

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA PERENCANAAN
LABA PADA CV MELIALA JAYA**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian
Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Industri
Pada Sekolah Tinggi Manajemen Industri**

Oleh :

TRI ASTUTI

1712114



**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI
JAKARTA
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR
**“ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA PERENCANAAN
LABA PADA CV MELIALA JAYA”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : TRI ASTUTI

NIM : 1712114

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan
Dan Dipertahankan dalam Tugas Akhir
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui

Jakarta, 24 Agustus 2016

Dosen Pembimbing



(Drs. Mulyono, MM)

NIP. 195309011983031001

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

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA PERENCANAAN LABA
PADA CV MELIALA JAYA”**

DISUSUN OLEH

NAMA : TRI ASTUTI

NIM : 1712114

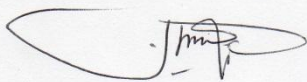
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis
Industri di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri
pada hari Selasa, 15 November 2016

Menyetujui,

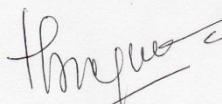
Jakarta, November 2016

Penguji 1



(Drs. Mulyono, MM)

Penguji 3



(Dra. Sri Daryuni, MM)

Penguji 2



(Drs. Marison Sitorus, MM)

Penguji 4



(Dr. S. Sukma Adnan, SE, M. Pd)

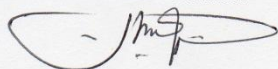


LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : TRI ASTUTI
NIM : 1712114
Judul TA : ANALISA BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA
PERENCANAAN LABA PADA CV MELIALA JAYA
Pembimbing : Drs. Mulyono, MM
Asisten Pembimbing :

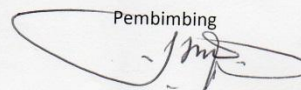
Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
16/6/2016		-pengajuan proposal Tugas Akhir	
20/6/2016		- Acc Proposal TA	
27/6/2016	I, II, III	pengajuan Bab I, bab II dan bab III	
19/7/2016	I, II, III	Revisi Bab III, Acc Bab I dan Bab II	
22/7/2016	III, IV, V	ACC bab III, pengajuan Bab IV	
27/7/2016	IV	Revisi Bab IV	
29/7/2016	IV	Revisi Bab IV	
3/8/2016	IV, V, VI	ACC Bab IV, pengajuan Bab V dan Bab VI	
10/8/2016	V, VI	Revisi Bab V dan Bab VI	
16/8/2016	V, VI	Revisi Bab V dan Bab VI	
24/8/2016	V, VI	ACC Bab V dan Bab VI	

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif



Drs. Mulyono, MM
NIP : 195309011983031001

Pembimbing



Drs. Mulyono, MM
NIP : 195309011983031001



SAI GLOBAL

CERTIFICATION SERVICES Pty.Ltd Registration ISO 9001 : 2008 No. Reg QEC 264727

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : TRI ASTUTI
NIM : 1712114
Jurusan : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

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

ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA PERENCANAAN LABA PADA CV MELIALA JAYA

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

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

Jakarta, 24 Agustus 2016
Pembuat Pernyataan



(TRI ASTUTI)

ABSTRAK

CV Meliala Jaya adalah salah satu perusahaan berbentuk CV yang bergerak di bidang industri manufaktur sarung tangan yang didirikan oleh Bapak Adil Sembiring Meliala sejak tahun 1994. Ketika tahun 2014 perusahaan ini diambil alih oleh anaknya yakni Natalius Sembiring, yang sudah lama mengikuti perkembangan perusahaan keluarganya. Jenis sarung tangan yang diproduksi oleh CV Meliala Jaya adalah Sarung Tangan Kombinasi dan Sarung Tangan Polos. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian lapangan, yaitu wawancara dengan Natalius Sembiring selaku pemilik dan observasi langsung yang dilakukan penulis selama praktek kerja lapangan berlangsung, penelitian kepustakaan, dan browsing internet. Data yang didapat kemudian diolah dengan menggunakan analisis break even point untuk mengetahui perencanaan laba agar mencapai penjualan yang diinginkan. Analisis break even point yang digunakan yakni BEP dengan unit dan rupiah (Rp), serta *Margin of Safety (MoS)*. BEP atas dasar rupiah tahun 2016 sebesar Rp 354.613.021 dengan 64.703 unit. Penjualan minimal dari perkiraan target laba sebesar Rp 2.000.000.000 untuk sarung tangan kombinasi didapat sebesar 216.271 unit dengan Rp1.340.880.394, sementara untuk sarung tangan polos yakni sebesar 228.559 unit dengan Rp1.097.083.959. Diketahui bahwa MoS tahun 2016 dengan tingkat sebesar 86%, dengan jumlah Rp 2.096.633.864, artinya penurunan penjualan yang dapat ditoleran sampai Rp 2.096.633.864 bila penurunan lebih dari Rp 2.096.633.864 maka perusahaan akan rugi.

Kata kunci: BEP, *Margin of Safety (MoS)*, Perencanaan penjualan.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur serta terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas bimbingan dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) yang berjudul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM RANGKA MERENCANAKAN LABA PADA CV MELIALA JAYA”** yang disusun sebagai syarat akademis untuk menyelesaikan pendidikan program Diploma IV jurusan Manajemen Bisnis Industri di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.

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

1. Bapak Dr.Mustofa,ST,MT selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
2. Bapak Drs.Mulyono,MM selaku ketua jurusan Administrasi Bisnis Otomotif sekaligus dosen pembimbing yang dengan segala kesetiaan ditengah kesibukan bersedia memberikan saran dan koreksi bagi penyempurnaan penulisan Tugas Akhir ini. Terima kasih yang tak terhingga untuk juga motivasi dan dorongan bagi Penulis.
3. Kedua orang tua penulis, yang telah memberikan kasih sayang, doa, nasihatnya, serta menjadi motivator sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Natalius Sembiring, selaku pemilik CV Meliala Jaya yang telah memberi izin kepada penulis untuk melakukan riset, serta membantu dan mempermudah penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Lavinia Elisa Berliana, Akni Ulul Ambiya, Silvia Nesa, Ika Septianti selaku sahabat penulis yang telah meluangkan waktunya untuk bertukar pikiran, memberikan motivasi serta doa kepada penulis.

6. Rahma Maulina, Cintia Meri Aida, Safrina, Jihan Wulan, Khitotul Maghfirah selaku teman dekat penulis yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
7. Rekan-rekan dari LPM Industria yang telah memberikan tempat untuk belajar serta motivasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis Industri 2012 yang telah membantu saya dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir masih jauh dari kata sempurna. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya pengalaman dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang sangat membangun sangat saya harapkan dari para pembaca.

Akhir kata saya berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Jakarta, November 2016

Penulis

Tri Astuti

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri sekarang ini sangat pesat. Mulai dari industri besar, menengah hingga kecil. Hal tersebut menjadi peluang bagi calon wirausahawan untuk terjun ke dalam dunia industri. Sekarang ini Usaha Kecil Menengah (UKM) tengah menjadi pusat perhatian oleh pemerintah guna meningkatkan perekonomian negara dan pendapatan nasional negara.

Industri *bodyprotector* khususnya sarung tangan, saat ini mulai mengalami peningkatan yang pesat, dimana penjualan sarung tangan sangat diminati oleh masyarakat di dalam negeri dan luar negeri karena mengingat sarung tangan menjadi kebutuhan yang hanya sekali pakai. Keberadaan industri sarung tangan saat ini sudah berbeda dari yang terdahulu dikarenakan saat ini sarung tangan bukan hanya dibutuhkan untuk melindungi salah satu bagian vital tubuh tetapi menjadi sebuah kebutuhan untuk tetap tampil menarik ketika digunakan. Oleh sebab itu industri sarung tangan saat ini mulai melakukan inovasi baru dalam memproduksi dengan cara, membuat model sarung tangan serta bahan baku membuat sarung tangan yang berbeda dan digabungkan guna menciptakan ciri khas tersendiri.

Dengan ciri khas itu diharapkan perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga untuk mempertahankan hal tersebut diperlukan perencanaan laba sebab laba membuat perusahaan berkembang. Perencanaan laba tidak terlepas dari biaya, harga jual dan volume produksi, karena Biaya akan menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya.

Menurut Mulyadi, berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan biaya dapat dibagi kedalam tiga golongan, yaitu :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu.

b. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan berubahnya volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan.

c. Biaya Semivariabel

Biaya Semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh variabel kegiatan.

Salah satu alat analisa yang dapat digunakan adalah analisa *Break Even Point* (BEP) yang erat hubungannya dengan program budget walaupun analisa *Break Even Point* (BEP) dapat diterapkan dengan data historis tapi akan sangat berguna bagi manajer apabila dapat diterapkan pada data taksiraan periode yang akan datang.

Oleh karena itu dengan menggunakan Analisis *Break Even Point* (BEP) diharapkan dapat membantu perusahaan dalam perencanaan dan budgeting program meramalkan penjualan untuk tahun selanjutnya dan dapat menentukan laba yang ingin diperoleh.

Salah satu perusahaan yang saat ini memproduksi produk sarung tangan adalah CV Meliala Jaya yang beralamat pada Kawasan Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok C No. 108-109 Cakung, Jakarta Timur. Perusahaan ini memproduksi dua produk sarung tangan dalam bentuk, model dan desain yang berbeda. Setelah melakukan praktik kerja lapangan dan melakukan pengamatan serta wawancara

dengan pemilik usaha ternyata perusahaan ini belum pernah melakukan perencanaan laba sehingga banyak menimbulkan masalah antara lain :

- Volume penjualan yang tidak stabil
- Bahan baku tidak efisien
- Upah tenaga kerja tidak stabil
- Laba belum dapat ditentukan apakah sudah maksimal atau belum

Berdasarkan hal tersebut maka penelitian tugas akhir ini memiliki judul :
“Analisis Break Even Point Dalam Rangka Perencanaan Laba Pada CV Meliala Jaya”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dirumuskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Kapan terjadinya *Break Even Point* (titik impas) pada perusahaan di tahun 2016?
2. Berapa unit produk yang harus di jual oleh perusahaan pada tahun 2016?
3. Berapa Persentase *Margin of Safety* pada Tingkat Penjualan BEP pada tahun 2016?

1.3 Batasan Masalah

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

1. Lokasi penelitian CV Meliala Jaya berada di Kawasan PIK, Jakarta Timur.
2. Laporan keuangan yang digunakan dimulai dari tahun 2011 sampai tahun 2015.
3. Peneliti membatasi alat analisa yaitu dengan menggunakan metode *break even point*.

4. Perencanaan laba yang diinginkan hanya pada tahun 2016.
5. Break even point yang dicari yakni pada sarung tangan kombinasi dan polos.
6. Pembahasan mengenai aspek pemasaran, produksi dan personalia tidak secara mendalam.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui terjadinya *Break Even Point* (titik impas) pada perusahaan di Tahun 2016.
2. Untuk mengetahui penjualan minimal yang diperoleh oleh perusahaan pada laba yang sudah ditargetkan.
3. Untuk mengetahui Persentase *Margin of Safety* pada tingkat penjualan *Break Even Point* terhadap Tingkat Penjualan yang direncanakan perusahaan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan
 - Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi CV Meliala Jaya sebagai sarana untuk mengetahui kapan *Break Even Point* (Titik Impas) akan terjadi, mengetahui jumlah penjualan unit produk dan penjualan dalam rupiah yang diperlukan untuk mendapatkan laba dan bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik perusahaan ketika merencanakan laba perusahaan pada tahun yang akan datang.
2. Bagi Penulis

- Untuk menyelesaikan Tugas Akhir dan lulus dari Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri Jakarta.
- Untuk menambah pengetahuan, wawasan mengenai rencana pengembangan usaha dalam hubungannya yang erat dengan ilmu-ilmu lain yang penulis pelajari selama berkuliah.

3. Bagi Pembaca

- Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan mengenai metode *Break Even Point* (titik impas) dan bahan referensi bagi para akademisi dalam perkuliahan dan menyusun tugas akhir.

4. Bagi Politeknik STMI Jakarta

- Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai *Break Even Point*.

1.6 Sistematika Penelitian

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

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

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

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

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

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

BAB V: ANALISA DAN PEMBAHASAN

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

BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

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

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Manajemen

Menurut George R.Terry, manajemen adalah pencapaian tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu dengan mempergunakan kegiatan orang lain.

Menurut James A.F. Stoner adalah proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan terhadap sumberdaya organisasi lainnya supaya tujuan organisasi dapat tercapai sesuai dengan yang ditetapkan.

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut Sutrisno (2013,3), manajemen keuangan dapat diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. Usaha mendapatkan dana sering disebut pembelanjaan pasif, dan bila kita lihat di neraca akan terlihat di sisi pasiva, sedangkan usaha untuk mengalokasikan dana disebut pembelanjaan aktif, dan di neraca akan terlihat di sisi aktiva

2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan tidak dapat dipisahkan dari fungsi-fungsi perusahaan lainnya seperti pemasaran, produksi, dan sumber daya manusia. Kegagalan dalam mendapatkan sumber dana akan menghambat proses produksi, menghambat program-program pemasaran yang telah ditetapkan, menghambat penarikan sumber daya manusia yang ahli, sehingga akhirnya akan mengakibatkan kerugian perusahaan secara keseluruhan.

Fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan : keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan dividen. Masing-masing keputusan harus berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan. Kombinasi dari ketiganya akan memaksimalkan nilai perusahaan.

1. Keputusan investasi

Merupakan masalah bagaimana manajer keuangan harus mengalokasikan dana ke dalam bentuk-bentuk investasi yang akan dapat menghasilkan keuntungan di masa yang akan datang. Bentuk, macam, dan komposisi dari investasi tersebut akan mempengaruhi dan menunjang tingkat keuntungan di masa depan. Keuntungan di masa depan yang diharapkan dari investasi tersebut tidak dapat diperkirakan secara pasti. Oleh karena itu investasi akan mengandung resiko atau ketidakpastian. Risiko dan hasil yang diharapkan dari investasi itu akan sangat memengaruhi pencapaian tujuan, kebijakan maupun nilai perusahaan.

2. Keputusan pendanaan

Pendanaan ini sering disebut dengan kebijakan struktur modal. Artinya apakah dana yang diperoleh bersumber dari modal sendiri atau modal asing. Pada keputusan ini manajer keuangan dituntut untuk mempertimbangkan dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis bagi suatu perusahaan guna membiayai kebutuhan-kebutuhan investasi serta kegiatan usahanya.

3. Keputusan dividen

Dividen merupakan keuntungan yang dibayarkan oleh perusahaan kepada para pemegang saham, oleh karena itu, keputusan dividen ini merupakan bagian dari penghasilan yang diharapkan oleh pemegang saham. Keputusan dividen merupakan keputusan manajemen keuangan untuk memutuskan besarnya prosentase laba yang dibagikan kepada para pemegang saham, stabilitas dividen yang dibagikan, dividen saham, pemecahan saham, serta penarikan kembali

saham yang beredar, yang semuanya ditujukan untuk meningkatkan kemakmuran para pemegang saham.

2.1.3 Laporan Keuangan

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

Secara umum dikatakan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Maksud dari laporan keuangan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi keuangan perusahaan terkini, kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi).

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

- Neraca
- Laporan laba rugi
- Laporan perubahan modal
- Laporan catatan atas laporan keuangan
- Laporan arus kas

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

2.1.4 Tujuan Laporan Keuangan

Secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu. Yang jelas bahwa laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan.

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

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

2.1.5 Bentuk-Bentuk Laporan Keuangan

Pada perusahaan manufaktur perlu menghitung harga pokok produksi sebelum menghitung harga pokok penjualan karena perusahaan memproduksi sendiri. harga

pokok produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan manufaktur dalam memproduksi barang. Jadi perbedaan harga pokok produksi dengan harga pokok penjualan adalah bila harga pokok produksi adalah semua biaya mulai dari perusahaan baru akan memproduksi barang (masih mentah) sampai menjadi barang jadi sedangkan harga pokok penjualan pada perusahaan manufaktur adalah harga pokok produksi ditambah biaya-biaya lain yang dikeluarkan sampai barang tersebut siap untuk dijual.

Rumus harga pokok produksi :

$$\text{Persediaan barang dalam proses (awal)} + \text{semua biaya (langsung dan tidak langsung)} - \text{persediaan barang dalam proses (akhir)}$$

Laporan rugi laba menunjukkan pendapatan dari penjualan, berbagai biaya dan laba yang diperoleh oleh perusahaan selama periode tertentu. Dengan demikian maka laporan rugi laba menunjukkan laporan selama periode (misal selama satu tahun), sedangkan neraca menunjukkan laporan pada waktu tertentu (misal pada tanggal 31 desember 2002).

Neraca adalah laporan keuangan yang melaporkan jumlah kekayaan, kewajiban keuangan dan modal sendiri perusahaan pada waktu tertentu. Jumlah kekayaan disajikan pada sisi aktiva, sedangkan jumlah kewajiban dan modal sendiri disajikan pada sisi pasiva. Karena jumlah aktiva haruslah sama dengan jumlah pasiva, maka :

$$\text{Aktiva (kekayaan)} = \text{kewajiban finansial} + \text{modal sendiri}$$

Persamaan tersebut sering disebut sebagai accounting identity.

2.2 Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi dalam bukunya “Akuntansi Biaya” memberikan definisi “biaya” sebagai berikut :

- Dalam arti luas

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

- Dalam arti sempit

Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva, yang disebut dengan istilah “harga pokok”.

2.2.2 Penggolongan Biaya

Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada pemahaman yang menyeluruh mengenai hubungan antara terjadinya biaya dan kegiatan bisnis.

