

**ANALISIS TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) UNTUK
MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN PADA PO OEI HOK HOO**

TUGAS AKHIR

**Disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi D-IV
Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta**



Oleh :

NAMA : WARMA MARTURIA INGGRIANINGTYAS

NIM : 1712037

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

2016

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR :

**ANALISIS TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) UNTUK
MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN PADA PO OEI HOK HOO**

DISUSUN OLEH :

NAMA : WARMA MARTURIA INGGRIANINGTYAS

NIM : 1712037

JURUSAN : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

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

Jakarta, Oktober 2016

Dosen Pembimbing

Drs. Marison Sitorus, MM

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR :

“Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) untuk Menentukan Volume Penjualan pada PO Oei Hok Hoo”

DISUSUN OLEH :

Nama : Warma Marturia Inggrianingtyas

NIM : 1712037

Program Studi : Manajemen Bisnis Industri

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta pada hari Senin tanggal 24 Oktober 2016.

Jakarta, 24 Oktober 2016

Penguji 1,

Penguji 3,

(Dra. Sri Daryuni, MM)

(Drs. Ubaldus Upa, MS)

Penguji 2,

Penguji 4,

(Drs. Atang Sugiyono, M.Si)

(Drs. Marison Sitorus, MM)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : WARMA MARTURIA INGGRIANINGTYAS

NIM : 1712037

Judul Tugas Akhir : **“ANALISIS TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*)
UNTUK MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PO OEI HOK HOO”**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan Tugas Akhir ini saya buat dan saya selesaikan sendiri, dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, melalui tanya jawab maupun asistensi serta buku-buku acuan yang tertera dalam referensi pada karya tugas akhir ini, dan bukan merupakan duplikasi karya tulis orang lain. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumbernya dengan jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, Oktober 2016

Yang membuat pernyataan,

WARMA MARTURIA

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama Mahasiswa : Warma Marturia Inggrianingtyas

NIM : 1712037

Dosen Pembimbing : Drs. Marison Sitorus, MM

No	Tanggal	Pokok Bahasan	Keterangan	Paraf
1.	7 Juni 2016	Pengajuan proposal TA	ACC	
2.	10 Juni 2016	Pengajuan Bab I	Revisi	
3.	13 Juni 2016	Bab I	ACC	
4.	20 Juni 2016	Pengajuan Bab II	ACC	
5.	21 Juni 2016	Pengajuan Bab III	Revisi	
6.	27 Juni 2016	Bab III	Revisi	
7.	29 Juni 2016	Bab III	ACC	
8.	12 Juli 2016	Pengajuan Bab IV	Revisi	
9.	14 Juli 2016	Bab IV	ACC	
10.	18 Juli 2016	Pengajuan Bab V	Revisi	
11.	25 Juli 2016	Bab V	ACC	
12.	27 Juli 2016	Pengajuan Bab VI	Revisi	
13.	15 Agustus 2016	Bab VI	Revisi	
14.	15 Agustus 2016	Bab VI	ACC	

Mengetahui,

KA Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Pembimbing

Drs. Mulyono, MM

NIP : 195309011983031001

Drs. Marison Sitorus, MM

NIP : 19306201989031003

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur penyusun panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala kasih dan karunia-Nya, penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program Diploma IV jurusan Manajemen Bisnis Industri di Politeknik STMI Jakarta.

Dalam kesempatan ini penyusun memaparkan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis Titik impas (*Break Even Point*) untuk menentukan volume penjualan pada PO Oei Hok Hoo”, sehingga diharapkan dengan tersusunnya Tugas Akhir ini maka dapat memberikan bahan untuk lebih memperdalam pengetahuan bagi penyusun maupun mahasiswa pada umumnya.

Keberhasilan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak yang tidak ternilai harganya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-sebesarnya kepada:

1. Kedua orang tua yang telah mencurahkan begitu banyak doa, kasih sayang, serta dukungan baik secara moril maupun materil sehingga penyusun mampu menyelesaikan Tugas Akhir.
2. Bapak Drs. Mustofa, ST, MT selaku direktur Politeknik STMI Jakarta.
3. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku ketua jurusan Administrasi Bisnis Otomotif.
4. Bapak Drs. Marison Sitorus, MM sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan nasihat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku sekretaris jurusan Administrasi Bisnis Otomotif yang telah memberikan berbagai dukungan dan kemudahan dalam hal administrasi.
6. Ibu Eniwati Raharjo selaku pemilik PO Oei Hok Hoo yang telah mengizinkan penyusun untuk melaksanakan PKL di perusahaan beliau.

7. Ibu Hertin sebagai pembimbing yang telah memandu penyusun selama melaksanakan PKL.
8. Ibu Suwarti Parmo beserta keluarga yang telah mengizinkan penyusun untuk tinggal di rumah beliau selama pelaksanaan PKL.
9. Pendeta dan jajaran pengerja di GBI Griya Pratama yang telah membantu mendoakan penyusun.
10. Para sahabat yang telah memberikan semangat.
11. Rekan-rekan seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2012 yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan Tugas Akhir.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya pengalaman dan kemampuan yang dimiliki oleh penyusun. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang sangat membangun sangat penyusun harapkan dari para pembaca.

Akhir kata penyusun berharap semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Jakarta, Oktober 2016

Penyusun

ABSTRAKSI

PO Oei Hok Hoo adalah Industri Kecil Menengah yang memproduksi kecap manis. Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan pada tahun selanjutnya yaitu sebesar Rp 300.000.000/tahun, sehingga perlu dilakukan penghitungan untuk menentukan volume penjualan di tahun 2017 agar keuntungan yang direncanakan oleh perusahaan dapat tercapai. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Break Even Point*, metode penentuan penjualan minimal dan *Margin of Safety*. Dari hasil analisis yang dilakukan, *Break Even Point* pada tahun 2015 adalah Rp 164.900.694. . Analisis selanjutnya dengan metode penentuan penjualan minimal, untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 300.000.000, pada tahun 2017 perusahaan harus memproduksi dan menjual kecap manis sebanyak 32.305 unit dengan pendapatan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 629.939.969 dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 329.939.969. Tingkat keamanan (*Margin of Safety*) terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 74% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun sebanyak Rp 465.039.275 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 629.939.969 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kata kunci : *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Penjualan minimal

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAKSI	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
Bab I Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
Bab II Landasan Teori	
2.1 Pengertian Biaya	6
2.2 Klasifikasi Biaya	6
2.3 Pengertian Laba	8
2.4 Pengertian Analisis Titik Impas (<i>Break Even Point</i>).....	8
2.5 Tujuan Titik Impas (<i>Break Even Point</i>).....	9

2.6 Asumsi Titik Impas (<i>Break Even Point</i>).....	11
2.7 Rumus BEP	14
2.8 Penggambaran grafik	15
2.9 Penentuan penjualan minimal	17
2.10 Tingkat Keamanan (<i>Margin of Safety</i>).....	19
2.11 Kerangka Pemikiran.....	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data.....	21
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.3 Metode Pengolahan dan Analisis Data	22

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Profil Perusahaan	29
4.2 Sejarah Umum Perusahaan	29
4.3 Struktur Organisasi Perusahaan	30
4.4 Deskripsi Pekerjaan	33
4.5 Pengelolaan Usaha	33
4.5.1 Aspek Pemasaran.....	35
4.5.2 Aspek Produksi.....	39
4.5.3 Aspek Personalia	51
4.5.4 Aspek Keuangan.....	53

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1 Menentukan unsur tetap dan variabel pada biaya semi variabel.....	63
5.2 Mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.	66
5.3 Penghitungan Titik Impas (<i>Break Even Point</i>)	67
5.3.1 Pembuktian BEP	69
5.4 Penghitungan penjualan minimal.....	71
5.4.1 Pembuktian penjualan minimal	74
5.5 Menghitung Tingkat Keamanan (<i>Margin of Safety</i>).....	76
5.6 Pembahasan BEP	78
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	79
6.2 Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	82

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Biaya pemasaran tahun 2015	39
Tabel 4.2 Biaya bahan baku tahun 2015	45
Tabel 4.3 Mesin.....	48
Tabel 4.4 Peralatan.....	48
Tabel 4.5 Biaya produksi tahun 2015	50
Tabel 4.6 Daftar tenaga kerja	51
Tabel 4.7 Tenaga kerja bagian produksi	52
Tabel 4.8 Biaya investasi	54
Tabel 4.9 Harga pokok penjualan per 31 Desember 2015	58
Tabel 4.10 Laporan laba rugi per 31 Desember 2015.....	59
Tabel 4.11 Laporan perubahan modal per 31 Desember 2015	60
Tabel 4.12 Laporan arus kas per 31 Desember 2015	61
Tabel 4.13 Laporan neraca per 31 Desember 2015.....	62
Tabel 5.1 Biaya listrik tahun 2015	63
Tabel 5.2 Biaya telepon tahun 2015.....	65
Tabel 5.3 Pengelompokkan biaya tahun 2015	66
Tabel 5.4 Pembuktian BEP	69
Tabel 5.5 Pembuktian penjualan minimal.....	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Contoh Penggambaran Grafik BEP	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	33
Gambar 4.2 Kecap Botol Kaca Ukuran 650 ml	40
Gambar 4.3 Penyortiran Kedelai.....	41
Gambar 4.4 Pencucian Kedelai	42
Gambar 4.5 Perebusan Kedelai	42
Gambar 4.6 Penyaringan Kedelai	43
Gambar 4.7 <i>Finishing</i>	43
Gambar 4.8 Pembungkusan/ <i>packaging</i> kecap	44
Gambar 4.9 Bakul	46
Gambar 4.10 Ember dan gayung.....	46
Gambar 4.11 Kursi jongkok.....	46
Gambar 4.12 Mesin penempel segel	46
Gambar 4.13 Alat pengaduk	47
Gambar 4.14 Kain penyaring	47
Gambar 4.15 Layout perusahaan.....	49
Gambar 5.1 Grafik BEP	70
Gambar 5.2 Penjualan minimal.....	75
Gambar 5.3 Tingkat keamanan (<i>Margin of Safety</i>).....	77

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

PO Oei Hok Hoo adalah salah satu UKM yang memproduksi kecap lokal di daerah Purwodadi. Perusahaan tersebut memproduksi dan memasarkan kecap manis dengan bahan utama kedelai hitam.

Tujuan utama PO Oei Hok Hoo adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk menjaga kelangsungan hidup serta kelancaran operasinya.

Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan di tahun 2017 sebesar Rp 300.000.000/tahun. Namun, pada PO Oei Hok Hoo tidak ada analisa perhitungan volume penjualan yang diperlukan agar mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.

Salah satu alat yang dapat digunakan untuk perencanaan laba adalah Analisis Titik Impas (*Break Even Point*). Melalui Analisis Titik Impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya semi variabel, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Analisis titik impas memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus dijual untuk memperoleh laba sesuai dengan yang ditargetkan atau yang diinginkan.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) untuk menentukan volume penjualan pada PO Oei Hok Hoo”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana perusahaan mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel?
2. Kapan terjadinya titik impas (*Break Even Point*) pada perusahaan?
3. Jika perusahaan menetapkan keuntungan sejumlah Rp 300.000.000/tahun berapa banyak produk yang harus terjual di tahun tersebut?
4. Berapa presentase *Margin of Safety* pada tingkat penjualan BEP terhadap tingkat penjualan yang direncanakan?

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai arah yang jelas serta tidak menyimpang dari topik yang telah ditentukan, maka penulis membatasi permasalahan sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan menggunakan data dari aspek keuangan, dalam hal ini biaya tetap, biaya semi variabel, biaya variabel, dan harga jual produk per unit, serta data-data yang bersangkutan lainnya dari aspek pemasaran, produksi, dan personalia.
2. Dalam penganalisisan kriteria, pengukuran data yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut :
 - a. Penggolongan biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel
 - b. Analisa Titik Impas (*Break Even Point*)
 - c. Analisa Penjualan Minimal

d. Analisa Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengelompokkan biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel perusahaan.
2. Untuk mengetahui kapan terjadinya titik impas (*break even point*) pada perusahaan.
3. Untuk mengetahui berapa banyak volume penjualan yang diperlukan untuk dicapai dalam jangka waktu satu tahun agar mendapatkan keuntungan sejumlah Rp 300.000.000 pada tahun 2017.
4. Untuk mengetahui presentase *Margin of Safety* pada tingkat penjualan BEP terhadap tingkat penjualan yang direncanakan.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan di Politeknik STMI Jakarta, serta untuk menambah wawasan tentang pengembangan usaha, prosedur penelitian, serta ilmu-ilmu lain yang penulis pelajari selama menempuh kuliah di jurusan Manajemen Bisnis Industri.

b. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi perusahaan untuk mengetahui kapan titik impas terjadi, mengetahui volume penjualan produk

yang diperlukan untuk mendapatkan keuntungan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik perusahaan ketika merencanakan tingkat keuntungan perusahaan per tahun.

c. Bagi pembaca

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi dalam penelitian yang sejenis.

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 menguraikan tentang latar belakang permasalahan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian dan 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 serta mengenai pengertian istilah-istilah yang digunakan.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan jenis data yang digunakan, metode pengumpulan data serta metode pengolahan dan analisa data.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi pengumpulan berbagai data yang diperlukan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, dimana pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisi analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Biaya

Menurut Mursyidi (2008 : 14) Biaya dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan saat ini maupun pada saat yang akan datang. Pada saat akan/telah melakukan suatu kegiatan untuk tujuan tertentu, misalnya akan membuat barang, tentu akan mengeluarkan uang dan menggunakan alat atau benda lainnya yang dimiliki. Uang atau alat yang akan atau telah digunakan untuk kegiatan tersebut dikategorikan sebagai biaya.

