



**ANALISIS TERHADAP MODEL
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI
ROTAN POLIS KUD SIDOJADI WONOMULYO
KAB. POLMAS**



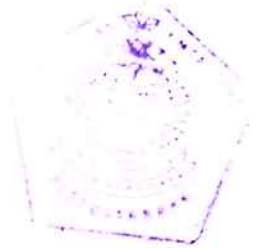
ADI MULYONO

STB/NIRM : 45 96 013 057 / 996 111 041 0126

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45" MAKASSAR**

2001

HALAMAN PENGESAHAN



Judul : Analisis Terhadap Model Perencanaan Laba pada Industri

Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Kab. Polmas

Nama : ADI MULYONO

Stb / Nirm : 45 96 013 057 / 996 111 041 0126

Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Jenjang Studi : S1 (Strata Satu)

Makassar, Juli 2001

Disetujui Oleh,

Pembimbing I

Mardjuni, SE, MSi

Pembimbing II

Miah Said, SE

Mengetahui ,

Dekan Fakultas Ekonomi



Sukmawati, SE, M.Si

Ketua Jurusan Akuntansi

Sumatriani, SE, Ak

HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari/Tanggal : Kamis, 13 September 2001

Skripsi atas nama : **Adi Mulyono**

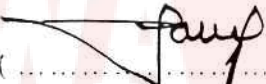
Nomor STB /Nirm : 45-96013-057/9961110410126

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar, untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi.

PANITIA UJIAN SKRIPSI :

Pengawas Umum :

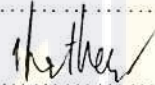
DR. Andi Jaya Sose, SE, MBA
(Rektor Universitas "45")

()

Ketua : Suktiawati Mardjuni, SE, Msi

()

Sekretaris : Rajawati, SE, AK

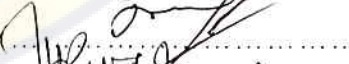
()

Penguji :


1. Drs. Mardjuni, Msi

()

2. Miah Said, SE

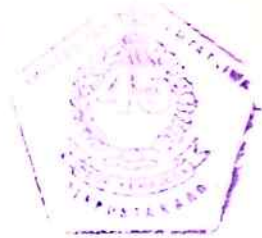
()

3. Darmawati, SE, AK

()

4. Drs. Rusman T, M. Com, AK

()



KATA PENGANTAR

Tiada kata yang lebih pantas selain Puji Syukur kehadiran Ilahi Rabbi yang berkat Rahmat-Nya sehingga penulis yang dengan segala keterbatasan mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini. Pintu untuk menjemput impian yang kerap mewarnai hari-hari penulis selama masa kuliah kini semakin terkuak lebar. Diantara sepeggal keraguan akan segala keterbatasan yang dimiliki penulis akhirnya bisa menyelesaikan tugas akhir yang merupakan syarat untuk meraih gelar Sarjana Strata Satu (S1) dijenjang studi perguruan tinggi. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun setidaknya penulis telah mencoba untuk mengerahkan segenap kemampuan yang dimiliki dengan mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah penulis dapatkan sehingga skripsi ini dapat dirampungkan.

Menyadari segala keterbatasan yang penulis miliki tidak mungkin skripsi ini dirampungkan tanpa bantuan Pihak lain. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Bapak Mardjuni SE, MSi selaku Pembimbing I dan Ibu Miah Said, SE selaku pembimbing II yang dengan segala kemurahan hatinya rela meluangkan waktu, tenaga dan pikiran guna memberikan bimbingan berupa masukan-masukan dan arahan-arahan yang sangat membantu penulis dalam merampungkan skripsi ini. Semoga Allah SWT, senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada beliau.

Selanjutnya ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :



1. Ibu Sukmawati Mardjuni, SE, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Seluruh Stafnya.
2. Ibu Sumatriani, SE, Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi, Ibu Faridah SE, Ak, Ibu Nadirah, SE, Ak, Ibu Rajawati, SE, Ak yang telah banyak memberikan masukan dalam penulisan skripsi ini, serta seluruh dosen-dosen yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
3. Bapak Drs. H. Alibas Lika selaku pimpinan Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo beserta stafnya yang telah banyak membantu penulis selama proses penelitian.
4. Terkhusus buat sahabatku “Awhie and Allu” yang telah menganggapku sebagai saudara sendiri. Tak sedikit pengorbanan yang dilakukan baik materi, waktu, pikiran dan bahkan kebahagiaan mereka guna membantu penulis selama masa kuliah sampai pada perampungan skripsi ini.
5. Sahabat-sahabatku “Majority Crew 96” diantaranya Cimmang, Arman, Lisa, Nila, Rina, Rahim yang telah banyak berkorban untuk penulis.
6. Yti. Nawier, yang telah memberikan warna terindah dalam hari-hariku meski sebatas ilusi namun mampu memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini. *“Biarlah Indahmu tetap mewarnai hidupku”*.
7. Rekan-rekan mahasiswa Akuntansi diantaranya Ilyas, Mu`min, Esti, Ika, Rahma, Ida, Nina, Asma, Hapid, Edwin, Anto, Ucu, Hj. Sri, Indah, Susy, Fatma, Uci, Lia dan lain-lain yang telah banyak membantu penulis.
8. Semua pihak yang telah banyak membantu namun lupa tersebutkan.

Akhirnya skripsi ini penulis persembahkan kepada ayahanda ABD. AZIZ SOMAD dan Ibunda TARWINAH serta Nenekda tercinta yang telah membesarkan dan mendidik penulis serta memberikan bekal baik lahir maupun batin sehingga penulis mampu menjalani studi di Perguruan Tinggi sampai pada penyelesaian skripsi ini. Segalanya telah dikorbankan guna menunjang keberhasilan penulis menggapai cita-cita. Skripsi ini juga tak lupa penulis persembahkan buat saudara-saudaraku Yudhi, Ivan, Ien, Samrah, Ciwank, Aching, Agoes yang telah banyak memberikan pengertian dan kebahagiaan buat penulis walaupun harus mengorbankan kebahagiaan mereka sendiri. Kak Nur dan Wati (atas kasih sayangnya) serta Achokz (atas transportnya) yang tak sedikit pengorbanannya untuk penulis. Inilah hasil dari semua pengorbanan yang telah kalian lakukan dan semoga ini menjadi awal guna mencapai kesuksesan yang penulis cita-citakan semoga skripsi ini merupakan pembuka jalan terang bagi penulis guna menatap hari esok yang penuh aral melintang demi mencapai kesuksesan dalam wujud sebenarnya dalam bentuk pengabdian penulis pada keluarga, sahabat, masyarakat dan negara. Semoga do'a kalian tetap menyertai penulis untuk langkah selanjutnya. Akhir kata semoga skripsi ini dapat menambah wawasan pengetahuan bagi rekan-rekan mahasiswa ataupun sebagai informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Penulis berharap, semoga ketidaksempurnaan skripsi ini dapat dijadikan cambuk atau motivasi bagi rekan-rekan mahasiswa guna mendapatkan hasil yang lebih sempurna.

Makassar , Juli 2001

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LATAR BELAKANG MASALAH	1
1.2 MASALAH POKOK	3
1.3 TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN	3
1.4 HIPOTESIS	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 PENGERTIAN BIAYA	5
2.2 KLASIFIKASI BIAYA	7
2.3 PENGERTIAN TITIK IMPAS (<i>BREAK EVEN POINT</i>)	12
2.4 <i>MARGIN OF SAFETY (MOS)</i>	15
2.5 TEHNIK PENERAPAN ANALISIS <i>BREAK EVEN POINT</i>	17
2.6 FUNGSI DAN TUJUAN PERENCANAAN LABA	21

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 DAERAH PENELITIAN	23
3.2 JENIS DAN SUMBER DATA	23
3.3 METODE PENGUMPULAN DATA.....	23
3.4 METODE ANALISIS.....	24
3.5 KONSEP OPERASIONAL	25

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	27
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	27
4.1.2 Struktur Organisasi.....	29
4.2 KLASIFIKASI BIAYA PADA PERUSAHAAN	32
4.3 ANALISIS PENJUALAN	35
4.4 ANALISIS TITIK IMPAS.....	39
4.5 PENENTUAN <i>MARGIN OF SAFETY</i>	44
4.6 TARGET KEUNTUNGAN MAKSIMAL.....	45
4.7 PERENCANAAN LABA	47

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN	53
5.2 SARAN	54

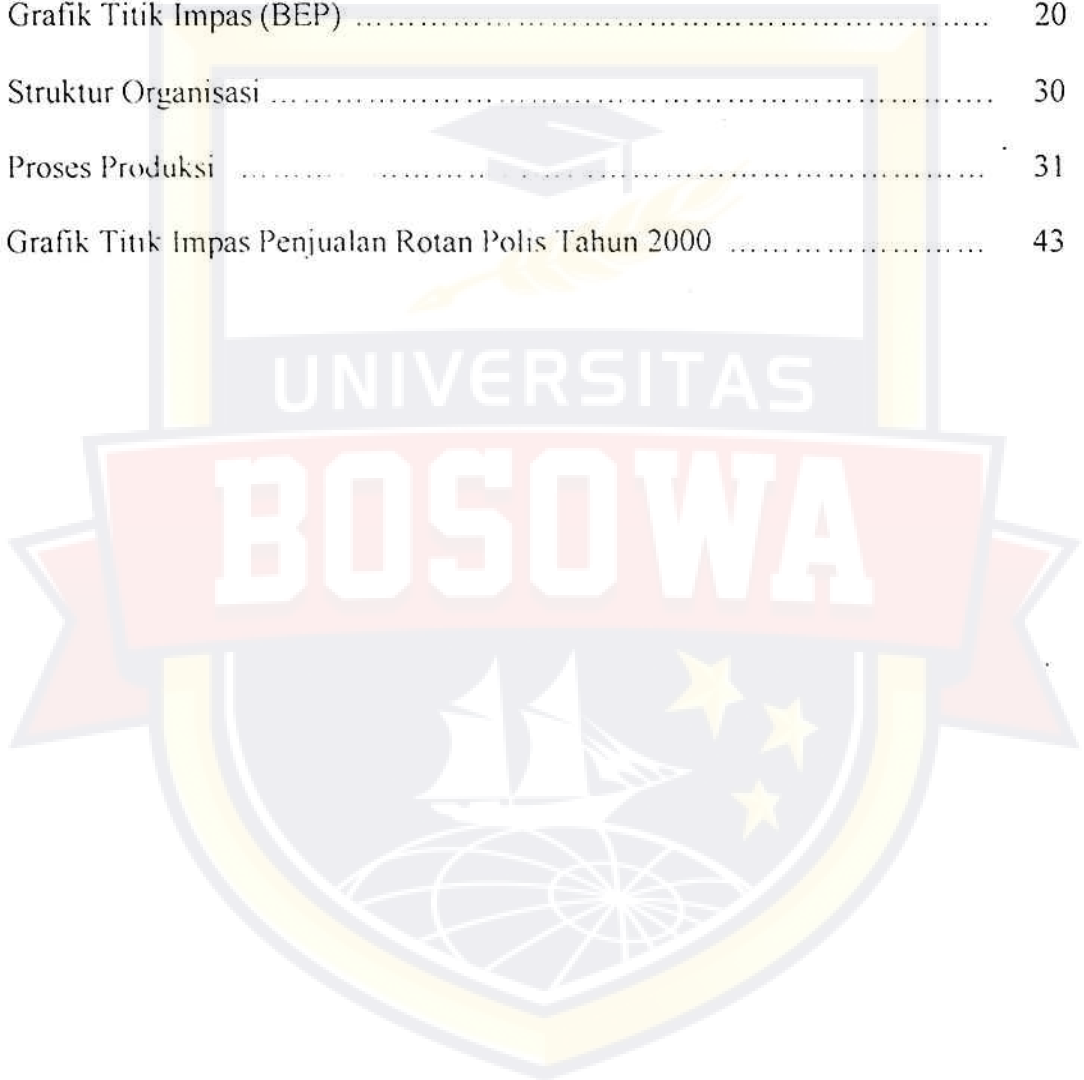
DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

