

“PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT*
PADA CV SAKANA INDO PRIMA”

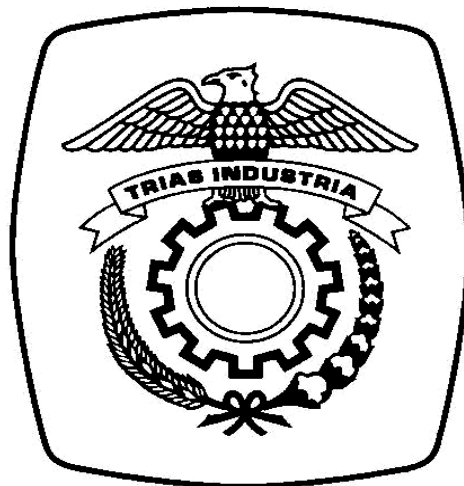
TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Penyelesaian Tugas Akhir
Program Studi D – IV Manajemen Bisnis Industri
di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri Jakarta

Oleh :

AMALIA FAJRIAH HUZAINI

1712069



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

2016

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

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir :

**“PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS *BREAK EVEN*
POINT PADA CV SAKANA INDO PRIMA ”**

DISUSUN OLEH :

Nama : Amalia Fajriah Huzaini

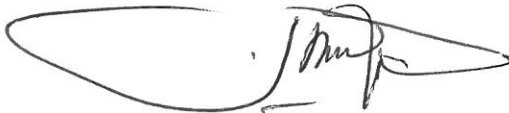
NIM : 1712069

Program Studi : Manajemen Bisnis Industri

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri pada Hari Senin Tanggal 24 Oktober 2016 .

Jakarta, 31 Oktober 2016

Penguji 1,



(Drs. Mulyono, MM)
NIP. 195309011983031001

Penguji 2,



(Dr. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd)
NIP. 195703211984031005

Penguji 3,



(Drs. Achmad Zawawi, MM, MA)
NIP. 195811171984031003

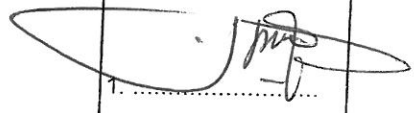
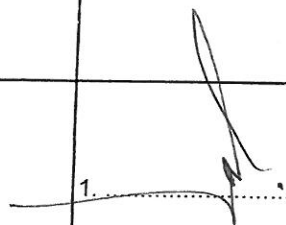

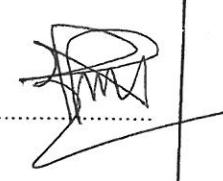
Penguji 4,



(Dr. Morison Sitorus, MM)
NIP. 196306201989031003

LEMBAR PERSETUJUAN
PERBAIKAN HASIL UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

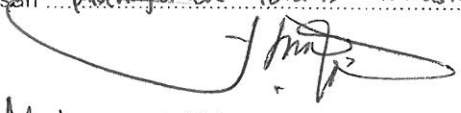
NAMA Amalia fajriah Huzaini
 NIM 1712069
 JUDUL SKRIPSI Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Break Even Point Pada CV Sakana Indo Prima

NO	PENGUJI / PEMBIMBING	SARAN PERBAIKAN	TANDA-TANGAN
1	PEMBIMBING / ASSISTEN : Drs. Mulyono, MM	-	
2		2.
1	PENGUJI : DR. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd	-	1. 
2	Drs. Achmad Zawawi, MM, MA	- Perbaiki kalimat pada Rumusan Masalah, - Tujuan Masalah - Penulisan huruf Italic	2. 
3	Drs. Marison Sitorus, MM	- Perbaiki penyusutan - Perbaiki daftar pustaka	3. 
4		4.

Menyatakan materi tersebut telah diperbaiki dan memenuhi syarat untuk yudisium dan wisuda.

Jakarta, 31 Oktober 2016

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri / ABO


(Drs. Mulyono, MM)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

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

NAMA : AMALIA FAJRIAH HUZAINI
NIM : 1712069

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

“PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA CV SAKANA INDO PRIMA”

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Sains Terapan/Sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen 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, 13 Agustus 2016

Yang membuat pernyataan

METERAI
TEMPEL

53453AEF1534988

6000
ENAM RIBU RUPIAH

(Amalia Fajriah Huzaini)

Kata Pengantar

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat, rahmat, taufik dan hidayah-Nya, penyusunan Tugas Akhir dengan judul “ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE BREAK EVEN POINT PADA CV SAKANA INDO PRIMA” dapat terselesaikan.

Penyelesaian Tugas Akhir ini tidak terlepas dari doa, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, yang tentunya tidak dapat disebutkan satu persatu. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada

1. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta d.h Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).
2. Bapak Drs.Mulyono, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri (MBI) serta sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan arahan teknis, bimbingan dan nasihat dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku Sekertaris Jurusan Manajemen Bisnis Industri.
4. Bapak dan Ibu Dosen Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
5. Papa Zainie Sulaiman Mama Winih selaku orangtua tercinta yang selalu memberikan kasih sayang, memberikan bantuan moril, material, arahan, semangat, nasihat nya, dan pengertian nya, serta selalu mendoakan keberhasilan dan keselamatan selama menempuh pendidikan.

6. Wahyudi, M.Ridwan, M.Darwis, Ipeh selaku kakanda yang telah memberikan kasih sayang, doa, semangat nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Keluarga besar penulis yang telah memberikan doa, perhatian, dukungan serta semangat kepada penulis.
8. Bapak Saefudin dan Bapak Redy Ardiansyah, selaku pemilik CV. Sakana Indo Prima yang telah memberikan izin untuk melaksanakan PKL dan membantu penulis dalam mengumpulkan data, sehingga tugas akhir ini dapat selesai dengan baik.
9. Sahabat Intan Sri Wulan terimakasih atas dukungan dan perhatiaannya kepada penulis selama ini.
10. Teman-teman seperjuangan MBI 2012 yang memberikan motivasi dalam pengerjaan tugas akhir ini.
11. Semua pihak yang telah berjasa kepada Penulis dalam menyusun tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan. Namun penyusun berusaha untuk memberikan terbaik. Kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian di masa datang. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca dan dapat menambah pengetahuan.

Jakarta, 13 Agustus 2016

Penulis



Amalia Fajriah Huzaini



LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Name : Amalia Fajriah Huzaini
 NIM : 1712069
 Judul TA : Analisis Perencanaan Laba dengan Metode Break Even Point pada CV. Sahana Lada Prima
 Pembimbing : Drs. Nulyono, MM
 Asisten Pembimbing :

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
23 Mei 2016		Penyajian proposal	<u>[Signature]</u>
6 Juni 2016		persetujuan proposal	<u>[Signature]</u>
16 Juni 2016		Bab I, Bab II Revisi	<u>[Signature]</u>
30 Juni 2016		Bab I, Bab II Ace	<u>[Signature]</u>
8 Juli 2016		Bab III, Bab IV Revisi	<u>[Signature]</u>
18 Juli 2016		Bab III, Bab IV Ace	<u>[Signature]</u>
26 Juli 2016		Bab V, Bab VI Revisi	<u>[Signature]</u>
13 Juli 2016		Bab V, Bab VI Ace	<u>[Signature]</u>

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

[Signature]

NIP :

Pembimbing

[Signature]

NIP :

ABSTRAK

Penelitian dilakukan di CV Sakana Indo Prima. Perusahaan CV Sakana Indo Prima adalah perusahaan yang bergerak dibidang makanan, yang terletak di Jl. H. Piih Parung Poncol RT 004 RW 002 Kelurahan Duren Mekar, Kecamatan Bojongsari Kota Depok. Perusahaan menginginkan keuntungan pada tahun 2017 sebesar Rp564.326.089, sehingga perlu dibuat perencanaan laba dan volume penjualan untuk tahun 2017. Alat yang digunakan untuk analisis ini adalah *Break Even Point* Multi Produk, Metode Penentuan Penjualan Minimal, dan *Margin of Safety*. Dari analisis dengan metode BEP diketahui untuk tahun 2016 Rp 678.814.103 dengan jumlah *fix cost* sebesar Rp 172.449.675 dan *Variabel cost* sebesar Rp 506.364.428. Analisis selanjutnya menggunakan metode penentuan penjualan minimal untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 564.326.089 dengan melakukan penjualan minimal pada tahun 2017 73.570 bungkus untuk produk Bakso Super dan 151.047 bungkus untuk produk Otak-Otak Panjang. Dengan hasil penjualan yang diperoleh sebesar Rp 2.925.587.374 yang terdiri dari pendapatan produk Bakso Super sebesar Rp 1.173.435.952 dan pendapatan produk Otak-Otak Panjang sebesar Rp1.752.151.422. Selanjutnya Margin Of Safety atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 76,80 % dari penjualan yang direncanakan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kata kunci : *Break Even Point*, *Fix Cost*, *Variabel Cost*, Penjualan Minimum, *Margin Of Safety*.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2 .1.1 Pengertian Manajemen Keuangan	6
2 .1.2 Perencanaan Sebagai Salah Satu Fungsi Manajemen	6
2 .1.3 Pengertian Laba.....	6
2 .1.4 Perencanaan Laba	7
2.1.5 Pengertian Break Even.....	8
2 .1.6 Pengertian Analisa Break Even Point	10
2 .1.7 Kegunaan Analisa Break Even Point	13
2.1.8 Keterbatasan Break Even	14
2 .1.9 Pengertian Biaya	15
2.1.0 Marjin Kontribusi.....	15
2.1.11 Penentuan Penjualan Minimal	16

2.1.12 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP.....	16
2.1.13 Cara Pendekatan Grafik	18
2.1.14 Margin Of Safety	21
2.3 Kerangka Pemikiran	22
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	23
3.1 Jenis Data Dan Sumber Data	23
3.1.1 Jenis Data.....	23
3.1.2 Sumber Data	24
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	25
3.3 Metode Analisis Data.....	25
3.4 Analisis Kuantitatif	26
3.4.1 Menghitung Break Even Point Multi Produk	26
3.4.2 Menentukan Penjualan Minimal.....	27
3.4.3 Menentukan Margin Of Safety	28
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	29
4.1 Pengumpulan Data.....	29
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	29
4.1.1.1 Sejarah Umum Perusahaan	29
4.1.1.2 Lokasi PerusahaanSejarah	29
4.1.1.3 Profil Perusahaan	30
4.1.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	30
4.1.1.4.1 Deskripsi Perusahaan.....	32
4.1.1.5 Visi dan Misi Perusahaan	35
4.2.1 Bidang Pemasaran.....	35
4.2.1.1 Fungsi Pemasaran	37
4.2.1.2 Biaya Pemasaran.....	42
4.3.1 Aspek Produksi	44
4.3.1.1 Produk CV Sakana Indo Prima.....	44
4.3.1.2 Bahan Baku CV Sakana Indo Prima.....	45
4.3.1.3 Mesin dan Peralatan.....	45
4.3.1.4 Proses Produksi.....	49

4.3.1.5 Biaya Produksi.....	51
4.4.1 Aspek Personalia.....	53
4.4.1.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan	54
4.4.1.2 Penilaian Kinerja (Evaluasi).....	54
4.4.1.3 Kesejahteraan Karyawan	54
4.4.1.4 Pemutusan Hubungan Kerja	55
4.5.1 Aapek Keuangan.....	56
4.5.1.1 Biaya Investasi.....	56
4.5.1.2 Penyusutan Aktiva	57
4.5.1.3 Laporan Keuangan.....	58
4.2 Pengolahan Data	59
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN	74
5.1 Analisis Data.....	74
5.1.1 Menghitung Break Even Point Multi Produk	74
5.1.1.1 Menghitung BEP Rupiah.....	75
5.1.1.2 Menghitung BEP Unit	76
5.1.2 Menghitung Metode Penentuan Penjualan Minimal	79
5.1.2.1 Menentukan Penjualan Minimal (dalam rupiah)	80
5.1.2.1.1 Menentukan Kontribusi Penjualan Minimal Produk Bakso Super dan Otak-Otak Panjang (dalam rupiah).....	81
5.1.2.1.2 Menentukan Kapasitas Penjualan Minimal Produk Bakso Super dan Otak-otak Panjang	82
5.1.3 Menghitung Margin Of Safety	84
5.1 Pembahasan	85
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	86
6.1 Kesimpulan	86
6.2 Saran	87

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik Biaya Tetap	19
Gambar 2.2 Grafik Biaya Variabel	19
Gambar 2.3 Grafik Break Even Point	20
Gambar 2.4 Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4.2 Bakso Super	44
Gambar 4.3 Otak-Otak Panjang	44
Gambar 4.4 Mesin Adon	45
Gambar 4.5 Mesin Cetak	45
Gambar 4.6 Mesin Perebusan	46
Gambar 4.7 Mesin Pembekuan	46
Gambar 4.8 Mesin Labeling	46
Gambar 4.9 Mesin steamer	47
Gambar 4.10 Timbangan	47
Gambar 4.11 Rak Peniris dan Blower.....	47
Gambar 4.12 <i>Meja Sealer dan Blower</i>	48
Gambar 4.13 <i>Panci</i>	48
Gambar 4.14 Timbangan Digital	48
Gambar 4.15 Alur Proses Produksi.....	49
Gambar 5.16 Grafik BEP	78

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Harga Produk 2011-2015.....	36
Tebel 4.2 Laporan Penjualan 2011-2015	37
Tabel 4.3 Biaya Promosi 2011-2015.....	40
Tabel 4.4 Biaya Packaging 2011-2015	41
Tabel 4.5 Biaya Pemasaran.....	42
Tabel 4.6 Biaya Produksi.....	51
Tabel 4.7 Biaya Investasi.....	56
Tabel 4.8 Penyusutan 2011-2015.....	59
Tabel 4.9 HPP 2011-2015	60
Tabel 4.10 Laporan Laba Rugi CV Sakana Indo Prima Tahun 2011-2015.....	61
Tabel 4.11 Laporan Perubahan Modal CV Saana Indo Prima 2011-2015.....	62
Tabel 4.12 Laporan Neraca CV Sakana Indo Prima 2011-2015.....	63
Tabel 4.13 Laporan Arus Kas CV Sakana Indo Prima 2011-2015.....	67
Tabel 4.14 Data Perusahaan 2011-2015	68
Tabel 4.15 Anggaran Data 2016	70
Tabel 4.16 Biaya-biaya	72
Tebel 4.17 Biaya Tetap.....	73
Tabel 4.18 Biaya Variabel	73
Tabel 5.1 Biaya Variabel per unit.....	74
Tebel 5.2 Data diolah.....	75
Tabel 5.3 Data diolah.....	79

LAMPIRAN

Layout Perusahaan	Lampiran 1
Surat Izin Usaha Perdagangan	Lampiran 2
Tanda Daftar Perusahaan	Lampiran 3
Nomor Pokok Wajib Pajak	Lampiran 4

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 . Latar Belakang Masalah

Pada setiap perusahaan di dalam menjalankan perusahaanya bertujuan untuk mendapatkan laba sesuai dengan tujuan pokok yang diharapkan. Diantaranya yaitu agar perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidup serta kelancaran operasinya. Hal ini tentunya bisa tercapai dengan mengaktifkan dan mengefisienkan kerja perusahaan.

Tingkat keuntungan dari perusahaan merupakan sesuatu hal yang penting untuk diketahui orang yang memiliki kepentingan pada perusahaan, dan sebagai seorang pemilik perusahaan harus mampu merencanakan dan mengatur tingkat keuntungan pada perusahaan.

