

**STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL  
BERDASARKAN ANALISA *BREAK EVEN POINT*  
PADA PO ASIA ABADI CEMERLANG**

**TUGAS AKHIR**

**Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Kelulusan Program D-IV  
Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif d.h. Manajemen Bisnis Industri**



**Disusun Oleh:**

**NAMA : DIAN AJENG BINTARINI**

**NIM : 1712018**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

**2016**

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
POLITEKNIK STMI JAKARTA  
d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BERDASARKAN  
ANALISA *BREAK EVEN POINT* PADA UD ASIA ABADI  
CEMERLANG”**

Disusun Oleh:

NAMA : DIAN AJENG BINTARINI

NIM : 1712018

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.

Jakarta, Agustus 2016

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing



DR. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd

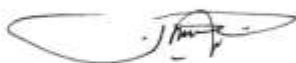
NIP. 195703211984031005

### LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Dian Ajeng Bintarini  
NIM : 1712018  
Jurusan : Manajemen Bisnis Industri  
Dosen Pembimbing : DR. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd  
Judul Tugas Akhir : Strategi Penetapan Harga Jual Berdasarkan Analisa *Break Even Point* Pada PO Asia Abadi Cemerlang

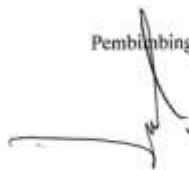
| Tanggal        | Bab      | Keterangan                                                                                                | Paraf |
|----------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 4 Juli 2016    | I        | Pengajuan Bab I Pendahuluan                                                                               |       |
| 6 Juli 2016    | I – II   | Revisi dan ACC Bab I Pendahuluan<br>Pengajuan Bab II Landasan Teori                                       |       |
| 11 Juli 2016   | II – III | Revisi dan ACC Bab II Landasan Teori<br>Pengajuan Bab III Metodologi Penelitian                           |       |
| 14 Juli 2016   | III – IV | Revisi dan ACC Bab III Metodologi<br>Penelitian serta Pengajuan Bab IV<br>Pengumpulan dan Pengolahan Data |       |
| 19 Juli 2016   | IV       | Revisi Bab IV Pengumpulan dan<br>Pengolahan data                                                          |       |
| 22 Juli 2016   | IV – V   | Revisi Bab IV Pengumpulan dan<br>Pengolahan data                                                          |       |
| 26 Juli 2016   | IV – V   | Revisi dan ACC Bab IV Pengumpulan<br>dan Pengolahan Data serta pengajuan<br>Bab V Analisis dan Pembahasan |       |
| 29 Juli 2016   | V – VI   | Revisi dan ACC Bab V Analisis dan<br>Pembahasan serta pengajuan Bab VI<br>Kesimpulan dan Saran            |       |
| 3 Agustus 2016 | VI       | Revisi Bab VI Kesimpulan dan Saran                                                                        |       |
| 5 Agustus 2016 | VI       | ACC Bab VI Kesimpulan dan Saran                                                                           |       |

Mengetahui,  
Ka. Prodi Administrasi Bisnis Otomotif



Drs. Mulyono, MM.  
NIP: 195309011983031001

Pembimbing



DR. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd  
NIP: 195703211984031005

#### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian Republik Indonesia.

Nama : DIAN AJENG BINTARINI

NIM : 1712018

Program Studi : Manajemen Bisnis Industri

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

#### **STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BERDASARKAN ANALISA *BREAK EVEN POINT* PADA PO ASIA ABADI CEMERLANG.**

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab maupun serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya 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 d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri maupun di Universitas / Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi pendukung untuk melengkapi informasi dan sumber informasi dicantumkan melalui referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya tulis Tugas Akhir saya.

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

Jakarta, 9 November 2016

Yang membuat pernyataan

  
DIAN AJENG BINTARINI  
1712018

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan judul “STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BERDASARKAN ANALISA *BREAK EVEN POINT* PADA PO ASIA ABADI CEMERLANG”.

Tujuan dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan yang tercantum dalam kurikulum program D-IV program studi Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri. Tugas Akhir ini disusun berdasarkan pengalaman selama magang pada PO Asia Abadi Cemerlang.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua Orang Tua yang tercinta terimakasih atas segalanya selama ini sampai akhir perjuangan dalam meraih gelar di D-IV dan keluarga tersayang
2. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri
3. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif dan Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, MM. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif
4. Bapak Drs. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini
5. Seluruh Dosen akademisi Politeknik STMI Jakarta atas ilmu dan motivasinya
6. Eka Nur Yos Pinanda dan Keluarga yang telah banyak membantu selama masa PKL juga dari awal kuliah hingga selesai

7. Bapak Hendro dan Ibu Hendro yang telah bersedia menerima penulis melakukan penelitian Tugas Akhir di perusahaannya dan membantu dalam mengumpulkan informasi
8. Mba Dian dan Mba Puput atas informasi dan bantuan yang telah diberikan
9. Sahabat-sahabatku: Intan Anggraini, Diah Allrazi P.S, Hindun Khamdana, Hanna Rachel dan teman-teman seperjuangan yang sudah mendukung dan mendoakan penulis hingga selesainya Tugas Akhir ini
10. Teman-teman Queendom Apone yang selalu setia memberikan semangat, khususnya Indah Ayu Priska Apriliyani terimakasih sudah menemani sampai akhir
11. Saudara-saudaraku atas segala doa dan saran-sarannya sampai akhir penulisan Tugas Akhir ini

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir yang telah disusun ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca yang bersifat konstruktif bagi diri Penulis. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa/i Politeknik STMI Jakarta dan bagi para pembaca.

Jakarta, 15 Agustus 2016

Penulis

Dian Ajeng Bintarini

## ABSTRAK

PO Asia Abadi Cemerlang adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi cat tembok dan cat genteng dengan 4 merek yaitu Asiatex, Hollantex, LVtexas, dan Super Tung Paint. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Kedaung No.9 rt/rw.01/09 Kp. Cimuning Kel. Cimuning Kec. Mustikajaya Kota Bekasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga dalam mengoptimalkan keuntungan dengan menggunakan metode *break even point* dengan masing-masing harga jual. Telah didapat harga baru hasil perhitungan P (Harga) Pada Perusahaan sebesar Rp55.824 untuk Produk A dengan selisih Rp5.176 dari P (Harga) Lama dan Rp137.716 untuk Produk B dengan selisih Rp154.284 dari P (Harga) Lama. Sedangkan, hasil perhitungan P (Harga) Pada BEP sebesar Rp68.519 untuk Produk A dengan selisih Rp7.519 dari P (Harga) Lama dan Rp170.943 untuk Produk B dengan selisih Rp121.057 dari P (Harga) Lama. Saat P (Harga) Pada Perusahaan untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Lama dan untuk Produk B lebih kecil daripada P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih mendapatkan laba walau hanya Rp149.577.588 tetapi PPh yang didapat pun ikut kecil daripada P (Harga) Lama. saat P (Harga) untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Perusahaan dan juga dari P (Harga) Lama begitu juga untuk Produk B lebih besar lagi dari pada P (Harga) Perusahaan tetapi lebih kecil dari P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih tetap mendapatkan laba atau keuntungan yang lebih besar daripada P (Harga) Pada Perusahaan dan dari P (harga) Pada BEP. Fokus penelitian ini diarahkan pada 2 (dua) produk dari merek cat tembok Asiatex dan dihitung hanya 2016 menggunakan *forecast* penjualan dengan asumsi data dari tahun 2015. Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian adalah variabel-variabel yang terdapat dalam rumus *break even point* yang dianalisis guna mencapai sasaran penelitian yaitu penetapan harga yang dapat mengoptimalkan keuntungan perusahaan.

**Kata Kunci: Biaya Semi Variabel, Biaya Tetap, Biaya Variabel, *Break Even Point*, dan Harga Jual.**

## DAFTAR ISI

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| KATA PENGANTAR .....                                             | i   |
| ABSTRAK .....                                                    | iii |
| DAFTAR ISI.....                                                  | iv  |
| DAFTAR TABEL.....                                                | vii |
| DAFTAR GAMBAR .....                                              | ix  |
| BAB I PENDAHULUAN .....                                          | 1   |
| 1.1. Latar Belakang.....                                         | 1   |
| 1.2. Rumusan Masalah.....                                        | 3   |
| 1.3. Batasan Masalah .....                                       | 3   |
| 1.4. Tujuan Penelitian .....                                     | 3   |
| 1.5. Sistematika Penulisan .....                                 | 4   |
| BAB II LANDASAN TEORI .....                                      | 5   |
| 2.1. Perilaku Biaya.....                                         | 5   |
| 2.1.1. Biaya Tetap .....                                         | 5   |
| 2.1.2. Biaya Variabel .....                                      | 5   |
| 2.1.3. Biaya Semi Variabel .....                                 | 5   |
| 2.1.4. Analisis Perilaku Biaya.....                              | 6   |
| 2.2. Analisa <i>Break Even Point</i> .....                       | 6   |
| 2.2.1. Tujuan Analisis Break Even Point.....                     | 7   |
| 2.2.2. Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> .....            | 7   |
| 2.2.3. Asumsi-Asumsi Dasar Analisa <i>Break Even Point</i> ..... | 8   |
| 2.2.4. Pengaruh Perubahan Berbagai Faktor Terhadap BEP .....     | 8   |
| 2.3. Pengertian Harga .....                                      | 10  |

|                                                            |           |
|------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.4. Penetapan Harga Jual.....                             | 11        |
| 2.4.1. Tujuan Penetapan Harga Jual.....                    | 12        |
| 2.4.2. Strategi Penetapan Harga Jual .....                 | 13        |
| 2.4.3. Metode Penetapan Harga Jual.....                    | 15        |
| 2.5. <i>Forecast</i> Penjualan .....                       | 17        |
| 2.5.1. Pengertian <i>Forecasting</i> .....                 | 17        |
| 2.5.2. Teknik-Teknik Dalam <i>Forecast</i> Penjualan ..... | 19        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>                  | <b>27</b> |
| 3.1. Jenis dan Sumber Data.....                            | 27        |
| 3.2. Metode Pengumpulan Data.....                          | 27        |
| 3.3. Metode Analisis Data .....                            | 28        |
| 3.4. Analisis Kuantitatif.....                             | 28        |
| 3.4.1. Perhitungan <i>Break Even Point</i> .....           | 28        |
| <b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>         | <b>31</b> |
| 4.1. Pengumpulan Data.....                                 | 31        |
| 4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan.....                       | 31        |
| 4.1.2. Aspek Produksi .....                                | 32        |
| 4.1.3. Aspek Pemasaran .....                               | 39        |
| 4.1.4. Aspek Personalia.....                               | 43        |
| 4.1.5. Aspek Keuangan .....                                | 45        |
| 4.2. Pengolahan Data .....                                 | 48        |
| 4.2.1. Aspek Produksi .....                                | 48        |
| 4.2.2. Aspek Pemasaran .....                               | 49        |
| 4.2.3. Aspek Personalia.....                               | 50        |
| 4.2.4. Aspek Keuangan .....                                | 51        |

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN.....                         | 57 |
| 5.1. Analisa .....                                        | 57 |
| 5.1.1. Harga Pokok Penjualan Tanpa Penyusutan .....       | 58 |
| 5.1.2. Harga Pokok Penjualan Dengan Penyusutan.....       | 59 |
| 5.1.3. Pemisahan Biaya.....                               | 59 |
| 5.2. Pembahasan .....                                     | 62 |
| 5.2.1. Mencari Harga Jual Pada Perusahaan .....           | 62 |
| 5.2.2. Mencari Harga Jual Pada BEP.....                   | 63 |
| 5.2.3. Laporan Rugi Laba Dengan Harga Jual Baru .....     | 64 |
| 5.2.4. Grafik Break Even Point Pada Harga Jual Baru ..... | 66 |
| BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....                         | 66 |
| 6.1. Kesimpulan.....                                      | 66 |
| 6.2. Saran .....                                          | 70 |
| DAFTAR PUSTAKA                                            |    |
| LAMPIRAN                                                  |    |

## DAFTAR TABEL

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel IV.1. Daftar Mesin .....                                           | 36 |
| Tabel IV.2. Daftar Peralatan .....                                       | 36 |
| Tabel IV.3. Harga Produk Tahun 2015 .....                                | 39 |
| Tabel IV.4. Penjualan Unit Tahun 2015 .....                              | 41 |
| Tabel IV.5. Daftar Tenaga Kerja Tahun 2015 .....                         | 44 |
| Tabel IV.6. Biaya Gaji Per Bulan dari Tahun 2015 .....                   | 45 |
| Tabel IV.7. Biaya Investasi .....                                        | 46 |
| Tabel IV.8. Biaya Penyusutan Tahun 2015 .....                            | 47 |
| Tabel IV.9. Penjualan Tahun 2015 .....                                   | 47 |
| Tabel IV.10. Biaya Produksi Tahun 2015 .....                             | 48 |
| Tabel IV.11. Biaya Promosi .....                                         | 49 |
| Tabel IV.12. Biaya <i>Packaging</i> Tahun 2015 .....                     | 49 |
| Tabel IV.13. Biaya Pemasaran Tahun 2015 .....                            | 50 |
| Tabel IV.14. Data Penjualan Dalam Unit 5 Tahun Terakhir .....            | 52 |
| Tabel IV.15. Tabel Penolong Metode <i>Moment</i> .....                   | 52 |
| Tabel IV.16. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan 2016 .....   | 55 |
| Tabel IV.17. Laporan Rugi Laba Tahun 2016 .....                          | 56 |
| Tabel V.1. HPP Tanpa Penyusutan Untuk Harga Pada Perusahaan. ....        | 58 |
| Tabel V.2. HPP Dengan Penyusutan Untuk Harga Pada BEP .....              | 59 |
| Tabel V.3. Biaya Semi Variabel Untuk Harga Pada Perusahaan dan BEP ..... | 59 |

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel V.4. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Pada Perusahaan.....  | 60 |
| Tabel V.5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Pada BEP.....         | 61 |
| Tabel V.6. Biaya Tetap Per Unit dan Biaya Variabel Per Unit.....            | 62 |
| Tabel V.7. Penjualan Saat Harga Pada Perusahaan .....                       | 64 |
| Tabel V.8. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada Perusahaan .....     | 64 |
| Tabel V.9. Penjualan Saat Harga Pada BEP .....                              | 65 |
| Tabel V.10. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada BEP .....           | 65 |
| Tabel VI.1. Rekap Biaya Tetap dan Biaya Variabel Harga Pada Perusahaan .... | 66 |
| Tabel VI.2. Rekap Biaya Tetap dan Biaya Variabel Harga Pada BEP .....       | 67 |
| Tabel VI.3. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada Perusahaan .....    | 68 |
| Tabel VI.4. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada BEP.....            | 69 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar II.1. Grafik BEP Sebelum dan Sesudah Kenaikan Harga .....            | 10 |
| Gambar III.1. Grafik <i>Break Even Point</i> .....                          | 19 |
| Gambar IV.1. Struktur Organisasi PO Asia Abadi Cemerlang.....               | 32 |
| Gambar IV.2. Cat Tembok ASIATEX (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....        | 33 |
| Gambar IV.3. Cat Tembok Hollantex (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....      | 33 |
| Gambar IV.4. Cat Tembok LVtex (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....          | 34 |
| Gambar IV.5. Cat Tembok SUPER TUNG PAINT (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> )... | 34 |
| Gambar IV.6. Cat Genteng SUPER TUNG PAINT (Ukuran Galon).....               | 35 |
| Gambar IV.7. <i>Paint Mixer</i> .....                                       | 36 |
| Gambar IV.8. Proses Produksi .....                                          | 37 |
| Gambar IV.9. <i>Layout</i> Pabrik .....                                     | 38 |
| Gambar IV.10. <i>Layout</i> Produksi .....                                  | 38 |
| Gambar IV.11. Kartu Warna (Katalog) ASIATEX dan Cat Genteng STP.....        | 42 |
| Gambar IV.12. Kartu Warna (Katalog) Hollantex.....                          | 42 |
| Gambar IV.13. Kartu Warna (Katalog) Cat Tembok STP dan LVtex.....           | 43 |
| Gambar V.1. Grafik BEP Saat Harga Pada Perusahaan .....                     | 67 |
| Gambar V.2. Grafik BEP Saat Harga Pada BEP .....                            | 68 |
| Gambar VI.1. Grafik BEP Saat Harga Pada BEP .....                           | 73 |

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan judul “STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BERDASARKAN ANALISA *BREAK EVEN POINT* PADA PO ASIA ABADI CEMERLANG”.

Tujuan dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan yang tercantum dalam kurikulum program D-IV program studi Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri. Tugas Akhir ini disusun berdasarkan pengalaman selama magang pada PO Asia Abadi Cemerlang.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

12. Kedua Orang Tua yang tercinta terimakasih atas segalanya selama ini sampai akhir perjuangan dalam meraih gelar di D-IV dan keluarga tersayang
13. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri
14. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif dan Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, MM. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif
15. Bapak Drs. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini
16. Seluruh Dosen akademisi Politeknik STMI Jakarta atas ilmu dan motivasinya
17. Eka Nur Yos Pinanda dan Keluarga yang telah banyak membantu selama masa PKL juga dari awal kuliah hingga selesai

18. Bapak Hendro dan Ibu Hendro yang telah bersedia menerima penulis melakukan penelitian Tugas Akhir di perusahaannya dan membantu dalam mengumpulkan informasi
19. Mba Dian dan Mba Puput atas informasi dan bantuan yang telah diberikan
20. Sahabat-sahabatku: Intan Anggraini, Diah Allrazi P.S, Hindun Khamdana, Hanna Rachel dan teman-teman seperjuangan yang sudah mendukung dan mendoakan penulis hingga selesainya Tugas Akhir ini
21. Teman-teman Queendom Apone yang selalu setia memberikan semangat, khususnya Indah Ayu Priska Apriliyani terimakasih sudah menemani sampai akhir
22. Saudara-saudaraku atas segala doa dan saran-sarannya sampai akhir penulisan Tugas Akhir ini

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir yang telah disusun ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca yang bersifat konstruktif bagi diri Penulis. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa/i Politeknik STMI Jakarta dan bagi para pembaca.

Jakarta, 15 Agustus 2016

Penulis

Dian Ajeng Bintarini

## ABSTRAK

PO Asia Abadi Cemerlang adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi cat tembok dan cat genteng dengan 4 merek yaitu Asiatex, Hollantex, LVtexas, dan Super Tung Paint. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Kedaung No.9 rt/rw.01/09 Kp. Cimuning Kel. Cimuning Kec. Mustikajaya Kota Bekasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga dalam mengoptimalkan keuntungan dengan menggunakan metode *break even point* dengan masing-masing harga jual. Telah didapat harga baru hasil perhitungan P (Harga) Pada Perusahaan sebesar Rp55.824 untuk Produk A dengan selisih Rp5.176 dari P (Harga) Lama dan Rp137.716 untuk Produk B dengan selisih Rp154.284 dari P (Harga) Lama. Sedangkan, hasil perhitungan P (Harga) Pada BEP sebesar Rp68.519 untuk Produk A dengan selisih Rp7.519 dari P (Harga) Lama dan Rp170.943 untuk Produk B dengan selisih Rp121.057 dari P (Harga) Lama. Saat P (Harga) Pada Perusahaan untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Lama dan untuk Produk B lebih kecil daripada P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih mendapatkan laba walau hanya Rp149.577.588 tetapi PPh yang didapat pun ikut kecil daripada P (Harga) Lama. saat P (Harga) untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Perusahaan dan juga dari P (Harga) Lama begitu juga untuk Produk B lebih besar lagi dari pada P (Harga) Perusahaan tetapi lebih kecil dari P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih tetap mendapatkan laba atau keuntungan yang lebih besar daripada P (Harga) Pada Perusahaan dan dari P (harga) Pada BEP. Fokus penelitian ini diarahkan pada 2 (dua) produk dari merek cat tembok Asiatex dan dihitung hanya 2016 menggunakan *forecast* penjualan dengan asumsi data dari tahun 2015. Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian adalah variabel-variabel yang terdapat dalam rumus *break even point* yang dianalisis guna mencapai sasaran penelitian yaitu penetapan harga yang dapat mengoptimalkan keuntungan perusahaan.

