon	2 buah	@ Rp. 1.200.000	Rp 2.400.000
19.	Komputer	1 buah	@ Rp. 3.500.000	Rp 3.500.000
Total biaya investasi				Rp. 129.000.000

Keterangan: *) Tanah sekaligus bangunan yang berlokasi di Sawangan yang tidak terlalu mahal karena di daerah ini harga jual tanahnya masih terjangkau.

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Berikut adalah perhitungan penyusutannya:

- **METODE GARIS LURUS**

Metode garis lurus menghasilkan jumlah beban penyusutan yang sama setiap tahun sepanjang umur manfaat suatu aktiva tetap. Sebagai contoh, asumsikan bahwa biaya akuisisi aktiva tetap adalah \$24.000, estimasi nilai residu adalah \$2.000, dan estimasi umurnya adalah 5 tahun. Penyusutan tahunan aktiva tersebut dihitung sebagai berikut :

$$\frac{\$24.000 \text{ (biaya)} - \$2.000 \text{ (estimasi nilai residu)}}{5 \text{ tahun estimasi umur ekonomis}} = \$4.400 \text{ penyusutan tahunan}$$

$$\checkmark \text{ Penyusutan Bangunan} = \frac{\text{Rp } 100.000.000 - \text{Rp } 15.000.000}{20} = \text{Rp } 4.250.000$$

$$\checkmark \text{ Penyusutan Peralatan} = \frac{\text{Rp } 8.430.000 - \text{Rp } 1.000.000}{10} = \text{Rp } 743.000$$

$$\checkmark \text{ Penyusutan Mesin} = \frac{\text{Rp } 3.500.000 - \text{Rp } 400.000}{20} = \text{Rp } 155.000$$

$$\checkmark \text{ Penyusutan Kendaraan} = \frac{\text{Rp } 26.000.000 - \text{Rp } 2.000.000}{20} = \text{Rp } 1.200.000$$

$$\checkmark \text{ Penyusutan Inventaris} = \frac{\text{Rp } 10.820.000 - \text{Rp } 950.000}{10} = \text{Rp } 987.000$$

Tabel 4.11 Penyusutan

Penyusutan Per Tahun						
No.	Aktiva	2011	2012	2013	2014	2015
1.	Bangunan	4.250.000	4.250.000	4.250.000	4.250.000	4.250.000
2.	Peralatan	743.000	743.000	743.000	743.000	743.000
3.	Mesin	155.000	155.000	155.000	155.000	155.000
4.	Inventaris	987.000	987.000	987.000	987.000	987.000
5.	Kendaraan	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Total		7.335.000	7.335.000	7.335.000	7.335.000	7.335.000

Sumber : data wawancara yang diolah

4.2.4.2 Laporan Keuangan CV. Winner Perkasa Indonesia Unggul

Laporan keuangan adalah informasi keuangan yang disajikan dan disiapkan oleh manajemen dari suatu perusahaan kepada pihak internal dan eksternal, yang berisi seluruh kegiatan bisnis dari satu kesatuan usaha yang merupakan salah satu alat pertanggungjawaban dan komunikasi manajemen kepada pihak-pihak yang membutuhkannya.

A. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual.

B. Laporan Laba/Rugi

Laporan Laba/Rugi adalah ringkasan dari pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu, diakhiri dengan laba atau kerugian bersih untuk periode tersebut

C. Laporan Perubahan Modal

Laporan Perubahan Modal adalah bagian dari laporan dengan mencatat informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal selama kurun waktu tertentu.

D. Neraca

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 tersebut yang bisa menjadi dasar dalam menghasilkan keputusan bisnis.

4.2.4.3 Data Penjualan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul Tahun 2015

Produk	Jumlah Terjual (unit)	Harga Satuan (Rp)	Sub Total Penjualan (Rp)
Jus Buah (A)	90.720	3.540	321.148.800
Sirup Buah (B)	2.700	26.700	72.090.000
Total Penjualan			393.238.800

Tabel 4.12 Data Penjualan

➤ **Perhitungan Persentase Penjualan Tiap-Tiap Produk**

$$W_i = \frac{\text{Penjualan Produk } i}{\text{Total Penjualan Produk}}$$

A. Persentase Penjualan Produk Jus Buah

$$Jus = \frac{\text{Penjualan Produk Jus}}{\text{Total Penjualan Produk}}$$

$$Jus = \frac{321.148.800}{393.238.800}$$

$$Jus = 0,8166 \text{ (81,66\%)}$$

B. Persentase Penjualan Produk Sirup Buah

$$Sirup = \frac{\text{Penjualan Produk Sirup}}{\text{Total Penjualan Produk}}$$

$$Sirup = \frac{72.090.000}{393.238.800}$$

$$Jus = 0,1834 \text{ (18,34\%)}$$

Tabel 4.13 Persentase Penjualan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul Tahun 2015

Uraian	Penjualan (Rp)	Persentase (%)
Jus Buah	321.148.800	81,66
Sirup Buah	72.090.000	18,34
Total	393.238.800	100

4.2.4.4 Klasifikasi Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Biaya Semi Variabel

No.	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Semi Variabel
1	Biaya Bahan Baku	Biaya Promosi	Biaya Listrik
2	Biaya Bahan Penolong	Biaya Adm & Umum	
3	Biaya Pengemasan	Biaya Telepon Kantor	
4	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Penyusutan Kendaraan	
5	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Biaya Penyusutan Mesin	
6		Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	
7		Biaya Penyusutan Peralatan	
8		Biaya Penyusutan Bangunan	
9		Biaya Air	
10		Biaya Gaji Pemasaran	

Tabel 4.14 Klasifikasi Biaya

Dalam analisis, biaya harus bisa dipisahkan hanya ke dalam dua jenis biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Apabila terdapat biaya yang bersifat semi variabel, maka perlu diadakan pemisahan biaya. Biaya yang bersifat variabel

dimasukkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap yang bersifat tetap akan dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap. Adapun teknik pemisahan biaya ada beberapa metode yang dapat digunakan, dan metode yang paling sederhana dan mudah adalah *metode titik tinggi titik rendah* atau *high and low method*.

Adapun langkah-langkah untuk memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dengan menggunakan metode titik tertinggi dan metode titik terendah (*High and Low Method*).