NO.	TEKS	HALAMAN
1.	Klasifikasi Biaya	33
2.	Rincian Biaya Tetap	34
3.	Rincian Biaya Variabel.....	35
4.	Volume Penjualan Rotan Polis Tahun 2000	37
5.	Volume Penjualan Rotan Polis Tahun 2000.....	38
6.	Perhitungan Rugi Laba Penjualan Tahun 2000	38
7.	Penjualan BEP dan Realisasi Penjualan Rotan Polis Tahun 2000.....	42

DAFTAR GAMBAR

NO.	TEKS	HALAMAN
1	Grafik Titik Impas (BEP)	20
2	Struktur Organisasi	30
3	Proses Produksi	31
4	Grafik Titik Impas Penjualan Rotan Polis Tahun 2000	43



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Seiring dengan diberlakukannya UU No. 22 dan UU No. 25 Tahun 1999 tentang otonomi daerah dan perimbangan keuangan antara daerah dengan pusat, masing-masing daerah berlomba untuk meningkatkan pendapatan asli daerahnya. Peranan dunia usaha dalam hal ini memegang andil yang sangat penting. Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif mengharuskan setiap perusahaan untuk meningkatkan usahanya agar dapat bertahan. Dalam usaha mengendalikan perusahaan kearah pencapaian tujuan yang diharapkan yakni pencapaian laba, maka manajemen perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan serta kejelian membuat perencanaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk menyusun perencanaan yang baik, manajemen haruslah mampu melihat kemungkinan dan kesempatan pada waktu yang akan datang.

Industri rotan polis KUD Sidojadi Wonomulyo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan hasil hutan. Dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan, maka perusahaan harus mengoptimalkan labanya. Untuk mencapai laba yang optimal maka perusahaan harus mampu menyusun perencanaan laba yang baik tanpa perencanaan laba yang baik, perusahaan akan kesulitan mendapatkan laba yang memadai dan mengakibatkan perkembangan perusahaan akan terhambat.

Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka salah satu unsur penting yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan adalah biaya. Informasi biaya yang akurat sangat diperlukan untuk menghasilkan suatu perencanaan laba yang baik. Manajemen perusahaan harus memperhatikan sejauhmana hubungan antara biaya-volume dan laba. Ini berkaitan dengan seberapa besar pengaruh hubungan unsur-unsur tersebut mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan. Hubungan antara berapa besar biaya yang dikeluarkan dan berapa besar volume produksi yang dihasilkan sangat menentukan tingkat laba yang dapat dicapai. Hubungan biaya-volume – laba dapat memberikan informasi bagi manajemen perusahaan berupa suatu kerangka analisis dalam merencanakan laba, menentukan harga jual dan volume penjualan. Salah satu alat perencanaan laba yaitu analisis titik Impas (*Break Even*). Titik Impas menunjukkan suatu keadaan dimana perusahaan tidak untung dan juga tidak menderita kerugian. Dengan analisis titik Impas, manajemen dapat menentukan berapa besar penjualan yang harus direalisasikan diatas titik impas agar laba yang diharapkan dapat tercapai.

Industri rotan polis KUD Sidojadi Wonomulyo merupakan perusahaan yang mengolah rotan mentah (berkulit) menjadi rotan polis (halus). Perusahaan ini perlu ditunjang oleh suatu perencanaan laba yang baik agar perusahaan dapat memiliki satu sasaran sehingga laba yang dikehendaki dapat tercapai dan otomatis dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan. Analisis titik impas merupakan salah satu perencanaan laba yang dapat digunakan perusahaan dalam perencanaan labanya.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik mengambil judul :

“Analisis Terhadap Model Perencanaan Laba pada Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo”

1.2 MASALAH POKOK

Dari uraian latar belakang diatas maka yang menjadi masalah pokok :

“Apakah Industri Rotan Polis KUD Sidojadi telah menggunakan formula Titik Impas dalam perencanaan labanya ?”

1.3 TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui berapa besar volume penjualan dan volume produksi pada keadaan Titik Impas
- b. Untuk mengetahui berapa besar laba yang dapat dicapai diatas Titik Impas dari total penjualan perusahaan

2. Kegunaan Penelitian

- a. Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam memilih metode perencanaan laba untuk mencapai laba yang diinginkan perusahaan.
- b. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas “45” Makassar
- c. Sebagai bahan bacaan ataupun informasi bagi rekan-rekan mahasiswa atau pihak-pihak yang membutuhkan.

1.4 HIPOTESIS

Dari latar belakang pokok masalah yang telah diuraikan diatas maka penulis mencoba mengemukakan hasil rumusan Hipotesis sebagai berikut :

“Diduga bahwa perusahaan belum menggunakan formula Titik Impas sebagai metode perencanaan labonya”.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 PENGERTIAN BIAYA

Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan tidak lepas dari unsur biaya dimana untuk mendapatkan berbagai jenis kebutuhan barang atau jasa dalam kegiatannya memerlukan biaya. Untuk mendapat kebutuhan-kebutuhan tersebut diperlukan pengorbanan yang harus dikeluarkan berupa biaya (*cost*) dimana biaya tersebut dinyatakan dalam satuan uang, oleh karena itu biaya secara langsung dapat mempengaruhi kegiatan perusahaan dalam usaha pencapaian tujuan sebab hasil yang telah dicapai turut dipengaruhi oleh besarnya biaya yang telah dikeluarkan.

Biaya dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan sumber ekonomi untuk mendapatkan sumber ekonomi lainnya. Namun biaya dapat diartikan secara berbeda-beda tergantung pengarang buku biaya.

Harnanto (1992, hal 24) mendefinisikan biaya sebagai berikut : “Dalam arti luas biaya (*cost*) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu”.

Sebagai pengorbanan atas sumber-sumber (ekonomi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu, istilah biaya sering dianggap sinonim dengan harga pokok dan beban dari sesuatu atau tujuan tertentu tersebut. Untuk lebih

mudahnya. Pengertian biaya sebagai harga pokok dan sebagai beban. Selanjutnya disebut pengertian biaya dalam arti sempit.

Pengertian biaya yang dikemukakan oleh **Abbas Kartadinata (1994, hal. 24)** yaitu : "Biaya adalah merupakan pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang akan dilakukan atau harus dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu".

Selanjutnya **Ikatan Akuntan Indonesia (1999, hal 12)** mendefinisikan biaya sebagai berikut : "Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal".

Sedangkan pengertian biaya yang dikemukakan oleh **Mulyadi (1992, hal 8)** sebagai berikut : "Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dari defenisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat 4 unsur pokok yaitu .

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
2. Diukur dalam satuan uang.
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi.
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian yang telah dikemukakan oleh para penulis, maka dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi untuk mencapai

tujuan tertentu. Selanjutnya dalam artian sempit biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang secara langsung untuk memperoleh penghasilan dalam periode yang sama dengan terjadinya pengorbanan tersebut.

2.2. KLASIFIKASI BIAYA

Biaya merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan sehingga sangat diperlukan adanya informasi yang lengkap dan akurat tentang biaya untuk dapat menghasilkan informasi biaya yang akurat, maka manajemen perusahaan harus mampu mengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi diperusahaan. Pengklasifikasian biaya sangat dibutuhkan oleh manajemen perusahaan untuk mengetahui berapa besar biaya-biaya yang terjadi dan sejauh mana biaya-biaya tersebut mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan melakukan pengendalian biaya demi tercapainya tujuan perusahaan.

Mulyadi (1992, hal 14) mengemukakan bahwa klasifikasi biaya dapat digolongkan menurut :

1. Obyek pengeluaran.
2. Fungsi pokok dalam perusahaan.
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
5. Jangka waktu manfaatnya.

Untuk lebih jelasnya, maka penggolongan biaya ini akan dijelaskan sebagai berikut :

ad. 1 Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar". Contoh penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut : biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.

ad. 2 Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok :

1. Biaya Produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan ekuipmen biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Menurut Obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan

kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi (*conversion cost*) yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

2. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (sample).

3. Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan, biaya foto copy.

ad.3 Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan :

1. Biaya langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung

langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung departemen adalah semua biaya yang terjadi di dalam departemen tertentu.

2. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Biaya ini tidak mudah diidentifikasikan dengan produk tertentu. Dalam hubungannya dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi di suatu departemen, tetapi manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen.

ad.4 Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

1. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel

3. Biaya *Semifixed*

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

4. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

ad. 5 Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi :

1. Pengeluaran Modal

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi. Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva tetap, untuk promosi besar-besaran, dan pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk. Karena pengeluaran untuk keperluan tersebut biasanya melibatkan jumlah yang besar dan memiliki masa manfaat lebih dari satu tahun, maka pada saat pengeluaran tersebut diperlakukan sebagai pengeluaran modal dan dicatat sebagai harga pokok aktiva. Periode akuntansi yang menikmati manfaat pengeluaran modal tersebut dibebani sebagian

pengeluaran modal tersebut berupa biaya depresiasi, biaya amortisasi atau biaya deplesi.

2. Pengeluaran Pendapatan

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contoh biaya iklan, biaya telex dan biaya tenaga kerja.