Data yang penulis gunakan untuk melakukan analisis adalah data perusahaan tahun 2016 dan Metode yang penulis gunakan untuk melakukan perhitungan pada penelitian ini adalah Metode *Break Even Point*. *Break Even Point* (BEP) atau dapat disebut juga sebagai Titik Pulang Pokok merupakan salah satu metode analisis yang sederhana untuk menghitung kapan modal yang digunakan akan kembali namun dapat juga digunakan untuk merencanakan Tingkat Keuntungan dan Target Volume Penjualan Produk sehingga dapat dijadikan dasar strategi yang akan diterapkan oleh perusahaan baik dalam Bidang Keuangan, Bidang Pemasaran, Bidang Produksi dan Bidang Personalia.

Untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) biaya – biaya perlu digolongkan terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel, namun pada kenyataannya perusahaan CV Sakana Indo Prima tidak menggolongkan biaya - biaya dengan benar. maka penulis akan menggolongkan biaya – biaya yang ada pada perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

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

Perusahaan Sakana Indo Prima dapat menjadikan perhitungan Break Even Point sebagai acuan untuk menetapkan kebijakan dan strategi pada bagian produksi, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian personalia untuk mencapai keuntungan yang di inginkan. Maka pada penelitian ini penulis mengambil judul penelitian “**Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis *Break Even Point* Pada CV Sakana Indo Prima**”.

1.2 . Rumusan Masalah

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

1. Pada tingkat penjualan berapa terjadinya titik impas (*Break Even Point*) pada perusahaan?
2. Berapakah tingkat penjualan minimal (rupiah) dan penjualan minimal (unit) pada perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang direncanakan Rp 564.326.089 untuk tahun 2017?
3. Berapa persentase *Margin of Safety* pada tingkat penjualan BEP terhadap tingkat penjualan yang direncanakan ?

1.3 . Batasan Masalah

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

1. Penelitian dilakukan pada CV Sakana Indo Prima.
2. Data perusahaan yang digunakan merupakan data tahun 2016.
3. Mengutamakan menggunakan data dari aspek keuangan, dalam hal ini Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Harga Produk per unit, serta data-data yang bersangkutan lainnya dari aspek pemasaran, aspek produksi, dan aspek personalia.
4. Dalam penganalisisan kriteria pengukuran data yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut :
 - a. Analisa *Break Even Point*
 - b. Analisa Penjualan Minimal
 - c. Analisa *Margin of Safety*

1.4 . Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa terjadinya titik impas (*Break Even Point*) pada perusahaan.
2. Untuk mengetahui berapa banyak produk yang harus di jual dalam rupiah dan unit produk dalam jangka waktu satu tahun agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan Rp564.326.089 untuk tahun 2017.
3. Untuk mengetahui persentase *Margin of Safety* pada tingkat penjualan BEP terhadap tingkat penjualan yang direncanakan perusahaan.

1.5 . Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Penulis

- Untuk menyelesaikan Tugas Akhir dan lulus dari Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).
- Penulis dapat menambah pengetahuan, wawasan mengenai rencana pengembangan usaha dalam hubungannya yang erat dengan ilmu-ilmu lain yang penulis pelajari selama berkuliah di Manajemen Bisnis Industri yang berguna khususnya dalam menempuh prosedur penelitian.

2. Perusahaan

- Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi perusahaan sebagai sarana untuk mengetahui kapan Titik Impas akan terjadi, mengetahui jumlah penjualan unit produk yang diperlukan untuk mendapatkan keuntungan dan sebagai bahan pertimbangan bagi Pemilik Perusahaan ketika Merencanakan Tingkat Keuntungan Perusahaan pertahun.

3. Bagi Penulis Lain

- Sebagai bahan referensi untuk penelitian sejenis agar dapat memberikan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai metode *Break Even Point*, terutama untuk jurusan Manajemen Bisnis Industri.

1.6 .Sistematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang pemilihan judul,identifikasi masalah, batasan masalah,tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan dan kerangka pemecahan penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dijabarkan tentang teori-teori yang berhubungan dengan pokok penelitian dan tujuan penelitian, seperti teori yang berisi penjelasan mengenai *Break Even Point*.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas tentang jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisa.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi tentang cara pengumpulan data yang diperoleh dan diolah untuk digunakan sebagai bahan pembahasanbagi penulis.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai pengolahan data-data dengan menggunakan perhitungan manual.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini dijelaskan tentang kesimpulan dari hasil bahasan dari bab-bab sebelumnya dan saran-saran sebagai masukan bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

2.1.2. Perencanaan sebagai Salah Satu Fungsi Manajemen

Perencanaan (*planning*) mengacu pada pembentukan program operasi yang terinci untuk semua fase operasi. Perencanaan merupakan proses “peradaban” atas peluang dan ancaman dari luar, penetapan tujuan yang diinginkan, dan pemanfaatan sumber-sumber daya guna mencapai tujuan tersebut. Perencanaan meliputi penyelidikan terhadap bidang-bidang seperti keadaan perusahaan yang sesungguhnya, kebijakan utamanya, dan penentuan waktu dalam cakupan luas serta factor-faktor lain yang ada kaitannya dengan rencana jangka panjang. Perencanaan yang efektif didasarkan pada analisis atas fakta-fakta yang dikumpulkan. Analisis seperti itu membutuhkan pemikiran reflektif, imajinasi, dan pandangan ke masa depan..

2.1.3. Pengertian Laba

Laba adalah arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama perusahaan (Hery, 2012:82).

Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut:

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana:

Y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual per unit

b = Biaya variabel (VC)

a = Biaya tetap (FC)

2.1.4. Perencanaan Laba

Manajemen perusahaan merumuskan rencana yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan. Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

- a. Menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah.
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
- c. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- d. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala (Adolph Matz, 1992:6).
- e. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
- f. berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

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

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan

terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jangka panjang bisa dipenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil. Perencanaan laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya, yang diupayakan manajemen untuk dicapai. Pada pokoknya tiga prosedur yang berbeda dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba:

- a. Metode *a priori*: di mana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan.
- b. Metode *a posteriori*: di mana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- c. Metode *pragmatis*: di mana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. (Adolph Matz, 1992:4)

2.1.5. Pengertian *Break Even*

Break Even adalah suatu kondisi dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak memperoleh rugi (penghasilan = total biaya) sama dengan keuntungan $TR = TC$ (H. S. Munawir). Merupakan cara untuk menetapkan kapasitas yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Tujuan analisis ini adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan (laba sebesar nol dalam analisis impas). Merupakan cara untuk menetapkan kapasitas yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Tujuan analisis ini adalah untuk menemukan sebuah titik dalam unit dan satuan nilai uang, dimana biaya – biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut titik impas, perusahaan harus beroperasi di atas tingkat ini untuk mencapai keuntungan (Tita Deitiana, 2011:94).

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan *Break Even Point*.

Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

a. Atas dasar rupiah

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{FC}{1 - (VC/P)}$$

b. Atas dasar unit

$$BEP \text{ unit} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$BEP = TR - TC$$

$$TR - TC = 0$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

P = Harga jual per unit

BEP *rupiah* = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP *unit* = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

Rumus BEP Multi Produk :

$$BEP \text{ rp} = \frac{FC}{\sum [1 - \frac{VC_i}{P_i} \times W_i]}$$

Keterangan :

BEP *rp* = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

VC = Biaya variabel

P = Harga per unit

FC = Biaya tetap

W = Presentase setiap produk dari total penjuala

S = Hasil Penjualan Keseluruhan Tahun

i = Masing – masing Produk

2.1.6. Pengertian Analisa *Break Even Point*

Analisa *Break Even Point* atau titik impas adalah suatu titik dimana perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita rugi (Aldoph Matz, Ph.D). Tujuan analisis impas dan biaya-volume-laba adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan (laba sebesar nol dalam analisis impas).

Analisa BEP dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain:

- a. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Industri pada dasarnya mencari laba selain itu juga mempunyai tujuan untuk perkembangan industri, industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan atau industri berusaha untuk tidak rugi walaupun tidak mendapat keuntungan, dalam keadaan *Break Even Point*. *Break Even Point* adalah satu keadaan dimana industri tidak mengalami kerugian juga industri tidak mengalami keadaan untung.

Dalam analisa BEP terdapat tiga macam biaya (Adolph Matz Milton, Ph.D):

a. Biaya tetap

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

Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Gaji
- 2) Penyusutan
- 3) Asuransi
- 4) Sewa

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel meningkat secara proposional dengan peningkatan kegiatan dan menurun secara proposional dengan penurunan kegiatan.

Biaya variabel meliputi:

- 1) Bahan baku
- 2) Bahan penolong
- 3) pekerja langsung
- 4) biaya pemeliharaan

Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut.

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan.

Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Misalnya, pada saat volume kegiatan meningkat sampai ke tingkat tertentu, barangkali manajemen akan menambah mesin produksi yang baru. Akibatnya, biaya kegiatan per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear.

c. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel memiliki kedua sifat, baik tetap maupun variabel. Contoh biaya ini meliputi bahan bakar, pembekalan tertentu, pemeliharaan, pekerja tidak langsung tertentu, asuransi jiwa karyawan secara berkelompok, biaya pension, pajak atas gaji, dan perjalanan serta hiburan.

Dalam analisis BEP terdapat manfaat bagi manajemen antara lain:

1) Membantu pengendalian melalui anggaran (*budgetary control*).

Membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.

2) Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biasanya seperti semestinya, kenyataan ini akan diperhatikan. Dengan demikian akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali teknik penjualan.

3) Menganalisa dampak volume penjualan. Memberi jawaban atas pertanyaan seperti:

a) Berapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum industri menderita rugi?

b) Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume penjualan?

4) Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lain, sebagai contoh:

a) Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba jika terjadi perubahan harga dengan asumsi semua faktor lainnya tetap/konstan?

b) Jika harga barang dikurangi apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diberikan dan apa pengaruh bersih kombinasi industri tersebut terhadap laba?

c) Demikian pula jika harga naik apa kombinasi perubahan dan pengaruhnya terhadap laba yang layak untuk diharapkan?

5) Merundingkan upah. Membantu manajemen karena:

- a) Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan)
- b) Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba industri.

6) Menganalisa bauran produk. Memungkinkan dilakukan pengujian krisis atas bauran produk. Analisa impas untuk tiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapuskan.

7) Menilai keputusan-keputusan kapitulasi dan ekspansi lanjutan memberi sarana guna menilai terlebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya industri.

8) Menganalisa margin pengamanan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi melalui pengamanan.

2.1.7. Kegunaan Analisa *Break Even Point*

2.1.7.a Perencanaan Laba

Analisa *Break Even* dapat di pergunakan sebagai alat dalam menganalisis aktivitas operasional perusahaan secara finansial dalam rangka perencanaan laba, penentuan besarnya harga jual minimum produk per unit, untuk analisa dampak perubahan struktur biaya dan melihat hubungan berbagai faktor yang mempengaruhi laba perusahaan (Sabar Sutia, 2009:4).

2.1.7.b Pengendalian Kegiatan

Analisa *Break Even* dapat di pergunakan sebagai alat pengendalian kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu dengan membandingkan antara besarnya angka realisasi yang telah dicapai atau yang dianggarkan pada periode tertentu dengan angka hasil perhitungan *Break Even* (Sabar Sutia, 2009:5) .

2.1.7.c Pengambilan Keputusan

Analisa *Break Even* dapat di pergunakan sebagai alat untuk mempertimbangkan berbagai alternatif pilihan dalam pengambilan keputusan.

2.1.8. Keterbatasan *Break Even*

2.1.8.a Pemisahan Biaya

Dalam kenyataannya untuk dapat memisahkan dan mengelompokkan serta menetapkan biaya kedalam kelompok biaya tetap maupun biaya variabel bukanlah merupakan sesuatu pekerjaan yang mudah karena dalam kenyataannya ada beberapa unsur biaya yang bersifat semi tetap dan semi variabel terhadap biaya seperti ini menurut konsep *Break Even* harus di ambil keputusan untuk masuk ke biaya tetap atau biaya variabel (Sabar Sutia, 2009:14).

2.1.8.b Harga Jual

Dalam kenyataannya harga jual per unit dari suatu produk dapat mengalami kenaikan dan penurunan harga dari yang direncanakan.

2.1.8.c Jenis Barang

Dalam kenyataannya jumlah barang yang dijual atau di produksi oleh suatu perusahaan bisa melebihi satu jenis barang, maka itu harus selalu di anggap satu jenis produk dengan adanya kontribusi produk atau komposisi penjualannya (*sales mix*).

2.1.8.d Perubahan Struktur Biaya

Dalam perencanaan budget yang telah ditetapkan adakalanya pada periode tertentu mengalami perubahan sehingga perhitungan analisa *Break Even* juga akan berubah.

2.1.9. Pengertian Biaya

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja langsung meliputi kompensasi atas seluruh tenaga kerja manufaktur yang dapat ditelusuri ke objek biaya secara ekonomi dengan cara yang layak berdasarkan hubungan sebab akibat (Hery, 2012:19).

Biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual. Jadi biaya merupakan hal penting bagi industri, sebab dengan berbagai macam biaya dapat diketahui atau dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual dan produk tersebut. Biaya diukur dengan satuan uang, sehingga biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penyajian dan analisa dari data-data biaya akan memberikan kegunaan atau maksud maksud berikut:

- a. Perencanaan laba dengan menggunakan budget-budget sebagai alat
- b. Pengendalian biaya-biaya melalui akuntansi tanggung jawab
- c. Pengukuran laba tahunan atau laba berkala termasuk penilaian persediaan
- d. Memberi bantuan dalam menetapkan harga jual dan suatu kebijaksanaan harga
- e. Memberikan data-data biaya yang bersangkutan-paut untuk proses analisa untuk pengambilan keputusan.

2.1.10. Marjin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Marjin kontribusi adalah hasil dari total penerimaan dikurangi dengan biaya variabel nya. Oleh karena itu, marjin kontribusi merupakan kekuatan dari suatu produk dalam menghasilkan laba. Efisiensi perusahaan akan terlihat jelas pada marjin kontribusi. Semakin besar marjin kontribusi suatu produk, semakin kuatlah produk tersebut untuk menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Titik impas tercapai apabila marjin kontribusi tersebut sama besarnya dengan total biaya tetap (Arief Sugiono, 2009:92).

2.1.11. Penentuan Penjualan Minimal

Apabila telah ditetapkan besarnya laba yang di inginkan, maka perlu ditentukan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya keuntungan yang diinginkan tersebut (Bambang Riyanto, 1997:372)

Rumus :

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

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

Keterangan :

FC	= Biaya Tetap
Vc	= Biaya Variabel perunit
VC	= Biaya Variabel
P	= Harga Produk Perunit
Keuntungan	= Keuntungan yang diinginkan
S	= Penjualan

2.1.12. Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan.

Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau

dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan. Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba. Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan.

Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisa BEP. Adapun pengertian dari BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba. Analisa BEP dapat digunakan sebagai pedoman di masa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba.

Analisa BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa BEP untuk

perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri.