- a. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya Dalam Hubungan Dengan Perubahan Volume Kegiatan,** biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan yakni :

- **Biaya Tetap**

Biaya Tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu (Akuntansi Biaya:Perilaku Biaya.2009:466). Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Besar biaya tetap

dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen.

Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut :

- *Committed Fixed Costs*, sebagian besar berupa biaya tetap yang timbul dari pemilikan pabrik, ekuipmen, dan organisasi pokok. Perilaku *committed fixed costs* ini dapat diketahui dengan jelas dengan mengamati biaya-biaya tetap dikeluarkan jika seandainya perusahaan tidak melakukan kegiatan sama sekali dan akan kembali ke kegiatan normal.
Contoh *committed fixed costs* adalah biaya depresiasi, pajak bumi dan bangunan, sewa, asuransi, dan gaji karyawan utama.
- *Discretionary Fixed Costs*, merupakan biaya yang timbul dari keputusan penyediaan anggaran secara berkala (biasanya tahunan) yang secara langsung mencerminkan kebijakan manajemen puncak mengenai jumlah maksimum biaya yang diijinkan untuk dikeluarkan, serta yang tidak dapat menggambarkan hubungan yang optimum antara pemasukan dengan pengeluaran (yang diukur dengan volume penjualan, jasa, atau produk).

- **Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya bahan baku merupakan biaya variabel yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi.

Biaya variabel mempunyai jenis sebagai berikut :

- *Engineered Variable Costs*, biaya yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan ukuran kegiatan tertentu. Hampir semua biaya variabel merupakan

Engineered Cost. Engineered cost merupakan biaya yang antara pemasukan dengan pengeluaran mempunyai hubungan erat dan nyata.

- *Discretionary Variable Costs, biaya yang pemasukan dengan pengeluarannya memiliki hubungan erat namun tidak nyata. Jika pengeluaran berubah maka pemasukan akan berubah sebanding dengan perubahan pengeluaran.*

- **Biaya Semivariabel**

Biaya Semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

- **Biaya Semifixed**

Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

b. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “ biaya bahan bakar”. Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran adalah: biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.

c. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

- Biaya Produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi siap untuk dijual.

Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan equipmen, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan.

- Biaya Pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya packaging.
- Biaya Administrasi dan Umum, merupakan biaya-biaya mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya yakni biaya gaji karyawan keuangan, akuntansi, personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya *photocopy*.

d. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya Dengan Sesuatu yang Dibiayai

- Biaya Langsung, biaya yang terjadi yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- Biaya Tidak Langsung, biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

e. Penggolongan Biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

- Pengeluaran Modal, biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Contohnya pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, reparasi besar terhadap aktiva tetap, promosi besar-besaran, pengeluaran riset dan pengembangan suatu produk.
- Pengeluaran Pendapatan, biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contohnya: biaya iklan, biaya tenaga kerja.

2.3 Break Even Point

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

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba yang merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.

Untuk mencapai *break even point* (titik impas) perusahaan melakukan pengorbanan yang produktif (menggunakan biaya), maka melalui pengorbanan yang produktif itu, ada 3 macam kemungkinan yang akan dicapai, yaitu :

1. Pendapatan lebih besar dari biaya, berarti diperoleh laba.
2. Pendapatan sama dengan biaya, berarti tidak diperoleh laba dan juga tidak dialami rugi alias pulang pokok.
3. Pendapatan lebih kecil dari biaya, berarti dialami rugi..

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

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

selisih antara penghasilan penjualan dan biaya variabel, yang merupakan jumlah untuk menutup biaya tetap dan keuntungan.

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

Rumus yang digunakan :

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

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

Keterangan :

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

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

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

Keterangan :

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

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

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

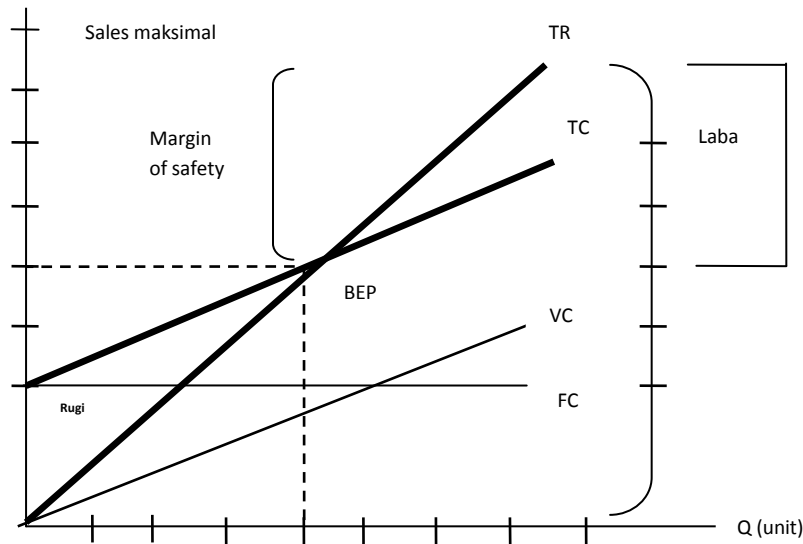
Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai antara lain sebagai berikut :

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

2.3.3 Grafik *Break Even Point*

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

Penjualan, BEP, TR, TC, FC, VC



Gambar 2. 1 grafik BEP

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

2.3.4 Kelemahan Analisis *Break Even Point* (Analisis Titik Impas)

Disamping memiliki tujuan dan mampu memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pimpinan perusahaan, analisis titik impas juga memiliki beberapa

kelemahan. Kelemahan analisis titik impas mau tidak mau pasti ada dan tidak dapat dihindari. Berikut ini ada beberapa kelemahan dari analisis titik impas, yaitu:

1. Perlu adanya asumsi.

Artinya analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang sering kali asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi ke depan.

2. Bersifat statis.

Artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.

3. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir.

Artinya analisis titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan yaitu berupa keputusan atau perencanaan untuk menaikkan jumlah unit atau biaya untuk mendapatkan laba yang diinginkan.

4. Hubungan penjualan dan biaya

Artinya ada hubungan penjualan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, maka biaya tetap juga akan meningkat.

5. Kurang mempertimbangkan resiko

Artinya, selama masa penjualan begitu banyak resiko-resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang berakibat

akan berpengaruh terhadap harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal ini analisis titik impas kurang memerhatikan faktor resiko tersebut.

6. Harga jual produk per unit tetap konstan

Harga jual produk per unit (satuan) yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan volume penjualan dalam periode yang bersangkutan, apabila anggapan ini tidak terpenuhi penghasilan penjualan tidak dapat digambarkan dalam garis lurus.

Meskipun analisis titik impas memiliki banyak kelemahan seperti diatas, manajemen masih dapat menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba, produksi, maupun perencanaan penjualan ke depan. Hanya saja manajer harus mampu menyusun perencanaan dengan melihat kelemahan di atas sebagai bahan koreksi atau pertimbangan lain dalam menentukan kebijakannya.

2.4 Margin Of Safety

Apabila hasil penjualan pada tingkat break event dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break event merupakan tingkat keamanan (margin of safety) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Menurut kammarudin ahmad dalam bukunya “akuntansi manajemen” margin of safety diartikan penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak merugi.

Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau *Margin Of Safety* (MoS) adalah sebagai berikut :

1. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget}}{\text{Penjualan Per Titik Impas}} \times 100\%$$

2. Penjualan MoS

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget} - \text{Penjualan Per Titik Impas}}{\text{Penjualan Per Budget}} \times 100\%$$

2.5 Aspek Pemasaran, Aspek Produksi, dan Personalia

2.5.1 Manajemen Pemasaran

A. Pengertian Manajemen Pemasaran

Menurut definisi Sosial, Pemasaran merupakan suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Tujuan pemasaran adalah mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan pelanggan dan selanjutnya menjual dirinya sendiri. Idealnya, pemasaran hendaknya menghasilkan seorang pelanggan yang siap untuk membeli.

B. Bauran Pemasaran

Menurut Ricky W. Griffin (1999), dalam merencanakan dan pelaksanaan strategi, para manajer bergantung pada empat komponen dasar. Elemen ini sering kali disebut sebagai “Four P’s” dari pemasaran, dan disebut sebagai alat untuk menjalankan suatu strategi, mereka membentuk bauran pemasaran (*marketing mix*). Dalam bagian ini, kita akan menjabarkan setiap kegiatan berikut :

1. Produk

Merupakan suatu barang, jasa, atau gagasan yang dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan seorang konsumen. Dengan demikian, menyusun dan mengembangkan produk-produk baru merupakan tantangan konstan bagi tenaga pemasaran, yang harus selalu mempertimbangkan faktor perubahan. Misalnya, tenaga pemasaran harus mempertimbangkan teknologi, keinginan dan kebutuhan konsumen, serta kondisi ekonomi yang selalu berubah. Jadi, memenuhi kebutuhan konsumen sering kali berarti mengubah produk-produk yang telah ada.

Diferensiasi produk sering kali, produsen mengembangkan produk-produk baru atau “yang lebih baik” demi kehormatan mereka dalam lingkungan pasar. Diferensiasi produk merupakan penciptaan suatu produk atau citra produk yang cukup berbeda dengan produk-produk yang telah beredar untuk menarik konsumen.

2. Penetapan Harga

Suatu produk memilih harga yang paling sesuai untuk menjualnya, kadang-kadang merupakan suatu tindakan penyeimbangan. Disatu sisi, harga harus mendukung beragam biaya: biaya operasi, administrasi dan riset organisasi selain juga biaya pemasaran, seperti biaya iklan, dan gaji penjual. Sebaliknya, harga tidak dapat terlalu tinggi karena konsumen dapat berpaling kepada produk-produk bersaing. Jelaslah, penetapan

harga yang berhasil berarti mencari harga yang menguntungkan diantara kedua kebutuhan tersebut.

Harga-harga rendah, umumnya mengarah kepada volume penjualan yang lebih besar. Sementara, walaupun harga-harga tinggi biasanya membatasi ukuran pasar, mereka juga meningkatkan laba perunit. Selain itu, harga tinggi dapat juga menarik konsumen dengan menerapkan bahwa suatu produk memiliki kualitas yang sangat tinggi.

3. Promosi

merupakan komponen yang paling terlihat nyata dalam bauran pemasaran. Karena promosi merupakan yang berkaitan dengan teknik-teknik untuk mengkomunikasikan informasi mengenai produk. Alat-alat promosi yang paling penting : *iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat*.

- a. *Iklan* adalah suatu bentuk komunikasi pribadi yang digunakan oleh suatu sponsor tertentu untuk membujuk atau menginformasikan pendengar mengenai suatu produk.
- b. *Penjualan Pribadi*, misalnya asuransi, pakaian dan peralatan stereo sangat baik dipromosikan melalui penjualan pribadi, atau penjualan dari satu orang ke orang lain. Akan tetapi, barang-barang industri menerima banyak penjualan pribadi. Sewaktu perusahaan membeli dari perusahaan orang lain, para agen pembelian dan lain-lain yang memerlukan informasi teknis dan rinci biasanya merujuk kepada wakil penjualan perusahaan penjual.
- c. *Promosi Penjualan* yang melibatkan bujukan langsung kepada pembeli. Premium (biasanya barang-barang gratis), perangko yang dapat ditukarkan, kupon, dan sisipan dalam paket semuanya adalah

promosi penjualan yang dilakukan untuk membujuk konsumen untuk mau membeli produk.

- d. *Hubungan Masyarakat* mencakup seluruh usaha komunikasi yang mengarah pada membangun kemauan baik diantara berbagai kelompok dalam populasi. Publisitas juga berkaitan dengan usaha-usaha suatu perusahaan berkomunikasi kepada masyarakat umum, biasanya melalui media massa. Akan tetapi, publisitas tidak dibayar oleh perusahaan, dan isi publisitas itu juga tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.

- 4. **Distribusi** merupakan bagian dari bauran pemasaran yang mempertimbangkan cara menyampaikan produk-produk dari produsen ke konsumen. Menempatkan suatu produk pada outlet yang sesuai misalnya : toko eceran, memerlukan keputusan mengenai sejumlah aktivitas distribusi, yang keseluruhannya berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk tersebut dari produsen ke konsumen.

2.5.2 Manajemen Produksi

A. Pengertian Manajemen Produksi

Manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (utility) sesuatu barang atau jasa. Dengan pengertian ini maka dalam istilah manajemen tercakup semua kegiatan atau aktivitas yang menghasilkan barang atau jasa, serta kegiatan-kegiatan yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan barang atau jasa itu.

B. Ruang Lingkup Manajemen Produksi Dan Operasi

Manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan yang mencakup bidang yang cukup luas, dimulai dari penganalisaan dan penetapan keputusan saat sebelum

dimulainya kegiatan produksi dan operasi, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka panjang, serta keputusan-keputusan pada waktu menyiapkan dan melaksanakan kegiatan produksi dan pengoperasiaannya, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka pendek. Dari uraian ini dapatlah kita lihat bahwa manajemen produksi dan operasi sebenarnya meliputi kegiatan penyiapan sistem produksi dan operasi, dan kegiatan pengoperasian sistem produksi dan operasi.

Seperti apa yang telah diuraikan diatas, maka ruang lingkup manajemen produksi dan operasi akan mencakup perancangan atau penyiapan sistem produksi dan operasi, serta pengoperasian dari sistem produksi dan operasi. Pembahasan dalam perancangan atau desain dari sistem produksi dan operasi meliputi :

1. Seleksi dan rancangan atau desain hasil produksi (produk).
2. Seleksi dan perancangan proses dan peralatan.
3. Pemilihan lokasi dan site perusahaan dan unit produksi.
4. Rancangan tata-letak (lay-out) dan arus kerja atau proses.
5. Rancangan tugas pekerjaan.
6. Strategi produksi dan operasi serta pemilihan kapasitas.

Pembahasan dalam pengoperasian sistem produksi dan operasi akan mencakup :

1. Penyusunan rencana produksi dan operasi.
2. Perencanaan dan pengendalian persediaan dan pengadaan bahan.
3. Pemeliharaan atau perawatan (maintenance) mesin dan peralatan.
4. Pengendalian mutu.
5. Manajemen tenaga kerja (sumber daya manusia).

C. Proses Produksi/Operasi

Proses produksi dan operasi merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau inputs dapat diolah menjadi keluaran yang berupa barang atau jasa, yang akhirnya dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan. Proses produksi yang dilakukan terkait dalam suatu sistem, sehingga pengolahan atau pentransformasian dapat dilakukan dengan menggunakan peralatan yang dimiliki. Proses pengolahan yang dilakukan dapat berupa :

1. Produksi secara kelompok besar atau batch production, dimana pengolahan dilakukan untuk suatu kelompok produk yang bervariasi dengan kelompok produk yang dihasilkan lainnya, terutama variasi terlihat dari bahan-bahan yang terbatas.
2. Sistem proses dari produksi dan operasi, dimana produk dihasilkan secara terus-menerus dalam suatu pola atau rancangan tertentu, seperti penyulingan minyak atau produksi pupuk.
3. Produksi masa- satu produk, dimana produksi dilakukan dalam jumlah banyak dan diperuntukkan bagi pasar melalui pengadaan persediaan barang jadi, dan umumnya terdapat dalam industri pengolahan dan rekayasa (assembling), seperti mobil atau barang-barang elektronik.
4. Produksi masa- banyak/multi produk, dimana produksi dilakukan untuk semua seri dan komponen atau artikel yang sangat bervariasi, dengan menghasilkan serangkaian produk dalam berbagai variasi.
5. Proses kontruksi, dimana produksi dilakukan dengan membangun suatu produk dengan menggunakan bahan-bahan atau barang-barang serta komponen-komponen yang dikumpulkan pada suatu tempat pengerjaan kontruksinya.

2.5.3 Manajemen Personalia

A. Pengertian Manajemen Personalia

Manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan dari pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasiaan dan pemeliharaan tenaga kerja dengan maksud untuk membantu mencapai tujuan perusahaan, individu dan masyarakat. Penjelasan ringkas dari definisi diatas sebagai berikut :

- **Perencanaan**

Untuk manajer personalia, perencanaan berarti menentukan lebih dulu program personalia yang akan membantu mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

- **Pengorganisasian**

Jika perusahaan telah menentukan fungsi-fungsi yang harus dijalankan oleh para karyawan maka manajer personalia haruslah membentuk organisasi dengan merancang susunan dari berbagai hubungan antara jabatan, personalia, dan faktor-faktor fisik.

- **Pengarahan**

Maksud dari pengarahan pada definisi diatas adalah memberi perintah atau motivasi.

- **Pengawasan**

Yaitu mengamati dan membandingkan pelaksanaan dengan rencana dan mengoreksinya apabila terjadi penyimpangan, atau kalau perlu menyesuaikan kembali rencana yang telah dibuat.

- **Pengadaan**

Fungsi ini terutama menyangkut tentang penentuan kebutuhan tenaga kerja dan penarikannya, seleksi dan penempatannya. Menentukan kebutuhan tenaga kerja menyangkut baik mutu maupun jumlah tenaga kerja. Sedangkan seleksi dan penempatan menyangkut masalah memilih dan menarik tenaga kerja, pembahasan formulir-formulir lamaran, test psikologis dan wawancara.

- Pengembangan

Pengembangan ini dilakukan untuk meningkatkan ketrampilan lewat latihan (training), yang diperlukan untuk dapat menjalankan tugas dengan baik.

- Kompensasi

Fungsi ini dapat didefinisikan sebagai pemberian penghargaan yang adil dan layak terhadap karyawan sesuai dengan sumbangan mereka untuk mencapai tujuan organisasi.