**Kata Kunci: Biaya Semi Variabel, Biaya Tetap, Biaya Variabel, *Break Even Point*, dan Harga Jual.**

## DAFTAR ISI

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| KATA PENGANTAR .....                                             | i   |
| ABSTRAK .....                                                    | iii |
| DAFTAR ISI.....                                                  | iv  |
| DAFTAR TABEL.....                                                | vii |
| DAFTAR GAMBAR .....                                              | ix  |
| BAB I PENDAHULUAN .....                                          | 1   |
| 1.1. Latar Belakang.....                                         | 1   |
| 1.2. Rumusan Masalah.....                                        | 3   |
| 1.3. Batasan Masalah .....                                       | 3   |
| 1.4. Tujuan Penelitian .....                                     | 3   |
| 1.5. Sistematika Penulisan .....                                 | 4   |
| BAB II LANDASAN TEORI .....                                      | 5   |
| 2.1. Perilaku Biaya.....                                         | 5   |
| 2.1.1. Biaya Tetap .....                                         | 5   |
| 2.1.2. Biaya Variabel .....                                      | 5   |
| 2.1.3. Biaya Semi Variabel .....                                 | 5   |
| 2.1.4. Analisis Perilaku Biaya.....                              | 6   |
| 2.2. Analisa <i>Break Even Point</i> .....                       | 6   |
| 2.2.1. Tujuan Analisis Break Even Point .....                    | 7   |
| 2.2.2. Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> .....            | 7   |
| 2.2.3. Asumsi-Asumsi Dasar Analisa <i>Break Even Point</i> ..... | 8   |
| 2.2.4. Pengaruh Perubahan Berbagai Faktor Terhadap BEP .....     | 8   |
| 2.3. Pengertian Harga .....                                      | 10  |

|                                                            |           |
|------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.4. Penetapan Harga Jual.....                             | 11        |
| 2.4.1. Tujuan Penetapan Harga Jual.....                    | 12        |
| 2.4.2. Strategi Penetapan Harga Jual .....                 | 13        |
| 2.4.3. Metode Penetapan Harga Jual.....                    | 15        |
| 2.5. <i>Forecast</i> Penjualan .....                       | 17        |
| 2.5.1. Pengertian <i>Forecasting</i> .....                 | 17        |
| 2.5.2. Teknik-Teknik Dalam <i>Forecast</i> Penjualan ..... | 19        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>                  | <b>27</b> |
| 3.1. Jenis dan Sumber Data.....                            | 27        |
| 3.2. Metode Pengumpulan Data.....                          | 27        |
| 3.3. Metode Analisis Data .....                            | 28        |
| 3.4. Analisis Kuantitatif.....                             | 28        |
| 3.4.1. Perhitungan <i>Break Even Point</i> .....           | 28        |
| <b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>         | <b>31</b> |
| 4.1. Pengumpulan Data.....                                 | 31        |
| 4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan.....                       | 31        |
| 4.1.2. Aspek Produksi .....                                | 32        |
| 4.1.3. Aspek Pemasaran .....                               | 39        |
| 4.1.4. Aspek Personalia.....                               | 43        |
| 4.1.5. Aspek Keuangan .....                                | 45        |
| 4.2. Pengolahan Data .....                                 | 48        |
| 4.2.1. Aspek Produksi .....                                | 48        |
| 4.2.2. Aspek Pemasaran .....                               | 49        |
| 4.2.3. Aspek Personalia.....                               | 50        |
| 4.2.4. Aspek Keuangan .....                                | 51        |

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN.....                         | 57 |
| 5.1. Analisa .....                                        | 57 |
| 5.1.1. Harga Pokok Penjualan Tanpa Penyusutan .....       | 58 |
| 5.1.2. Harga Pokok Penjualan Dengan Penyusutan.....       | 59 |
| 5.1.3. Pemisahan Biaya.....                               | 59 |
| 5.2. Pembahasan .....                                     | 62 |
| 5.2.1. Mencari Harga Jual Pada Perusahaan .....           | 62 |
| 5.2.2. Mencari Harga Jual Pada BEP.....                   | 63 |
| 5.2.3. Laporan Rugi Laba Dengan Harga Jual Baru .....     | 64 |
| 5.2.4. Grafik Break Even Point Pada Harga Jual Baru ..... | 66 |
| BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....                         | 66 |
| 6.1. Kesimpulan.....                                      | 66 |
| 6.2. Saran .....                                          | 70 |
| DAFTAR PUSTAKA                                            |    |
| LAMPIRAN                                                  |    |

## DAFTAR TABEL

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel IV.1. Daftar Mesin .....                                           | 36 |
| Tabel IV.2. Daftar Peralatan .....                                       | 36 |
| Tabel IV.3. Harga Produk Tahun 2015 .....                                | 39 |
| Tabel IV.4. Penjualan Unit Tahun 2015 .....                              | 41 |
| Tabel IV.5. Daftar Tenaga Kerja Tahun 2015 .....                         | 44 |
| Tabel IV.6. Biaya Gaji Per Bulan dari Tahun 2015 .....                   | 45 |
| Tabel IV.7. Biaya Investasi .....                                        | 46 |
| Tabel IV.8. Biaya Penyusutan Tahun 2015 .....                            | 47 |
| Tabel IV.9. Penjualan Tahun 2015 .....                                   | 47 |
| Tabel IV.10. Biaya Produksi Tahun 2015 .....                             | 48 |
| Tabel IV.11. Biaya Promosi .....                                         | 49 |
| Tabel IV.12. Biaya <i>Packaging</i> Tahun 2015 .....                     | 49 |
| Tabel IV.13. Biaya Pemasaran Tahun 2015 .....                            | 50 |
| Tabel IV.14. Data Penjualan Dalam Unit 5 Tahun Terakhir .....            | 52 |
| Tabel IV.15. Tabel Penolong Metode <i>Moment</i> .....                   | 52 |
| Tabel IV.16. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan 2016 .....   | 55 |
| Tabel IV.17. Laporan Rugi Laba Tahun 2016 .....                          | 56 |
| Tabel V.1. HPP Tanpa Penyusutan Untuk Harga Pada Perusahaan. ....        | 58 |
| Tabel V.2. HPP Dengan Penyusutan Untuk Harga Pada BEP .....              | 59 |
| Tabel V.3. Biaya Semi Variabel Untuk Harga Pada Perusahaan dan BEP ..... | 59 |

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel V.4. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Pada Perusahaan.....  | 60 |
| Tabel V.5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Pada BEP.....         | 61 |
| Tabel V.6. Biaya Tetap Per Unit dan Biaya Variabel Per Unit.....            | 62 |
| Tabel V.7. Penjualan Saat Harga Pada Perusahaan .....                       | 64 |
| Tabel V.8. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada Perusahaan .....     | 64 |
| Tabel V.9. Penjualan Saat Harga Pada BEP .....                              | 65 |
| Tabel V.10. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada BEP .....           | 65 |
| Tabel VI.1. Rekap Biaya Tetap dan Biaya Variabel Harga Pada Perusahaan .... | 66 |
| Tabel VI.2. Rekap Biaya Tetap dan Biaya Variabel Harga Pada BEP .....       | 67 |
| Tabel VI.3. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada Perusahaan .....    | 68 |
| Tabel VI.4. Laporan Rugi Laba Saat Penjualan Harga Pada BEP.....            | 69 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar II.1. Grafik BEP Sebelum dan Sesudah Kenaikan Harga .....            | 10 |
| Gambar III.1. Grafik <i>Break Even Point</i> .....                          | 19 |
| Gambar IV.1. Struktur Organisasi PO Asia Abadi Cemerlang.....               | 32 |
| Gambar IV.2. Cat Tembok ASIATEX (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....        | 33 |
| Gambar IV.3. Cat Tembok Hollantex (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....      | 33 |
| Gambar IV.4. Cat Tembok LVtex (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> ).....          | 34 |
| Gambar IV.5. Cat Tembok SUPER TUNG PAINT (Ukuran Galon dan <i>Pail</i> )... | 34 |
| Gambar IV.6. Cat Genteng SUPER TUNG PAINT (Ukuran Galon).....               | 35 |
| Gambar IV.7. <i>Paint Mixer</i> .....                                       | 36 |
| Gambar IV.8. Proses Produksi .....                                          | 37 |
| Gambar IV.9. <i>Layout</i> Pabrik .....                                     | 38 |
| Gambar IV.10. <i>Layout</i> Produksi .....                                  | 38 |
| Gambar IV.11. Kartu Warna (Katalog) ASIATEX dan Cat Genteng STP.....        | 42 |
| Gambar IV.12. Kartu Warna (Katalog) Hollantex.....                          | 42 |
| Gambar IV.13. Kartu Warna (Katalog) Cat Tembok STP dan LVtex.....           | 43 |
| Gambar V.1. Grafik BEP Saat Harga Pada Perusahaan .....                     | 67 |
| Gambar V.2. Grafik BEP Saat Harga Pada BEP .....                            | 68 |
| Gambar VI.1. Grafik BEP Saat Harga Pada BEP .....                           | 73 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dalam menghadapi era globalisasi, perusahaan dituntut untuk berperilaku efisien dan ekonomis dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat ini. Salah satu unsur penting dalam upaya untuk memenangkan persaingan adalah kemampuan dalam menurunkan biaya tanpa mengorbankan mutu. Oleh karena itu, seorang manajer harus memahami masalah pembiayaan yang terjadi di perusahaan terutama dalam mengenali perilaku biaya.

Selain mengenali perilaku biaya, keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan, hal tersebut akan dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan dan juga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Maka dari itu, untuk dapat menentukan harga jual yang sesuai perlu dihitung dengan sebenar-benarnya, selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Untuk menentukan harga jual ini jika terlalu rendah akan merugikan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus-menerus. Apabila penjualan yang terlalu tinggi juga akan dapat berakibat larnya konsumen.

Beberapa biaya berubah jumlahnya secara langsung dengan adanya perubahan kegiatan produksi, sementara biaya-biaya lainnya relatif tidak terpengaruh. Karena sifat bisnis yang dinamis, perusahaan sering dihadapkan pada kebutuhan untuk mengubah tingkat kegiatan bisnisnya. Supaya manajemen dapat merencanakan kegiatan perusahaan dengan baik dan dapat mengendalikan biaya dengan efektif, maka manajemen harus mengerti hubungan antara biaya dan perubahan kegiatan produksi.

PO Asia Abadi Cemerlang sudah berjalan cukup lama sekitar 20 (dua puluh) tahun yang lalu namun telah berpindah tangan kepada Bapak Hendro Gazali dari tahun 2009 hingga sekarang. PO Asia Abadi Cemerlang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan cat tembok dan cat genteng yang terdiri dari 4 (empat) merek yaitu ASIATEX, Hollantex, LVtex, dan SUPER TUNG PAINT. Dahulu PO Asia Abadi Cemerlang berlokasi di daerah Tangerang, setelah menjadi milik Bapak Hendro Gazali pada tahun 2011 pindah ke Kota Bekasi yang lebih tepatnya berada di Jalan Kedaung No. 9 Rt/Rw. 001/004 Kp. Cimuning, Kelurahan Cimuning, Kecamatan Mustikajaya, Kota Bekasi.

Selama ini perusahaan belum menyusun pembukuan atau laporan keuangan yang teratur serta rapih dan belum pernah membuat perhitungan *Break Even Point* (BEP) sehingga tidak diketahui berapakah tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal ini juga diperkuat setelah melakukan praktik kerja lapangan (PKL) dan melakukan pengamatan serta wawancara dengan pemilik usaha, ternyata perusahaan telah mengalami penurunan penjualan dalam 2 (dua) tahun terakhir ini yang mengakibatkan keuntungan yang diperoleh juga ikut menurun, kendala inilah yang membuat perusahaan menjadi kacau untuk menaikkan kembali penjualan atau mengakali bagaimana cara agar penjualan tidak terus menurun atau merugi. *Break Even Point* juga diperlukan untuk mengetahui apakah kebijakan perusahaan sudah tepat dalam menentukan harga jual produknya jika dikaitkan dengan biaya-biaya yang sudah dikeluarkan, volume penjualan, dan kapasitas produksi yang dimilikinya. Oleh karena itu, analisa *Break Even Point* perlu diterapkan agar perusahaan mempunyai pedoman dalam menentukan kegiatan produksi, penetapan harga jual, dan rencana penjualan pada tahun-tahun berikutnya serta dapat mengoptimalkan keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tugas akhir dengan memberi judul “Strategi Penetapan Harga Jual Berdasarkan Analisa *Break Even Point* Pada UD Asia Abadi Cemerlang”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mengetahui pemisahan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel?
2. Bagaimana mengetahui harga baru dengan harga perusahaan dan harga yang dianalisis menggunakan *break even point*?
3. Bagaimana mengetahui keuntungan yang di dapat dari harga perusahaan dan harga yang dianalisis dengan *break even point*?

## **1.3. Batasan Masalah**

Agar penelitian dalam tugas akhir ini memiliki alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Perhitungan *Break Even Point* yang digunakan mencakup pemisahan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel, dan mencari harga dengan menggunakan *break even point*.
2. Perhitungan hanya 2 produk cat tembok merek ASIATEX warna *special* ukuran galon dan *pail*.
3. Periode penelitian dan asumsi yang digunakan adalah pembukuan tahun 2015.
4. Data yang diperoleh adalah Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, dan Laporan Rugi Laba.

## **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah yang diajukan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pemisahan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.
2. Untuk mengetahui harga baru pada tahun 2016 dengan harga dari perusahaan dan harga yang dianalisis menggunakan *break even point*.

3. Untuk mengetahui keuntungan pada tahun 2016 dari harga perusahaan dan dari harga yang dianalisis menggunakan *break even point*.

### **1.5. 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, pokok permasalahan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat tugas akhir dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan bagian yang berisi 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**

Bab ini berisikan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, instrumen pengumpulan data, teknik analisis yang digunakan, serta kerangka pemecahan masalah.

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

Bab ini berisi hasil pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk proses pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih.

#### **BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan analisis data yang merupakan tindak lanjut dari pengumpulan serta pengolahan data yang dilakukan pada BAB IV, dan untuk menjawab rumusan masalah yang diutarakan pada BAB I.

#### **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dari hasil analisis pembahasan dan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PO Asia Abadi Cemerlang dan peneliti selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Perilaku Biaya**

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

##### **2.1.1. Biaya Tetap**

Biaya tetap tidak akan berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan meningkat atau menurun. Namun, jumlah biaya tersebut akan tetap sama hanya dalam rentang/*range* kegiatan tertentu. Rentang kegiatan tersebut dianggap sebagai rentang yang relevan (*relevant range*). Biaya tetap total akan berubah apabila kegiatan melampaui rentang yang relevan.

##### **2.1.2. Biaya Variabel**

Biaya variabel meningkat secara proposional dengan peningkatan kegiatan dan menurun secara proporsional dengan penurunan kegiatan. Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut.

##### **2.1.3. Biaya Semi Variabel**

Biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara tidak proposional yang mempunyai hubungan dengan perubahan kuantitas barang yang diproduksi. Dalam biaya semi variabel mempunyai unsur biaya tetap dan biaya variabel.

#### **2.1.4. Analisis Perilaku Biaya**

Untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel ini peneliti menggunakan metode titik tertinggi dan terendah (*high and low points*). Dalam metode titik tertinggi dan terendah, unsur beban semivariabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik-titik data (periode) yang dipilih dari data historis yang sedang dianalisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah.

Periode-periode ini biasanya 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 biaya 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.

#### **2.2. Analisa Break Even Point (BEP)**

Analisa *break even* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan – volume kegiatan, maka analisa tersebut sering pula disebut “*Cost – Profit – Volume analysis*” (*C.P.V. analysis*). Dalam perencanaan keuntungan, analisa *break even* merupakan “*profit – planning approach*” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*).

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Karena adanya unsur variabel di satu pihak dan unsur tetap di lain pihak, maka dapat terjadi bahwa suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu menderita kerugian, karena penghasilan penjualannya hanya

menutup biaya variabel dan sebagian dari biaya tetap. Ini berarti bahwa bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap tidak cukup.

Penghasilan penjualan setelah dikurangi biaya variabel merupakan bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap biasanya dinamakan “*contribution margin*” atau “*contribution to fixed cost*”. Apabila *contribution margin* lebih besar daripada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar dari biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan.

Berhubungan dengan itu maka sangatlah penting bagi pimpinan suatu perusahaan untuk mengetahui pada volume kegiatan atau volume produksi penjualan berapa penghasilan penjualan dapat tepat menutup biaya totalnya untuk dapat menghindarkan kerugian. Volume penjualan dimana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan “*break even point*”.

### **2.2.1. Tujuan Analisis Break Even Point (BEP)**

Analisis Break Even Point (BEP) dapat diterapkan untuk:

1. Menentukan harga jual
2. Menentukan berapa banyak unit produk baru harus dijual agar mencapai titik impas
3. Menentukan berapa banyak tambahan penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan
4. Mengetahui pengaruh perubahan tingkat output terhadap total pendapatan dan total biaya
5. Memperkenalkan produk baru
6. Mengganti peralatan dan lain sebagainya

### **2.2.2. Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)**

Penjualan impas (*sales BEP*) memiliki berbagai manfaat, antara lain:

1. Batas penjualan yang aman (*margin of safety* – MOS) yaitu penurunan penjualan yang boleh terjadi namun tidak mengalami dan tidak memperoleh keuntungan.
2. Indikator penutupan usaha (*skate down point* – SDP) yaitu apakah yang sebaiknya perusahaan ditutup apabila biaya variabel dan biaya tetap tidak dapat tertutup.
3. Menetapkan target penjualan (*sales target* – ST) yaitu penjualan yang diharapkan memperoleh laba yang diinginkan (*desired profit*).
4. Menetapkan *sales* BEP yang baru akibat adanya perubahan – perubahan biaya, harga jual serta kuantitas yang dijual yang bertujuan untuk menghadapi persaingan bisnis.

### **2.2.3. Asumsi-Asumsi Dasar Analisa *Break Even Point***

Dalam mengadakan analisa *break even*, digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

1. Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
3. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
5. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, pertimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau “*sales mix*”-nya adalah tetap konstan.

