

**ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP KEMAMPULABAAN
CV. JAYA ENTERPRISES
MAKASSAR**



Diajukan Oleh :

NUR SYAMSIAH. S
4500012028

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"
MAKASSAR
2004**



HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP KEMAMPULABAAN PADA CV. KOPI JAYA INTERPRISES MAKASSAR.**

Nama Mahasiswa : **NUR SYAMSIAH**

No.Stambuk : 4500012028

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

MENYETUJUI:

PEMBIMBING I

DR. Indriati Sudirman, SE, M.Si

PEMBIMBING II

Herminawaty A, SE, MM

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas "45"

Haezuddin Saleh, SE, MSi

Ketua Jurusan Manajemen

Herminawaty A, SE, MM

Tanggal Pengesahan :

HALAMAN PENERIMAAN



Pada Hari/Tanggal : Rabu, 22 Desember 2004
Skripsi Atas Nama : **NUR SYAMSI AH**
No. Stambuk / NIRM : 4500012028

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

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : Prof. DR. H. Rachmad Baro. SH, MH (Rektor Universitas "45")
Ketua : Haeruddin Saleh, SE, MSi (Dekan Fak. Ekonomi Univ. 45)
Sekretaris : Seri Suriani, SE
Anggota Penguji : 1. DR. Indriati Sudirman, SE, M.Si
2. Drs. Azis Beru, M.Si
3. Haeruddin Saleh, SE, M.Si
4. Herminawaty A, SE, MM

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah mencurahkan Karunia dan Hidayah-Nya, sehingga pada saat ini penulis dapat menyelesaikan proses penyusunan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam dikirimkan kepada Rasulullah SAW, sebagai Maha Guru yang telah membuka cakrawala kehidupan yang penuh dengan kecerahan dan kedamaian.

Sembah sujudku dihadapan Sang Kholik, kuiringi do'a kepada Ibunda dan Ayahandaku tercinta yang tak mengenal lelah untuk berjuang demi keberhasilan penulis dalam bangku pendidikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan pihak-pihak yang terkait, oleh karena pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. DR. Rahmad Baro, SH, MH selaku Rektor Universitas "45" Makassar.
2. Ibu Dr. Indriati Sudirman, SE.MSi dan Ibu Herminawati A,SE.MM selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
3. Kepada pihak CV. Kopi Jaya Enterprises Makassar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk meneliti pada perusahaannya.

4. Bapak dan Ibu dosen yang telah mendidik penulis selama dibangku pendidikan Fakultas Ekonomi "45" Makassar.
5. Saudara-saudaraku yang telah memberikan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat-sahabatku (Mila, Ashar, Baya, Rini, Nisma dan yang lainnya tidak dapat disebutkan satu persatu) yang selalu bersama-sama penulis baik dalam suka maupun duka.

Selanjutnya penulis mengakui bahwa skripsi ini masih sangat sederhana oleh karena itu penulis sangat mengharapkan saran dari pembaca demi penyempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan terkhusus bagi penulis.

*Billahit Taupiq Walhidayah
Wassalamu Alaikum Wr. Wb.*

Makassar, Desember 2004



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Masalah Pokok.....	5
1.3. Tujuan Penulisan.....	6
1.4. Kegunaan Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Kerangka Teori	7
2.1.1 Pengertian Biaya	7
2.1.2 Klasifikasi Biaya	8
2.1.3 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	14
2.1.4 Pengertian Laba.....	25
2.1.5 Karakteristik dan Sumber Laba.....	27
2.2. Kerangka Pikir.....	30
2.3. Hipotesis.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Dacrah Penelitian.....	32
3.2. Metode Pengumpulan Data	32
3.3. Jenis dan Sumber Data	32
3.4. Metode Analisis	33

3.4.1. Analisis Kualitatif.....	33
3.4.2. Analisis Kuantitatif.....	33
3.5. Defenisi Operasional.....	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum CV. Kopi Jaya Enterprises Makassar	35
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	35
4.1.2. Strukt. Organisasi.....	36
4.1.3. Proses Kegiatan Pengolahan.....	42
4.2. Analisis Biaya Operasional Terhadap kemampuan CV. Kopi Jaya Enterprises Makassar.....	53
4.2.1. Unsur Biaya Non Produksi/Operasia.....	53
4.2.2. Analisis Kemampuan CV. Kopi Jaya Enterprises Makassar.....	54
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulana.....	57
5.2. Saran -- saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
1.1.	Keadaan Penjualan, Biaya Operasional, dan Tingkat Laba pada CV. Kopi Jaya Enterprises Periode 1993 –2002	4
2.1.	Perbandingan Karakteristik Proses Produksi Perusahaan yang Berproduksi massa dengan Perusahaan yang Produksinya Berdasarkan Pesanan	19
2.2.	Perbedaan Karakteristik Pengumpulan Biaya Produksi Perusahaan Yang Produksinya didasarkan pesanan	20
4.1.	Neraca CV. Kopi Jaya Enterprises per 31 Desember 2002	46
4.2.	Neraca CV. Kopi Jaya Enterprises per 31 Desember 2003	47
4.3.	Laporan Rugi Laba CV. Kopi Jaya Enterprises per 31 Desember 2002	48
4.4.	Laporan Rugi Laba CV. Kopi Jaya Enterprises per 31 Desember 2003	49
4.5.	Laporan Harga Pokok Produksi CV. Kopi Jaya Enterprises	50
4.6.	Volume Penjualan dan Harga CV. Kopi Jaya Enterprises 2002-2003	51
4.7.	Biaya Operasional CV. Kopi Jaya Enterprises 2002-2003	52



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Teks	Halaman
1.	Hubungan Antara Biaya Produksi dan Biaya Periode	16
2.	Bagan Kerangka Pikir	31
3.	Struktur Organisasi CV. Kopi Jaya Enterprises	38
4.	Skema Pengolahan Kopi Biji Sampai pada Tahap Penjualan.....	45



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebuah perusahaan didirikan untuk satu atau beberapa tujuan yang disepakati bersama. Tujuan tersebut bisa saja berbeda dari perusahaan satu dengan perusahaan yang lain, namun secara umum, tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba maksimal dengan pengorbanan sumber daya ekonomi tertentu. Dari laba yang diperoleh tersebut, perusahaan diharapkan mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan mampu berkembang. Dalam situasi bisnis yang serba kompetitif perolehan laba sangat sulit, sehingga dibutuhkan suatu strategi yang efektif untuk mampu bersaing. Dalam hal ini manajemen perusahaan membutuhkan suatu informasi biaya yang lengkap, relevan dan akurat.

Untuk mendapatkan suatu informasi biaya yang lengkap, relevan dan akurat dibutuhkan suatu sistem pelaporan biaya yang mencerminkan secara keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan selama melakukan proses produksinya. Dari situlah manajemen perusahaan dapat mengambil kebijaksanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa selama ini biaya operasional yang akurat telah banyak membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan. Sukses yang dicapai dalam biaya operasional mencerminkan kegiatan suatu perusahaan.