- Integrasi

Integrasi ini menyangkut penyesuaian keinginan dari para individu dengan keinginan organisasi dan masyarakat. Dengan demikian kita perlu memahami perasaan dan sikap dari para karyawan untuk dipertimbangkan dalam pembuatan berbagai kebijaksanaan organisasi.

- Pemeliharaan

Fungsi operasional yang terakhir adalah mempertahankan dan meningkatkan kondisi yang telah ada. Pada fungsi ini perhatian akan dititikberatkan pada pemeliharaan kondisi fisik dari para karyawan (kesehatan dan keamanan) dan pemeliharaan sikap yang menyenangkan (program-program pelayanan karyawan).

B. Kompensasi

Menurut Sikula (1981), kompensasi adalah segala sesuatu yang dianggap sebagai balas jasa yang sebanding. Sedangkan kompensasi menurut Husein (2004) didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka, sebelum kompensasi diberikan, terlebih dahulu dilakukan proses kompensasi, yaitu suatu jaringan berbagai sub-proses untuk memberikan balas jasa kepada karyawan untuk pelaksanaan pekerjaan dan untuk memotivasi mereka agar mencapai tingkat prestasi yang diinginkan.

C. Produktivitas kerja

Menurut John Soeprihanto, Produktivitas dapat diartikan sebagai perbandingan antara hasil-hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang dipergunakan atau perbandingan jumlah produksi (output) dengan sumber daya yang digunakan (input).

Produktivitas menurut dewan produktivitas nasional mempunyai pengertian sebagai sikap mental yang selalu berpandangan bahwa mutu kehidupan hari ini harus lebih baik dari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini.

Menurut Umar (2004), Produktivitas memiliki dua dimensi, dimensi pertama adalah efektivitas yang mengarah kepada pencapaian unjuk kerja yang maksimal yaitu pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas, dan waktu. Selanjutnya dimensi kedua yaitu efisiensi yang berkaitan dengan upaya membandingkan input dengan realisasi penggunaannya atau bagaimana pekerjaan tersebut dilaksanakan.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka produktivitas memiliki rumus sebagai berikut:

Produktivitas = efektivitas menghasilkan output/efisiensi menggunakan input

Produktifitas berarti keseimbangan antara semua faktor-faktor produksi yang akan memberikan output yang paling besar dengan usaha tertentu. Jadi produktivitas kerja dapat dirumuskan sebagai berikut :

$\text{Produktivitas kerja} = \text{jumlah produksi pertahun} / \text{jam kerja yang ditetapkan}$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data untuk analisis penulisan ini dilakukan melalui studi pustaka dan studi lapangan.

1. Studi pustaka

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

2. Penelitian lapangan (field research)

Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung mengamati secara langsung objek yang diteliti. Adapapun teknik yang digunakan sebagai berikut :

- Wawancara (interview)

Penulis mewawancarai pemilik usaha, karyawan pada CV Meliala Jaya yang berhubungan dengan produksi, biaya, dan pendapatan perusahaan.

- Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung dalam kegiatan praktik kerja lapangan. Peneliti mengumpulkan data yang diberikan oleh manajemen perusahaan dan mencatat hal yang terjadi di lapangan sebagai tambahan informasi bagi penelitian.

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

A. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

- Data Kuantitatif

Yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka, jumlah, yang dapat dihitung secara matematis. Data kuantitatif yang digunakan adalah data keuangan CV Meliala Jaya 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, Manajer maupun karyawan lainnya di CV Meliala Jaya.

B. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari :

- Data primer

Data diperoleh melalui hasil wawancara langsung dengan pemilik yaitu Natalius Sembiring, wawancara dengan karyawan CV Meliala Jaya serta peneliti melakukan observasi langsung ke lapangan.

- Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari sumber lain, misalnya literatur, buku, maupun informasi dari internet tentang perusahaan.

3.2 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh ke dalam bentuk laporan keuangan melalui microsoft excel kemudian dihitung BEP per unit dan BEP dalam rupiahnya secara manual untuk menemukan titik impasnya yang disajikan secara grafik.

3.3 Teknik Analisis

3.3.1 Pendekatan BEP Unit dan Rupiah

Menurut L. Gayle Rayburn (1999:6), pengertian Titik impas (Break Eve Point) yaitu :

Titik impas (break even point) adalah volume penjualan yang tidak menimbulkan laba atau rugi. Meskipun analisis impas merupakan konsep statis, namun penerapannya pada situasi yang dinamis akan membantu manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan operasi..

Analisis titik impas juga memberikan pedoman tentang jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya, perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual perusahaan, demikian pula sebaliknya sangat berpengaruh terhadap harga jual perusahaan. Besar kecilnya biaya sangat berpengaruh terhadap harga jual, demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, salah satu kegunaan analisis titik impas adalah untuk menentukan biaya-biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi. Dengan demikian, akan dapat diketahui berapa jumlah yang layak untuk dijalankan.

Rumus yang digunakan :

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

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

Dimana

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

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

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

Dimana

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

3.3.2 Penentuan harga jual minimal

Suatu perusahaan pasti selalu menetapkan keuntungan yang diinginkan atau profit margin lebih terdahulu sebelum kegiatan dijalankan. Oleh karena itu, perlu ditetapkan penjualan minimal terlebih dahulu yang harus dicapai, sehingga keuntungan yang telah ditargetkan dapat tercapai, bila tidak, maka kita sulit untuk melihat berapa penjualan yang dicapai.

Contoh : kegiatan PT Jaya Abadi pada tahun 2008 mengalami titik impas pada penjualan (S) sebesar Rp. 300.000,-. Biaya tetap (FC) yang dikeluarkan Rp. 120.000,-. Diperkirakan penjualan harus ditetapkan untuk memperoleh keuntungan. Untuk tahun 2008 perusahaan menetapkan keuntungan sebesar Rp. 50.000,-

Pertanyaan : Berapa penjualan minimal yang harus ditetapkan?

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

$$TC = FC + VC$$

$$VC = TC - FC$$

Jadi, dari soal di atas :

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

Selanjutnya terlebih dahulu cari rasio variabel cost (RVC) yaitu :

$$RVC = \frac{\text{Rp. 180.000}}{\text{Rp. 300.000}} \times 100\% = 60\%$$

Sales minimal adalah :

$$\begin{aligned} \text{Sales Minimal} &= \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} = \frac{\text{Rp. 120.000} + \text{Rp. 50.000}}{1 - \frac{6}{10}} \\ &= \text{Rp. 425.000} \end{aligned}$$

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

Penjualan = Rp. 425.000

VC (60% x sales)..... = Rp. 255.000

FC..... = Rp. 120.000

Total biaya = Rp. 375.000

Keuntungan = Rp. 50.000

Selanjutnya jika perusahaan menetapkan dalam profit margin, misalnya 20% (0,2), maka sales minimal dapat dicari sebagai berikut :

Sales minimal = x

$$X = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} = \frac{\text{Rp. 120.000} + 0,2 \text{ x}}{1 - \frac{6}{10}} = \text{Rp. 425.000}$$

$$X = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} = \frac{\text{Rp. 120.000} + 0,2 \text{ x}}{1 - \frac{4}{10}} = \text{Rp. 425.000}$$

$$0,4x - 0,2x = \text{Rp. 120.000}$$

$$0,2 \times \quad = \text{Rp. } 120.000$$

$$\times \quad = \text{Rp. } 600.000$$

atau dengan cara lain menggunakan rumus :

$$\text{Sales Minimal} = \frac{\text{FC}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{S}} + \frac{\text{Profit}}{\text{S}} \right)}$$

3.3.3 Margin of safety

Perubahan yang terjadi di luar perusahaan begitu cepat, sehingga perusahaan perlu mengantisipasinya segera, terutama yang berkaitan dengan penjualan. Perubahan ini akan dapat mempengaruhi penjualan yang akan diperoleh nantinya dan dapat mengetahui berapa batas aman penjualan apabila terjadi penurunan penjualan. Analisis mengetahui berapa batas aman penjualan ini kita kenal dengan nama margin of safety atau tingkat keamanan.

Pengertian tingkat keamanan atau margin of safety (mos) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau margin of safety (mos) sebagai berikut :

1. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget}}{\text{Penjualan Per Titik Impas}} \times 100\%$$

2. Penjualan tingkat keamanan atau margin of safety (MoS)

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget} - \text{Penjualan Per Titik Impas}}{\text{Penjualan Per Budget}} \times 100\%$$

Dari data sebelumnya MoS dapat dicari sebagai berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Rp. 400.000.000}}{\text{Rp. 200.000.000}} \times 100\% = 20\%$$

$$\text{MoS} = \frac{\text{Rp. 400.000.000} - \text{Rp. 200.000.000}}{\text{Rp. 400.000.000}} \times 100\% = 50\%$$

Angka tersebut di atas dapat diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang atau turun 20% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau 50% dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan perusahaan.

Jika margin of safety ditentukan berdasarkan hasil penjualan dapat dicari sebagai berikut :

Pertama : $20\% \times \text{Rp. 200.000.000} = \text{Rp. 40.000.000}$

Kedua : $50\% \times \text{Rp. 400.000.000} = \text{Rp. 200.000.000}$

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah Perusahaan

Menjaga keselamatan saat bekerja merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh para pekerja dan perusahaan. Hal tersebut menjadi peluang bagi sebagian orang untuk membuka usaha di bidang *body protector*. Salah satunya yakni CV Meliala Jaya yang memproduksi sarung tangan. CV Meliala Jaya didirikan oleh Adil Sembiring Meliala beserta sang istri Oktapiana BR Ginting pada tahun 1994. CV Meliala Jaya pertama kali didirikan di kawasan Perkampungan Industri Kecil (PIK) Jakarta hingga sekarang. Sudah hampir dua dekade berkecimpung di dunia bisnis tidak membuat CV Meliala Jaya harus puas dengan hasil yang dicapainya, karena banyaknya pesaing berdatangan membuat Adil Sembiring semakin kuat untuk menjalankan usahanya.

CV Meliala Jaya tidak hanya mempunyai pelanggan dari dalam negeri, tetapi pelanggan dari luar negeri pun berdatangan, misalnya seperti dari Singapura. Dalam perjalanannya CV Meliala Jaya harus dihadapkan dengan persaingan yang ada. CV Meliala Jaya mampu bertahan karena memfokuskan perhatiannya untuk memproduksi sarung tangan kombinasi kulit untuk keperluan para pekerja di perusahaan manufaktur. Karakteristik sarung tangan CV Meliala Jaya tidak memiliki bentuk yang unik, tetapi memiliki kualitas yang terbaik untuk menjaga kepuasan pelanggannya.

Pada tahun 2014 Adil Sembiring menyerahkan perusahaannya untuk di kelola oleh anaknya yaitu Natalius Sembiring, sementara beliau hanya memantau dan memeriksa keadaan perusahaan. Natalius Sembiring mungkin

sudah biasa mengenal dunia bisnis sebab ia sering mengikuti ayahnya untuk mengirim barang ke konsumen dan melihat bagaimana caranya menjalankan sebuah bisnis. Maka tidak heran jika sekarang Natalius sudah akrab dengan dunia bisnis.

Menjadi seorang wirausahawan di usia yang terbilang cukup muda bukanlah hal yang mudah bagi Natalius, karena Ia harus bertemu dan berjumpa dengan banyak pelanggan dan relasi dari berbagai daerah. Hal tersebut membuat Natalius semakin tertarik dengan dunia bisnis dan semakin belajar dengan dunia bisnis untuk mengembangkan usaha yang didirikan sejak dahulu oleh orang tuanya.

4.1.1.2 Lokasi Perusahaan

CV Meliala Jaya berlokasi di kawasan Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok C No. 108-109 Cakung, Jakarta Timur.

4.1.1.3 Profil Perusahaan

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi sarung tangan yang berdiri pada tahun 1994 dan didirikan oleh Bapak Adil Sembiring. Bahan dasar yang digunakan dalam membuat sarung tangan adalah kulit sapi yang didapatkan dari para supplier. Adapun profil usaha lebih rinci adalah sebagai berikut:

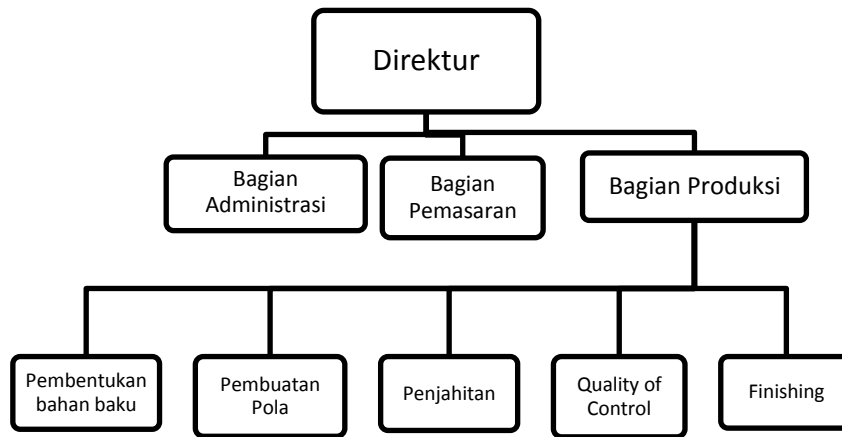
Nama Perusahaan	: CV Meliala Jaya
Nama Pemilik IKM	: Natalius Sembiring
Jabatan	: Pimpinan (Pemilik)
Jenis Produk	: Sarung Tangan
Alamat Perusahaan	: Kawasan Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok C No. 108-109 Cakung, Jakarta Timur

Luas Perusahaan	: 320 m ²
Telepon	: (021) 4603609 / 082138211909
Mulai Berdiri	: Tahun 1994
Jumlah Tenaga Kerja	: 31 karyawan
No. SIUP	: 224/24.1.0/31.75.06.0000/-1.824.27/2015
No. TDP	: 09.04.3.46.23471
No. NPWP	: 73.798.843.6-004.000
Email	: meliala.jaya@yahoo.com

4.1.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi berfungsi untuk menggambarkan adanya pembagian kerja secara sistematis dan menggambarkan bagaimana fungsi atau kegiatan kerja yang berbeda-beda tersebut di kordinasikan. Maksud dan tujuan dari struktur organisasi adalah untuk membantu dalam mengatur dan mengarahkan usaha-usaha yang dilakukan dalam organisasi sehingga dengan demikian usaha-usaha itu terkoordinir dan konsisten dengan sasaran organisasi. Struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hak dan kewajiban yang harus dijalankan serta wewenang yang didapat setiap masing-masing posisi.

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan CV Meliala Jaya adalah jenis organisasi lini, dimana kepemimpinan hanya terdapat pada satu orang dan pimpinan tersebut berhubungan langsung dengan para bawahannya, begitu juga sebaliknya karyawan akan bertanggung jawab secara langsung terhadap pimpinan. Organisasi garis memiliki ciri yaitu organisasinya masih dalam lingkup kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling mengenal serta spesialisasi kerja belum tinggi.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

4.1.1.5 Deskripsi Pekerjaan

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian di CV Meliala Jaya :

1. Direktur

- Memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan kegiatan organisasi.
- Menyusun rencana kerja perusahaan.
- Memastikan ketersediaan sumber daya untuk melaksanakan kegiatan operasional.
- Memonitor pelaksanaan kerja karyawan.
- Menetapkan kebijakan dan arahan organisasi.
- Mengesahkan, merevisi, menunda, dan membatalkan program kerja.
- Mengangkat dan memutuskan hubungan kerja dengan pegawai.
- Menandatangani kontrak dengan klien.

2. Bidang Administrasi

- Melaksanakan *recruitment* (seleksi), mengkoordinasikan masa percobaan karyawan dan pengusulan penetapan status karyawan sesuai dengan peraturan perusahaan.
- Mengeluarkan teguran dan membuat surat peringatan.
- Menandatangani surat yang bersifat administrasi kepada pihak eksternal.
- Menyiapkan dokumen kontrak termasuk dokumen pendukungnya.
- Mengevaluasi absensi karyawan.
- Mengelola hak cuti karyawan.
- Mengelola hak gaji dan upah karyawan.
- Menyiapkan dokumentasi administrasi hubungan kerja.
- Menjamin bahwa kegiatan system manajemen mutu ditetapkan, diterapkan dan dipelihara.
- Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan untuk pengembangannya kepada direktur.
- Mengumpulkan data - data keuangan.
- Mendampingi pemilik perusahaan dalam melakukan pemasaran.

3. Bidang Produksi

- Merencanakan alokasi fasilitas dan proses produksi atas order yang masuk.
- Mengkoordinasikan proses produksi yang berjalan dengan pesanan/order baru.
- Menyiapkan kebutuhan sumber daya untuk pelaksanaan produksi.
- Menyiapkan jadwal pelaksanaan produksi dan alokasi tenaga kerja.
- Memonitor kelancaran pelaksanaan produksi di lapangan.
- Melanjutkan atau menghentikan kegiatan proses produksi yang diakibatkan oleh situasi yang tidak terkendali di lokasi atas persetujuan Direktur.

- Menetapkan group yang akan melaksanakan proses produksi.
- Menetapkan kebutuhan material dan pendukung untuk keperluan proses produksi.
- Menambah atau mengurangi alokasi beban kerja operator sesuai dengan perkembangan situasi di lapangan.
- Pembentukan kulit : Tenaga bertugas untuk memproses kulit yang baru datang dari suplier hingga menjadi kulit yang siap dipakai.
- Pembuat Pola : Bertugas untuk membuat pola atau desain sarung tangan yang nantinya akan diproduksi
- Penjahitan : Tenaga bertugas untuk menjahit bahan baku (kulit) sesuai dengan pola atau desai yang telah dibuat
- *Quality of Control* : Bertugas mengecek sarung tangan yang sudah dijahit sudah layak digunakan atau belum
- *Finishing* : Tenaga bertugas untuk memperbaiki sarung tangan yang kurang baik yang dilakukan pada tahap sebelumnya.