#### 2.2.4. Pengaruh Perubahan Berbagai Faktor Terhadap *Break Even Point*

##### 1. Pengaruh Perubahan Harga Jual Per Unit Terhadap *Break Even Point*

Dalam analisa *break even* digunakan asumsi antara lain bahwa harga jual per unit tetap konstan. Sekarang bagaimana halnya kalau ada perubahan harga jual per unit (P)?

Apabila P naik maka ini akan mempunyai pengaruh yang menguntungkan karena *break even*-nya akan turun. Dalam gambar *break even*, titik *break even*-nya akan bergeser ke kiri, yang berarti untuk tercapainya *break even* cukup diperlukan jumlah produk yang lebih kecil. Misalkan harga jual per unitnya naik dari Rp100 menjadi Rp160. Dengan adanya kenaikan P tersebut, *break even*-nya akan berubah menjadi lebih kecil baik dinyatakan dalam rupiah maupun dalam unit. Break even yang baru sesudah ada kenaikan harga tersebut dapat dihitung sebagai berikut:

$$BEP_{Rp} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{Sales \times P \text{ baru dalam persen}}} \qquad BEP_Q = \frac{VC}{P \text{ baru}}$$

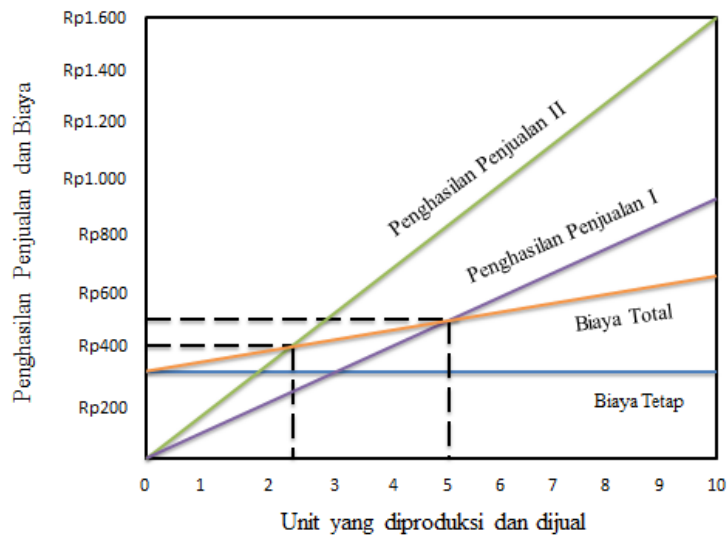
Dalam analisa *break even* juga digunakan asumsi bahwa jumlah biaya tetap secara totalitas adalah konstan. Apabila ada perubahan besarnya jumlah biaya tetap maka *break even*-nya pun akan berubah. Bertambahnya jumlah biaya tetap akan menaikkan *break even*. Demikian pula sebaliknya, sebaliknya berkurangnya jumlah biaya tetap akan mengakibatkan turunnya *break even*.

##### 2. Pengaruh Perubahan *Sales Mix* Terhadap *Break Even Point* (BEP)

Salah satu asumsi dasar dalam analisa *break even* bagi suatu perusahaan yang menghasilkan dua macam produk atau lebih ialah tidak adanya perubahan dalam *sales mix*-nya. *Sales mix* menggambarkan perimbangan *sales revenue* antara beberapa macam produk yang dihasilkan oleh suatu

perusahaan. Apabila ada perubahan *sales mix*-nya, maka *break even*-nya secara totalitas akan berubah.

*Break even* dalam multi produk tidak berarti bahwa masing-masing produk harus dalam keadaan *break even*. Dapat terjadi bahwa pada *break even* total, suatu produk menderita kerugian dan produk lain mendapatkan keuntungan sehingga secara keseluruhan perusahaan tidak mendapatkan keuntungan ataupun kerugian.



### 2.3. Pengertian Harga

Menurut para ekonom, harga, nilai dan faedah (*utility*) merupakan konsep-konsep yang sangat berkaitan. *Utility* adalah atribut suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Dalam perekonomian saat ini untuk mengadakan pertukaran atau mengukur nilai suatu produk menggunakan uang. Jumlah uang yang digunakan di dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga jual dari suatu barang. Jadi, harga dapat didefinisikan sebagai berikut:

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.

Dari definisi tersebut kita dapat mengetahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual. Bahkan penjual juga menginginkan sejumlah keuntungan dari harga tersebut.

#### **2.4. Penetapan Harga Jual**

*Kotler dan Keller (2009)* menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. *Mulyadi (2012)* mengatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*.

Dalam menetapkan harga pada sebuah produk perusahaan mengikuti prosedur enam langkah (*Kotler, 1992*):

- 1) Perusahaan dengan hati-hati menyusun tujuan-tujuan pemasarannya, misalnya mempertahankan hidup, meningkatkan laba saat itu, ingin memenagkan bagian pasar atau kualitas produk.
- 2) Persahaan menentukan kurva permintaan yang memperlihatkan kemungkinan jumlah produk yang akan terjual per periode, pada tingkat-tingkat harga alternatif. Permintaan yang semakin tidak elastis, semakin tinggi pula harga yang dapat ditetapkan oleh perusahaan.
- 3) Perusahaan mengamati harga-harga para pesaing sebagai dasar untuk menetapkan harga mereka sendiri.
- 4) Perusahaan memilih salah satu dari metode penetapan harga terdiri dari penetapan harga biaya plus, analisis pulang pokok dan penetapan laba sasaran dengan laju perkembangan dan penetapan harga dalam sampul tertutup.
- 5) Perusahaan memilih harga final, menyatakan dalam cara psikologis yang paling efektif dan mengeceknya untuk meyakinkan bahwa harga tersebut

sesuai dengan kebijakan penetapan harga perusahaan serta sesuai pula dengan para penyalur, grosir, wiraniaga perusahaan, pesaing, pemasok, dan pemerintah.

#### **2.4.1. Tujuan Penetapan Harga Jual**

*Kotler dan Keller (2009)* menyatakan bahwa tujuan penetapan harga jual, yaitu:

##### **1. Kelangsungan Hidup**

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

##### **2. Laba Sekarang Maksimum**

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

##### **3. Pendapatan Sekarang Maksimum**

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

#### 4. Pertumbuhan Penjualan Maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

#### 5. *Skimming* Pasar Maksimum

*Skimming* pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

#### 6. Kepemimpinan Mutu Produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk di pasar dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

### **2.4.2. Strategi Penetapan Harga Jual**

Strategi penetapan harga jual adalah tahapan dimana perusahaan menggolongkan produk atau jasa yang dihasilkan menjadi 2 (dua), yaitu produk baru atau produk yang belum memiliki konsumen tetap atau produk yang sudah memiliki pangsa pasar. Strategi penetapan harga ini juga berhubungan dengan siklus kehidupan produk (*product life cycle*).

## 1. Untuk Produk Baru

Dalam menetapkan strategi penetapan harga yang efektif untuk produk baru atau tahap pengenalan ini terdapat 2 (dua) alternatif strategi penetapan harga jual, yaitu:

### a. Harga Mengapung (*Skimming Price*)

Mematok harga tinggi pada produk yang dihasilkan, diharapkan dapat menutup biaya dan menghasilkan laba maksimum (perusahaan memberi keyakinan dengan harga mahal produk perusahaan berkualitas). Pendekatan ini tepat digunakan pada perusahaan yang menghasilkan produk dengan minim pesaing. *Skimming* ini dapat membatasi permintaan konsumen sampai perusahaan siap memproduksi produk secara massal. Cara ini dapat juga mengangkat produk mempunyai kualitas yang sangat tinggi.

### b. Harga Penetrasi

Mematok harga yang rendah untuk menciptakan permintaan yang banyak dari konsumen. Strategi ini diterapkan pada perusahaan yang menjual barang dan jasa yang tidak mempunyai nilai simbolis tinggi. Pendekatan ini juga sangat sesuai pada pasar yang sensitif harga.

## 2. Produk Yang Telah Beredar

Strategi penetapan harga untuk produk lama yang telah beredar, tahapan siklusnya berada pada 3 (tiga) tingkatan berikutnya setelah pengenalan, yaitu:

### a. Tahap Pertumbuhan

Penjualan produk meningkat terus dari waktu ke waktu selain itu pesaing mulai muncul. Strategi pada masa tumbuhnya perusahaan sebaiknya tetap mempertahankan harga produk sesuai pasar. Ketika pertumbuhan mulai menurun, strategi yang pas adalah mulai

menurunkan harga untuk mendorong penjualan sekaligus menghadapi persaingan yang semakin ketat.

b. Tahap Kematangan

Pada tahap ini perusahaan harus benar-benar responsif terhadap situasi pasar, konsumen maupun pesaing. Penetapan harga pada tahap ini menggunakan pendapat konsumen dan mendiskon produk atau jasa yang dihasilkan. Hal ini diharapkan perusahaan dapat menjaga loyalitas konsumen agar dapat meningkatkan permintaan laba.

c. Tahap Penurunan

Tahap ini merupakan tahap dimana permintaan konsumen menurun terus-menerus. Strategi yang diterapkan perusahaan pada tahap ini sebaiknya mendiskon produk dan mempertahankan harga produk. Namun untuk memperoleh keuntungan, perusahaan dapat memotong biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produk, misalnya biaya promosi.

### 2.4.3. Metode Penetapan Harga Jual

#### 1. Metode Penetapan Harga Jual Berdasarkan Biaya

Metode penetapan harga jual berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:

a. *Cost Plus Pricing Method*

Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan dapat didefinisikan sesuai dengan metode penetapan harga pokok produk yang digunakan. Metode ini menyatakan bahwa penetapan harga satu unit produk sama dengan biaya total unit ditambah dengan margin laba yang diinginkan per unit produknya. Dalam menghitung *cost plus pricing* digunakan rumus:

$$\text{Harga Jual Total} = \text{Biaya Total} + \text{Margin}$$

b. *Mark Up Pricing Method*

*Mark up pricing* banyak digunakan oleh para pedagang, para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

c. Penetapan Harga BEP (*Break Even Point*)

Sebuah metode penetapan harga yang didasarkan pada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya adalah penetapan harga break even. Menurut metode ini, perusahaan akan mendapatkan laba bila penjualan yang dicapai berada di atas titik break even, jika penjualan berada di bawah titik break even, maka perusahaan akan menderita. Metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan. Rumus:

$$\text{BEP} = \text{Total Biaya} = \text{Total Penerimaan}$$

**2. Metode Penetapan Harga Jual Berdasarkan Harga Pesaing/Kompetitor**

Penetapan harga jual dilakukan dengan menggunakan harga pesaing sebagai bahan referensi. Dalam prakteknya penetapan harga ini cocok untuk produk standar dengan kondisi pasar oligopoli (pasar yang dimana penawaran satu jenis barang dikuasai oleh beberapa perusahaan). Untuk memenangkan persaingan dan meraih konsumen sebanyak-banyaknya digunakan strategi harga. Strategi harga jual ini misalnya menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.

### **3. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan**

Penetapan harga jual dilakukan dengan menganalisis konsumen. Konsumen diminta untuk memberikan pernyataan apakah konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

## **2.5. Forecast Penjualan**

### **2.5.1. Pengertian *Forecasting***

Dalam dunia usaha sangat penting diperkirakan hal-hal yang terjadi di masa depan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan dapat menganut salah satu dari dua pendekatan, yakni:

- 1) Pendekatan *Speculative*, dimana perusahaan tidak menghitung resiko yang diakibatkan oleh ketidakpastian faktor-faktor intern dan ekstern.
- 2) Pendekatan *Calculated Risk*, dimana perusahaan secara aktif melakukan estimasi terhadap resiko yang diakibatkan oleh ketidakpastian faktor-faktor ekstern dan intern.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan perusahaan dikelompokkan menjadi:

- a. Faktor-faktor Internal
- b. Faktor-faktor Eksternal

Faktor-faktor Internal berupa:

- a) Kualitas dan kegunaan produk perusahaan yang terdiri dari:
  - Bagaimana produk itu dipakai
  - Mengapa orang membeli produk tersebut
  - Penggunaan potensial produk
  - Perubahan-perubahan yang dapat menaikkan kegunaan produk
- b) Ongkos produksi dan distribusi produk perusahaan yang menyangkut hal-hal:

- Proses pembuatan produk
  - Teknologi yang dipakai
  - Bahan mentah yang dipakai
  - Kapasitas produksi
  - Biaya memasarkan produk
- c) Keakapan manajemen perusahaan sendiri (*managerial skill*) yang terdiri dari:
- Penghayatan persoalan yang dihadapi
  - Kemampuan melakukan *forecast*
  - Kemampuan melihat reaksi pesaing

Sedangkan faktor-faktor Eksternal berupa:

- a) Kecakapan manajemen pesaing
- b) Volume kegiatan perekonomian yang ditentukan oleh:
  - Konsumen dan tingkat daya belinya
  - Manajer lain (produsen lain) yang sejenis
  - Spekulator
  - Peraturan hukum yang mengatur produksi dan distribusi produk
  - Keadaan politik
  - Kondisi lingkungan
  - Kehidupan organisasi ekonomi
- c) Barang substitusi serta kemungkinan penemuan barang baru yang lebih baik
- d) Selera masyarakat
- e) Faktor-faktor lain seperti:
  - Mudahnya perusahaan keluar masuk dalam industri
  - Iklim dan perubahan pemakaian produk
  - Konflik politik

*Forecast* Penjualan adalah proyeksi teknis daripada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi.

Pemilihan cara yang dipakai untuk pembuatan forecast penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti:

- Sifat produk yang kita jual
- Metode distribusi yang dipakai (langsung tak langsung)
- Besarnya perusahaan dibanding pesaing-pesaing kita
- Tingkat persaingan yang dihadapi
- Data historis yang tersedia

*Forecast* penjualan mempengaruhi, bahkan menentukan keputusan dan kebijaksanaan yang diambil umpamanya:

- Kebijaksanaan dalam perencanaan produksi
- Kebijaksanaan persediaan barang jadi
- Kebijaksanaan penggunaan mesin-mesin
- Kebijaksanaan tentang investasi dalam aktiva tetap
- Rencana pembelian bahan mentah dan pembantu rencana aliran kas

Sehingga dapat dikatakan bahwa *forecast* penjualan merupakan “pusat” dari seluruh perencanaan perusahaan dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang.

*Forecast* penjualan dilakukan dengan memanfaatkan berbagai teknik *forecasting*, termasuk pengecekan apakah teknik yang digunakan dapat dipertanggungjawabkan atau tidak. Dengan mengumpulkan, menggunakan dan menganalisa data-data historis serta menginterpretasikan peristiwa-peristiwa di masa mendatang maka forecast penjualan dapat dibuat. Pada perusahaan kecil pun *forecast* penjualan bahkan sangat membantu perencanaan yang menyeluruh (*over all planning*).

### **2.5.2. Teknik-Teknik Dalam *Forecast* Penjualan**

*Forecasting* adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan

kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan *judgement* (pendapat). Sebenarnya kedua cara ini mempunyai kelemahan-kelemahan tersendiri.

Penggunaan metode statistik saja secara keseluruhan masih kurang dapat dipercaya hasilnya, sebab banyak hal yang tidak dapat diukur secara kuantitatif seperti:

- Perkembangan politik dan kebijaksanaan pemerintah
- Struktur masyarakat
- Perubahan selera konsumen

Sebaliknya penggunaan *judgement* saja juga dianggap kurang kebijaksanaan dan justru banyak kelemahannya. Hal ini terutama disebabkan karena penggunaan *judgement* kadang-kadang bersifat pribadi dan sukar dimengerti oleh pihak lain. Sehingga dapat dikatakan bahwa *forecasting* menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana. Teknik statistik dipakai sebagai alat primer bagi penyusunan *forecast*, sedangkan interpretasi dan *judgement* dipakai sebagai pelengkap. Secara sistematis, teknik-teknik atau metode-metode *forecast* dikelompokkan menjadi:

### **1. Forecast Berdasarkan Pendapat (*Judgement Method*)**

Biasanya digunakan untuk menyusun forecast penjualan maupun forecast kondisi bisnis pada umumnya. Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan *forecast* adalah:

- a. Pendapat *salesman*
- b. Pendapat *sales* manajer
- c. Pendapat para ahli
- d. *Survey* konsumen

a) Pendapat salesman

Para *salesman* diminta untuk mengukur apakah ada kemajuan atau kemunduran segala hal yang berhubungan dengan tingkat penjualan pada daerah mereka masing-masing. Kemudian mereka diminta pula untuk mengestimasi tentang tingkat penjualan di daerah masing-masing di waktu mendatang, perkiraan *salesman* itu perlu diawasi karena mungkin ada unsur kesengajaan untuk membuat perkiraan yang lebih rendah (*under estimate*) dengan harapan apabila ia menjual di atas perkiraannya ia akan mendapatkan hadiah.

b) Pendapat Sales Manajer

Perkiraan yang dikemukakan oleh para *salesman* perlu diperbandingkan dengan perkiraan yang dibuat oleh kepala bagian penjualan. Seorang kepala bagian penjualan tentu mempunyai pertimbangan dan pandangan yang lebih luas meliputi seluruh daerah penjualan. Pada umumnya perkiraan kepala bagian penjualan dapat lebih obyektif karena mempertimbangkan banyak faktor. Hal ini mungkin juga disebabkan pendidikannya yang relatif lebih tinggi (mungkin) dan pengalamannya yang lebih luas di bidang penjualan.

c) Pendapat Para Ahli

Kadang-kadang perkiraan yang dibuat oleh *salesman* dan kepala bagian penjualan sangat bertentangan satu sama lain, sehingga perusahaan menganggap perlu untuk meminta pertimbangan kepada orang yang dianggap ahli. Mereka ini disebut konsultan.

d) Survey konsumen

Apabila ketiga pendapat di atas masih dirasa kurang dapat dipertanggungjawabkan, maka biasanya diadakan penelitian langsung terhadap konsumen.

## 2. *Forecast Berdasarkan Perhitungan Statistik*

Pada metode *judgement* mungkin masih terdapat unsur-unsur subyektivitas. Sebaliknya pada metode statistik ini unsur subyektivitas ditekan sedikit mungkin. Perhitungan lebih didasarkan pada data obyektif baik bersifat mikro maupun makro.

### 1) *Analisa Trend*

*Trend* adalah gerakan yang berjangka panjang, seolah-olah alun ombak dan cenderung untuk menuju ke satu arah, menaik atau menurun. Penerapan garis *trend* dapat dilakukan dengan cara:

- a. Penerapan garis *trend* secara bebas
- b. Penerapan garis *trend* dengan setengah rata-rata
- c. Penerapan garis *trend* secara matematis

#### a) Penerapan garis *trend* secara bebas

Dapat dikatakan bahwa penerapan garis *trend* secara bebas merupakan suatu cara penerapan garis *trend* tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis *trend* dapat ditarik begitu saja tanpa menggunakan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Pertimbangan-pertimbangan yang dipakai oleh setiap orang mungkin akan menggambarkan garis *trend* yang berbeda-beda pula. Karena itu penggambaran garis *trend* dengan cara ini sangat subyektif dan kurang memenuhi persyaratan ilmiah sehingga jarang digunakan.