Dalam hal pengalokasian biaya, maka sistem biaya operasional menggunakan hanya satu dasar pengalokasian di antara beberapa dasar pengalokasian biaya yang dapat digunakan (jam tenaga kerja langsung, upah tenaga kerja langsung, unit yang diproduksi, jam mesin atau biaya bahan baku langsung) untuk mengalokasikan biaya overhead pabrik ke obyek biaya atau produk. Alokasi ini membuat pusat biaya tersebut menjadi satu-satunya biaya yang dapat dikendalikan. Keberhasilan suatu perusahaan adalah sangat tergantung dari kecermatan atau keterampilan pimpinan dalam mengelola perusahaannya. Suatu perusahaan yang baik dalam rangka pencapaian tujuan memerlukan pedoman yang perlu mendapat perhatian secermat mungkin. Salah satu unsur yang perlu diperhatikan untuk dijadikan pedoman adalah bagaimana pimpinan perusahaan menentukan harga produk yang tepat dari produk yang dihasilkan dan dapat dijangkau oleh konsumen, dan di samping itu perusahaan perlu mengadakan penelitian dan pengembangan dalam rangka perbaikan produk baik dari segi kualitas maupun dari segi kuantitas agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan.

Biaya operasional penting perannya, pada semua badan usaha baik yang bersifat industri maupun perdagangan. Penentuan biaya operasional tersebut harus dihitung secara tepat, karena akan berpengaruh kuat dalam penetapan harga pokok, akan menyebabkan penetapan harga jual yang tidak

tepat juga. Kesalahan penetapan harga jual akan memberikan resiko kepada perusahaan.

Kebijaksanaan dalam mengefektifkan dan mengefisienkan biaya operasional merupakan hal yang sangat penting dalam menentukan laba suatu perusahaan, kemudian yang kedua adalah penentuan harga pokok secara tepat akan dapat menetapkan harga jual secara tepat pula dalam pengertian harga jual tersebut dapat bersaing dalam pasar. Untuk itu perusahaan harus memperhatikan bagaimana memperlakukan produk yang rusak, hilang maupun yang cacat dalam proses produksi terhadap penentuan harga pokoknya, sehingga walaupun terjadi hal-hal seperti di atas, maka harga pokok tetap dapat ditentukan secara tepat. Dan bagaimana pula perusahaan memperlakukan produk-produk yang rusak dan cacat tersebut dalam upaya memperkecil jumlah kerugian perusahaan. Dengan demikian pengendalian biaya dapat dilaksanakan secermat mungkin untuk dapat menghindari hal-hal yang tidak diharapkan.

Analisis dan operasional pada CV. Kopi Jaya Enterprises adalah suatu hal yang menentukan sampai seberapa jauh perusahaan mengeluarkan biaya secara efisien agar mendapatkan keuntungan demi kelangsungan hidup perusahaan dan mengetahui apakah perusahaan telah efisien mengeluarkan biayanya, maka perlu diperhatikan beberapa aspek antara lain :

1. Apakah aktiva yang digunakan untuk operasi berhubungan dengan volume penjualan.



2. Apakah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam operasi memperbesar penjualan, hal ini sedapat mungkin kecil atau rendah.
3. Apakah dalam proses pembelian, proses produksi dan proses pemasaran sudah seefisien mungkin.

Penulis tertarik menjadikan CV. Kopi Jaya Enterprises sebagai objek penelitian dan sumber yang memberikan data, karena perusahaan ini bergerak dalam bidang industri kecil yang dimana sekarang ini pemerintah menggalakkan industri kecil sebagai usaha untuk membuka lapangan kerja baru. Perusahaan ini bergerak di bidang pembelian kopi biji jenis arabika yang kemudian dipasarkan secara ekspor dan domestik.

Secara sepintas penulis akan mengemukakan gambaran tentang landasan penjualan, biaya operasional serta tingkat laba yang telah diperoleh sebagai berikut:

TABEL 1.1
KEADAAN PENJUALAN, BIAYA OPERASIONAL, DAN TINGKAT
LABA PADA CV. KOPI JAYA ENTERPRISES
PERIODE 1999-2003

Tahun	Penjualan (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Tingkat Laba (Rp)
1999	1.035.000.000	919.535.000	115.465.000
2000	1.086.750.000	962.100.000	124.650.000
2001	1.140.750.000	931.044.700	209.705.300
2002	1.199.250.000	940.104.920	259.145.080
2003	2.712.150.000	2.297.853.448	414.296.552

Sumber : CV. Kopi Jaya Enterprises, 2004.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka dapat dijelaskan bahwa selisih dari penjualan dan biaya operasional adalah merupakan laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan sebelum pajak. Dari data di atas, terlihat bahwa pada tahun 1999 tingkat laba yang diterima perusahaan sebesar 7,95% dari Rp.115.465.000 menjadi Rp. 124.650.000 pada tahun 2000 dengan peningkatan laba sebesar Rp. 9.185.000. Selanjutnya pada tahun 2001 tingkat laba yang diperoleh perusahaan sebesar 68,23% atau Rp. 85.055.300 besarnya laba yang diterima oleh perusahaan disebabkan oleh naiknya nilai penjualan sementara biaya produksi lebih dielisienkan. Untuk tahun 2002 laba perusahaan yang diterima meningkat sebesar 23,57% atau selisih laba dari tahun sebelumnya sebesar Rp. 49.439.780, dan pada tahun 2003 laba perusahaan mencapai 84,72 % atau peningkatan laba yang diterima berdasarkan tahun sebelumnya sebesar Rp. 155.151.472.

Salah satu faktor yang mempengaruhi berhasil tidaknya suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya dalam memperoleh laba adalah besarnya tingkat biaya operasional. Apabila tidak ada pengendalian dalam biaya produksi ini, maka akan terjadi pemborosan sehingga harga pokok produksi menjadi tinggi. Dengan harga pokok produksi yang tinggi akan menempatkan perusahaan dalam posisi persaingan yang tidak menguntungkan. Dengan demikian akan berpengaruh pula terhadap peningkatan laba perusahaan.

Dengan dasar tersebut di atas maka penulis tertarik mengangkat judul "Analisis Biaya Operasional Terhadap Kemampuan pada CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar".

1.2 Masalah Pokok

Bagaimanakah cara mengelolah biaya operasional sehingga dapat meningkatkan kemampulabaan pada CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar ?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan dalam skripsi ini yaitu melihat pengelolaan biaya operasional terhadap kemampulabaan pada CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar.

1.4 Kegunaan Penulisan .

1. Sebagai bahan informasi, bagi yang akan meneliti biaya operasional dalam meningkatkan laba perusahaan.
2. Untuk memberikan sumbangan pemikiran dan menambah wawasan kepada perusahaan tentang pentingnya analisis biaya operasional.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA



2.1 Kerangka Teori

Kerangka teori yang digunakan penulis untuk menjelaskan masalah yang ditemukan diatas antara lain:

2.1.1 Pengertian Biaya

Biaya dapat didefinisikan sebagai suatu pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang. Tetapi istilah biaya dapat berbeda-beda menurut pendapat dari berbagai pengarang buku Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen.

Untuk lebih jelasnya, pengertian biaya operasional menurut Mulyadi (1992) 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".

Ada 4 unsur pokok dalam defenisi biaya operasional tersebut di atas yaitu:

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

“Dalam arti sempit, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva”.

2.1.2 Klasifikasi Biaya

Biaya bukanlah satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan oleh manajemen didalam melaksanakan fungsinya. Dengan demikian tidaklah mungkin manajemen mengelola perusahaan hanya atas dasar informasi biaya saja, tetapi di lain pihak bukanlah seorang manajer yang baik, bilamana pengelolaan tidak didasarkan atas informasi biaya yang paling lengkap yang dapat dikumpulkan.