2.2 Klasifikasi Biaya

Biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Biaya dalam hubungannya dengan produk

Dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat diklasifikasikan menjadi biaya yang sifatnya berhubungan langsung dengan suatu produk yang dihasilkan, dan biaya yang mempunyai hubungan tidak langsung dengan suatu produk.

Biaya yang mempunyai hubungan langsung dengan suatu produk dikenal dengan nama Biaya Produksi. Biaya produksi pada dasarnya dibagi menjadi tiga jenis, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku langsung adalah biaya bahan yang secara langsung dan merupakan bagian pokok dari barang tersebut. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat secara langsung merubah bahan baku menjadi suatu produk dan pembebanan biayanya dapat ditelusuri pada setiap jenis produk yang dihasilkan. Biaya overhead pabrik dapat terdiri dari bahan baku tidak

langsung dan semua biaya produksi yang tidak dapat dibebankan secara langsung pada suatu produk selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Bahan tidak langsung adalah bahan yang bukan menjadi unsur utama dalam suatu produk ; Sifatnya hanya sebagai pelengkap atau untuk memperlancar suatu proses produksi, misalnya bahan-bahan sejenis bahan bakar, dan bahan lain untuk pemeliharaan fasilitas. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak mempunyai akibat langsung pada pembentukan suatu produk, misalnya supervisor, pegawai bengkel dan pemeliharaan, dan tenaga administrasi pabrik.

Biaya yang mempunyai hubungan tidak langsung dengan suatu produk disebut biaya komersial. Biaya komersial dapat diklasifikasikan dalam dua jenis sesuai dengan fungsi dalam perusahaan, yaitu biaya pemasaran dan biaya administrasi umum. Biaya pemasaran adalah semua jenis biaya yang berhubungan dengan pelaksanaan dan penjualan produk; sedangkan biaya administrasi dan umum adalah semua jenis biaya yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan secara keseluruhan.

2. Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi

Biaya dapat diklasifikasikan atas dasar perubahan yang terjadi pada volume produksi atau produk yang dihasilkan atau produk yang terjual, yaitu dibagi menjadi biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya semi variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

Sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan. Contoh biaya variabel adalah

biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

Ada pula beberapa jenis biaya yang mengandung biaya tetap dan biaya variabel, namun yang bersifat tetap relatif kecil bila dibandingkan dengan sifat variabelnya. Jenis biaya ini diklasifikasikan sebagai biaya semi variabel (*semi variable cost*). Contoh biaya semi variabel adalah biaya listrik, biaya telepon, dan biaya pemeliharaan mesin.

2.3 Pengertian Laba

Menurut Al Haryono Jusup (2005 : 24) laba adalah selisih lebih antara pendapatan dengan biaya. Untuk mengetahui laba perusahaan, maka perlu dilakukan pencatatan laporan laba rugi dengan maksud untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu. Hasil operasi perusahaan diukur dengan membandingkan antara pendapatan perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Apabila pendapatan lebih besar daripada biaya, maka dikatakan bahwa perusahaan memperoleh laba.

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

Menurut Kasmir (2015 : 333) Analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak mendapatkan pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa yang unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Dalam rangka penentuan titik impas ini, perlu diketahui beberapa hal yang penting, agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu :

1. Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode;

2. Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan;
3. Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

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

Penggunaan analisis titik impas (*Break Even Point*) bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian di atas, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.

Penggunaan analisis titik impas (*Break Even Point*) memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk;
2. Menentukan harga jual per satuan;
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian;
4. Memaksimalkan jumlah produksi;
5. Merencanakan laba yang diinginkan; dan
6. tujuan lainnya.

Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan

biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini menyebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk.

Penentuan harga jual per satuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.

Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan atau tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar memproduksi secara efisien.

Arti menentukan perencanaan laba yang diinginkan adalah manajemen harus mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

2.6 Asumsi analisis titik impas (*break even point*)

Adapun asumsi-asumsi analisis titik impas (*break even point*) adalah sebagai berikut :

1. Biaya

Dalam analisis titik Impas (*break even point*), hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya pengelompokkan biaya tetap di satu sisi dan pengelompokkan biaya variabel di sisi lain. Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut :

- a. Pendekatan analistis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b. Pendekatan historis. Dalam hal ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

3. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. Biaya semi variabel

Beberapa jenis biaya yang mengandung biaya tetap dan biaya variabel, namun yang bersifat tetap relatif kecil bila dibandingkan dengan sifat variabelnya. Contoh biaya semi variabel adalah biaya listrik, biaya telepon, dan biaya pemeliharaan mesin.

Menentukan unsur-unsur tetap dan variabel pada biaya semi variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan terendah

Dalam metode titik tertinggi dan terendah, unsur beban semi variabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik-titik data (periode) yang dipilih dari data historis yang sedang di analisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah. Periode-periode ini biasanya, tetapi tidak harus, mempunyai jumlah biaya tertinggi dan terendah yang sedang dianalisis. Bila periode-periode yang mempunyai tingkat kegiatan tertinggi dan terendah tidak sama dengan periode-periode yang mempunyai tingkat tertinggi dan terendah yang sedang dianalisis, maka tingkat kegiatanlah yang harus digunakan untuk menentukan seleksi. Periode tertinggi dan terendah dipilih karena periode ini menunjukkan kondisi untuk dua tingkat kegiatan yang mempunyai selang waktu (interval) yang paling besar.

Contoh penghitungan :

	<u>Tingkat Kegiatan</u>	<u>Beban</u>
Tertinggi	48.000 jam	\$680
Terendah	<u>26.000 jam</u>	<u>\$500</u>
Perbedaan	22.000 jam	\$180

Total variabel : $\$180 : 22.000 \text{ jam} = 0,00818$ per jam tenaga kerja langsung

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Beban Total	\$680	\$500
Beban variabel (dibulatkan)	<u>\$393</u>	<u>\$213</u>
Beban tetap	\$287	\$287

Tingkat kegiatan tertinggi dan terendah berselisih 22.000 jam kerja langsung, dengan variasi biaya sebesar \$180. Asumsinya adalah perbedaan biaya pada kedua tingkat kegiatan diakibatkan oleh kegiatan yang diukur dan karena itu merupakan biaya variabel murni. Tarif variabel ditentukan dengan membagi selisih beban (\$180) dengan selisih kegiatan (22.000 jam kerja langsung). Dalam contoh ini, tarif variabel diperoleh sebesar \$0,00818 per jam kerja langsung. Total biaya variabel, baik pada kegiatan tertinggi maupun pada kegiatan terendah dapat ditentukan dengan mengalikan tarif variabel dengan tingkat kegiatan. Ini menghasilkan total biaya variabel untuk tingkat kegiatan tertinggi sebesar \$393 ($\$0,00818 \times 48.000$ jam) dan untuk tingkat kegiatan terendah sebesar \$213 ($0,00818 \times 26.000$ jam). Perbedaan antara beban total dengan total biaya variabel adalah biaya tetap, yang dalam contoh ini sebesar \$287. Beban tetap akan sama jumlahnya walaupun dihitung dari data tertinggi maupun terendah. Dengan diketahuinya unsur variabel dan tetap, beban total untuk berbagai tingkat kegiatan dapat dihitung.

2.7 Rumus BEP

$$TR = TC$$

$$P.Q = FC + V.Q$$

$$PQ - V.Q = FC$$

$$Q(P - V) = FC$$

Jadi,

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

Keterangan :

TR : Total pendapatan (*Total Revenue*)

TC : Total Biaya (*Total Cost*)

P : Harga jual per unit

Q : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap (*Fix Cost*)

V : Biaya variabel per unit

2.8 Penggambaran grafik

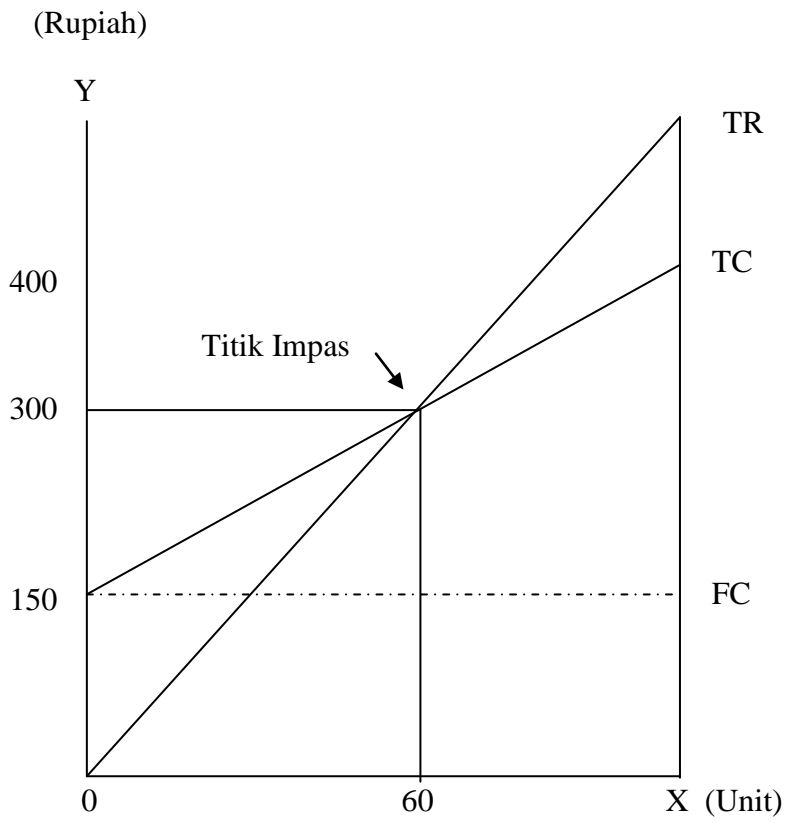
Menurut Bambang Riyanto (2010:361) Salah satu cara untuk menentukan *break even point* adalah dengan membuat gambar *break-even*. Dalam gambar tersebut akan nampak garis-garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penghasilan penjualan.

Besarnya volume produksi/penjualan dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu Y).

Dalam gambar *break-even point* dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X akan nampak besarnya *break-even* dalam unit. Kalau dari titik itu ditarik garis horizontal ke samping sampai sumbu Y, akan nampak besarnya *break-even* dalam rupiah.

Dalam menggambarkan garis biaya tetap dalam gambar *break-even* itu dapat dilakukan dengan menggambarkan garis biaya tetap secara horizontal sejajar dengan sumbu X, atau dengan menggambarkan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel.

Contoh :



Gambar 2.1 Contoh pembuatan grafik BEP

2.9 Penentuan Penjualan Minimal

Suatu perusahaan pasti selalu menetapkan keuntungan yang diinginkan lebih dulu sebelum kegiatan dijalankan. Oleh karena itu, sebelumnya perlu ditetapkan penjualan minimal yang harus dicapai sehingga keuntungan yang telah ditargetkan dapat tercapai.

Contoh :

PT Yumiko tahun 2007 mengalami titik impas pada penjualan (S) sebesar Rp 300.000. Biaya tetap (FC) yang dikeluarkan Rp 120.000. Diperkirakan penjualan harus ditetapkan untuk memperoleh keuntungan per tahun. Untuk tahun 2008 perusahaan menetapkan keuntungan sebesar Rp 50.000.

Pertanyaan :

Berapa penjualan minimal yang harus ditetapkan?

Seperti diketahui bahwa dalam keadaan BEP, besarnya biaya total sama dengan penjualan atau :

$$\text{Sales} = \text{VC} + \text{FC}$$

$$\text{VC} = \text{Sales} - \text{FC}$$

Jadi, dari soal diatas :

$$\text{VC} = 300.000 - 120.000 = 180.000$$

Penjualan minimal adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{FC}}{\text{S}}}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Rp } 120.000 + \text{Rp } 50.000 \\
 = & \frac{\text{Rp } 120.000 + \text{Rp } 50.000}{1 - \frac{6}{10}} \\
 & = \text{Rp } 425.000
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk memperoleh keuntungan sebesar Rp 50.000, diperlukan penjualan Rp 425.000. Hal ini dapat dibuktikan sebagai berikut :

Penjualan		Rp 425.000
VC (60% X sales)	= Rp 255.000	
FC	= <u>Rp 120.000</u>	
Total Biaya		<u>Rp 375.000</u>
Keuntungan		Rp 50.000