2.3 PENGERTIAN TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*)

Analisis titik impas adalah suatu teknik tentang analisis yang menunjukkan keseimbangan antara pendapatan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain bahwa analisis titik impas menunjukkan suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau keadaan perusahaan dimana pendapatannya hanya cukup menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan. Analisis titik impas juga dapat memberikan informasi tentang berapa volume produksi dan volume penjualan yang harus direalisasikan diatas titik impas agar dapat memperoleh laba.

Untuk lebih jelasnya maka berikut ini akan disajikan pengertian mengenai titik impas sebagaimana yang dikemukakan oleh **Bambang Riyanto (1999, hal. 359)** bahwa :

“ Analisis titik impas adalah suatu tehnik analisa untuk mempelajari hubungan biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan – volume kegiatan maka analisa tersebut sering pula disebut “*Cost-Profit-Volume Analysis*” (*C.P.V. Analysis*). Dalam perencanaan keuntungan, analisa *break-even* merupakan “*Profit-Planning Approach*” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*Revenue*)”.

Hansen / Mowen (2000, hal 210) mendefinisikan *Break Even Point* sebagai berikut : “*Break Even Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya yaitu titik dimana laba sama dengan nol”.

Selanjutnya Abdul Halim / Bambang Supomo (1998, hal 50) mengemukakan bahwa :

“Titik impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan kata lain titik impas terjadi pada saat jumlah penghasilan perusahaan sama besar dengan jumlah biaya perusahaan. Berdasarkan hasil analisis titik impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak rugi”.

Lebih lanjut Mulyadi (1993, hal. 230) memberikan pengertian bahwa :

“Titik impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan titik impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya atau apabila konstrbuisi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Analisis titik impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol)”.

Bedasarkan dari beberapa pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa analisis titik impas adalah suatu pendekatan perencanaan laba yang didasarkan atas hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

Dalam mengadakan analisa *break even point*, digunakan asumsi-asumsi dasar seperti yang dikemukakan oleh **Bambang Riyanto (1999, hal 360)** yaitu :

- a. Biaya didalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi / penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel perunitnya adalah tetap sama
- c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi / penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap perunitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- d. Harga jual perunit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "sales mix" nya tetap konstan.

Perencanaan laba dengan menggunakan analisis titik impas memakai anggapan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba dan BEP adalah tetap (konstan) seperti biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan volume penjualan.

Berikut akan diuraikan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap laba dan BEP

1. Perubahan Biaya Tetap

Jika biaya tetap meningkat sedangkan faktor lain konstan maka akan menyebabkan posisi BEP meningkat sehingga laba yang diperoleh akan menurun

2. Perubahan Biaya Variabel

Jika biaya variabel meningkat sedang faktor lain konstan maka posisi BEP akan meningkat sehingga akan mengurangi laba.

3. Perubahan Harga Jual

Jika harga jual meningkat sedang faktor lain konstan maka posisi BEP akan berkurang dan ini akan menyebabkan laba meningkat.

4. Perubahan Volume Penjualan

Jika volume penjualan meningkat sedang faktor lain konstan maka laba akan meningkat. Dan jika volume penjualan menurun dari jumlah yang direncanakan maka posisi BEP akan meningkat sedangkan laba akan menurun.

2.4. MARGIN OF SAFETY (MOS)

Margin Of Safety merupakan alat yang dapat memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan yang dianggarkan (direncanakan), boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Menurut Slamet Sugiri (1994, hal 124) yaitu : "*Margin of Safety* adalah unit yang dijual atau diharapkan akan dijual diatas titik impas".

Selanjutnya Bambang Riyanto (1999, 366) mengemukakan bahwa :

"*Margin of safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau di budgetkan dengan penjualan pada break even. Dengan demikian maka Margin of Safety adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut, perusahaan akan menderita kerugian"



Hansen / Mowen (2000, hal. 233) mendefinisikan Margin of Safety sebagai

berikut :

“*Margin of Safety* adalah unit yang dijual atau diharapkan dijual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan diterima yang melebihi volume titik impas”

Lebih lanjut Abdul Halim / Bambang Supomo (1998, hal 57) memberikan pengertian yaitu :

“*Margin of Safety* adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan. Margin keamanan memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualannya agar perusahaan tidak menderita rugi. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar margin keamanan agar perusahaan tidak rugi”.

Dari defenisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *Margin of Safety* merupakan bats jarak dimana kalau penjualan berkurang melampaui batas tersebut. Perusahaan akan menderita rugi. Jadi Margin of Safety berfungsi sebagai alat untuk berhati-hati dalam menghindari kerugian.

Besarnya Margin of Safety (MOS) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{MOS} = \frac{\text{Sales Budget} - \text{Sales BEP}}{\text{Sales Budget}} \times 100\%$$

Misalkan volume impas dalam unit adalah 50 unit dan penjualan sebesar 75 unit maka maka margin of safety-nya adalah 25 unit (75 unit – 50 unit). *Margin of safety* juga dapat dapat dinyatakan dalam rupiah. Jika titik impasnya adalah Rp. 50.000,- dan penjualannya Rp. 75.000,- maka margin of safety-nya adalah Rp. 25.000,- (Rp. 75.000 – Rp. 50.000,-).

Margin of safety juga dapat dinyatakan dalam bentuk presentase, misalkan dari contoh diatas :

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rp. 75.000,00} - \text{Rp. 50.000,00}}{\text{Rp. 75.000,00}} \times 100\% \\ &= 33,33\% \end{aligned}$$

Angka margin of safety sebesar 33,33% menunjukkan bahwa penjualan masih bisa mengalami penurunan sebesar 33,33% atau lebih kecil dari itu. Jika penurunan lebih besar dari angka tersebut maka perusahaan akan menderita kerugian. Jadi dapat disimpulkan bahwa semakin kecil angka *margin of safety* diatas titik impas maka semakin cepat kemungkinan perusahaan mengalami kerugian.

2.5 TEHNIK PENERAPAN ANALISIS BREAK EVEN POINT

Untuk menghitung titik impas dapat diperoleh dengan (dua) cara pendekatan yaitu :

1. Pendekatan Matematis

Perhitungan titik impas dengan menggunakan rumus matematis dapat dilakukan dengan dua cara seperti dirumuskan sebagai berikut :

a. Atas dasar Unit

Titik Impas (BEP) atas dasar unit dapat dihitung dengan menggunakan rumus

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{SP} - \text{VC}}$$

Keterangan :

FC = Biaya Tetap Total

VC = Biaya Variabel Perunit

SP = Harga Jual Perunit

b. Atas dasar Rupiah

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

Keterangan :

FC = Biaya Tetap Total

VC = Biaya Variabel Total

S = Total Penjualan

Rumus tersebut diatas pada dasarnya adalah penggunaan dari konsep Contribution margin perunit yaitu selisih antara harga jual perunit dengan biaya variabel perunit. Contribution margin merupakan bagian dari penjualan setelah dikurangi biaya variabel yang digunakan untuk menutupi biaya tetap.

2. Pendekatan Grafik

Dalam menentukan titik impas dapat pula dilakukan dengan tehnik grafik atau bagan. Dengan tehnik ini manajemen bisa dengan cepat mengetahui hubungan antara biaya – volume kegiatan (produksi) dan keuntungan. Manajemen akan dengan mudah mengetahui melalui grafik tentang besarnya biaya tetap, biaya variabel, tingkat produksi dan penjualan perusahaan.

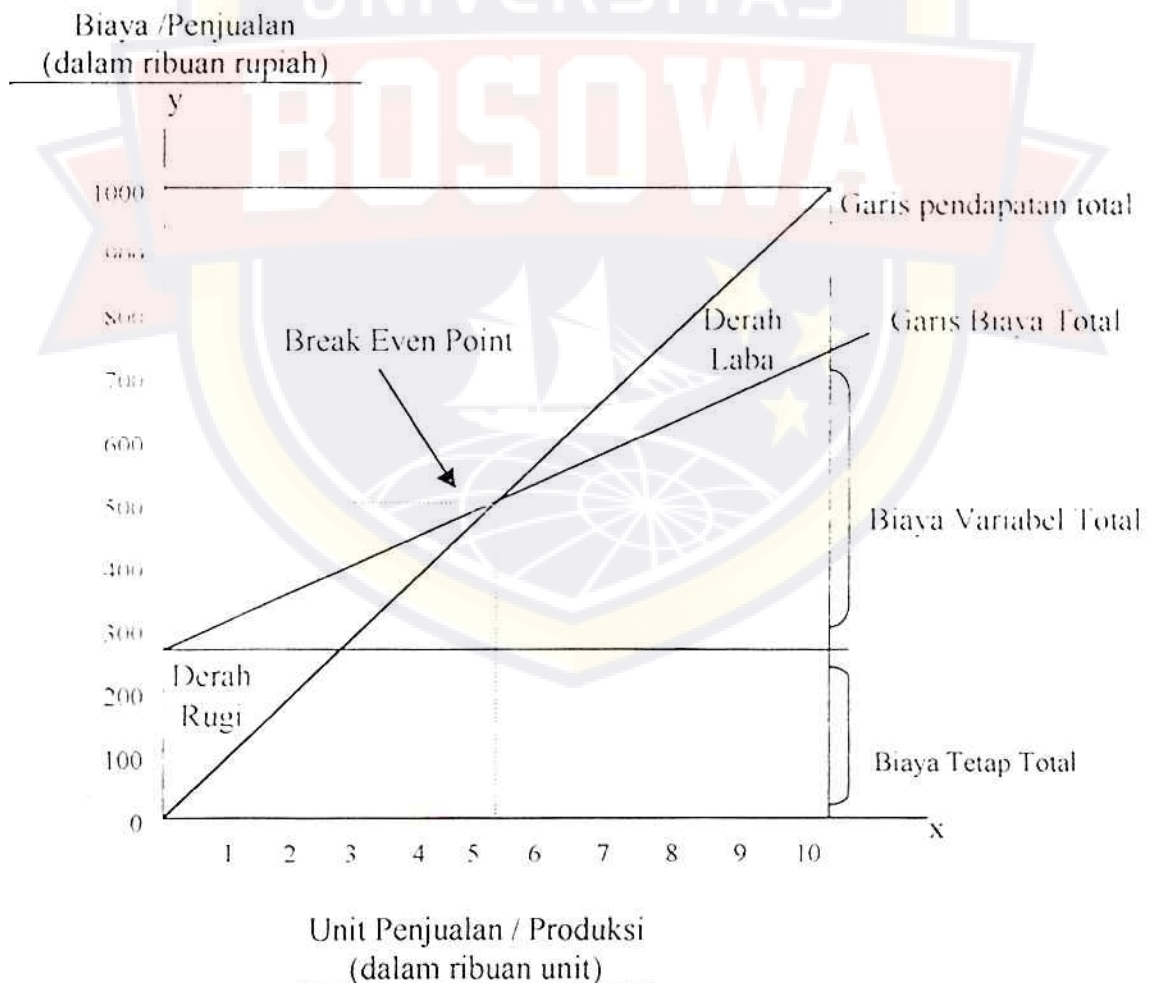
Langkah-langkah dalam pembuatan grafik break even meliputi :

- a. Membuat sumbu horizontal (sumbu x) yang menunjukkan volume produksi penjualan dalam unit.
- b. Membuat sumbu vertikal (sumbu y) yang menunjukkan besarnya biaya dan pendapatan penghasilan.
- c. Grafik penghasilan total dibuat dengan cara menarik sebuah garis yang memotong titik-titik yang menunjukkan hubungan antara sumbu x dan sumbu y.
- d. Grafik biaya total dibuat dengan menarik garis yang memotong titik-titik yang menunjukkan hubungan antara sumbu x (volume produksi dalam unit) dengan sumbu biaya tetap total dan biaya variabel total pada prinsipnya sama dengan cara pembuatan grafik biaya total.