Oleh karena itu biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang dibutuhkan oleh manajemen, agar mereka dapat mengelola perusahaan secara efektif, maka didalam mencatat dan menggolongkan biaya harus selalu diperhatikan untuk tujuan apa memerlukan informasi. Oleh karena itu dalam akuntansi biaya terdapat berbagai cara penggolongan biaya. Klasifikasi biaya menurut Mulyadi (1992 ; 7) adalah sebagai berikut:

I. Penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran

Penggolongan biaya atas dasar ini paling sederhana adalah penggolongan atas dasar objek pengeluaran, yaitu berupa penjelasan singkat objek suatu pengeluaran. Jika perusahaan mengeluarkan uang untuk membayar utang advertensi, maka pengeluaran tersebut digolongkan sebagai advertensi. Pengeluaran uang untuk membayar lembur karyawan, digolongkan sebagai biaya lembur. Biaya untuk

mengolah bahan baku menjadi produk, jika digolongkan atas dasar objek pengeluaran dapat dibagi menjadi tiga golongan besar yaitu .

- a. Biaya bahan baku
- b. Biaya tenaga kerja
- c. Biaya overhead pabrik

Penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran cocok digunakan dalam organisasi yang masih kecil. Di dalam perusahaan yang besar, penggolongan biaya atas objek pengeluaran merupakan cara yang dapat menyeragamkan penggolongan biaya dari berbagai bagian yang dimilikinya. Biasanya penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran bermanfaat untuk perencanaan perusahaan secara menyeluruh dan pada umumnya untuk kepentingan penyajian laporan kepada pihak luar.

2. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam Perusahaan

Biaya dapat digolongkan berdasarkan fungsi-fungsi dimana biaya tersebut terjadi atau berhubungan. Adapun fungsi-fungsi pokok yang terdapat didalam perusahaan manufaktur adalah fungsi-fungsi biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan fungsi pemasaran, oleh karena itu biaya-biaya didalam perusahaan manufaktur dapat digolongkan menjadi biaya produksi, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran.

1. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi dibagi menjadi tiga elemen yaitu : a. Biaya bahan baku, b. Biaya tenaga kerja, dan c. Biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja disebut juga dengan istilah prime cost, sedangkan biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik disebut pula dengan istilah biaya konversi.
2. Biaya administrasi dan umum dalam hal ini dimaksudkan sebagai biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan-kegiatan yang tidak dapat didefinisikan dengan aktivitas produksi maupun pemasaran. Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan penyusunan kebijaksanaan dan pengarahan perusahaan secara keseluruhan.
3. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan dan memenuhi pesan. Untuk memperoleh pesanan perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk menarik minat pembeli dengan cara mengadakan promosi penjualan, advertensi dan lain-lain, sedangkan memenuhi pesanan, perusahaan mengeluarkan biaya-biaya angkutan, biaya asuransi dan biaya-biaya lain agar produk perusahaan sampai ke tangan pembeli. Biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum disebut juga dengan istilah biaya komersial.

3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibayar

Biaya dapat dihubungkan dengan sesuatu yang dibiayai oleh objek pembiayaan, jika perusahaan mengolah bahan baku menjadi barang jadi, maka sesuatu yang dibiayai adalah berupa produk, sedangkan jika perusahaan menghasilkan jasa, maka sesuatu yang dibiayai adalah berupa penyerahan jasa tersebut.

Dalam hubungan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat digolongkan menjadi dua golongan yaitu :

1. Biaya langsung (*Direct Cost*) yaitu biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada maka biaya langsung ini sama sekali tidak akan terjadi. Contoh, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.
2. Biaya tidak langsung (*Indirect Cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak harus disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contoh biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk adalah biaya iklan untuk berbagai macam produk.

4. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Untuk keperluan pengendalian biaya dan pengambilan keputusan, biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya.

Dalam hubungannya dengan volume kegiatan. Biaya dapat dikelompokkan menjadi :

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu. Contohnya, gaji direktur produksi.
 2. Biaya variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
 3. Biaya semi variabel (*Semi Variable Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya, biaya reparasi pemeliharaan dan biaya listrik.
 4. Biaya semifixed (*Semifixed Cost*) adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah konstan pada volume produksi tertentu. Contohnya adalah biaya penyusutan.
5. Penggolongan biaya atas dasar waktu

Perhitungan laba atau rugi suatu perusahaan dilakukan dengan cara mempertemukan penghasilan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi tertentu, dengan biaya yang terjadi dalam periode yang sama. Oleh karena itu agar perhitungan laba atau rugi dan penentuan harga pokok produk dapat dilakukan secara teliti, maka biaya-biaya digolongkan dalam hubungannya dengan pembebanannya ke dalam

periode akuntansi tertentu. Atas dasar waktu, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan :

1. Pengeluaran modal (*capital expenditur*) adalah biaya-biaya yang tidak seluruhnya dibebankan didalam periode akuntansi dimana dinikmati oleh lebih dari satu periode akuntansi, pengeluaran modal tersebut terjadi, tetap dibagikan kepada periode-periode yang dinikmati manfaat pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya pengeluaran modal tersebut dicatat sebagai harga pokok aktiva, dan pembebanannya kepada periode akuntansi yang dinikmatinya, dilakukan dengan cara mengalokasikan sebagai harga pokok aktiva tersebut sebagai depresiasi, amortisasi atau jenis biaya yang lainnya.
2. Pengeluaran penghasilan (*revenue expenditur*) adalah biaya-biaya yang hanya didalam periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi. Pada saat terjadinya, pengeluaran penghasilan tersebut dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan penghasilan yang diperoleh di dalam periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi.

Untuk membedakan apakah suatu biaya tergolong dalam pengeluaran modal atau pengeluaran penghasilan, ada tiga faktor yang harus dipertimbangkan yaitu : a. Manfaat, b. Jumlahnya, c. Pertimbangan manajemen. Apabila suatu biaya diperkirakan mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, maka biaya tersebut merupakan pengeluaran modal.



2.1.3 Pengertian Harga Pokok Produksi

Untuk menentukan besarnya harga pokok suatu barang perlu diketahui apa yang dimaksud dengan harga pokok itu.

Harga pokok barang yang diproduksi meliputi semua biaya bahan langsung yang dipakai, upah langsung yang serta biaya produksi tak langsung, dengan memperhitungkan saldo awal dan saldo akhir barang dalam pengolahan”.

Dari pengertian harga pokok di atas dapat disimpulkan bahwa harga pokok tidak lain dari semua pengeluaran yang bersifat langsung maupun tidak langsung dari pembelian bahan mentah sampai barang itu siap untuk dijual. Hal ini untuk perusahaan dagang, harga pokok barang yang dijual adalah jumlah persediaan awal ditambah dengan pembelian dan dikurangi dengan persediaan akhir, sedangkan pada perusahaan industri adalah meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya-biaya umum lainnya.

Pada umumnya biaya-biaya bagi perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Biaya produksi (production cost), yaitu biaya-biaya yang pada mulanya berwujud persediaan barang dagangan, persediaan bahan langsung, persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi untuk dapat nantinya dipotongkan dari penghasilan/pendapatan setelah barang tersebut dijual dan dinamakan dengan harga pokok penjualan (cost of goods sold). Khusus untuk barang dalam proses yang di dalamnya memuat

unsur-unsur biaya utama (primer cost), yaitu biaya bahan langsung dan upah langsung dan unsur biaya umum pabrik atau overhead cost adalah barang-barang yang telah dikerjakan namun belum selesai sehingga masih memerlukan penyelesaian pada periode yang akan datang.

2. Biaya periode (periode cost), yaitu biaya yang langsung dipotongkan dari penghasilan/pendapatan di mana biaya itu terjadi, yang meliputi harga pokok penjualan, biaya penjualan (selling expens) dan biaya umum administrasi (general and administrative expense).