4.1.1.6 Visi dan Misi Perusahaan

- Visi

Visi adalah target yang pantas. Untuk memilih arah, seorang pemimpin harus terlebih dahulu mengembangkan citra mental mengenai kondisi yang memungkinkan dan diinginkan bagi organisasi tersebut. Citra ini yang disebut dengan visi, samar dengan mimpi atau tujuan. CV Meliala Jaya memiliki visi,yakni :

“Senantiasa berkomitmen untuk meningkatkan mutu, ketepatan waktu pengiriman dan penanganan komplan secara tepat waktu”

- Misi

Misi merupakan pernyataan dan langkah dalam mencapai visi tersebut. CV Meliala Jaya memiliki misi, yaitu:

- Mengurangi produk cacat sebesar dari tahun sebelumnya
- Penyelesaian order tepat waktu
- Pengiriman barang kepada pelanggan sesuai pesanan
- Penanganan complain paling lambat 2 hari kerja

4.1.2 Aspek Pemasaran

4.1.2.1 Produk yang Dipasarkan

Produk tidak sebatas pada benda-benda fisik, apa saja yang berkemampuan untuk memenuhi kebutuhan dapat dinamakan produk. Disamping barang dan jasa, yang termasuk produk adalah manusia, tempat, organisasi kegiatan, dan gagasan.

Produk yang dipasarkan oleh CV Meliala Jaya adalah sarung tangan, sarung tangan termasuk klasifikasi barang konsumsi yaitu barang toko disebut juga barang belanjaan. Barang toko (barang belanjaan) adalah barang konsumsi yang dalam proses seleksi dan pembelian, pelanggan biasanya membandingkan atas dasar seperti kualitas, pantas-tidaknya (keserasian atau kecocokan), harga, gaya dan modelnya. Barang toko dapat dibagi lagi menjadi barang seragam dan barang tidak seragam. Sarung tangan merupakan barang toko yang seragam, sebab pembeli memandang barang mempunyai mutu yang sama akan tetapi harganya berbeda sehingga patut dilakukan perbandingan, penjual harus membicarakan tentang harga kepada pembeli. Sarung tangan yang dijual oleh CV Meliala Jaya mempunyai harga sebagai berikut:

Tabel 4.1 Harga Produk 2011-2015

No.	Jenis Sarung Tangan	Harga Produk Tiap Tahun (Rp)				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Kombinasi	Rp 3.500	Rp 4.500	Rp 4.500	Rp 5.500	Rp 5.500
2	Polos	Rp 2.700	Rp 3.300	Rp 3.300	Rp 4.500	Rp 4.500

Sumber : CV Meliala Jaya

4.1.2.2 Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran CV Meliala Jaya adalah pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan hingga Papua. Benua Asia yakni Singapura dan RRT (Republik Rakyat Tiongkok). CV Meliala Jaya juga menjual produknya di toko secara langsung.

Segmentasi pasar CV Meliala Jaya termasuk pada semua variabel utama segmentasi pasar. Pada segmentasi geografik CV Meliala Jaya memasarkan produknya berfokus pada pasar dalam negeri khususnya pulau Jawa dan Sumatera, serta pasar luar negeri yang dipasarkan di daerah Asia. Pada segmentasi demografiknya CV Meliala Jaya memiliki target umur berkisar 20-60 tahun. Dalam segmentasi psikografik CV Meliala Jaya mempunyai target pembeli pada kelas sosial yang rendah, menengah hingga tinggi. Serta pada segmentasi perilaku perusahaan ini menargetkan pada konsumen yang mengutamakan keselamatan anggota tubuhnya.

4.1.2.3 Penjualan

Penjualan yang dilakukan oleh CV Meliala Jaya adalah dengan menjual produknya di toko yang merupakan tempat untuk memamerkan (memajang) sarung tangan. Selain itu CV Meliala Jaya juga memproduksi sarung tangan apabila ada distributor sarung tangan yang memesan dalam jumlah yang besar. Hal ini dilakukan dengan tujuan memperluas pasar dari produk yang CV Meliala Jaya produksi.

Tabel 4. 2 Penjualan Tahun 2011-2015

Produk	2011		
	Harga	penjualan	pendapatan
ST Kombinasi	Rp 3.500	345.676	Rp 1.209.866.000
ST Polos	Rp 2.700	334.567	Rp 903.330.900
	Jumlah		Rp 2.113.196.900

Produk	2012		
	Harga	penjualan	pendapatan
ST Kombinasi	Rp 4.500	156.932	Rp 706.194.000
ST Polos	Rp 3.300	334.678	Rp 1.104.437.400
	Jumlah		Rp 1.810.631.400

produk	2013		
	Harga	penjualan	pendapatan
ST Kombinasi	Rp 4.500	156987	Rp 706.441.500
ST Polos	Rp 3.300	306787	Rp 1.012.397.100
	Jumlah		Rp 1.718.838.600

produk	2014		
	Harga	penjualan	pendapatan
ST Kombinasi	Rp 5.500	290.780	Rp 1.599.290.000
ST Polos	Rp 4.500	275.300	Rp 1.238.850.000
	Jumlah		Rp 2.838.140.000

produk	2015		
	Harga	penjualan	pendapatan
ST Kombinasi	Rp 5.500	347.680	Rp 1.912.240.000
ST Polos	Rp 4.500	209.841	Rp 944.284.500
	Jumlah		Rp 2.856.524.500

Sumber : Data diolah

4.1.2.4 Promosi

Promosi dilakukan oleh CV Meliala Jaya ini adalah dengan menggunakan akses internet, brosur dan kartu nama.

- *Akses Internet*

Kemajuan teknologi yang kian pesat membuat CV Meliala Jaya memanfaatkan keberadaan teknologi dan internet untuk mempromosikan produknya. Hal tersebut terbukti dengan adanya website perusahaan.

- *Brosur*

Selain menggunakan kartu nama, CV Meliala Jaya juga menggunakan banner sebagai cara untuk memperkenalkan dan mempromosikan produknya kepada para konsumen.

- *Kartu Nama*

Selain brosur, CV Meliala Jaya juga menggunakan kartu nama perusahaan dan kartu nama pemiliknya guna memudahkan pelanggan yang ingin membeli produknya.

Tabel 4.3 Biaya Promosi 2011-2015

No	Kegiatan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Akses Internet	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000
2	Brosur	Rp 355.000	Rp 460.000	Rp 625.000	Rp1.225.000	Rp 625.000
3	Kartu nama	Rp 115.000	Rp 165.000	Rp 300.000	Rp1.875.000	Rp 250.000
	Total	Rp2.970.000	Rp3.125.000	Rp3.425.000	Rp5.600.000	Rp3.375.000

Sumber : Data diolah

4.1.2.5 Pengemasan

Pengemasan bertujuan untuk memudahkan dalam kegiatan penyimpanan, pengangkutan serta pendistribusian barang. Pengemasan dianggap penting dalam promosi karena kemasan yang bagus, baik dan unik menjadi daya tarik pembeli terhadap produk. Pengemasan yang dilakukan oleh CV Meliala Jaya menggunakan kardus dan plastik agar sarung tangan tidak mengalami kerusakan pada saat perusahaan melakukan penyimpanan maupun pada saat melakukan pendistribusian.

4.1.2.6 Penyimpanan

Penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi karena perusahaan akan mempunyai stok barang. Sehingga jika permintaan produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut ditutupi oleh stok yang tersedia.

Begitupun hal yang dilakukan oleh CV Meliala Jaya, perusahaan ini melakukan penyimpanan produk untuk mencukupi kekurangan produk jika permintaan meningkat. Dengan melakukan penyimpanan, perusahaan melakukan proses/tahap penyimpanan (penyusunan maupun penempatan) produk sesuai dengan standar operasional perusahaan serta dengan tingkat pengawasan yang ketat.

4.1.2.7 Pengiriman Produk

Produk yang telah siap di jual, maka CV Meliala Jaya akan dikirim ke tempat penjualan atau toko yang akan dilakukan oleh bagian produksi yang telah ditugaskan. Jika ada distributor yang memesan produk CV Meliala Jaya dalam jumlah besar maka akan di sesuaikan dengan perjanjian awal apakah produk tersebut akan diantarkan atau diambil sendiri oleh distributor tersebut.

4.1.2.8 Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan pemasaran dalam periode tertentu. Biaya Pemasaran yang dikeluarkan adalah biaya gaji bagian pemasaran, biaya distribusi, biaya promosi, biaya desain dan

biaya pengiriman barang. Rincian dari biaya pemasaran tahun 2011 - 2015 sebagai berikut :

Tabel 4.4 Biaya Pemasaran periode 2011-2015

CV MELIALA JAYA					
Keterangan	2011	2012	2013	2014	2015
Gaji Bag. Pemasaran	Rp48.000.000	Rp49.200.000	Rp50.400.000	Rp50.400.000	Rp 51.600.000
Biaya Operasi Kendaraan	Rp16.000.000	Rp16.200.000	Rp17.200.000	Rp17.600.000	Rp 18.100.000
Biaya Promosi	Rp 2.970.000	Rp 3.125.000	Rp 3.425.000	Rp 5.600.000	Rp 3.375.000
Biaya Packaging	Rp16.505.000	Rp21.815.500	Rp29.537.200	Rp39.395.000	Rp 48.737.900
Total	Rp83.475.000	Rp90.340.500	Rp100.562.200	Rp112.995.000	Rp121.812.900

4.1.3 Aspek Produksi

CV Meliala Jaya memproduksi selama 8 jam per hari, dimana para karyawannya mengerjakan produk sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing dalam arti tidak ada pembatasan jam kerja yang di berlakukan dalam perusahaan ini, itu dikarenakan gaji yang mereka terima ditentukan dari hasil kinerja yang mereka hasilkan.

4.1.3.1 Produk Sarung Tangan CV Meliala Jaya

CV Meliala Jaya memproduksi, yaitu:

- a. Sarung Tangan Kombinasi



Gambar 4.2 Sarung Tangan Kombinasi

b. Sarung Tangan Polos



Gambar 4.3 Sarung Tangan Polos

4.1.3.2 Bahan Baku

- **Pembentukan Kulit**

- Kulit
- Air
- Zat Kimia

- **Pembuatan Pola**

- Kain kanvas
- Karton
- Pensil
- Mistar

- **Penjahitan**

- Benang Jahit
- Bahan Jeans
- Kulit
- Gunting
- Jarum Jahit

- **Quality of Control**

- Gunting
- Pisau seset
- Benang Jahit

- **Finishing**

- Kardus
- Pisau

4.1.3.3 Mesin dan Peralatan

4.1.3.3.1 Mesin Tanning Drum

Mesin Tanning Drum, mesin ini digunakan untuk merendam kulit agar pori-pori kulit dapat terangkat.



Gambar 4.4 Mesin Tanning Drum

4.1.3.3.2 Mesin Jahit *Butterfly*

Mesin Jahit *Butterfly*, mesin ini biasanya digunakan untuk menjahit sarung tangan yang sudah didesain.



Gambar 4.5 Mesin Jahit Butterfly

4.1.3.3.3 Mesin Jahit Cangklong

Mesin ini digunakan untuk menjahit memutar yang tidak bisa dilakukan dengan mesin jahit butterfly.



Gambar 4.6 Mesin Jahit Cangklong

4.1.3.3.4 Mesin Sestet

Mesin Sestet digunakan untuk menipiskan pinggiran kulit yang masih tidak merata.



Gambar 4.7 Mesin sestet

4.1.3.3.5 Mesin Drum Milling

Mesin ini berfungsi untuk meratakan permukaan kulit yang tidak merata dan kasar.



Gambar 4.8 Mesin Drum Milling

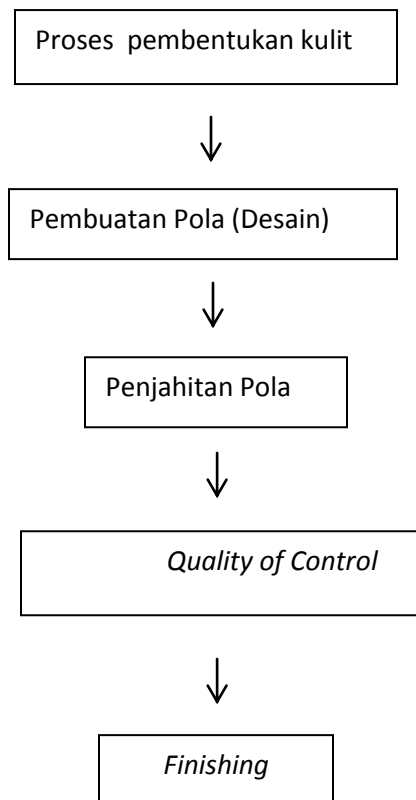
4.1.3.3.6 Mesin Pemotong

Mesin Pemotong digunakan untuk memotong kulit sesuai dengan kebutuhannya.



Gambar 4.9 Mesin Pemotong

4.1.3.4 Proses Produksi



Gambar 4.10 Proses Produksi

a) Proses Pembentukan Kulit

Proses Pembentukan Kulit merupakan proses produksi tahap pertama dalam pembuatan keramik gerabah di CV Meliala Jaya. Pada tahap ini karyawan yang bekerja mempunyai tugas untuk mengolah kulit dari proses awal sampai siap pakai untuk membuat sarung tangan. Dalam seminggu karyawan dapat menghasilkan sarung tangan sebanyak 1000 lusin untuk sarung tangan kombinasi dan polos.

Pada tahap ini proses pembentukan kulit dilakukan dengan melalui beberapa tahap, yang pertama memilih mutu bahan baku yang berkualitas. Selanjutnya kulit yang sudah dipilih masuk ketahap perataan dengan bantuan sebuah mesin kemudian kulit tersebut direndam menggunakan air agar zat kimia yang menempel di kulit dapat terlepas. Lalu bulu-bulu yang masih menempel dikulit dipisahkan dari kulit setelah itu dilemaskan menggunakan mesin. Setelah dikeluarkan dari mesin pelepasan kemudian kulit dijemur dibawah sinar matahari langsung sampai kering dan masuk ke tahap pelepasan lagi agar kulit dapat dibentuk dengan mudah.

Gambar 4.11 Proses Pembentukan kulit



(Proses perataan kulit)



(Proses Penjemuran kulit)



(Proses Pembuangan bulu)



(Proses pelemasan kulit)



(Bahan baku siap pakai)

b) Proses pembuatan pola (desain)

Proses pembuatan pola adalah proses membuat pola (desain) dengan berbagai bentuk dan motif. Proses pembuatan pola pada sarung tangan ini tidak

memiliki banyak model karena sarung tangan yang diproduksi digunakan sebagai alat pelindung raga bagi para pekerja di perusahaan konstruksi atau manufaktur.



Gambar 4.12 Proses Pembuatan Pola

c) Penjahitan

Penjahitan adalah kegiatan menjahit pola yang sudah ditentukan dengan menggunakan mesin jahit manual. Proses penjahitan ini menggunakan tenaga ahli khusus dalam menjahit, karena menjahit pola pada kulit agak sulit sehingga membutuhkan keterampilan khusus. Untuk banyaknya kulit yang dihasilkan dari proses penjahitan tergantung dari proses pembuatan pola.



Gambar 4.13 Penjahitan

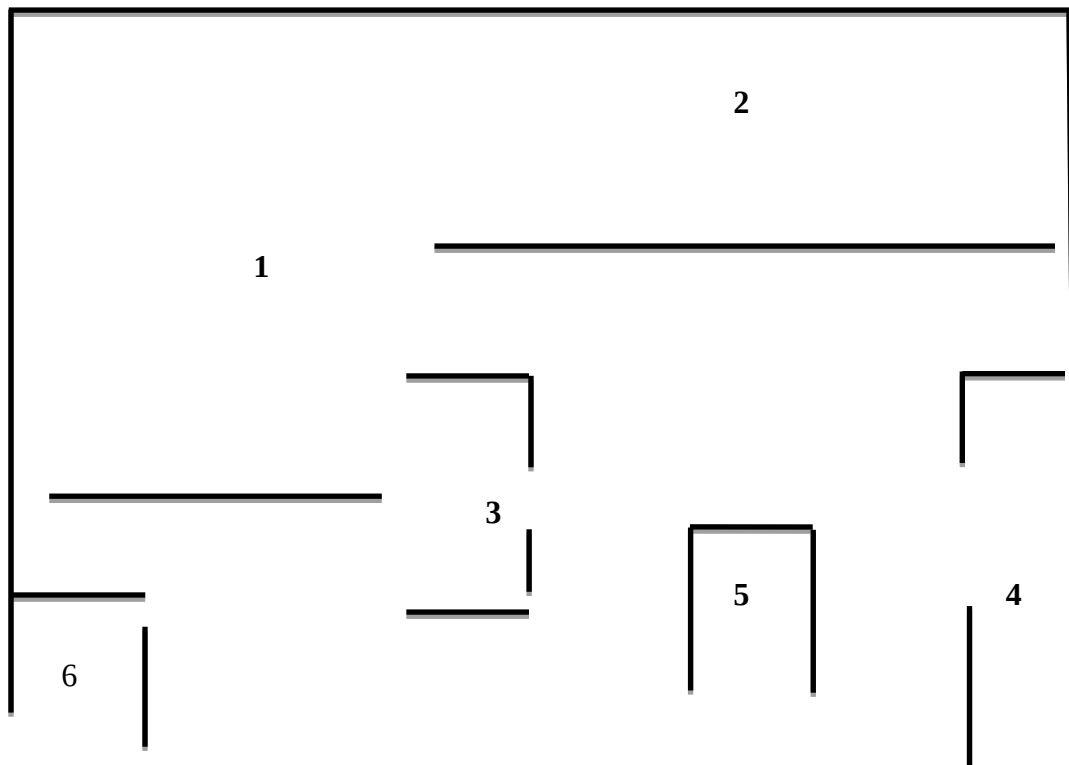
d) *Quality of Control*

Quality of Control merupakan bagian yang sangat penting karena bertugas untuk mengecek serta mengontrol produk yang sudah dijahit memiliki kesalahan atau tidak. Pada bagian *Quality of Control* diperlukan ketelitian yang sangat tinggi, karena tahap ini merupakan yang paling penting sebelum masuk ke tahap finishing.

e) *Finishing*

Finishing merupakan tahap terakhir yang dilakukan dalam proses pembuatan sarung tangan. Finishing dilakukan untuk mengecek kembali apakah terdapat jahitan yang rusak atau kulit yang berlubang.