2.10 Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

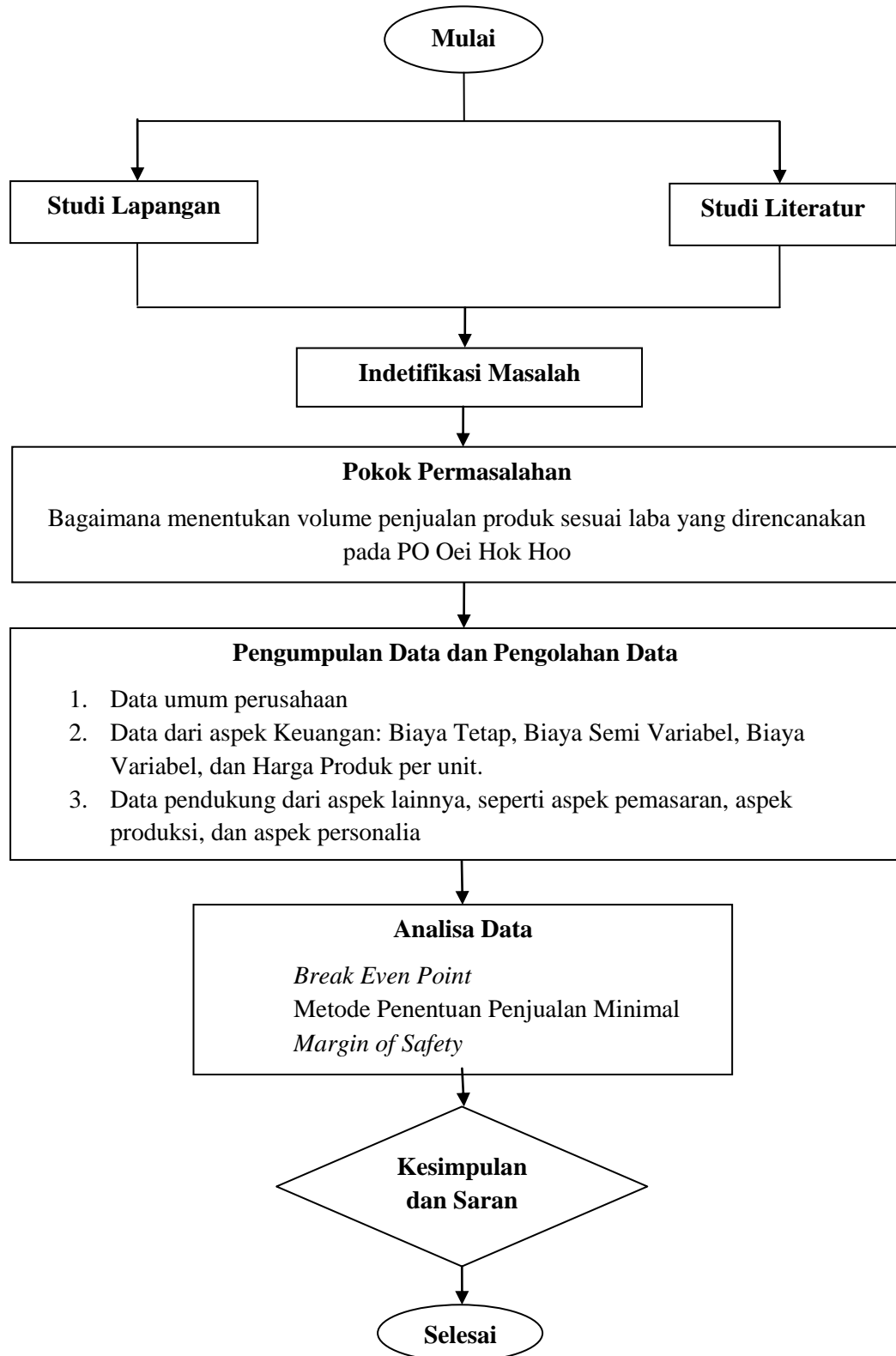
Tingkat Keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.

Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk mencari Tingkat Keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) adalah sebagai berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

2.11 Kerangka Pemikiran



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

Untuk melakukan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) untuk menghitung volume penjualan pada PO Oei Hok Hoo, penulis membutuhkan data keuangan berupa data penjualan dan laporan keuangan berupa laporan laba rugi dan laporan neraca perusahaan pada tahun 2015.

3.2 Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian lapangan (*field research*), yaitu mengadakan penelitian langsung dengan pihak perusahaan, dengan cara sebagai berikut:

- a. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara peneliti dengan narasumber atau sumber data. Dalam hal ini, penulis melakukan wawancara dengan pimpinan dan karyawan PO Oei Hok Hoo.

- b. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung atau peninjauan secara cermat dan langsung di lokasi penelitian, yaitu PO Oei Hok Hoo.

- c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan melihat dan mempelajari dokumen-dokumen yang ada pada PO Oei Hok Hoo, berupa catatan atas penjualan dan data-data lainnya yang dianggap perlu.

2. Penelitian Kepustakaan

Pengumpulan data diambil dari hasil buku-buku referensi yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*), untuk selanjutnya menjadi dasar dan acuan dalam pembuatan Tugas Akhir ini.

3.3 Metode Pengolahan dan Analisis Data

Dalam hal ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh ke dalam bentuk laporan keuangan melalui Microsoft Excel. Kemudian penulis menghitung dan menganalisis Titik Impas (*Break Even Point*) perusahaan secara manual. Adapun tahap-tahap analisis yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Menentukan unsur-unsur tetap dan variabel pada biaya semi variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan terendah

Dalam metode titik tertinggi dan terendah, unsur beban semi variabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik-titik data (periode) yang dipilih dari data historis yang sedang di analisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah. Periode-periode ini biasanya, tetapi tidak harus, mempunyai jumlah biaya tertinggi dan terendah yang sedang dianalisis. Bila periode-periode yang mempunyai tingkat kegiatan tertinggi dan terendah tidak sama dengan periode-periode yang mempunyai tingkat tertinggi dan terendah yang sedang dianalisis, maka tingkat kegiatanlah yang harus digunakan untuk menentukan seleksi. Periode tertinggi dan terendah dipilih karena periode ini menunjukkan kondisi untuk dua tingkat kegiatan yang mempunyai selang waktu (interval) yang paling besar.

Asumsinya adalah perbedaan biaya pada kedua tingkat kegiatan diakibatkan oleh kegiatan yang diukur dan karena itu merupakan biaya variabel murni. Tarif variabel ditentukan dengan membagi selisih beban dengan selisih kegiatan.. Total biaya variabel, baik pada kegiatan tertinggi maupun pada kegiatan terendah dapat ditentukan dengan mengalikan tarif variabel dengan tingkat kegiatan. Ini menghasilkan total biaya variabel untuk tingkat kegiatan tertinggi dan untuk tingkat kegiatan terendah. Perbedaan antara beban total dengan total biaya variabel adalah biaya tetap. Beban tetap akan sama jumlahnya walaupun dihitung dari data tertinggi maupun terendah.

2. Mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel

Dimana menurut Kasmir (2015 : 339) Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

Sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

3. Menentukan tingkat titik impas (*break even point*)

Menurut Kasmir (2015 : 333) Analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak mendapatkan pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Rumus yang digunakan :

$$Q = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

TR : Total pendapatan (*Total Revenue*)

TC : Total Biaya (*Total Cost*)

P : Harga jual per unit

Q : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap (*Fix Cost*)

VC : Biaya variabel (*Variable Cost*)

4. Penggambaran Grafik BEP

Menurut Bambang Riyanto (2010:361) Salah satu cara untuk menentukan *break even point* adalah dengan membuat grafik *break-even*. Dalam grafik tersebut akan nampak garis-garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penghasilan penjualan.

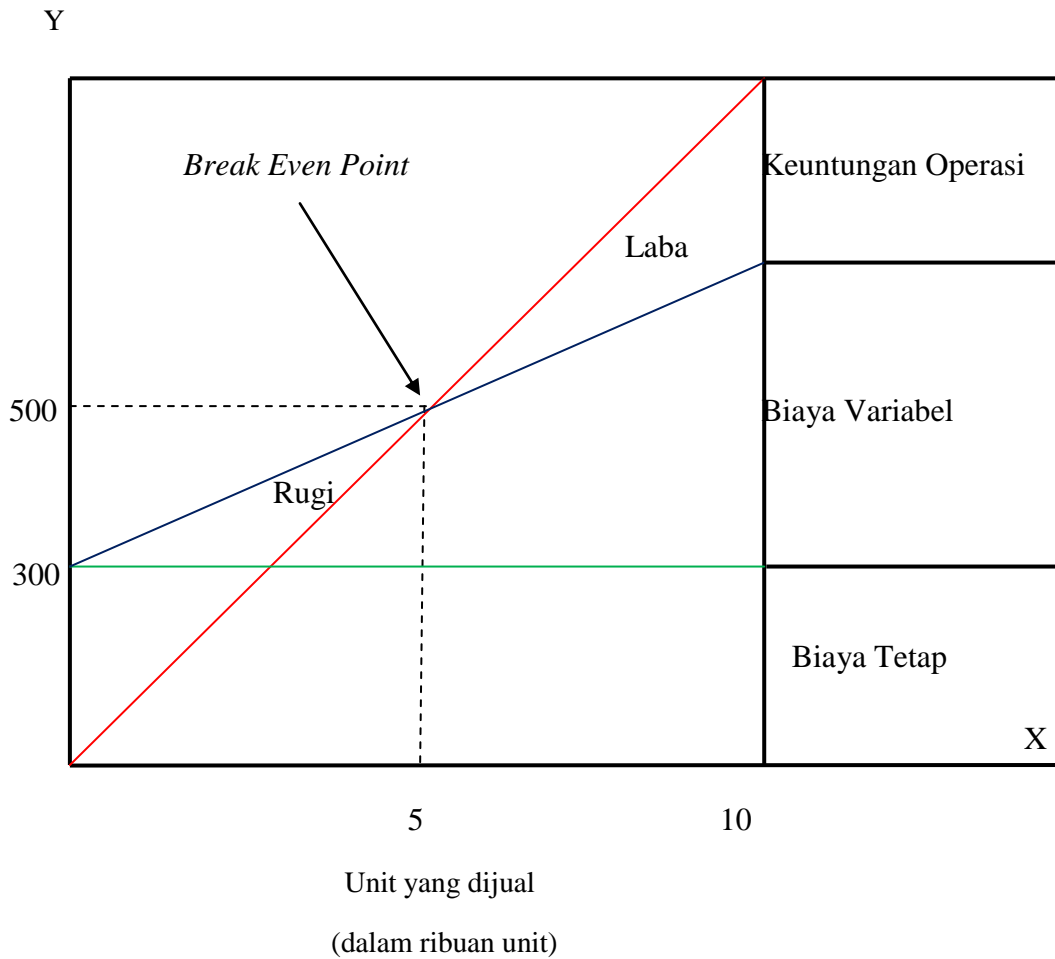
Besarnya volume produksi/penjualan dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu Y).

Dalam gambar *break-even point* dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X akan nampak besarnya *break-even* dalam unit. Kalau dari titik itu ditarik garis horizontal ke samping sampai sumbu Y, akan nampak besarnya *break-even* dalam rupiah.

Dalam menggambarkan garis biaya tetap dalam gambar *break-even* itu dapat dilakukan dengan menggambarkan garis biaya tetap secara horizontal sejajar dengan sumbu X, atau dengan menggambarkan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel.

Gambar 3.1 Contoh Penggambaran Grafik BEP

Penjualan dan biaya
(dalam ribuan rupiah)



Keterangan :

Dari gambar diatas nampak bahwa *break even point* tercapai pada volume penjualan sebesar Rp 500.000.000 atau dinyatakan dalam unit sebanyak 5.000 unit.

5. Menentukan penjualan minimal

Metode ini digunakan untuk mengetahui seberapa banyak penjualan dalam unit maupun rupiah untuk mendapatkan keuntungan yang telah ditetapkan.

Rumus yang digunakan :

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

Keterangan :

FC : Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC : Biaya Variabel (*Variable Cost*)

S : Penjualan (*Sales*)

P : Harga jual (*Price*)

5.1 Menentukan kapasitas penjualan minimal

$$\text{Kapasitas penjualan minimal} : \frac{\text{Penjualan minimal dalam rupiah}}{\text{Harga Jual}}$$

Hal tersebut didasarkan pada beberapa asumsi dasar, yaitu :

- Harga jual per unit produk tidak berubah
- Biaya variabel per unit produk yang tidak berubah

- Biaya tetap total yang tidak berubah

6. Menentukan Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Menurut Kasmir (2015 : 345) Tingkat Keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.

Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk mencari Tingkat Keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) adalah sebagai berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Profil Perusahaan

Perusahaan ini memproduksi kecap, berdiri pada tahun 1955 dan didirikan oleh Kustinah Raharjo (Kwee Swan Lo Nio). Bahan dasar yang digunakan dalam membuat kecap ini adalah kedelai hitam. Adapun profil PO Oei Hok Hoo adalah sebagai berikut :

Nama perusahaan	: PO Oei Hok Hoo
Nama pemilik	: Eniwati Raharjo
Jabatan	: Pimpinan (pemilik)
Jenis produk	: Kecap manis
Alamat usaha	:Jalan Siswomiharjo no.12, Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah
Luas perusahaan	: 240 m ²
Mulai berdiri	: Tahun 1955
Jumlah tenaga kerja	: 17 orang
No. SIUP	: 580/11.13/PK.I/VI/86/P I.
No. TDP	: 111955200494
No. NPWP	: 4. 10. 279. 8-504

4.2 Sejarah umum perusahaan

PO Oei Hok Hoo adalah salah satu perusahaan kecap lokal yang berdiri pada tahun 1955 didirikan oleh Bu Kustinah Raharjo atau yang juga dikenal dengan nama Kwee Swan Lo Nio. Awalnya produk perusahaan ini dikenal dengan nama kecap cap potret, tapi kemudian pada tahun 1961, Bu Kustinah mengubah nama perusahaannya menjadi PO Oei Hok Hoo untuk mengabadikan nama sang suami.

Meskipun bernama ‘Kecap Cap Udang’, uniknya proses pembuatan kecap manis tersebut tidak mengandung bahan udang sedikitpun. Mesin dan peralatan yang digunakan untuk pembuatan kecap masih sangat tradisional, yaitu menggunakan tungku dan kayu bakar.