Hubungan antara biaya produk dan biaya periode dapat dilihat pada gambar 2, hubungan mana terlihat pada laporan keuangan di mana biaya itu dilaporkan. Harga perolehan persediaan barang dagangan, persediaan barang langsung, persediaan barang dalam proses dan persediaan barang jadi akan dilaporkan dalam neraca sebagai unsur harta lancar (current asset), sedang harga pokok penjualan dan biaya periode dalam perhitungan laba rugi yang akan dipotongkan dari penjualan. Selisih antara penjualan dan biaya periode dalam laporan laba rugi merupakan laba bersih (net income).

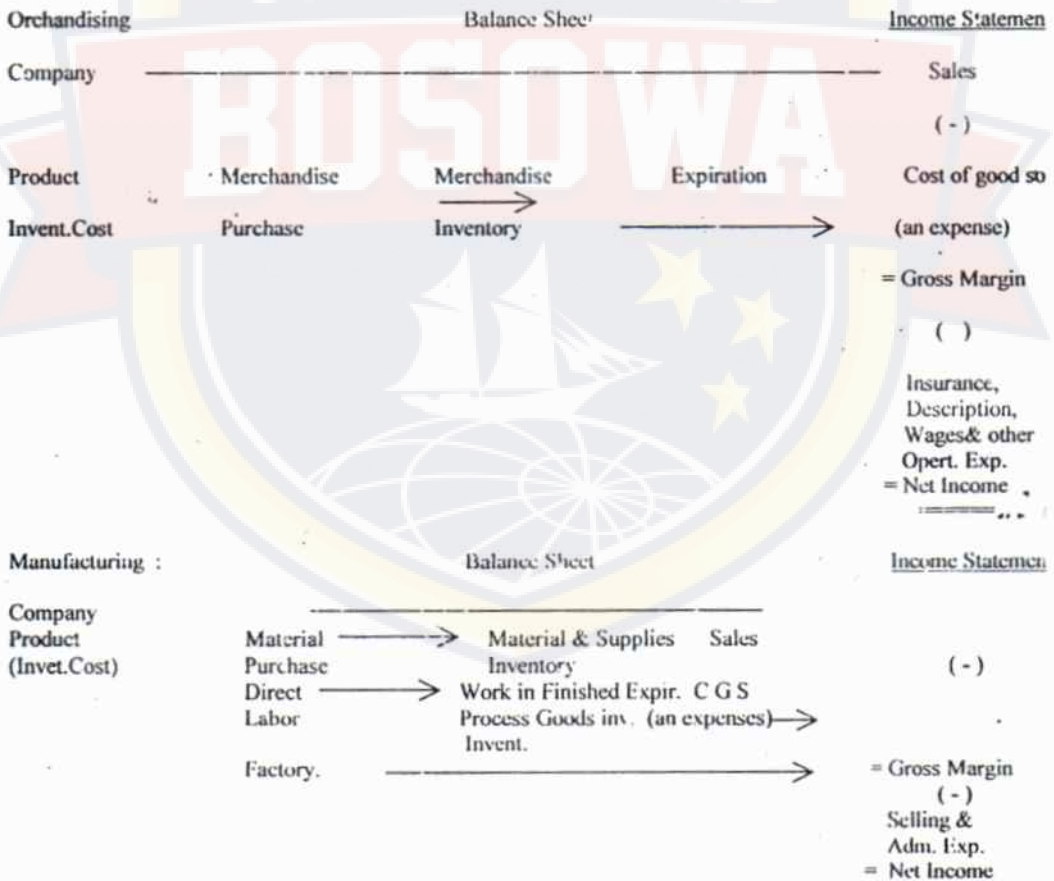
Pada perhitungan harga pokok penjualan biaya produk (product cost) dipisahkan dalam :

- a. Nilai persediaan, yaitu pokok persediaan barang dalam proses, bahan langsung dan barang jadi yang belum menjadi biaya untuk periode berjalan.

- b. Harga pokok penjualan, yaitu harga pokok dari barang jadi yang terjual dan dipotongkan dari penghasilan periode di mana barang itu terjual.

Inilah tujuan Biaya perpasial dalam hubungannya dengan perhitungan atau kalkulasi biaya yakni mengukur harta khususnya persediaan bahan langsung, persediaan barang dalam proses dan persediaan barang jadi serta menentukan pendapatan untuk suatu periode dengan jalan menentukan harga pokok penjualan atas barang yang terjual dalam periode tersebut. Apa yang akan dicapai dalam hal

GAMBAR 2.1
HUBUNGAN ANTARA BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PERIODE



ini tidak lain adalah perencanaan dan pengendalian biaya menurut aktivitas perusahaan.

Dalam akuntansi biaya, perhitungan harga pokok dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu metode harga pokok pesanan (job order cost method). Pemilihan metode yang akan digunakan oleh suatu perusahaan tergantung kepada situasi perusahaan yang bersangkutan.

Metode harga pokok pesanan digunakan oleh perusahaan baik pabrikan maupun yang bukan pabrikan yang sekaligus mengerjakan beberapa pekerjaan (job ordernya yang berbeda-beda dan masing-masing dikerjakan berdasarkan spesifikasi permintaan sipemesan). Pada metode ini biaya untuk masing-masing pekerjaan harus dipisahkan dengan jelas agar supaya bisa ditetapkan dengan tepat besarnya biaya masing-masing produk pesanan. Metode ini tentu hanya diperlukan jika masing-masing pekerjaan memang secara fisik dapat dibedakan satu dari yang lain. Contoh perusahaan-perusahaan yang menggunakan metode harga pokok pesanan ini antara lain: perusahaan kontraktor, perusahaan meubel, percetakan, industri perkapalan, perbengkelan, auditor dan penelitian proyek.

Sedangkan metode harga pokok proses digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang menghasilkan produknya secara massa (process or mass production). Dalam hal ini, produk perusahaan yang bersangkutan tidak dapat dibedakan secara fisik satu sama lain dan hasil proses terdahulu merupakan bahan baku untuk proses selanjutnya. Contoh perusahaan-perusahaan yang

menggunakan metode harga pokok proses ini antara lain adalah : perusahaan tegel, perusahaan tekstil, gandum, semen, plastik dan lain sebagainya.

Jadi perbedaan antara kedua metode ini terpusat pada bagaimana produk perusahaan yang bersangkutan diselesaikan. Pada metode harga pokok pesanan produk diselesaikan sesuai dengan spesifikasi permintaan sipemesan, di mana sipemesan yang akan menentukan mengenai beberapa hal antara lain jumlah barang yang dipesan, kualitas, warna, ukuran dan lain-lain yang berhubungan dengan selera (taste) sipemesan itu sendiri. Sedangkan pada metode harga pokok proses siprodusen menghasilkan produksinya secara kontinue tanpa menunggu pesanan-pesanan langganan.

Menurut Mulyadi perbedaan utama dari kedua metode pengumpulan biaya produk adalah pada cara masing-masing perusahaan untuk menyelesaikan proses produksinya seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1 di bawah ini, di mana menunjukkan perbandingan karakteristik proses produksi perusahaan yang memproduksi massa dengan perusahaan yang produksinya didasarkan atas pesanan.

TABEL – 2.1
PERBANDINGAN KARAKTERISTIK PROSES PRODUKSI
PERUSAHAAN YANG BERPRODUKSI MASSA DENGAN
PERUSAHAAN YANG PRODUKSINYA
DIDASARKAN PESANAN

	Perusahaan yang berproduksi massa	Perusahaan yang berproduksi atas pesanan
Proses pengolahan produk	terus-menerus (continues)	Terputus-putus (intermitten)
Produk yang dihasilkan	Merupakan produk standar	Tergantung dari
Produksi ditujukan pabrik untuk	Pabrik kertas, semen, patal, mori, tekstil, pupuk, bumbu masak.	Memenuhi pesanan
Contoh perusahaan antara lain		Perusahaan: percetakan, kontraktor, meubel, mesin-mesin pertanian, cat, galangan kapal.