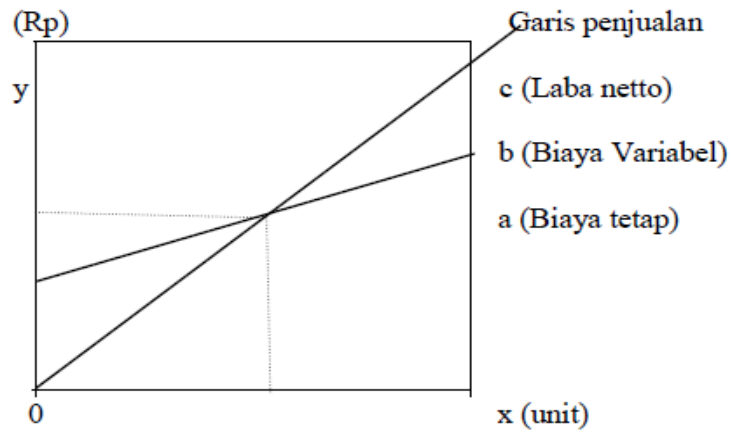
2.1.13. Cara Pendekatan Grafik

Perencanaan laba perusahaan yang dihitung dengan metode *Break Even* akan lebih mudah dipahami bilamana disajikan dalam bentuk grafik. Grafik tersebut akan menunjukkan besarnya pendapatan sama dengan biaya yang dihubungkan pada suatu titik, dimana titik tersebut merupakan titik impas atau *Break Even Point* (BEP)(Sabar Sutia, 2009:55). Pada gambar tersebut akan nampak jelas garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel serta garis penghasilan penjualan. Besarnya volume penjualan atas produksi dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu x) dan besarnya biaya dan penghasilan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu y). pada gambar tersebut titik impas terletak pada persilangan antara garis penjualan dengan garis biaya tetap. Cara membuat grafik garis impas dapat dilakukan dengan dua cara:

1. Garis biaya tetap digambarkan horizontal sejajar dengan sumbu x.
2. Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan garis biaya variabel.

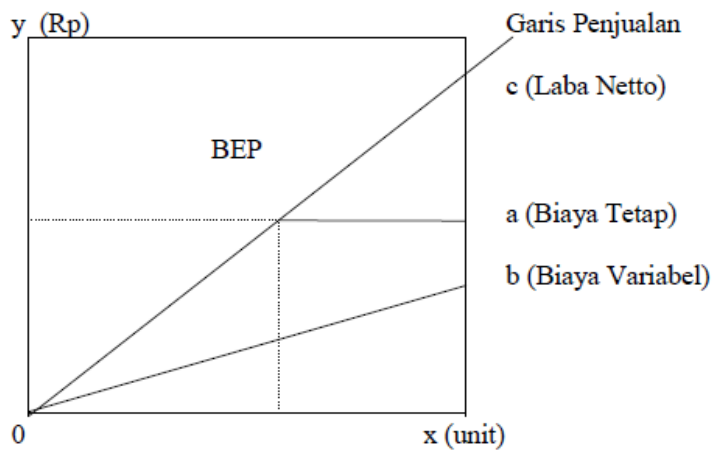
Lebih jelasnya kita dapat melihat gambar berikut:

Gambar 2.1 : Grafik biaya tetap



(Pendekatan Grafik Biaya Tetap)

Gambar 2.2 : Grafik biaya variabel



(Pendekatan Grafik Biaya Variabel)

Keterangan: y = Penghasilan penjualan dan biaya (dalam rupiah)

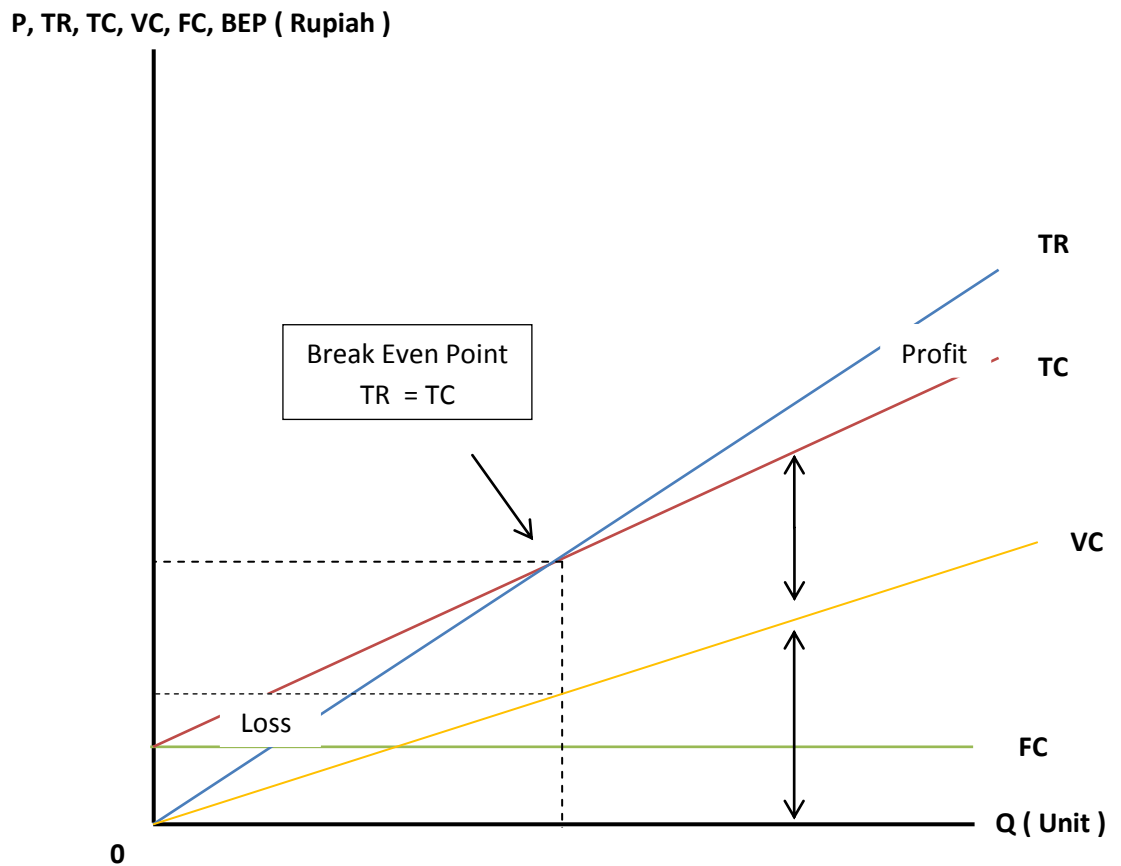
x = Unit yang diproduksi dan dijual

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel

c = Penghasilan penjualan

Gambar 2.3 : Grafik Break Even Point



Keterangan:

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

2.1.14. Margin Of Safety

Hasil penjualan pada tingkat *break even point* bila dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka diperoleh informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan antara Volume penjualan yang direncanakan dengan Volume Penjualan pada titik impas merupakan tingkat keamanan atau “*Margin Of Safety*” bagi perusahaandalam melakukan penjualan (Jumingan, 2008:212). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Darsono P, 2009:332):

Rumus :

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

Keterangan :

Margin Of Safety = Hubungan antara volume penjualan yang direncanakan

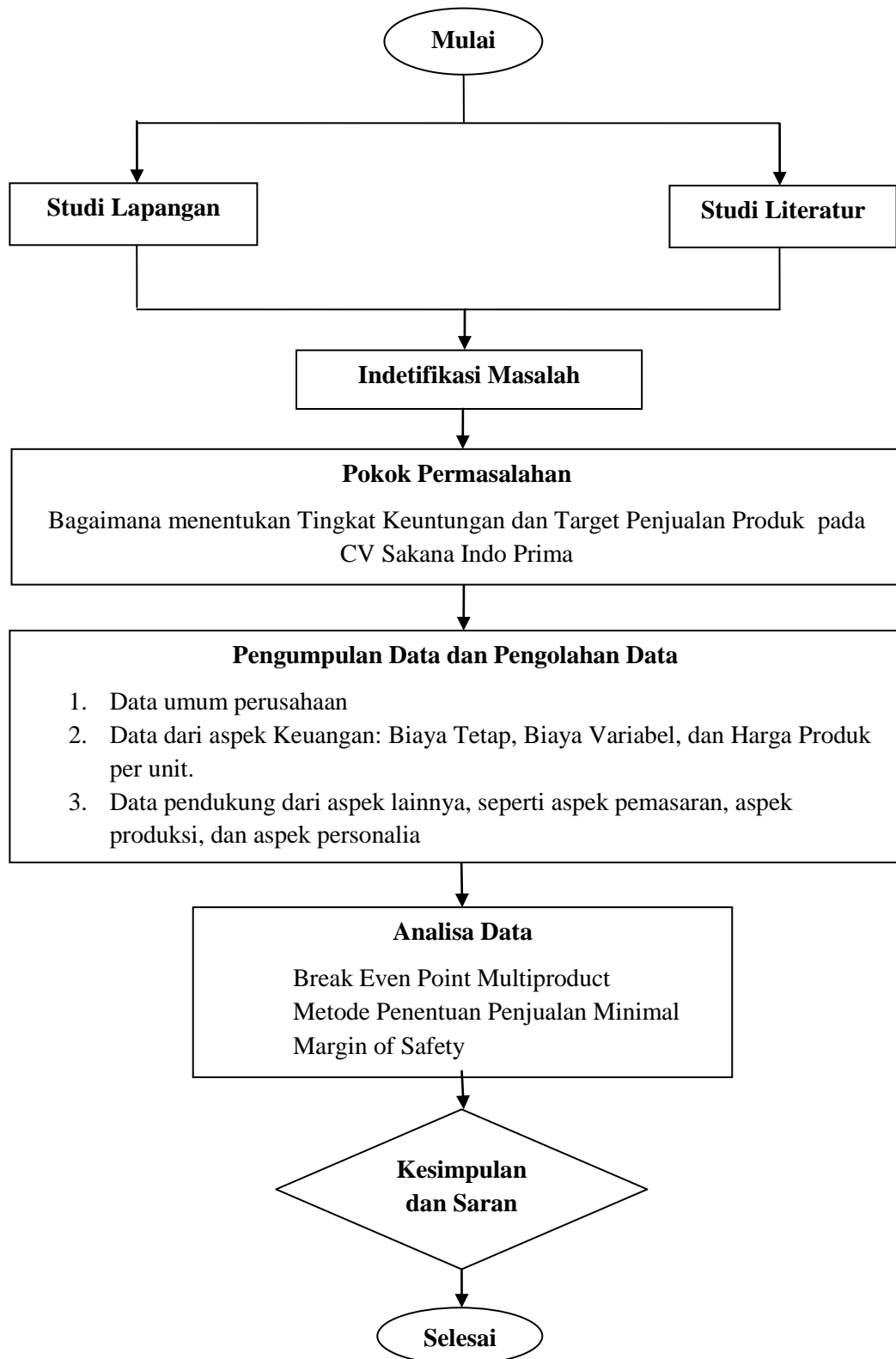
dengan volume penjualan pada titik impas.

Penjualan yang direncanakan = Besarnya Penjualan Minimal yang harus dicapai pada

satuan rupiah.

Penjualan Tingkat BEP = Titik impas dalam satuan Rupiah

2.2. Kerangka Pemikiran



Gambar 2.4 : Kerangka Pemikiran

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Data Dan Sumber Data

3.1.1. Jenis Data

Jenis data yang akan digunakan dalam penelitian adalah data primer (Anwar Sanusi, 2011:104). Data primer yaitu data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti. Jenis data yang digunakan berupa :

1. Data Subyek

Merupakan data penelitian yang dilaporkan sendiri oleh responden secara individual atau secara kelompok, data subyek ini berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau kelompok orang yang menjadi subyek penelitian (responden).

2. Data Fisik

Merupakan jenis data penelitian yang berupa obyek atau benda-benda fisik, antara lain dalam bentuk bangunan atau bagian bangunan, pakaian, buku, dan peralatan lainnya. Data fisik merupakan data berwujud yang dapat dijadikan sebagai bukti keberadaan atau keterjadian masa lalu. Data ini dapat dikumpulkan melalui observasi.

3. Data Dokumenter

Data dokumenter ini dapat berupa faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo atau dalam bentuk laporan program seperti laporan keuangan. Data ini memuat apa dan kapan suatu kejadian atau transaksi serta siapa saja yang terlibat dalam suatu kejadian itu.

3.1.2. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan datasekunder.

1. Data Primer (*Primary Data*)

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

Data primer ini ada dua yaitu :

a. Data umum perusahaan

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

b. Data khusus perusahaan

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

2. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah :

a. Penggunaan Bahan Baku

b. Volume Penjualan

c. Harga Jual

d. Biaya Variabel

e. Biaya Tetap

3.2. Metode Pengumpulan Data

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

1. Studi Pustaka (*Library Research*)

Adalah pengumpulan data dengan menggunakan literatur-literatur 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. Studi Lapangan (*Field Research*)

Adalah pengumpulan data dengan mengadakan penelitian langsung ke sasaran penelitian yaitu ke perusahaan. Penelitian ini dapat dilakukan dengan wawancara dan observasi. Dalam hal ini studi lapangan dilakukan secara langsung di perusahaan di Jakarta Barat. Pemilihan lokasi ini didasarkan karena keterjangkauan lokasi oleh penulis. Studi lapangan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data mengenai metode penentuan harga jual Bakso Super dan Otak-otak Panjang. Data yang diambil oleh penulis adalah data tahun 2016.

3.3. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk tabel, yang selanjutnya akan dilakukan Perhitungan *Break Even Point*, Metode Penentuan Penjualan Minimal, dan *Margin of Safety* yang kemudian akan dianalisa dan disimpulkan.

3.4 Analisis Kuantitatif

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

3.4.1. Menghitung *Break Even Point* multi produk

Untuk menghitung break even point unsur-unsur yang diperlukan adalah :

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan
- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap

Sedangkan rumus yang digunakan untuk *Break Even Point* multi produk (Tita Deitiana,2011 : 96) adalah:

- a. Atas dasar rupiah

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{FC}{\sum [1 - \frac{VC_i}{P_i} \times W_i]}$$

- b. b. Atas dasar unit

$$BEP \text{ unit } (i) = \frac{W_i \times BEP \text{ rupiah}}{P_i}$$

Keterangan :

VC	= Biaya variabel per unit
P	= Harga per unit
FC	= Biaya tetap
W	= Persentase setiap produk dari total penjualan
i	= Masing – masing Produk
BEP <i>rupiah</i>	= Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah
BEP <i>unit</i>	= Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

3.4.2. Menentukan Penjualan Minimal

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

Rumus :

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

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

Keterangan :

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

3.4.3. Menentukan *Margin Of Safety*

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

Rumus :

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

Keterangan :

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

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

Penjualan Tingkat BEP = Titik impas dalam satuan Rupiah

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Pengumpulan Data

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1. Sejarah Umum Perusahaan

CV. SAKANA INDO PRIMA adalah sebuah karya dari hasil pemikiran, tekad, kreatifitas, keuletan, dan kerja keras dari dua orang lulusan AUP/STP Jakarta, Saefudin dan Redy Ardiansyah. Berbumbu semangat dan keberanian, niat dan tekad Saefudin untuk menjajal bisnis sendiri seolah tak terbendung. Area pemasaran yang awalnya hanya di Depok, kini merambah sampai ke Jawa, Bali, dan Sumatera.

Bermula dari usaha home industri pengolahan ikan yang terus tumbuh dan berkembang. Dari berbagai promosi dan pameran, produk bakso Sakana Indo Prima pun mendapat respons baik di pasar. Saefudin berhasil menggaet sejumlah distributor dan agen sebagai kepanjangan tangannya.

Berhasil mendirikan pabrik, bukan berarti kerja keras berakhir. Selama enam bulan pertama, Saefudin dan Redy Ardiansyah selalu pulang larut malam. Karena harus selalu melakukan analisis proses produksi sehari-hari. Setelah menginjak tahun kedua, hasil jerih payah yang selama ini Saefudin dan Redy Ardiansyah lakukan mulai tampak. Pasar dan produksi sudah mulai stabil.