1) Menentukan biaya variabel satuan b

Biaya variabel satuan ditentukan dengan terlebih dahulu menentukan persamaan biaya pada titik tertinggi dan titik terendah.

$$Y_t = a + b x_t$$

$$Y_r = a + b x_r$$

$$Y_t - Y_r = b x_t - b x_r$$

$$b(x_t - x_r) + Y_t - Y_r$$

$$b = \frac{Y_t - Y_r}{X_t - X_r}$$

Keterangan :

Y_t = Jumlah biaya pada titik tertinggi

Y_r = Jumlah biaya pada titik Terendah

a = Jumlah biaya tetap

x_t = Kapasitas tertinggi

x_r = Kapasitas terendah

2) Menentukan besarnya total biaya tetap

Total biaya tetap pada a dapat dihitung dari biaya tertinggi atau biaya terendah dengan persamaan :

$$Y_t = a + b x_t$$

$$Y_r = a + b x_r$$

3) Menentukan besarnya anggaran fleksibel

Setelah nilai b dan a telah diketahui, maka besarnya persamaan atau rumus biaya dan anggaran fleksibel adalah :

$$Y = a + bx$$

Dari pengelompokkan jenis biaya diperoleh biaya yang tergolong biaya semi variabel, yaitu biaya listrik. Dan biaya ini akan dihitung besaran biaya variabel dan biaya tetapnya dengan menggunakan metode titik tertinggi dan terendah.

- Biaya Listrik

Tabel 4.16 Data Kegiatan Biaya Listrik CV Winner Perkasa Indonesia Unggul 2015

Bulan ke-	Biaya Listrik (Rp)	Watt
Januari	464.000	1,150
Februari	451.400	1,115
Maret	438.800	1,080
April	397.040	964
Mei	501.800	1,255
Juni	525.200	1,320
Juli	536.000	1,350
Agustus	496.400	1,240
September	476.600	1,185
Oktober	500.000	1,250
November	532.400	1,340
Desember	527.000	1,325
Total	5,246,640	13,459

Tabel 4.15 Biaya Listrik

Tabel 4.16 Biaya Listrik Pada Tingkat Kegiatan Tertinggi dan Terendah

	Tertinggi	Terendah	Selisih
KWH	1,350	946	386
Biaya Listrik (Rp)	536.000	397.040	138.960

1) Menentukan biaya variabel satuan b

$$b = \frac{Y_t - Y_r}{X_t - X_r}$$
$$b = \frac{536.000 - 397.040}{1350 - 964}$$
$$b = \frac{138.960}{386}$$
$$b = 360$$

2) Menentukan besar total biaya tetap

$$Y_t = a + bxt$$
$$536.000 = a + 360 (1350)$$
$$536.000 = a + 486.000$$
$$a = 536.000 - 486.000$$
$$a = 50.000$$

3) Menentukan besar anggaran fleksibel

$$Y = a + bx$$
$$Y = 50.000 + 360x$$

Maka dapat di peroleh total biaya variabel :

$$TVC = Rp 360 \times 13,459 \text{ Watt}$$
$$TVC = Rp 4,845,240$$

Tabel 4.17 Kelompok Biaya Variabel CV Winner Perkasa Indonesia Unggul

No.	Jenis Biaya	Jenis Produk		Total (100%)
		Jus (81,66%)	Sirup (18,34%)	
1.	Biaya Bahan Baku	16,383,037,5	3,679,462,5	20,062,500
2.	Biaya Bahan Penolong	17,148,600	3,851,400	21,000,000
3.	Biaya Pengemasan	81,989,906,4	18,414,093,6	100,404,000
4.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	19,598,400	4,401,600	24,000,000
5.	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	27,437,760	6,162,240	33,600,000
6.	Biaya Listrik	3,956,623	888,617	4,845,240
	Total	166,514,300	37,397,440	203,911,740

Tabel 4.18 Biaya Variabel per unit CV Winner Perkasa Indonesia Unggul

Jenis Produk	Total Biaya Variabel (Rp)	Penjualan (unit)	Biaya Variabel Per Unit (Rp)
Jus Buah	166,514,300	90.720	1,835
Sirup Buah	37,397,440	2.700	13,850

Tabel 4.19 Kelompok Biaya Tetap CV Winner Perkasa Indonesia Unggul

No	Jenis Biaya	Jumlah (dalam rupiah)
1.	Biaya Promosi	2,290,000
2.	Biaya Adm & Umum	3,600,000
3.	Biaya Telepon Kantor	1.800.000
4.	Biaya Penyusutan Kendaraan	1.200.000
5.	Biaya Penyusutan Mesin	155.000
6.	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	987.000
7.	Biaya Penyusutan Peralatan	743.000
8.	Biaya Penyusutan Bangunan	4.250.000
9.	Biaya Air	4,536,000
10.	Biaya Gaji Pemasaran	28,800,000
11.	Biaya Listrik	50.000
	Total	48,411,000

BAB V
ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisa Data

Dari hasil pengumpulan dan pengolahan data yang telah dibahas pada bab sebelumnya, dilakukan perhitungan analisis *break even point* sebagai berikut :

5.1.1 Menghitung Break Even Point Multi Produk

Rumus BEP Multi Produk :

$$BEP\ rp = \frac{FC}{\sum[(1 - \frac{VCi}{Pi}) \times Wi]}$$

Keterangan :

- VC = Biaya variabel per unit
- P = Harga per unit
- FC = Biaya tetap
- W = Presentase setiap produk dari total penjualan
- i = Masing – masing Produk

Produk	Pi	Vci	VCi/Pi	1- (VCi/Pi)	Penjualan	Wi	1- (VCi/Pi)Wi
Jus	Rp 3.540	Rp 1.835	0,51836158	0,48163842	Rp 321.148.800	0,8166	0,393305933772
Sirup	Rp 26.700	Rp 13.850	0,51872659	0,48127341	Rp 72.090.000	0,1834	0,088265543394
JUMLAH					Rp 393.238.800	1	0,481571477166

Tabel 5.1 Data BEP 2016

5.1.2 Menghitung BEP Rupiah

$$BEP Rp = \frac{FC}{\sum[(1 - \frac{VC_i}{P_i}) \times W_i]}$$

Diketahui :

$$FC = Rp 48,411,000$$

$$\sum[(1 - \frac{V_i}{P_i}) \times W_i] = 0,481571477166$$

Jawab :

$$BEP Rp = \frac{Rp 48.411.000}{0,481571477166}$$

$$BEP Rp = Rp 100.527.133 \text{ (Total)}$$

5.1.2.1 Menghitung Kontribusi Penjualan Produk A (Jus) dan Produk B (Sirup)

Terhadap BEP

$$\text{Kontribusi Penjualan (Produk i)} = BEP rp \times W_i$$

Keterangan :

Kontribusi Penjualan (Produk i) = Kontribusi Pejualan dalam satuan Rupiah pada Produk i