Sumber : Mulyadi : Op – cit, hal 179.

Selanjutnya perbedaan karakteristik proses produksi dalam perusahaan yang berproduksi massa dengan perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, menyebabkan perbedaan karakteristik pengumpulan biaya produksi dalam metode harga pokok pesanan dan metode harga pokok proses seperti yang ditunjukkan pada tabel – 2 berikut ini :

TABEL -2.2
PERBEDAAN KARAKTERISTIK PENGUMPULAN BIAYA
PRODUKSI PERUSAHAAN YANG BERPRODUKSI MASSA DENGAN
PERUSAHAAN YANG PRODUKSINYA
DIDASARKAN PESANAN

	Metode Harga Pokok Perusahaan	Metode Harga Pokok Proses
Biaya Produksi di kumpulkan	untuk tiap-tiap pesanan	tiap-tiap bulan atau periode penentuan harga pokok produk
Harga pokok persatuan produk dihitung	apabila pesanan telah selesai diproduksi	pada akhir bulan atau periode penentuan harga pokok produk
Rumus perhitungan harga pokok persatuan adalah	jumlah biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk pesanan tertentu dibagi dengan jumlah satuan produk yang diproduksi dalam pesanan yang bersangkutan	jumlah biaya produksi yang telah dikeluarkan selama bulan atau periode tertentu dibagi dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan selama bulan atau periode yang bersangkutan

Sumber : Mulyadi : Op-cit, hal 180.

Walaupun kedua metode tersebut di atas berbeda, namun keduanya mempunyai persamaan yaitu bahwa keduanya adalah proses perhitungan rata-rata (averaging process) di mana untuk mengetahui besarnya biaya atau pokok perunit mula-mula kita harus mengumpulkan dan mencatat ke seluruh biaya yang diperhitungkan selama satu periode yang bersangkutan, hanya saja dalam metode harga pokok pesanan unit yang dimaksud tidak lain adalah pesanan yang dikerjakan dalam satu periode yang dapat terdiri atas satu atau lebih barang, sedang dalam metode harga pokok proses unit dimaksud secara fisik

tidak dapat dibedakan sehingga dengan mudah kita dapat menghitung biaya atau pokok perunit.

Sebagaimana dikemukakan oleh Mulyadi dalam bukunya Biaya Operasional bahwa metode harga pokok proses adalah cara penentuan harga pokok produk yang membebaskan biaya produksi selama periode tertentu kepada proses atau kegiatan produksi dan membagikannya kepada produk yang dihasilkan dalam periode tersebut .

Ini berarti bahwa dalam penentuan harga pokok dengan metode harga pokok proses terbagi dua kemungkinan, yaitu:

1. Tidak terdapat persediaan awal maupun persediaan akhir barang dalam proses,
2. Terdapat persediaan awal dan persediaan akhir barang dalam proses.

Syarat-syarat perusahaan yang menggunakan metode harga pokok proses dalam menentukan harga pokok produksinya menurut Hartanto adalah :

- a. Jika produk tidak dapat dibedakan secara fisik satu sama lain,
- b. Jika hasil proses yang mendahului merupakan bahan baku untuk proses yang menyusul,
- c. Jika suatu proses menghasilkan beberapa produk yang berbeda.

Selanjutnya Horngren mengemukakan sebagai berikut :

“Process costing deals with the mass production like unit that usually pass in continous step called operating or process ”



Dari kedua pendapat tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa metode harga pokok proses digunakan untuk mengumpulkan biaya produksi dalam perusahaan yang produksinya dilakukan secara massal.

Secara perhitungan harga pokok produksi dengan memakai metode harga pokok proses menurut Mulyadi yaitu:

$$\frac{\text{Biaya produksi yang dikeluarkan selama periode tertentu}}{\text{Jumlah produk yang dihasilkan dalam periode tertentu}} = \text{Harga pokok produk per unit}$$

Adapun karakteristik metode harga pokok proses sangat erat hubungannya dengan karakteristik proses pengolahan produk dalam perusahaan yang menggunakan metode penentuan harga pokok tersebut. Metode harga pokok proses digunakan untuk mengumpulkan biaya produksi dalam perusahaan yang memproduksi massal dan dengan produksi tersebut untuk tujuan memenuhi persediaan.

Apabila tidak terdapat persediaan awal maupun persediaan barang dalam proses, hal ini berarti semua barang yang diolah (yang dimasukkan) dalam proses selama satu periode tertentu selesai dalam periode itu juga, maka penentuan harga pokok barang jadi semakin sederhana. Harga pokok barang jadi persatuan (unit) tidak lain adalah jumlah biaya dengan jumlah satuan yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan.

Lain halnya jika terdapat persediaan awal maupun persediaan akhir barang dalam proses, yang berarti bahwa barang yang selesai dalam bulan ini

sebagian berasal dari barang yang dimasukkan dalam proses bulan lalu dan sebagian lagi dimasukkan dalam proses pada bulan ini juga. Di samping itu ada kemungkinan sebagian dari yang dimasukkan dalam proses bulan ini belum selesai. Dalam hal semacam ini penentuan harga pokok produksi akan menjadi lebih rumit.

Perhitungan unit ekuivalen itu sendiri senantiasa didasarkan pada tingkat penyelesaian (*degress of completion*) dari masing-masing unsur biaya yaitu biaya bahan, tenaga kerja dan overhead pabrik dari barang dalam proses pada akhir bulan itu. Tingkat penyelesaian mana ada kalanya sama dan ada kalanya tidak sama di antara unsur-unsur biaya tersebut. Tingkat penyelesaiannya biasanya dinyatakan dalam persentase (%).

Dengan demikian unit ekuivalen dapat dicari dengan mengalikan jumlah satuan (unit) dari barang jadi dan barang dalam proses akhir dengan tingkat penyelesaiannya. Jika tingkat penyelesaian dari masing-masing unsur biaya sama, maka unit ekuivalen ditetapkan setiap unit. Sebaliknya kalau tingkat penyelesaian masing-masing unsur biaya tidak sama, maka untuk masing-masing unsur perlu ditetapkan unit ekuivalennya, dan selanjutnya ditetapkan harga pokok perunitnya untuk masing-masing unsur biaya, maupun untuk seluruh biaya.

Sedangkan menurut Mulyadi laporan biaya produksi, biasanya dibagi menjadi 3 bagian sebagai berikut :

1. Bagian pertama merupakan data produksi, yang berisi jumlah produk dalam proses awal periode (kalau ada), jumlah produk yang diolah selama periode tertentu atau yang diterima dari departemen produksi sebelumnya untuk departemen setelah departemen pertama, jumlah produk selesai yang ditransfer ke departemen berikutnya atau ke gudang dan produk yang masih dalam proses pada akhir periode serta jumlah produk hilang, rusak atau cacat dalam proses produksi.

Data produksi dinyatakan dalam unit ekuivalen, yaitu dengan satuan produk selesai.

2. Bagian kedua yang memperlihatkan biaya-biaya produksi yang terjadi dalam departemen tertentu dan biaya kumulatif yang dikeluarkan sampai dengan departemen tertentu (untuk departemen setelah departemen pertama). Dalam bagian kedua ini disajikan biaya total dan biaya per satuan tiap-tiap elemen biaya produksi.