4.1.1.2. Lokasi Perusahaan

CV. SAKANA INDO PRIMA merupakan sebuah CV yang berada di Jalan H. Piih Parung Poncol RT 04/02 Kel. Duren Mekar Ke. Bojongsari Kota. Depok, Jawa Barat.

4.1.1.3. Profil Perusahaan

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi olahan hasil ikan, pada tahun 2009 dan didirikan oleh Saefudin dan Redy Ardiansyah Bahan dasar yang digunakan dalam membuat olahan hasil ini adalah khususnya ikan. Adapun profile usaha lebih rinci adalah sebagai berikut:

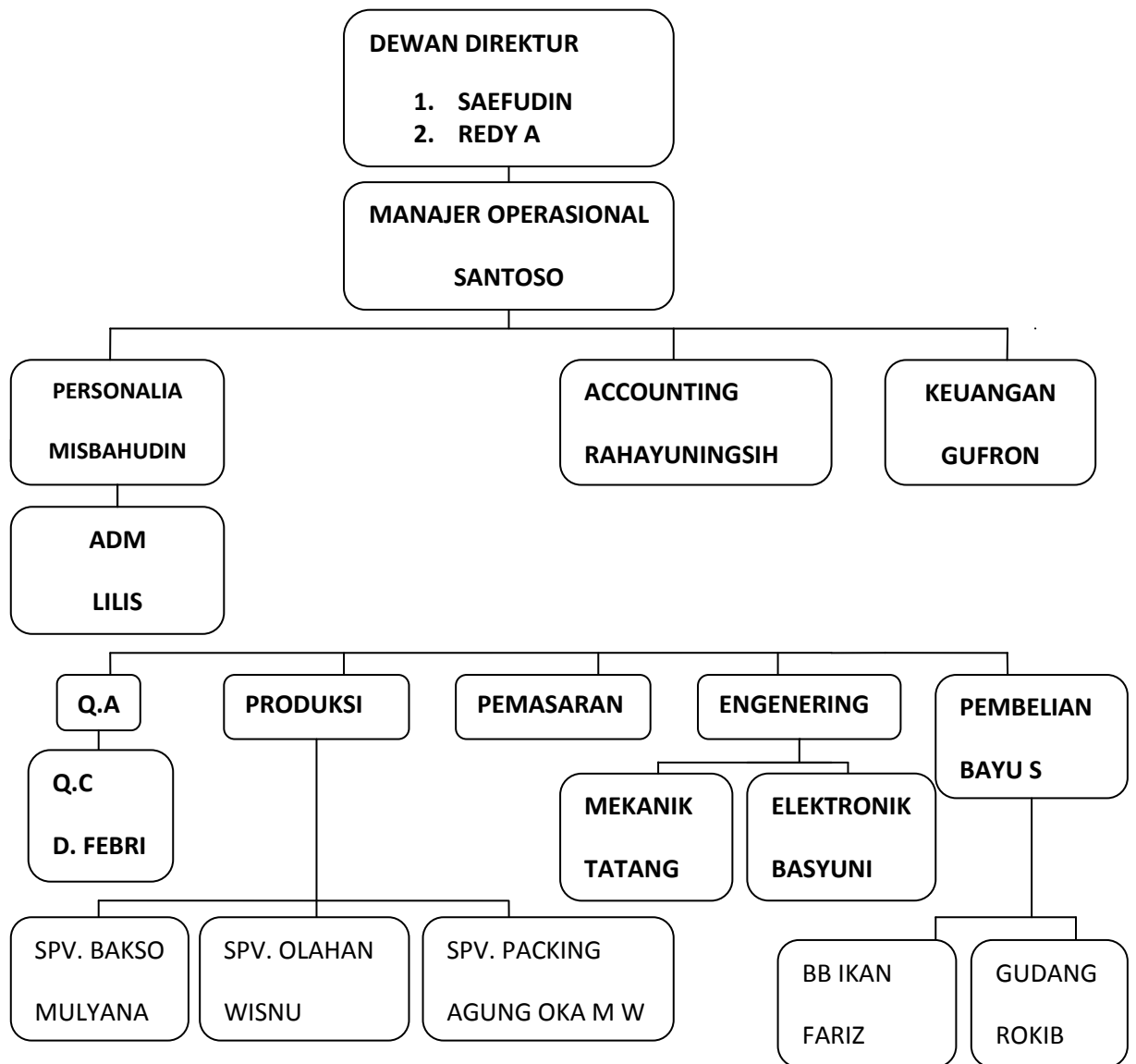
Nama Perusahaan	: CV. SAKANA INDO PRIMA
Nama Pemilik CV	: Saefudin dan Redy Ardiansyah
Jabatan	: Pemilik
Jenis Produk	: Frozen Value Added Product
Alamat Usaha	: Jalan H. Piih Parung Poncol RT 04/02 Kel. Duren Mekar Ke. Bojongsari Kota. Depok, Jawa Barat.
Telepon/BBM	: 08121812090 / 588E8D9F
Mulai Berdiri	: Tahun 2009
No.SIUP	: 0240/10-27/PM//X/2015
No.TDP	: 10.27.3.10.04120
No.NPWP	: 02.830.805.4-412.000
Email	: www.sakanaindoprima.net

4.1.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan

Salah satu unsur pendukung dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan adalah struktur organisasi perusahaan tersebut. Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian baik secara posisi maupun tugas yang ada pada perusahaan dalam menjalin kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi juga menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Dengan adanya struktur organisasi maka dapat memberikan informasi kepada seluruh anggotanya untuk mengetahui kegiatan

atau pekerjaan yang harus ia kerjakan, dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab dan wewenang seluruh karyawan serta kepada siapa mereka harus bertanggung jawab. Sehingga proses kerjasama menuju pencapaian tujuan organisasi dapat terwujud sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan CV. Sakana Indo Prima adalah jenis *organisasi garis*, 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

4.1.1.4.1. Deskripsi Pekerjaan

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian di CV. SAKANA INDO PRIMA :

- 1). Dewan Direktur

- Merumuskan rencana tujuan, sasaran dan kebijakan umum perusahaan secara keseluruhan.
- Bertanggung jawab terhadap kegiatan eksternal perusahaan.
- Menjaga hubungan baik dengan *client* / rekan kerja dan pemasok.
- Menerima laporan menyangkut kegiatan operasional perusahaan secara keseluruhan.

2). Manajer Operasional

- Mengkoordinasikan kegiatan operasional perusahaan.
- Melakukan pengawasan secara menyeluruh atas semua kegiatan operasional perusahaan.
- Bertanggung jawab penuh terhadap jalannya kegiatan operasional perusahaan dan memperhatikan kondisi perusahaan secara internal.
- Memeriksa keuangan perusahaan dan membuat keputusan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.
- Melaporkan kegiatan operasional secara rutin.
- Menerima laporan dari masing-masing bagian.

3). Personalia

- Mengembangkan system perencanaan personalia dan pengendalian kebijakan karyawan.
- Melaksanakan Kebutuhan administrasi dan kekaryawanan.
- Membina pengembangan staff administrasi.

4). Administrasi

- Memeriksa keseluruhan perincian petunjuk kerja non teknis dan memastikan kecukupan fungsi jabatan kebenaran dan keterkaitan satu dengan yang lainnya.
- Bertanggung jawab terhadap keselamatan kerja secara keseluruhan.

5). Accounting

- Mengajukan anggaran penerimaan dan pengeluaran secara periodic.
- Melakukan penelitian, penilaian, dan pengendalian pengadaan dana secara utuh, tepat pada waktunya.

- Bertanggung jawab atas penggajian karyawan.

6). Keuangan

- melaksanakan dan mengendalikan pemanfaatan sumber daya keuangan dalam kegiatan entitas secara efisien dan efektif.

7). Q.A

a. Quality Control

- Memantau perkembangan semua produk yang diproduksi oleh perusahaan.
- Bertanggung jawab untuk memperoleh kualitas dalam produk perusahaannya.
- QC harus memverifikasi kualitas produk dengan bantuan parameter seperti berat badan, tekstur dan sifat fisik lain dari perusahaan.
- QC memonitor setiap proses yang terlibat dalam produksi produk.
- Memastikan kualitas barang yang dibeli serta barang jadi.

8). Produksi

a. SPV. Bakso Super

- Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan group produksi bakso
- Mengatur kelompok kerja pada grup yang memproduksi bakso
- Memberikan tugas pada subordinatinya
- Memberikan training pada subordinate
- Memimpin dan memotivasi subordinate atau bawahannya
- Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan
- Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara antara pekerja dengan manajemen.

b. SPV. Olahan

- Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan group produksi olahan
- Mengatur kelompok kerja pada grup yang memproduksi olahan
- Memberikan tugas pada subordinatinya

- Memberikan training pada subordinate
- Memimpin dan memotivasi subordinate atau bawahannya
- Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan
- Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara antara pekerja dengan manajemen.

c. SPV. Packing

- Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan group packing
- Mengatur kelompok kerja pada grup packing
- Memberikan tugas pada subordinatonya
- Memberikan training pada subordinate
- Memimpin dan memotivasi subordinate atau bawahannya
- Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan

9). Pemasaran

- Merencanakan strategi pemasaran produk.
- Memperluas daerah pemasaran dengan mengadakan analisis pasar.
- Mengatur strategi untuk bersaing.
- Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran.
- Memberikan laporan penjualan secara keseluruhan (online dan offline).
- Memberikan hasil penjualan kepada Manajer Keuangan.

10). Engenering

a. Mekanik

- Perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan, dan pengawasan atas pelaksanaan kegiatan maintenance dan repair mesin dan peralatan mekanik produksi

b. Elektronik

- Perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan, pengawasan, dan penjagaan terhadap keamanan listrik di perusahaan.

4). Pembelian

- Menandatangani segala urusan pembelian, penerimaan dan gudang
- Bertanggungjawab atas segala urusan yang berhubungan dengan pembelian
- Memberikan kebijaksanaan mengenai hal-hal berkaitan dengan pembelian bahan baku ikan dan gudang

a. Bahan Baku Ikan

- Menentukan pemasok yang dipilih dalam pengadaan bahan baku ikan
- Mengeluarkan order pembelian kepada pemasok yang dipilih
- Membuat pemesanan pembelian dan memesan bahan baku ikan kepada pemasok
- Membuat pembelian yang berfungsi untuk menambah stok bahan baku ikan

b. Gudang

- Bertanggungjawab atas penyimpanan kembali barang yang diterima
- Mengajukan permintaan pembelian sesuai dengan posisi persediaan yang ada digudang
- Mengontrol retur pembelian
- Pencatatan keluar masuk barang

4.1.1.5. Visi dan Misi Perusahaan

VISI

“Menjadi Perusahaan Pengolah Hasil Perikanan Yang Inovatif Dan Berdaya Saing Pengembang Produk Dan Pemasaran.”

MISI

- Melakukan pengembangan produk dan memperluas jaringan pemasaran.
- Membangun ekonomi kerakyatan melalui kemitraan pemasaran.
- Meningkatkan kompetensi SDM dan sarana prasarana perusahaan.
- Menjamin mutu produk hasil perikanan.

4.2.1. Bidang Pemasaran

a) Produk yang di Pasarkan CV. SAKANA INDO PRIMA

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang olahan hasil ikan, dalam kegiatan sehari-harinya CV. SAKANA INDO PRIMA memproduksi berbagai macam olahan hasil ikan, yaitu kaki naga udang dan otak-otak panjang. Kedua produk yang dihasilkan ini sudah terbilang kreatif dan banyak diminanti oleh konsumen. Produk yang dihasilkan perusahaan ini juga terbuat dari bahan-bahan yang berkualitas, yang menjadikannya lebih tahan lama dan mempunyai rasa yang enak.

Tabel 4.1 Harga Produk 2011 - 2015

No	Jenis Produk	Harga Produk Tiap Tahun (Rp)				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Bakso Super	Rp 14.500	Rp 14.500	Rp 14.500	Rp 15.500	Rp 15.500
2	Otak-otak Panjang	Rp 9.000	Rp 9.000	Rp 9.000	Rp 11.000	Rp 11.000

Sumber CV. Sakana Indo Prima

b) Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran CV. SAKANA INDO PRIMA sampai saat ini sudah mencapai Jawa. Barat, Jakarta, Tangerang, Bali, dan Riau.

c) Segmen Pasar

Dalam hal ini segmen pasar yang akan dituju oleh CV. SAKANA INDO PRIMA dalam menjual produknya adalah masyarakat (konsumen/pelanggan) berjenis kelamin pria maupun wanita, usia anak-anak hingga lansia dari kelas menengah ke bawah sampai menengah atas. Ini dibuktikan dengan fokus CV. SAKANA INDO PRIMA yang menjual produk tersebut yang dapat dinikmati oleh semua kalangan.

d) Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik.

e) Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik.

Berikut adalah tiga jenis saluran distribusi yang digunakan CV. SAKANA INDO PRIMA dalam memasarkan produknya:

1. **Produsen → Konsumen**

Saluran distribusi ini merupakan saluran distribusi yang paling pendek dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang diproduksi langsung kepada konsumen. Oleh karena itu, saluran distribusi ini disebut saluran distribusi langsung.

2. **Produsen → Pengecer → Konsumen**

Pada saluran distribusi ini pengecer langsung melakukan pembelian barang pada produsen dan menjual lagi barang tersebut kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi.

3. **Produsen → Distributor → Pengecer → Konsumen**

Pada saluran distribusi ini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada distributor saja, tidak menjual barang kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani distributor, dan pembelian oleh konsumen dilayani oleh pengecer saja. Saluran distribusi seperti ini banyak digunakan oleh produsen dan dinamakan sebagai saluran distribusi tradisional

4.2.1.1. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran adalah kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk proses pemasaran. Fungsi – fungsi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan ini adalah :

a). Penjualan

Proses penjualan yang dilakukan oleh CV. SAKANA INDO PRIMA adalah dengan menjual produknya di pabrik yang juga sebagai tempat proses produksi tersebut. Penjualan kaki naga udang dan otak-otak panjang dapat dilakukan dengan menjual langsung ke konsumen, menjual ke distributor dan menjual ke pengecer secara online maupun offline. Untuk penjualan secara online dapat melalui BBM, WhatsApp Email dan Website.

Tabel 4.2 Laporan Penjualan 2011 - 2015

Produk	Tahun		
	2011		
	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total (Rp)
Bakso Super	26.980	Rp 14.500	391.210.000
Otak-otak Panjang	87.640	Rp 9.000	788.760.000
	114.620		1.179.970.000

Sumber CV. Sakana Indo Prima

Produk	Tahun		
	2012		
	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total (Rp)
Bakso Super	35.276	Rp 14.500	511.502.000
Otak-otak Panjang	94.130	Rp 9.000	847.170.000
	129.406		1.358.672.000

Sumber CV. Sakana Indo Prima

Produk	Tahun		
	2013		
	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total (Rp.)
Bakso Super	47.082	Rp 14.500	Rp 682.689.000
Otak-otak Panjang	109.600	Rp 9.000	Rp 986.400.000
	156.682		Rp1.669.089.000

Sumber CV. Sakana Indo Prima

Produk	Tahun		
	2014		
	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total (Rp)
Bakso Super	60.409	Rp 15.500	936.339.500
Otak-otak Panjang	130.960	Rp 11.000	1.440.560.000
	191.369		2.376.899.500

Sumber CV. Sakana Indo Prima

Produk	Tahun		
	2015		
	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total (Rp.)
Bakso Super	56.354	Rp 15.500	Rp 873.487.000
Otak-otak Panjang	126.972	Rp 11.000	Rp 1.396.692.000
	183.326		Rp2.270.179.000

Sumber CV. Sakana Indo Prima

b). Periklanan/Promosi

Promosi atau periklanan merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan dilakukannya periklanan atau promosi distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Selain itu dapat memberi dan menyampaikan informasi tentang barang dan jasa dengan jalan mengadakan komunikasi yang bersifat persuasif. Kegiatan ini merupakan salah satu unsur yang penting bagi perusahaan.