4.1.3.4 Layout CV Meliala Jaya





Gambar 4.14 Layout CV Melial Jaya

Keterangan Layout :

Tabel 4.5 Keterangan Layout CV Meliala Jaya

Nomor Layout	Keterangan Layout
1	Penjemuran Kulit
2	Pembentukan bahan baku (kulit)
3	Kantor
4	Gudang
5	Proses pembuatan pola
6	Ruang Jahit
7	Quality dan Finishing

4.1.4 Aspek Personalia

Manajemen personalia adalah perencanaan , pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pelepasan sumberdaya manusia agar tercapai berbagai tujuan individu, organisasi, dan masyarakat.

Dalam pelaksanaannya CV Meliala Jaya dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Dalam hal ini pemilik mampu melakukan proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian

kompensasi untuk memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

4.1.4.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pimpinan (pemilik). Dalam melakukan perekrutan biasanya CV Meliala Jaya melakukan percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam CV Meliala Jaya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.6 Daftar Tenaga Kerja

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki – Laki	Perempuan	
1.	Bidang Adminisdtrasi	-	1	1 Karyawan
2.	Bidang Pemasaran	-	1	1 Karyawan
2.	Bidang Produksi	29	-	14 Karyawan
	Total Karyawan			29 Karyawan

Sumber : CV Meliala Jaya

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

Tabel 4.7 Tenaga Kerja Bag. Produksi

No.	Bagian	Jenis Kelamin	Jumlah
-----	--------	---------------	--------

		Laki – laki	Perempuan	Karyawan
1.	Ka. Produksi	1	-	1
2.	Perendaman & Pembelahan kulit	4	-	4
3.	Perataan Kulit	2	-	2
4.	Pencucian / Pewarnaan	3	-	3
5.	Penjemuran	2	-	2
6.	Pembuatan Pola/ Desain	7	-	7
7.	Penjahitan/Finishing	10	-	10
	Total Karyawan			29

4.1.4.2 Audit SDM (Evaluasi)

Menurut T. Hani Handoko dalam bukunya Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia (2011:135), mengatakan penilaian prestasi kerja adalah proses melalui mana organisasi-organisasi mengevaluasi atau menilai prestasi kerja karyawan. Kegiatan ini dapat diperbaiki keputusan-keputusan personalia dan memberikan umpan balik kepada karyawan tentang pelaksanaan kerja mereka.

4.1.4.3 Kesejahteraan Karyawan (Kompensasi)

Kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka (T. Hani Handoko, Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia, 2011:155). Kompensasi inilah yang akan dipergunakan karyawan beserta keluarganya untuk memenuhi kebutuhan. Tujuannya untuk mempertahankan dan memperbaiki kondisi fisik dan mental karyawan agar produktifitasnya meningkat. CV Meliala Jaya dalam kesejahteraan karyawan dilakukan dengan memberikan gaji yang sesuai dengan hasil produksi dari masing – masing bagian kecuali kepala bagian produksi dan administrasi, jika ada karyawan yang terkena musibah atau sakit maka

perusahaan akan memberikan dana bantuan sesuai dengan persetujuan pemimpin / pemilik perusahaan.

a) Gaji Karyawan

Gaji karyawan yang ditentukan di CV Meliala Jaya sesuai dari hasil produksi yang dihasilkan oleh masing masing bagian dan masing – masing karyawan. CV Meliala Jaya biasanya melakukan pemberian gaji pada karyawan setiap minggu. Untuk Kepala Bagian dari bagian produksi dan bagian administrasi gaji yang diberikan CV Meliala Jaya kisaran Rp. 5,000,000 – Rp. 6,000,000 per bulan. Sedangkan untuk karyawan produksi yang diberikan sesuai dengan hasil produksinya kecuali pada bagian pembuatan desain, berikut rinciannya :

Tabel 4.8 Upah Tenaga Kerja Produksi

No.	Nama Bagian	Harga per pasang (Rp)
1.	Perendaman & Pembelahan Kulit	Rp. 75,000-
2.	Perataan Kulit	Rp. 2000,-
3.	Pencucian / Pewarnaan	Rp. 9,500,-
4.	Penjemuran	Rp. 7,000,-
5.	Pembuatan Pola/ Desain	Rp. 9,000,-
6.	Penjahitan/Finishing	Rp, 2000,-

b) Tunjangan Diluar Gaji

Tunjangan diluar gaji yang dimaksud adalah tunjangan yang diberikan pada karyawan diluar hasil produksi yang dihasilkan setiap minggunya. Tunjangan yang diberikan CV Meliala Jaya adalah tunjangan pada karyawan menjelang hari raya seperti sejumlah uang dan sembako pada setiap karyawan.

c) Pemberian Pinjaman

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya, untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya CV Meliala Jaya juga memberikan pinjaman bagi karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan yang meminjam dengan pemilik yang memberikan pinjaman.

4.1.4.4 Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan hubungan kerja mengakibatkan dampak negatif bagi karyawan karena dengan adanya pemutusan kerja, maka perusahaan wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dan harus sesuai dengan masa kerja karyawan tersebut.

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

4.1.5 Aspek Keuangan

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

memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan. Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan.

4.1.5.1 Biaya Investasi

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

Tabel 4.9 Biaya Investasi

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
1	Aktiva Berwujud		
	- Tanah	230 m2	Rp 574.000.000
	- Bangunan	200 m2	Rp 500.000.000
	Total Tanah & Bangunan		Rp 1.074.000.000
	Mesin		
	- Mesin Jahit Butterfly	10 unit	Rp 2.800.000
	- Mesin Jahit Cangklong	3 unit	Rp 7.500.000
	- Mesin Sestet	2 unit	Rp 6.500.000
	- Mesin Pemotong	2 unit	Rp 10.300.000
	- Mesin Drum Milling	2 unit	Rp 45.000.000
	- Mesin Tanning Drum	2 unit	Rp 46.000.000
	Total Mesin	21 unit	Rp 118.100.000
	Peralatan		
	- Gunting	10 unit	Rp 150.000
	- Mistar	2 unit	Rp 30.000
	- Palu	4 unit	Rp 100.000
	- Pisau Sestet	8 unit	Rp 320.000

	Total Peralatan		Rp 600.000
	Inventaris Kantor		
	- Meja	1 unit	Rp 680.000
	- Kursi	4 unit	Rp 2.000.000
	- Lemari	2 unit	Rp 3.000.000
	- Lemari Berkas - Berkas	1 unit	Rp 500.000
	- Komputer	1 unit	Rp 1.500.000
	- Telepon Rumah	2 unit	Rp 300.000
	- Galon	1 unit	Rp 50.000
	- Dispenser	1 unit	Rp 500.000
	- Printer	1 unit	Rp 1.250.000
	Total Inventaris Kantor		Rp 9.780.000
	Kendaraan		
	- Motor	1 unit	Rp 10.000.000
	- Mobil	1 unit	Rp 130.000.000
	Total Kendaraan		Rp 140.000.000
	Total Aktiva Berwujud		Rp 1.342.480.000
2	Aktiva Tak Berwujud		
	- SIUP	Berkas	Rp 2.500.000
	- TDP	Berkas	Rp 2.500.000
	Total Aktiva Tak Berwujud		Rp 5.000.000
	Total Aktiva		Rp 1.347.480.000

Sumber: CV Meliala Jaya

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan.

Tabel 4.10 Penyusutan 2011-2015

No	Aktiva	Harga Perolehan	Nilai Sisa	Tahun Pembelian	Umur Ekonomis	Penyusutan
1	Bangunan	Rp 500.000.000	Rp200.000.000	2005	15 Tahun	Rp 20.000.000
2	Mesin & Peralatan	Rp 118.700.000	Rp 73.700.000	2009	5 Tahun	Rp 9.000.000
3	Inventaris	Rp 9.780.000	Rp 2.780.000	2009	5 Tahun	Rp 1.400.000
4	Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 80.000.000	2011	5 Tahun	Rp 12.000.000
5	Perizinan	Rp 5.000.000	-	2011	5 Tahun	Rp 1.000.000
Total Penyusutan						Rp 43.400.000

Sumber : Data diolah

Tabel 4.11 Harga Pokok Prod & Penjualan periode 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Pemakaian Bahan Langsung					
	- Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp 12.500.000	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 6.000.000	Rp 7.500.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 45.232.500	Rp 44.237.280	Rp 42.560.000	Rp 40.550.880	Rp41.368.721
	Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 57.732.500	Rp 49.237.280	Rp 50.060.000	Rp 46.550.880	Rp48.868.721
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 6.000.000	Rp 7.500.000	Rp 5.000.000
	Total Pemakaian Bahan Langsung	Rp 52.732.500	Rp 41.737.280	Rp 44.060.000	Rp 39.050.880	Rp 43.868.721
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 271.200.000	Rp279.600.000	Rp282.000.000	Rp288.000.000	Rp295.200.000
3	Biaya Over Head Pabrik					
	a. Biaya bahan baku penolong	Rp 83.450.000	Rp 99.000.000	Rp 99.500.000	Rp 94.500.000	Rp 95.243.500
	b. B. Listrik & Air Pabrik	Rp 29.560.000	Rp 32.400.000	Rp 28.000.000	Rp 32.200.000	Rp 32.400.000
	d. B. Telepon Pabrik	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 18.000.000
	e. B.Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
	f. B.Pemeliharaan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000

	Total BOP	Rp158.610.000	Rp177.000.000	Rp173.100.000	Rp172.300.000	Rp 175.643.500
4	Harga Pokok Produksi (1+2+3)	Rp482.542.500	Rp498.337.280	Rp499.160.000	Rp499.350.880	Rp 514.712.221
5	Persd Barang					
	- Persd Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Awal Tahun	Rp 22.000.000	Rp 24.560.000	Rp 23.515.000	Rp 22.870.000	Rp 22.111.000
	- Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual	Rp504.542.500	Rp522.897.280	Rp522.675.000	Rp522.220.880	Rp 536.823.221
	- Persd. Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Akhir Tahun	Rp 24.560.000	Rp 23.515.000	Rp 22.870.000	Rp 22.111.000	Rp 23.500.000
	Total Harga Pokok Penjualan	Rp479.982.500	Rp499.382.280	Rp499.805.000	Rp500.109.880	Rp 513.323.221

Sumber : Data diolah

Tabel 4.12 Laporan Laba-Rugi Periode 2011-2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Penjualan					
	- ST Kombinasi	Rp 1.209.866.000	Rp 706.194.000	Rp 706.441.500	Rp 1.599.290.000	Rp 1.912.240.000
	- ST Polos	Rp 903.330.900	Rp 1.104.437.400	Rp 1.012.397.100	Rp 1.238.850.000	Rp 944.284.500
	Penjualan Bersih	Rp 2.113.196.900	Rp 1.810.631.400	Rp 1.718.838.600	Rp 2.838.140.000	Rp 2.856.524.500
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 479.982.500	Rp 499.382.280	Rp 499.805.000	Rp 500.109.880	Rp 513.323.221
	Laba Kotor (1-2)	Rp 1.633.214.400	Rp 1.311.249.120	Rp 1.219.033.600	Rp 2.338.030.120	Rp 2.343.201.279
3	Biaya Komersial					
	-Biaya Pemasaran	Rp 66.970.000	Rp 68.525.000	Rp 71.025.000	Rp 73.600.000	Rp 73.075.000
	-Gaji Pimpinan	Rp 85.000.000	Rp 88.000.000	Rp 90.000.000	Rp 92.000.000	Rp 95.000.000
	-Biaya Gaji Admministrasi	Rp 60.000.000	Rp 62.400.000	Rp 64.800.000	Rp 66.000.000	Rp 67.200.000
	-Biaya Pemeliharaan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	Total Biaya Komersial	Rp 221.970.000	Rp 228.925.000	Rp 235.825.000	Rp 241.600.000	Rp 245.275.000
4	Laba dari operasi (2-3)	Rp 1.459.244.400	Rp 1.131.524.120	Rp 1.033.608.600	Rp 2.146.830.120	Rp 2.149.526.279
5	PAJAK 10%	Rp 145.924.440	Rp 113.152.412	Rp 103.360.860	Rp 214.683.012	Rp 214.952.628
6	Laba bersih (4-5)	Rp 1.313.319.960	Rp 1.018.371.708	Rp 930.247.740	Rp 1.932.147.108	Rp 1.934.573.651

Sumber : Data diolah

Tabel 4.13 Laporan Arus Kas Periode 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Arus Kas Masuk					
	- ST Kombinasi	Rp 1.209.866.000	Rp 706.194.000	Rp 706.441.500	Rp 1.599.290.000	Rp 1.912.240.000
	- ST Polos	Rp 903.330.900	Rp 1.104.437.400	Rp 1.012.397.100	Rp 1.238.850.000	Rp 944.284.500
	Total Arus Kas Masuk	Rp 2.113.196.900	Rp 1.810.631.400	Rp 1.718.838.600	Rp 2.838.140.000	Rp 2.856.524.500
2	Arus Kas Keluar					
	- Harga Pokok Penjualan	Rp 479.982.500	Rp 499.382.280	Rp 499.805.000	Rp 500.109.880	Rp 513.323.221
	- Biaya Usaha	Rp 221.970.000	Rp 228.925.000	Rp 235.825.000	Rp 241.600.000	Rp 245.275.000
	- Pajak	Rp 145.924.440	Rp 113.152.412	Rp 103.360.860	Rp 214.683.012	Rp 214.952.628
	Total Arus Kas Keluar	Rp 799.876.940	Rp 792.259.692	Rp 788.590.860	Rp 905.992.892	Rp 921.950.849
3	Selisih Kas (1-2)	Rp 1.313.319.960	Rp 1.018.371.708	Rp 930.247.740	Rp 1.932.147.108	Rp 1.934.573.651
4	Selisih Kas Awal	Rp 100.000.000	Rp 1.413.319.960	Rp 2.431.691.668	Rp 3.361.939.408	Rp 5.294.086.516
	Saldo Kas Akhir	Rp 1.413.319.960	Rp 2.431.691.668	Rp 3.361.939.408	Rp 5.294.086.516	Rp 7.228.660.167

Sumber : Data diolah

Tabel 4.14 Laporan Perubahan Modal Periode 2011-2015

Tahun 2011			
Modal Awal Periode			Rp 1.473.140.000
Laba Setelah			
Pajak	Rp	1.313.319.960	
Prive	Rp	28.000.000	
Pertambahan Modal			Rp1.285.319.960
Modal Akhir Periode			Rp2.758.459.960

Tahun 2012			
Modal Awal Periode			Rp2.758.459.960
Laba Setelah			
Pajak	Rp	1.018.371.708	
Prive	Rp	50.345.000	
Pertambahan Modal			Rp 968.026.708
Modal Akhir Periode			Rp3.726.486.668

Tahun 2013			
Modal Awal Periode			Rp3.726.486.668
Laba Setelah			
Pajak	Rp	930.247.740	
Prive	Rp	42.145.000	

Pertambahan Modal	Rp 888.102.740
Modal Akhir Periode	Rp4.614.589.408

Tahun 2014	
Modal Awal Periode	Rp4.614.589.408
Laba Setelah	
Pajak	Rp 1.932.147.108
Prive	Rp 1.549.365.810
Pertambahan Modal	Rp 382.781.298
Modal Akhir Periode	Rp4.997.370.706

Tahun 2015	
Modal Awal Periode	Rp4.997.370.706
Laba Setelah	
Pajak	Rp 1.934.573.651
Prive	Rp 1.516.862.001
Pertambahan Modal	Rp 417.711.650
Modal Akhir Periode	Rp5.415.082.356

Tabel 4.15 Laporan Neraca Periode 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Aktiva					
	Aktiva Lancar					
	- Kas	Rp1.413.319.960	Rp2.431.691.668	Rp3.361.939.408	Rp5.294.086.516	Rp7.228.660.167
	- Piutang	Rp 4.000.000	Rp 3.600.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 6.000.000
	- Persediaan Bahan Baku	Rp 12.500.000	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 6.000.000	Rp 7.500.000
	- Persediaan Bahan Jadi & Setengah Jadi	Rp 24.560.000	Rp 25.515.000	Rp 22.870.000	Rp 22.111.000	Rp 23.500.000
	Jumlah Aktiva Lancar	Rp1.454.379.960	Rp2.465.806.668	Rp3.397.309.408	Rp5.330.197.516	Rp7.265.660.167
	Aktiva Tetap					
2	Aktiva Tetap Berwujud					
	- Tanah	Rp 574.000.000	Rp 574.000.000	Rp 574.000.000	Rp 574.000.000	Rp 574.000.000
	- Bangunan	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000	Rp 500.000.000
	- Akum. Peny Bangunan	Rp (20.000.000)	Rp (40.000.000)	Rp (60.000.000)	Rp (80.000.000)	Rp (100.000.000)
	- Mesin & Peralatan	Rp 118.700.000	Rp 118.700.000	Rp 118.700.000	Rp 118.700.000	Rp 118.700.000
	- Akum Peny Mesin & Peralatan	Rp (9.000.000)	Rp (18.000.000)	Rp (27.000.000)	Rp (36.000.000)	Rp (45.000.000)
	- Inventaris	Rp 9.780.000	Rp 9.780.000	Rp 9.780.000	Rp 9.780.000	Rp 9.780.000

	- Akum Peny Inventaris	Rp (1.400.000)	Rp (2.800.000)	Rp (4.200.000)	Rp (5.600.000)	Rp (7.000.000)
	- Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000
	- Akum Peny Kendaraan	Rp (12.000.000)	Rp (24.000.000)	Rp (36.000.000)	Rp (48.000.000)	Rp (60.000.000)
	Jumlah Aktiva Tetap	Rp1.300.080.000	Rp1.257.680.000	Rp1.215.280.000	Rp1.172.880.000	Rp1.130.480.000
3	Aktiva Tidak Berwujud					
	- Perizinan	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	- Amortisasi (Peny. Perizinan)	Rp (1.000.000)	Rp (2.000.000)	Rp (3.000.000)	Rp (4.000.000)	Rp (5.000.000)
	Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp 4.000.000	Rp 3.000.000	Rp 2.000.000	Rp 1.000.000	Rp -
	Jumlah Aktiva	Rp2.758.459.960	Rp3.726.486.668	Rp4.614.589.408	Rp6.504.077.516	Rp8.396.140.167
2	Pasiva					
	Modal Sendiri					
	Jumlah Modal	Rp2.758.459.960	Rp3.726.486.668	Rp4.614.589.408	Rp6.504.077.516	Rp8.396.140.167
	Jumlah Pasiva	Rp2.758.459.960	Rp3.726.486.668	Rp4.614.589.408	Rp6.504.077.516	Rp8.396.140.167

4.2 Pengolahan Data

4.2.1 Penggolongan Biaya

Dari data yang sudah didapat saat melakukan praktik kerja lapangan terdapat biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, maka dari itu biaya yang ada akan dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Berikut adalah biaya tetap dan biaya variabel perusahaan CV Meliala Jaya periode 2011 sampai 2015 sebelum dipisahkan dengan biaya semi variabel.