3. Bagian ketiga memperlihatkan perhitungan harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke departemen berikutnya atau ke gudang dan produk yang dalam proses pada akhir periode.

Sehubungan dengan adanya persediaan awal dan atau akhir barang dalam proses, maka perhitungan harga pokok ini dapat memilih salah satu dari dua metode berikut :

1. Metode Rata-rata Tertimbang (Weighted Average)
2. Metode MPKP (FIFO)

Dalam metode rata-rata tertimbang harga pokok per unit dan barang yang selesai tidak melihat kepada barang yang dulu ada dalam proses atau dengan kata lain harga pokok per unit adalah harga pokok per unit dari seluruh barang yang diolah. Oleh sebab itu biaya produksi periode yang lalu yang melekat pada persediaan produk dalam proses awal, ditambahkan kepada biaya produksi yang dikeluarkan dalam periode sekarang, untuk menghitung harga pokok rata-rata per satuan produk. Harga rata-rata per satuan produk ini digunakan untuk menentukan harga pokok produk selesai yang ditransfer ke departemen berikutnya atau ke gudang dengan cara mengalihkan kuantitas dengan harga pokok produk rata-rata per satuan produk tersebut.

Sedangkan dalam metode masuk pertama keluar pertama (first in first out) barang yang selesai dalam bulan ini dianggap mula-mula berasal dari barang dalam proses pada awal periode dan selebihnya adalah barang, atau unit yang dimasukkan bulan ini juga. Akibat dari asumsi ini ialah bahwa pekerjaan yang diselesaikan bulan sebelumnya tidak boleh dianggap sebagai pekerjaan bulan ini dan karenanya unitnya harus dikeluarkan dalam perhitungan unit ekuivalen bulan ini, demikian pula dengan biaya tidak dibebani dengan hasil pekerjaan bulan ini karena dianggap sebagai biaya bulan lalu atau periode lalu.

2.1.4 Pengertian Laba

Uraian berikut ini, akan dikemukakan beberapa pendapat para ahli tentang pengertian Laba.

Baridwan (1992) mengemukakan bahwa revenue (laba) adalah aktiva masuk atau kenaikan aktiva lain suatu badan usaha atau pelunasan utangnya (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Sementara dalam buku Akuntansi Keuangan Intermediate karangan Hernanto (1988) dikemukakan bahwa laba meliputi semua sumber-sumber ekonomi yang diterima oleh perusahaan dari transaksi penjualan barang dan penyerahan jasa kepada pihak lain.

Dari dua definisi di atas menggambarkan bahwa revenue atau laba adalah keseluruhan penerimaan dari hasil barang-barang dan jasa-jasa yang diperoleh suatu jenis usaha selama suatu periode tertentu.

Definis lain dikemukakan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (1994), yaitu laba adalah arus masuk bruto dari suatu manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi investasi.

Penjelasan di atas mengisyaratkan bahwa laba hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari laba. Begitu juga dalam hubungan keagenan, arus masuk

bruto dari manfaat ekonomi termasuk jumlah yang ditagih atas nama prinsipal, tidak mengakibatkan ekuitas perusahaan, dan karena itu bukan merupakan laba.

Mengenai pengukuran demikian, harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Jumlah laba yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Laba (revenue) diperoleh melalui hasil penjualan barang atau pemberian jasa dengan kata lain revenue timbul karena adanya barang atau jasa yang dijual kepada konsumen.
2. Laba (revenue) sifatnya menambah atau menaikkan nilai kekayaan pemilik perusahaan.
3. Revenue bisa terjadi setiap saat dan bisa juga terjadi secara berkala pada saat tertentu.

2.1.5 Karakteristik dan Sumber Laba

Dari sudut pandang perusahaan, laba diidentikkan dengan aliran aktiva baru yang masuk ke perusahaan dari konsumen sebagai penukar produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Karena itu rekening laba digunakan

untuk mencerminkan dan mengukur aktiva atau sumber ekonomi perusahaan (resources) yang berasal dari kegiatan usaha perusahaan.

Sedang dari pemilik perusahaan, laba biasanya dipandang sebagai laba netto yaitu kelebihan aliran sumber ekonomi yang masuk di atas aliran potensi jasa yang keluar dari kesatuan usaha dalam bentuk biaya-biaya yang dapat dibebankan. Bila aliran masuk lebih kecil daripada aliran keluar, maka akan terjadi rugi. Secara umum konsepsi tentang laba sebagai laba netto, khususnya untuk tujuan pengelolaan dan perencanaan perusahaan (managerial purpose).

Karakteristik laba dapat dijelaskan sebagai inflow of assets yang diukur berdasarkan nilai tukar dari produk barang dan jasa yang ditransferkan kepada konsumen selama suatu periode tertentu. Nilai ini merupakan cash equivalent atau present value dari tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima dari transaksi laba ini dalam bentuk kas, piutang dan aktiva lancar.

Jumlah rupiah aktiva dapat bertambah melalui berbagai transaksi tetapi tidak semua transaksi mencerminkan timbulnya laba. Bagian penting proses penentuan laba adalah membedakan kenaikan aktiva yang menunjukkan kenaikan laba dengan kenaikan aktiva yang tidak menunjukkan kenaikan laba.

Menurut Suwardjono (1989), kenaikan rupiah aktiva dapat terjadi dari:

1. Transaksi modal atau pendanaan (financing) yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang obligasi dan pemegang saham.



2. Laba dari penjualan yang bukan merupakan produk perusahaan seperti aktiva tetap, surat-surat berharga, atau penjualan anak/cabang perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan atau penemuan.
4. Revaluasi aktiva.
5. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran hasil penjualan produk.

Dari kelima sumber kenaikan aktiva di atas, hanyalah butir terakhir yang harus diakui sebagai sumber dana utama laba walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk sebagaimana disebut dalam butir (2).

Laba menurut prinsip akuntansi yang lazim diterima saat ini diperoleh dari tiga aktiva umum, yaitu :