- Promosi / periklanan yang dilakukan oleh CV. SAKANA INDO PRIMA ini adalah dengan promosi dari mulut ke mulut serta menggunakan brosur dan akses internet, serta pameran – pameran.

- Promosi dari mulut ke mulut
Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat atau lingkungan tempat tinggal para karyawan.
- Brosur dan kartu nama
Dalam kegiatan periklanan / promosi yang dilakukan oleh CV. SAKANA INDO. PRIMA untuk memperkenalkan produknya kepada para konsumen salah satunya adalah dengan menggunakan brosur dan kartu nama. Kegiatan ini biasanya dilakukan pada saat CV. SAKANA INDO PRIMA mengikuti kegiatan pameran – pameran.
- Akses Internet
Salah satu cara promosi yang paling mudah, efektif dan tidak mengeluarkan banyak biaya adalah melalui internet. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet karena jaman sekarang sudah banyak tersedia telepon genggam yang dilengkapi dengan fitur-fitur yang memudahkan untuk mengakses internet. Oleh karena itu, CV. SAKANA INDO PRIMA memilih promosi lewat internet. Website resmi dari CV. SAKANA INDO PRIMA adalah www.sakanaindoprima.net serta melalui media social yaitu WhatsApp dan BBM.
- Pameran
CV. SAKANA INDO PRIMA sering mengikuti pameran – pameran. Dengan melakukan kegiatan promosi / periklanan CV. SAKANA INDO PRIMA dapat memperkenalkan produknya secara lebih umum pada masyarakat.

Tabel 4.3 Biaya Promosi 2011 – 2015

No	Kegiatan	Tahun
----	----------	-------

	Promosi	2011	2012	2013	2014	2015
1	Akses Internet	Rp2.400.000	Rp2.400.000	Rp2.400.000	Rp2.400.000	Rp2.400.000
2	Brosur	Rp 600.000	Rp 550.000	Rp 470.000	Rp 420.000	Rp 350.000
3	Kartu Nama	Rp 480.000	Rp 400.000	Rp 360.000	Rp 320.000	Rp 300.000
4	Pameran	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000
	Total	Rp4.980.000	Rp4.850.000	Rp4.730.000	Rp4.640.000	Rp4.550.000

c). Pengiriman Produk

CV. SAKANA INDO PRIMA melakukan pengiriman produk kepada distributor, pengecer, dan konsumen dengan menggunakan jasa pengiriman melalui kendaraan motor, mobil pabrik ataupun melalui ekspedisi. Hal ini dilakukan karena distributor, pengecer, dan konsumen sakana tersebar di kota-kota besar di Indonesia. Selain itu, dengan menggunakan jasa pengiriman ekspedisi dirasa lebih efektif karena produk dapat dikirim ke berbagai kota secara bersamaan, waktu pengiriman dapat diperhitungkan, serta dapat mengurangi biaya distribusi yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Pengiriman ini dilakukan secara langsung dan cepat (dimana setiap ada pesanan untuk dikirim atau pembelian, CV. SAKANA INDO PRIMA langsung melakukan pengiriman) sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di perusahaan serta kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli (konsumen) mengenai pembayaran maupun pengiriman itu sendiri.

d). Penyimpanan

Setelah melakukan pembelian bahan baku, maka perusahaan perlu melakukan penyimpanan. Yaitu suatu usaha untuk melindungi barang dari kerusakan dengan cara menyimpan pada suatu tempat sampai barang dibutuhkan. Selain itu penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi. Karena dengan adanya penyimpanan, perusahaan akan mempunyai suatu stock produk sehingga jika permintaan akan suatu produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut mampu ditutupi oleh stock yang tersedia.

Begitupun hal yang dilakukan oleh CV. SAKANA INDO PRIMA , perusahaan ini melakukan penyimpanan produk untuk mencukupi kekurangan produk jika produksi perusahaan meningkat. Dengan melakukan penyimpanan tersebut perusahaan akan melakukan proses/tahap penyimpanan (penyusunan maupun penempatan) produk dilakukan sesuai dengan standar operasional perusahaan dan dengan tingkat pengawasan yang ketat.

e). Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Karena dengan pembungkusan yang berkualitas maka permintaan produk akan meningkat dan dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang dibelinya. Kemasan yang digunakan CV. SAKANA INDO PRIMA adalah plastik dan dimana di kemasan tersebut terdapat logo perusahaan dan alamat yang tertera lengkap serta tanggal kadaluarsa. Proses pengemasan dilakukan secara manual oleh karyawan produksi, sehingga dapat dengan mudah mengontrol produk tersebut dari binatang atau kotoran.

Tabel 4.4 Biaya Packaging 2011 - 2015

No	Tahun	Jumlah Plastik	Harga Per plastik
1	2011	114.620	Rp 300
2	2012	129.406	Rp 300
3	2013	156.684	Rp 300
4	2014	191.369	Rp 400
5	2015	183.336	Rp 400

4.2.1.2. Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan pemasaran dalam periode tertentu. Biaya Pemasaran yang dikeluarkan adalah biaya promosi (kartu nama) dan biaya pengiriman barang. Rincian dari biaya pemasaran tahun 2011 – tahun 2015 sebagai berikut :

Tabel 4.5 Biaya Pemasaran 2011 - 2015

Tahun 2011		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	a. Biaya bahan bakar	Rp 3.592.000
	b. Service Kendaraan	Rp 400.000
	Total	Rp 3.992.000
2	Biaya Promosi	
	a. Akses Internet	Rp 2.400.000
	b. Brosur	Rp 600.000
	c. Kartu Nama	Rp 480.000
	d. Pameran	Rp 1.500.000
	Total	Rp 4.980.000
Total Biaya Pemasaran		Rp 8.972.000

Tahun 2012		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	a. Biaya bahan bakar	Rp 3.592.000
	b. Service Kendaraan	Rp 450.000
	Total	Rp 4,042,000
2	Biaya Promosi	
	a. Akses Internet	Rp 2.400.000
	b. Brosur	Rp 550.000
	c. Kartu Nama	Rp 400.000
	d. Pameran	Rp 1.500.000
	Total	Rp 4.850.000
Total Biaya Pemasaran		Rp 8.892.000

Tahun 2013		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	

Tahun 2013		
No	Keterangan	Jumlah
	a. Biaya bahan bakar	Rp 3.592.000
	b. Service Kendaraan	Rp 500.000
	Total	Rp 4.092.000
2	Biaya Promosi	
	a. Akses Internet	Rp 2.400.000
	b. Brosur	Rp 470.000
	c. Kartu Nama	Rp 360.000
	d. Pameran	Rp 1.500.000
	Total	Rp 4.730.000
Total Biaya Pemasaran		Rp 8.822.000

Tahun 2014		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	a. Biaya bahan bakar	Rp 4.000.000
	b. Service Kendaraan	Rp 550.000
	Total	Rp 4.550.000
2	Biaya Promosi	
	a. Akses Internet	Rp 2.400.000
	b. Brosur	Rp 420.000
	c. Kartu Nama	Rp 320.000
	d. Pameran	Rp 1.500.000
	Total	Rp 4.640.000
Total Biaya Pemasaran		Rp 9.190.000

Tahun 2015		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	a. Biaya bahan bakar	Rp 4.000.000
	b. Service Kendaraan	Rp 550.000
	Total	Rp 4.550.000
2	Biaya Promosi	
	a. Akses Internet	Rp 2.400.000
	b. Brosur	Rp 350.000
	c. Kartu Nama	Rp 300.000
	d. Pameran	Rp 1.500.000
	Total	Rp 4.550.000

Total Biaya Pemasaran

Rp 9.110.000

4.3.1. Aspek Produksi

Dalam menetapkan produksi suatu perusahaan diperlukan suatu manajemen yang berguna untuk menerapkan keputusan-keputusan dalam upaya pengaturan dan pengkoordinasian penggunaan sumber daya dari kegiatan produksi yang dikenal sebagai manajemen produksi dan manajemen operasional.

Menurut Eddy Herjanto (2003:2) Manajemen produksi dan operasional sebagai suatu proses yang secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan.

4.3.1.1. Produk CV Sakana Indo Prima

a) Bakso Super



Gambar 4.2 Bakso Super

b) Otak-otak Panjang



Gambar 4.3 Otak-otak Panjang

4.3.1.2. Bahan Baku CV. SAKANA INDO PRIMA

Bahan Baku Utama:

- Ikan tuna
- Tepung tapioca
- Tepung maizena
- Minyak wijen dan minyak sayur

Bahan Baku Pelengkap:

- Bawang putih
- Bawang goreng
- Daun bawang

4.3.1.3. Mesin dan Peralatan

- a) Mesin adon



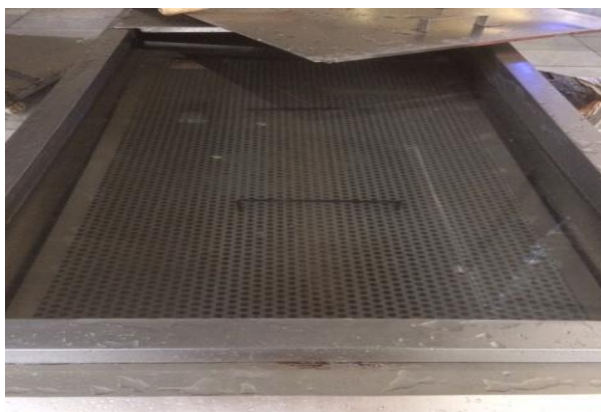
Gambar 4.4 Mesin Adon

b) Mesin Cetak



Gambar 4.5 Mesin Cetak

c) Mesin Perebusan



Gambar 4.6 Mesin Perebusan

d) Mesin Pembekuan



Gambar 4.7 Mesin Pembekuan

e) Mesin Labeling



Gambar 4.8 Mesin Labeling

f) Mesin Steamer



Gambar 4.9 Mesin Steamer

a) Timbangan



Gambar 4.10 timbangan

b) Rak Peniris & blower



Gambar 4.11 rak peniris & blower

a) Meja Sealer



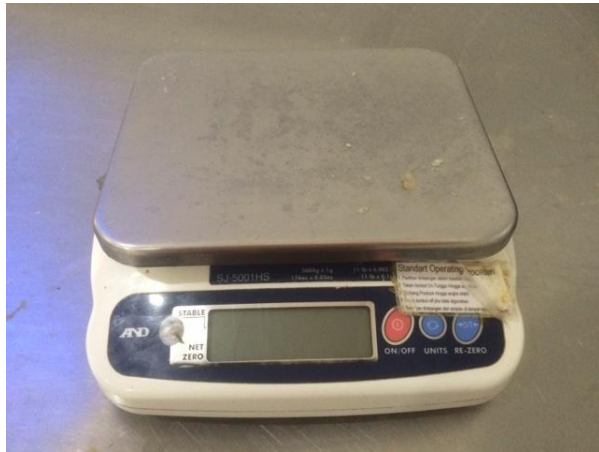
Gambar 4.12 meja sealer & blower

b) Panci



Gambar 4.13 panci

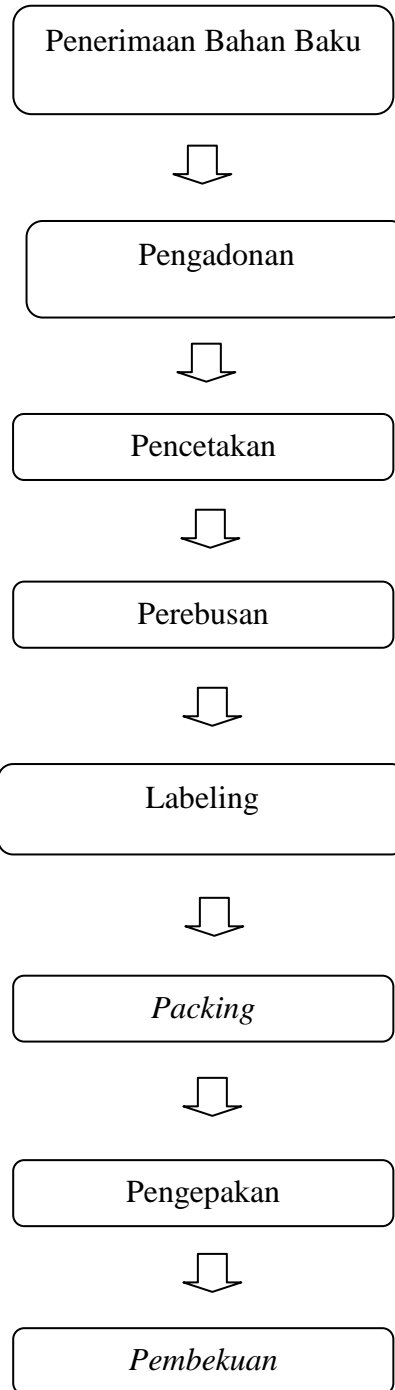
c) Timbangan digital



Gambar 4.14 timbangan digital

4.3.1.4. Proses Produksi

Proses Produksi adalah proses perubahan masukan menjadi keluaran.



Gambar 4.15 Alur Proses Produksi

a. Penerimaan Bahan Baku

Proses ini merupakan penerimaan bahan baku dari supplier dan disimpan di gudang untuk pemakaian produksi.

b. Pengadonan

Tahap ini merupakan tahap dimana bahan-bahan ditimbang sesuai kebutuhan lalu dicampur dan diaduk menjadi satu, dalam pengadukan ini menggunakan mesin adonan yaitu sebuah alat yang otomatis mengaduk sendiri tanpa dilakukan secara manual.

c. Pencetakan

Tahap ini merupakan tahap dimana bakso super dan otak-otak panjang dicetak menggunakan mesin cetak, yaitu sebuah alat yang otomatis mencetak adonan berbentuk bakso super dan otak-otak panjang.

d. Perebusan

Proses ini merupakan proses dimana adonan yang sudah di cetak langsung masuk ke dalam dandang perebusan. Biasanya untuk produk proses ini berlangsung selama 5-10 menit dengan suhu $\pm 80-100^{\circ}\text{C}$ dan dilakukan sebanyak 2 kali.

e. Labeling

Proses ini merupakan proses dimana kemasan diberi label tanggal kadaluarsa.

f. Packing

Proses ini merupakan proses dimana produk dimasukkan kedalam kemasan serta diperiksa dan ditimbang sesuai ukuran.

g. Pengepakan

Pengepakan merupakan proses produk tersebut untuk digabungkan ke sebuah plastik secara manual agar lebih mudah mengontrol produk tersebut agar tidak ada yang terbuka kemasannya.

h. Pembekuan

Proses ini merupakan tahap akhir, yaitu, produk dimasukkan ke dalam ruang pembekuan, proses pembekuan ini menggunakan mesin abf yaitu, sebuah alat untuk membekukan.