Tabel 4.16 Biaya Tetap dan Biaya Variabel periode 2011-2015

No	Keterangan	Tahun	
		2011	2012
	BIAYA TETAP		
1	Biaya Produksi		
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 48.000.000	Rp 50.400.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000	Rp 40.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran		
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 48.000.000	Rp 49.200.000
	b. Biaya Promosi	Rp 2.970.000	Rp 3.125.000
3	Biaya Administrasi dan Umum		
	a. Gaji Pimpinan	Rp 85.000.000	Rp 88.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 60.000.000	Rp 62.400.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000	Rp 2.800.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000	Rp 24.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000
	TOTAL BIAYA TETAP	Rp 317.370.000	Rp 360.925.000
	BIAYA VARIABEL		
1	Biaya Bahan Baku	Rp 52.732.500	Rp 41.737.280

2	Biaya Packaging	Rp 16.505.000	Rp 21.815.500
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp 69.237.500	Rp 63.552.780
	BIAYA SEMIVARIABEL		
1	Biaya Listrik dan Air Pabrik	Rp 29.560.000	Rp 32.400.000
2	Biaya Pemeliharaan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	TOTAL BIAYA SEMIVARIABEL	Rp 39.560.000	Rp 32.400.000
	TOTAL BIAYA	Rp 426.167.500	Rp 456.877.780

No	Keterangan	Tahun	
		2013	2014
	BIAYA TETAP		
1	Biaya Produksi		
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 50.400.000	Rp 50.400.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran		
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 64.800.000	Rp 66.000.000
	b. Biaya Promosi	Rp 3.425.000	Rp 5.600.000
3	Biaya Administrasi dan Umum		
	a. Gaji Pimpinan	Rp 90.000.000	Rp 92.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 64.800.000	Rp 66.000.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000	Rp 1.400.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000

	TOTAL BIAYA TETAP	Rp348.025.000	Rp354.600.000
	BIAYA VARIABEL		
1	Biaya Bahan Baku	Rp 44.060.000	Rp 39.050.880
2	Biaya Packaging	Rp 29.537.200	Rp 39.395.000
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp 73.597.200	Rp 78.445.880
	BIAYA SEMIVARIABEL		
1	Biaya Listrik dan Air Pabrik	Rp 28.000.000	Rp 32.200.000
2	Biaya Pemeliharaan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	TOTAL BIAYA SEMIVARIABEL	Rp 38.000.000	Rp 42.200.000
	TOTAL BIAYA	Rp459.622.200	Rp475.245.880

Tabel 4.17 Biaya Tetap dan Biaya Variabel periode 2013-2014

Tabel 4.18 Biaya Tetap dan Biaya Variabel periode 2015

No	Keterangan	Tahun
		2015
	BIAYA TETAP	
1	Biaya Produksi	
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 54.000.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran	
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 21.475.000
	b. Biaya Promosi	Rp 3.375.000
3	Biaya Administrasi dan Umum	
	a. Gaji Pimpinan	Rp 95.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 67.200.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 30.000.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000
	TOTAL BIAYA TETAP	Rp 314.450.000
	BIAYA VARIABEL	
1	Biaya Bahan Baku	Rp 43.868.721
2	Biaya Packaging	Rp 48.737.900
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp 92.606.621
	BIAYA SEMIVARIABEL	
1	Biaya Listrik dan Air Pabrik	Rp 32.400.000
2	Biaya Pemeliharaan	Rp 10.000.000
	TOTAL BIAYA SEMIVARIABEL	Rp 42.400.000
	TOTAL BIAYA	Rp 449.456.621

--	--	--

Sumber : Data diolah

4.2.2 Pemisahan Biaya Semivariabel

Dalam menghitung *break even point*, biaya yang ada harus digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Namun terdapat biaya semivariabel dimana biaya ini memiliki kedua sifat yaitu biaya tetap dan variabel. Dalam hal ini metode pemisahan biaya yang digunakan adalah metode titik tertinggi dan terendah, adapun perhitungannya sebagai berikut:

- Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2011

Tabel 4.19 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2011

Biaya pemeliharaan mesin		
Bulan	Jam mesin langsung	Biaya pemeliharaan mesin
Jan	5000	Rp 750.000
Feb	6000	Rp 800.000
Mar	5200	Rp 800.000
Apr	5000	Rp 800.000
Mei	6200	Rp 900.000
Jun	5300	Rp 850.000
Juli	5000	Rp 800.000
Agst	5500	Rp 850.000
Sep	5000	Rp 800.000
Okt	7000	Rp 1.000.000
Nov	6000	Rp 900.000
Des	5000	Rp 750.000
Total	66200	Rp 10.000.000

	<u>Jumlah jam mesin</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp1.000.000
Terendah.....	<u>(5000 jam)</u>	<u>(Rp 750.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 250.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 250.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 125 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 1.000.000	Rp750.000
Biaya Variabel	Rp 875.000	Rp 625.000
Biaya Tetap.....	Rp 125.000	Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 875.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 625.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 125.000 \times 12 = \text{Rp } 1.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 875.000 \times 12 = \text{Rp } 10.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 625.000 \times 12 = \text{Rp } 7.500.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya pemeliharaan yaitu :

Biaya Total.....	Rp 10.000.000
Biaya Tetap.....	Rp 1.500.000
Biaya Variabel.....	Rp 8.500.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya pemeliharaan tahun 2011, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 8.500.000.

Tabel 4.20 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2011

Biaya Listrik dan Air		
Bulan	jam kerja langsung	biaya listrik dan air
Jan	4000	Rp 2.200.000
Feb	5000	Rp 3.000.000
Mar	4000	Rp 2.100.000
Apr	5000	Rp 3.000.000
Mei	4800	Rp 2.600.000
Jun	5000	Rp 2.000.000
Juli	3000	Rp 2.400.000
Agst	4200	Rp 2.500.000
Sep	5000	Rp 2.600.000
Okt	4000	Rp 2.500.000
Nov	4000	Rp 2.060.000
Des	5000	Rp 2.600.000
Total	53000	Rp 29.560.000

	Jumlah jam mesin	Biaya
Tertinggi.....	5000 jam	Rp3.000.000
Terendah.....	<u>(3000 jam)</u>	<u>(Rp2.060.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 940.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 940.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 470 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 3.000.000	Rp2.060.000
Biaya Variabel	Rp 2.350.000	Rp1.410.000
Biaya Tetap.....	Rp 650.000	Rp 650.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 650.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 2.350.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 1.410.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 650.000 \times 12 = \text{Rp } 7.800.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 2.350.000 \times 12 = \text{Rp } 28.200.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 1.410.000 \times 12 = \text{Rp } 16.920.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya listrik dan air yaitu :

$$\text{Biaya Total.....} \text{Rp } 29.560.000$$

$$\text{Biaya Tetap.....} \text{Rp } 7.800.000$$

$$\text{Biaya Variabel.....} \text{Rp } 21.850.000$$

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya listrik dan air tahun 2011, FC = Rp 7.800.000 dan VC = Rp 21.850.000.

- Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2012

Tabel 4.21 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2012

Biaya pemeliharaan mesin		
Bulan	Jam mesin langsung	Biaya pemeliharaan mesin
Jan	5500	Rp 750.000
Feb	6000	Rp 800.000
Mar	5200	Rp 1.000.000
Apr	5000	Rp 800.000
Mei	6200	Rp 900.000
Jun	5500	Rp 850.000
Juli	5500	Rp 800.000
Agst	6000	Rp 850.000
Sep	5500	Rp 800.000
Okt	7000	Rp 800.000
Nov	6000	Rp 900.000
Des	5500	Rp 750.000
Total	68900	Rp 10.000.000

	<u>Jumlah jam mesin</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp1.000.000
Terendah.....	<u>(5000 jam)</u>	<u>(Rp 750.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 250.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 250.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 125 \text{ per jam}$

	Tertinggi	Terendah
Biaya Total.....	Rp 1.000.000	Rp750.000

Biaya Variabel Rp 875.000 Rp 625.000

Biaya Tetap..... Rp 125.000 Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 875.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 625.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

Biaya Tetap = Rp 125.000 x 12 = Rp 1.500.000

Biaya Variabel Tertinggi = Rp 875.000 x 12 = Rp 10.500.000

Biaya Variabel Terendah = Rp 625.000 x 12 = Rp 7.500.000

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya pemeliharaan yaitu :

Biaya Total.....Rp 10.000.000

Biaya Tetap.....Rp 1.500.000

Biaya Variabel.....Rp 8.500.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya pemeliharaan tahun 2012, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 8.500.000.

Tabel 4.22 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2012

Biaya Listrik dan Air		
Bulan	jam kerja langsung	biaya listrik dan air
Jan	6000	Rp 3.500.000
Feb	4200	Rp 2.900.000
Mar	4800	Rp 2.800.000
Apr	4500	Rp 2.700.000

Mei	4800	Rp 2.600.000
Jun	5000	Rp 2.500.000
Juli	4700	Rp 2.600.000
Agst	4200	Rp 2.500.000
Sep	4000	Rp 2.500.000
Okt	4800	Rp 2.700.000
Nov	4000	Rp 2.600.000
Des	4200	Rp 2.500.000
Total	54200	Rp 32.400.000

	<u>Jumlah jam kerja</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	6000 jam	Rp3.500.000
Terendah.....	<u>(4000jam)</u>	<u>(Rp2.500.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 1.000.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 1.000.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 500 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 3.500.000	Rp 2.500.000
Biaya Variabel	Rp3.000.000	Rp 2.000.000
Biaya Tetap.....	Rp 500.000	Rp 500.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 500.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 3.000.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 2.000.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

Biaya Tetap = Rp 500.000 x 12 = Rp 6.000.000

Biaya Variabel Tertinggi = Rp 3.000.000 x 12 = Rp 36.000.000

Biaya Variabel Terendah = Rp 2.000.000 x 12 = Rp 24.000.000

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya listrik dan air yaitu :

Biaya Total.....Rp 32.400.000

Biaya Tetap.....Rp 6.000.000

Biaya Variabel.....Rp 26.400.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya listrik dan air tahun 2012, FC = Rp 6.000.000 dan VC = Rp 26.400.000.

- Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2013

Tabel 4.23 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2013

Biaya pemeliharaan mesin		
Bulan	Jam mesin langsung	Biaya pemeliharaan mesin
Jan	5500	Rp 750.000
Feb	6000	Rp 800.000
Mar	5200	Rp 1.000.000
Apr	5000	Rp 800.000
Mei	6200	Rp 900.000
Jun	5500	Rp 850.000
Juli	5500	Rp 800.000
Agst	6000	Rp 850.000
Sep	5500	Rp 800.000
Okt	5000	Rp 800.000
Nov	6000	Rp 900.000
Des	5500	Rp 750.000
Total	66900	Rp 10.000.000

	<u>Jumlah jam mesin</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp1.000.000
Terendah.....	<u>(5000 jam)</u>	<u>(Rp 750.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 250.000

Tarif variabel = Rp 250.000 ÷ 2000 jam = Rp 125 per jam

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 1.000.000	Rp750.000

Biaya Variabel Rp 875.000 Rp 625.000

Biaya Tetap..... Rp 125.000 Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 875.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 625.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

Biaya Tetap = Rp 125.000 x 12 = Rp 1.500.000

Biaya Variabel Tertinggi = Rp 875.000 x 12 = Rp 10.500.000

Biaya Variabel Terendah = Rp 625.000 x 12 = Rp 7.500.000

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya pemeliharaan yaitu :

Biaya Total.....Rp 10.000.000

Biaya Tetap.....Rp 1.500.000

Biaya Variabel.....Rp 8.500.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya pemeliharaan tahun 2013, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 8.500.000.

Tabel 4.24 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2013

Biaya Listrik dan Air		
Bulan	jam kerja langsung	biaya listrik dan air
Jan	5500	Rp 3.000.000
Feb	2500	Rp 2.900.000
Mar	3000	Rp 2.000.000
Apr	2500	Rp 2.000.000

Mei	2800	Rp 1.800.000
Jun	4500	Rp 2.500.000
Juli	3000	Rp 2.600.000
Agst	4200	Rp 2.500.000
Sep	4500	Rp 1.500.000
Okt	2500	Rp 2.100.000
Nov	3500	Rp 2.600.000
Des	4500	Rp 2.500.000
Total	42500	Rp 28.000.000

	<u>Jumlah jam kerja</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	5500 jam	Rp3.000.000
Terendah.....	<u>(2500 jam)</u>	<u>(Rp1.500.000)</u>
Selisih.....	3000 jam	Rp 1.500.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 1.500.000 \div 3000 \text{ jam} = \text{Rp } 500 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 3.000.000	Rp1.500.000
Biaya Variabel	Rp 2.750.000	Rp 1.250.000
Biaya Tetap.....	Rp 125.000	Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 2.750.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 1.250.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 125.000 \times 12 = \text{Rp } 1.500.000$$

Biaya Variabel Tertinggi = Rp 2.750.000 x 12 = Rp 33.000.000

Biaya Variabel Terendah = Rp 1.250.000 x 12 = Rp15.000.000

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya listrik dan air yaitu :

Biaya Total.....Rp 28.000.000

Biaya Tetap.....Rp 1.500.000

Biaya Variabel.....Rp 26.500.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya listrik dan air tahun 2013, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 26.500.000.

- Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2014

Tabel 4.25 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2014

Biaya pemeliharaan mesin		
Bulan	Jam mesin langsung	Biaya pemeliharaan mesin
Jan	5500	Rp 750.000
Feb	6000	Rp 800.000
Mar	5200	Rp 1.000.000
Apr	5000	Rp 800.000
Mei	6200	Rp 900.000
Jun	5500	Rp 850.000
Juli	5500	Rp 800.000
Agst	6000	Rp 850.000
Sep	5500	Rp 800.000
Okt	5000	Rp 800.000
Nov	6000	Rp 900.000

Des	5500	Rp	750.000
Total	66900	Rp	10.000.000

	<u>Jumlah jam mesin</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp1.000.000
Terendah.....	<u>(5000 jam)</u>	<u>(Rp 750.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 250.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 250.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 125 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 1.000.000	Rp750.000
Biaya Variabel	Rp 875.000	Rp 625.000
Biaya Tetap.....	Rp 125.000	Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 875.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 625.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 125.000 \times 12 = \text{Rp } 1.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 875.000 \times 12 = \text{Rp } 10.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 625.000 \times 12 = \text{Rp } 7.500.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya pemeliharaan yaitu :

Biaya Total.....	Rp 10.000.000
Biaya Tetap.....	Rp 1.500.000
Biaya Variabel.....	Rp 8.500.000

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya pemeliharaan tahun 2014, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 8.500.000.

Tabel 4.26 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2014

Biaya Listrik dan Air		
Bulan	jam kerja langsung	biaya listrik dan air
Jan	7000	Rp 5.000.000
Feb	3000	Rp 2.900.000
Mar	3000	Rp 2.000.000
Apr	4500	Rp 2.000.000
Mei	5800	Rp 2.000.000
Jun	4500	Rp 2.500.000
Juli	3000	Rp 2.600.000
Agst	4200	Rp 3.500.000
Sep	4500	Rp 2.500.000
Okt	5500	Rp 2.100.000
Nov	3500	Rp 2.600.000
Des	4500	Rp 2.500.000
Total	52500	Rp 32.200.000

	<u>Jumlah jam kerja</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp5.000.000
Terendah.....	<u>(3000 jam)</u>	<u>(Rp 2.000.000)</u>
Selisih.....	4000 jam	Rp 2.500.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 2.500.000 \div 4000 \text{ jam} = \text{Rp } 625 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 5.000.000	Rp 2.000.000
Biaya Variabel	Rp 4.375.000	Rp 1.875.000
Biaya Tetap.....	Rp 625.000	Rp 625.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 625.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 4.375.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 1.875.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 625.000 \times 12 = \text{Rp } 7.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 4.375.000 \times 12 = \text{Rp } 52.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 1.875.000 \times 12 = \text{Rp } 22.500.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya listrik dan air yaitu :

$$\text{Biaya Total.....Rp } 32.200.000$$

$$\text{Biaya Tetap.....Rp } 7.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel.....Rp } 24.700.000$$

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya listrik dan air tahun 2014, FC = Rp 7.500.000 dan VC = Rp 24.700.000.

- Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2015

Tabel 4.27 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2015

• Biaya pemeliharaan mesin		
Bulan	Jam mesin langsung	Biaya pemeliharaan mesin

Jan	5500	Rp	750.000
Feb	6000	Rp	800.000
Mar	5200	Rp	1.000.000
Apr	5000	Rp	800.000
Mei	6200	Rp	900.000
Jun	5500	Rp	850.000
Juli	5500	Rp	800.000
Agst	6000	Rp	850.000
Sep	5500	Rp	800.000
Okt	7000	Rp	800.000
Nov	6000	Rp	900.000
Des	5500	Rp	750.000
Total	68900	Rp	10.000.000

	<u>Jumlah jam mesin</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	7000 jam	Rp1.000.000
Terendah.....	<u>(5000 jam)</u>	<u>(Rp 750.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 250.000

Tarif variabel = $\text{Rp } 250.000 \div 2000 \text{ jam} = \text{Rp } 125 \text{ per jam}$

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 1.000.000	Rp750.000
Biaya Variabel	Rp 875.000	Rp 625.000
Biaya Tetap.....	Rp 125.000	Rp 125.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 125.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 875.000 sedangkan biaya variabel

dengan kegiatan terendah sebesar Rp 625.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu :

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 125.000 \times 12 = \text{Rp } 1.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 875.000 \times 12 = \text{Rp } 10.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 625.000 \times 12 = \text{Rp } 7.500.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya pemeliharaan yaitu :

$$\text{Biaya Total} \dots \text{Rp } 10.000.000$$

$$\text{Biaya Tetap} \dots \text{Rp } 1.500.000$$

$$\text{Biaya Variabel} \dots \text{Rp } 8.500.000$$

Dari perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya pemeliharaan tahun 2012, FC = Rp 1.500.000 dan VC = Rp 8.500.000.

Tabel 4.28 Anggaran Biaya Semivariabel Tahun 2015

Bulan	jam kerja langsung	biaya listrik dan air
Jan	4000	Rp 2.500.000
Feb	5300	Rp 3.000.000
Mar	4000	Rp 2.500.000
Apr	5000	Rp 3.000.000
Mei	4800	Rp 2.600.000
Jun	5000	Rp 3.000.000
Juli	4000	Rp 2.500.000
Agst	4200	Rp 2.500.000
Sep	5000	Rp 2.600.000
Okt	4000	Rp 2.500.000

nov	4000	Rp	2.500.000
Des	6000	Rp	3.200.000
total	55300	Rp	32.400.000

	<u>Jumlah jam kerja</u>	<u>Biaya</u>
Tertinggi.....	6000 jam	Rp3.200.000
Terendah.....	<u>(4000 jam)</u>	<u>(Rp 2.500.000)</u>
Selisih.....	2000 jam	Rp 700.000

Tarif variabel = Rp 700.000 ÷ 2000 jam = Rp 350 per jam

	<u>Tertinggi</u>	<u>Terendah</u>
Biaya Total.....	Rp 3.200.000	Rp 2.500.000
Biaya Variabel	Rp 2.100.000	Rp 1.400.000
Biaya Tetap.....	Rp1.100.000	Rp 1.100.000

Maka dapat diketahui biaya tetap per bulan yaitu sebesar Rp 1.100.000 dan biaya variabel dengan kegiatan tertinggi sebesar Rp 2.100.000 sedangkan biaya variabel dengan kegiatan terendah sebesar Rp 1.400.000. Maka akan diketahui biaya tetap dan biaya variabel dalam satu tahun yaitu:

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp}1.100.000 \times 12 = \text{Rp } 13.200.000$$

$$\text{Biaya Variabel Tertinggi} = \text{Rp } 2.100.000 \times 12 = \text{Rp } 25.200.000$$

$$\text{Biaya Variabel Terendah} = \text{Rp } 1.400.000 \times 12 = \text{Rp } 16.800.000$$

Berdasarkan data perusahaan diketahui biaya listrik dan Air yaitu :

$$\text{Biaya Total.....} \text{Rp } 32.400.000$$

$$\text{Biaya Tetap.....} \text{Rp } 13.200.000$$

Biaya Variabel.....Rp 19.200.000

Dari perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel untuk biaya listrik dan air pada tahun 2015 sebesar FC= Rp 13.200.000 dan VC = Rp 19.200.000.

Tabel 4. 29 Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Periode 2011-2012

No	Keterangan	Tahun	
		2011	2012
	BIAYA TETAP		
1	Biaya Produksi		
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 48.000.000	Rp 50.400.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000	Rp 40.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran		
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 48.000.000	Rp 49.200.000
	b. Biaya Promosi	Rp 2.970.000	Rp 3.125.000
3	Biaya Administrasi dan Umum		
	a. Gaji Pimpinan	Rp 85.000.000	Rp 88.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 60.000.000	Rp 62.400.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000	Rp 2.800.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000	Rp 24.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000
	g. Biaya Pemeliharaan	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
	h. Biaya Listrik dan Air	Rp 7.800.000	Rp 6.000.000
	TOTAL BIAYA TETAP	Rp326.670.000	Rp368.425.000
	BIAYA VARIABEL		
1	Biaya Bahan Baku	Rp 52.732.500	Rp 41.737.280
2	Biaya Packaging	Rp 16.505.000	Rp 21.815.500
3	Biaya Pemeliharaan	Rp 8.500.000	Rp 8.500.000
4	Biaya Listrik dan Air	Rp 21.760.000	Rp 26.400.000
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp 99.497.500	Rp 98.452.780

	TOTAL BIAYA	Rp426.167.500	Rp466.877.780

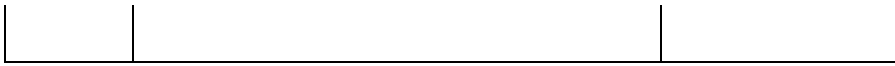
Tabel 4. 30 Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Periode 2013-2014

No	Keterangan	Tahun	
		2013	2014
	BIAYA TETAP		
1	Biaya Produksi		
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 50.400.000	Rp 50.400.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran		
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 64.800.000	Rp 66.000.000
	b. Biaya Promosi	Rp 3.425.000	Rp 5.600.000
3	Biaya Administrasi dan Umum		
	a. Gaji Pimpinan	Rp 90.000.000	Rp 92.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 64.800.000	Rp 66.000.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000	Rp 1.400.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
	g. Biaya Pemeliharaan	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
	h. Biaya Listrik dan Air	Rp 1.500.000	Rp 7.500.000
	TOTAL BIAYA TETAP	Rp351.025.000	Rp363.600.000
	BIAYA VARIABEL		
1	Biaya Bahan Baku	Rp 44.060.000	Rp 39.050.880
2	Biaya Packaging	Rp 29.537.200	Rp 39.395.000
3	Biaya Pemeliharaan	Rp 8.500.000	Rp 8.500.000
4	Biaya Listrik dan Air	Rp 26.500.000	Rp 24.700.000
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp108.597.200	Rp111.645.880

	TOTAL BIAYA	Rp459.622.200	Rp475.245.880

Tabel 4. 31 Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Periode 2015

No	Keterangan	Tahun
		2015
	BIAYA TETAP	
1	Biaya Produksi	
	a. Gaji Pimpinan Bagian Produksi	Rp 54.000.000
	b. Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 20.000.000
	c. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 9.000.000
2	Biaya Pemasaran	
	a. Gaji/Upah Bagian Pemasaran	Rp 21.475.000
	b. Biaya Promosi	Rp 3.375.000
3	Biaya Administrasi dan Umum	
	a. Gaji Pimpinan	Rp 95.000.000
	b. Biaya Gaji Administrasi	Rp 67.200.000
	c. Biaya Gaji Quality of Control	Rp 30.000.000
	d. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 1.400.000
	e. Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12.000.000
	f. Biaya Penyusutan Perizinan	Rp 1.000.000
	g. Biaya Pemeliharaan	Rp 1.500.000
	h. Biaya Listrik dan Air	Rp 13.200.000
	TOTAL BIAYA TETAP	Rp329.150.000
	BIAYA VARIABEL	
1	Biaya Bahan Baku	Rp 43.868.721
2	Biaya Packaging	Rp 48.737.900
3	Biaya Pemeliharaan	Rp 8.500.000
4	Biaya Listrik dan Air Pabrik	Rp 19.200.000
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp120.306.621
	TOTAL BIAYA	Rp449.456.621



4.2.3 Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Berikut data pengalokasian biaya tetap dan biaya variabel tahun 2011 – 2015 pada masing-masing jenis produk, dimana pengalokasian biaya berdasarkan persentase dari data penjualan pada CV Meliala Jaya.

Tabel 4.32 Komposisi biaya Tetap dan biaya variabel per produk Tahun 2011

Keterangan	Penjualan	Persentase	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Kombinasi	Rp 1.209.866.000	56%	Rp 172.687.200	Rp 38.773.000
Polos	Rp 903.330.900	44%	Rp 135.682.800	Rp 30.464.500
Total	Rp 2.113.196.900	100%	Rp 308.370.000	Rp 69.237.500

Sumber : Data diolah

Tabel 4.33 Komposisi biaya Tetap dan biaya variabel per produk Tahun 2012

Keterangan	Penjualan	Persentase	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Kombinasi	Rp 706.194.000	39%	Rp 137.250.750	Rp 24.785.584
Polos	Rp 1.104.437.400	61%	Rp 214.674.250	Rp 38.767.196
Total	Rp 1.810.631.400	100%	Rp 351.925.000	Rp 63.552.780

Sumber : Data diolah

Tabel 4.34 Komposisi biaya Tetap dan biaya variabel per produk Tahun 2013

Keterangan	Penjualan	Persentase	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Kombinasi	Rp 706.441.500	40%	Rp 139.210.000	Rp 29.438.880
Polos	Rp 1.012.397.100	60%	Rp 208.815.000	Rp 44.158.320
Total	Rp 1.718.838.600	100%	Rp 348.025.000	Rp 73.597.200

Sumber : Data diolah

Tabel 4.35 Komposisi biaya Tetap dan biaya variabel per produk Tahun 2014

Keterangan	Penjualan	Persentase	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Kombinasi	Rp 1.599.290.000	56%	Rp199.584.000	Rp 43.929.693
Polos	Rp 1.238.850.000	44%	Rp156.024.000	Rp 34.516.187

Total	Rp 2.838.140.000	100%	Rp354.600.000	Rp 78.445.880
-------	------------------	------	---------------	---------------

Sumber : Data diolah

Tabel 4.36 Komposisi biaya Tetap dan biaya variabel per produk Tahun 2015

Keterangan	Penjualan	Persentase	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Kombinasi	Rp1.912.240.000	64%	Rp201.248.000	Rp 59.268.237
Polos	Rp 944.284.500	36%	Rp113.202.000	Rp 33.338.384
Total	Rp 2.856.524.500	100%	Rp 314.450.000	Rp 92.606.621

Sumber : Data diolah

BAB V

ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisa

5.1.1 Perhitungan Peramalan Harga Penjualan Tahun 2016

Tabel 5.1 Daftar harga sarung tangan kombinasi

Tahun	Y (harga)	X	X ²	X.Y
2011	3500	-2	4	-7000
2012	4500	-1	1	-4500
2013	4500	0	0	0
2014	5500	1	1	5500
2015	5500	2	4	11000
total	23500	0	10	5000

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{23.500}{5} = 4.700$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{5000}{10} = 500$$

Persamaan trend = $Y = 4.700 + 500 X$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 4.700 + 500 (-2) = 3.700$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 4.700 + 500 (-1) = 4.200$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 4.700 + 500 (0) = 4.700$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 4.700 + 500 (1) = 5.200$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 4.700 + 500 (2) = 5.700$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 4.700 + 500 (3) = 6200$$

Jadi untuk harga ramalan penjualan sarung tangan kombinasi tahun 2016 dengan harga Rp 6200.

Tabel 5.2 Daftar harga sarung tangan polos

Tahun	Y(harga)	X	X ²	X.Y
2011	2700	-2	4	-5400
2012	3300	-1	1	-3300
2013	3300	0	0	0
2014	4500	1	1	4500
2015	4500	2	4	9000
total	18300	0	10	4800

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{18.300}{5} = 3.660$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{4800}{10} = 480$$

Persamaan trend = $Y = 6000 + 480 X$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 3.360 + 480 (-2) = 2.400$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 3.360 + 480 (-1) = 2.880$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 3.360 + 480 (0) = 3.360$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 3.360 + 480 (1) = 3.840$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 3.360 + 480 (2) = 4.320$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 3.360 + 480 (3) = 4.800$$

Jadi untuk harga ramalan penjualan sarung tangan polos tahun 2016 yakni sebesar Rp 4.800.

5.1.2 Perhitungan Peramalan Biaya Variabel per Unit Tahun 2016

Tabel 5.3 Daftar biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi

Tahun	Y (biaya variabel per unit)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 112	-2	4	Rp (224)
2012	Rp 158	-1	1	Rp (158)
2013	Rp 188	0	0	Rp -
2014	Rp 151	1	1	Rp 151

2015	Rp 170	2	4	Rp 340
total	Rp 779	0	10	Rp 109

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{779}{5} = 156$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{109}{10} = 10,9$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 156 + 10,9 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 156 + 10,9 (-2) = 134,20$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 156 + 10,9 (-1) = 145,10$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 156 + 10,9 (0) = 156$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 156 + 10,9 (1) = 166,90$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 156 + 10,9 (2) = 177,80$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 156 + 10,9 (3) = 188,70$$

Jadi untuk ramalan biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi tahun 2016 yakni sebesar Rp 188,70

Tabel 5.4 Daftar biaya variabel per unit sarung tangan polos

Tahun	Y (biaya variabel per unit)	X	X ²	X.Y
-------	-----------------------------	---	----------------	-----

2011	Rp 91	-2	4	Rp (182)
2012	Rp 116	-1	1	Rp (116)
2013	Rp 144	0	0	Rp -
2014	Rp 125	1	1	Rp 125
2015	Rp 159	2	4	Rp 318
total	Rp 635	0	10	Rp 145

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{635}{5} = 127$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{145}{10} = 14,5$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 127 + 14,5 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 127 + 14,5 (-2) = 98$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 127 + 14,5 (-1) = 112,5$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 127 + 14,5 (0) = 127$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 127 + 14,5 (1) = 141,50$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 127 + 14,5 (2) = 156$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 127 + 14,5 (3) = 170,50$$

Jadi untuk ramalan biaya variabel per unit sarung tangan polos tahun 2016 yakni sebesar Rp 170,50.

5.1.3 Perhitungan Peramalan Biaya Tetap Tahun 2016

Tabel 5.5 Daftar biaya tetap sarung tangan kombinasi

Tahun	Y (biaya tetap)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 172.687.200	-2	4	Rp (345.374.400)
2012	Rp 137.250.750	-1	1	Rp (137.250.750)
2013	Rp 139.210.000	0	0	Rp -
2014	Rp 199.584.000	1	1	Rp 199.584.000
2015	Rp 201.248.000	2	4	Rp 402.496.000
total	Rp 849.979.950	0	10	Rp 119.454.850

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{849.979.950}{5} = 169.995.990$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{119.454.850}{10} = 11.945.485$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 169.995.990 + 11.945.485 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (-2) = 146.105.020$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (-1) = 158.050.505$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (0) = 169.995.990$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (1) = 181.941.475$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (2) = 193.886.960$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 169.995.990 + 11.945.485 (3) = 205.832.445$$

Jadi untuk ramalan biaya tetap sarung tangan kombinasi tahun 2016 yakni sebesar Rp 205.832.445.

Tabel 5.6 Daftar biaya tetap sarung tangan polos

Tahun	Y (biaya tetap)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 135.682.800	-2	1	Rp (271.365.600)
2012	Rp 214.674.250	-1	0	Rp (214.674.250)
2013	Rp 208.815.000	0	1	Rp -
2014	Rp 156.024.000	1	4	Rp 156.024.000
2015	Rp 113.202.000	2	6	Rp 226.404.000
Total	Rp 828.398.050	0	10	Rp (103.611.850)

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{828.398.050}{5} = 165.679.610$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{-103.611.850}{10} = - 10.361.185$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 165.679.610 - 10.361.185 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (-2) = 186.401.980$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (-1) = 176.040.795$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (0) = 165.679.610$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (1) = 155.318.425$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (2) = 144.957.240$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 165.679.610 - 10.361.185 (3) = 134.596.055$$

Jadi untuk ramalan biaya tetap sarung tangan kombinasi tahun 2016 yakni sebesar Rp 134.596.055.