- e. Grafik penghasilan total berpotongan dengan grafik biaya total pada sebuah titik yang disebut titik impas jarak antara garis penghasilan total didaerah sebelum titik impas disebut daerah rugi. Untuk daerah disebelah kanan titik impas dinamakan daerah laba.

Misalkan suatu perusahaan bekerja dengan biaya tetap sebesar Rp. 300.000,00. Biaya variabel Rp. 40,00 perunit harga jual Rp. 100,00 perunit kapasitas produksi maksimal 10.000 unit. Kita dapat membuat grafik break even sebagai berikut

Gambar 1. Grafik Titik Impas



2.6 FUNGSI DAN TUJUAN PERENCANAAN LABA

Adolph Matz, dkk (1991, hal. 1) mengemukakan bahwa :

“Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyek rugi laba, rencana atau anggaran laba yang menyajikan tingkat atau target laba yang diharapkan, yang diupayakan manajemen untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

Selanjutnya Adolph Matz, dkk (1991, hal. 4) mengemukakan bahwa :

Dalam menetapkan sasaran laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan beberapa faktor sebagai berikut :

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham dan untuk menanam sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa yang akan datang
3. Titik impas/ pulang pokok (break even point)
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
6. Hasil pengembalian (return) atas modal yang digunakan.

Kemudian Adolph Matz, dkk (1991, hal. 6-7) mengemukakan pula bahwa

perencanaan laba atau penganggaran sangat bermanfaat karena :

1. Memberikan pendekatan terarah dalam pemecahan masalah.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar untuk penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.
4. Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

Dengan demikian perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai laba yang optimal oleh karena itu, fungsi perencanaan laba oleh manajemen merupakan fungsi yang sangat penting.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 DAERAH PENELITIAN

Adapun yang menjadi obyek penelitian adalah Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo yang berlokasi di Kec. Wonomulyo Kab. Polmas, dengan waktu penelitian kurang lebih 1 bulan.

3.2 METODE PENGUMPULAN DATA

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis yaitu :

1. *Penelitian Lapangan (Field Research)*, yaitu dengan melakukan pengamatan dan penelitian langsung pada perusahaan melalui wawancara serta bukti-bukti tertulis tentang keadaan perusahaan
2. *Penelitian Pustaka (Library Research)*, yaitu dengan membaca literatur-literatur serta tulisan-tulisan yang mendukung penelitian ini.

3.3 JENIS DAN SUMBER DATA

Jenis data yang digunakan terdiri dari :

1. *Data Kuantitatif* : Berupa dokumen-dokumen dan keterangan tambahan yang diperlukan yang berhubungan dengan penelitian.
2. *Data Kualitatif* : Berupa penjelasan dari pejabat yang berwenang.

Sumber data terdiri dari :

- a. *Data Primer* : Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan pimpinan, bagian produksi, serta beberapa karyawan lain yang berhubungan dengan penelitian ini.
- b. *Data Sekunder* : yaitu data yang diperoleh berupa dokumen-dokumen laporan perusahaan yang bersangkutan dengan penelitian ini.

3.4 METODEL ANALISIS

Untuk membuktikan sejauh mana kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan maka penulis menggunakan metode analisis sebagai berikut :

1. Analisis Titik Impas

a. Titik Impas dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{SP} - \text{VCU}}$$

b. Titik Impas dalam Rupiah

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

c. Model Formulasi Perencanaan Laba

$$\text{RP (Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$



Dimana :

- FC = Biaya Tetap
- VCU = Biaya Variabel Perunit
- VC = Biaya Variabel Total
- SP = Harga Jual Perunit
- S = Total Penjualan
- RP = Rencana Penjualan
- Laba = Keuntungan yang diinginkan

2. Analisis Margin of Safety (MOS)

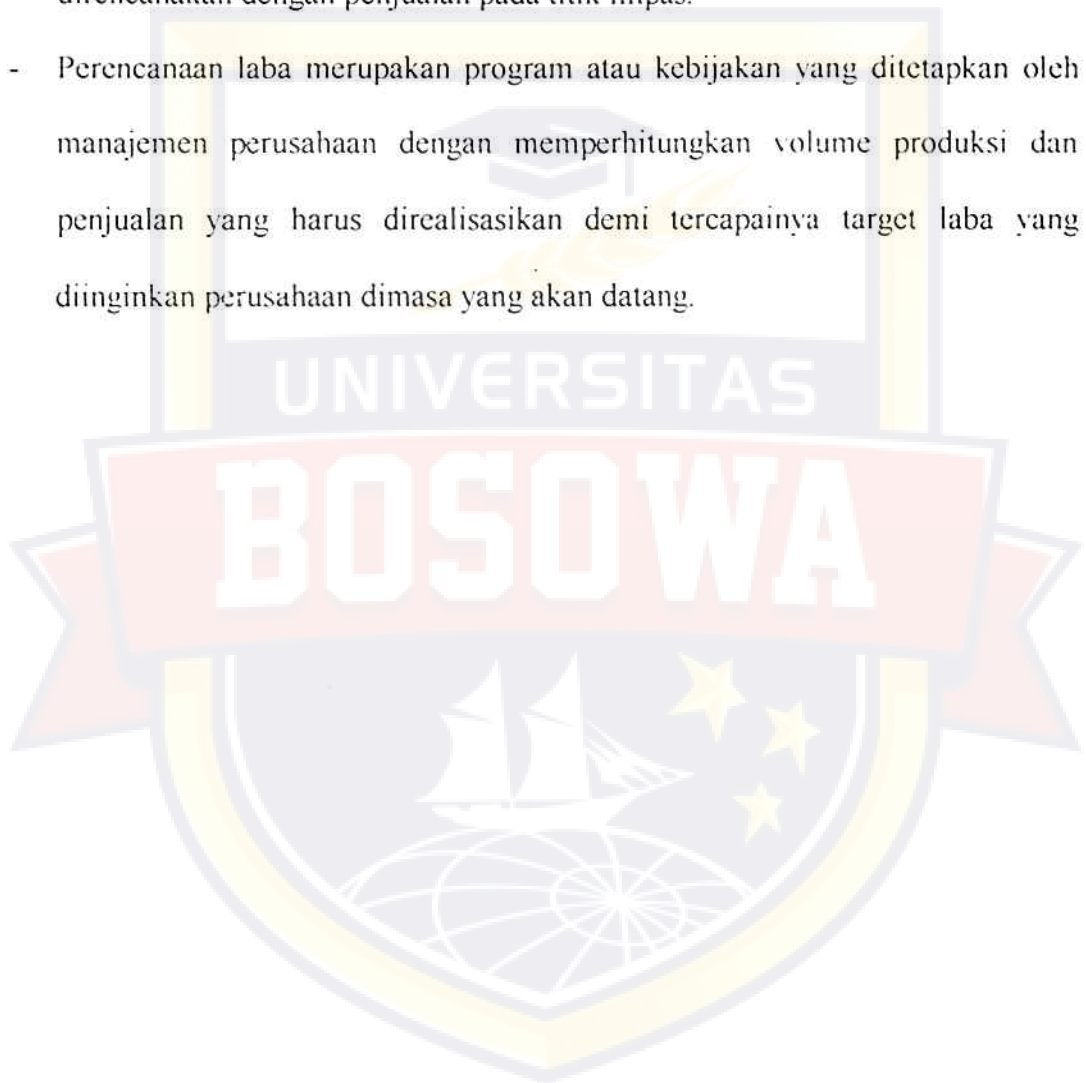
$$\text{MOS} = \frac{\text{Sales Budget} - \text{Sales BEP}}{\text{Sales Budget}} \times 100\%$$

= %

3.5 KONSEP OPERASIONAL

- Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis tertentu untuk mendapatkan sumber ekonomi lainnya.
- Titik impas adalah titik dimana hasil penjualan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak untung dan tidak rugi.
- Contribution Margin adalah bagian dari hasil penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap.
- Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah walaupun terjadi perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu.

- Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan.
- Margin of Safety (batas keamanan) merupakan selisih antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada titik impas.
- Perencanaan laba merupakan program atau kebijakan yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan dengan memperhitungkan volume produksi dan penjualan yang harus direalisasikan demi tercapainya target laba yang diinginkan perusahaan dimasa yang akan datang.



BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1.1 SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN

Unit usaha Rotan KUD Sidojadi merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan hasil hutan yaitu pembelian dan pemasaran rotan. Pada mulanya perusahaan unit usaha Rotan KUD Sidojadi merupakan usaha perseorangan yang didirikan oleh H. Laciرو pada tahun 1977 dengan nama "Usaha Rotan Sinar Wono" dan mempekerjakan 10 orang tenaga kerja.

Kegiatan usahanya pada waktu itu hanya membeli rotan mentah lalu digoreng, setelah itu dijemur dan langsung dipasarkan rotan yang dihasilkan merupakan rotan yang sudah digoreng tapi masih memiliki kulit atau belum dihaluskan. Pada waktu itu hanya memperoleh rotan mentah satu (1) sampai (2) mobil setiap minggu dan daerah pemasarannya pada umumnya ke Ujung Pandang.