BEP Rp = Titik impas dalam satuan Rupiah Total

W_i = Presentase setiap produk dari total penjualan

1. Kontribusi penjualan Produk A (Jus) Terhadap BEP

Diketahui :

$$\text{BEP Rp} = \text{Rp } 100.527.133$$

$$\text{WA} = 0,8166$$

Jawab :

$$\text{Kontribusi penjualan Produk A} = \text{Rp } 100.527.133 \times 0,8166 = \text{Rp } 82.090.456,8078$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Jus} = \frac{\text{Rp } 82.090.456,8078}{\text{Rp } 3.540}$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Jus} = 23.189,3946 \text{ unit}$$

2. Kontribusi penjualan Produk B (Sirup) Terhadap BEP

Diketahui :

$$\text{BEP Rp} = \text{Rp } 100.527.133$$

$$\text{WB} = 0,1834$$

Jawab :

$$\text{Kontribusi penjualan Produk B} = \text{Rp } 100.527.133 \times 0,1834 = \text{Rp } 18.436.676,1922$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Sirup} = \frac{\text{Rp } 18.436.676,1922}{\text{Rp } 26.700}$$

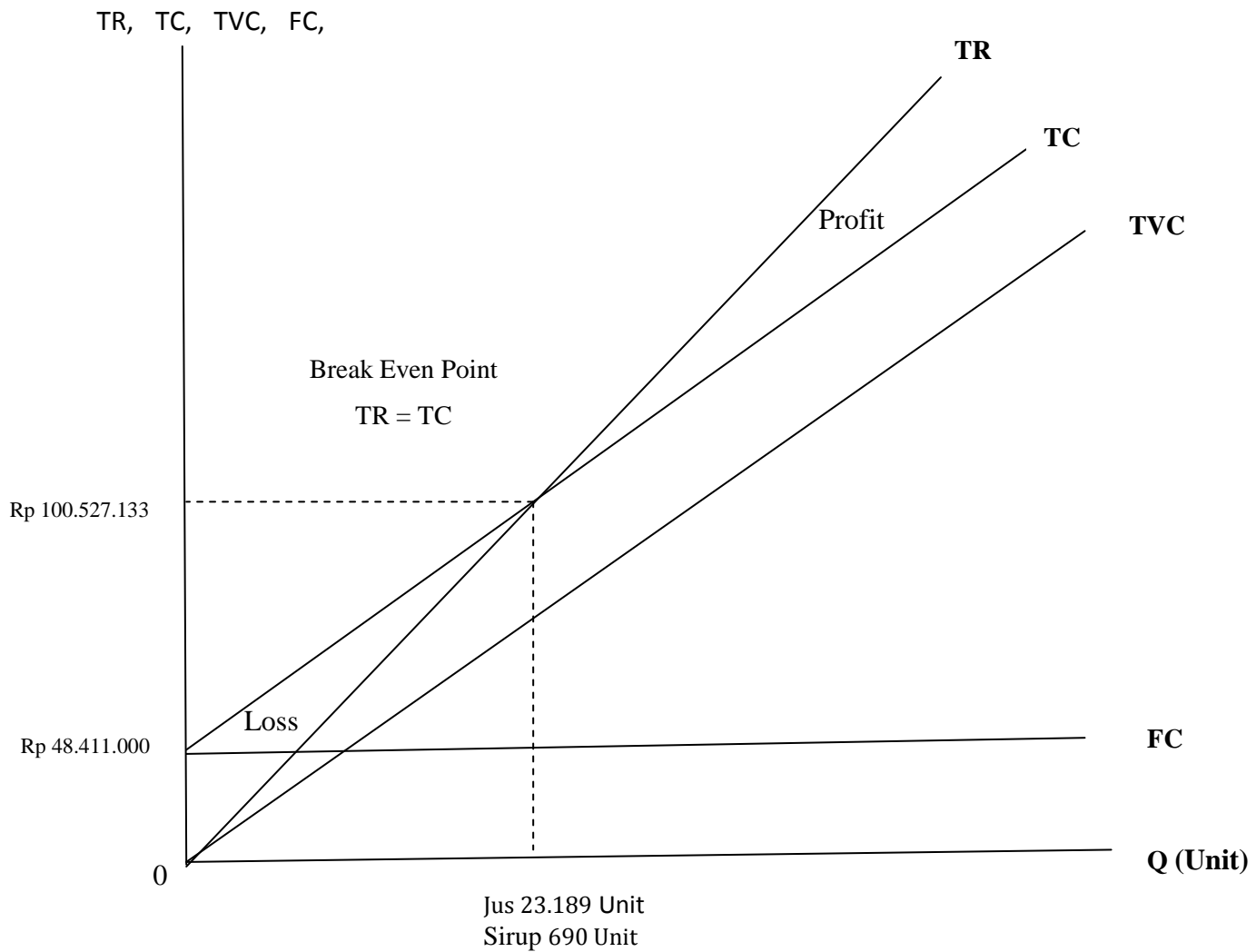
$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Siru} = 690,512217 \text{ unit}$$

Pembuktian BEP

LAPORAN		
A. PENJUALAN		
PRODUK A	23.189,3946 x Rp. 3.540 = Rp. 82.090.456,9	
PRODUK B	690,512217 x Rp 26.700 = Rp.18,436.676,2	
Total Penjualan		Rp. 100.527.133
B. BIAYA		
BIAYA TETAP	Rp. 48.411.000	
BIAYA VARIABEL :		
PRODUK A	23.189,3946 x Rp. 1,835= Rp. 42.552.539,1	
PRODUK B	690,512217x Rp.13.850= Rp. 9.563.594,21	
Total Biaya		Rp.(100.527.133)
C. RUGI/LABA		Rp 0

Tabel 5.2 Laporan Laba Rugi BEP

Grafik Break Even Point



Gambar 5.1 Grafik Break Even Point

Keterangan:

- Q = Jumlah Barang
- FC = Biaya Tetap Pertahun
- TVC = Total Biaya Variabel
- TC = Biaya Total (Biaya Tetap + Biaya Variabel)
- TR = Pendapatan Total
- Profit = Daerah Laba
- Loss = Daerah Rugi
- BEP = Titik Impas/ Titik Pulang Pokok

5.2.1 Menentukan Ramalan Penjualan Produk Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square

- Fungsi Dasar Metode Least Square $\hat{Y} = a + bx$

Dimana : $a = \frac{\sum Y}{n}$ $b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$

a) Jus

Tahun (X)	Penjualan (Yi)	Xi	Xi.Yi	(X) ²
2011	80.439	-2	- 160.878	4
2012	81.648	-1	- 81.648	1
2013	82.656	0	Rp 0	0
2014	86.688	1	86.688	1
2015	90.720	2	181.440	4
Σ	422.151		25.602	10

Rumus : $a = \frac{422.151}{5} = 84.430,2$

Rumus : $b = \frac{25.602}{10} = 2.560,2$

Dari kedua persamaan di atas kemudian akan diperoleh:

$a = 84.430,2$

$b = 2.560,2$

Sehingga persamaan trend:

$\hat{Y} = a + bx$

$\hat{Y} = 84.430,2 + 2.560,2X$

$\hat{Y} = 84.430,2 + 2.560,2 (3)$

$\hat{Y} = 92.110,8$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan penjualan produk jus buah tahun 2016 adalah **92.110,8 unit (92.111 unit)**.

b) Sirup

Tahun (X)	Penjualan (Yi)	Xi	Xi.Yi	(X) ²
2011	2.320	-2	- 4.640	4
2012	2.510	-1	- 2.510	1
2013	2.540	0	Rp 0	0
2014	2.660	1	2.660	1
2015	2.700	2	5.400	4
Σ	12.730		910	10

$$\text{Rumus : } \mathbf{a} = \frac{12.730}{5} = 2.546$$

$$\text{Rumus : } \mathbf{b} = \frac{910}{10} = 91$$

Dari kedua persamaan di atas kemudian akan diperoleh:

$$a = 2.546$$

$$b = 91$$

Sehingga persamaan trend:

$$\hat{Y} = a + bx$$

$$\hat{Y} = 2.546 + 91X$$

$$\hat{Y} = 2.546 + 91(3)$$

$$\hat{Y} = 2.819$$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan penjualan produk sirup buah tahun 2016 adalah **2.819 unit**.

5.2.2 Menentukan Harga Produk Tahun 2016 Dengan Analisa Trend Metode Least Square

- Fungsi Dasar Metode Least Square $\hat{Y} = a + bx$

$$\text{Dimana : } \mathbf{a} = \frac{\sum Y}{n} \quad \mathbf{b} = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$$

a) Jus

Tahun (X)	Harga (Yi)	Xi	Xi.Yi	(X) ²
2011	Rp 2.900	-2	Rp - 5.800	4
2012	Rp 2.900	-1	Rp - 2.900	1
2013	Rp 2.900	0	Rp Rp 0	0
2014	Rp 3.200	1	Rp 3.200	1
2015	Rp 3.540	2	Rp 7.080	4
Σ	Rp 15.440		Rp 1.580	10

$$\text{Rumus : } \mathbf{a} = \frac{15.440}{5} = 3.088$$

$$\text{Rumus : } \mathbf{b} = \frac{1.580}{10} = 158$$

Dari kedua persamaan di atas kemudian akan diperoleh:

$$a = 3.088$$

$$b = 158$$

Sehingga persamaan trend:

$$\hat{Y} = a + bx$$

$$\hat{Y} = 3.088 + 158X$$

$$\hat{Y} = 3.088 + 158(3)$$

$$\hat{Y} = \text{Rp } 3.562$$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan harga produk jus buah tahun 2016 adalah sebesar **Rp 3.562**

b) Sirup

Tahun (X)	Penjualan (Yi)	Xi	Xi.Yi	(X) ²
2011	21.900	-2	- 43.800	4
2012	21.900	-1	- 21.900	1
2013	21.900	0	Rp 0	0
2014	24.000	1	24.000	1
2015	26.700	2	53.400	4
Σ	116.400		11.700	10

$$\text{Rumus : } \mathbf{a} = \frac{116.400}{5} = 23.280$$

$$\text{Rumus : } \mathbf{b} = \frac{11.700}{10} = 1.170$$

Dari kedua persamaan di atas kemudian akan diperoleh:

$$a = 23.280$$

$$b = 1.170$$

Sehingga persamaan trend:

$$\hat{Y} = a + bx$$

$$\hat{Y} = 23.280 + 1.170X$$

$$\hat{Y} = 23.280 + 1.170(3)$$

$$\hat{Y} = \text{Rp } 26.790$$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan harga produk sirup buah tahun 2016 adalah sebesar **Rp 26.790**

Tahun	Jus 250ml			Sirup 350ml			TOTAL
	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)	
2016	92.111	3.562	328.099.382	2.819	26.790	75.521.010	403.620.392

Persentase Penjualan

Uraian	Penjualan (Rp)	Persentase
Jus Buah	328.099.382	81,29 %
Sirup Buah	75.521.010	18,71%
Total	403.620.392	100 %

5.2.3 Menentukan Ramalan Laba Tahun 2016 Dengan Rata-Rata Profit Margin Dari Tahun 2011-2015.

Tahun	2011	2012
Penjualan (Rp)	Rp 284.081.100	Rp 291.748.200
Laba Usaha (Rp)	Rp 76.199.192	Rp 77.689.283
Profit Margin	$\frac{\text{Rp } 76.199.192}{\text{Rp } 284.081.100} \times 100\%$ = 26,81%	$\frac{\text{Rp } 77.689.283}{\text{Rp } 291.748.200} \times 100\%$ = 26, 62%

2013	2014	2015
Rp 295.328.400	Rp 341.241.600	Rp 393.238.800
Rp 77.706.233	Rp 104.488.433	Rp 142.638.260
$\frac{\text{Rp } 77.706.233}{\text{Rp } 295.328.400} \times 100\%$ = 26,31%	$\frac{\text{Rp } 104.488.433}{\text{Rp } 341.241.600} \times 100\%$ = 30,62%	$\frac{\text{Rp } 142.638.260}{\text{Rp } 393.238.800} \times 100\%$ = 36,27%

$$\begin{aligned} \Sigma \text{ Profit Margin} &= 26,81\% + 26, 62\% + 26,31\% + 30,62\% + 36,27\% \\ &= 146, 63\% \end{aligned}$$

$$\text{Profit Margin Rata-Rata} = \frac{146,63\%}{5} = 29,326\%$$

$$\text{Target Laba} = 29,326\% \times 403.620.392 = \mathbf{Rp 118.365.716}$$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan laba tahun 2016 adalah sebesar **Rp 118.365.716**

5.2.4 Menentukan Ramalan Biaya Tetap Tahun 2016 Dengan Analisa Trend
Metode Least Square

Tahun (X)	Biaya Tetap (Yi)	Xi	Xi.Yi	(X) ²
2011	42.206.950	-2	-84.413.900	4
2012	42.507.400	-1	-42.507.400	1
2013	42.757.800	0	0	0
2014	47.909.400	1	47.909.400	1
2015	48.411.000	2	96.822.000	4
Σ	223.792.550		17.810.100	10

$$\text{Rumus : } \mathbf{a} = \frac{223.792.550}{5} = 44.758.510$$

$$\text{Rumus : } \mathbf{b} = \frac{17.810.100}{10} = 1.781.010$$

Dari kedua persamaan di atas kemudian akan diperoleh:

$$a = 44.758.510$$

$$b = 1.781.010$$

Sehingga persamaan trend:

$$\hat{Y} = a + bx$$

$$\hat{Y} = 44.758.510 + 1.781.010X$$

$$\hat{Y} = 44.758.510 + 1.781.010 (3)$$

$$\hat{Y} = 50.101.540$$

Dari perhitungan di atas maka dapat di tentukan ramalan Biaya Tetap di tahun 2016 adalah **Rp 50.101.540**