4.3.1.5. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi dalam periode tertentu. Berikut adalah rincian dari biaya produksi CV. SAKANA INDO PRIMA pada tahun 2011 – tahun 2015 :

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

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

Tabel 4.6 Biaya Produksi 2011 – 2015

Tahun 2011				
No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Baku Utama			475.650.900
	Bahan Baku Penolong			33.013.000
	<i>Total Biaya Bahan Baku (Rp)</i>		508.663.900	
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi	10	Rp 2.000.000	240.000.000
	<i>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi (Rp)</i>		240.000.000	
3	Biaya Overhead Pabrik			
	a. Biaya Listrik			58.365.000
	b. Pemeliharaan			2.500.000
	c. Biaya Packaging	114.620	Rp 300	34.386.000
	<i>Total Biaya Overhead Pabrik</i>		Rp 95.251.000	
	Total Biaya Produksi			Rp 843.914.900

Tahun 2012				
No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Baku Utama			589.500.750
	Bahan Baku Penolong			42.515.850
	<i>Total Biaya Bahan Baku (Rp)</i>	632.016.600		
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi	10	2.200.000	264.000.000
	<i>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi (Rp)</i>	264.000.000		
3	Biaya Overhead Pabrik			
	a. Biaya Listrik			62.179.000
	b. Pemeliharaan			2.500.000
	c. Biaya Packaging	129.406	Rp 300	38.821.800
	<i>Total Biaya Overhead Pabrik</i>	Rp 103.500.800		
	Total Biaya Produksi	Rp 999.517.400		

Tahun 2013				
No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Baku Utama			847.717.400
	Bahan Baku Penolong			57.358.600
	<i>Total Biaya Bahan Baku (Rp)</i>	905.076.000		
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi	10	2.300.000	276.000.000
	<i>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi (Rp)</i>	276.000.000		
3	Biaya Overhead Pabrik			
	a. Biaya Listrik			67.017.000
	b. Pemeliharaan			2.500.000
	c. Biaya Packaging	156.684	Rp 300	47.005.200
	<i>Total Biaya Overhead Pabrik</i>	Rp 116.522.200		
	Total Biaya Produksi	Rp 1.297.598.200		

Tahun 2014				
No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Baku Utama			1.255.909.780
	Bahan Baku Penolong			83.270.000
	<i>Total Biaya Bahan Baku (Rp)</i>	1.339.179.780		

	<i>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi (Rp)</i>	288.000.000		
3	Biaya Overhead Pabrik			
	a. Biaya Listrik			74.435.000
	b. Pemeliharaan			2.500.000
	c. Biaya Packaging	191.369	Rp 400	76.547.600
	<i>Total Biaya Overhead Pabrik</i>	Rp 153.482.600		
	Total Biaya Produksi	Rp 1.780.662.380		

Tahun 2015				
No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Baku Utama			1.190.692.450
	Bahan Baku Penolong			56.645.000
	<i>Total Biaya Bahan Baku (Rp)</i>	1.247.337.450		
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi	10	2.400.000	288.000.000
	<i>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi (Rp)</i>	288.000.000		
3	Biaya Overhead Pabrik			
	a. Biaya Listrik			70.321.000
	b. Pemeliharaan			2.500.000
	c. Biaya Packaging	183.336	Rp 400	73.334.400
	<i>Total Biaya Overhead Pabrik</i>	Rp 146.155.400		
	Total Biaya Produksi	Rp 1.681.492.850		

4.4.1. Aspek Personalia

Manajemen personalia adalah manajemen yang mengkhususkan diri dalam bidang pengelolaan sumber daya manusia. Dalam pelaksanaannya CV. SAKANA INDO PRIMA dilakukan langsung oleh manajer perusahaan. Dalam hal ini manajer mampu melakukan proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

4.4.1.1. Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh manajer perusahaan. Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah orang – orang dari masyarakat di lingkungan tersebut. Dalam melakukan perekrutan biasanya CV. SAKANA INDO PRIMA melakukan percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut.

4.4.1.2. Penilaian Kinerja (evaluasi)

Tujuan evaluasi kinerja adalah untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan supaya segera diperbaiki.

4.4.1.3. Kesejahteraan Karyawan

Kesejahteraan adalah balas jasa lengkap (materi dan non materi) yang diberikan oleh pihak perusahaan berdasarkan kebijaksanaan. Tujuannya untuk mempertahankan dan memperbaiki kondisi fisik dan mental karyawan agar produktifitasnya meningkat. CV. SAKANA INDO PRIMA dalam kesejahteraan

karyawan dilakukan dengan memberikan gaji yang sesuai dengan hasil produksi dari masing – masing bagian kecuali kepala bagian produksi dan adm, serta uang makan setiap minggunya, 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. SAKANA INDO PRIMA sama rata bagi karyawan di bidang produksi tetapi berbeda dengan karyawan bagian administrasi atau keuangan. CV. SAKANA INDO PRIMA biasanya melakukan pemberian gaji setiap 2 minggu sekali atau dalam sebulan 2 kali.

b). Tunjangan Diluar Gaji

Tunjangan diluar gaji yang dimaksud CV. SAKANA INDO PRIMA adalah Tunjangan yang diberikan pada karyawan diluar hasil produksi. Tunjangan yang diberikan CV. SAKANA INDO PRIMA 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. SAKANA INDO PRIMA juga memberikan pinjaman bagi karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan yang meminjam dengan pemilik yang memberikan pinjaman.

4.4.1.4. Pemutusan Kubungan Kerja

Pemutusan Hubungan Kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha. Pemutusan hubungan kerja mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan karena dengan adanya pemutusan kerja, maka perusahaan wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dan harus sesuai dengan masa kerja karyawan tersebut.

Dalam hal ini, pemutusan hubungan kerja yang diterapkan oleh CV. SAKANA INDO PRIMA adalah bila ada karyawan yang melakukan kesalahan yang tidak dapat ditoleransi oleh perusahaan seperti melakukan tindak kriminal. Pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan cara baik-baik yaitu dengan membicarakannya secara tertutup antara karyawan dengan pemilik, agar kedua belah pihak sama-sama menemukan titik terang dan tidak saling merugikan satu sama lain.

4.5.1. Aspek Keuangan

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

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

4.5.1.1. Biaya Investasi

Pada saat mendirikan cv. Sakana. Indo. Prima , modal yang digunakan serta dikeluarkan berasal dari modal pribadi (modal sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7 Biaya Investasi

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
1	Aktiva Berwujud		
	- Tanah	110m2	Rp 440.000.000
	- Bangunan	110m2	Rp 800.000.000
	Total Tanah & Bangunan		Rp 1.240.000.000
	Mesin		
	- mesin adon	2 unit	Rp 16.000.000
	-mesin cetak	2 unit	Rp 15.000.000
	-mesin perebusan	2 unit	Rp 10.000.000
	-mesin labeling	1 unit	Rp 1.500.000
	-mesin sealer	2 unit	Rp 3.900.000
	- Mesin pembekuan	1 unit	Rp 57.000.000
	Total Mesin		Rp 148.300.000
	Peralatan		
	- rak penirisan	1 unit	Rp 3.500.000
	- Kompor	2 unit	Rp 650.000
	-timbangan	1 unit	Rp 2.200.000
	- Timbangan digital	2 unit	Rp 3.350.000
	- panci	4 unit	Rp 700.000
	- Pisau	4 unit	Rp 525.000
	- meja stainless	1 unit	Rp 5.000.000
	- Meja Stainless	2 unit	Rp 15.000.000
	- kipas angin	2 unit	Rp 680.000
	Total Peralatan		Rp 54.960.000
	Inventaris Kantor		
	- Meja	3 unit	Rp 2.500.000
	- Kursi	6 unit	Rp 1.250.000
	- Lemari Berkas	3 unit	Rp 2.500.000
	- AC	3 unit	Rp 3.500.000
	- Telepon	1 unit	Rp 175.000
	- komputer	4 unit	Rp 3.750.000
	- Galon	2 unit	Rp 50.000
	- printer	2 Unit	Rp 1.500.000
	- Dispenser	1 unit	Rp 100.000

	-Mesin fotokopi	1 unit	Rp 11.000.000
	-Tv	1 unit	Rp 1.700.000
	-meja dan kursi tamu	I set	Rp 3.500.000
	Total Inventaris Kantor		Rp 67.575.000
	Kendaraan		
	- Motor	2 unit	Rp 12.500.000
	Total Kendaraan		Rp 25.000.000
	Total Aktiva Berwujud		
2	Aktiva Tak Berwujud		
	- SIUP		Rp 2.000.000
	- TDP		Rp 2.000.000
	Total Aktiva Tak Berwujud		Rp 4.000.000
	Total Aktiva		Rp 1.539.835.000

4.5.1.2. Penyusutan Aktiva

Aktiva Tetap seperti peralatan, mesin, gedung, kendaraan dan sebagainya akan mengalami penyusutan dikarenakan menurunnya nilai jual kembali akibat pemakaian selama proses produksi. Adapun metode perhitungan untuk penyusutan aktiva tetap adalah metode garis lurus.

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Hp} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

4.5.1.3. Laporan Keuangan

Laporan Keuangan adalah laporan akuntansi utama yang mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak – pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan terdiri dari laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas dan neraca.

1. Harga Pokok Penjualan

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

2. Laporan Laba / Rugi

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

3. Laporan Perubahan Modal

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

4. Laporan Neraca

Neraca merupakan bagian juga dalam laporan keuangan yang paling penting karena neraca berisi mengenai harta kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan pada suatu periode tertentu. Selain itu neraca juga berisikan tentang utang serta modal perusahaan pada saat yang bersamaan.

5. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan yang melaporkan penerimaan kas dan pengeluaran kas. Manfaat dari laporan arus kas ini adalah untuk menyediakan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama satu periode, serta untuk membantu investor, kreditur dan pihak lain yang berkepentingan dalam menganalisa kas (Kleso dan Wey Grandt, 1995 : 247)

4.2. Pengolahan Data

Tabel 4.8 Penyusutan 2011 – 2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
1	Bangunan	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000
	Biaya Penyusutan	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000
	Akm. Penyusutan	38.000.000	76.000.000	114.000.000	152.000.000	190.000.000
	Nilai Akhir	762.000.000	724.000.000	686.000.000	648.000.000	610.000.000
2	Mesin & Peralatan	203.260.000	203.260.000	203.260.000	203.260.000	203.260.000
	Biaya Penyusutan	5.081.500	5.081.500	5.081.500	5.081.500	5.081.500
	Akm. Penyusutan	5.081.500	10.163.000	15.244.500	20.326.000	25.407.500
	Nilai Akhir	198.178.500	193.097.000	188.015.500	182.934.000	177.852.500
3	Inventaris Kantor	67.575.000	67.575.000	67.575.000	67.575.000	67.575.000
	Biaya Penyusutan	1.689.375	1.689.375	1.689.375	1.689.375	1.689.375
	Akm. Penyusutan	1.689.375	3.378.750	5.068.125	6.757.500	8.446.875
	Nilai Akhir	65.885.625	64.196.250	62.506.875	60.817.500	59.228.125
4	Kendaraan	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
	Biaya Penyusutan	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000
	Akm. Penyusutan	3.750.000	7.500.000	11.250.000	15.000.000	18.750.000

	Nilai Akhir	21.250.000	17.500.000	13.750.000	10.000.000	6.250.000
--	--------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	------------------

Tabel 4.9 HPP 2011 – 2015

Rincian	Tahun				
	2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
A. Pemakaian Bahan Baku					
1. Persediaan Awal Bahan Baku	103.330.000	88.663.900	89.967.500	93.362.000	89.540.650
2. Pembelian Bahan Baku	508.663.900	632.016.600	905.076.000	1.339.179.780	1.247.337.450
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	611.993.900	720.680.500	995.043.500	1.432.541.780	1.336.878.100
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	88.633.900	89.967.500	93.362.000	89.540.650	89.047.100
Total Pemakaian Bahan Baku	523.360.000	630.713.000	901.681.500	1.343.001.130	1.247.831.000
B. Biaya Upah Pekerja Langsung	240.000.000	264.000.000	276.000.000	288.000.000	288.000.000
C. Biaya Overhead Pabrik	95.251.000	103.500.800	116.522.200	153.482.600	146.155.400
D. Harga Pokok Produksi (A+B+C)	858.611.000	998.213.800	1.294.203.700	1.784.483.730	1.681.986.400
1. Persediaan Awal Barang Jadi	123.668.000	119.868.000	103.436.400	88.683.000	63.836.000
2. Barang Jadi Siap dijual	982.279.000	1.118.081.800	1.397.640.100	1.784.483.730	1.745.822.400
3. Persediaan Akhir Barang jadi	119.868.000	103.436.400	88.683.000	63.836.000	68.131.000
Harga Pokok Penjualan	862.411.000	1.014.645.400	1.308.957.100	1.720.647.730	1.677.691.400

Sumber : data diolah

Tabel 4.10 Laporan Laba Rugi CV. SAKANA INDO PRIMA Tahun 2011-2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
1	Penjualan	1.179.970.000	1.358.672.000	1.669.089.000	2.376.899.500	2.270.179.000
2	(Harga Pokok Penjualan)	862.411.000	1.014.645.400	1.308.957.100	1.720.647.730	1.677.691.400
	a. Laba Kotor (1-2)	317.559.000	344.026.600	360.131.900	656.251.770	592.487.600
3	Biaya Usaha :					
	Biaya Pemasaran	8.972.000	8.892.000	8.822.000	9.190.000	9.110.000
	Biaya Gaji Tenaga Kerja kantor	90.000.000	97.200.000	100.800.000	108.000.000	108.000.000
	Biaya pemeliharaan	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
	Biaya Penyusutan	48.520.875	48.520.875	48.520.875	48.520.875	48.520.875
	b. Jumlah Biaya Usaha	149.992.875	157.112.875	160.642.875	168.210.875	168.130.875
	c. Biaya Bunga	-	-	-	-	
4	Laba Sebelum Pajak (a-(b+c))	167.566.125	186.913.725	199.489.025	488.040.895	424.356.725

5	Pajak (10%)	16.129.525	18.064.285	19.321.815	48.177.002	41.808.585
6	Laba setelah Pajak (EAT)	151.436.600	168.849.440	180.167.210	439.863.893	382.548.140

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4.11 Laporan Perubahan Modal CV.SAKANA INDO PRIMA Tahun 2011-2015

Tahun 2011	
Modal Awal Periode	Rp 1.775.408.950
Laba Setelah	
Pajak	Rp151.436.600
Prive	<u>Rp 30.000.000</u>
Pertambahan Modal	Rp 121.436.600
Modal Akhir Periode	<u>Rp 1.896.845.550</u>

Sumber : Pengolahan Data

Tahun 2012	
Modal Awal Periode	Rp 1.896.845.550
Laba Setelah	
Pajak	Rp168.849.440
Prive	<u>Rp 21.368.875</u>
Pertambahan Modal	Rp 147.480.565
Modal Akhir Periode	<u>Rp 2.044.326.115</u>

Sumber : Pengolahan Data

Tahun 2013	
Modal Awal Periode	Rp 2.044.326.115
Laba Setelah	
Pajak	Rp180.167.210
Prive	Rp 17.629.775
Pertambahan Modal	Rp 162.537.435
Modal Akhir Periode	<u>Rp 2.206.863.550</u>

Sumber : Pengolahan Data

Tahun 2014	
Modal Awal Periode	Rp 2.206.863.550
Laba Setelah	
Pajak	Rp439.863.893
Prive	<u>Rp 34.939.225</u>
Pertambahan Modal	Rp 404.924.668
Modal Akhir Periode	<u>Rp 2.611.788.218</u>

Sumber : Pengolahan Data

Tahun 2015	
Modal Awal Periode	Rp 2.611.788.218
Laba Setelah Pajak	Rp382.548.140
Prive	<u>Rp 2.469.425</u>
Pertambahan Modal	Rp 380.078.715
Modal Akhir Periode	<u>Rp 2.991.866.933</u>