Setelah sepuluh tahun berjalannya perusahaan Sinar Wono, kemudian tahun 1987 perusahaan Sinar Wono mendatangkan mesin polis sebanyak 12 unit. Mesin ini digunakan untuk melicinkan atau menghaluskan rotan. Dengan adanya mesin polis ini, perusahaan Sinar Wono tidak lagi menjual rotan yang sudah digoreng sebagai produksinya tetapi sudah merupakan rotan polis atau rotan yang sudah dihaluskan. Kemudian tenaga kerja yang digunakan mencapai 30 orang.

Pada tahun 1989, keluar Sk Gubernur No. 871/VII/1989 yang berisi ketentuan bahwa semua pengusaha hasil hutan khususnya rotan harus bernaung dibawah KUD. Maka sejak tahun 1989 usaha rotan Sinar Wono menggabungkan diri ke KUD Sidojadi dengan nama usaha menjadi “Unit Usaha Rotan KUD Sidojadi Wonomulyo”, dimana unit usaha rotan ini bersifat otonom dalam artian bahwa segala kegiatan dan pengelolaan neracanya dilakukan sendiri oleh unit usaha rotan ini. Jadi unit usaha rotan ini bukan merupakan unit langsung dari KUD Sidojadi Wonomulyo.

Setelah bergabung dengan KUD Sidojadi maka usaha rotan tersebut semakin meningkat terbukti dengan didatangkannya mesin polis sebanyak 15 unit sehingga secara keseluruhan mesin polis yang digunakan berjumlah 27 unit. Dengan instruksi BKDH TK II Polmas tahun 1990, maka usaha rotan KUD Sidojadi diresmikan pengoperasiannya dan tenaga kerja yang dipakai sebanyak 65 orang dan sampai saat ini Industri Rotan Polis KUD Sidojadi telah mempekerjakan tenaga kerja sebanyak 76 orang.

Untuk lebih memudahkan mendapatkan bahan baku rotan yaitu rotan mentah, KUD Sidojadi bekerjasama dengan beberap KUD Binaan yang menjadi anak angkat dari KUD Sidojadi yaitu diantaranya :

1. KUD Saragian di Kec. Tutallu Kab. Polmas
2. KUD. Rante Bulahan Di Kec. Mambi Kab. Polmas
3. KUD. Mamasa di Kec. Mamasa Kab. Polmas
4. KUD. Mesa Kada di Kec. Sumarorong Kab. Polmas
5. KUD. Sama Turu di Kec. Sendana Kab. Majene

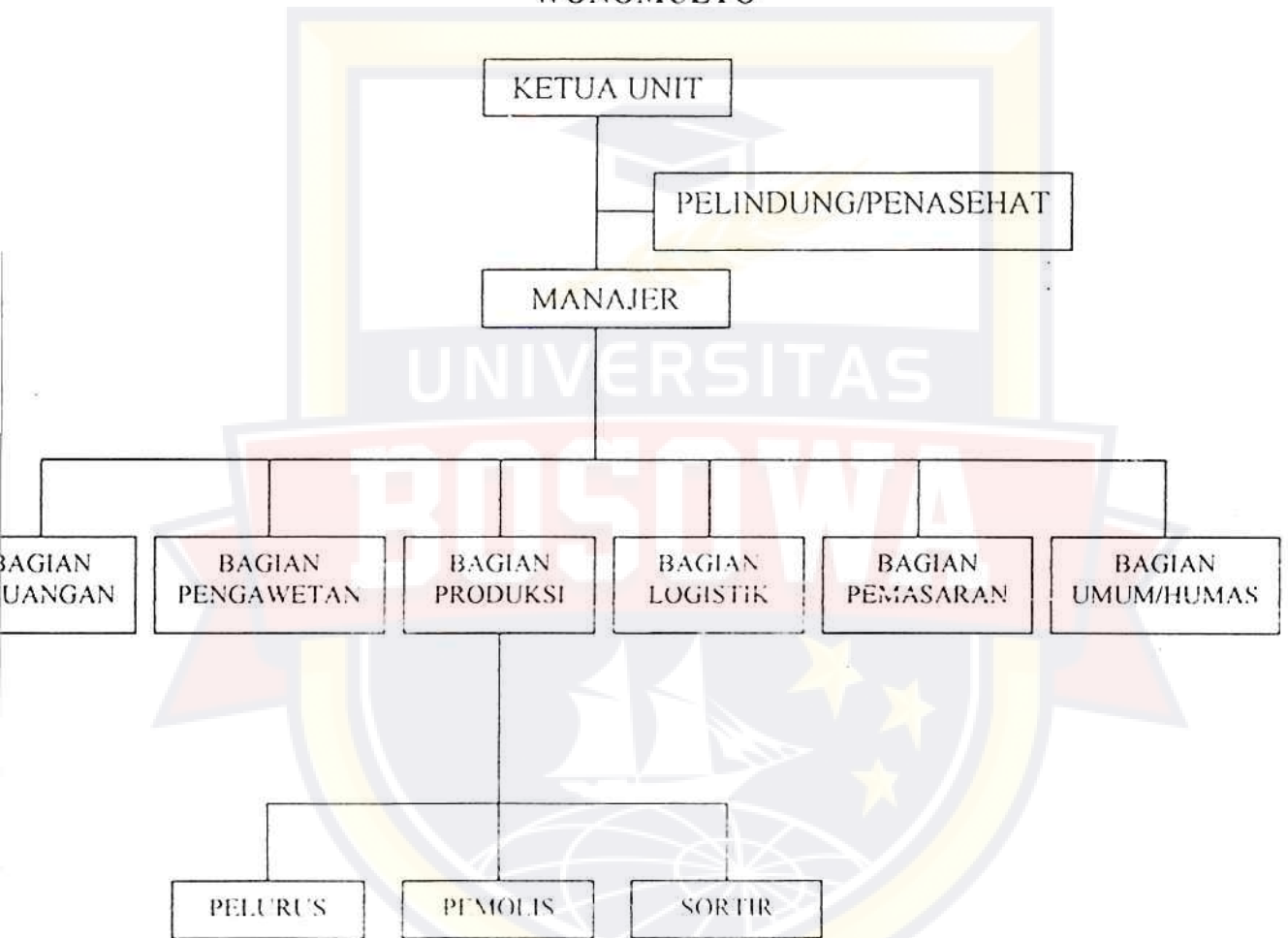
KUD Binaan ini membeli rotan mentah langsung dari petani kemudian dari KUD Binaan inilah KUD Sidojadi membeli rotan mentah sebagai bahan baku produksinya. Perisinan KUD binaan ini semuanya dibiayai oleh KUD Sidojadi sampai pada pembayaran pajak hasil hutan semuanya ditanggung oleh KUD Sidojadi Wonomulyo.

4.1.2 STRUKTUR ORGANISASI

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi dengan bentuk yang berbeda-beda sesuai dengan kondisi perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi tersebut dapat memudahkan manajemen untuk melakukan koordinasi pada seluruh aktivitas perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam Struktur organisasi menunjukkan tentang pembagian tugas, pendelegasian wewenang dan pertanggungjawaban dari masing-masing bagian yang ada dalam organisasi. Adapun bentuk struktur organisasi Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo dapat dilihat pada Gambar 2.

Gambar 2. Struktur Organisasi Unit Usaha Rotan KUD Sidojadi Wonomulyo

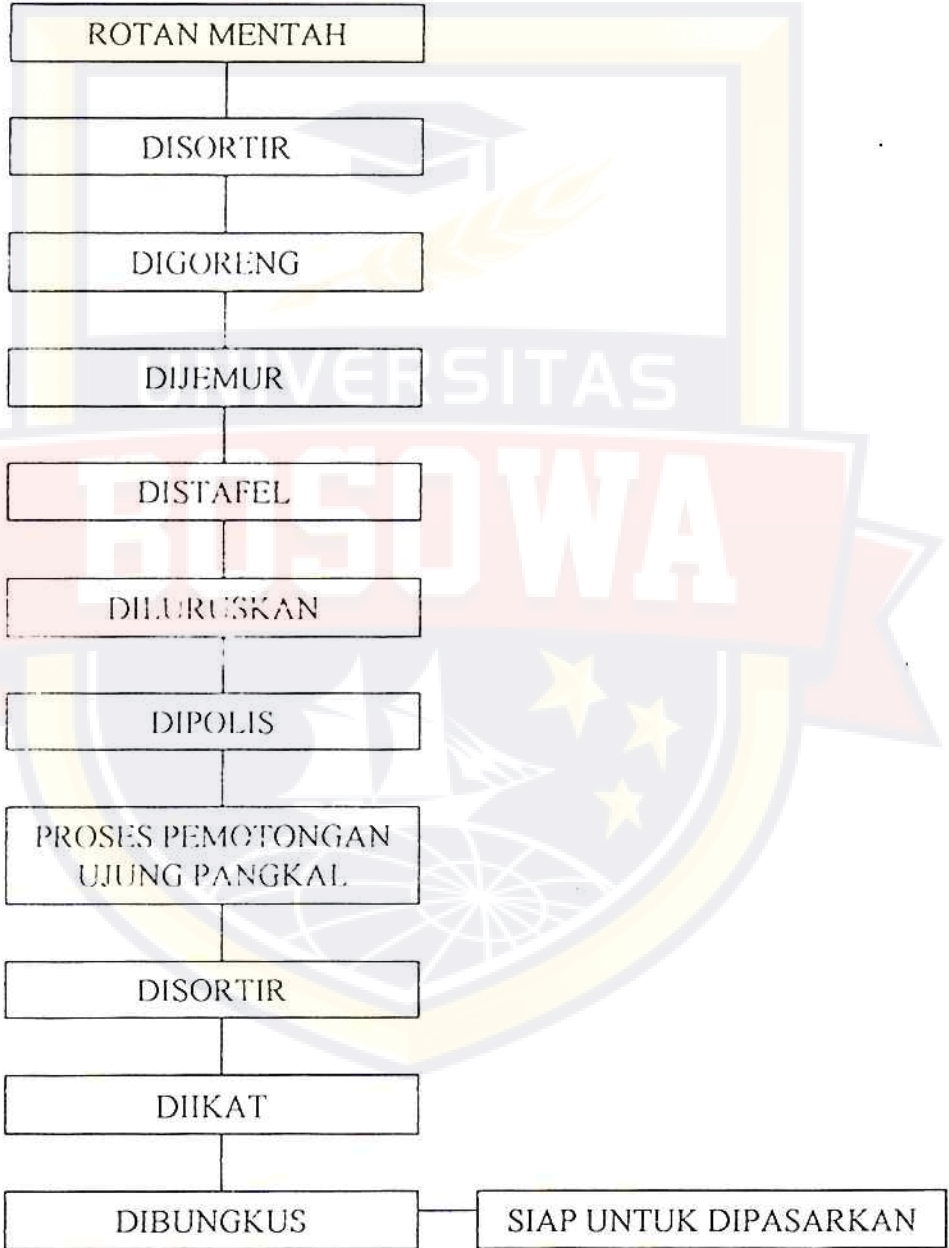
**STRUKTUR ORGANISASI
UNIT USAHA ROTAN KUD SIDOJADI
WONOMULYO**



Sumber Data : Unit Usaha Rotan KUD Sidojadi

Gambar 3. Proses Produksi Rotan Polis

**PROSES PRODUKSI
INDUSTRI ROTAN POLIS KUD SIDOJADI
WONOMULYO**



Sumber Data : Unit Usaha Rotan KUD Sidojadi Wonomulyo

4.2 KLASIFIKASI BIAYA PADA PERUSAHAAN

Untuk menyelesaikan perhitungan analisis titik impas sebagai alat perencanaan laba perusahaan, maka terlebih dahulu kita harus mengetahui tentang klasifikasi/pembagian biaya yang terjadi didalam perusahaan sesuai dengan sifat dari masing-masing biaya tersebut. Hal yang sangat penting dalam melakukan perhitungan analisis *break even* yaitu bahwa biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap pada berbagai tingkat produksi menghentikan kegiatan operasionalnya (tidak berproduksi). Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalitasnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.