5.2.6 Beberapa Asumsi Yang Pemilik CV Winner Perkasa Indonesia Unggul Ingin Di Tahun 2016

Berdasarkan perhitungan proyeksi laba menggunakan analisa trend metode least square maka manajemen perusahaan menargetkan laba usaha di tahun 2016 sebesar Rp 118.365.716. Untuk merealisasikan rencana perusahaan tersebut, maka perusahaan membuat beberapa asumsi, sebagai berikut:

1. Perencanaan penjualan pada tahun 2016 dengan analisa trend metode least square adalah jus buah sebesar 92.111 unit dan sirup buah sebesar 2.819 unit.
2. Perencanaan Harga Jual pada tahun 2016 dengan analisa ternd metode least square adalah jus buah sebesar Rp 3.562 dan sirup buah sebesar Rp 26.790.
3. Target laba usaha di tahun 2016 dengan analisa profit margin rata-rata adalah Rp 118.365.716
4. Biaya tetap mengalami kenaikan menjadi Rp 50.101.540 di tahun 2016 dengan menggunakan analisa trend metode least square.
5. Sedangkan, untuk biaya variabel perusahaan mengasumsikan adanya kenaikan sebesar 10% untuk masing-masing produk jus buah dan sirup buah di tahun 2016.
 - Biaya variabel produk jus buah tahun 2016 = $110\% \times \text{Rp}166.514.300$
= Rp 183.165.730
 - Biaya variabel produk siruup buah tahun 2016 = $110\% \times \text{Rp} 37.397.440$
= Rp 41.137.184

Produk	Harga Jual Per unit (Pi)	Biaya Variabel (VCi)	Biaya Variabel Per Unit	Biaya Tetap (FC)	Target Laba 2016
Jus Buah	Rp 3.562	Rp 183.165.730	Rp 1.988,5326	Rp 50.101.540	Rp 118.365.716
Srup Buah	Rp 26.790	Rp 41.137.184	Rp 14.592,8287		
	$\sum \text{VCi} =$	Rp 224.302.194			

Tabel 5.5. Data Asumsi Tahun 2016 Berdasarkan Keinginan Perusahaan

Rumus BEP Multi Produk :

$$BEP\ rp = \frac{FC}{\sum[(1 - \frac{VCi}{Pi}) \times Wi]}$$

Keterangan :

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga per unit

FC = Biaya tetap

W = Presentase setiap produk dari total penjualan

i = Masing – masing produk

Produk	Pi	Vci	VCi/Pi	1- (VCi/Pi)	Penjualan	Wi	1- (VCi/Pi)Wi
Jus Buah	Rp 3.562	Rp 1.988,5326	0,55826294	0,44173706	328.099.382	0,8129	0,35908806
Sirup Buah	Rp 26.790	Rp 14.592,8287	0,54471178	0,45528822	75.521.010	0,1871	0,08518443
JUMLAH					403.620.392	1	0,44427249

$$BEP\ Rp = \frac{FC}{\sum[(1 - \frac{VCi}{Pi}) \times Wi]}$$

Diketahui :

FC = Rp 50.101.540

$$\sum [(1 - \frac{Vi}{Pi}) \times Wi] = 0,44427249$$

Jawab :

$$BEP\ Rp = \frac{Rp\ 50.101.540}{0,44427249}$$

BEP Rp = Rp 112.772.096 (Total)

5.3.2 Menghitung Kontribusi Penjualan Produk Jus Buah Dan Sirup Buah Terhadap BEP Tahun 2016

$$\text{Kontribusi Penjualan (Produk i)} = \text{BEP rp} \times \text{Wi}$$

Keterangan :

Kontribusi Penjualan (Produk i) = Kontribusi Penjualan dalam satuan Rupiah pada Produk i
BEP Rp = Titik impas dalam satuan Rupiah Total
Wi = Presentase setiap produk dari total penjualan

1. Kontribusi Penjualan Produk Jus Buah Terhadap BEP

Diketahui :

$$\begin{aligned} \text{BEP Rp} &= \text{Rp } 112.772.096 \\ \text{Wjus} &= 0,8129 \end{aligned}$$

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi penjualan produk jus buah} &= \text{Rp } 112.772.096 \times 0,8129 \\ &= \underline{\text{Rp } 91.672.436,8384} \end{aligned}$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Jus Buah} = \frac{\text{Rp } 91.672.436,8384}{\text{Rp } 3.562}$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Jus Buah} = 25.736,226 \text{ unit.}$$

2. Kontribusi Penjualan Produk Sirup Buah Terhadap BEP

Diketahui :

$$\begin{aligned} \text{BEP Rp} &= \text{Rp } 112.772.096 \\ \text{Wsirup} &= 0,1871 \end{aligned}$$

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi penjualan produk sirup buah} &= \text{Rp } 112.772.096 \times 0,1871 \\ &= \underline{\text{Rp } 21.099.659,1616} \end{aligned}$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Sirup Buah} = \frac{\text{Rp 21.099.659,1616}}{\text{Rp 26.790}}$$

$$\text{Jumlah Penjualan Unit Produk Sirup Buah} = 787,5946 \text{ unit.}$$

LAPORAN		
A. PENJUALAN		
Produk Jus Buah	25.736,226 x Rp 3.562 = Rp 91.672.436,8384	
Produk Sirup Buah	787,5946 x Rp 26.790 = Rp 21.099.659,1616	
Total Penjualan		Rp 112.772.096
B. BIAYA		
Biaya Tetap	Rp 50.101.540	
Biaya Variabel :		
Produk jus buah	25.736,226 x Rp 1.988,5326 = Rp 51.177.324,402	
Produk sirup buah	787,5946 x Rp 14.592,8287 = Rp 11.493.233,083	
Total Biaya		(Rp 112.772.096)
C. RUGI/LABA		Rp 0

5.2.7 Menentukan Penjualan Minimal Multi Produk Tahun 2016

Rumus Penentuan Penjualan Minimal Multi Produk:

$$\text{Penjualan minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - (\sum \text{VC}_i / S)}$$

$$\text{Penjualan minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 50.101.540 + \text{Rp } 118.365.716}{1 - (\text{Rp } 224.302.194 / \text{Rp } 403.620.392)}$$

$$\text{Penjualan minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 168.467.256}{1 - (0,55572562)}$$

$$\text{Penjualan minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 168.467.256}{0,44427438}$$

$$\text{Penjualan minimal (dalam Rupiah)} = \text{Rp } 379.196.424$$

5.2.8 Menentukan Kontribusi Penjualan Minimal Multi Produk Tahun 2016

Rumus:

Kontribusi penjualan minimal produk i = Penjualan minimal (Rupiah) x Wi

1. Kontribusi penjualan minimal jus buah dalam rupiah

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi penjualan minimal jus buah} &= \text{Rp } 379.196.424 \times 0,8129 \\ &= \text{Rp } 308.248.773 \end{aligned}$$

Kontribusi penjualan minimal jus buah dalam unit

Rumus:

$$\text{Jumlah Penjualan Minimal (Unit)} = \frac{\text{Kontribusi Penjualan Minimal Produk } i}{P_i}$$

$$\text{Jumlah penjualan minimal} = \frac{\text{Rp } 308.248.773}{\text{Rp } 3.562} = 86.538,1171 \text{ unit}$$

2. Kontribusi penjualan minimal sirup buah dalam rupiah

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi penjualan minimal sirup buah} &= \text{Rp } 379.196.424 \times 0,1871 \\ &= \text{Rp } 70.947.651 \end{aligned}$$

Kontribusi penjualan minimal jus buah dalam unit

Rumus:

$$\text{Jumlah Penjualan Minimal (Unit)} = \frac{\text{Kontribusi Penjualan Minimal Produk } i}{P_i}$$

$$\text{Jumlah penjualan minimal} = \frac{\text{Rp } 70.947.651}{\text{Rp } 26.790} = 2.648,2886 \text{ unit}$$

5.2.9 Pembuktian Penentuan Penjualan Minimal Tahun 2016

LAPORAN		
A. PENJUALAN		
Produk Jus Buah	86.538,1171 x Rp 3.562 = Rp 308.248.773,1102	
Produk Sirup Buah	2.648,2886 x Rp 26.790 = Rp 70.947.651,594	
Total Penjualan		Rp 379.196.424
B. BIAYA		
Biaya Tetap		Rp 50.101.540
Biaya Variabel :		
Produk Jus buah	86.538,1171 x Rp 1.988,5326 = Rp 172.083.986,3079	
Produk Sirup Buah	2.648,2886 x Rp 14.592,8287 = Rp 38.646.021,8879	
Total Biaya		(Rp 260.831.548)
C. RUGI/LABA		Rp 118.365.716

5.4.1 Margin Of Safety Tahun 2016

Rumus :

$$\begin{aligned} & \textit{Margin of Safety} \\ &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan Tingkat BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\% \end{aligned}$$

Keterangan :

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

Penjualan yang direncanakan = Besarnya Penjualan Minimal yang harus dicapai pada satuan rupiah

Penjualan Tingkat BEP = Titik impas dalam satuan Rupiah

Diketahui :

Penjualan yang direncanakan = Rp 379.196.424

Penjualan Tingkat BEP = Rp 112.772.096

Jawab :

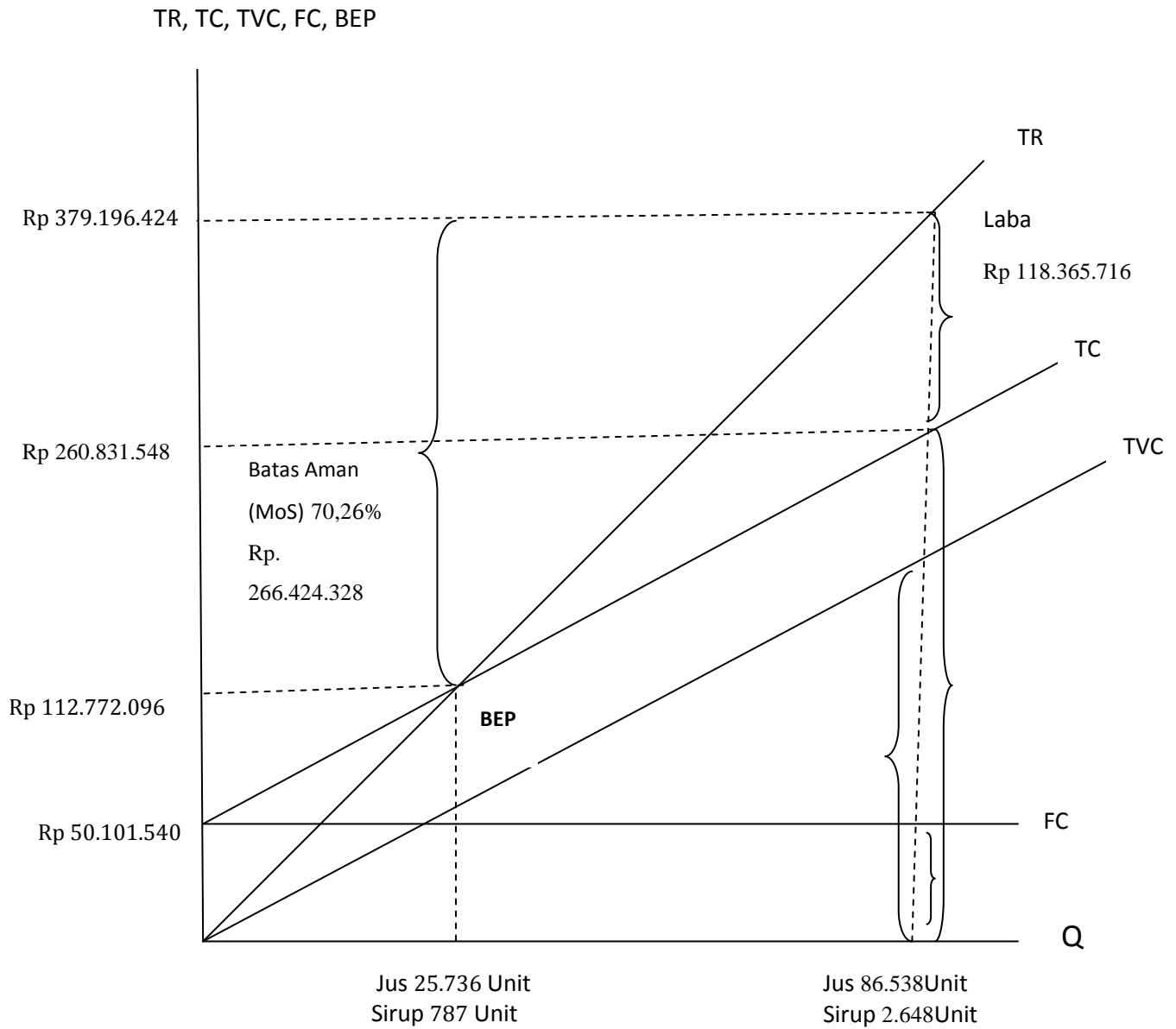
$$\textit{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp } 379.196.424 - \text{Rp } 112.772.096}{\text{Rp } 379.196.424} \times 100\%$$

$$\textit{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp } 266.424.328}{\text{Rp } 379.196.424} \times 100\%$$

$$\textit{Margin of Safety} = 0,7026024 \times 100\%$$

$$\textit{Margin of Safety} = 70,2602427\% (70,26\%)$$

Gambar 5.2 : Perencanaan Laba Tahun 2016 Dengan Menggunakan Metode Penjualan Minimal, *Break Even Point*, dan *Margin Of Safety*.