Setelah Bapak Oei Hok Hoo dan Ibu Kustinah meninggal dunia, PO Oei Hok Hoo diwariskan kepada putri tunggal mereka, yaitu Bu Eniwati Raharjo. Di bawah kepemimpinan Ibu Eni (demikian beliau disapa), perusahaan tetap bertahan meski berkali-kali diterpa goncangan, seperti kenaikan harga bahan baku dan penurunan penjualan. Ibu Eni mengutarakan kunci sukses beliau sehingga PO Oei Hok Hoo tetap bertahan, yakni tetap menjaga kualitas rasa dan menjaga hubungan baik dengan para pelanggan.

Kini, Bu Eni sudah memiliki 17 orang karyawan yang tersebar di empat bagian, yakni bagian produksi, pemasaran, keuangan dan administrasi. Bu Eni tidak menduga bahwa mesin dan peralatan tradisional yang diwariskan oleh ibunya, ternyata masih bisa digunakan sampai sekarang, sehingga Ibu Eni tidak merasa perlu untuk membeli mesin baru yang lebih modern. Hingga saat ini, PO Oei Hok Hoo merupakan perusahaan kecap yang paling lama dan paling terkenal di Kabupaten Grobogan.

4.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Menurut Benny Winandri (2015 : 119) Struktur Organisasi dapat didefinisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal dengan mana organisasi dikelola. Struktur Organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan tetap hubungan-hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

Sedangkan Drs. M. Manullang (2009 : 61) mengungkapkan, menurut pola hubungan kerja, serta lalu lintas wewenang dan tanggung jawab, maka bentuk-bentuk organisasi itu dapat dibedakan sebagai berikut :

a. Bentuk Organisasi Garis

Organisasi Garis adalah bentuk organisasi yang tertua dan paling sederhana. Penciptanya adalah Henry Fayol dari Prancis. Sering juga disebut bentuk organisasi militer karena digunakan pada zaman dahulu di kalangan militer. Ciri-ciri bentuk organisasi garis adalah organisasi masih kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling kenal, serta spesialisasi kerja belum begitu tinggi.

Kebaikan :

- Kesatuan komando terjamin baik karena pimpinan berada di atas satu tangan.
- Proses pengambilan keputusan berjalan dengan cepat karena jumlah orang yang diajak berkonsultasi masih sedikit atau tidak ada sama sekali.
- Rasa solidaritas di antara karyawan umumnya tinggi karena saling mengenal.

Keburukan :

- Seluruh organisasi terlalu bergantung kepada satu orang sehingga kalau orang itu tidak mampu, seluruh organisasi akan terancam kehancuran.
- Adanya kecenderungan pimpinan bertindak secara otokratis.
- Kesempatan karyawan untuk berkembang terbatas.

b. Bentuk Organisasi Fungsional

Organisasi Fungsional diciptakan oleh F. W. Taylor, di mana segelintir pimpinan tidak mempunyai bawahan yang jelas sebab setiap atasan berwenang member komando kepada setiap bawahan, sepanjang ada hubungannya dengan fungsi atasan tersebut.

Kebaikan :

- Pembidangan tugas-tugas jelas.
- Spesialisasi karyawan dapat dikembangkan dan digunakan semaksimal mungkin.

- Digunakan tenaga-tenaga ahli dalam bidang sesuai dengan fungsi-fungsinya.

Keburukan :

- Karena adanya spesialisasi, sukar mengadakan *tour of duty*.
- Para karyawan lebih mementingkan bidangnya sehingga sukar melaksanakan koordinasi.

c. Bentuk Organisasi Garis dan Staf

Bentuk organisasi ini pada umumnya dianut oleh organisasi besar, daerah kerjanya luas dan mempunyai bidang-bidang tugas yang beraneka ragam serta rumit, serta jumlah karyawannya banyak. Penciptanya Harrington Emerson. Pada bentuk organisasi garis dan staf, terdapat satu atau lebih tenaga staf. Staf, yaitu orang yang ahli dalam bidang tertentu yang tugasnya member nasihat dan saran dalam bidangnya kepada pejabat pemimpin di dalam organisasi tersebut.

Kebaikan :

- Dapat digunakan oleh setiap organisasi besar, apa pun tujuannya, betapa pun luas tugasnya, dan betapa pun kompleks susunan organisasinya.
- Pengambilan keputusan yang sehat lebih mudah dapat diambil karena adanya staf ahli.
- Perwujudan "*the right man in the right place*" lebih mudah dilaksanakan.

Keburukan :

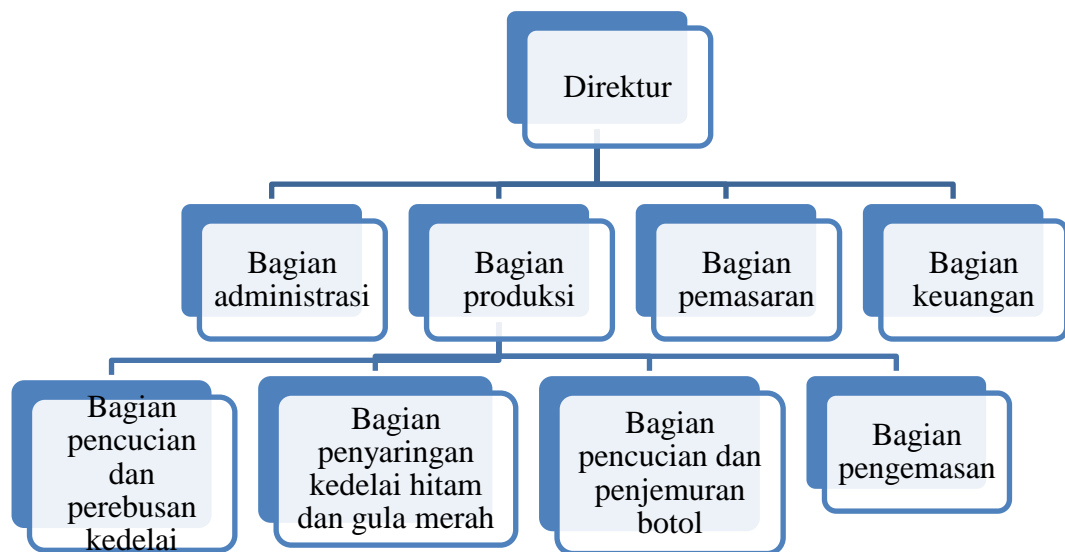
- Karena karyawan tidak saling mengenal, solidaritas sukar diharapkan.
- Karena rumit dan kompleksnya susunan organisasi, koordinasi kadang-kadang sukar diterapkan.
-

d. Bentuk Organisasi Staf dan Fungsional

Bentuk organisasi staf dan fungsional merupakan kombinasi dari bentuk organisasi fungsional dan bentuk organisasi garis dan staf. Kebaikan dan keburukan dari bentuk organisasi ini adalah kebaikan dan keburukan dari bentuk organisasi yang dikombinasikan.

Struktur organisasi yang digunakan pada PO Oei Hok Hoo adalah jenis *organisasi garis*, dimana Ciri-ciri bentuk organisasi garis adalah organisasi masih kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling kenal, serta spesialisasi kerja belum begitu tinggi.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : diolah

4.4 Deskripsi Pekerjaan

Menurut Gary Dessler (2015 : 120) Deskripsi pekerjaan adalah daftar yang berisi tugas, tanggung jawab, hubungan pelaporan, kondisi kerja, dan tanggung jawab kepenyeliaan dari suatu pekerjaan – salah satu hasil dari analisis pekerjaan.

Berikut adalah gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian pada PO Oei Hok Hoo :

- 1.) Direktur perusahaan :

- Menetapkan arah dan tujuan perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang.
- Memimpin, mengelola dan mengkoordinasi seluruh kegiatan perusahaan.
- Berperan mengambil keputusan tertinggi dalam perusahaan.

2.) Bagian administrasi :

- Melaksanakan *recruitment* pegawai, mengarahkan dan mengawasi para pegawai baru untuk dapat beradaptasi dengan dinamika perusahaan.
- Memastikan ketersediaan dan pengawasan penggunaan alat tulis kantor.
- Mengurus persiapan rapat dan mencatat seluruh hasil rapat.

3.) Bagian produksi :

- Bertanggung jawab atas alokasi dan kelancaran penggunaan sumber daya produksi serta terpenuhinya permintaan konsumen sesuai dengan rencana produksi.
- Melakukan proses pembuatan produk.
- Menggunakan dan memelihara mesin dan peralatan secara optimal.

4.) Bagian pemasaran :

- Mempromosikan produk perusahaan kepada konsumen.
- Mengatur sistem distribusi produk.
- Menciptakan, menumbuhkan dan memelihara kerja sama yang baik dengan konsumen.

5.) Bagian keuangan :

- Mengatur dan mencatat seluruh pemasukan dan transaksi pengeluaran perusahaan.
- Melakukan pencatatan anggaran pada setiap periode.
- Membuat laporan keuangan perusahaan secara berkala.

4.5 Pengelolaan Usaha

Berikut ini adalah penjabaran pengelolaan usaha PO Oei Hok Hoo yang didasarkan pada empat aspek, yaitu aspek pemasaran, produksi, keuangan dan personalia.

4.5.1 Aspek Pemasaran

Menurut Benny Winandri (2015 : 127) Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, menentukan tingkat harga, mempromosikannya agar produk dikenal konsumen, serta mendistribusikan produk ke tempat konsumen. Tujuan pemasaran adalah bagaimana agar produk yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen.

a.) Produk yang dipasarkan

Produk dari PO Oei Hok Hoo adalah kecap manis yang dikemas dalam wadah botol kaca.

b.) Wilayah pemasaran

Wilayah pemasaran produk dari PO Oei Hok Hoo mencakup mencakup Kecamatan Godong, Kuwu, Toroh, Gubug, seluruh wilayah Purwodadi dan beberapa kota di Jawa Tengah.

c.) Segmentasi pasar

Menurut Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra (2010 : 150) Segmentasi pasar adalah proses pengelompokkan pasar yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik.

Dalam menetapkan segmen pasar konsumen pemasar harus mencoba variabel segmentasi yang berbeda untuk menemukan cara terbaik melihat struktur pasar. Adapun variabel-variabel tersebut antara lain:

1. Segmentasi Demografis

Dimana pengelompokkan segmen pasar ditentukan berdasarkan usia, pendapatan, status pernikahan, gender, dan lain-lain.

Penetapan segmen pasar yang dilakukan oleh PO Oei Hok Hoo berdasarkan variabel – variabel demografis disajikan dalam tabel berikut :

Variabel Demografis	Keterangan
Usia	Anak-anak sampai orang dewasa
Pendapatan	Menengah kebawah < Rp 3.500.000
Status Pernikahan	Baik yang belum menikah maupun yang sudah menikah
Gender	Laki-laki dan perempuan

Sumber : Hasil wawancara,diolah

2. Segmentasi Psikografis

Dimana pengelompokkan segmen pasar ditentukan berdasarkan gaya hidup dan karakteristik kepribadian. Penetapan segmen pasar yang dilakukan oleh PO Oei Hok Hoo berdasarkan variabel – variabel psikografis disajikan dalam tabel berikut :

Variabel Psikografis	Keterangan
Gaya Hidup	Segmen pasar yang bergaya hidup sederhana dan menggemari produk lokal
Karakteristik Kepribadian	Hemat, menginginkan produk dengan kualitas baik tapi tetap dengan harga yang relatif murah

Sumber : Hasil wawancara,diolah

d.) Saluran distribusi

Untuk menyampaikan produk yang dihasilkan kepada konsumen dibutuhkan strategi distribusi yang tepat. Menurut Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra (2010 : 395) Saluran distribusi merupakan serangkaian kegiatan yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk dari penjual ke pembeli akhir.

Saluran distribusi yang digunakan oleh PO Oei Hok Hoo adalah sebagai berikut :

Produsen → Distributor → Konsumen

Distributor mengambil produk dari produsen, kemudian menjualnya kepada konsumen. Salah satu distributor kecap PO Oei Hok Hoo adalah Toko P&D Wijaya Baru yang letaknya tepat berada disamping perusahaan.

e.) Penjualan produk

Dengan harga jual kecap sebesar Rp 19.500 di tahun 2015, PO Oei Hok Hoo berhasil menjual produknya sebanyak 32.050 unit dengan total penjualan sebesar Rp 624.975.000.

f.) Promosi

Menurut Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra (2010 : 370) tujuan promosi adalah mendorong terjadinya pembelian secara berulang yang pada gilirannya mengarah pada terciptanya loyalitas merek dan “mengikat” pembeli pada produsen tertentu. Adapun bauran promosi terdiri dari :

1. Periklanan

Menurut Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra (2010 : 354) Program periklanan dirancang untuk mengubah konsumen dari tidak tahu tentang suatu merek menjadi bersedia mencoba, membeli, dan selanjutnya membeli ulang. Tujuan periklanan harus mencakup tiga sasaran utama komunikasi : Siapa *audiens* sasarannya, apa yang ingin dicapai, dan kapan sasaran tersebut harus diwujudkan. Periklanan dapat dilakukan dengan memanfaatkan media cetak maupun elektronik.

2. *Public Relations*

Public Relations merupakan fungsi manajemen yang mengevaluasi sikap publik, mengidentifikasi kebijakan dan prosedur organisasi demi kepentingan publik, dan melaksanakan program aksi dan komunikasi untuk membentuk pemahaman dan akseptansi publik.

3. *Personal Selling*

Personal Selling menekankan aspek penjualan melalui proses komunikasi *person-to-person*. *Personal Selling* memainkan peranan dominan dalam perusahaan industrial. Sedangkan dalam perusahaan yang memproduksi produk konsumen tidak tahan lama dan berharga murah, peranan *personal selling* cenderung minimal. Kendati demikian, *personal selling* merupakan komponen integral dalam komunikasi pemasaran terintegrasi dan bukan merupakan substitusi bagi unsur bauran promosi lainnya.