Berikut ini adalah klasifikasi biaya-biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi dalam unit usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo seperti yang terlihat pada tabel 1.

Tabel 1. Klasifikasi Biaya Menurut Perilaku biaya yang terjadi pada Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

No	Biaya Tetap	No	Biaya Variabel
1.	Biaya Gaji Pegawai dan Karyawan tetap	1.	Biaya Bahan Baku Rotan
2.	Biaya Listrik	2.	Biaya Upah Buruh
3.	Biaya Telepon, Air	3.	Biaya Bahan Pembungkus
4.	Biaya Kesejahteraan Karyawan	4.	Biaya Kertas Gosok
5.	Biaya Administrasi & Umum	5.	Biaya Minyak Tanah
6.	Biaya Bunga Bank	6.	Biaya Kayu Bakar
7.	Biaya Penyusutan Mesin dan alat-alat	7.	Biaya Listrik
8.	Biaya Penyusutan Gedung	8.	Biaya Telepon
9.	Biaya Lain - Lain	9.	Biaya perbaikan Mesin dan Alat-Alat
		10.	Biaya Transportasi
		11.	Biaya Lembur

Sumber : Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

Adapun perincian besarnya biaya tetap yang dikeluarkan oleh Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Biaya Tetap pada Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Gaji Pegawai dan Karyawan Tetap	128.400.000,-
2.	Biaya Listrik	11.760.000,-
3.	Biaya Telepon , Air	422.400,-
4.	Biaya Kesejahteraan Karyawan	36.960.000,-
5.	Biaya Administrasi dan Umum	30.250.000,-
6.	Biaya Bunga Bank	138.000.000,-
7.	Biaya Penyusutan Mesin dan alat-alat	1.750.000,-
8.	Biaya Penyusutan Gedung	1.250.000,-
9.	Biaya Lain-Lain	2.500.000,-
J u m l a h		351.292.400,-

Sumber : Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

Berikut ini akan disajikan besarnya biaya-biaya variabel tahun 2000 yang dikeluarkan oleh Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo seperti yang terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Biaya Variabel pada Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Baku Rotan Mentah	1.407.000.000,-
2.	Biaya Upah Buruh	285.000.000,-
3.	Biaya Bahan Pembungkus	46.450.000,-
4.	Biaya Kertas Gosok	27.965.000,-
5.	Biaya Minyak Tanah	14.090.000,-
6.	Biaya Kayu Bakar	8.175.000,-
7.	Biaya Listrik	96.370.000,-
8.	Biaya telepon	12.845.000,-
9.	Biaya Perbaikan Mesin dan alat-alat	8.150.000,-
10.	Biaya Transportasi	164.550.000
11.	Biaya Lembur	1.960.000,-
		2.072.555.000,-

Sumber : Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

4.3 ANALISIS PENJUALAN

Hasil penjualan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menjaga kelangsungna hidup perusahaan. Hasil penjualan perusahaan selalu berubah-ubah sesuai dengan jumlah permintaan dan kondisi pasar terhadap hasil produksi

perusahaan. Disamping itu penjualan perusahaan juga dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memproduksi dan menjual produk untuk memenuhi permintaan konsumen, tinggi rendahnya tingkat penjualan akan berpengaruh terhadap laba yang dicapai perusahaan. Jika penjualan berada dibawah titik impas maka perusahaan akan menderita kerugian.

Unit usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi memasarkan produksinya pada umumnya ke Ujung Pandang dan daerah sekitarnya. Adapun produk yang dihasilkan berupa rotan polis (halus). Rotan polis yang dihasilkan meliputi beberapa ukuran yaitu :

1. Ukuran besar berdiameter 30 mm – 40 mm
2. Ukuran sedang berdiameter 25 mm – 30 mm
3. Ukuran kecil berdiameter dibawah 25 mm

Untuk mengetahui rincian volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan pada tahun 2000 dapat dilihat pada tabel 4 untuk mengetahui harga jual tiap produk dan nilai penjualan total untuk tahun 2000, dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 4. Rincian Penjualan Rotan Polis pada Unit Usaha Industri rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

No	Bulan	Penjualan Rotan		
		Rotan Besar (Kg)	Rotan Sedang (Kg)	Rotan Kecil (Kg)
1.	Januari	20.100	7.100	7.415
2.	Pebruari	20.325	7.215	7.450
3.	Maret	21.050	6.725	7.645
4.	April	21.415	6.910	8.125
5.	Mei	21.210	7.175	7.765
6.	Juni	23.250	6.815	8.300
7.	Juli	22.675	8.115	7.910
8.	Agustus	22.050	7.420	7.830
9.	September	23.115	7.600	7.120
10.	Oktober	23.125	8.210	7.410
11.	Nopember	22.730	8.105	7.815
12.	Desember	23.515	8.230	6.940
JUMLAH		264.560	89.620	91.725

Sumber : Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

Tabel 5. Volume Penjualan Rotan Polis pada Unit Usaha Industri rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

No	Jenis	Jumlah Produk yang Terjual	Harga/ Kg (Rp.)	Nilai Jual (Rp.)
1.	Rotan Besar	264.560 Kg	6.200,-	1.640.272.000,-
2.	Rotan Sedang	89.620 Kg	5.000,-	448.100.000,-
3.	Rotan Kecil	91.725 Kg	4.600,-	421.935.000,-
	JUMLAH	445.905 Kg		2.510.307.000,-

Sumber : Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo

Tabel 6. Perhitungan Rugi Laba pada Unit Usaha Industri rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

Hasil Penjualan	Rp.	2.510.307.000,-
Total Biaya Variabel	Rp.	2.072.555.000,-
Contribution Margin	Rp.	437.752.000,-
Biaya Tetap	Rp.	351.292.400,-
Laba Operasional	Rp.	86.459.600,-

$$\text{CM ratio} = \frac{437.752.000,-}{2.510.307.000,-} = 0,17$$

$$\text{Variable Expense Ratio} = \frac{2.072.555.000,-}{2.510.307.000,-} = 0,83$$

Sumber : Hasil Olahan Data

4.4 ANALISIS TITIK IMPAS (BEP)

Dari hasil olahan Data yang diperoleh dari unit usaha Industri Rotan Polis KUD

Sidojadi maka dapat diketahui :

Hasil Penjualan Total	Rp.	2.510.307.000,-
Biaya Tetap	Rp.	351.292.400,-
Biaya Variabel	Rp.	2.072.555.000,-

Maka BEP secara total dapat dihitung :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume Penjualan}}}$$

Atau

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{BEP} = \frac{351.292.400}{1 - \frac{2.072.555.000}{2.510.307.000}}$$

$$= \frac{351.292.400}{0,17}$$

$$= \text{Rp. } 2.066.425.882,-$$

Atau lebih dahulu ditentukan *variabel expenses ratio* yaitu prosentase biaya variabel terhadap hasil penjualan dimana :

$$\frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}} = \frac{\text{Rp. 2.072.555.000,-}}{\text{Rp. 2.510.307.000,-}} = 0,83$$

Pembuktian BEP :

Penjualan pada BEP	Rp.	2.066.425.882,-
Biaya Variabel (0,83) Rp. 2.066.425.882	Rp.	<u>1.715.133.482,-</u>
Contribution Margin	Rp.	351.292.400,-
Biaya Tetap	Rp.	<u>351.292.400,-</u>
Laba Operasional	Rp.	0,-

Dengan diketahui total BEP yaitu sebesar Rp. 2.066.425.882,- maka dapat pula dihitung BEP untuk masing-masing jenis (ukuran) produk dengan terlebih dahulu menentukan "Sales Mix" yaitu perbandingan dari total penjualan masing-masing jenis (Ukuran) produk sebagai berikut:

SALES MIX

1. Rotan Ukuran Besar	Rp.	1.640.272.000,-
2. Rotan Ukuran Sedang	Rp.	448.100.000,-
3. Rotan Ukuran Kecil	Rp.	<u>421.935.000,-</u>
Jumlah	Rp.	2.510.307.000,-

Jadi BEP untuk masing-masing jenis (Ukuran) produk adalah sebagai berikut :

1. Rotan Ukuran Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{Rp. 1.640.272.000,-}}{\text{Rp. 2.510.307.000,-}} \times \text{Rp. 2.066.425.882,-} \\ &= \text{Rp. 1.350.233.463,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 1.350.233.463,-}}{\text{Rp. 6.200,-}} \\ &= 217.779,6 \text{ Kg.} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, untuk rotan ukuran besar agar perusahaan dalam operasionalnya dapat mencapai titik impas, maka perusahaan harus menjual rotan ukuran besar sebesar 217.779,6 kg atau jika dinilai dengan satuan uang, penjualan tersebut harus mencapai jumlah Rp. 1.350.233.463,-

2. Rotan Ukuran Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{Rp. 448.100.000,-}}{\text{Rp. 2.510.307.000,-}} \times \text{Rp. 2.066.425.882,-} \\ &= \text{Rp. 368.865.417,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 368.865.417,-}}{\text{Rp. 5.000,-}} \\ &= 73.773,1 \text{ Kg.} \end{aligned}$$

Selanjutnya untuk ukuran sedang, agar perusahaan dapat mencapai titik impas maka perusahaan harus menjual sebesar 73.773,1 kg atau jika dinilai dengan uang, penjualan tersebut harus mencapai jumlah Rp. 368.865.416,6,-