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4.12 Laporan Neraca CV. SAKANA INDO PRIMA Tahun 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun
		2011 (Rp)
1	Aktiva	
	Aktiva Lancar	
	Kas	201.029.525
	Piutang	
	Persediaan Bahan Baku	88.633.900
	persediaan brg jadi	119.868.000
	Jumlah Aktiva Lancar	409.531.425
	Aktiva Tetap	
	Peralatan	54.960.000
	Mesin	148.300.000
	Inventaris	67.575.000
	Kendaraan	25.000.000
	Tanah dan Bangunan	<u>1.240.000.000</u>
	Subtotal	1.535.835.000
	(Akumulasi Penyusutan)	48.520.875
	Jumlah Aktiva Tetap	1.487.314.125
	Jumlah Aktiva	<u>1.896.845.550</u>

2	Pasiva	
	Hutang Lancar	-
	Hutang Bank	-
	Jumlah Hutang	
	Modal Akhir Cv.Sakana Indo Prima	<u>1.896.845.550</u>
	Jumlah Pasiva	<u>1.896.845.550</u>

Sumber : Pengolahan Data

No.	Keterangan	Tahun
		2012 (Rp)
1	Aktiva	
	Aktiva Lancar	
	Kas	363.608.090
	Piutang	-
	Persediaan Bahan Baku	89.967.500
	persediaan brg jadi	103.436.400
	Jumlah Aktiva Lancar	557.011.990
	Aktiva Tetap	
	Peralatan	54.960.000
	Mesin	148.300.000
	Inventaris	67.575.000
	Kendaraan	25.000.000
	Tanah dan Bangunan	<u>1.240.000.000</u>
	Subtotal	1.535.835.000
	(Akumulasi Penyusutan)	48.520.875
	Jumlah Aktiva Tetap	1.487.314.125
	Jumlah Aktiva	<u>2.044.326.115</u>
2	Pasiva	
	Hutang Lancar	-
	Hutang Bank	-
	Jumlah Hutang	
	Modal Akhir Cv.Sakana Indo Prima	2.044.326.115
	Jumlah Pasiva	<u>2.044.326.115</u>

Sumber : Pengolahan Data

No.	Keterangan	Tahun
		2013 (Rp)
1	Aktiva	
	Aktiva Lancar	
	Kas	537.504.425
	Piutang	-
	Persediaan Bahan Baku	93.362.000
	persediaan brg jadi	88.683.000
	Jumlah Aktiva Lancar	719.549.425
	Aktiva Tetap	
	Peralatan	54.960.000
	Mesin	148.300.000
	Inventaris	67.575.000
	Kendaraan	25.000.000
	Tanah dan Bangunan	<u>1.240.000.000</u>
	Subtotal	1.535.835.000
	(Akumulasi Penyusutan)	48.520.875
	Jumlah Aktiva Tetap	1.487.314.125
	Jumlah Aktiva	<u>2.206.863.550</u>
2	Pasiva	
	Hutang Lancar	-
	Hutang Bank	-
	Jumlah Hutang	
	Modal Akhir Cv.Sakana Indo Prima	<u>2.206.863.550</u>
	Jumlah Pasiva	<u>2.206.863.550</u>

Sumber : Pengolahan Data

No.	Keterangan	Tahun
		2014 (Rp)
1	Aktiva	
	Aktiva Lancar	
	Kas	971.097.443
	Piutang	-
	Persediaan Bahan Baku	89.540.650
	persediaan brg jadi	63.836.000

No.	Keterangan	Tahun
		2014 (Rp)
	Jumlah Aktiva Lancar	1.124.474.093
	Aktiva Tetap	
	Peralatan	54.960.000
	Mesin	148.300.000
	Inventaris	67.575.000
	Kendaraan	25.000.000
	Tanah dan Bangunan	<u>1.240.000.000</u>
	Subtotal	1.535.835.000
	(Akumulasi Penyusutan)	48.520.875
	Jumlah Aktiva Tetap	1.487.314.125
	Jumlah Aktiva	<u>2.611.788.218</u>
2	Pasiva	
	Hutang Lancar	-
	Hutang Bank	-
	Jumlah Hutang	
	Modal Akhir Cv.Sakana Indo Prima	<u>2.611.788.218</u>
	Jumlah Pasiva	<u>2.611.788.218</u>

Sumber : Pengolahan Data

No.	Keterangan	Tahun
		2015 (Rp)
1	Aktiva	
	Aktiva Lancar	
	Kas	1.347.374.708
	Piutang	-
	Persediaan Bahan Baku	89.047.100
	persediaan brg jadi	68.131.000
	Jumlah Aktiva Lancar	1.504.552.808
	Aktiva Tetap	
	Peralatan	54.960.000
	Mesin	148.300.000
	Inventaris	67.575.000
	Kendaraan	25.000.000

	Tanah dan Bangunan	1.240.000.000
	Subtotal	1.535.835.000
	(Akumulasi Penyusutan)	48.520.875
	Jumlah Aktiva Tetap	1.487.314.125
	Jumlah Aktiva	2.991.866.933
2	Pasiva	
	Hutang Lancar	-
	Hutang Bank	-
	Jumlah Hutang	
	Modal Akhir Cv.Sakana Indo Prima	2.991.866.933
	Jumlah Pasiva	2.991.866.933

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4.13 Laporan Arus Kas CV.SAKANA INDO PRIMA Tahun 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
1	Arus Kas Masuk					
	- Bakso Super	391.210.000	511.502.000	682.689.000	936.339.500	873.487.000
	- Otak-Otak Panjang	788.760.000	847.170.000	986.400.000	1.440.560.000	1.396.692.000
	Total Arus Kas Masuk	1.179.970.000	1.358.672.000	1.669.089.000	2.376.899.500	2.270.179.000
2	Arus Kas Keluar					
	- Harga Pokok Penjualan	862.411.000	1.014.645.400	1.308.957.100	1.720.6477.30	1.677.691.400
	- Biaya Usaha	156.263.750	163.383.750	166.913.750	174.481.750	174.401.750
	- Pajak	16.129.525	18.064.285	19.321.815	48.177.002	41.808.585
	Total Arus Kas Keluar	1.034.804.275	1.196.093.435	1.495.192.665	1.943.306.482	1.893.901.735
3	Selisih Kas	145.165.725	162.578.565	173.896.335	433.593.018	376.277.265
4	Selisih Kas Awal	55.863.800	201.029.525	363.608.090	537.504.425	971.097.443
	Saldo Kas Akhir	201.029.525	363.608.090	537.504.425	971.097.443	1.347.374.708

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4.14 Data Perusahaan 2011-2015

Penjualan bungkus		
Tahun	Bakso Super	Otak-Otak Panjang
2011	26.980	87.640
2012	35.276	94.130
2013	47.082	109.600
2014	60.409	130.960
2015	56.354	126.972

Harga Produk		
Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)
2011	14.500	9.000
2012	14.500	9.000
2013	14.500	9.000
2014	15.500	11.000
2015	15.500	11.000

Biaya Bahan Baku Langsung			Biaya Bahan Penolong		
Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)	Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)
2011	496.000.000	140.600.000	2011	11.476.000	21.537.000
2012	106.560.000	158.489.000	2012	14.721.310	27.794.540
2013	140.403.000	163.638.000	2013	21.792.250	35.566.450
2014	145.209.000	178.350.800	2014	31.176.000	52.094.000
2015	148.200.000	172.304.000	2015	21.862.550	35.176.000

Biaya Packaging		
Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)
2011	8.094.000	26.292.000
2012	10.582.800	28.239.000
2013	14.124.600	32.880.000
2014	24.163.600	52.384.000
2015	22.541.600	50.788.800

Biaya Pemeliharaan		
Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)
2011	1.250.000	1.250.000
2012	1.250.000	1.250.000
2013	1.250.000	1.250.000
2014	1.250.000	1.250.000
2015	1.250.000	1.250.000

Biaya Penyusutan Bangunan	
Tahun	Rp
2011	38.000.000
2012	38.000.000
2013	38.000.000
2014	38.000.000
2015	38.000.000

Biaya Penyusutan Kendaraan	
Tahun	Rp
2011	3.750.000
2012	3.750.000
2013	3.750.000
2014	3.750.000
2015	3.750.000

Biaya Penyusutan Alat	
Tahun	Rp
2011	5.081.500
2012	5.081.500
2013	5.081.500
2014	5.081.500
2015	5.081.500

Biaya Peny. Inventaris kantor	
Tahun	Bakso Super (Rp)
2011	1.689.375
2012	1.689.375
2013	1.689.375
2014	1.689.375
2015	1.689.375

Biaya Listrik			
Tahun	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)	Abodemen (Rp)
2011	26.230.500	29.314.500	2.820.000
2012	27.274.000	31.845.000	3.060.000
2013	30.013.538	33.685.462	3.318.000
2014	33.053.000	37.638.000	3.744.000
2015	31.980.000	34.945.000	3.396.000

*Tabel 4.15 Anggaran Data 2016
Menggunakan Metode Moment*

		Penjualan	
		Bakso Super	Otak-Otak Panjang
		70.384 bungkus	144.507 bungkus
Harga Produk			
Bakso Super	Otak-Otak Panjang		
Rp 15.950	Rp 11.600		

Biaya Bahan Penolong	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang
Rp 31.373.959	Rp 59.190.779

Biaya Bahan Baku	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang
Rp 614.628.001	Rp 886.213.894

Biaya Packaging	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang
Rp 28.644.120	Rp 60.058.340

Biaya Tenaga Kerja Langsung	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang
Rp 131.520.000	Rp 184.320.000

Biaya Pemeliharaan	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang

Rp 1.250.000	Rp 1.250.000
--------------	--------------

Biaya operasi kendaraan	
Bakso Super	Otak-Otak Panjang
Rp 1.390.200	Rp 2.323.000

Biaya Tenaga Kerja Kantor	Rp 114.840.000
---------------------------	----------------

Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 40.000.000
---------------------------	---------------

Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 1.250.000
----------------------------	--------------

Biaya Penyusutan Alat	Rp 10.163.000
-----------------------	---------------

Biaya Promosi	Rp 4.536.000
---------------	--------------

Biaya Inventaris Kantor	Rp 3.378.750
-------------------------	--------------

Biaya Listrik		
Bakso Super	Otak-Otak Panjang	Abodemen
Rp 41.804.808	Rp 50.065.992	Rp 4.552.800

Tabel 4.16 Biaya-Biaya

Biaya-biaya	Jumlah (Rp)	Bakso Super (Rp)	Otak-Otak Panjang (Rp)
Biaya bahan baku	1.500.841.895	614.628.001	886.213.894
Biaya bahan penolong	90.564.738	31.373.959	59.190.779
Biaya tenaga kerja langsung	315.840.000	131.520.000	184.320.000
Biaya tenaga kerja kantor	114.840.000		
Biaya pemeliharaan	2.500.000	1.250.000	1.250.000
Biaya packaging	88.702.460	28.644.120	60.058.340
Biaya operasi kendaraan	3.713.600	1.390.000	2.323.400
Biaya promosi	4.536.000		
Biaya penyusutan bangunan	38.000.000		
Biaya penyusutan kendaraan	3.750.000		

Biaya penyusutan alat	5.081.500		
Biaya peny. inventaris kantor	1.689.375		
Biaya listrik	96.423.600	41.804.808	50.065.992

**KLASIFIKASI
Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

CV. SAKANA INDO PRIMA

Biaya tetap

Uraian	Biaya tetap (Rp)
Biaya tenaga kerja kantor	114,840,000
Biaya promosi	4.536.000
Biaya penyusutan kendaraan	3.750.000
Biaya peny. Inventaris kantor	1.689.375
Biaya penyusutan bangunan	38.000.000
Biaya penyusutan alat	5.081.500
Biaya listrik	4,552,800
Total	172.449.675

Table 4.17 biaya tetap

Biaya variabel

Uraian	Produk Bakso Super (Rp)	Produk Otak- otak Panjang (Rp)
Biaya bahan baku	614.628.001	886.213.894
Biaya bahan penolong	31.373.959	59.190.779
Biaya tenaga kerja langsung	131.520.000	184.320.000
Biaya packaging	28.644.120	60.058.340
Biaya pemeliharaan alat	1.250.000	1.250.000
Biaya operasi kendaraan	1.390.200	2.323.400
Biaya listrik	41.804.808	50.065.992
Total	850.611.088	1.243.422.405

Table 4.18 biaya variabel

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Data

Uraian	Produk bakso super	Produk otak-otak panjang	Total
Penjualan Produk Per Tahun (bungkus)	70.384	144.507	
Harga Jual Produk Per bungkus (Pi)	Rp 15.950	Rp 11.600	
Penjualan Produk Per Tahun (Rupiah)	Rp1.122.624.800	Rp1.676.281.200	Rp 2.798.906.000
Biaya Tetap Per Tahun			Rp 172.449.675
Biaya Variabel Per Tahun	Rp 850.611.088	Rp1.243.422.405	Rp 2.094.033.493

Biaya Variabel Per Unit :	Vi
Produk Bakso Super	Rp 12.085
Produk Otak-Otal Panjang	Rp 8.605

Tabel 5.1 : Biaya variabel per unit

5.1.1. Menghitung *Break Even Point* Multi Produk

Rumus BEP Multi Produk :

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

Rumus BEP unit :

$$BEP\ unit\ (i) = \frac{Wi \times BEP\ rupiah}{Pi}$$

Keterangan :

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga per unit

FC = Biaya tetap

W = Presentase setiap produk dari total penjualan

i = Masing – masing Produk

BEP *rupiah* = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP *unit* = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

Produk	Pi (Rp)	VCi	VCi/Pi	1- (VCi/Pi)	Penjualan (Rp)	Wi	1- (VCi/Pi)Wi
Bakso super	15.950	12.085	0,75768025	0,24231975	1.122.624.800	0,40109414	0,09719303
Otak-otak panjang	11.600	8.605	0,74181034	0,25818966	1.676.281.200	0,59890586	0,1546313
JUMLAH					2.798.906.000	1	0,25404551

Tabel 5.2 : Data diolah

5.1.1.1. Menghitung BEP Rupiah

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

Diketahui :

$$FC = Rp 172.449.675$$

$$\sum [1 - \frac{Vi}{Pi} x Wi] = 0,25404551$$

Jawab :

$$BEP Rp = \frac{Rp 172.449.675}{0,25404551}$$

$$BEP Rp = Rp \underline{678.814.103} \text{ (Total)}$$

5.1.1.2. Menghitung BEP Unit (Bungkus)

a. Menghitung BEP perbungkus Bakso Super

$$BEP \text{ unit } (A) = \frac{WA \times BEP \text{ rupiah}}{Pi}$$

Diketahui :

$$W_{\text{bakso super}} = 0,40109414$$

$$BEP \text{ Rp} = \text{Rp } 678.814.103$$

$$P_{\text{bakso super}} = \text{Rp } 15.950$$

Jawab :

$$BEP \text{ Bakso Super} = \frac{0,40109414 \times \text{Rp } 678.814.103}{\text{Rp } 15.950}$$

$$BEP \text{ Bakso Super} = \frac{\text{Rp } 272.268.359}{\text{Rp } 15.950}$$

$$BEP \text{ Bakso Super} = 17.070 \text{ bungkus}$$

b. Menghitung BEP perbungkus Otak-Otak Panjang

$$BEP \text{ unit } (B) = \frac{WB \times BEP \text{ rupiah}}{Pi}$$

Diketahui :