#### b) Penerapan garis *trend* dengan metode setengah rata-rata

Pada metode setengah rata-rata ini sudah mulai digunakan perhitungan-perhitungan. Unsur subyektivitas sudah dihilangkan.

$$Y = a + bX$$

c) Penerapan garis *trend* secara matematis

Ada 2 teknik dalam metode matematis ini yang umum digunakan untuk menggambarkan garis *trend* yaitu:

1. Metode *moment*

Rumus-rumus dasar yang digunakan disini:

$$\text{I. } Y = a + bX$$

$$\text{II. } \sum Y_i = n \cdot a + b \sum X_i$$

$$\text{III. } \sum X_i \cdot Y_i = a \sum X_i + b \sum X_i^2$$

Rumus II dan III digunakan untuk menghitung nilai a dan b yang akan digunakan sebagai dasar penerapan garis linear (garis *trend*), sedangkan rumus I merupakan persamaan garis *trend* yang akan digambarkan.

2. Metode *Least Square*

Metode ini sedikit berbeda dengan metode *moment*. Rumusnya sebagai berikut:

$$\text{I. } a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$\text{II. } b = \frac{\sum X \cdot Y}{\sum X^2}$$

2) Analisa Korelasi

Analisa korelasi dipakai untuk menggali hubungan sebab akibat antara beberapa variabel. Perubahan tingkat penjualan yang akan terjadi tidak hanya ditentukan oleh pola penjualan yang telah terjadi tetapi juga ditentukan oleh faktor-faktor lain.

Umpamanya:

- Permintaan beras ditentukan oleh faktor-faktor jumlah penduduk dan pendapatan per kapita
- Permintaan akan susu ditentukan oleh faktor-faktor jumlah penduduk, tingkat kelahiran, dan sebagainya.

Peramalan dengan statistik akan lebih lengkap bila ditambah dengan analisa ini. Peramalan dengan analisa *trend* akan dapat dibenarkan bila produk yang dijual tidak tergantung pada variabel lain. Apabila produk dapat dijual kalau ada pengaruh dari variabel lain, maka digunakan formula regresi dan test (analisa) korelasi. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$I. \quad b = \frac{n\sum X.Y - \sum X \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$II. \quad a = \left( \frac{\sum Y - b\sum X}{n} \right)$$

### 3. *Forecast* Dengan Metode-Metode Khusus

#### 1) Analisa Industri

Analisa industri adalah salah satu cara untuk membuat *forecast* dengan metode khusus. Dalam metode ini dicoba untuk dihubungkan potensi penjualan perusahaan dengan industri pada umumnya dalam arti:

- Volume
- Posisi dalam persaingan

Dalam analisa industri ditonjolkan tentang *market share* yang dimiliki oleh perusahaan. Apabila *market share* makin lama makin membesar, berarti perusahaan mempunyai posisi kuat dalam persaingan dengan perusahaan lain. Sebaliknya, apabila *market share* makin lama makin kecil, berarti perusahaan mempunyai posisi yang makin lemah dalam persaingan dengan perusahaan lain. Dengan kata lain, tingkat penjualan perusahaan tidak hanya tergantung pada prestasi yang dicapai pada

tahun-tahun sebelumnya, tetapi juga dikaitkan secara langsung dengan perubahan industri.

Analisa indsutri dibagi menjadi beberapa tahap dalam penggunaannya, yaitu:

1. Membuat proyeksi *demand* industri untuk mengetahui prospek perkembangan penjualan industri pada tahun-tahun mendatang.
2. Menilai posisi perusahaan dalam hubungannya dengan indsutri pada umumnya. Posisi ini dinilai berdasarkan besarnya *market share* yang dimiliki oleh perusahaan dari tahun ke tahun.
3. Proyeksi posisi perusahaan pada masa mendatang atau penghitungan *expected market share*.

$$\text{Market share} = \frac{\text{permintaan perusahaan}}{\text{permintaan industri}} \times 100\%$$

## 2) Analisa *Product Line*

Pada umumnya analisa *product line* digunakan pada perusahaan-perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk. Masing-masing macam produk tersebut tidak dapat diambil kesamaannya dan harus dibuat *forecast* secara terpisah.

Umpamanya:

- Perusahaan X yang memproduksi barang-barang elektronik, minuman botol dan pakaian. Anantara ketiga jenis (*product line*) ini tidak dapat “dipadukan” menjadi satu *forecast*. Masing-masing harus dibuatkan *forecast* tersendiri.
- Perusahaan Y yang menghasilkan susu bubuk. Susu bubuk A sudah diproduksi sejak beberapa tahun lalu sehingga sekarang sudah mencapai taraf kedewasaan. Sedangkan susu bubuk B baru mulai diproduksi awal tahun ini, sehingga masih dalam taraf pengenalan.

Antara susu bubuk A dan B dengan sendirinya berbeda dalam banyak hal seperti:

- Konsumen
- Metode distribusi dan lain-lain

Sehingga masing-masing harus dibuatkan *forecast* tersendiri pula. Pelaksanaannya pada dasarnya sama dengan metode statistik dengan analisa *trend*.

### 3) Analisa Penggunaan Akhir

Analisa ini digunakan pada perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang yang tidak langsung dapat dikonsumsi, melainkan masih memerlukan proses lebih lanjut untuk menjadi produk akhir. Permintaan akan produk ini dipengaruhi secara langsung oleh produk akhir yang berasal dari produk atau produk akhir yang menggunakannya.

Umpamanya:

PT X adalah produsen barang tenun. Permintaan akan benang dipengaruhi secara langsung oleh permintaan tekstil karena tekstil merupakan produk akhir sebagai hasil proses lebih lanjut daripada benang. Karena itu seperti halnya tekstil maka permintaan benang dipengaruhi oleh antara lain:

- Jumlah penduduk
- Pendapatan per kapita
- Konsumsi tekstil per kapita
- Angka ekspor dan impor tekstil dan lain-lain

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis dan Sumber Data**

##### **1. Jenis Data**

- Data Kuantitatif, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka, jumlah, yang dapat dihitung secara matematis. Data kuantitatif yang digunakan adalah data keuangan PO Asia Abadi Cemerlang periode 2011-2015.
- Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari pandangan seseorang mengenai fenomena (keadaan, proses, kejadian) tertentu. Data kualitatif yang digunakan adalah informasi-informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Pemilik maupun karyawan PO Asia Abadi Cemerlang.

##### **2. Sumber Data**

Data yang digunakan oleh penulis untuk melakukan penelitian bersumber dari perusahaan PO Asia Abadi Cemerlang.

#### **3.2. Metode Pengumpulan Data**

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

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

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

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

Studi lapangan adalah pengumpulan data dengan mengadakan penelitian langsung ke sasaran penelitian yaitu perusahaan. Penelitian ini dapat dilakukan dengan wawancara dan observasi. Dalam hal ini studi lapangan dilakukan secara langsung di PO Asia Abadi Cemerlang. Pemilihan lokasi ini didasarkan karena keterjangkauan lokasi oleh penulis. Studi lapangan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data mengenai metode penetapan harga jual cat tembok dan cat genteng. Data yang diambil oleh penulis adalah data dari tahun 2011 sampai 2015.

### 3.3. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan adalah metode analisis kuantitatif yaitu, menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk tabel yang selanjutnya akan dilakukan perhitungan mencari harga menggunakan *break even point*.

### 3.4. Analisis Kuantitatif

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

#### 3.4.1. Perhitungan Break Even Point

##### 1. Dengan Rumus Aljabar/Matematik

Perhitungan *break even point* yang lebih tepat dapat dilakukan dengan cara “*trial and error*” (serba coba-coba) atau dengan menggunakan rumus-rumus aljabar yang dapat dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu:

- a) Atas dasar unit
  - b) Atas dasar *sales* dalam rupiah
- a) Perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

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

Dimana:

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

FC = Biaya tetap

Q = Jumlah unit/ Kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Rumus tersebut pada dasarnya adalah penggunaan dari konsep “*contribution margin*” per unit (yaitu selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit).

- b) Perhitungan *break even point* atas dasar *sales* dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP_{Rp} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

S = Volume penjualan

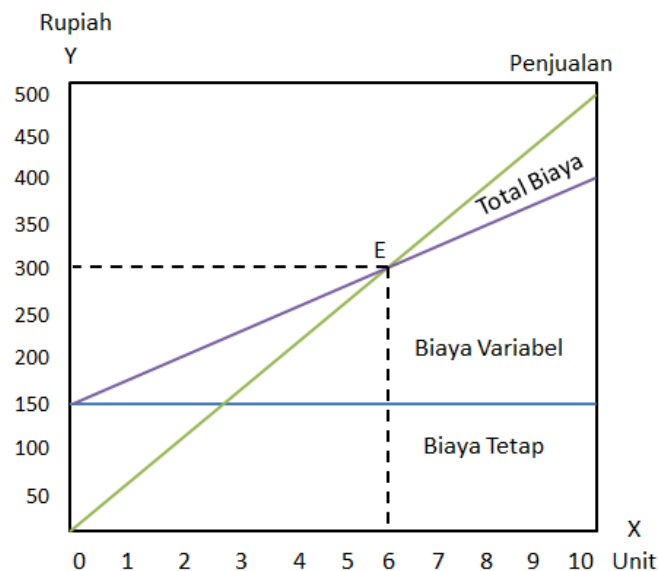
Rumus tersebut pada dasarnya adalah juga penggunaan konsep “*contribution margin*” tetapi atas dasar persentase dari *sales*. Persentase besarnya *contribution margin* dihitung dari *sales* dinamakan “*contribution margin ratio*”.

## 2. Dengan *Trial and Error* (Coba-Coba)

Dari angka-angka yang sudah diketahui dengan rumus aljabar atau matematik kemudian dimasukkan ke dalam tabel. Di dalam tabel tersebut kita mencari dimana titik impasnya dalam melakukannya dengan coba-coba. Artinya dimulai dari angka yang terkecil lebih dahulu sampai menemukan dimana titik impasnya. Keuntungan dengan menggunakan coba-coba melalui tabel adalah dapat lebih mengetahui jumlah biaya tetap, biaya variabel, total biaya, dan total pendapatan pada unit penjualan tertentu dan pada akhirnya diketahui laba pada masing-masing unit penjualan.

## 3. Bentuk Grafik

Setelah dihitung dengan coba-coba menggunakan tabel, maka baru dibuatkan grafiknya, sehingga terlihat masing-masing titik penjualan, biaya tetap, biaya variabel, total biaya, laba atau rugi, dan titik impas/*break even point* (BEP) seperti berikut ini:



## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1. Pengumpulan Data**

##### **4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan**

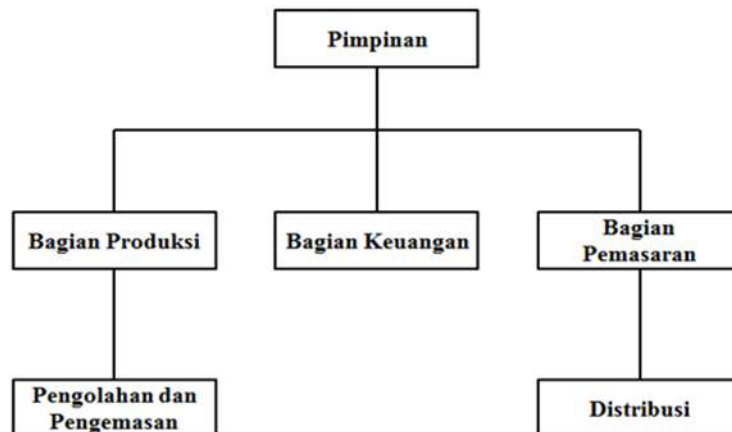
###### **1. Profil Perusahaan**

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi cat tembok dan cat genteng di Kota Bekasi pada tahun 2009 dan dijalankan oleh Bapak Hendro Gazali. Adapun profil usaha yang lebih rinci adalah sebagai berikut:

|                     |                                                                                                             |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama Perusahaan     | : PO Asia Abadi Cemerlang                                                                                   |
| Nama Pemilik        | : Hendro Gazali                                                                                             |
| Jabatan             | : Pimpinan (Pemilik)                                                                                        |
| Tahun Berdiri       | : 2009                                                                                                      |
| Jenis Produk        | : Cat Tembok dan Cat Genteng                                                                                |
| Merek Dagang        | : ASIATEX, Hollantex, LVtex, dan<br>SUPER TUNG PAINT                                                        |
| Alamat Perusahaan   | : Jalan Kedaung No. 9 Rt/Rw.001/004<br>Kp. Cimuning Kelurahan Cimuning<br>Kecamatan Mustikajaya Kota Bekasi |
| Telepon Kantor      | : 021 – 82608186                                                                                            |
| Jumlah Tenaga Kerja | : 12 Orang                                                                                                  |
| No. SIUP            | : 510/PK/524/BPPT.4                                                                                         |
| No. TDP             | : 10.26.5.47.01042                                                                                          |
| No. NPWP            | : 62.652.346.7-407.000                                                                                      |
| No. Izin Domisili   | : 503/10-Ekbang-Kl. Cmn/III/2015                                                                            |

## 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Pada PO Asia Abadi Cemerlang menggunakan struktur organisasi yang berbentuk struktur organisasi garis, dengan susunan seperti dalam gambar di bawah ini:



## 3. Visi dan Misi Perusahaan

### VISI

Menjadi produsen cat yang bermutu tinggi dengan harga kompetitif baik di pasar lokal maupun nasional.

### MISI

Menciptakan cat yang berkualitas tinggi dengan harga ekonomis untuk mencapai kepuasan dan loyalitas pelanggan serta meningkatkan pangsa pasar.

### 4.1.2. Aspek Produksi

Menurut Philip Kotler, produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada sebuah pasar agar diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga mungkin memuaskan keinginan atau kebutuhan. PO Asia

Abadi Cemerlang memproduksi cat setiap hari yang berlangsung mulai dari jam 08.00 – 16.00 WIB.

### 1. Produk PO Asia Abadi Cemerlang

PO Asia Abadi Cemerlang memproduksi cat tembok dan cat genteng yang diberi merk dagang yaitu terdiri dari ASIATEX, Hollantex, LVtex dan SUPER TUNG PAINT seperti di bawah ini:







### **Bahan Baku Cat Tembok dan Cat Genteng**

- Kalsium Karbonat
- Kaolin
- Zat kimia (Pigmen warna, Lem PVAC, Pine oil, TiO<sub>2</sub>)
- Air

### **2. Mesin**

- *Paint Mixer*

Mesin *Paint Mixer* digunakan untuk mengolah bahan baku.



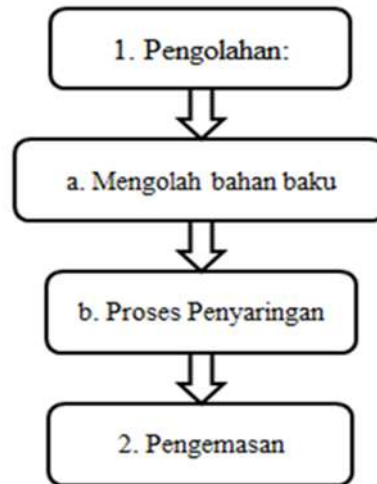
| No. | Nama Mesin         | Jumlah (Unit) |
|-----|--------------------|---------------|
| 1.  | <i>Paint Mixer</i> | 5             |
|     | <b>Total Mesin</b> | <b>5</b>      |

### 3. Peralatan

Peralatan adalah barang yang digunakan untuk mendukung proses produksi, berikut ini adalah rincian peralatan yang dimiliki PO Asia Abadi Cemerlang untuk memproduksi cat tembok dan cat genteng.

| No. | Nama Alat              | Jumlah (Unit) |
|-----|------------------------|---------------|
| 1.  | Troli                  | 2             |
| 2.  | Gayung Cat             | 3             |
| 3.  | Bak Penampung          | 11            |
| 4.  | Penyaring              | 2             |
| 5.  | Palu                   | 2             |
|     | <b>Total Peralatan</b> | <b>20</b>     |

#### 4. Proses Produksi



##### 1. Pengolahan

###### a. Mengolah Bahan Baku

Dalam proses ini dimulai dengan mencampur semua bahan baku utama ke dalam bak penampung kemudian diolah menggunakan paint mixer lalu selama diolah tersebut dimasukkan bahan baku penolong hingga menjadi kental sesuai tingkatan warna.

###### b. Proses Penyaringan

Setelah sudah menjadi kental kemudian disaring menggunakan penyaring.

##### 2. Pengemasan

Proses ini dimulai setelah cat disaring kemudian dituang ke dalam kaleng cat galon dan *pail* lalu untuk merekatkan tutup kaleng cat adalah dengan di ketukan palu pada sisi pinggir tutup kaleng cat dan kemudian diletakkan di gudang penyimpanan. Bila untuk pengiriman Cat Tembok Hollantex dan Cat Genteng Super Tung Paint, kaleng cat ukuran galon

dikemas lagi dengan dus karton lalu diletakkan di gudang penyimpanan.

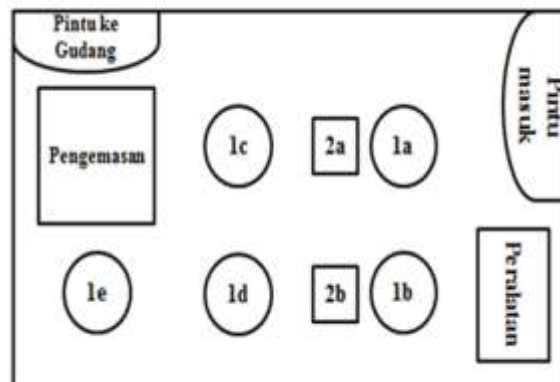
## 5. *Layout PO Asia Abadi Cemerlang*

*Layout* merupakan keseluruhan proses penentuan “bentuk” dan penempatan fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan. *Layout* dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia, dan lokasi sehingga dapat tercapai efisiensi operasi.

### a. *Layout Pabrik*



### b. *Layout Ruang Produksi*



### 4.1.3. Aspek Pemasaran

Menurut *Abdullah (2012)* Pemasaran adalah kegiatan kreasi dan realisasi sebuah standar hidup. Kegiatan pemasaran meliputi menyelidiki dan mengetahui apa yang diinginkan konsumen, kemudian merencanakan dan mengembangkan sebuah produk untuk memenuhi kebutuhan tersebut hingga akhirnya memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, promosi produk, dan mendistribusikan produk tersebut.

#### 1. Harga Produk

Produk yang dipasarkan oleh PO Asia Abadi Cemerlang adalah Cat Tembok dan Cat Genteng dengan merek dagang ASIATEX, Hollantex, LVtex, dan SUPER TUNG PAINT. Untuk harga masing-masing merek terbagi jadi dua yaitu kaleng kecil (galon) dan kaleng besar (*pail*) dan keduanya juga memiliki harga yang tergantung pada pilihan warnanya, untuk lebih lengkapnya berikut adalah rincian harganya:

| No. | Produk                             | Harga     |             |
|-----|------------------------------------|-----------|-------------|
|     |                                    | Galon     | <i>Pail</i> |
| 1   | Cat Tembok Asiatex:                |           |             |
|     | a. Warna Standar                   | Rp 47.500 | Rp195.000   |
|     | b. Warna *** (321/327/313/316/323) | Rp 57.000 | Rp256.000   |
|     | c. Warna <i>Special</i> (359/319)  | Rp 61.000 | Rp292.000   |
| 2   | Cat Tembok Hollantex:              |           |             |
|     | a. Warna Standar                   | Rp 76.500 | Rp375.000   |
|     | b. Warna ***                       | Rp 85.500 | Rp412.500   |
|     | c. Warna <i>Special</i> ( 127/119) | Rp110.000 | Rp536.000   |
| 3   | Cat Genteng Super Tung Paint       | Rp109.000 |             |
|     | Cat Genteng *** (786/788/781)      | Rp115.000 |             |
| 4   | Cat Tembok Super Tung Paint:       |           |             |
|     | a. Warna **                        | Rp 36.500 | Rp166.500   |
|     | b. Warna <i>Special</i>            | Rp 46.000 | Rp226.500   |
| 5   | Cat Tembok LVtex                   | Rp 36.500 | Rp166.500   |

## **2. Wilayah Pemasaran**

Wilayah pemasaran PO Asia Abadi Cemerlang yang telah dijangkau hingga saat ini sudah mencapai sebagian toko material di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, hingga ke luar Jabodetabek yaitu Lampung, Banten, Cirebon, Solo, dan Surabaya.