4. *Direct & Online Marketing*

Program *Direct & Online Marketing* merupakan sistem pemasaran interaktif yang menggunakan berbagai media komunikasi untuk meningkatkan respon langsung yang sifatnya spesifik dan terukur. Metode-metode pemasaran langsung meliputi katalog, pos, telepon, ponsel, mesin fax, internet, dan lain-lain.

Promosi yang dilakukan oleh PO Oei Hok Hoo adalah periklanan dengan memanfaatkan media cetak, yaitu brosur. Pada tahun 2015, PO Oei Hok Hoo mencetak dan menyebarkan brosur sebanyak 500 lembar, dimana biaya pembuatan brosur per lembarnya adalah Rp 500. Sehingga biaya promosi di tahun 2015 adalah :

$500 \text{ lembar} \times \text{Rp } 500 = \text{Rp } 250.000.$

g.) Pengemasan produk

Produk kecap manis yang diproduksi oleh PO Oei Hok Hoo dikemas dalam wadah botol kaca. Produk yang terjual pada tahun 2015 sebanyak 32.050 unit, sedangkan harga botol kaca per unitnya adalah Rp 1000. Sehingga, biaya kemasan produk pada tahun 2015 adalah :

$32.050 \text{ unit} \times \text{Rp } 1000 = \text{Rp } 32.050.000.$

h.) Pengiriman Produk

Apabila produk telah siap untuk dijual, bagian pemasaran PO Oei Hok Hoo akan mengirim barang ke toko, pasar, dan minimarket sesuai dengan wilayah pemasaran.

4.5.1.1 Biaya Pemasaran

Berikut adalah rincian biaya pemasaran tahun 2015 :

Tabel 4.1 Biaya Pemasaran Tahun 2015

No	Keterangan	Total
1.	Biaya Gaji Bagian Pemasaran	Rp 24.000.000
2.	Biaya Distribusi	
	a. Sewa Kontainer	Rp 10.000.000
	b. Bahan Bakar	Rp 3.500.000
	Total Biaya Distribusi	Rp 13.500.000
3.	Biaya Promosi	Rp 250.000
4.	Biaya Pengemasan produk	Rp 32.050.000
	Total Biaya Pemasaran	Rp 69.800.000

Sumber : Wawancara dan data diolah

4.5.2 Aspek Produksi

Menurut Benny Winandri (2015 : 144) Produksi adalah suatu kegiatan yang dapat menimbulkan tambahan manfaat atau menciptakan faedah baru. Manfaat atau faedah disini dapat berupa faedah bentuk, tempat, waktu atau kombinasinya.

PO Oei Hok Hoo memproduksi setiap hari Senin sampai Sabtu, mulai dari pukul 07.00-17.00 WIB, dimana para karyawannya mengerjakan produk disesuaikan dengan target perusahaan.

4.5.2.1 Produk yang dihasilkan

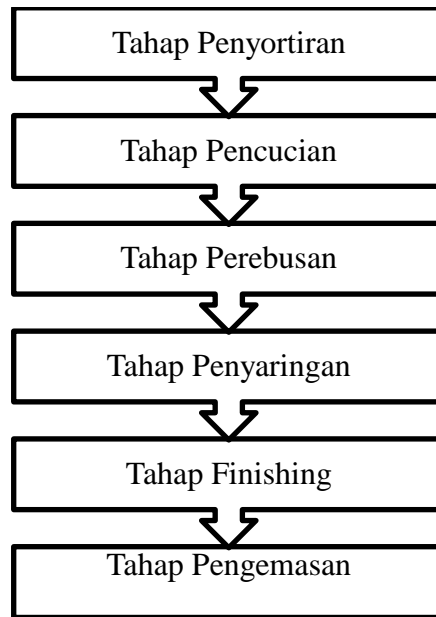
PO Oei Hok Hoo memproduksi kecap manis dengan kemasan ukuran 650 ml.



Gambar 4.2 Kecap botol kaca ukuran 650 ml

4.5.2.2 Proses Produksi

Menurut Benny Winandri (2015 : 144) Proses Produksi adalah tahapan kegiatan yang merubah sesuatu bernilai tambah. Berikut adalah proses produksi kecap manis pada perusahaan Kecap Cap Udang Ny. Oei Hok Hoo :



1. Tahap Penyortiran

Pada tahap ini, menyiapkan biji kedelai hitam yang tua. Bebas dari sisa tanaman batu, kerikil, tanah, biji kedelai tidak luka, bebas serangan hama dan penyakit, tidak memar atau rusak, kulit biji tidak keriput.



Gambar 4.3 Penyortiran kedelai

2. Tahap Pencucian

Setelah disortir, kedelai dicuci dengan air bersih. Tujuannya agar kotoran – kotoran yang masih melekat atau tercampur dapat hilang. Kedelai yang sudah dicuci dimasukkan ke dalam bakul.



Gambar 4.4 Pencucian kedelai

3. Tahap Perebusan

Pada tahap perebusan I yang berlangsung selama 2 jam atau sampai biji kedelai lunak, caranya biji kedelai dimasukan ke dalam tungku besar I. Kemudian kedelai hitam yang difermentasikan direndam dengan air garam selama 2 minggu.

Pada tahap perebusan II, sari kedelai hitam yang bercampur air garam itu kemudian direbus bersama bawang putih, air bersih dan gula jawa ke dalam tungku besar II supaya halus dan kental. Api tungku masak pun dijaga kestabilannya dengan selalu mengawasi kayu bakar yang digunakan.



Gambar 4.5 Perebusan kedelai

4. Tahap Penyaringan

Setelah perebusan tahap pertama kemudian disaring menggunakan kain. Setelah itu, hasil saringan direbus kembali sampai tiga kali mendidih atau sekitar dua jam. Kemudian hasil rebusan tahap kedua ini disaring kembali.



Gambar 4.6 Penyaringan kedelai

5. Tahap Finishing

Pada tahap ini, hasil rebusan kedua tadi siap untuk dimasukkan ke dalam botol.



Gambar 4.7 Finishing

6. Tahap Pembungkusan

Selanjutnya botol yang sudah siap diisi akan dibungkus dengan label terlebih dahulu kemudian dimasukkan ke dalam kardus sesuai dengan ukurannya dan siap untuk dikirim.



Gambar 4.8 Pembungkusan/packaging kecap

4.5.2.3 Bahan baku

Bahan baku yang digunakan oleh PO Oei Hok Hoo adalah :

- Kedelai hitam
- Gula merah
- Garam
- Bawang putih
- Kemiri
- Ketumbar
- Jinten
- Lengkuas
- Air

Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku tahun 2015

Bahan Baku	Pemakaian bahan baku	Harga per satuan	Biaya bahan baku
Kedelai hitam	5000 Kg	Rp 15.000	Rp 75.000.000
Gula merah	665 Kg	Rp 10.000	Rp 6.650.000
Garam	370 Kg	Rp 11.500	Rp 4.255.000
Jamur Tempe	815 Gram	Rp 12.500	Rp 10.187.500
			Rp 96.092.500

Sumber : Diolah

4.5.2.4 Mesin dan peralatan

Berikut adalah mesin dan peralatan yang digunakan oleh PO Oei Hok Hoo

:

Tungku Pemasak



Kayu Bakar



Gambar 4.9 Bakul



Gambar 4.10 Ember dan gayung



Gambar 4.11 Kursi jongkok



Gambar 4.12 Mesin penempel segel



Gambar 4.13 Alat pengaduk



Gambar 4.14 Kain penyaring



- *Tungku pemasak*, digunakan untuk merebus kedelai hitam serta gula merah.
- *Kayu bakar*, digunakan sebagai bahan bakar untuk memasak pada tungku.
- *Bakul*, merupakan wadah yang digunakan untuk penyimpanan kedelai hitam.
- *Gayung*, digunakan untuk menuang kecap yang sudah jadi dari ember ke dalam botol.
- *Bak pencuci botol*, yaitu tempat dimana botol kemasan dicuci.
- *Corong*, digunakan untuk menuang kecap yang sudah jadi dari ember ke dalam botol.
- *Kain penyaring*, digunakan untuk menyaring hasil fermentasi gula merah.
- *Press tutup botol*, digunakan untuk memasang tutup pada botol kemasan.
- *Alat pengaduk*, digunakan untuk mengaduk rebusan kedelai hitam dan gula merah pada tungku pemasak.
- *Mesin penempel segel*, digunakan untuk menempelkan segel pada botol.
- *Ember besar*, sebagai wadah kedelai hitam yang hendak dicuci serta wadah kecap yang sudah jadi.
- *Gentong*, sebagai wadah air bersih untuk memasak.

- *Sapu lidi*, digunakan untuk membersihkan hasil rebusan kedelai hitam dan gula merah yang tumpah keluar dari tungku.
- *Kursi jongkok*, sebagai tempat duduk bagi para pegawai yang melakukan pekerjaan di bagian penuangan kecap ke dalam botol dan bagian pemasangan tutup botol.

Tabel 4.3 Mesin

No	Mesin	Jumlah
1	Press tutup botol	2 unit
2	Mesin penempel segel	1 unit
	Total mesin	3 unit

Tabel 4.4 Peralatan

No	Peralatan	Jumlah
1.	Tungku pemasak	4 unit
2.	Kayu Bakar	1 truk engkel
3.	Bakul	12 unit
4.	Gayung	5 unit
5.	Bak pencuci botol	2 unit
6.	Corong	5 unit
7.	Alat penyaring	10 unit
8.	Kain penyaring	10 unit
9.	Alat pengaduk	4 unit
10.	Ember besar	16 unit
11.	Gentong	2 unit
12.	Sapu lidi	4 unit
13.	Kursi jongkok	5 unit
	Total peralatan	79 unit dan 1 truk engkel

Sumber : PO Oei Hok Hoo

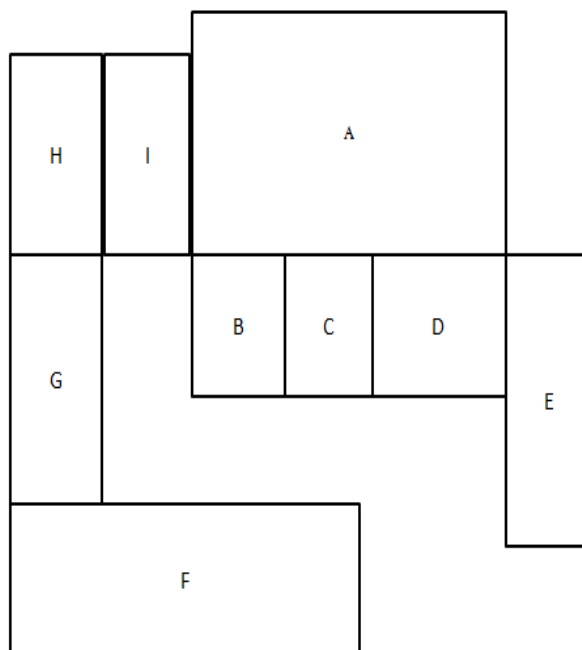
4.5.2.5 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Menurut Mursyidi (2008 : 15) Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat secara langsung merubah bahan baku menjadi suatu produk dan pembebanan biayanya dapat ditelusuri pada setiap jenis produk yang dihasilkan.

PO Oei Hok Hoo menetapkan upah bagi para tenaga kerja langsung berdasarkan volume produksi yang dihasilkan. Perusahaan menetapkan upah sebesar Rp 2.000 untuk setiap unit produk yang diproduksi. Sedangkan volume produksi perusahaan di tahun 2015 adalah 32.155 unit. Jadi, total biaya tenaga kerja langsung tahun 2015 adalah :

$$\text{Rp } 2.000 \times 32.155 \text{ unit} = \text{Rp } 64.310.000.$$

4.5.2.6 Layout perusahaan



Gambar 4.15 Layout Perusahaan

Keterangan :

A = Gudang bahan baku

B = Area pencucian dan perebusan kedelai

C = Area penyaringan kedelai hitam dan gula merah

D = Area pencucian dan penjemuran botol

E = Tempat packing

F = Kantor

G = Tempat finishing I

H = Tempat finishing II

I = Tempat fermentasi

4.5.2.7 Biaya Produksi

Rincian biaya produksi perusahaan tahun 2015 :

Tabel 4.5 Biaya Produksi tahun 2015

No	Jenis Biaya	Total
1.	Biaya Bahan Baku	Rp 96.092.500
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 64.310.000
3.	Biaya Overhead Pabrik :	
	Biaya Listrik	Rp 8.570.000
	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 4.000.000
	Total BOP	Rp 12.570.000
	Total Biaya Produksi	Rp 172.972.500

Sumber : Wawancara dan data diolah

4.5.3 Aspek Personalia

Dalam buku karangan Dr. T. Hani Handoko (2012 : 3) Menurut Flipppo, manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pelepasan sumber daya manusia agar tercapai berbagai tujuan individu dan perusahaan.