5.1.4 Perhitungan Peramalan Total Biaya Variabel Tahun 2016

Tabel 5.7 Daftar total biaya variabel sarung tangan kombinasi

Tahun	Y (total biaya variabel)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 38.773.000	-2	4	Rp (77.546.000)
2012	Rp 24.785.584	-1	1	Rp (24.785.584)
2013	Rp 29.438.880	0	0	Rp -
2014	Rp 43.929.693	1	1	Rp 43.929.693
2015	Rp 59.268.237	2	4	Rp 118.536.474
total	Rp196.195.394	0	10	Rp 60.134.583

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{196.195.394}{5} = 39.239.078$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{60.134.583}{10} = 6.013.458$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 39.239.078 + 6.013.458 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (-2) = 27.212.162$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (-1) = 33.135.620$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (0) = 39.239.078$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (1) = 45.252.536$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (2) = 51.265.994$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 39.239.078 + 6.013.458 (3) = 57.279.452$$

Jadi untuk ramalan total biaya variabel sarung tangan kombinasi tahun 2016 yakni sebesar Rp 57.279.452.

Tabel 5.8 Daftar total biaya variabel sarung tangan polos

Tahun	Y (total biaya variabel)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 30.464.500	-2	4	Rp (60.929.000)
2012	Rp 38.767.196	-1	1	Rp (38.767.196)
2013	Rp 44.158.320	0	0	Rp -
2014	Rp 34.516.187	1	1	Rp 34.516.187
2015	Rp 33.338.384	2	4	Rp 66.676.768
total	Rp181.244.587	0	10	Rp 1.496.759

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{181.244.587}{5} = 36.248.917$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{1.496.759}{10} = 149.676$$

$$\text{Persamaan trend} = Y = 36.248.917 + 149.676 X$$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (-2) = 35.949.565$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (-1) = 36.099.241$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (0) = 36.248.917$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (1) = 36.398.593$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (2) = 36.548.269$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 36.248.917 + 149.676 (3) = 36.697.945$$

Jadi untuk ramalan total biaya variabel sarung tangan polos tahun 2016 yakni sebesar Rp 36.697.945.

5.1.5 Perhitungan Peramalan Penjualan Sarung Tangan Tahun 2016

Tabel 5.9 Daftar penjualan sarung tangan kombinasi

Tahun	Y (penjualan)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 1.209.866.000	-2	4	Rp (2.419.732.000)
2012	Rp 706.194.000	-1	1	Rp (706.194.000)
2013	Rp 706.441.500	0	0	Rp -
2014	Rp 1.599.290.000	1	1	Rp 1.599.290.000
2015	Rp 1.912.240.000	2	4	Rp 3.824.480.000
total	Rp 6.134.031.500	0	10	Rp 2.297.844.000

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{6.134.031.500}{5} = 1.226.806.300$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{2.297.844.000}{10} = 229.784.400$$

Persamaan trend = $Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 X$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (-2) = 767.237.500$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (-1) = 997.021.900$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (0) = 1.226.806.300$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (1) = 1.456.590.700$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (2) = 1.686.375.100$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 1.226.806.300 + 229.784.400 (3) = 1.916.159.500$$

Jadi untuk ramalan penjualan sarung tangan kombinasi tahun 2016 yakni sebesar Rp 1.916.159.500.

Tabel 5.10 Daftar penjualan sarung tangan polos

Tahun	Y (penjualan)	X	X ²	X.Y
2011	Rp 903.330.900	-2	4	Rp (1.806.661.800)
2012	Rp1.104.437.400	-1	1	Rp (1.104.437.400)
2013	Rp1.012.397.100	0	0	Rp -
2014	Rp1.238.850.000	1	1	Rp 1.238.850.000
2015	Rp 944.284.500	2	4	Rp 1.888.569.000
total	Rp5.203.299.900	0	10	Rp 216.319.800

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{5.203.299.900}{5} = 1.040.659.980$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{216.319.800}{10} = 21.631.980$$

Persamaan trend = $Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 X$

Nilai trend pada setiap tahun adalah :

$$\text{Tahun 2011 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (-2) = 997.396.020$$

$$\text{Tahun 2012 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (-1) = 1.109.028.000$$

$$\text{Tahun 2013 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (0) = 1.040.659.980$$

$$\text{Tahun 2014 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (1) = 1.062.291.960$$

$$\text{Tahun 2015 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (2) = 1.083.923.940$$

Nilai trend harga sarung tangan kombinasi untuk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2016 : } Y = 1.040.659.980 + 21.631.980 (3) = 1.105.555.920$$

Jadi untuk ramalan penjualan sarung tangan polos tahun 2016 yakni sebesar Rp 1.105.555.920.

Dari perhitungan sebelumnya didapat ramalan harga penjualan untuk sarung tangan kombinasi pada tahun 2016 yakni Rp 6200 dan polos sebesar Rp 4.800. Dengan ramalan untuk biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi sebesar Rp 188,70 dan polos Rp 170,50. Kemudian didapat biaya tetap kombinasi sebesar Rp 205.832.445 dan polos sebanyak Rp 134.596.055. Lalu ramalan penjualan di dapat untuk kombinasi sebanyak Rp 1.916.159.500 dengan 309.057 unit, sedangkan untuk polos sebanyak Rp 1.105.555.920 dengan 230.324 unit.

5. 1.6 Rekapitulasi Hasil Peramalan pada Tahun 2016

Dari hasil perhitungan seperti yang tertera di atas, maka dapat di simpulkan bahwa peramalan tahun 2016 yakni :

Tabel 5.11 Rekapitulasi Hasil Peramalan Tahun 2016

Jenis	Tahun				
	P	VC/unit	FC	TVC	S
Kombinasi	Rp6.200	188,7	Rp205.832.445	Rp57.279.452	Rp 1.916.159.500.
Polos	Rp4.800	170,5	Rp134.596.055	Rp36.697.945	Rp 1.105.555.920

5.1.7 Perhitunngan Break Even Point Tahun 2016

Rumus BEP rupiah:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)}_{2016} &= \frac{\text{FC}_{2016}}{1 - \frac{\text{TVC}_{2016}}{\text{TR}_{2016}}} \\
 \text{BEP(Rupiah)}^{2016} &= \frac{\text{Rp } 340.428.500}{1 - \frac{\text{Rp } 93.977.397}{\text{Rp } 3.021.715.420}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 340.428.500}{1 - 0,04} \\
 &= \text{Rp } 354.613.021
 \end{aligned}$$

5.1.8 Perhitungan Persentase Penjualan Sarung Tangan Tahun 2016

Tabel 5.11 Daftar Penjualan Sarung Tangan

Penjualan	ST Kombinasi	ST Polos	Total
-----------	--------------	----------	-------

Tahun			
2011	Rp 1.209.866.000	Rp 903.330.900	Rp 2.113.196.900
2012	Rp 706.194.000	Rp 1.104.437.400	Rp 1.810.631.400
2013	Rp 706.441.500	Rp 1.012.397.100	Rp 1.718.838.600
2014	Rp 1.599.290.000	Rp 1.238.850.000	Rp 2.838.140.000
2015	Rp 1.912.240.000	Rp 944.284.500	Rp 2.856.524.500
Total	Rp 6.134.031.500	Rp 5.203.299.900	Rp 11.337.331.400

$$W_{\text{Kombinasi}} = \frac{\text{Rp } 6.134.031.500}{\text{Rp } 11.337.331.400} \times 100\% = 55\%$$

$$W_{\text{Polos}} = \frac{\text{Rp } 5.203.299.900}{\text{Rp } 11.337.331.400} \times 100\% = 45\%$$

Break Even Point Total Tahun 2016

$$\text{BEP total}_{2016} = \text{Rp } 354.613.021 \begin{cases} \nearrow \text{Kombinasi} = 55\% = \text{Rp } 195.037.162 \\ \searrow \text{Polos} = 45\% = \text{Rp } 159.575.859 \end{cases}$$

Break Even Point (unit)

$$\text{BEP unit}_{(\text{Kombinasi})} = \frac{\text{Rp } 195.037.162}{\text{Rp } 6200} = 31.458 \text{ unit}$$

$$\text{BEP unit}_{(\text{Polos})} = \frac{\text{Rp } 159.575.859}{\text{Rp } 4800} = 33.245 \text{ unit}$$

5.1.9 Perhitungan Perencanaan Laba pada Tahun 2016

Diketahui : Target laba perusahaan tahun 2016 yakni sebesar Rp 2.000.000.000.

Berapakah produk sarung tangan kombinasi dan polos yang harus dijual ?

$$BEP = \frac{FC_{2016} + \text{Target LABA}_{2016}}{1 - \frac{TVC_{2016}}{TR_{2016}}}$$

$$BEP = \frac{Rp\ 340.428.500 + Rp\ 2.000.000.000}{1 - \frac{Rp\ 93.977.397}{Rp\ 3.021.715.420}}$$

$$= Rp\ 2.437.946.354$$

$$TR_{(kombinasi)} = Rp\ 2.437.964.354 \times 55\% = Rp\ 1.340.880.394$$

$$TR_{(Polos)} = Rp\ 2.437.964.354 \times 45\% = Rp\ 1.097.083.959$$

5.1.10 Perhitungan Margin of Safety

$$MoS = \frac{TR\ \text{Per Budget} - TR\ BEP}{TR\ \text{Per Budget}}$$

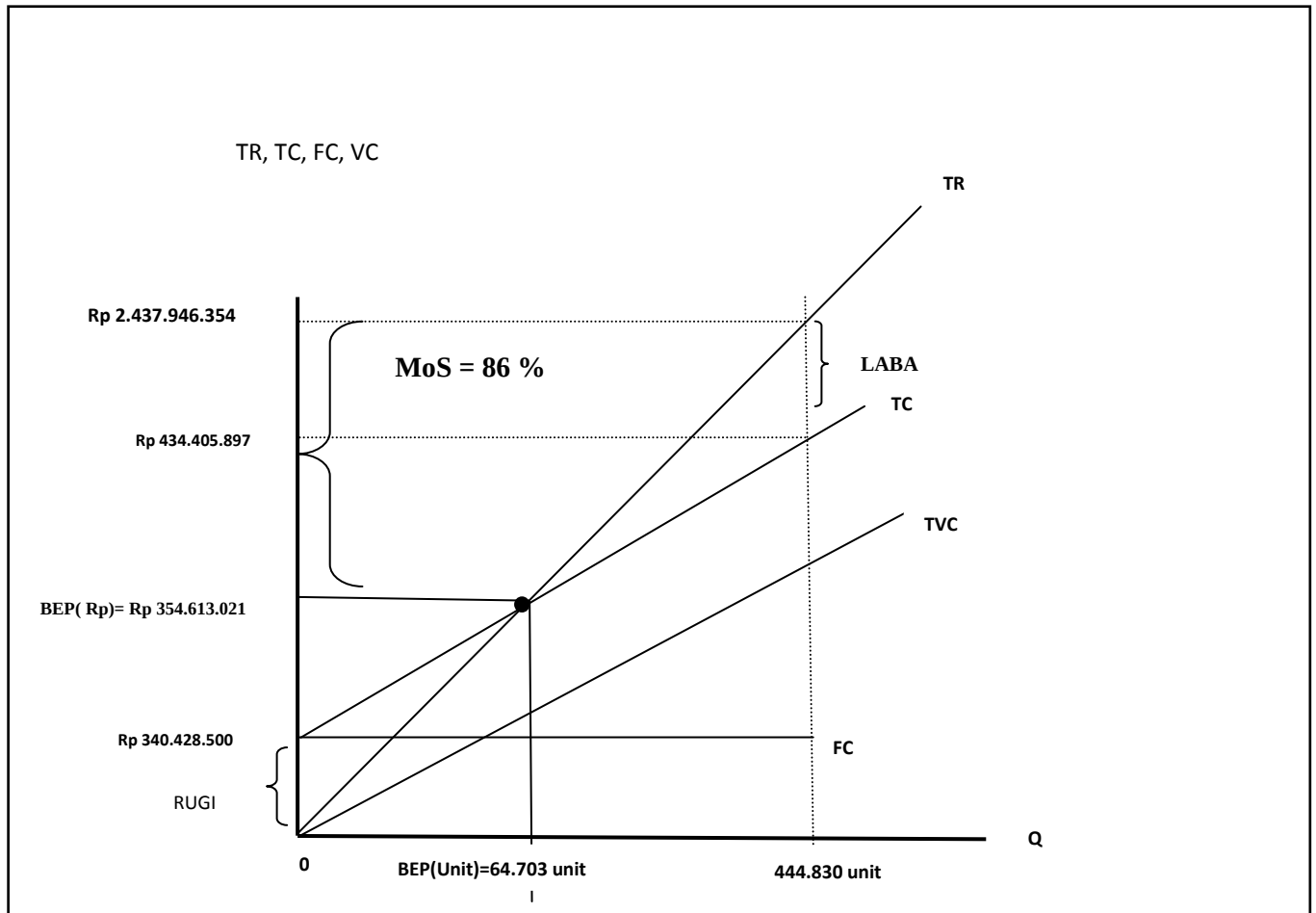
$$MoS = \frac{Rp\ 2.437.946.354 - Rp\ 354.613.021}{Rp\ 2.437.946.354} \times 100\ \%$$

$$= 86\ \%$$

Keterangan: 86% x Rp 2.437.946.354 = Rp 2.096.633.864, artinya penurunan penjualan yang dapat ditoleran sampai Rp 2.096.633.864 bila penurunan lebih dari Rp 2.096.633.864 maka perusahaan akan rugi.

5.1.11 Gambar Grafik Break Even Point Tahun 2016

Gambar 6. 1 Grafik BEP Sarung Tangan Tahun 2016



Keterangan :

Pada tahun 2016 diperkirakan penjualan mencapai pada Rp 2.437.946.354 dan 444.830 unit sehingga dapat membuat satu titik yang dapat ditarik garis dari titik nol ke titik pendapatan disebut TR (Garis Pendapatan). Pada unit yang sama dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 434.405.897 sehingga membentuk garis total biaya dimana garis ditarik dari titik biaya tetap yang dikeluarkan ke total biaya disebut TC (garis biaya). Pada gambar terjadi perpotongan antara garis TR dan garis TC, titik perpotongan ini disebut titik impas dimana laba sama dengan nol. Titik impas pada tahun 2016 adalah Rp 354.613.021 dan unit 64.703.

5.2 Pembahasan

Dari perhitungan sebelumnya didapat ramalan harga penjualan untuk sarung tangan kombinasi pada tahun 2016 yakni Rp 6200 dan polos sebesar Rp 4.800. Dengan ramalan untuk biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi sebesar Rp 188,70 dan polos Rp 170,50. Kemudian didapat biaya tetap kombinasi sebesar Rp 205.832.445 dan polos sebanyak Rp 134.596.055. Lalu ramalan penjualan di dapat untuk kombinasi sebanyak Rp 1.916.159.500 dengan 309.057 unit, sedangkan untuk polos sebanyak Rp 1.105.555.920 dengan 230.324 unit.

Ramalan harga penjualan untuk sarung tangan kombinasi pada tahun 2016 yakni Rp 6.200 dan polos sebesar Rp 4.800. Dengan ramalan untuk biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi sebesar Rp 188,70 dan polos Rp 170,50. Kemudian didapat biaya tetap kombinasi sebesar Rp 205.832.445 dan polos sebanyak Rp 134.596.055. Lalu ramalan penjualan di dapat untuk kombinasi sebanyak Rp 1.916.159.500 dengan 309.057 unit, sedangkan untuk polos sebanyak Rp 1.105.555.920 dengan 230.324 unit. BEP rupiah yang di dapat pada tahun 2016 yakni sebesar Rp Rp 354.613.021 dan unit 64.703. MoS tahun 2016 dengan tingkat sebesar 86%, dengan jumlah Rp 2.096.633.864, artinya penurunan penjualan yang dapat ditoleran sampai Rp 2.096.633.864 bila penurunan lebih dari Rp 2.096.633.864 maka perusahaan akan rugi.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan pada BAB V, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. BEP atas dasar rupiah yang didapat pada tahun 2016 yakni sebesar Rp 354.613.021 dan 64.703 unit. Dengan biaya variabel per unit sarung tangan kombinasi sebesar Rp 188,70 dan polos Rp 170,50. Biaya tetap dari sarung tangan kombinasi sebesar Rp 205.832.445 dan polos sebanyak Rp 134.596.055. Lalu ramalan penjualan didapat untuk kombinasi sebanyak Rp 1.916.159.500 dengan 309.057 unit, sedangkan untuk polos sebanyak Rp 1.105.555.920 dengan 230.324 unit.
2. Penjualan minimal yang didapat dari perkiraan target laba sebesar Rp 2.000.000.000 untuk sarung tangan kombinasi didapat sebesar 216.271 unit dengan Rp1.340.880.394, sementara untuk sarung tangan polos yakni sebesar 228.559 unit dengan Rp1.097.083.959.
3. Dari perhitungan *Break Even Point* tersebut dapat digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan oleh perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 2.000.000.000. Maka dapat diketahui bahwa MoS tahun 2016 dengan tingkat sebesar 86%, dengan jumlah Rp 2.096.633.864, artinya penurunan penjualan yang dapat ditoleran sampai Rp 2.096.633.864 bila penurunan lebih dari Rp 2.096.633.864 maka perusahaan akan rugi.

6.2 Saran

Setelah memperhatikan kesimpulan di atas, maka penulis menyarankan kepada pihak perusahaan agar :

1. Perusahaan dapat menggunakan metode *break even point* dalam merencanakan laba pada waktu yang akan datang karena dapat dijadikan sebagai acuan seberapa banyak barang yang harus diproduksi dan seberapa besar pendapatan yang mungkin diperoleh pada masa yang akan datang. Sehingga perusahaan bisa membuat perencanaan produksi, dan perencanaan biayanya.
2. Perusahaan dapat menghitung berapa banyak minimal penjualan di masa yang akan datang dengan menentukan target penjualan yang telah ditentukan.
3. Perusahaan hendaknya melakukan perhitungan margin of safety agar perusahaan dapat menentukan seberapa batas aman penurunan penjualan produk untuk tahun yang ditentukan.