Keterangan :

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

Berdasarkan penghitungan Breakeven Point menggunakan data perusahaan tahun 2015 diketahui titik impas dimana $TR = TC$ berada pada titik penjualan produk A = 23.189,3946 unit (pembulatan 23.190Unit) dan Produk B = 690,512217 unit (pembulatan 690 unit) dengan Biaya Total dan Pendapatan Total sebesar Rp. 100.527.133.

Berdasarkan penghitungan Break Even Point menggunakan data keuangan perusahaan di masalalu dan di olah dengan metode least square maka diketahui titik impas atau *Break Even Point* tahun 2016 dimana $TR = TC$ berada pada titik penjualan produk jus buah = 25.736,226 unit unit (pembulatan 25.736) dan produk sirup buah = 787,5946 unit (pembulatan 787 unit) dengan biaya total sama dengan pendapatan total yaitu sebesar Rp 112.772.096.

Agar pada tahun 2016 dapat tercapai laba yang diinginkan perusahaan yaitu sebesar Rp 118.365.716 maka digunakan penentuan penjualan minimal. Untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 118.365.716 perusahaan harus memproduksi dan menjual produk jus buah sebanyak 86.538,1171 unit (pembulatan 86.538 unit) dan produk sirup buah sebanyak 2.648,2886 unit (pembulatan 2.648 unit), dengan penjualan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 379.196.424 yang terdiri dari kontribusi penjualan produk jus buah : Rp 308.248.773 dan kontribusi penjualan produk sirup buah : Rp 70.947.651 dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 260.831.548.

Berdasarkan data diatas dapat dibuat perencanaan produksi untuk tahun 2016 sebagai berikut :

Produk	Rencana Produksi (unit)	Biaya Variabel Per Unit	Total Biaya Variabel
Jus Buah	86.538,1171	Rp 1.988,5326	Rp 172.083.986,3079
Sirup Buah	2.648,2886	Rp 14.592,8287	Rp 38.646.021,8879

Biaya Tetap	Rp 50.101.540
Total Budget Produksi	Rp 260.831.548

Tabel 5.3 Rencana dan Budget Produksi 2016

Rencana produksi sudah di ketahui dan data tersebut dapat dijadikan acuan target penjualan produk perbulan adalah sebagai berikut:

1. Produk A = 86.538 Unit : 12 Bulan = 7.211,5 Unit/Bulan
2. Produk B = 2.648 Unit : 12 Bulan = 220,666667 Unit/Bulan

Margin of Safety atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan adalah 70,26% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun melebihi Rp. 266.424.328 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 379.196.424 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pengumpulan dan pengolahan data, kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis sebagai berikut :

1. Berdasarkan penghitungan Break Even Point menggunakan data keuangan perusahaan maka diperoleh titik impas atau *Break Even Point* tahun 2016 dimana $TR = TC$ berada pada titik penjualan produk jus buah = 25.736,226 unit (pembulatan 25.736) atau sebesar Rp 91.672.437 dan produk sirup buah = 787,5946 unit (pembulatan 787 unit) atau sebesar Rp 21.099.659 dengan biaya total sama dengan pendapatan total yaitu sebesar Rp 112.772.096.
2. Agar pada tahun 2016 dapat tercapai laba yang diinginkan perusahaan yaitu sebesar Rp 118.365.716, maka digunakan penentuan penjualan minimal. Untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 118.365.716 perusahaan harus menjual produk jus buah sebanyak 86.538,1171 unit (pembulatan 86.538 unit) atau sebesar Rp 308.248.773 dan produk sirup buah sebanyak 2.648,2886 unit (pembulatan 2.648 unit) atau sebesar Rp 70.947.651, dengan penjualan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 379.196.424 dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 260.831.548.
3. *Margin of Safety* atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan adalah 70,26% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun melebihi Rp. 266.424.328 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 379.196.424 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

6.2 Saran

Saran yang diberikan oleh penulis kepada perusahaan adalah sebagai berikut :

- ✓ Perusahaan hendaknya mampu mengendalikan biaya-biaya yang digunakan perusahaan dalam proses produksi agar biaya yang keluar berjalan beriringan dengan pendapatan perusahaan sehingga perusahaan tidak ragu menargetkan laba menargetkan laba yang lebih besar pada periode selanjutnya.
- ✓ Pemilik Perusahaan hendaknya tetap melakukan analisa Break Even Point untuk Perencanaan Produksi untuk tahun yang akan datang, terbukti bahwa analisa Break Even Point yang tepat akan bermanfaat dalam pencapaian efektifitas Produksi.
- ✓ Perusahaan hendaknya melakukan perhitungan margin of safety agar perusahaan dapat menentukan seberapa batas aman penurunan penjualan produk untuk tahun yang ditentukan.
- ✓ Berdasarkan analisis yang telah dibuat, penulis menyarankan acuan rencana produksi untuk tahun 2016 untuk Perusahaan CV Winner Perkasa Indonesia Unggul sebagai berikut :

Berdasarkan data diatas dapat dibuat perencanaan produksi untuk tahun 2016 sebagai berikut :

Produk	Rencana Produksi (unit)	Biaya Variabel Per Unit	Total Biaya Variabel
Jus Buah	86.538,1171	Rp 1.988,5326	Rp 172.083.986,3079
Sirup Buah	2.648,2886	Rp 14.592,8287	Rp 38.646.021,8879
Biaya Tetap			Rp 50.101.540
Total Budget Produksi			Rp 260.831.548

Tabel 6.1 Rencana dan Budget Produksi 2016

Rencana produksi sudah di ketahui dan data tersebut dapat dijadikan acuan target penjualan produk perbulan adalah sebagai berikut:

1. Produk A = 86.538 Unit : 12 Bulan = 7.211,5 Unit/Bulan
2. Produk B = 2.648 Unit : 12 Bulan = 220,666667 Unit/Bulan

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafarrudin. 1991. *Alat-alat Pembelanjaan*. Yogyakarta : Penerbit Anchioffset.
- Djarwanto. 1984. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Karnadi, Steve H. 1993. *Manajemen Pembelanjaan*. Jakarta : Yayasan Promotio Humana.
- Koesoemah, R. Soemita Adi. 1976. *Biaya dan Harga Pokok*. Bandung : CV Tarsit.
- Manullang, M. 1990. *Pokok-pokok Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : Liberty.
- Milton F. Usry, Hammer Lawrence dan Carter William K. 1994. *Cost Accounting*, Edisi kesebelas. Jakarta : South-Western.
- Mulyadi. 1992. *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*. Yogyakarta : BPFE
- Riyanto Bambang. 1994. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Sigit, Soehardi. 1990. *Analisa Break-Even*. Yogyakarta : BPFE.
- Simamora, Henry. 2002. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta : EKONISIA.
- Ud, Mas. 1990. *Akuntansi manajemen*. Yogyakarta : BPFE.

LAMPIRAN

KETERANGAN	Hal	TAHUN				
		2011	2012	2013	2014	2015
1 Pemakaian Bahan Baku						
- Pembelian Bahan Baku		Rp 17,741,458	Rp 18,132,917	Rp 18,424,167	Rp 19,314,167	Rp 20,212,500
- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun		Rp 1,500,000	Rp 1,800,000	Rp 2,025,000	Rp 2,100,000	Rp 2,250,000
- Bahan Baku Siap Produksi		Rp 19,241,458	Rp 19,932,917	Rp 20,449,167	Rp 21,414,167	Rp 22,462,500
- Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun		Rp 1,800,000	Rp 2,025,000	Rp 2,100,000	Rp 2,250,000	Rp 2,400,000
Total Pemakaian Bahan Baku		Rp 17,441,458	Rp 17,907,917	Rp 18,349,167	Rp 19,164,167	Rp 20,062,500
2 Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 19,200,000	Rp 19,200,000	Rp 19,200,000	Rp 24,000,000	Rp 24,000,000
3 Biaya Over Head Pabrik						
- Biaya Bahan Penolong (gula pasir, cmc & bahan lainnya)		Rp 24,131,700	Rp 18,420,000	Rp 19,080,000	Rp 19,500,000	Rp 21,000,000
- Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung		Rp 24,000,000	Rp 24,000,000	Rp 24,000,000	Rp 28,800,000	Rp 33,600,000
- Biaya Listrik		Rp 2,400,000	Rp 2,640,000	Rp 3,070,000	Rp 3,180,000	Rp 5,246,640
- Biaya Air		Rp 4,021,950	Rp 4,082,400	Rp 4,132,800	Rp 4,334,400	Rp 4,536,000
- Biaya Telepon		Rp	Rp 1,800,000	Rp 1,800,000	Rp 1,800,000	Rp 1,800,000

		1,800,000				
- Biaya Penyusutan Mesin		Rp 155,000	Rp 155,000	Rp 155,000	Rp 155,000	Rp 155,000
- Biaya Penyusutan Peralatan		Rp 743,000	Rp 743,000	Rp 743,000	Rp 743,000	Rp 743,000
Total BOP		Rp 57,251,650	Rp 51,840,400	Rp 52,980,800	Rp 58,512,400	Rp 67,080,640
Harga Pokok Produksi (1+2+3)		Rp 93,893,108	Rp 88,948,317	Rp 90,529,967	Rp 101,676,567	Rp 111,143,140
Persediaan Barang Setengah Jadi Dan Barang Jadi						
- Persediaan Barang Setengah Jadi Dan Barang Jadi Awal Tahun		Rp 6,960,000	Rp 8,352,000	Rp 9,396,000	Rp 9,744,000	Rp 11,520,000
- Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual		Rp 100,853,108	Rp 97,300,317	Rp 99,925,967	Rp 111,420,567	Rp 122,663,140
- Persediaan Barang Setengah Jadi Dan Barang Jadi Akhir Tahun		Rp 8,352,000	Rp 9,396,000	Rp 9,744,000	Rp 11,520,000	Rp 13,593,600
Total Harga Pokok Penjualan		Rp 92,501,108	Rp 87,904,317	Rp 90,181,967	Rp 99,900,567	Rp 109,069,540

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Penjualan	Rp 284,081,100	Rp 291,748,200	Rp 295,328,400	Rp 341,241,600	Rp 393,238,800
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 92,501,108	Rp 87,904,317	Rp 90,181,967	Rp 99,900,567	Rp 109,069,540
3	Laba Kotor (1 - 2)	Rp 191,579,992	Rp 203,843,883	Rp 205,146,433	Rp 241,341,033	Rp 284,169,260
	Biaya Usaha					
	- Gaji Pemasaran	Rp 24,000,000	Rp 24,000,000	Rp 24,000,000	Rp 28,800,000	Rp 28,800,000
	- Biaya Promosi	Rp 2,000,000	Rp 2,240,000	Rp 2,240,000	Rp 2,290,000	Rp 2,290,000
	- Biaya Administrasi Dan Umum	Rp 3000000	Rp 3,000,000	Rp 3,200,000	Rp 3,300,000	Rp 3,600,000
	- Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 987,000	Rp 987,000	Rp 987,000	Rp 987,000	Rp 987,000
	- Biaya Penyusutan dan Bangunan	Rp 4,250,000	Rp 4,250,000	Rp 4,250,000	Rp 4,250,000	Rp 4,250,000
	- Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000
	- Biaya Pengemasan	Rp 82,943,800	Rp 90,477,600	Rp 91,563,200	Rp 96,025,600	Rp 100,404,000
4	Total Biaya Usaha	Rp 115,380,800	Rp 126,154,600	Rp 127,440,200	Rp 136,852,600	Rp 141,531,000
5	Laba Usaha (3 - 4)	Rp 76,199,192	Rp 77,689,283	Rp 77,706,233	Rp 104,488,433	Rp 142,638,260
6	Biaya Bunga	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
7	Laba Sebelum Pajak (5 - 6)	Rp 76,199,192	Rp 77,689,283	Rp 77,706,233	Rp 104,488,433	Rp 142,638,260
	Pajak					
	- Pajak Pendapatan (10%)	Rp 7,619,919	Rp 7,768,928	Rp 7,770,623	Rp 10,448,843	Rp 14,263,826
8	Total Pajak	Rp 7,619,919	Rp 7,768,928	Rp 7,770,623	Rp 10,448,843	Rp 14,263,826
	Laba Setelah Pajak (7 - 8)	Rp 68,579,273	Rp 69,920,355	Rp 69,935,610	Rp 94,039,590	Rp 128,374,434