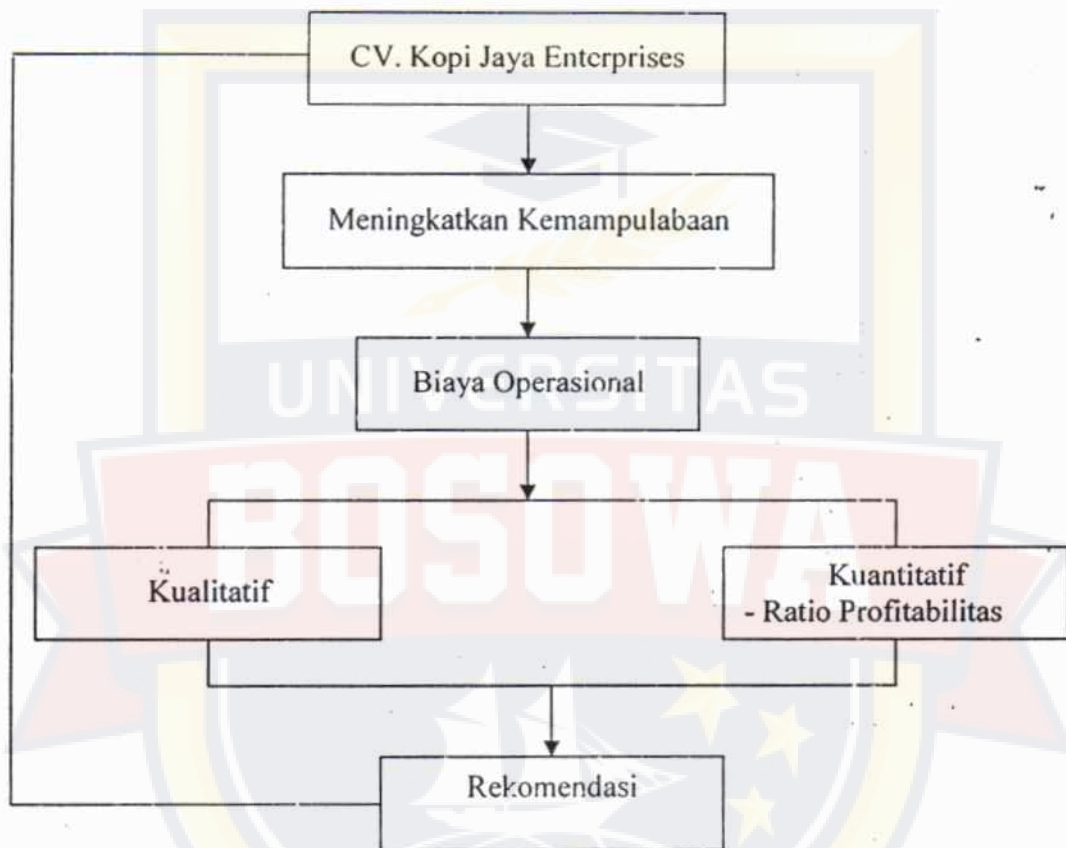
1. Penjualan produk
2. Penyerahan jasa dan perizinan lain untuk menggunakan sumber daya ekonomis perusahaan bisnis yang menghasilkan bunga, royalti dan sejenisnya.
3. Penjualan sumber daya ekonomi selain produk, misalnya pabrik, investasi atau equipmen ke dalam kesatuan usaha lain.

Yang tidak termasuk dalam pengertian laba adalah penerimaan aktiva yang dibeli, hasil pinjaman, investasi pemilik, atau penyesuaian laba dari periode sebelumnya. Akan tetapi apabila harta tersebut dijual secara menguntungkan, kenaikan dalam harta bersih yang diakibatkan harus dilaporkan sebagai suatu komponen laba tersendiri, karena harta yang

diperoleh melalui pembelian, hasil-hasil dari pinjaman, dan kontribusi modal tidak meningkatkan laba.

2.2 Kerangka Pikir

Biaya operasional merupakan rangkaian proses manajemen perusahaan dalam mengakumulasi berjalannya suatu perusahaan, tanpa diadakan suatu analisis biaya operasional terlebih dahulu, maka secara rasional perusahaan tersebut tidak akan mampu mengkalkulasi semua biaya-biaya yang dikeluarkan, lebih-lebih bila sampai pada tahap pendistribusian atau pemasaran, maka perusahaan tersebut tidak akan mampu mendeteksi jumlah laba/rugi. Namun pihak pimpinan CV. Kopi Jaya Enterprises di Kota Makassar merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi kopi tentunya telah menjalankan beberapa biaya operasional untuk melihat dan meningkatkan laba perusahaan. Adapun alur pikir yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut.,

BAGAN KERANGKA PIKIR**2.3 Hipotesis**

Diduga dalam mengelolah biaya operasional secara efisien dapat meningkatkan kemampulabaan pada CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian

Daerah atau lokasi penelitian adalah CV. Kopi Jaya Enterprises tepatnya di Jl. Veteran Selatan 82 Makassar.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan melalui pengamatan dan penelitian langsung pada Perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar dengan mengadakan wawancara dengan Direktur, Bagian Keuangan (Bendahara) untuk memperoleh informasi tentang keadaan yang sebenarnya. Penelitian Pustaka (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan membaca literatur-literatur serta tulisan-tulisan lainnya yang relevan dengan penelitian ini

3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian antara lain sebagai berikut :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari CV. Kopi Jaya Enterprises di Makassar dengan cara mengumpulkan data melalui :

a. Wawancara (*Interview*)

Pengambilan data dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak Perusahaan Kopi Jaya Interprises di Kota Makassar.

b. Observasi (*Observation*)

Mengamati secara langsung obyek penelitian guna mengumpulkan data serta mengadakan pencatatan-pencatatan terutama yang berhubungan dengan biaya operasional perusahaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari informasi-informasi maupun dokumen tertulis yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam penulisan ini.

3.4. Metode Analisis

3.4.1. Analisis kualitatif bertujuan untuk menjelaskan sistem pengelolaan biaya operasional untuk meningkatkan kemampulabaan.

3.4.2. Analisis kuantitatif bertujuan untuk mengukur efisiensi penggunaan biaya operasional untuk meningkatkan kemampulabaan.

$$1. \text{ Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{aktiva total}}$$

$$2. \text{ Return On Equity (ROE)} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{modal sendiri}}$$

$$3. \text{ Net Profit Margin (Profit Margin On Sales)} = \frac{\text{Laba bersih sesudah pajak}}{\text{Penjualan}}$$

3.5 Definisi Operasional

Sebagai penjas terhadap variabel penelitian, maka peneliti mendefinisikannya secara operasional sebagai berikut:

1. Analisis biaya operasional adalah rangkaian operasionalisasi perusahaan dalam memperoleh besarnya laba/rugi perusahaan dalam satu periode produksi.
2. Kemampulabaan adalah kemampuan perusahaan dalam meningkatkan labanya pada setiap periode produksi.
3. Harga pokok produksi adalah harga yang ditentukan perusahaan berdasarkan besarnya jumlah biaya operasionalisasi perusahaan



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum CV. Kopi Jaya Enterprises Makassar

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Pada awalnya CV. Kopi Jaya didirikan pada tanggal 13 Januari 1976 berdasarkan akte pendirian usaha No. 16 oleh notaries Sitske Limoa, SH dan berkedudukan atau berpusat di Cakke Kabupaten Enrekang, dimana para pendirinya adalah Abdul Rahim sebagai Direktur Utama, dan para pemegang saham lainnya adalah Hadijah dan Haryati.

CV. Kopi Jaya cukup dikenal dengan dalam kalangan petani kopi daerah tersebut, karena disamping para Persero komanditinya adalah orang Enrekang juga karena bisnis prioritasnya adalah usaha pembelian dan penjualan (pemasaran) kopi, disamping usaha-usaha lainnya seperti usaha kontraktor, transportasi (angkutan penumpang), pertanian/perkebunan, serta usaha leveransir.

Seiring upaya pemerintah untuk menggalakkan ekspor, maka sejalan dengan itu CV. Kopi Jaya juga melakukan langkah-langkah terobosan untuk mendukung stock yang ada sehingga dengan begitu volume penjualan ekspor ke manca negara dapat ditingkatkan.

Seperti diketahui, ada dua jenis hasil perkebunan yang menjadi andalan ekspor Sulawesi Selatan adalah Kopi (*coffee*) dan coklat (*cocoa beans*), dimana jenis komoditi kopi oleh CV. Kopi Jaya dijadikan sebagai kegiatan

perdagangan pokok, karena dari awalnya perusahaan ini berdiri sampai menjadi bonafid sampai sekarang ini dapat dikatakan bahwa basis dalam menunjang jenis-jenis usaha lainnya seperti transportasi, kontraktor, perkebunan dan leveransir.

Dengan semakin majunya usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh restrukturisasi manajemen perusahaan sebab kondisi usaha yang semakin berkembang menuntut pengelolaan usaha berdasarkan prinsip-prinsip manajemen yang proporsional, sehingga pada tanggal 19 Juni 1990, ditetapkan pimpinan perusahaan dengan jabatan masing-masing sebagai direktur dan wakil direktur.