3. Rotan Ukuran Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{Rp. } 421.935.000,-}{\text{Rp. } 2.510.307.000,-} \times \text{Rp. } 2.066.425.882,- \\ &= \text{Rp. } 347.327.000,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. } 347.327.000,-}{\text{Rp. } 4.600,-} \\ &= 75.505,9 \text{ Kg.} \end{aligned}$$

Demikian pula untuk rotan ukuran kecil agar perusahaan dapat mencapai titik impas, maka perusahaan harus menjual sebesar 75.505,9 Kg atau jika dinilai dengan uang, penjualan tersebut harus mencapai jumlah Rp. 347.327.000,-

Tabel 7. Volume Penjualan Rotan Polis pada Unit Usaha Industri rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo Tahun 2000

No	Jenis (Ukuran)	BEP		Realisasi	
		Unit (Kg)	Nilai (Rp.)	Unit (Kg)	Nilai (Rp.)
4.	Rotan Besar	217.779,6	1.350.233.463	264.560	1.640.272.000
5.	Rotan Sedang	73.773,1	368.865.417	89.620	418.100.000
6.	Rotan Kecil	75.505,9	347.327.002	91.725	421.935.000
	JUMLAH	367.058,6	2.066.425.882	445.905	2.510.307.000

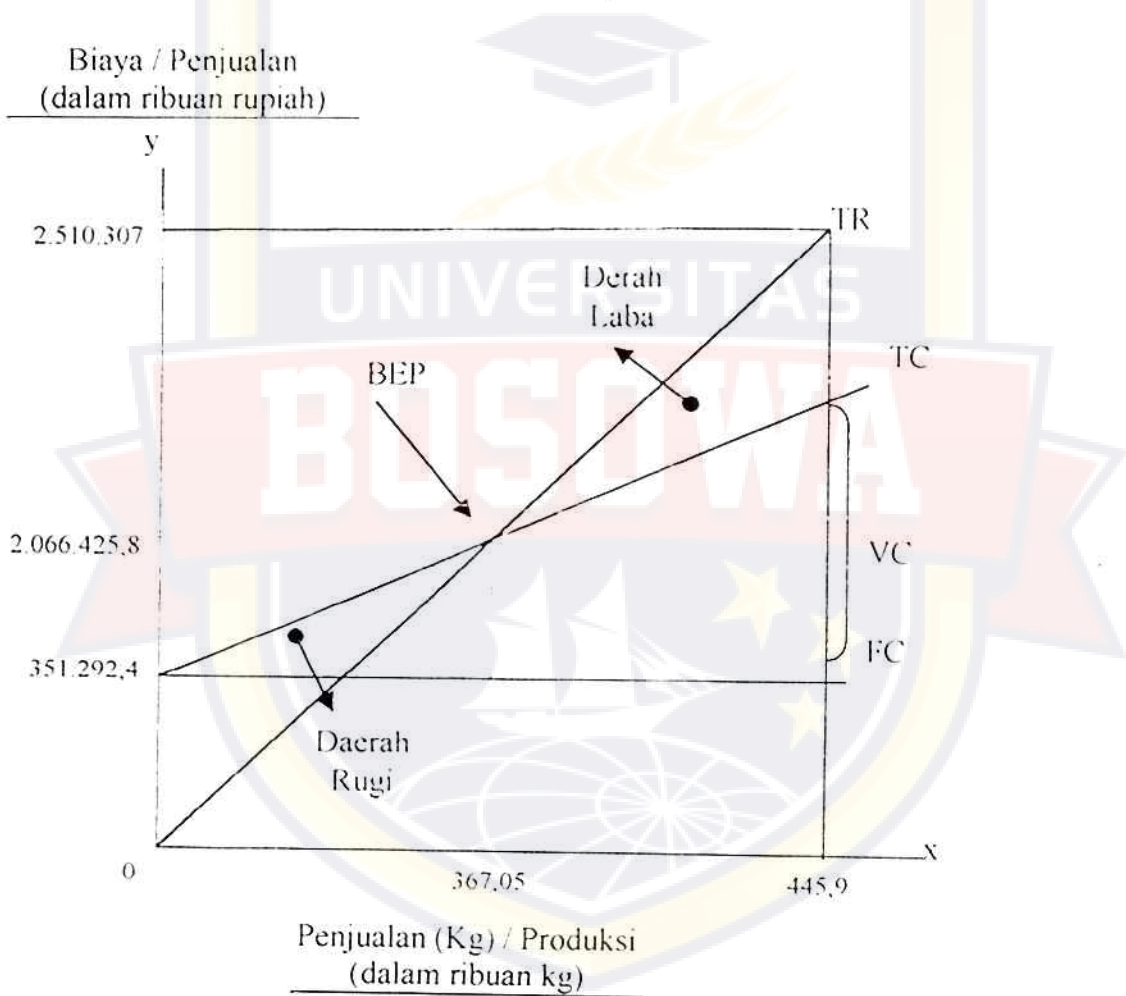
Sumber : Hasil Olahan Data (setelah pembulatan)

Dengan melihat tabel 7 diatas, maka dapat disimpulkan bahwa bila ketiga jenis rotan ini dijual dengan harga yang direalisasikan, perusahaan akan tetap

mencapai titik impas (BEP) yang berarti bahwa perusahaan tersebut masih layak beroperasi.

Titik impas dapat juga kita lihat dengan menggunakan gambar BEP seperti yang kita lihat pada gambar BEP berikut :

Gambar 4. Grafik Titik Impas Penjualan Rotan Polis Tahun 2000



Ket :

- TR = Total Penghasilan
- TC = Total Biaya
- VC = Biaya Variabel
- FC = Biaya Tetap
- BEP = Titik Impas

4.5. PENENTUAN MARGIN OF SAFETY

Dengan diketahuinya titik impas penjualan pada perusahaan, maka dapat pula diketahui *Margin of Safety* (MOS). MOS merupakan suatu perhitungan yang memberikan Informasi kepada manajemen perusahaan mengenai prosentase yang dicapai, sampai seberapa jauh tingkat penjualan diatas titik impas boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Adapun besarnya MOS dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rencana Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Rencana Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 2.510.307.000,00} - \text{Rp. 2.066.425.882,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 443.881.118,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}} \\ &= 17,68\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa MOS perusahaan adalah 17,68% yang berarti bahwa apabila penjualan berkurang dari penjualan yang direncanakan melebihi 17,68% maka perusahaan akan menderita kerugian. Akan tetapi jika penurunan penjualan yang direncanakan lebih kecil dari 17,68% maka perusahaan masih memperoleh keuntungan.

Margin of Safety dari hasil penjualan juga dapat dinyatakan dalam satuan uang yaitu sebesar $17,68\% \times \text{Rp. 2.510.307.000,00} = \text{Rp. 443.881.118,-}$

4.6 TARGET KEUNTUNGAN MAKSIMAL

Apabila analisa BEP penjualan rotan polis tersebut dikaitkan dengan penjualan maksimal, maka dapat ditentukan atau diketahui besarnya keuntungan maksimal.

Secara umum, target keuntungan maksimal yang dapat diproyeksikan oleh perusahaan untuk semua jenis ukuran rotan polis adalah sebagai berikut :

Diketahui :

- a. BEP (Rupiah) adalah Rp. 2.066.425.882,-
- b. Total Penjualan maksimal adalah sebesar Rp. 2.510.307.000,- maka terget keuntungan yang dapat diproyeksikan adalah sebesar : Rp. 2.510.307.000,00 – Rp. 2.066.425.882,00 = Rp. 443.881.118,00 atau sebesar = 17,68% dari total penjualan : $(Rp. 2.066.425.882,00 : Rp. 2.510.307.000,00) \times 100\% = 17.68\%$.

Dari hasil perhitungan target keuntungan maksimal tersebut di atas dapat dijelaskan, bahwa perusahaan dalam perencanaan laba dapat memilih suatu tingkat keuntungan (laba) yang diinginkan setelah memperhatikan situasi dan kondisi yang mempengaruhi perusahaan yang variasinya mulai dari BEP sampai kepada total penjualan maksimal.

Secara umum, variasi target keuntungan yang mungkin diterapkan atau dilaksanakan adalah mulai dari tingkat penjualan Rp. 2.006.425.882 ,00 sampai Rp. 2.510.307.000,00 dimana keuntungan yang mungkin diperoleh berada pada range Rp. 0 sampai Rp. 443.881.118,00 .

Dalam kasus perusahaan yang diteliti ini variasi dari target keuntungan yang mungkin diterapkan atau dilaksanakan untuk masing-masing ukuran rotan polis adalah sebagai berikut :

1. Rotan Ukuran Besar

Diketahui :

- a. BEP (Rupiah) adalah sebesar Rp. 1.350.233.463,00
- b. Penjualan maksimal sebesar Rp. 1.640.272.000,00

Target keuntungan maksimal yang dapat diproyeksikan adalah sebesar :
(Rp. 1.640.272.000,00 – Rp. 1.350.233.463,00) = Rp. 290.038.537,00 atau sebesar 17.68% dari total penjualan yaitu : (Rp. 1.350.233.463,00 : Rp. 1.640.272.000,-) X 100%

Jadi variasi target keuntungan yang dilaksanakan yaitu mulai dari tingkat penjualan Rp. 1.350.233.463,00 sampai dengan tingkat penjualan Rp. 1.640.272.000,00 dimana keuntungan yang diperoleh berada pada range Rp. 0 sampai Rp. 290.038.537,00.

2. Rotan Ukuran Sedang

Diketahui :

- c. BEP (Rupiah) adalah sebesar Rp. 368.865.417,00
- d. Penjualan maksimal sebesar Rp. 448.100.000,00

Target keuntungan maksimal yang dapat diproyeksikan adalah sebesar : (Rp. 448.100.000,00 – Rp. 368.865.417,00) = Rp. 79.234.583,00 atau sebesar 17.68% dari total penjualan yaitu : (Rp. 368.865.417,00 : Rp. 448.100.000,00) X 100%

Jadi variasi target keuntungan yang dilaksanakan yaitu mulai dari tingkat penjualan Rp. 368.865.417,00 sampai dengan tingkat penjualan Rp. 448.100.000,00 dimana keuntungan yang diperoleh berada pada range Rp. 0 sampai Rp. 79.234.583,00.