4.5.3.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pimpinan (pemilik). Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah orang – orang yang tinggal di Purwodadi. Dalam melakukan perekrutan biasanya PO Oei Hok Hoo melakukan percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam PO Oei Hok Hoo dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.6 Daftar Tenaga Kerja

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki – laki	Perempuan	
1.	Bidang Administrasi	-	1	1
2.	Bidang Produksi	5	8	13
3.	Bidang Pemasaran	2	-	2
4.	Bidang Keuangan	-	1	1
Total Karyawan				17

Sumber : PO Oei Hok Hoo

Karyawan dalam bidang produksi merupakan jumlah karyawan yang paling banyak. Ini dikarenakan dalam bidang produksi membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menyelesaikan target produksi yang ditentukan. Berikut adalah rincian jumlah karyawan dalam bidang produksi :

Tabel 4.7 Tenaga Kerja Bagian Produksi

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Ka. Produksi	-	1	1
2.	Bidang pencucian dan perebusan kedelai	-	3	3
2.	Penyaringan kedelai & gula merah	-	3	3
3.	Pencucian & penjemuran botol	2	-	2
4.	Finishing	1	1	2
5.	Pengemasan	2	-	2
Total Karyawan Bagian Produksi				13

Sumber :PO Oei Hok Hoo

4.5.3.2 Penilaian Kinerja (evaluasi)

Menurut Gary Dessler (2015 : 330) Penilaian kinerja berarti mengevaluasi kinerja karyawan di masa sekarang dan/atau di masa lalu secara relatif terhadap standar kinerjanya. Penilaian kinerja yang dilakukan di PO Oei Hok Hoo adalah dengan mengevaluasi sikap, perilaku, kedisiplinan dan produktivitas kerja karyawan setiap sebulan sekali.

4.5.3.3 Kompensasi Kerja Karyawan

Menurut Gary Dessler (2015 : 417) Kompensasi karyawan meliputi semua bentuk bayaran yang diberikan kepada karyawan dan timbul dari hubungan kerja mereka.

Kompensasi yang diberikan oleh PO Oei Hok Hoo adalah cara pemberian gaji yang sesuai dengan jabatan masing-masing bagian dan untuk tenaga kerja pada bagian produksi, disesuaikan dengan jumlah produk yang dihasilkan.

4.5.3.4 Pemutusan Hubungan Kerja

Dalam Undang-undang No.13 tahun 2003 Pasal 1 ayat 25 : Pemutusan hubungan kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dengan pengusaha. Pemutusan hubungan kerja mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan karena dengan adanya pemutusan kerja, maka perusahaan wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dan harus sesuai dengan masa kerja karyawan tersebut.

Dalam hal ini, pemutusan hubungan kerja yang diterapkan oleh PO Oei Hok Hoo adalah bila ada karyawan yang melakukan kesalahan seperti malas, melalaikan tugas dan sering melanggar perjanjian yang telah disepakati antara karyawan dengan pemilik selama masa kerja berlangsung. Pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan cara baik-baik yaitu dengan membicarakannya secara tertutup antara karyawan dengan pemilik, agar kedua belah pihak sama-sama menemukan titik terang dan tidak saling merugikan satu sama lain.

4.5.4 Aspek Keuangan

Menurut Benny Winandri (2015 : 156) Mengelola suatu usaha dengan baik, bukan hanya dilakukan oleh usaha yang besar saja. Tetapi usaha kecil dan menengah harus melakukan pengelolaan keuangan dengan baik dan benar. Karena kinerja keseluruhan suatu usaha bisnis sangat dipengaruhi oleh kinerja keuangan usaha yang bersangkutan. Adapun aspek keuangan perusahaan selama lima tahun terakhir adalah sebagai berikut :

4.5.4.1 Biaya Investasi

Pada saat mendirikan perusahaan, modal yang digunakan serta dikeluarkan berasal dari modal pribadi (modal sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut :

Tabel 4.8 Biaya Investasi

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
1.	Aktiva Berwujud		
	Tanah	240 m ²	Rp 360.000.000
	Bangunan	50 m ²	Rp 100.000.000
	Total Tanah dan Bangunan		Rp 460.000.000
	Mesin		
	Press Tutup Botol	2 Unit	Rp 1.000.000
	Mesin Penempel Segel	1 Unit	Rp 400.000
	Total Mesin	3 Unit	Rp 1.400.000
	Peralatan		
	Tungku pemasak	4 unit	Rp 32.000.000
	Kayu Bakar	1 truk engkel	Rp 200.000
	Bakul	12 unit	Rp 600.000
	Gayung	5 unit	Rp 100.000
	Bak pencuci botol	2 unit	Rp 200.000
	Corong	5 unit	Rp 50.000
	Alat penyaring	10 unit	Rp 500.000
	Kain penyaring	10 unit	Rp 200.000
	Alat pengaduk	4 unit	Rp 120.000
	Ember besar	16 unit	Rp 640.000
	Gentong	2 unit	Rp 90.000
	Sapu lidi	4 unit	Rp 32.000
	Kursi jongkok	5 unit	Rp 100.000
	Total Peralatan	79 unit dan 1 truk engkel	Rp 34.832.000
	Inventaris Kantor		
	Meja	1 Unit	Rp 450.000
	Kursi	4 unit	Rp 1.200.000
	Lemari Berkas	1 Unit	Rp 700.000
	Telepon Kantor	1 Unit	Rp 275.000
	Total Inventaris Kantor	7 Unit	Rp 2.625.000
	Total Aktiva Berwujud		Rp 498.857.000
2.	Aktiva Tak Berwujud		
	SIUP	Berkas	Rp 2.000.000
	TDP	Berkas	Rp 2.000.000
	Total Aktiva Tak Berwujud		Rp 4.000.000
	Total Aktiva		Rp 502.857.000

Sumber : PO Ny. Oei Hok Hoo

4.5.4.2 Penyusutan Aktiva tetap

Berdasarkan tabel investasi diatas, berikut ini adalah biaya penyusutan aktiva tetap PO Oei Hok Hoo setiap tahunnya :

a.) Bangunan

Harga perolehan = Rp 100.000.000

Nilai sisa = Rp 10.000.000

Umur Ekonomis = 20 tahun

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan/tahun} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}} \\ &= \frac{\text{Rp } 100.000.000 - \text{Rp } 10.000.000}{20 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 4.500.00 \end{aligned}$$

b.) Mesin

Harga perolehan = Rp 1.400.000

Nilai sisa = Rp 280.000

Umur Ekonomis = 10 tahun

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan/tahun} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.400.000 - \text{Rp } 280.000}{10 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 112.000 \end{aligned}$$

c.) Peralatan

Harga perolehan = Rp 34.832.000

$$\begin{aligned}
\text{Nilai sisa} &= \text{Rp } 6.966.400 \\
\text{Umur Ekonomis} &= 10 \text{ tahun} \\
\text{Penyusutan/tahun} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}} \\
&= \frac{\text{Rp } 34.832.000 - 6.966.400}{10 \text{ tahun}} \\
&= \text{Rp } 2.786.560
\end{aligned}$$

d.) Inventaris Kantor

$$\begin{aligned}
\text{Harga perolehan} &= \text{Rp } 2.625.000 \\
\text{Nilai sisa} &= \text{Rp } 525.000 \\
\text{Umur Ekonomis} &= 5 \text{ tahun} \\
\text{Penyusutan/tahun} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}} \\
&= \frac{\text{Rp } 2.625.000 - 525.000}{5 \text{ tahun}} \\
&= \text{Rp } 420.000
\end{aligned}$$

e.) Perizinan

$$\begin{aligned}
\text{Harga perolehan} &= \text{Rp } 4.000.000 \\
\text{Nilai sisa} &= \text{Rp } 800.000 \\
\text{Umur Ekonomis} &= 5 \text{ tahun} \\
\text{Penyusutan/tahun} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 4.000.000 - \text{Rp } 800.000}{5 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 640.000 \end{aligned}$$

4.5.4.3 Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan laporan tertulis yang memberikan informasi kuantitatif tentang posisi keuangan dan perubahan-perubahannya, serta hasil yang dicapai selama periode tertentu. Laporan keuangan dapat dijadikan media yang dapat dipakai untuk meneliti kondisi kesehatan perusahaan, dimana laporan keuangan tersebut terdiri dari laporan harga pokok penjualan, laporan rugi/laba, laporan perubahan modal, laporan arus kas, neraca.

1. Harga Pokok Penjualan

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

Tabel 4.9 Harga Pokok Penjualan tahun 2015

PO OEI HOK HOO HARGA POKOK PENJUALAN PER 31 DESEMBER 2015	
Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	
Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7.845.000
Pembelian Bahan Baku	Rp 96.092.500
Persediaan Bahan Baku Siap Produksi	Rp 103.937.500
Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 7.845.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 96.092.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 64.310.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	
Biaya Listrik	Rp 8.570.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 4.000.000
Total BOP	Rp 12.570.000
Total Harga Pokok Produksi	Rp 172.972.500
Persediaan Barang Jadi	
Persediaan Barang Jadi Awal Tahun	Rp 2.047.500
Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual	Rp 170.925.000
Persd Barang Jadi Akhir Tahun	Rp 2.047.500
Total Harga Pokok Penjualan	Rp 168.877.500

Sumber : Wawancara dan data diolah

2. Laporan Rugi Laba

Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba. Laporan laba rugi disusun dengan maksud untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu. Dengan kata lain, laporan laba rugi menggambarkan keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya.

Tabel 4.10 Laporan rugi laba tahun 2015

PO OEI HOK HOO LAPORAN RUGI LABA 31 DESEMBER 2015	
Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp 624.975.000
Harga Pokok Penjualan	Rp (168.877.500)
Laba Kotor	Rp 456.097.500
Biaya Usaha :	
Biaya Pemasaran	Rp 69.800.000
Biaya Gaji Pimpinan	Rp 36.000.000
Biaya Gaji Bag. Administrasi	Rp 18.000.000
Biaya Gaji Bag. Keuangan	Rp 18.000.000
Biaya Telepon Kantor	Rp 5.000.000
Biaya Perlengkapan Kantor	Rp 500.000
Total Biaya Usaha	Rp (147.300.000)
Biaya Penyusutan :	
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 4.500.000
Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 2.898.560
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 420.000
Biaya Amortisasi Perizinan	Rp 640.000
Total Biaya Penyusutan	Rp (8.458.560)
Total Biaya Usaha Setelah Penyusutan	Rp 155.758.560
Laba Sebelum Pajak/EBT	Rp 300.338.940
Pajak Pendapatan (10%)	Rp (30.033.894)
Laba Setelah Pajak/EAT	Rp 270.305.046

Sumber : Wawancara dan data diolah

3. Laporan Perubahan Modal

Hasil operasi perusahaan yang berupa laba atau rugi akan berpengaruh terhadap modal pemilik. Apabila perusahaan memperoleh laba, maka laba tersebut akan menambah modal pemilik. Sebaliknya jika perusahaan menderita rugi, maka modal pemilik menjadi berkurang. Modal pemilik dapat juga berubah karena adanya tambahan investasi yang dilakukan oleh si pemilik, atau karena pemilik

mengambil harta perusahaan untuk keperluan pribadi. Dengan demikian modal pemilik akan bertambah :

- 1.) Karena adanya tambahan investasi oleh pemilik.
- 2.) Karena perusahaan mendapatkan laba.

Di lain pihak modal pemilik akan berkurang :

- 1.) Karena pemilik melakukan pengambilan harta perusahaan untuk keperluan pribadi (disebut pengambilan *prive*).
- 2.) Karena perusahaan menderita rugi.

Informasi tentang perubahan modal pemilik biasanya dituangkan dalam sebuah laporan yang disebut laporan perubahan modal. Dalam laporan ini digambarkan alasan yang menjadi penyebab perubahan jumlah modal pemilik.

Tabel 4.11 Laporan Perubahan Modal tahun 2015

PO OEI HOK HOO			
LAPORAN PERUBAHAN MODAL			
PER 31 DESEMBER 2015			
Modal Awal Periode		Rp	688.836.200
Laba Setelah Pajak	Rp	270.305.046	
Prive	Rp	10.000.000	
Pertambahan Modal		Rp	260.305.046
Modal Akhir Periode		Rp	949.141.246

Data diolah

4. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan laporan keuangan yang berisi informasi aliran kas masuk dan aliran kas keluar dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Manfaat dari laporan arus kas ini adalah untuk menyediakan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama satu periode, serta untuk membantu investor, kreditur dan pihak lain yang berkepentingan dalam menganalisa kas.

Tabel 4.12 Laporan Arus Kas tahun 2015

PO OEI HOK HOO		
LAPORAN ARUS KAS		
PER 31 DESEMBER 2015		
No	Keterangan	Jumlah
1	Arus Kas Masuk	Rp 624.975.000
2	Arus Kas Keluar	
	Harga Pokok Penjualan	Rp 168.877.500
	Biaya Usaha	Rp 147.300.000
	Pajak	Rp 30.033.894
	Total Arus Kas Keluar	Rp (346.211.394)
3.	Selisih Kas	Rp 278.763.606
4.	Selisih Kas Awal	Rp 165.586.700
	Saldo Kas Akhir	Rp 444.350.306

Data diolah

5. Neraca

Neraca atau sering disebut juga laporan posisi keuangan adalah suatu daftar yang menggambarkan aktiva (harta kekayaan), kewajiban dan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu saat tertentu.