## **3. Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar yang dimiliki oleh PO Asia Abadi Cemerlang adalah semua kalangan baik pria maupun wanita dari berbagai latar belakang usia dan dari latar belakang kelompok ekonomi kalangan menengah ke bawah.

## **4. Saluran Distribusi**

Sebagian Besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produk, khususnya barang dengan membangun suatu saluran distribusi. Menurut *Kotler* (1991:279) saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan atau perseorangan yang memiliki hak kepemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak kepemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi yang digunakan PO Asia Abadi Cemerlang adalah sebagai berikut:

- Produsen -> Pengecer -> Konsumen  
Pengecer melakukan pembelian barang langsung kepada produsen dan menjual kembali barang tersebut kepada konsumen untuk keperluan pribadi.

## **5. Fungsi Pemasaran**

Pemasaran meliputi semua langkah yang digunakan atau diperlukan untuk menempatkan barang-barang berwujud kepada konsumen (*Philip dan Duncan*) . Fungsi pemasaran yang diterapkan oleh PO Asia Abadi Cemerlang adalah sebagai berikut:

a. Penjualan

Penjualan PO Asia Abadi Cemerlang dilakukan dengan menggunakan jasa sales untuk memasarkan produk kepada toko-toko material dan memasang banner di toko-toko material yang sudah bekerja sama.

Berikut adalah tabel penjualan PO Asia Abadi Cemerlang dari tahun 2011 sampai dengan 2015:

| No. | Produk                       | 2015          |              |
|-----|------------------------------|---------------|--------------|
|     |                              | Galon         | Pail         |
| 1   | Cat Tembok Asiatex           | 5.720         | 2.425        |
| 2   | Cat Tembok Hollantex         | 2.955         | 1.840        |
| 3   | Cat Tembok LVtex             | 790           | 525          |
| 4   | Cat Tembok Super Tung Paint  | 1.820         | 990          |
| 5   | Cat Genteng Super Tung Paint | 1.565         |              |
|     | <b>Total Penjualan</b>       | <b>12.850</b> | <b>5.780</b> |

b. Promosi

Promosi adalah proses menginformasikan, membujuk dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian. Dengan adanya promosi, produsen tentu mengharapkan kenaikan angka penjualan. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh PO Asia Abadi Cemerlang:

- *Banner*

Dengan memasang *banner* tentu akan menarik konsumen untuk mengetahui produk dari PO Asia Abadi Cemerlang, *banner* dipasang dengan ukuran besar di toko-toko material yang sudah bekerja sama dan memuat gambar produk ukuran kaleng kecil (galon), kaleng besar (*pail*) dengan keempat merek dagangnya dan juga logo perusahaan.

- Kartu Warna (Katalog) dan Kartu Nama

Kartu warna atau katalog juga menjadi alat promosi karena memuat aneka warna dari yang muda hingga yang tua, variasi warna ini dapat membuat konsumen tertarik serta ditambah dengan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh cat tembok dan cat genteng dari PO Asia Abadi Cemerlang. Kartu nama dibuat untuk memudahkan konsumen atau pengecer yang ingin bekerja sama dan memesan produk, yang memuat logo perusahaan, nama perusahaan, nama pemilik, nomor kantor dan nomor *handphone* pemilik, serta gambar kecil dari empat merek dagangnya.





- Pengiriman Produk

Pengiriman produk dilakukan oleh supir untuk toko-toko material yang sudah bekerja sama, tetapi dilakukan sekaligus dengan produk yang *by order* untuk menghemat waktu dan biaya serta dilakukan langsung 5 toko dalam sekali perjalanan menggunakan truk untuk daerah yang lumayan jauh dan menggunakan mobil *box* untuk daerah yang terjangkau atau dekat.

- Pengemasan

Semua produk dikemas dengan kaleng yang berbahan plastik dengan ukuran kecil (galon) 5kg dan ukuran besar (*pail*) 25kg. Untuk pengiriman ke daerah yang lumayan jauh biasanya menggunakan dus karton agar terhindar dari tumpang tindih yang bisa menyebabkan kaleng pecah, tetapi hanya cat genteng SUPER TUNG PAINT dan cat tembok Hollantex ukuran kecil (galon) 5kg.

#### 4.1.4. Aspek Personalia

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, organisasi dan masyarakat (*Flippo*).

Dalam bagian personalia di PO Asia Abadi Cemerlang, pengelolaannya dilakukan oleh pemilik perusahaan, karena perusahaan tidak memiliki karyawan khusus yang bertugas menangani bagian personalia.

### 1. Perekrutan Karyawan

PO Asia Abadi Cemerlang mendapatkan calon karyawannya dari rekomendasi yang diberikan oleh para karyawan yang sudah terlebih dahulu bekerja di perusahaan tersebut. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

| No.                   | Bagian              | Jenis Kelamin |           | Jumlah Karyawan |
|-----------------------|---------------------|---------------|-----------|-----------------|
|                       |                     | Laki-Laki     | Perempuan |                 |
| 1                     | Pimpinan Perusahaan | 1 orang       |           | 1 orang         |
| 2                     | Bidang Pemasaran    | 2 orang       |           | 2 orang         |
| 3                     | Bidang Produksi     | 5 orang       |           | 5 orang         |
| 4                     | Bidang Keuangan     |               | 2 orang   | 2 orang         |
| <b>Total Karyawan</b> |                     |               |           | <b>10 orang</b> |

### 2. Kesejahteraan Karyawan

Dalam mensejahterakan karyawan, PO Asia Abadi Cemerlang memberikan kompensasi berupa gaji karyawan yang sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan serta bonus bila pesanan produk *by order* sedang meningkat. Selain itu PO Asia Abadi Cemerlang juga menyediakan mess karyawan agar berjalannya proses produksi tetap lancar tanpa halangan juga memudahkan karyawan dalam bekerja.

2015

| No. | Bagian               | Gaji Per Bulan |
|-----|----------------------|----------------|
| 1   | Produksi:            |                |
|     | a. Pengolahan        | Rp1.500.000    |
|     | b. Pengemasan        | Rp1.500.000    |
| 2   | Pemasaran:           |                |
|     | a. Promosi dan Sales | Rp1.500.000    |
|     | b. Supir             | Rp1.500.000    |
| 3   | Keuangan:            |                |
|     | Administrasi         | Rp2.700.000    |

#### 4.1.5. Aspek Keuangan

Menurut *Kasmir dan Jakfar* (2003:P89) Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan. Aspek keuangan juga merupakan suatu aspek yang sangat menentukan berjalannya investasi yang akan dilakukan, karena dapat menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan cara membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan.

## 1. Biaya Investasi

Pada saat menjalankan PO Asia Abadi Cemerlang, modal yang digunakan berasal dari modal sendiri yang besarnya adalah sebagai berikut:

| No.                        | Jenis Investasi              | Unit | Harga         | Total                |
|----------------------------|------------------------------|------|---------------|----------------------|
| <b>Aktiva Berwujud</b>     |                              |      |               |                      |
| 1                          | Tanah                        |      | Rp240.000.000 | Rp240.000.000        |
|                            | Bangunan                     |      | Rp150.000.000 | Rp150.000.000        |
|                            | <b>Subtotal</b>              |      |               | <b>Rp390.000.000</b> |
| 2                          | Mesin <i>Paint Mixer</i>     | 5    | Rp18.000.000  | Rp90.000.000         |
|                            | <b>Subtotal</b>              |      |               | <b>Rp90.000.000</b>  |
| 3                          | Peralatan:                   |      |               |                      |
|                            | a. Bak Penampung:            |      |               |                      |
|                            | - Besar                      | 7    | Rp350.000     | Rp2.450.000          |
|                            | - Kecil                      | 4    | Rp200.000     | Rp800.000            |
|                            | b. Gayung Cat                | 3    | Rp25.000      | Rp75.000             |
|                            | c. Troli                     | 2    | Rp250.000     | Rp500.000            |
|                            | d. Penyaring                 | 2    | Rp500.000     | Rp1.000.000          |
|                            | e. Palu                      | 2    | Rp30.000      | Rp60.000             |
|                            | <b>Subtotal</b>              |      |               | <b>Rp4.885.000</b>   |
| 4                          | Inventaris Kantor:           |      |               |                      |
|                            | a. Komputer                  | 3    | Rp4.000.000   | Rp12.000.000         |
|                            | b. <i>Printer</i>            | 1    | Rp2.500.000   | Rp2.500.000          |
|                            | c. Nota <i>Printer</i>       | 1    | Rp1.500.000   | Rp1.500.000          |
|                            | d. Meja dan Kursi            | 3    | Rp3.000.000   | Rp9.000.000          |
|                            | e. TV                        | 1    | Rp1.500.000   | Rp1.500.000          |
|                            | f. Kulkas                    | 1    | Rp1.500.000   | Rp1.500.000          |
|                            | g. Lemari Arsip              | 2    | Rp1.200.000   | Rp2.400.000          |
|                            | h. ATK                       |      | Rp2.000.000   | Rp2.000.000          |
|                            | i. AC                        | 2    | Rp3.500.000   | Rp7.000.000          |
|                            | <b>Subtotal</b>              |      |               | <b>Rp39.400.000</b>  |
| 5                          | Kendaraan:                   |      |               |                      |
|                            | a. Mobil Box Daihatsu        | 1    | Rp80.000.000  | Rp80.000.000         |
|                            | b. Truk ELF Isuzu            | 2    | Rp150.000.000 | Rp300.000.000        |
|                            | <b>Subtotal</b>              |      |               | <b>Rp380.000.000</b> |
|                            | <b>Total Aktiva Berwujud</b> |      |               | <b>Rp904.285.000</b> |
| <b>Aktiva Tak Berwujud</b> |                              |      |               |                      |
| 1                          | SIUP                         | 1    | Rp2.000.000   | Rp2.000.000          |
| 2                          | TDP                          | 1    | Rp2.000.000   | Rp2.000.000          |

|                                  |                     |   |           |                      |
|----------------------------------|---------------------|---|-----------|----------------------|
| 3                                | Izin Domisili Usaha | 1 | Rp700.000 | Rp700.000            |
| <b>Total Aktiva Tak Berwujud</b> |                     |   |           | <b>Rp4.700.000</b>   |
| <b>Total Aktiva Tetap</b>        |                     |   |           | <b>Rp908.985.000</b> |

## 2. Biaya Penyusutan

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Berikut adalah penyusutan PO Asia Abadi Cemerlang per tahun:

| No.                     | Keterangan        | Persentase | Nilai                | Jumlah              |
|-------------------------|-------------------|------------|----------------------|---------------------|
| 1                       | Bangunan          | 5%         | Rp150.000.000        | Rp 7.500.000        |
| 2                       | Mesin             | 12,5%      | Rp 90.000.000        | Rp11.250.000        |
| 3                       | Peralatan         | 25%        | Rp 4.885.000         | Rp 1.221.250        |
| 4                       | Inventaris Kantor | 25%        | Rp 39.400.000        | Rp 9.850.000        |
| 5                       | Kendaraan         | 12,5%      | Rp380.000.000        | Rp47.500.000        |
| <b>Total Penyusutan</b> |                   |            | <b>Rp664.285.000</b> | <b>Rp77.321.250</b> |

## 3. Penjualan

2015

| No. | Produk                                | Harga     |           | Unit         |              | Jumlah                 |
|-----|---------------------------------------|-----------|-----------|--------------|--------------|------------------------|
|     |                                       | Galon     | Pail      | Galon        | Pail         |                        |
| 1   | Cat Tembok Asiatex                    |           |           |              |              |                        |
|     | a. Warna Standar                      | Rp47.500  | Rp195.000 | 1.300        | 695          | Rp197.275.000          |
|     | b. Warna ***<br>(321/327/313/316/323) | Rp57.000  | Rp256.000 | 1.380        | 700          | Rp257.860.000          |
|     | c. Warna <i>Special</i><br>(359/319)  | Rp61.000  | Rp292.000 | 3.040        | 1.030        | Rp486.200.000          |
|     | <b>Sub Total</b>                      |           |           | <b>5.720</b> | <b>2.425</b> | <b>Rp941.335.000</b>   |
| 2   | Cat Tembok Hollantex                  |           |           |              |              |                        |
|     | a. Warna Standar                      | Rp76.500  | Rp375.000 | 985          | 615          | Rp305.977.500          |
|     | b. Warna ***                          | Rp85.500  | Rp412.500 | 960          | 625          | Rp339.892.500          |
|     | c. Warna <i>Special</i> (<br>127/119) | Rp110.000 | Rp536.000 | 1.010        | 600          | Rp432.700.000          |
|     | <b>Sub Total</b>                      |           |           | <b>2.955</b> | <b>1.840</b> | <b>Rp1.078.570.000</b> |
| 3   | Cat Genteng STP                       | Rp109.000 |           | 800          |              | Rp87.200.000           |
|     | Cat Genteng ***<br>(786/788/781)      | Rp115.000 |           | 765          |              | Rp87.975.000           |
|     | <b>Sub Total</b>                      |           |           | <b>1.565</b> |              | <b>Rp175.175.000</b>   |
| 4   | Cat Tembok STP:                       |           |           |              |              |                        |
|     | a. Warna **                           | Rp36.500  | Rp166.500 | 900          | 490          | Rp114.435.000          |

|   |                         |          |           |               |              |                        |
|---|-------------------------|----------|-----------|---------------|--------------|------------------------|
|   | b. Warna <i>Special</i> | Rp46.000 | Rp226.500 | 920           | 500          | Rp155.570.000          |
|   | <b>Sub Total</b>        |          |           | <b>1.820</b>  | <b>990</b>   | <b>Rp270.005.000</b>   |
| 5 | Cat Tembok LVtex        | Rp36.500 | Rp166.500 | <b>790</b>    | <b>525</b>   | <b>Rp116.247.500</b>   |
|   | <b>Total Penjualan</b>  |          |           | <b>12.850</b> | <b>5.780</b> | <b>Rp2.581.332.500</b> |

## 4.2. Pengolahan Data

### 4.2.1. Aspek Produksi

#### 1. Biaya Produksi

Biaya Produksi adalah jumlah yang dibayarkan perusahaan untuk membeli berbagai input untuk keperluan produksinya. Berikut adalah rincian dari biaya produksi cat tembok dan cat genteng PO Asia Abadi Cemerlang mulai dari tahun 2011 – 2015:



2015

| No. | Jenis Biaya                   | Jumlah  | Biaya Satuan | Jumlah               |
|-----|-------------------------------|---------|--------------|----------------------|
| 1   | Biaya Bahan Baku Utama:       |         |              |                      |
|     | a. Kalsium Karbonat           | 15 ton  | Rp 750.000   | Rp11.250.000         |
|     | b. Kaolin                     | 7,5 ton | Rp 1.050.000 | Rp 7.875.000         |
| 2   | Biaya Tenaga Kerja Langsung   | 5 orang | Rp18.000.000 | Rp90.000.000         |
| 3   | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik: |         |              |                      |
|     | a. Biaya Bahan Baku Penolong  |         |              | Rp19.000.000         |
|     | b. Biaya Listrik, Air, & Telp |         |              | Rp 8.030.000         |
|     | c. Biaya Penyusutan Peralatan |         |              | Rp 791.250           |
|     | d. Biaya Penyusutan Mesin     |         |              | Rp 9.000.000         |
|     | <b>Total Biaya Produksi</b>   |         |              | <b>Rp145.946.250</b> |

#### 4.2.2. Aspek Pemasaran

##### 1. Biaya Promosi

**2015**

| No. | Keterangan                 | Jumlah       |
|-----|----------------------------|--------------|
| 1   | <i>Banner</i>              | 0            |
| 2   | Kartu Nama                 | 84000        |
| 3   | Kartu Warna                | 0            |
|     | <b>Total Biaya Promosi</b> | <b>84000</b> |

##### 2. Biaya Packaging (Kemasan)

**2015**

| No. | Keterangan    | Unit  | Harga    | Total        |
|-----|---------------|-------|----------|--------------|
| 1   | Kaleng:       |       |          |              |
|     | Besar (Pail)  | 1.050 | Rp32.500 | Rp34.125.000 |
|     | Kecil (Galon) | 3.050 | Rp 7.400 | Rp22.570.000 |
| 2   | Kardus        | 300   | Rp 7.200 | Rp 2.160.000 |
|     | <b>Total</b>  |       |          | Rp58.855.000 |

##### 3. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Rincian biaya pemasaran PO Asia Abadi Cemerlang adalah sebagai berikut:

**2015**

| No. | Keterangan                   | Jumlah              |
|-----|------------------------------|---------------------|
| 1   | Biaya Operasi Kendaraan      |                     |
|     | a. <i>Service</i> Kendaraan  | Rp6.200.000         |
|     | b. Bahan Bakar               | Rp7.500.000         |
|     | <b>Total</b>                 | <b>Rp13.700.000</b> |
| 2   | Biaya Promosi                |                     |
|     | a. <i>Banner</i>             | Rp 0                |
|     | b. Kartu Nama                | Rp 66.000           |
|     | c. Kartu Warna               | Rp200.000           |
|     | <b>Total</b>                 | <b>Rp266.000</b>    |
|     | <b>Total Biaya Pemasaran</b> | <b>Rp13.966.000</b> |

#### 4.2.3. Aspek Personalia

##### 1. Produktivitas Tenaga Kerja

Tingkat produktivitas tenaga kerja di PO Asia Abadi Cemerlang dapat dihitung dalam perhitungan seperti berikut:

$$Produktivitas = \frac{Jumlah\ Produksi}{Jumlah\ Pekerja \times Jam\ Kerja} \times 100\%$$

$$2011 = \frac{13.500\ unit}{5 (1.920\ jam)} \times 100\% = 140,62\%$$

$$2012 = \frac{24.000\ unit}{5 (1.920\ jam)} \times 100\% = 250\%$$

$$2013 = \frac{8.550\ unit}{5 (1.920\ jam)} \times 100\% = 89,06\%$$

$$2014 = \frac{9.000\ unit}{5 (1.920\ jam)} \times 100\% = 93,75\%$$

$$2015 = \frac{6.750\ unit}{5 (1.920\ jam)} \times 100\% = 70,31\%$$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa produktivitas di tahun 2012 meningkat 109,38% dari tahun 2011 kemudian di tahun 2013 menurun 160,94% dari tahun 2012 lalu meningkat 4,69% di tahun 2014 dan menurun kembali di tahun 2015 sebesar 23,44%. Penyebab penurunan produktivitas tersebut adalah karena sudah direncanakan untuk memproduksi dengan kapasitas lebih di tahun 2012 untuk mengantisipasi return di tahun mendatang.