Wotak-otak panjang = 0,59890586

BEP Rp = Rp 678.814.103

Potak-otak panjang = Rp 11.600

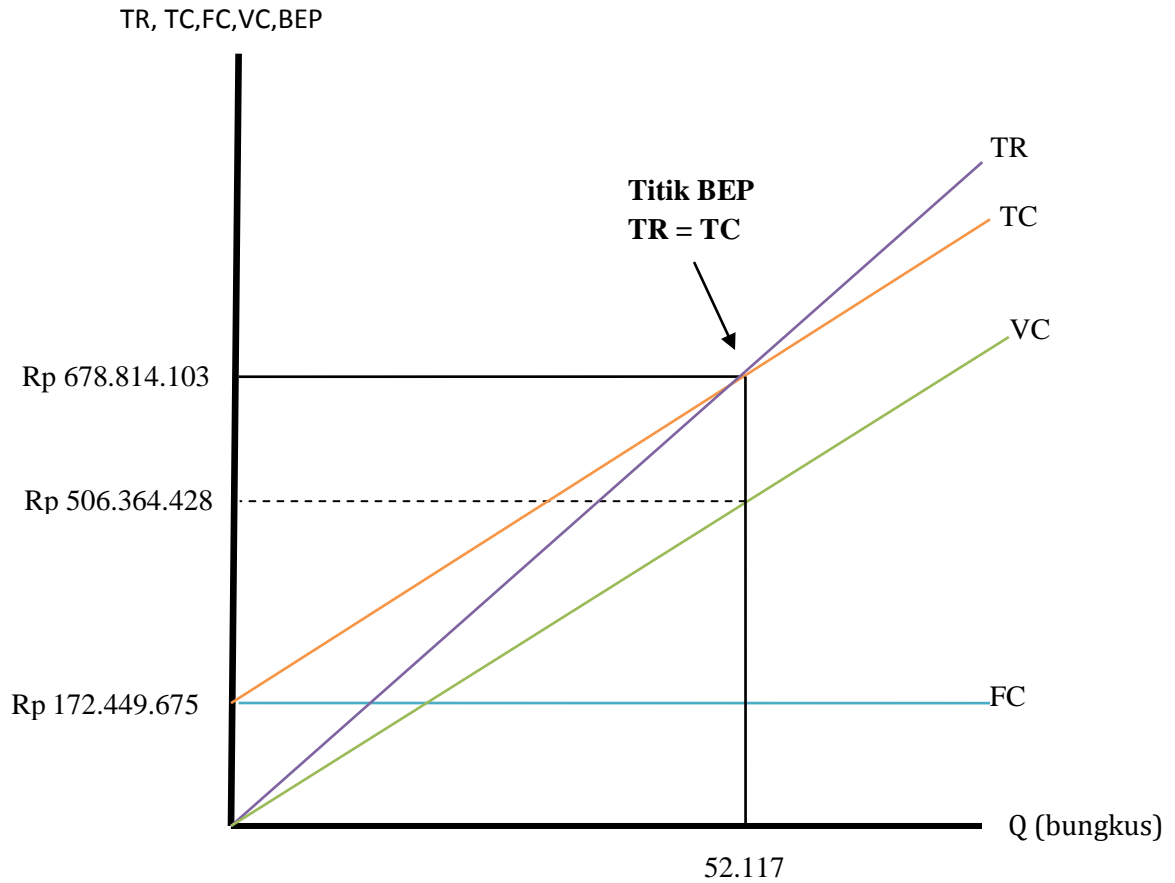
Jawab :

$$BEP \text{ Otak} - \text{ Otak Panjang} = \frac{0,59890586 \times \text{Rp } 678.814.103}{\text{Rp } 11.600}$$

$$BEP \text{ Otak} - \text{ Otak Panjang} = \frac{\text{Rp } 406.545.744}{\text{Rp } 11.600}$$

$$BEP \text{ Otak-Otak Panjang} = 35.047 \text{ bungkus}$$

Gambar 5.1 Grafik BEP Bakso Super dan Otak-otak Panjang



Ket: 52.117 bungkus terdiri dari : - 17.070 bungkus Bakso Super, dengan biaya variabel Rp 272.268.359
 - 35.047 bungkus Otak-otak Panjang dengan biaya variabel Rp 406.545.744

5.1.2. Menghitung Metode Penentuan Penjualan Minimal

Rumus :

$$\text{Penjualan Minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Vci}}{\text{S}}}$$

Keterangan :

- FC : Biaya Tetap Pertahun.
 Keuntungan : Keuntungan yang di tetapkan.
 Vci : Biaya Variabel Produk i Pertahun.
 S : Hasil Penjualan Keseluruhan Pertahun.

Penjualan Minimal (dalam Rupiah) : Besarnya Penjualan Minimal yang harus dicapai pada satuan rupiah.

Uraian	Produk bakso super	Produk otak-otak panjang	Total
Penjualan Produk Per Tahun (bungkus)	70.384	144.507	
Harga Jual Produk Per bungkus (Pi)	15.950	11.600	
Penjualan Produk Per Tahun (Rupiah)	1.122.624.800	1.676.281.200	2.798.906.000
Biaya Tetap Per Tahun (Rupiah)			172.449.675
Biaya Variabel Per Tahun (Rupiah)	850.611.088	1.243.422.405	2.094.033.493

Produk	Pi	Penjualan	Wi
Bakso Super	Rp 15.950	Rp 1.122.624.800	0,40109414
Otak-Otak Panjang	Rp 11.600	Rp 1.676.281.200	0,59890586
		Rp 2.798.906.000	1

Tabel 5.3: Data diolah

5.1.2.1. Menentukan Penjualan Minimal (dalam Rupiah)

$$\text{Penjualan Minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Vci}}{\text{S}}}$$

Diketahui :

$$\text{FC} = \text{Rp } 172.449.675$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp } 564.326.089$$

$$\text{VC Bakso Super} = \text{Rp } 850.611.088$$

$$\text{VC Otak-Otak Panjang} = \text{Rp } 1.243.422.405$$

$$\begin{aligned} \text{VC} &= \text{VC Bakso Super} + \text{VC Otak-Otak Panjang} \\ &= \text{Rp } 850.611.088 + \text{Rp } 1.243.422.405 = \text{Rp } 2.094.033.493 \end{aligned}$$

$$\text{S} = \text{Rp } 2.798.906.000$$

Jawab :

$$\text{Penjualan Minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 172.449.675 + \text{Rp } 564.326.089}{1 - \frac{\text{Rp } 2.094.033.493}{\text{Rp } 2.798.906.000}}$$

$$\text{Penjualan Minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 736.775.764}{1 - 0,748161422}$$

$$\text{Penjualan Minimal (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 736.775.764}{0,251838578}$$

$$\text{Penjualan Minimal dalam Rupiah} = \text{Rp } 2.925.587.374$$

5.1.2.1.1. Menentukan Kontribusi Penjualan Minimal Produk Bakso Super dan Produk Otak-Otak Panjang (dalam Rupiah)

Kontribusi Penjualan Produk i = Penjualan Minimal (dalam Rupiah) x W_i

Keterangan :

Kontribusi Penjualan Produk i = Besarnya Penjualan Produk i yang harus dicapai pada satuan rupiah

Penjualan Minimal (dalam Rupiah) = Besarnya Penjualan Minimal yang harus dicapai pada satuan rupiah

W_i = Presentase setiap produk dari total Penjualan

1. Kontribusi Penjualan Minimal Produk Bakso Super (dalam Rupiah)

Diketahui :

Penjualan Minimal (dalam Rupiah) = Rp 2.925.587.374

$W_{\text{bakso super}}$ = 0,40109414

Jawab :

Kontribusi Penjualan Minimal Produk Bakso Super

= Rp 2.925.587.374 x 0,40109414 = Rp 1.173.435.952

2. Kontribusi Penjualan Minimal Produk Otak-Otak Panjang (dalam Rupiah)

Diketahui :

Penjualan Minimal (dalam Rupiah) = Rp 2.925.587.374

Wotak-otak panjang = 0,59890586

Jawab :

Kontribusi Penjualan Minimal Produk Otak-Otak Panjang

= Rp 2.925.587.374 x 0,59890586 = Rp 1.752.151.422

5.1.2.1.2. Menentukan Kapasitas Penjualan Minimal Bakso Super dan Otak-Otak Panjang

Kapasitas Penjualan Minimal Produk i

$$= \frac{\text{Kontribusi Penjualan Minimal Produk i}}{P_i}$$

Keterangan :

Kapasitas Penjualan Minimal Produk i = Besarnya kapasitas Penjualan Minimal produk i yang harus dicapai pada satuan Unit.

Kontribusi Penjualan Minimal Produk i = Besarnya Penjualan Produk i yang harus dicapai pada satuan Rupiah.

P_i = Harga per unit per produk

1. Kapasitas Penjualan Minimal Produk Bakso Super

Diketahui :

Kontribusi Penjualan Minimal Produk Bakso Super = Rp 1.173.435.952

Pi = Rp 15.950

Jawab :

$$\text{Kapasitas Penjualan Minimal Produk Bakso Super} = \frac{\text{Rp } 1.173.435.952}{\text{Rp } 15.950}$$

Kapasitas Penjualan Minimal Produk Bakso Super = 73.570 bungkus

2. Kapasitas Penjualan Minimal Produk Otak-Otak Panjang

Diketahui :

Kontribusi Penjualan Minimal Produk Otak-Otak Panjang = Rp 1.752.151.422

Pi = Rp 11.600

Jawab :

$$\text{Kapasitas Penjualan Minimal Produk Otak – Otak Panjang} = \frac{\text{Rp } 1.752.151.422}{\text{Rp } 11.600}$$

Kapasitas Penjualan Minimal Produk Otak – Otak Panjang = 151.047 bungkus

5.1.3. Menghitung *Margin Of Safety* (Batas Keamanan)

Rumus :

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

Keterangan :

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

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

Penjualan Tingkat BEP = Titik impas dalam satuan Rupiah

Diketahui :

Penjualan yang direncanakan = Rp 2.925.587.374

Penjualan Tingkat BEP = Rp 678.814.103

Jawab :

$$\textit{Margin Of Safety} = \frac{\text{Rp 2.925.587.374} - \text{Rp 678.814.103}}{\text{Rp 2.925.587.374}} \times 100\%$$

$$\textit{Margin Of Safety} = \frac{\text{Rp 2.246.773.271}}{\text{Rp 2.925.587.374}} \times 100\%$$

$$\textit{Margin Of Safety} = 0,767973396 \times 100\%$$

$$\textit{Margin Of Safety} = 76.80 \%$$

5.2 Pembahasan

Berdasarkan penghitungan *Break Even Point* menggunakan data perusahaan tahun 2016 diketahui titik impas dimana $TR = TC$ berada pada titik penjualan produk Bakso Super = 17.070 bungkus dan Produk otak-otak panjang = 35.047 bungkus dengan Biaya Total dan Pendapatan Total sebesar Rp 678.814.103.

Dari perhitungan *Break Even Point* tersebut dapat digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan metode penentuan penjualan minimal dengan hasil perhitungan sebagai berikut, untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 564.326.089 perusahaan harus memproduksi dan menjual Produk bakso super sebanyak 73.570 bungkus dan produk otak-otak panjang sebanyak 151.047 bungkus, dengan pendapatan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 2.925.587.374 yang terdiri dari kontribusi penjualan Produk bakso super : Rp 1.173.435.952 dan penjualan Produk otak-otak panjang : Rp 1.752.151.422 dan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 2.279.737.180.

Margin of Safety atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 76,80 % dari penjualan yang di rencanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang di capai tidak boleh turun sebanyak Rp 2.279.737.180 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 2.925.587.374 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

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

1. Dari perhitungan pada Bab V dapat diketahui *Break Even Point* dimana $TR = TC$ untuk Tahun 2016 dicapai pada titik Biaya Total = Pendapatan Total sebesar Rp 678.814.103 , yang terdiri dari produk bakso super sebanyak 17.070 bungkus (Rp 272.268.359) dan produk otak-otak panjang sebanyak 35.047 bungkus (Rp 406.545.744).
2. Dari perhitungan *Break Even Point* tersebut dapat digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan metode penjualan minimal. Untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 564.326.089 pada tahun 2017 perusahaan harus memproduksi dan menjual Produk Bakso Super sebanyak = 73.570 bungkus dan Produk Otak-Otak Panjang sebanyak 151.047 bungkus, dengan pendapatan total yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp 2.925.587.374 yang terdiri dari kontribusi penjualan Produk bakso super : Rp 1.173.435.952 dan penjualan Produk otak-otak panjang : Rp 1.752.151.422.
3. *Margin of safety* atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 76,80 % dari penjualan yang di rencanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang di capai tidak boleh turun sebanyak Rp 2.279.737.180 dari penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 2.925.587.374 agar perusahaan tidak mengalami kerugian. sebesar agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

6.2. Saran

Saran yang diberikan oleh penulis kepada perusahaan adalah sebagai berikut :

- Perusahaan hendaknya melakukan perhitungan *Break Even Point* dengan tepat, dimana biaya – biaya yang ada dalam perusahaan digolongkan kedalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel terlebih dahulu secara akurat.
- Pemilik Perusahaan CV Sakana Indo Prima hendaknya tetap melakukan analisa *Break Even Point* untuk Perencanaan Produksi untuk tahun yang akan datang, terbukti bahwa analisa *Break Even Point* yang tepat akan bermanfaat dalam pencapaian efektifitas Produksi.
- Perusahaan hendaknya melakukan perhitungan *Margin Of Safety* agar perusahaan dapat menentukan seberapa batas aman penurunan penjualan produk untuk tahun yang ditentukan.
- Berdasarkan analisis yang telah dibuat, penulis menyarankan acuan perencanaan produksi untuk tahun 2017 untuk CV Sakana Indo Prima sebagai berikut :

Produk	Rencana Produksi (unit)	Budget Produksi (Rp)
A	73.570 bungkus	VC A= Rp 889.093.450
B	151.047 bungkus	VC B = Rp1218194055 FC = Rp 172.449.675
Budget Produksi		Rp 2.279.737.180

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

1. Produk A = 73.570 bungkus : 12 Bulan = 6.131 bungkus / Bulan
2. Produk B = 151.047 bungkus : 12 Bulan = 12.587 bungkus / Bulan

DAFTAR PUSTAKA

- Deitiana, Tita. 2011. Manajemen Operasional Strategi dan Analisis (Services dan Manufaktur). Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hery. 2012. Mengenal dan Memahami Laporan Keuangan. CAPS, Jakarta.
- Jumingan. 2006. Analisis Laporan Keuangan. Bumi Aksara, Jakarta.
- Munawar. Analisis Laporan Keuangan.Liberty, Yogyakarta.
- Carter K. Akuntansi Biaya.Salemba Empat, Jakarta
- Matz, Adolph. F, Milton. H, Lawrence. 1992. Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian. Edisi Kesembilan Jilid 2. Erlangga, Jakarta.
- Matz, Adolph. F, Milton. H, Lawrence. 1993. Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian. Edisi Kesembilan Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Riyanto, Bambang.. Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE-YOGYAKARTA, Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. Edisi 4. Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE-YOGYAKARTA, Yogyakarta.
- Sanusi, Anwar. 2011. Metodologi Penelitian Bisnis. Salemba Empat, Jakarta.
- Undang-undang Tentang Pajak Penghasilan
- Adisaputro Gunawan, Asri Marwan. 2010. Anggaran Perusahaan. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta.
- Carl S Warren, dkk. 2014. Pengantar Akuntansi. Salemba Empat. Jakarta.

LAMPIRAN