Tabel 4.13 Laporan Neraca tahun 2015

PO OEI HOK HOO LAPORAN NERACA PER 31 DESEMBER 2015	
Keterangan	Jumlah
Aktiva	
Aktiva Lancar	
Kas	Rp 444.350.306
Perlengkapan Kantor	Rp 500.000
Persediaan Bahan Baku	Rp 7.845.000
Persediaan Barang Jadi	Rp 2.047.500
Jumlah Aktiva Lancar	Rp 454.742.806
Aktiva Tetap	
Aktiva Tetap Berwujud	
1. Tanah	Rp 360.000.000
2. Bangunan	Rp 100.000.000
(Akum. Peny Bangunan)	Rp (4.500.000)
Nilai Buku Bangunan	Rp 95.500.000
3. Mesin & Peralatan	Rp 36.232.000
(Akum Peny Mesin & Peralatan)	Rp (2.898.560)
Nilai Buku Mesin & Peralatan	Rp 33.333.440
4. Inventaris	Rp 2.625.000
(Akum Peny Inventaris)	Rp (420.000)
Nilai Buku Inventaris	Rp 2.205.000
Jumlah Aktiva Tetap Berwujud	Rp 491.038.440
Aktiva Tidak Berwujud	
Perizinan	Rp 4.000.000
(Amortisasi Peny Perizinan)	Rp (640.000)
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp 3.360.000
Jumlah Aktiva	Rp 949.141.246
Pasiva	
Modal Sendiri	Rp 949.141.246
Jumlah Pasiva	Rp 949.141.246

Data diolah

BAB V

ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1 Menentukan unsur-unsur tetap dan variabel pada biaya semi variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan terendah

1.) Biaya Listrik

Tabel 5.1 Biaya Listrik tahun 2015

Bulan	Biaya Listrik	Jam Kerja
Jan	Rp 750.000	6.000 jam
Feb	Rp 715.000	5.500 jam
Mar	Rp 530.000	4.250 jam
Apr	Rp 600.000	4.000 jam
Mei	Rp 600.000	4.500 jam
Juni	Rp 875.000	7.000 jam
Juli	Rp 800.000	6.000 jam
Agust	Rp 1.000.000	8.000 jam
Sep	Rp 800.000	6.000 jam
Okt	Rp 750.000	6.000 jam
Nov	Rp 550.000	4.500 jam
Des	Rp 600.000	4.500 jam
Total	Rp 8.570.000	66.250 jam

Sumber : Diolah

Dengan menggunakan data diatas, unsur-unsur tetap dan variabel ditentukan sebagai berikut :

	Tingkat Kegiatan (Jam)	Biaya
Tertinggi	8.000 jam	Rp 1.000.000
Terendah	4.000 jam	Rp 530.000
Perbedaan	4.000 jam	Rp 470.000

Sehingga tarif variabel : $\text{Rp } 470.000 : 4.000 \text{ jam} = \text{Rp } 117,5 \text{ per jam kerja.}$

Penghitungan unsur biaya tetap :

	Tertinggi	Terendah
Biaya Total	Rp 1.000.000	Rp 530.000
Biaya Variabel :		
Rp 117,5 X 8000 jam	Rp 940.000	
Rp 117,5 X 4000 jam		Rp 470.000
Biaya Tetap	Rp 60.000	Rp 60.000

Jadi, biaya listrik terdiri dari biaya variabel Rp 117,5 per jam kerja dan biaya tetap Rp 60.000 per bulan.

- Unsur variabel pada biaya listrik per tahun : $Rp\ 117,5 \times 66.250\ jam = Rp\ 7.784.375$
- Unsur tetap pada biaya listrik per tahun : $Rp\ 60.000 \times 12\ bulan = Rp\ 720.000$

2.) Biaya Telepon

Tabel 5.2 Biaya telepon tahun 2015

Bulan	Biaya Telepon	Jam Kerja
Jan	Rp 350.000	6.000 jam
Feb	Rp 350.000	5.500 jam
Mar	Rp 300.000	4.250 jam
Apr	Rp 400.000	4.000 jam
Mei	Rp 300.000	4.500 jam
Juni	Rp 500.000	7.000 jam
Juli	Rp 450.000	6.000 jam
Agust	Rp 400.000	8.000 jam
Sep	Rp 500.000	6.000 jam
Okt	Rp 500.000	6.000 jam
Nov	Rp 450.000	4.500 jam
Des	Rp 500.000	4.500 jam
Total	Rp 5.000.000	66.250 jam

Sumber : Diolah

Dengan menggunakan data diatas, unsur-unsur tetap dan variabel ditentukan sebagai berikut :

	Tingkat Kegiatan (Jam)	Biaya
Tertinggi	8.000	Rp 500.000
Terendah	4.000	Rp 300.000
Perbedaan	4.000	Rp 200.000

Sehingga tarif Variabel : $\text{Rp } 200.000 : 4.000 \text{ jam} = \text{Rp } 50 \text{ per jam kerja.}$

Penghitungan unsur biaya tetap :

	Tertinggi	Terendah
Biaya Total	Rp 500.000	Rp 300.000
Biaya Variabel :		
50 X 8.000	Rp 400.000	
50 X 4.000		Rp 200.000
Biaya Tetap	Rp 100.000	Rp 100.000

Jadi, biaya telepon terdiri dari biaya variabel Rp 50 per jam kerja dan biaya tetap Rp 100.000 per bulan.

- Unsur variabel pada biaya telepon per tahun : Rp 50 X 66.250 jam = Rp 3.312.500
- Unsur tetap pada biaya telepon per tahun : Rp 100.000 X 12 bulan = Rp 1.200.000

5.2. Mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel

Tabel 5.3 Pengelompokkan biaya

Uraian	Data perusahaan per 31 Desember 2015	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Gaji Pimipinan	Rp 36.000.000	
Biaya Gaji Bag. Administrasi	Rp 18.000.000	
Biaya Gaji Bag. Keuangan	Rp 18.000.000	
Biaya Gaji Bag. Pemasaran	Rp 24.000.000	
Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Rp 8.458.560	
Biaya Listrik	Rp 720.000	Rp 7.784.375
Biaya Telepon	Rp 1.200.000	Rp 3.312.500
Biaya Bahan Baku		Rp 96.092.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 64.310.000
Biaya Perlengkapan Kantor		Rp 500.000
Biaya Pengemasan Produk		Rp 32.050.000
Biaya Distribusi		Rp 13.500.000
Biaya Promosi		Rp 250.000
Biaya Pemeliharaan Mesin		Rp 4.000.000
Jumlah	Rp 106.378.560	Rp 221.799.375

Biaya Variabel per unit = Total biaya variabel : Total penjualan (dalam unit)

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per unit} &= \text{Rp } 221.799.375 : 32.050 \text{ unit} \\ &= \text{Rp } 6.920,417317 \end{aligned}$$

5.3 Penghitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Kasmir (2015 : 333) Analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak mendapatkan pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Rumus :

$$Q = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

TR : Total pendapatan (*Total Revenue*)

TC : Total Biaya (*Total Cost*)

P : Harga jual per unit

Q : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap (*Fix Cost*)

VC : Biaya variabel (*Variable Cost*)

Dari data sebelumnya diketahui :

$$FC = \text{Rp } 106.378.560$$

$$P = \text{Rp } 19.500$$

$$V = \text{Rp } 6.920,417317$$

Sehingga tingkat titik impas (*Break Even Point*) perusahaan tahun 2015 adalah :

$$\begin{aligned} Q &= \frac{FC}{P - V} \\ &= \frac{\text{Rp } 106.378.560}{\text{Rp } 19.500 - \text{Rp } 6.920,417317} \\ &= 8.456,44587 \text{ Unit.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} TR &= P \cdot Q \\ &= \text{Rp } 19.500 \times 8.456,44587 \text{ Unit} \\ &= \text{Rp } 164.900.694 \end{aligned}$$

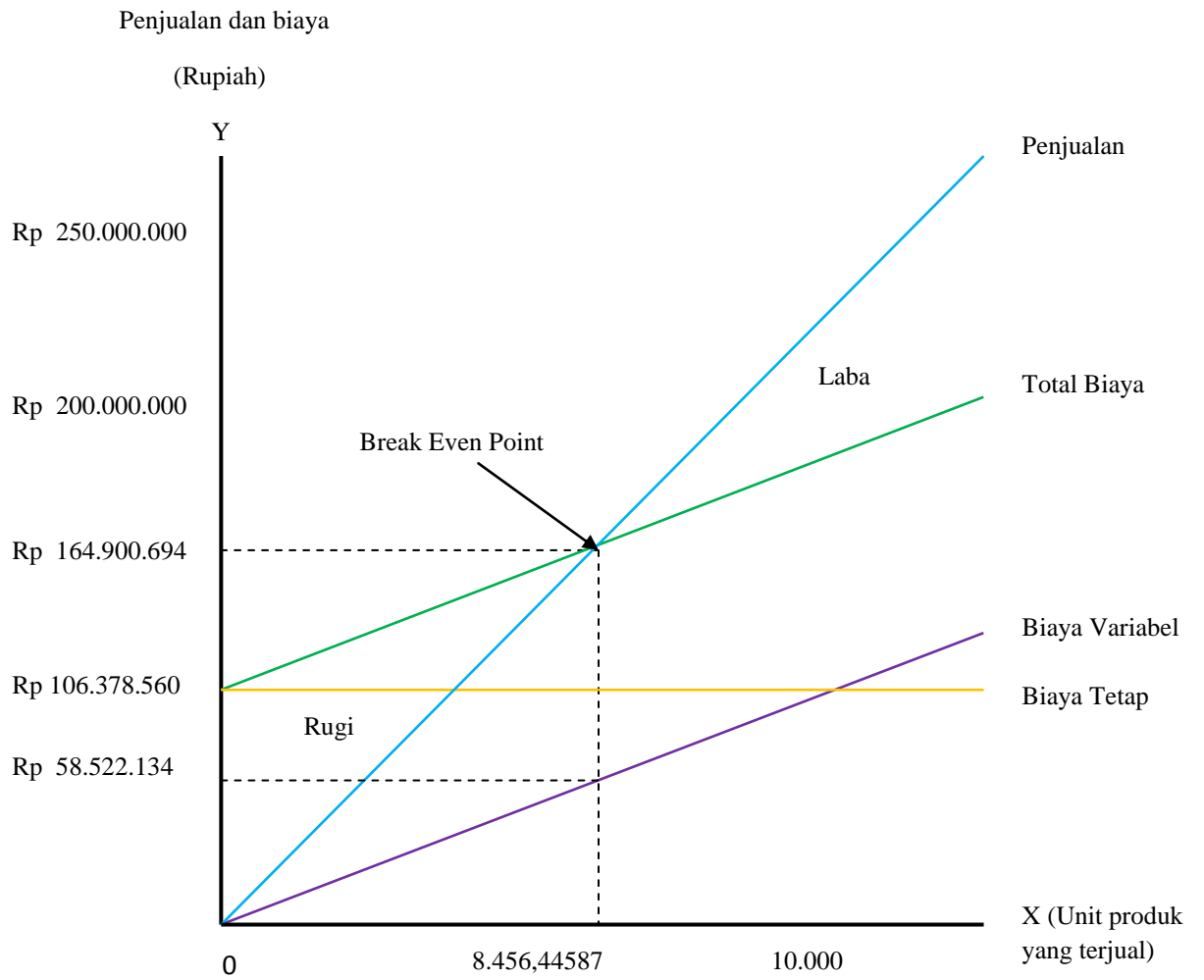
5.3.1 Pembuktian BEP

Tabel 5.4 Pembuktian BEP

Keterangan	Penghitungan	Hasil
Total Penjualan	8.456,44587 Unit X Rp 19.500	Rp 164.900.694
Biaya :		
Biaya Tetap	Rp 106.378.560	
Biaya variabel	8.456,44587 Unit X Rp 6.920,417317 = Rp 58.522.134	
Total Biaya		Rp 164.900.694
Rugi/Laba		Rp 0

Berdasarkan tabel pembuktian BEP diatas, terbukti bahwa total penjualan sama dengan total biaya, yaitu sebesar Rp 164.900.694. Dengan demikian, jika total penjualan dan total biaya dikurangi, maka hasilnya adalah Rp 0. Artinya terbukti bahwa pada titik tersebut perusahaan tidak mengalami rugi maupun laba (berada pada titik BEP).