#### 4.2.4. Aspek Keuangan

##### 1. Tarif Persentase

Perhitungan tarif persentase ini untuk memudahkan dalam perhitungan selanjutnya terutama untuk menghitung kembali harga pokok produksi dan harga pokok penjualan serta laporan rugi laba, dikarenakan penulis hanya mengambil 2 (dua) produk yang paling laris dari 4 (empat) merek yang di jual oleh PO Asia Abadi Cemerlang. Berikut cara penentuan tarif persentase:

$$\text{Tarif Persentase} = \frac{\text{Penjualan Cat Tembok Asiatex Warna Spesial}}{\text{Penjualan Total}} \times 100\%$$

Tarif Persentase tahun 2015:

$$\text{Tarif Persentase} = \frac{\text{Rp}486.200.000}{\text{Rp}2.581.332.500} \times 100\% = \mathbf{19\%}$$

Tarif Persentase Untuk Produk A Dalam Unit:

$$\text{Tarif Persentase Produk A} = \frac{3.040}{18.630} \times 100\% = \mathbf{16\%}$$

Tarif Persentase Untuk Produk B Dalam Unit:

$$\text{Tarif Persentase Produk B} = \frac{1.030}{18.630} \times 100\% = \mathbf{6\%}$$

## 2. Forecast Penjualan Tahun 2106

Sesuai dengan tujuan penelitian ini adalah menetapkan harga jual untuk tahun 2106 maka penulis akan menghitung ramalan penjualan untuk tahun 2016 dengan data penjualan dalam unit periode 2011-2015 menggunakan metode *moment* sebagai berikut:

| Tahun (X) | Penjualan (Y) |
|-----------|---------------|
| 2011      | 21.365        |
| 2012      | 22.905        |
| 2013      | 22.050        |
| 2014      | 19.995        |
| 2015      | 18.630        |

Tabel Penolong dalam metode *moment* sebagai berikut:

| Tahun    | $X_i$     | Penjualan ( $Y_i$ ) | $X_i \cdot Y_i$ | $X_i^2$   |
|----------|-----------|---------------------|-----------------|-----------|
| 2011     | 0         | 21.365              | 0               | 0         |
| 2012     | 1         | 22.905              | 22.905          | 1         |
| 2013     | 2         | 22.050              | 44.100          | 4         |
| 2014     | 3         | 19.995              | 59.985          | 9         |
| 2015     | 4         | 18.630              | 74.520          | 16        |
| $\Sigma$ | <b>10</b> | <b>104.945</b>      | <b>201.510</b>  | <b>30</b> |

$$\Sigma y_i = n \cdot a + \Sigma x_i \cdot b$$

$$104.945 = 5 \cdot a + 10 \cdot b \quad \dots(1)$$

$$\Sigma x_i \cdot y_i = \Sigma x_i \cdot a + \Sigma x_i^2 \cdot b$$

$$201.510 = 10 \cdot a + 30 \cdot b \quad \dots(2)$$

$$5 \cdot a + 10 \cdot b = 104.945 \quad (1)$$

$$10 \cdot a + 30 \cdot b = 201.510 \quad (2)$$

$$\begin{array}{r}
10.a + 10.b = 209.890 \\
10.a + 30.b = 201.510 \quad \underline{\hspace{1cm}} \\
\hline
10b = 8.380 \\
b = \frac{8.380}{10} \\
\mathbf{b = 838}
\end{array}$$

$$\begin{array}{r}
5.a + 10.b = 104.945 \\
5.a + 10(838) = 104.945 \\
5.a + 8.380 = 104.945 \\
5a = 104.945 - 8.380 \\
5a = 96.565 \\
a = \frac{96.565}{5} \\
\mathbf{a = 19.313}
\end{array}$$

Sehingga persamaan trend:

$$Y = \mathbf{19.313} + \mathbf{838 X}$$

Nilai trend setiap tahun adalah:

$$2011 = 19.313 + 838(0) = 19.313$$

$$2012 = 19.313 + 838(1) = 20.151$$

$$2013 = 19.313 + 838(2) = 20.989$$

$$2014 = 19.313 + 838(3) = 21.827$$

$$2015 = 19.313 + 838(4) = 22.665$$

Nilai trend pada tahun berikutnya sesuai dengan tujuan penelitian adalah:

$$2016 = 19.313 + 838(5) = 23.503$$

Hasilnya adalah 23.503 unit untuk semua produk. Namun, asumsi untuk perhitungan ramalan ini diambil dari data pada tahun 2015 dengan 2 (dua) produk sehingga hasil ramalan 2016 akan dikalikan dengan tarif persentase berdasarkan penjualan tahun 2015 yaitu untuk Produk A sebesar 16% dan untuk Produk B sebesar 6%. Perhitungannya sebagai berikut:

*Untuk Produk A = 23.503 x 16% = 3.760 unit*

*Untuk Produk B = 23.503 x 6% = 1.410 unit*

*Penjualan 2 produk Tahun 2016 = 3.760 + 1.410 = 5.170 unit*

Kemudian hasil ramalan penjualan tersebut akan digunakan sebagai data untuk menghitung penetapan harga jual berdasarkan analisa *break even point*.

### **3. Laporan Keuangan**

Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan Keuangan yang lengkap meliputi:

a. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Produksi menurut *Hadibroto* (1990:60) adalah biaya-biaya yang dikorbankan untuk memproses bahan-bahan (termasuk bahan bakunya) atau barang setengah jadi sampai menjadi akhir untuk siap dijual. Sedangkan, Harga Pokok Penjualan adalah harga barang yang dijual, mencakup semua biaya bersifat langsung atau tidak langsung sampai barang siap untuk dijual.

b. Laporan Rugi-Laba

Menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu dalam upaya untuk mencapai tujuannya.

Berikut ini adalah tabel-tabel laporan keuangan PO Asia Abadi Cemerlang:

| No. | Keterangan                                               | Tahun                |
|-----|----------------------------------------------------------|----------------------|
|     |                                                          | 2016                 |
| 1.  | Pemakaian Bahan Baku:                                    |                      |
|     | a. Persediaan Bahan Baku Awal Tahun                      | Rp1.362.000          |
|     | b. Pembelian Bahan Baku                                  | Rp5.272.500          |
|     | c. Persediaan Bahan Baku Siap Produksi                   | Rp5.531.280          |
|     | d. Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun                     | Rp 525.540           |
|     | <b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>                        | <b>Rp5.005.740</b>   |
| 2.  | Biaya Tenaga Kerja Langsung                              | <b>Rp90.000.000</b>  |
| 3.  | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:                            |                      |
|     | a. Biaya Bahan Penolong                                  | Rp 3.610.000         |
|     | b. Biaya Listrik, Air dan Telpon                         | Rp 1.525.700         |
|     | c. Biaya Penyusutan Mesin                                | Rp11.250.000         |
|     | d. Biaya Penyusutan Peralatan                            | Rp 1.221.250         |
|     | <b>Total BOP</b>                                         | <b>Rp17.606.950</b>  |
| 4.  | <b>Biaya Produksi</b>                                    | <b>Rp112.612.690</b> |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Awal                      | Rp0                  |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Akhir                     | Rp0                  |
| 5.  | <b>Harga Pokok Produksi</b>                              | <b>Rp112.612.690</b> |
|     | Persediaan Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Awal Tahun | Rp 24.780.000        |
|     | Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual                 | Rp137.392.690        |
|     | Barang Tidak Terjual                                     | Rp 67.885.000        |
| 6.  | <b>Harga Pokok Penjualan</b>                             | <b>Rp69.507.690</b>  |

| No. | Keterangan                         | Tahun                |
|-----|------------------------------------|----------------------|
|     |                                    | 2016                 |
| 1   | <b>Penjualan</b>                   | <b>Rp641.080.000</b> |
| 2   | <b>Harga Pokok Penjualan</b>       | <b>Rp66.827.440</b>  |
| 3   | <b>Laba Kotor (1-2)</b>            | <b>Rp574.252.560</b> |
|     | Biaya Usaha:                       |                      |
|     | Biaya Pemasaran                    | Rp 2.653.540         |
|     | Biaya Penyusutan Inventaris Kantor | Rp 9.850.000         |
|     | Biaya Penyusutan Bangunan          | Rp 7.500.000         |
|     | Biaya Penyusutan Kendaraan         | Rp47.500.000         |
|     | Biaya <i>Packaging</i>             | Rp19.750.500         |
|     | Biaya Pemeliharaan                 | Rp 500.000           |
|     | Gaji Pemasaran                     | Rp54.000.000         |
|     | Gaji Keuangan                      | Rp64.800.000         |
| 4   | <b>Total Biaya Usaha</b>           | <b>Rp206.554.040</b> |
| 5   | <b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>    | <b>Rp367.698.520</b> |
| 6   | Pajak Pendapatan (10%)             | Rp 36.769.852        |
| 7   | <b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>    | <b>Rp330.928.668</b> |

## **BAB V**

### **ANALISA DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1. Analisa**

Berdasarkan hasil pengolahan data pada bab iv, telah diketahui tarif persentase untuk perhitungan selanjutnya. Dalam analisa dan pembahasan ini penulis hanya memfokuskan pada 2 (dua) produk merek Cat Tembok Asiatex, yaitu:

- Produk A  
Cat Tembok Asiatex Warna Spesial Ukuran Galon
- Produk B  
Cat Tembok Asiatex Warna Spesial Ukuran *Pail*

Dalam analisa ini penulis akan mencari harga jual pada perusahaan dan harga jual pada BEP dengan menggunakan metode *break even point* dengan Q tetap. Sebelumnya terlebih dahulu memisahkan Harga Pokok Penjualan untuk harga jual pada perusahaan dan untuk harga jual pada BEP. Hal ini dimaksudkan karena untuk harga jual pada perusahaan biasanya perusahaan tidak menghitung biaya penyusutan sehingga dalam harga pokok penjualan pun biaya penyusutan juga tidak disertakan, berbeda dengan harga jual pada BEP yang dimana ini adalah hasil pengolahan data yang menghitung biaya penyusutan sehingga disertakan dalam harga pokok penjualan.

Selanjutnya hasil harga pokok penjualan ini akan dimasukkan dalam laporan rugi laba setelah menghitung harga jual pada perusahaan dan harga jual pada BEP. Berikut Harga Pokok Penjualan untuk harga jual pada perusahaan dan harga jual pada BEP:

**5.1.1. Harga Pokok Penjualan Tanpa Penyusutan Untuk Harga Jual Pada Perusahaan**

| No. | Keterangan                                               | Tahun                |
|-----|----------------------------------------------------------|----------------------|
|     |                                                          | 2016                 |
| 1.  | Pemakaian Bahan Baku:                                    |                      |
|     | a. Persediaan Bahan Baku Awal Tahun                      | Rp1.362.000          |
|     | b. Pembelian Bahan Baku                                  | Rp5.272.500          |
|     | c. Persediaan Bahan Baku Siap Produksi                   | Rp5.531.280          |
|     | d. Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun                     | Rp 525.540           |
|     | <b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>                        | <b>Rp5.005.740</b>   |
| 2.  | Biaya Tenaga Kerja Langsung                              | <b>Rp90.000.000</b>  |
| 3.  | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:                            |                      |
|     | a. Biaya Bahan Penolong                                  | Rp3.610.000          |
|     | b. Biaya Listrik, Air dan Telpon                         | Rp1.525.700          |
|     | <b>Total BOP</b>                                         | <b>Rp5.135.700</b>   |
| 4.  | <b>Biaya Produksi</b>                                    | <b>Rp100.141.440</b> |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Awal                      | Rp0                  |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Akhir                     | Rp0                  |
| 5.  | <b>Harga Pokok Produksi</b>                              | <b>Rp100.141.440</b> |
|     | Persediaan Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Awal Tahun | Rp 24.780.000        |
|     | Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual                 | Rp124.921.440        |
|     | Barang Tidak Terjual                                     | Rp 67.885.000        |
| 6.  | <b>Harga Pokok Penjualan</b>                             | <b>Rp57.036.440</b>  |

### 5.1.2. Harga Pokok Penjualan Dengan Penyusutan Untuk Harga Jual Pada BEP

| No. | Keterangan                                               | Tahun                |
|-----|----------------------------------------------------------|----------------------|
|     |                                                          | 2016                 |
| 1.  | Pemakaian Bahan Baku:                                    |                      |
|     | a. Persediaan Bahan Baku Awal Tahun                      | Rp1.362.000          |
|     | b. Pembelian Bahan Baku                                  | Rp5.272.500          |
|     | c. Persediaan Bahan Baku Siap Produksi                   | Rp5.531.280          |
|     | d. Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun                     | Rp 525.540           |
|     | <b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>                        | <b>Rp5.005.740</b>   |
| 2.  | Biaya Tenaga Kerja Langsung                              | <b>Rp90.000.000</b>  |
| 3.  | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:                            |                      |
|     | a. Biaya Bahan Penolong                                  | Rp 3.610.000         |
|     | b. Biaya Listrik, Air dan Telpon                         | Rp 1.525.700         |
|     | c. Biaya Penyusutan Mesin                                | Rp11.250.000         |
|     | d. Biaya Penyusutan Peralatan                            | Rp 1.221.250         |
|     | <b>Total BOP</b>                                         | <b>Rp17.606.950</b>  |
| 4.  | <b>Biaya Produksi</b>                                    | <b>Rp112.612.690</b> |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Awal                      | Rp0                  |
|     | Persediaan Barang Dalam Proses Akhir                     | Rp0                  |
| 5.  | <b>Harga Pokok Produksi</b>                              | <b>Rp112.612.690</b> |
|     | Persediaan Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Awal Tahun | Rp 24.780.000        |
|     | Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual                 | Rp137.392.690        |
|     | Barang Tidak Terjual                                     | Rp 67.885.000        |
| 6.  | <b>Harga Pokok Penjualan</b>                             | <b>Rp69.507.690</b>  |

### 5.1.3. Pemisahan Biaya

#### 1. Biaya Semi Variabel Untuk Harga Jual Pada Perusahaan dan Harga Jual Pada BEP

| Biaya Semi Variabel   | Biaya Total | Abonemen (Biaya Tetap) | Total (Biaya Variabel) |
|-----------------------|-------------|------------------------|------------------------|
| <b>2016</b>           |             |                        |                        |
| Biaya Listrik dan Air | Rp1.525.700 | Rp1.210.000            | <b>Rp315.700</b>       |

## 2. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Jual Pada Perusahaan

| No. | Uraian                                             | Tahun                |
|-----|----------------------------------------------------|----------------------|
|     |                                                    | 2016                 |
|     | <b>Biaya Tetap</b>                                 |                      |
| 1   | Biaya Tenaga Kerja Langsung                        | Rp90.000.000         |
| 2   | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|     | a. Biaya Abonemen Listrik dan Air                  | Rp 1.210.000         |
| 4   | Biaya Administrasi dan Umum:                       |                      |
|     | a. Biaya Gaji Bagian Keuangan                      | Rp64.800.000         |
|     | b. Biaya Gaji Bagian Pemasaran                     | Rp36.000.000         |
|     | <b>Total Biaya Tetap</b>                           | <b>Rp192.010.000</b> |
|     | <b>Biaya Variabel</b>                              |                      |
| 1   | Biaya Bahan Baku                                   | Rp 5.272.500         |
| 2   | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|     | a. Biaya Bahan Penolong                            | Rp 3.610.000         |
|     | b. Biaya Listrik dan Air                           | Rp 315.700           |
| 3   | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|     | a. Biaya Promosi                                   | Rp 266.000           |
|     | b. Biaya Pemeliharaan Kendaraan                    | Rp 9.077.420         |
|     | c. Biaya Bahan Bakar Kendaraan (Pengiriman Produk) | Rp 7.500.000         |
| 4   | Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor               | Rp 292.820           |
| 5   | Biaya Pemeliharaan Bangunan                        | Rp 292.820           |
| 6   | Biaya Telpon Kantor                                | Rp 1.171.000         |
|     | <b>Total Biaya Variabel</b>                        | <b>Rp27.798.260</b>  |

### 3. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Harga Jual Pada BEP

| No.                   | Uraian                                             | Tahun                |
|-----------------------|----------------------------------------------------|----------------------|
|                       |                                                    | 2015                 |
| <b>Biaya Tetap</b>    |                                                    |                      |
| 1                     | Biaya Tenaga Kerja Langsung                        | Rp90.000.000         |
| 2                     | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|                       | a. Biaya Penyusutan Mesin                          | Rp 9.000.000         |
| 3                     | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|                       | a.Biaya Penyusutan Kendaraan                       | Rp19.000.000         |
| 4                     | Biaya Administrasi dan Umum:                       |                      |
|                       | a. Biaya Gaji Bagian Keuangan                      | Rp64.800.000         |
|                       | b. Biaya Gaji Bagian Pemasaran                     | Rp36.000.000         |
|                       | c. Biaya Abonemen Listrik dan Air                  | Rp 1.210.000         |
|                       | d.Biaya Penyusutan Bangunan                        | Rp 7.500.000         |
|                       | e.Biaya Penyusutan Inventaris Kantor               | Rp 9.850.000         |
|                       | <b>Total Biaya Tetap</b>                           | <b>Rp237.360.000</b> |
| <b>Biaya Variabel</b> |                                                    |                      |
| 1                     | Biaya Bahan Baku                                   | Rp5.272.500          |
| 2                     | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|                       | a. Biaya Bahan Penolong                            | Rp3.610.000          |
|                       | b. Biaya Listrik dan Air                           | Rp 315.700           |
|                       | c. Biaya Pemeliharaan Mesin                        | Rp 144.410           |
| 3                     | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|                       | a. Biaya Promosi                                   | Rp 266.000           |
|                       | b. Biaya Pemeliharaan Kendaraan                    | Rp9.077.420          |
|                       | c. Biaya Bahan Bakar Kendaraan (Pengiriman Produk) | Rp7.500.000          |
| 4                     | Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor               | Rp 292.820           |
| 5                     | Biaya Pemeliharaan Bangunan                        | Rp 292.820           |
| 6                     | Biaya Telpon Kantor                                | Rp1.171.000          |
|                       | <b>Total Biaya Variabel</b>                        | <b>Rp27.942.670</b>  |

**4. Biaya Tetap Per Unit dan Biaya Variabel Per Unit Untuk Harga Jual Pada Perusahaan dan Harga Jual Pada BEP**

| No. | Keterangan                | 2016         |          |
|-----|---------------------------|--------------|----------|
|     |                           | P Perusahaan | P BEP    |
| 1   | Kapasitas Produksi (Unit) | 5.250        | 5.250    |
| 2   | Biaya Tetap Per Unit      | Rp36.573     | Rp45.743 |
| 3   | Biaya Variabel Per Unit   | Rp5.295      | Rp5.322  |

**5.2.Pembahasan**

**5.2.1. Mencari Harga Jual Pada Perusahaan**

- Produk A

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

$$3.800 = \frac{Rp192.010.000}{P - Rp5.295}$$

$$P = \frac{Rp192.010.000}{3.800} + Rp5.295$$

$$P = Rp50.529 + Rp5.295$$

$$P = Rp55.824$$

Selisih Rp5.176 dengan P (Harga) Lama sebesar Rp61.000

- Produk B

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

$$1.450 = \frac{Rp192.010.000}{P - Rp5.295}$$

$$P = \frac{Rp192.010.000}{1.450} + Rp5.295$$

$$P = Rp132.421 + Rp5.295$$

$$P = Rp137.716$$

Selisih Rp154.284 dengan P (Harga) Lama sebesar Rp292.000

### 5.2.2. Mencari Harga Jual Pada BEP

- Produk A

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

$$3.800 = \frac{Rp237.360.000}{P - Rp5.322}$$

$$P = \frac{Rp237.360.000}{3.800} + Rp5.322$$

$$P = Rp62.463 + Rp5.322$$

$$P = \mathbf{Rp67.785}$$

Selisih Rp6.785 dengan P (Harga) Lama sebesar Rp61.000

- Produk B

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

$$1.450 = \frac{Rp237.360.000}{P - Rp5.322}$$

$$P = \frac{Rp237.360.000}{1.450} + Rp5.322$$

$$P = Rp163.697 + Rp5.322$$

$$P = \mathbf{Rp169.019}$$

Selisih Rp122.981 dengan P (Harga) Lama sebesar Rp292.000

Setelah diketahui harga jual pada perusahaan dan harga jual pada BEP selanjutnya dimasukkan dalam laporan rugi laba yang baru dengan P (Harga) per produk yang telah diketahui tersebut menjadi satu atau dijumlah dengan Q tetap sama.