3. Rotan Ukuran Kecil

Diketahui :

e. BEP (Rupiah) adalah sebesar Rp. 347.327.002,00

f. Penjualan maksimal sebesar Rp. 421.935.000,00

Target keuntungan maksimal yang dapat diproyeksikan adalah sebesar :
(Rp. 421.935.000,00 – Rp. 347.327.002,00) = Rp. 74.607.998,00 atau sebesar 17,68% dari total penjualan yaitu : (Rp. 347.327.002,00 : Rp. 421.935.000,00) X 100%

Jadi variasi target keuntungan yang dilaksanakan yaitu mulai dari tingkat penjualan Rp. 347.32.002,00 sampai dengan tingkat penjualan Rp. 421.935.000,00 dimana keuntungan yang diperoleh berada pada range Rp. 0 sampai Rp. 74.607.998,00.

4.7 PERENCANAAN LABA

Dalam perencanaan laba berlaku anggapan bahwa tahun yang akan datang (tahun 2001) lebih baik situasi dan kondisinya dari tahun 2000. Dengan anggapan tersebut, perusahaan menargetkan tingkat keuntungan pada masa yang akan datang sebesar Rp. 120.000.000,00 dari total penjualan yang dilakukan untuk keseluruhan

keseluruh produknya. Target laba sebesar Rp. 120.000.000,00 ini didasarkan pada anggapan bahwa biaya-biaya yang dikeluarkan tidak berubah, baik itu biaya variabel maupun biaya tetapnya. Didasarkan pada biaya-biaya tahun 2000.

Apabila kita telah menetapkan besarnya keuntungan yang diinginkan, maka perlu ditentukan berapa besar penjualan yang diinginkan, maka perlu ditentukan berapa besar penjualan minimal yang harus direalisasikan untuk memungkinkan tercapainya target keuntungan yang ingin dicapai untuk mencari tingkat penjualan minimal yang harus direalisasikan maka dapat diperoleh dengan menggunakan rumus :

$$\text{Rencana Penjualan (Rp)} = \frac{\text{FC} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Data yang digunakan unit usaha industri rotan polis KUD Sidojadi Wonomulyo untuk rencana laba tahun 2001 adalah data penjualan dan biaya tahun 2000 :

Penjualan	Rp. 2.510.307.000,00
Biaya Tetap	Rp. 351.292.400,00
Biaya Variabel	Rp. 2.072.555.000,00

Maka penjualan minimal atau rencana penjualan dapat diperoleh dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 351.292.400,00} + \text{Rp. 120.000.000,00}}{1 - \frac{\text{Rp. 2.072.555.000,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 471.292.400,00}}{1 - 0,83} \\
 &= \frac{\text{Rp. 471.292.400,00}}{0,17} \\
 &= \text{Rp. 2.772.308.235,00}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Variabel Expences Ratio} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 2.072.555.000,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}} \\
 &= 0,83
 \end{aligned}$$

Pembuktian BEP :

Penjualan pada BEP	Rp.	2.772.308.235,00
Biaya Variabel (0,83)	Rp.	2.301.015.835,00
Contribution Margin	Rp.	471.292.400,00
Biaya Tetap	Rp.	351.292.400,00
Laba	Rp.	120.000.000,00

Dengan melihat perhitungan diatas maka penjualan total yang harus direalisasikan untuk mencapai target laba Rp. 120.000.000,- adalah sebesar Rp. 2.772.308.235,00. Dengan kata lain bahwa jika penjualan kurang dari nilai tersebut maka target laba yang diinginkan tidak akan tercapai.

Total tingkat penjualan tersebut diatas dapat dipisahkan untuk masing-masing jenis (ukuran) yaitu dengan cara seperti yang dilakukan pada perhigungan BEP masing-masing produk. Pemisahan yang dimaksud dapat dihitung sebagai berikut :

1. Penentuan rencana penjualan untuk Rotan Besar

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 1.640.272.000,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}} \times \text{Rp. 2.772.308.235,00} \\
 &= \text{Rp. 1.811.467.510,00} \\
 \text{(Unit)} &= \frac{\text{Rp. 1.811.467.510,00}}{\text{Rp. 6.200,00}} \\
 &= \text{Rp. 292.172,2 Kg}
 \end{aligned}$$

Agar target laba sebesar Rp. 120.000.000,- dapat dicapai, maka perusahaan harus dapat menjual produk rotan ukuran besar sebesar 292.172,2 Kg atau sebesar Rp. 1.811.467.510,00

2. Penentuan rencana penjualan untuk Rotan Kecil

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 448.100.000,00}}{\text{Rp. 2.510.307.000,00}} \times \text{Rp. 2.772.308.235,00} \\
 &= \text{Rp. 494.868.284,9} \\
 \text{(Unit)} &= \frac{\text{Rp. 494.868.284,9}}{\text{Rp. 5.000,00}} \\
 &= \text{Rp. 98.973,7 Kg}
 \end{aligned}$$

Selanjutnya untuk memperoleh target laba sebesar Rp. 120.000.000,00 maka perusahaan harus dapat menjual rotan ukuran sedang sebesar 98.973,7 Kg atau sebesar Rp. 494.868.284,9

3. Penentuan rencana penjualan untuk Rotan Kecil

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp. } 421.935.000,00}{\text{Rp. } 2.510.307.000,00} \times \text{Rp. } 2.772.308.235,00 \\
 &= \text{Rp. } 465.972.438,8 \\
 \text{(Unit)} &= \frac{\text{Rp. } 465.972.438,8}{\text{Rp. } 4.600,00} \\
 &= \text{Rp. } 101.298,4 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

Agar target laba yang diinginkan sebesar Rp. 120.000.000,00 dapat dicapai, maka perusahaan harus dapat menjual produk ukuran kecil sebesar 101.298,4 Kg atau sebesar Rp. 465.972.438,8

Dengan melihat hasil perhitungan rencana penjualan diatas, maka dapat kita ketahui bahwa penjualan total yang harus direalisasikan atau penjualan minimal yang harus dicapai adalah sebesar Rp. 2.772.308.235,00. Penjualan total tersebut dapat direalisasikan dari penjualan 3 jenis (ukuran) produk yaitu penjualan rotan besar sebanyak 292.172,2 Kg atau Rp. 1.811.467.510,00, penjualan rotan sedang sebanyak 98.973,7 Kg atau sebesar Rp. 494.868.284,9, Penjualan rotan kecil sebanyak 101.298,4 Kg atau sebesar Rp. 465.972.438,8.

Untuk merealisasikan rencana penjualan sebesar Rp. 2.772.308.235,00 maka perusahaan harus memproduksi rotan polis secara keseluruhan sebanyak

492.444,3 Kg. Terdiri dari rotan ukuran besar sebanyak 292.172,2 Kg, rotan ukuran sedang sebanyak 98.973,7 kg, rotan ukuran kecil sebanyak 101.298,4 Kg.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan dari bab-bab sebelumnya khususnya pada bab hasil analisis dan pembahasan maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1 Pada tahun 2000 Unit Usaha Industri Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo mencapai tingkat penjualan sebesar Rp. 2.510.307.000,00 yang terdiri dari :

- Rotan ukuran besar sebesar Rp. 1.640.272.000,00
- Rotan ukuran sedang sebesar Rp. 448.100.000,00
- Rotan ukuran kecil sebesar Rp. 421.935.000,00

Dengan total biaya sebesar Rp. 2.433.847.400,00. Dalam kondisi tersebut, setelah dilakukan perhitungan diketahui bahwa BEP perusahaan berada pada tingkat penjualan Rp. 2.066.425.882,00

2. Untuk mencapai target laba pada tahun 2001 sebesar Rp. 120.000.000,00 maka perusahaan harus mampu memproduksi dan menjual produknya sebesar Rp. 2.772.308.235,00. Jika produksi dan penjualan kurang dari jumlah tersebut maka target laba yang diinginkan tidak akan tercapai.

3. Besarnya Margin of Safety adalah sebesar 17,68% dari total penjualan perusahaan, ini berarti bahwa untuk mencapai keadaan impas (BEP) maka

penjualan hanya boleh turun sampai 17,68% . Jika penurunan penjualan lebih 17,68% maka perusahaan akan mengalami kerugian.

4. Margin of Safety yang dicapai oleh perusahaan masih terlalu kecil, hal ini akan menyebabkan perusahaan lebih cepat mengalami kemungkinan menderita kerugian.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis menyarankan kepada Unit Usaha Rotan Polis KUD Sidojadi Wonomulyo :

1. Perusahaan sebaiknya meningkatkan produksi dan penjualan agar margin of safety perusahaan dapat ditingkatkan sehingga laba perusahaan pun akan meningkat.
2. Dalam hal perencanaan laba, sebaiknya perusahaan menggunakan analisis titik impas (BEP). Sebagai alat untuk menyusun perencanaan laba.
3. Sebaiknya perusahaan memisahkan secara jelas antara biaya variabel dengan Biaya tetap sesuai dengan sifat dan tingkah laku biaya yang terjadi diperusahaan agar perusahaan dapat melakukan perencanaan laba dengan baik.
4. Untuk mencapai sasaran dan target penjualan perusahaan dimasa yang akan datang, maka perusahaan harus memperhatikan pengadaan bahan baku demi kelancaran produksinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Kamaruddin, 1997, **Akuntansi Manajemen (Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan)**, Edisi Pertama, Cetakan kedua, Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Halim Abdul / Supomo Bambang, 1998, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Hansen / Mowen, 2000, **Akuntansi Manajemen**, Jilid 2, Edisi 4, diterjemahkan oleh Ancella A. Hermawan, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Harnanto, 1992, **Akuntansi Biaya Perhitungan Harga Pokok Produk (Sistem Biaya Historis)**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 1999, **Standar Akuntansi Keuangan**, Buku I, Penerbit, Salemba Empat.
- Kartadinata Abbas, 1994, **Akuntansi dan Analisis Biaya**, Edisi diperbaharui, Cetakan Kedua Penerbit Bagian Penerbit STIE YKPN Yogyakarta.
- Machfoedz Mas'ud, 1996, **Akuntansi Manajemen (Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek)**, Buku I, Edisi 5 Cetakan Pertama, Penerbit STIE Widya Wiwaha, Yogyakarta.
- Matzh, Adolph dan Usry Milton F. 1991, **Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian**, Jilid 2, Edisi Kesembilan, diterjemahkan oleh Alfonso Sirait dan Herman Wibowo, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Mulyadi, 1992, **Akuntansi Biaya**, Edisi Kelima, Cetakan Kedua, Penerbit Bagian Penerbit STIE YKPN Yogyakarta
- , 1993, **Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa)**, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Penerbit BPSTIE YKPN
- Riyanto Bambang, 1999, **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Keempat, Cetakan Keenam, Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Sugiri Slamet, 1994, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit : UPP AMP YKPN, Yogyakarta.