Gambar 5.1 Grafik BEP



5.4 Penghitungan penjualan minimal

Rumus :

$$\text{Penjualan minimal (Rupiah)} : \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Keterangan :

Penjualan minimal (Rupiah) : Besarnya penjualan minimal yang harus dicapai dalam satuan rupiah

FC : Biaya Tetap per tahun

Keuntungan : Keuntungan yang ditetapkan

VC : Biaya Variabel per tahun

S : Penjualan per tahun

Berdasarkan pengolahan data sebelumnya diketahui :

FC : Rp 106.378.560

Laba yang diharapkan : Rp 300.000.000

VC : Rp 221.799.375

S : Rp 624.975.000

Maka :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal} &= \frac{\text{Rp } 106.378.560 + \text{Rp } 300.000.000}{1 - \frac{\text{Rp } 221.799.375}{\text{Rp } 624.975.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 406.378.560}{1 - 0,354893196} \\ &= \frac{\text{Rp } 406.378.560}{0,645106804} \\ &= \text{Rp } 629.939.969 \end{aligned}$$

$$\text{Penjualan minimal (unit)} = \frac{\text{Penjualan minimal (rupiah)}}{\text{Harga jual}}$$

$$= \frac{\text{Rp 629.939.969}}{\text{Rp 19.500}}$$

$$= 32.304,61377 \text{ unit.}$$

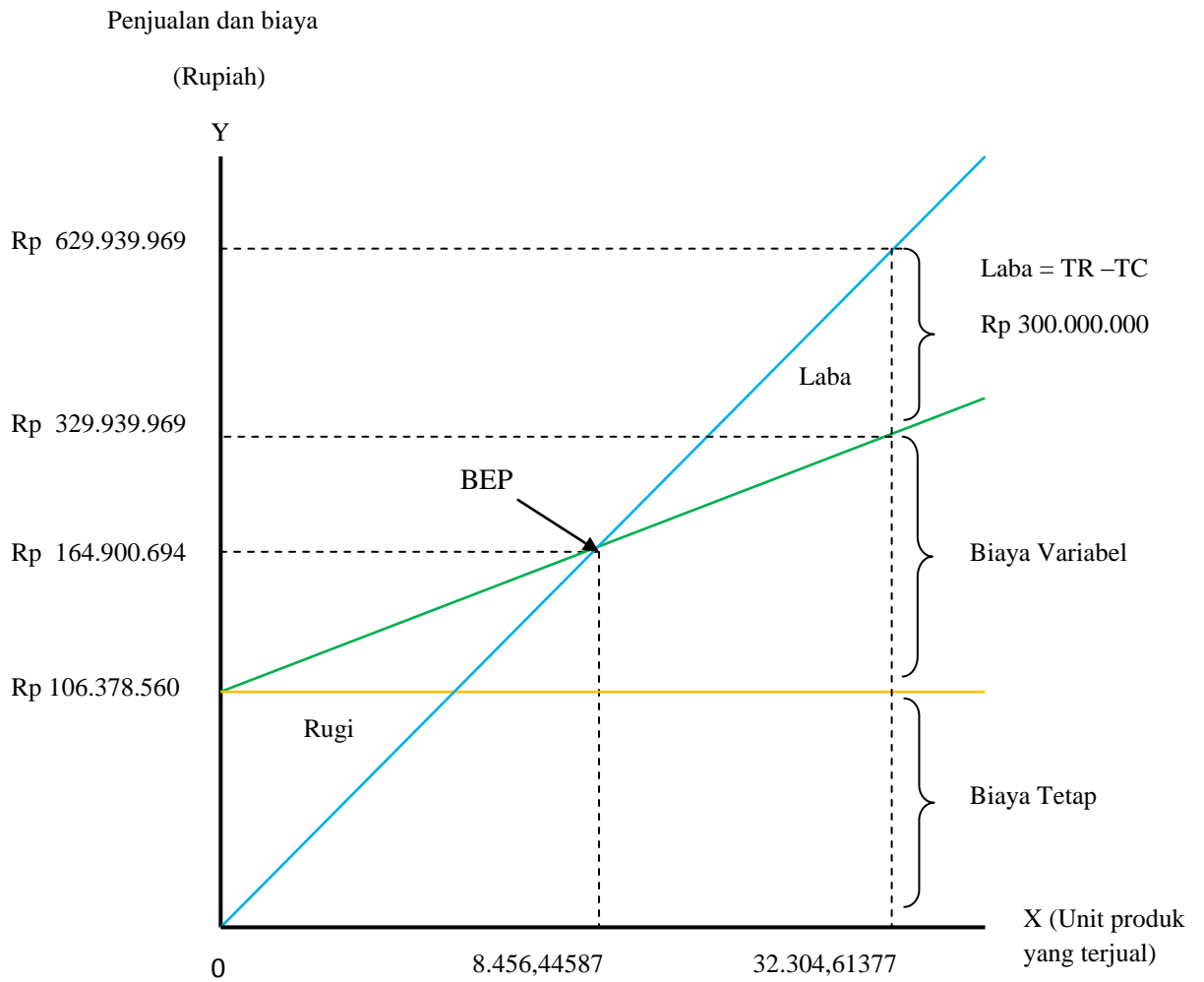
5.4.1 Pembuktian penjualan minimal

Tabel 5.5 Pembuktian penjualan minimal

Keterangan	Penghitungan	Hasil
Total Penjualan	32.304,61377 Unit X Rp 19.500	Rp 629.939.969
Biaya :		
Biaya Tetap	Rp 106.378.560	
Biaya variabel	32.304,61377 Unit X Rp 6.920,417317 = Rp 223.561.409	
Total Biaya		Rp 329.939.969
Laba yang direncanakan		Rp 300.000.000

Dari Laporan laba rugi pada tabel pembuktian diatas, terbukti bahwa jika total penjualan dikurangi dengan total biaya, maka hasilnya adalah laba yang direncanakan, yaitu sebesar Rp 300.000.000.

Gambar 5.2 Penjualan minimal



5.5 Menghitung Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Rumus :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Keterangan :

MoS (*Margin of Safety*) : Hubungan atau selisih antara penjualan (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.

Penjualan yang direncanakan : Besarnya penjualan minimal yang harus dicapai dalam satuan rupiah.

Penjualan per titik impas : Titik impas dalam satuan rupiah.

Diketahui :

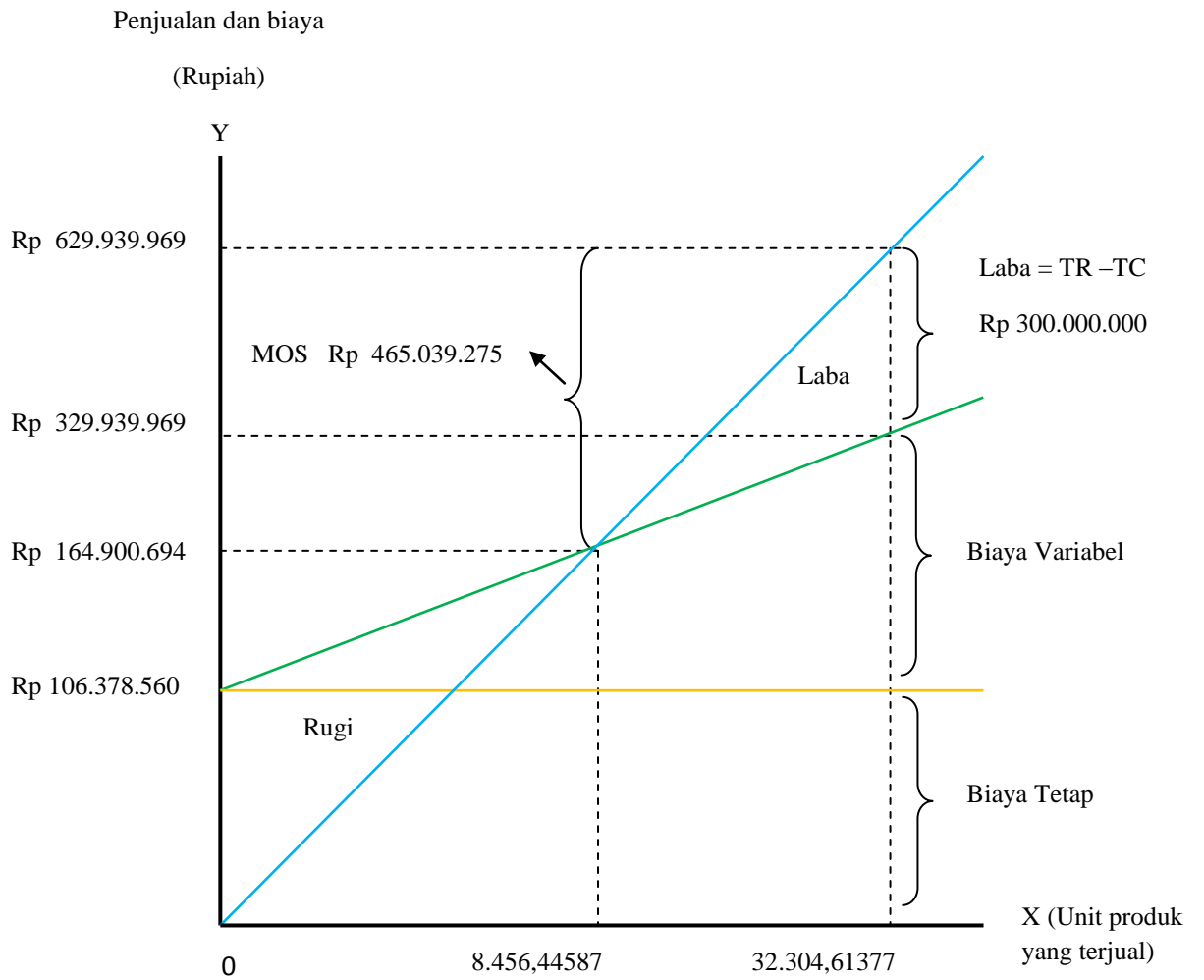
Penjualan yang direncanakan = Rp 629.939.969

Penjualan pada titik impas = Rp 164.900.694

Sehingga :

$$\begin{aligned}\text{MoS} &= \frac{\text{Rp } 629.939.969 - \text{Rp } 164.900.694}{\text{Rp } 629.939.969} \times 100\% \\ &= 0,738227923 \times 100\% \\ &= 73,82279229\%\end{aligned}$$

Gambar 5.3 Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)



5.6 Pembahasan BEP

Berdasarkan penghitungan data sebelumnya, dapat diketahui bahwa titik impas untuk produk kecap manis pada PO Kecap Cap Udang Ny. Oei Hok Hoo berada pada titik penjualan sebesar Rp 164.900.694 atau 8.456,44587 unit (pembulatan 8.456 unit).

Penghitungan *Break Even Point* tersebut digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan metode penentuan penjualan minimal dengan hasil penghitungan sebagai berikut : untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 300.000.000, perusahaan harus memproduksi dan menjual kecap manis sebanyak 32.304,61377 unit (pembulatan 32.305 unit), dengan total pendapatan sebesar Rp 629.939.969 dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 329.939.969.

Berdasarkan data diatas dapat dibuat perencanaan produksi untuk tahun 2017 sebesar 32.305 unit, dengan mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp 106.378.560 dan biaya variabel sebesar Rp 223.561.409.

Rencana produksi tersebut dapat dijadikan acuan target penjualan produk per bulan sebagai berikut :

$32.305 \text{ unit} : 12 \text{ bulan} = 2.692 \text{ unit per bulan.}$

Tingkat keamanan (*Margin of Safety*) terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 74% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun lebih dari Rp 465.039.275 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 629.939.969 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil analisa dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil penulis adalah sebagai berikut :

1. Pengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel adalah sebagai berikut :

No	Biaya Variabel	Biaya Semi variabel	Biaya Tetap
1.	Biaya Bahan Baku	Biaya Listrik	Biaya Gaji Pimipinan
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Telepon	Biaya Gaji Bag. Administrasi
3.	Biaya Gaji Bag. Pemasaran		Biaya Gaji Bag. Keuangan
4.	Biaya Perlengkapan Kantor		Biaya Penyusutan Aktiva Tetap
5.	Biaya Pengemasan		
6.	Biaya Distribusi		
7.	Biaya Label Merek		
8.	Biaya Promosi		
9.	Biaya Pemeliharaan Mesin		

2. *Break Even Point* perusahaan tahun 2015 dicapai pada titik biaya total dan pendapatan total sebesar Rp 164.900.694.
3. Untuk mendapatkan keuntungan sebesar Rp 300.000.000/tahun, perusahaan harus menjual kecap manis sebanyak 32.305 unit.
4. Tingkat keamanan (*Margin of Safety*) terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 74% dari penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh turun lebih dari Rp

465.039.275 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 629.939.969 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

6.2 Saran

Saran yang bisa disampaikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan hendaknya melakukan pencatatan keuangan secara rutin dan terstruktur agar memudahkan perencanaan dan pengelolaan keuangan perusahaan.
2. Berdasarkan analisis yang telah dibuat penulis menyarankan acuan rencana produksi untuk tahun 2017 sebesar 32.305 unit, dengan mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp 106.378.560 dan biaya variabel sebesar Rp 223.561.409. Rencana produksi tersebut dapat dijadikan acuan target penjualan produk per bulan sebagai berikut :

32.305 unit : 12 bulan = 2.692 unit per bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, Gary. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi 14. Jakarta: Salemba.
- Handoko, Tani T. 2012. *Manajemen Personalia & Sumberdaya Manusia*. Edisi 2. Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta.
- Jusup, Haryono Al. 2005. *Dasar-dasar Akuntansi*. Jilid I. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Kasmir, 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Divisi Buku Perguruan Tinggi PT RajaGrafindo Persada.
- Maltz, Adolph dan Milton F. Usry. 2005. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Erlangga.
- Manulang, M. 2009. *Dasar-dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya*. Bandung : PT Refika Aditama.
- Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. 2010. *Pemasaran Strategik*. Edisi 2. Penerbit Andi.
- Undang-undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2003.
- Winandri, Benny. 2015. *Teknik Perencanaan Usaha (Bisnis Planning) Metode CEFE*. Jakarta: PT Rajawali Chorda.

LAMPIRAN

Daftar Riwayat Hidup Penulis

Nama : Warma Marturia Inggrianingtyas

Tempat Tanggal Lahir : Klaten, 5 September 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Kristen Protestan

Alamat : Perumahan Regensi 2, Blok EE 9 no 15, Desa
Wanasari, Kecamatan Cibitung, Kabupaten Bekasi
Provinsi Jawa Barat

Nomor Telepon : 087875592184

Riwayat Pendidikan : 2000-2006 : SDN Wanasari 12
2006-2009 : SMPN 1 Cikarang Barat
2009-2012 : SMK Bina Pendidikan

Daftar Riwayat Hidup Penulis

Nama : Warma Marturia Inggrianingtyas

Tempat Tanggal Lahir : Klaten, 5 September 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Kristen Protestan

Alamat : Perumahan Regensi 2, Blok EE 9 no 15, Desa
Wanasari, Kecamatan Cibitung, Kabupaten Bekasi
Provinsi Jawa Barat

Nomor Telepon : 087875592184

Riwayat Pendidikan : 2000-2006 : SDN Wanasari 12
2006-2009 : SMPN 1 Cikarang Barat
2009-2012 : SMK Bina Pendidikan