### 5.2.3. Laporan Rugi Laba Dengan Harga Jual Baru

#### 1. Harga Jual Pada Perusahaan

a) Penjualan Saat P (Harga Jual) Pada Perusahaan

| Ukuran       | Harga     | Unit  | Jumlah               |
|--------------|-----------|-------|----------------------|
| Galon        | Rp55.824  | 3.760 | Rp209.898.240        |
| Pail         | Rp137.716 | 1.410 | Rp194.179.560        |
| <b>TOTAL</b> |           |       | <b>Rp404.077.800</b> |

b) Laporan Rugi Laba Dengan Penjualan Saat P (Harga) Pada Perusahaan

| No. | Keterangan                         | Tahun                |
|-----|------------------------------------|----------------------|
|     |                                    | 2016                 |
| 1   | <b>Penjualan</b>                   | <b>Rp404.077.800</b> |
| 2   | <b>Harga Pokok Penjualan</b>       | <b>Rp 57.036.440</b> |
| 3   | <b>Laba Kotor (1-2)</b>            | <b>Rp347.041.360</b> |
|     | Biaya Usaha:                       |                      |
|     | Biaya Pemasaran                    | Rp 2.653.540         |
|     | Biaya Penyusutan Inventaris Kantor | Rp 9.850.000         |
|     | Biaya Penyusutan Bangunan          | Rp 7.500.000         |
|     | Biaya Penyusutan Kendaraan         | Rp47.500.000         |
|     | Biaya <i>Packaging</i>             | Rp19.750.500         |
|     | Biaya Pemeliharaan                 | Rp 500.000           |
|     | Gaji Pemasaran                     | Rp54.000.000         |
|     | Gaji Keuangan                      | Rp64.800.000         |
| 4   | <b>Total Biaya Usaha</b>           | <b>Rp206.554.040</b> |
| 5   | <b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>    | <b>Rp140.487.320</b> |
| 6   | Pajak Pendapatan (10%)             | Rp 14.048.732        |
| 7   | <b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>    | <b>Rp126.438.588</b> |

## 2. Harga Jual Pada BEP

### a) Penjualan Saat P (Harga Jual) Pada BEP

| Ukuran       | Harga     | Unit  | Jumlah               |
|--------------|-----------|-------|----------------------|
| Galon        | Rp67.785  | 3.760 | Rp254.871.600        |
| Pail         | Rp169.019 | 1.410 | Rp238.316.790        |
| <b>TOTAL</b> |           |       | <b>Rp493.188.390</b> |

### b) Laporan Rugi Laba Dengan P (Harga) Pada BEP

| No. | Keterangan                         | Tahun                |
|-----|------------------------------------|----------------------|
|     |                                    | 2016                 |
| 1   | <b>Penjualan</b>                   | <b>Rp493.188.390</b> |
| 2   | <b>Harga Pokok Penjualan</b>       | <b>Rp 66.827.440</b> |
| 3   | <b>Laba Kotor (1-2)</b>            | <b>Rp426.360.950</b> |
|     | Biaya Usaha:                       |                      |
|     | Biaya Pemasaran                    | Rp 2.653.540         |
|     | Biaya Penyusutan Inventaris Kantor | Rp 9.850.000         |
|     | Biaya Penyusutan Bangunan          | Rp 7.500.000         |
|     | Biaya Penyusutan Kendaraan         | Rp47.500.000         |
|     | Biaya <i>Packaging</i>             | Rp19.750.500         |
|     | Biaya Pemeliharaan                 | Rp 500.000           |
|     | Gaji Pemasaran                     | Rp54.000.000         |
|     | Gaji Keuangan                      | Rp64.800.000         |
| 4   | <b>Total Biaya Usaha</b>           | <b>Rp206.554.040</b> |
| 5   | <b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>    | <b>Rp219.806.910</b> |
| 6   | Pajak Pendapatan (10%)             | Rp 21.980.691        |
| 7   | <b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>    | <b>Rp197.826.219</b> |

## 5.2.4. Grafik BEP Saat Harga Jual Baru

### 1. Grafik BEP Saat Harga Jual Pada Perusahaan

Diketahui:

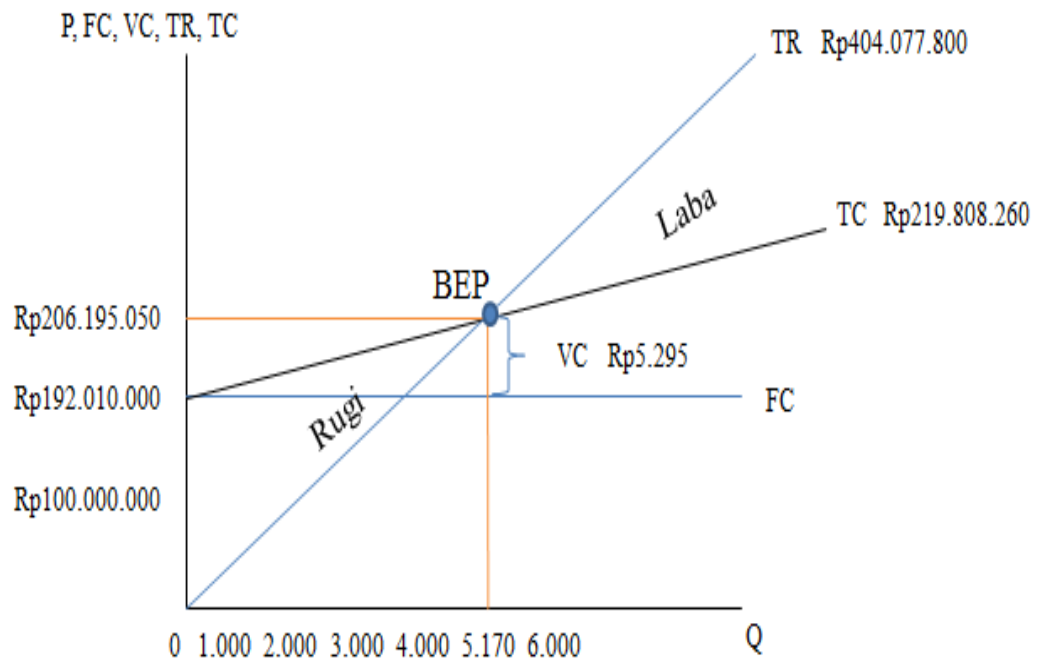
| <b>P</b>      | <b>Q</b>     | <b>TR</b>            |
|---------------|--------------|----------------------|
| Rp 55.824     | 3.760        | Rp209.898.240        |
| Rp137.716     | 1.410        | Rp194.179.560        |
| <b>Jumlah</b> | <b>5.170</b> | <b>Rp404.077.800</b> |

| <b>FC</b>     | <b>VC</b>    | <b>TC</b>     | <b>VC/unit</b> |
|---------------|--------------|---------------|----------------|
| Rp192.010.000 | Rp27.798.260 | Rp219.808.260 | Rp5.295        |
| Rp192.010.000 | Rp27.798.260 | Rp219.808.260 | Rp5.295        |

Dicari:

$$\begin{aligned} BEP_{Rp} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC/unit}{Penjualan\ Total}} \\ &= \frac{Rp192.010.000}{1 - \frac{Rp5.295}{Rp404.077.800}} \\ &= \frac{Rp192.010.000}{0,931205674} \\ &= Rp206.195.050 \end{aligned}$$

Kemudian dibuatlah grafik bep dengan data yang sudah ditemukan dan yang sudah diketahui seperti berikut:



## 2. Grafik BEP Saat Harga Jual Pada BEP

Diketahui:

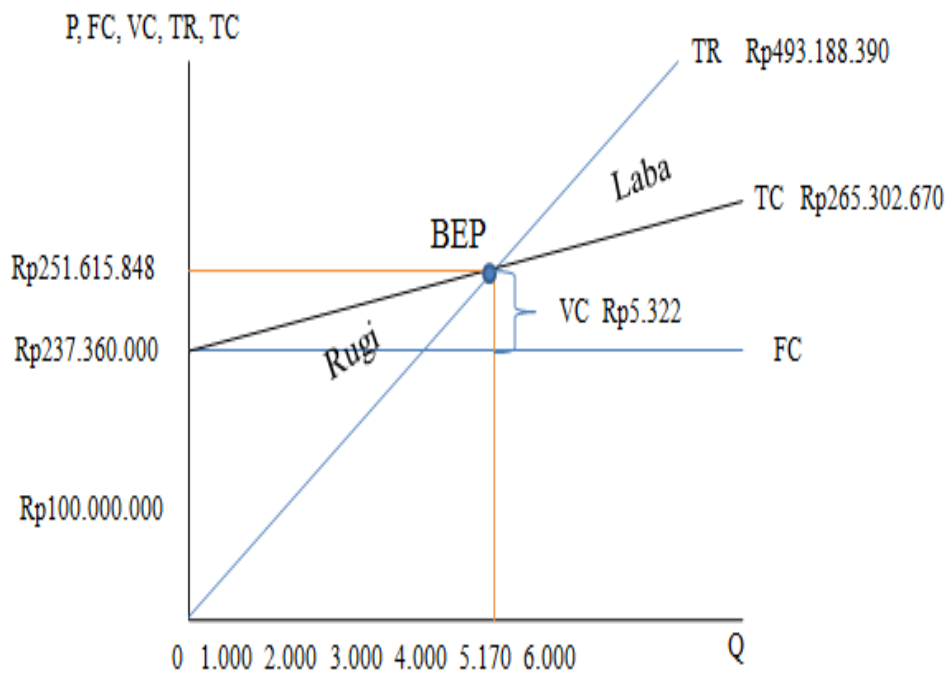
| P             | Q           | TR                   |
|---------------|-------------|----------------------|
| Rp67.785      | 3760        | Rp254.871.600        |
| Rp169.019     | 1410        | Rp238.316.790        |
| <b>Jumlah</b> | <b>5170</b> | <b>Rp493.188.390</b> |

| FC            | VC           | TC            | VC/unit |
|---------------|--------------|---------------|---------|
| Rp237.360.000 | Rp27.942.670 | Rp265.302.670 | Rp5.322 |
| Rp237.360.000 | Rp27.942.670 | Rp265.302.670 | Rp5.322 |

Dicari:

$$\begin{aligned} BEP_{Rp} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC/unit}{Penjualan\ Total}} \\ &= \frac{Rp237.360.000}{1 - \frac{Rp5.322}{Rp493.188.390}} \\ &= \frac{Rp192.010.000}{0,943342807} \\ &= Rp251.615.848 \end{aligned}$$

Kemudian dibuatlah grafik bep dengan data yang sudah ditemukan dan yang sudah diketahui seperti berikut:



## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Dari tujuan penelitian yang penulis lakukan maka didapatkan kesimpulan seperti berikut:

1. Pemisahan Biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel tanpa unsur penyusutan untuk P (Harga) Pada Perusahaan dan dengan unsur penyusutan untuk P (Harga) Pada BEP, seperti berikut:
  - a) Pemisahan Biaya Tanpa Unsur Penyusutan Untuk P (Harga) Pada Perusahaan

| No. | Uraian                                             | Tahun                |
|-----|----------------------------------------------------|----------------------|
|     |                                                    | 2016                 |
|     | <b>Biaya Tetap</b>                                 |                      |
| 1   | Biaya Tenaga Kerja Langsung                        | Rp90.000.000         |
| 2   | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|     | a. Biaya Abonemen Listrik dan Air                  | Rp1.210.000          |
| 4   | Biaya Administrasi dan Umum:                       |                      |
|     | b. Biaya Gaji Bagian Keuangan                      | Rp64.800.000         |
|     | c. Biaya Gaji Bagian Pemasaran                     | Rp36.000.000         |
|     | <b>Total Biaya Tetap</b>                           | <b>Rp192.010.000</b> |
|     | <b>Biaya Variabel</b>                              |                      |
| 1   | Biaya Bahan Baku                                   | Rp5.272.500          |
| 2   | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|     | a. Biaya Bahan Penolong                            | Rp3.610.000          |
|     | b. Biaya Listrik dan Air                           | Rp315.700            |
| 3   | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|     | a. Biaya Promosi                                   | Rp266.000            |
|     | b. Biaya Pemeliharaan Kendaraan                    | Rp9.077.420          |
|     | c. Biaya Bahan Bakar Kendaraan (Pengiriman Produk) | Rp7.500.000          |
| 4   | Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor               | Rp292.820            |
| 5   | Biaya Pemeliharaan Bangunan                        | Rp292.820            |
| 6   | Biaya Telpon Kantor                                | Rp1.171.000          |
|     | <b>Total Biaya Variabel</b>                        | <b>Rp27.798.260</b>  |

b) Pemisahan Biaya Dengan Unsur Penyusutan Untuk P (Harga) Pada BEP

| No.                   | Uraian                                             | Tahun                |
|-----------------------|----------------------------------------------------|----------------------|
|                       |                                                    | 2015                 |
| <b>Biaya Tetap</b>    |                                                    |                      |
| 1                     | Biaya Tenaga Kerja Langsung                        | Rp90.000.000         |
| 2                     | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|                       | a. Biaya Penyusutan Mesin                          | Rp 9.000.000         |
| 3                     | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|                       | a. Biaya Penyusutan Kendaraan                      | Rp19.000.000         |
| 4                     | Biaya Administrasi dan Umum:                       |                      |
|                       | a. Biaya Gaji Bagian Keuangan                      | Rp64.800.000         |
|                       | b. Biaya Gaji Bagian Pemasaran                     | Rp36.000.000         |
|                       | c. Biaya Abonemen Listrik dan Air                  | Rp 1.210.000         |
|                       | d. Biaya Penyusutan Bangunan                       | Rp 7.500.000         |
|                       | e. Biaya Penyusutan Inventaris Kantor              | Rp 9.850.000         |
|                       | <b>Total Biaya Tetap</b>                           | <b>Rp237.360.000</b> |
| <b>Biaya Variabel</b> |                                                    |                      |
| 1                     | Biaya Bahan Baku                                   | Rp5.272.500          |
| 2                     | Biaya Overhead Pabrik:                             |                      |
|                       | a. Biaya Bahan Penolong                            | Rp3.610.000          |
|                       | b. Biaya Listrik dan Air                           | Rp 315.700           |
|                       | c. Biaya Pemeliharaan Mesin                        | Rp 144.410           |
| 3                     | Biaya Pemasaran:                                   |                      |
|                       | a. Biaya Promosi                                   | Rp 266.000           |
|                       | b. Biaya Pemeliharaan Kendaraan                    | Rp9.077.420          |
|                       | c. Biaya Bahan Bakar Kendaraan (Pengiriman Produk) | Rp7.500.000          |
| 4                     | Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor               | Rp 292.820           |
| 5                     | Biaya Pemeliharaan Bangunan                        | Rp 292.820           |
| 6                     | Biaya Telpon Kantor                                | Rp1.171.000          |
|                       | <b>Total Biaya Variabel</b>                        | <b>Rp27.942.670</b>  |

2. Telah didapat harga baru hasil perhitungan P (Harga) Pada Perusahaan sebesar Rp55.824 untuk Produk A dengan selisih Rp5.176 dari P (Harga) Lama dan Rp137.716 untuk Produk B dengan selisih Rp154.284 dari P

(Harga) Lama. Sedangkan, hasil perhitungan P (Harga) Pada BEP sebesar Rp67.785 untuk Produk A dengan selisih Rp6.785 dari P (Harga) Lama dan Rp169.019 untuk Produk B dengan selisih Rp122.981 dari P (Harga) Lama.

- Data-data yang sudah diketahui kemudian dimasukkan ke dalam tabel rugi laba untuk mengetahui apakah dengan harga yang sudah dicari tetap mendapatkan keuntungan atau justru perusahaan merugi. Berikut tabel rugi laba saat penjualan dengan P (Harga) Pada Perusahaan:

| No. | Keterangan                         | Tahun                |
|-----|------------------------------------|----------------------|
|     |                                    | 2016                 |
| 1   | <b>Penjualan</b>                   | <b>Rp404.077.800</b> |
| 2   | <b>Harga Pokok Penjualan</b>       | <b>Rp57.036.440</b>  |
| 3   | <b>Laba Kotor (1-2)</b>            | <b>Rp347.041.360</b> |
|     | Biaya Usaha:                       |                      |
|     | Biaya Pemasaran                    | Rp2.653.540          |
|     | Biaya Penyusutan Inventaris Kantor | Rp5.140.000          |
|     | Biaya Penyusutan Bangunan          | Rp15.000.000         |
|     | Biaya Penyusutan Kendaraan         | Rp19.000.000         |
|     | Biaya <i>Packaging</i>             | Rp19.750.500         |
|     | Biaya Pemeliharaan                 | Rp500.000            |
|     | Gaji Pemasaran                     | Rp54.000.000         |
|     | Gaji Keuangan                      | Rp64.800.000         |
| 4   | <b>Total Biaya Usaha</b>           | <b>Rp180.844.040</b> |
| 5   | <b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>    | <b>Rp166.197.320</b> |
| 6   | Pajak Pendapatan (10%)             | Rp16.619.732         |
| 7   | <b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>    | <b>Rp149.577.588</b> |

Ternyata saat P (Harga) Pada Perusahaan untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Lama dan untuk Produk B lebih kecil daripada P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih mendapatkan laba walau hanya Rp149.577.588 tetapi PPh yang didapat pun ikut kecil daripada P (Harga) Lama.

4. Berikut ini tabel rugi laba saat penjualan dengan P (Harga) Pada BEP:

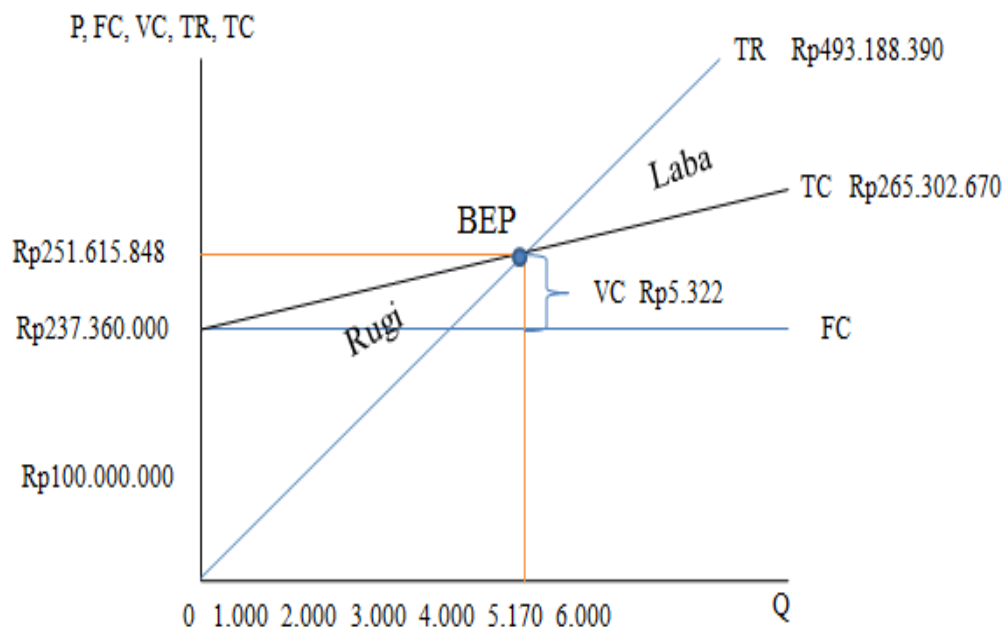
| No. | Keterangan                         | Tahun                |
|-----|------------------------------------|----------------------|
|     |                                    | 2016                 |
| 1   | <b>Penjualan</b>                   | <b>Rp493.188.390</b> |
| 2   | <b>Harga Pokok Penjualan</b>       | <b>Rp66.827.440</b>  |
| 3   | <b>Laba Kotor (1-2)</b>            | <b>Rp426.360.950</b> |
|     | Biaya Usaha:                       |                      |
|     | Biaya Pemasaran                    | Rp 2.653.540         |
|     | Biaya Penyusutan Inventaris Kantor | Rp 9.850.000         |
|     | Biaya Penyusutan Bangunan          | Rp 7.500.000         |
|     | Biaya Penyusutan Kendaraan         | Rp47.500.000         |
|     | Biaya <i>Packaging</i>             | Rp19.750.500         |
|     | Biaya Pemeliharaan                 | Rp 500.000           |
|     | Gaji Pemasaran                     | Rp54.000.000         |
|     | Gaji Keuangan                      | Rp64.800.000         |
| 4   | <b>Total Biaya Usaha</b>           | <b>Rp206.554.040</b> |
| 5   | <b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>    | <b>Rp219.806.910</b> |
| 6   | Pajak Pendapatan (10%)             | Rp 21.980.691        |
| 7   | <b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>    | <b>Rp197.826.219</b> |

Ternyata saat P (Harga) Pada BEP untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Perusahaan dan juga dari P (Harga) Lama begitu juga untuk Produk B lebih besar lagi dari pada P (Harga) Perusahaan tetapi lebih kecil dari P (Harga) Lama di tabel rugi laba masih tetap mendapatkan laba atau keuntungan yang lebih besar daripada P (Harga) Pada Perusahaan dan dari P (harga) Pada BEP.

## 6.2. Saran

Dari hasil kesimpulan dan hasil perhitungan yang sudah didapat, penulis menyarankan kepada PO Asia Abadi Cemerlang untuk tahun 2016 sebaiknya menggunakan P (Harga) Pada BEP karena sesuai dengan analisis penulis bahwa dengan P (Harga) Pada BEP justru keuntungan atau laba yang didapat lebih besar daripada P (Harga) Pada Perusahaan dan juga P (Harga) Lama walaupun dengan P (Harga) Pada BEP untuk Produk A lebih besar daripada P (Harga) Lama serta P (Harga) Pada BEP untuk Produk B lebih kecil daripada P (Harga) Lama. Namun, Q yang diproduksi tetap sama tidak berubah atau bertambah atau berkurang karena dengan Q tetap pun perusahaan masih mendapatkan laba atau keuntungan sebesar Rp197.826.219 yang memiliki selisih sebesar Rp71.387.631 dengan P (Harga) Pada Perusahaan dan selisih sebesar Rp133.102.449 dengan P (Harga) Lama.

Dengan Grafik *Break Even Point* Saat Harga Jual Pada BEP seperti berikut:



## DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, Gunawan dan Asri, Marwan.,

*Anggaran Perusahaan*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE. 2013.

Kasmir,

*Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana. 2010.

Kep. MenKeu No. 96/PMK. 03/2009

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane.,

*Manajemen Pemasaran*. Edisi Dua Belas. Terjemahan Benyamin Molan. Indonesia: Indeks. 2007.

Matz, Adolph, Hammer, Lawrence H dan Usry, Milton F.,

*Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi Sembilan. Jilid Pertama. Jakarta: Erlangga. 1995.

Munawir,

*Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Empat. Yogyakarta: Liberty. 2010.

Nurlela, dan Bustami, Bastian.,

*Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2009.

Riyanto, Bambang,

*Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Empat. Yogyakarta: BPFE. 2010.

Sjahrial, Dermawan dan Purba, Djahotman.,

*Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2012.

Sujarweni, V Wiratna,

*Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Baru. 2015.

Sunyoto, Danang,

*Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: CAPS. 2013.

Swastha, Basu, dan Irawan,

*Menejemen Pemasaran Modern*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Liberty. 2008.

# **LAMPIRAN**



( 250 ) MEREK INDONESIA

( 111 ) IDM000229363

( 190 ) DIREKTORAT JENDERAL  
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

( 151 ) 14 Desember 2009

( 210 ) Nomor Permohonan : R002008009726

( 220 ) Tanggal Pengajuan : 20 November 2008

Tanggal Penerimaan : 18 November 2009

( 511 ) Kelas Barang / Jasa : NCTD 02

( 591 ) Uraian warna : Merah tua dan putih

( 566 ) Arti bahasa/huruf/angka asing dalam contoh Merek :  
ASIATEX = Suatu penamaan

( 320 ) Data Prioritas :

Nomor

Tanggal

Negara

( 730 ) Nama dan Pemilik Merek :

HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No. 32  
RT. 001 Rw. 06 A  
Jakasampurna,  
BEKASI BARAT

( 740 ) Nama dan Konsultan HKI:

Pemeriksa Merek :

( 540 ) Contoh Merek

**ASIATEX**



( 510 ) Uraian Barang / Jasa :

— Segala macam cat yaitu: cat dasar, cat besi, cat tembok, cat ikaca, cat kayu, cat aluminium, cat genteng, cat anti karat, tinta cetak, minyak cat, pengencer cat, dempul, plamur tembok, plamur kayu, meni kayu, meni besi, pernis, sirlak, teak olie, pencegah karatan dan pelapukan kayu, oker, wenter, sepuhan warna, sablon, bahan pewarna untuk makanan dan minuman. —



**REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA**

**SERTIFIKAT MEREK**

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada :

Nama dan alamat  
Pemilik Merek : HENDRO GAZALI  
JL. Kenanga Raya No. 32  
RT. 001 Rw. 06 A  
Jakasampurna,  
BEKASI BARAT

untuk Merek Dengan:  
Nama : ASIATEX  
Tanggal Penerimaan : 18 November 2009  
No Pendaftaran : IDM000229363  
Tanggal Pendaftaran Merek : 14 Desember 2009

Perlindungan hak Merek tersebut diberikan untuk selama 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal Penerimaan, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28).

Sertifikat Merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

u.b.

Direktur Merek

Herdwyatni, SH.  
NIP. 195011251980032002





( 250 ) MEREK INDONESIA

( 111 ) IDM000263700

( 190 ) DIREKTORAT JENDERAL  
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

( 151 ) 10 Agustus 2010

( 210 ) Nomor Permohonan : R002010004128

( 220 ) Tanggal Pengajuan : 4 Mei 2010

Tanggal Penerimaan : 30 Maret 2011

( 511 ) Kelas Barang / Jasa : NCL9 02

( 591 ) Uraian warna : Hitam, putih

( 566 ) Arti bahasa/huruf/angka asing dalam contoh Merek :  
HOLLANTEX = Merupakan suatu penamaan

( 320 ) Data Prioritas :

Nomor

Tanggal

Negara

( 730 ) Nama dan Pemilik Merek :

HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No. 32,  
Rt. 001 Rw. 06 A Jakasampurna,  
Kec. Bekasi Barat

( 740 ) Nama dan Konsultan HKI:

Pemeriksa Merek :

( 540 ) Contoh Merek

HOLLANTEX



( 510 ) Uraian Barang / Jasa :

== Cat-cat, tinta cetak, dempul, pelamur (pelamir), thinner, pernis-pernis, lak-lak, bahan pencegah karat dan kelapukan kayu bahan pewarna, bahan mentah damar alam, sediaan anti karat meni. ==



**REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA**

**SERTIFIKAT MEREK**

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada :

Nama dan alamat  
Pemilik Merek : HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No. 32,  
Rt. 001 Rw. 06 A Jakasampurna,  
Kec. Bekasi Barat

untuk Merek Dengan:  
Nama : HOLLANTEX  
Tanggal Penerimaan : 30 Maret 2011  
No Pendaftaran : IDM000263700  
Tanggal Pendaftaran Merek : 10 Agustus 2010

Perlindungan hak Merek tersebut diberikan untuk selama 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal Penerimaan, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28).

Sertifikat Merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

u.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL  
u.b.

Direktur Merek

Herdwyatmi, SH.  
NIP. 195011251980032002





( 250 ) MEREK INDONESIA

( 111 ) IDM000263699

( 190 ) DIREKTORAT JENDERAL  
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

( 151 ) 10 Agustus 2010

( 210 ) Nomor Permohonan : R002010004127

( 220 ) Tanggal Pengajuan : 4 Mei 2010

Tanggal Penerimaan : 30 Maret 2011

( 511 ) Kelas Barang / Jasa : NCL9 02

( 591 ) Uraian warna : Hitam, putih

( 566 ) Arti bahasa/buraf/angka asing dalam contoh Merek :  
LVTEX = Merupakan suatu penamaan

( 320 ) Data Prioritas :

Nomor

Tanggal

Negara

( 730 ) Nama dan Pemilik Merek :

HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No. 32,  
Rt. 001 Rw. 06 A Jakasampurna,  
Kec. Bekasi Barat

( 740 ) Nama dan Konsultan HKI :

Pemeriksa Merek :

( 540 ) Contoh Merek

**LVTEX**



( 510 ) Uraian Barang / Jasa :

— Cat-cat, tinta cetak, dempul, pelamur (pelamir), thinner, pernis-pernis, lak-lak, bahan pencegah karat dan kelapukan kayu bahan pewarna, bahan mentah damar alam, sediaan anti karat meni. —



REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SERTIFIKAT MEREK

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada :

Nama dan alamat  
Pemilik Merek : HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No. 32,  
Rt. 001 Rw. 06 A Jakasampurna,  
Kec. Bekasi Barat

untuk Merek Dengan:  
Nama : LVTEX  
Tanggal Penerimaan : 30 Maret 2011  
No Pendaftaran : IDM000263699  
Tanggal Pendaftaran Merek : 10 Agustus 2010

Perlindungan hak Merek tersebut diberikan untuk selama 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal Penerimaan, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28).

Sertifikat Merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL  
u.b.

Direktur Merek

Herdwyatmi, SH.  
NIP. 195011251980032002





( 250 ) MEREK INDONESIA

( 111 ) IDM000221293

( 190 ) DIREKTORAT JENDERAL  
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

( 151 ) 8 Oktober 2009

( 210 ) Nomor Permohonan : R002008009725

( 220 ) Tanggal Pengajuan : 20 November 2008

Tanggal Penerimaan : 18 November 2009

( 511 ) Kelas Barang / Jasa : NCL9 02

( 591 ) Uraian warna : Merah, hijau muda, putih

( 566 ) Arti bahasa/huruf/angka asing dalam contoh Merek :  
SUPER TUNG : Suatu Penamaan

( 320 ) Data Prioritas :

Nomor

Tanggal

Negara

( 730 ) Nama dan Pemilik Merek :

HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No.32 Rt. 001/06 A  
Jakasampurna, Bekasi Barat

( 740 ) Nama dan Alamat Konsultan HKI:

Pemeriksa Merek :

( 540 ) Contoh Merek



( 510 ) Uraian Barang / Jasa :

— Segala macam cat yaitu: cat dasar, cat besi, cat tembok, cat kaca, cat kayu, cat aluminium, cat genteng, cat anti karat, tinta cetak, minyak cat, pengencer cat, dempul, plamur kayu, plamur tembok, meni kayu, meni besi, pernis, sirlak, teak olie, pencegah karatan dan pelapukan kayu, oker, wenter, sepuhan warna, sablan, bahan pewarna untuk makanan dan minuman.—



REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SERTIFIKAT MEREK

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada :

Nama dan alamat  
Pemilik Merek : HENDRO GAZALI  
Jl. Kenanga Raya No.32 Rt. 001/06 A  
Jakasampurna, Bekasi Barat

untuk Merek Dengan:

Nama : SUPER TUNG  
Tanggal Penerimaan : 18 November 2009  
No Pendaftaran : IDM000221293  
Tanggal Pendaftaran Merek : 8 Oktober 2009

Perlindungan hak Merek tersebut diberikan untuk selama 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal Penerimaan, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28).

Sertifikat Merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL  
u.b.

Direktur Merek



Herdwiyatmi, SH.  
NIP. 195011251980032002



PEMERINTAH KOTA BEKASI  
**BADAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
KOTA BEKASI**

Jl. Jend. A. Yani No.1 Tejo, (021) 88855460 - 88961767 Ext. 219/232 - BEKASI  
Website: www.bekasikota.go.id E-mail: bpptkota bekasi@yahoo.com

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL**

Nomor : 510/ PK / 524 /BPPT.4

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Nama Perusahaan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | : UD. ASIA ABADI CEMERLANG                                                   |
| Nama Penanggung Jawab & Jabatan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | : HENDRO GAZALI <span style="float: right;">Direktur</span>                  |
| Alamat Perusahaan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | : KP. CIMUNING RT. 001 RW. 004<br>KEL. CIMUNING KEC. MUSTIKAJAYA-KOTA BEKASI |
| Nomor Telepon                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | : <span style="float: right;">Fax : 0</span>                                 |
| NPWP                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | : 67.652.346.7-407.000                                                       |
| Modal Dan Kekayaan Bersih Perusahaan<br>(Tidak termasuk Tanah dan Bangunan)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | : Rp 200.000,000                                                             |
| Kelembagaan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | : PENGECIR                                                                   |
| Kegiatan Usaha (KBLI)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | : 4752                                                                       |
| Barang / Jasa Dagangan Utama                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | : CAT                                                                        |
| <p>SIUP ini diterbitkan dengan ketentuan:</p> <p><b>PERTAMA</b> : Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) ini berlaku untuk melakukan kegiatan Usaha Perdagangan di seluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih berjalan kegiatan Usaha Perdagangan dan wajib Daftar Ulang setiap 5 (lima) tahun sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 46/M-DAG/PER/9/2009, Peraturan Daerah Kota Bekasi Nomor 08 Tahun 2009 dan Peraturan Daerah Kota Bekasi Nomor 04 Tahun 2014.</p> <p><b>KEDUA</b> : Pemilik/Penanggung Jawab wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha perdagangannya dua kali dalam setahun dengan jadwal untuk semester pertama paling lambat tanggal 31 Juli dan untuk semester kedua paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya. Bagi SIUP Menengah dan Besar atau bagi SIUP Kecil satu kali dalam setahun selambat-lambatnya tanggal 31 Januari tahun berikutnya.</p> <p><b>KETIGA</b> : Tidak berlaku untuk kegiatan Perdagangan Berjangka Komoditi</p> <p><b>KEEMPAT</b> : Tidak untuk melakukan kegiatan usaha selain yang tercantum dalam SIUP ini.</p> |                                                                              |



04075115

Dikeluarkan di : Kota Bekasi  
Pada Tanggal : 10 MAR 2015

**KEPALA BADAN PELAYANAN PERIZINAN  
TERPADU KOTA BEKASI**



*[Signature]*  
**Drs. AMIT RIYADI, M. Si**  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19590511 198603 1 005



# KELURAHAN CIMUNING

Jl. Raya Cimuning Km. 5 - Bekasi

## SURAT KETERANGAN DOMISILI USAHA

Nomor: 503/ ~~6~~ -Ekbang-Kl. Cmn/ III/ 2015

Pemerintah Kelurahan Cimuning Kecamatan Mustikajaya Kota Bekasi, menerangkan bahwa :

Nama : **HENDRO GOZALI**  
Tempat/Tgl Lahir : Surabaya, 01 Juni 1958  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Bangsa/Agama : Indonesia/Katholik  
Pekerjaan : Wiraswasta  
No. KTP : 3275020106580015  
Alamat : Jl. Kenanga Raya No. 02 Jaka Permai Rt 001 Rw 006A  
Kel. Jaka Sampurna Kec. Bekasi Barat Kota Bekasi.

Nama tersebut diatas pada saat ini membuka/memiliki usaha sebagai berikut :

Nama perusahaan : **UD " ASIA ABADI CEMERLANG "**  
Jenis kegiatan Usaha : Perdagangan Cat  
Nomor Akta Pendirian : -  
SIUP NO : 510/PK/524/BPPT.4  
TDP NO : 102654701042  
Alamat Usaha : Kp. Cimuning Rt 001 Rw 004  
Kelurahan Cimuning Kecamatan Mustikajaya Kota Bekasi  
Status Bangunan : Milik Sendiri  
Jumlah Karyawan : 10 (Sepuluh) Orang  
Penanggung Jawab : **HENDRO GOZALI**

### Ketentuan-ketentuan :

1. Pemohon/pemilik wajib menyelesaikan izin-izin yang diatur oleh Pemerintah Kota Bekasi.
2. Pemohon/pemilik bersedia membantu dan menciptakan Ketertiban, Kebersihan dan Keindahan (K3) dilingkungan sekitar
3. Pemohon/pemilik wajib melakukan registrasi ulang 1 (satu) bulan sebelum jatuh tempo izin domisili tersebut
4. Bersedia apabila sewaktu-waktu dilakukan pengecekan oleh petugas/instansi terkait sesuai dengan surat tugas.
5. Pemilik dilarang merubah kegiatan usaha tanpa sepengetahuan dan izin dari Pemerintah Kota Bekasi.
6. Bilamana kemudian hari terjadi penyimpangan dan perubahan kegiatan usaha yang menyebabkan terjadinya gugatan atau tuntutan dari pihak lain, maka segala resiko menjadi tanggung jawab penuh pemohon dan keterangan domisili usaha ini dicabut serta gugur dengan sendirinya.
7. Surat Keterangan Domisili Usaha ini berlaku sampai dengan tanggal : **20 Maret 2016**

Tanda Tangan Ybs  
  
**HENDRO GOZALI**



Dicatat/Agenda