Untuk memperkuat struktur organisasi dilihat dari aspek legalitas, maka para pemegang saham membuat akte perubahan anggaran dasar perusahaan di depan notaries Mestariany Habie, SH dengan nomor akte : 101 tanggal 19 Juni 1990 di Makassar.

Atas perubahan struktur manajemen perusahaan tersebut, maka kantor pusat yang sebelumnya berkedudukan di Cakke Enrekang kini telah di pindahkan ke Makassar tepatnya di Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar. dan CV. Kopi Jaya berubah nama menjadi CV. Kopi Jaya Enterprises.

4.1.2 Struktur Organisasi

Organisasi merupakan struktur tata pembagian kerja dan struktur tata hubungan kerja antara sekelompok orang-orang pemegang posisi yang bekerja sama secara teratur untuk bersama-sama mencapai suatu tujuan yang telah

ditetapkan. Sehubungan dengan itu, perlunya struktur organisasi di dalam suatu organisasi adalah untuk memberikan gambaran yang jelas tentang kedudukan tiap-tiap orang (personil) dalam organisasi, tugas-tugas yang harus dilaksanakan serta wewenang dan tanggung jawabnya.

Organisasi merupakan perpaduan secara sistematis daripada bagian-bagian yang saling berkaitan dan interdependensi untuk membentuk suatu kesatuan yang bulat melalui kewenangan, koordinasi dan pengawasan dalam usaha mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Suatu organisasi didalamnya terdapat unsur-unsur berupa adanya suatu kelompok orang yang dapat dikenal, adanya kegiatan yang berbeda-beda tetapi satu sama lain saling berkaitan, tiap-tiap anggota organisasi memberikan kontribusi usahanya atau tenaganya, adanya kewenangan, koordinasi dan pengawasan dan yang terpenting adanya suatu tujuan yang ingin dicapai. Organisasi bukanlah suatu konstruksi fisik belaka, tetapi organisasi merupakan suatu konstruksi mental yang dibangun berdasarkan prinsip-prinsip organisasi yaitu adanya spesialisasi, hirarki, sistem kerja yang ketat dan bersifat impersonality.

Dengan melihat pentingnya struktur organisasi CV. Kopi Jaya Enterprises dengan skema berikut ini :

Struktur Organisasi
CV. Kopi Jaya Enterprises



Sumber : CV. Kopi Jaya Enterprises, 2004.

1. Direktur

Dalam hal ini direktur sebagai pimpinan perusahaan adalah pemegang kekuasaan tertinggi dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Pimpinan perusahaan menentukan kebijaksanaan perusahaan dan bertanggung jawab penuh atas tindakan-tindakan yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan intern maupun ekstern.

Dalam pelaksanaan fungsi ini mengadakan pengawasan dan evaluasi terhadap penggunaan sumber daya perusahaan, menciptakan pembagian tugas dan wewenang serta bertindak atas nama perusahaan dalam melakukan hubungan dengan pihak luar.

2. Wakil Direktur

Tugas Wakil Direktur adalah mendampingi direktur di dalam menjalankan tugasnya. Wakil Direktur boleh dikatakan sebagai orang kedua dalam perusahaan karena Wakil Direktur mempunyai tanggung jawab yang penuh terhadap perusahaan apabila Direktur mendapatkan halangan. Tugas wakil direktur lebih berfokus pada pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan perusahaan, penggunaan aktiva perusahaan sampai pengawasan terhadap karyawan.

3. Bagian Gudang dan Pemasaran

Bagian gudang terkait dengan pemasaran dimaksudkan untuk memudahkan mengetahui stok (persediaan) produk terutama yang siap dijual.

a. Gudang

Staf gudang akan membuat perhitungan dan pencatatan yang seksama tentang produk yang ada menurut mutunya dan menempatkannya menurut tujuan penjualan, ekspor atau lokal.

b. Ekspor

Staf pemasaran ekspor bertanggungjawab mendapatkan, merealisasikan penjualan berorientasi ekspor. Mengadakan koordinasi dengan staf gudang untuk menyiapkan pengiriman barang.

c. Lokal

Staf pemasaran lokal bertanggungjawab mendapatkan, merealisasikan penjualan dalam negeri dan mengadakan koordinasi dengan staf gudang.

4. Sekretaris

Bertanggung jawab atas pelaksanaan tata usaha perusahaan, administrasi, membuat file-file surat, mempersiapkan administrasi untuk pimpinan, menerima tamu pimpinan.

5. Administrasi Keuangan

Melaksanakan perbendaharaan yang meliputi pengelolaan kas dan bank, verifikasi dokumen serta penagihan dan administrasi piutang usaha, pengelola anggaran laba dan anggaran biaya.

a. Personalia

- Membantu manajer personalia dalam menyediakan data-data basic setiap karyawan
- Mengelola evaluasi prestasi kerja karyawan berdasarkan petunjuk dan arahan manajer personalia.

b. Kasir

- Melakukan segala pembayaran yang dilaksanakan dan berdasarkan posisi direksi atau manajer keuangan.

- Membantu pembukuan penerimaan uang tunai dan melaporkan secara rutin kepada manajer keuangan dan selanjutnya kepada direksi.

6. Bagian Pembelian

Bagian pembelian atas persetujuan direktur atau wakil direktur melaksanakan pembelian baik dalam volume maupun harga. Kepala bagian pembelian mengadakan koordinasi dengan staf pembelian di daerah terutama masalah harga yang berfluktuasi.

a. Wilayah Tana Toraja

Wilayah Tana Toraja merupakan wilayah pembelian yang dianggap sebagai sumber produk yang berprospek baik dengan mutu dan volume yang lebih banyak.

b. Wilayah Enrekang

Staf pembelian wilayah Enrekang bertanggung jawab pada wilayah Enrekang dan sedikit wilayah Tana Toraja yang berbatasan dengan Tana Toraja karena faktor geografis.

c. Wilayah Polmas

Staf pembelian wilayah Polmas bertanggung jawab pada wilayah yang lebih banyak ke daerah Mamasa yang berdekatan dengan Kabupaten Tana Toraja. Masing-masing staf pembelian wilayah bertanggung jawab pada pembeliannya dan mengantar langsung ke gudang perusahaan di Makassar.

4.1.3. Proses Kegiatan Pengolahan

Untuk kegiatan pengolahan, adapun bahan-bahan dan alat yang biasanya digunakan seperti berikut ini :

1. Bahan yang digunakan dalam kegiatan produksi yaitu :
 - a. Biji kopi
 - b. Bahan pembantu
 - Karung goni
 - Benang jahit karung
 - Label
 - Tali-Master
2. Alat-alat yang digunakan :
 - a. Nyiru, sebagai ayakan atau tempat sortir
 - b. Timbangan, berfungsi sebagai alat yang digunakan untuk menimbang biji kopi.

Pengolahan biji kopi pada CV. Kopi Jaya Enterprises dimulai dari tahap pembelian sortasi sampai pengiriman (penjualan). Pengolahan dimaksudkan untuk mendapatkan mutu biji kopi yang baik dan memenuhi standar. Mutu biji kopi mulai dari kadar air, sumber (daerah) produksi, akan sangat menentukan harga, baik di pasar lokal maupun pasar luar negeri (ekspor).

a. Pembelian

Pembelian biji kopi dilakukan baik di Makassar maupun di daerah-daerah penghasil kopi, seperti di Kabupaten Tana Toraja, Enrekang dan Polmas.

Pembelian di daerah dilakukan melalui pedagang-pedagang pengumpul atau langsung membeli dari petani kopi. Pembelian di daerah akan menimbulkan biaya dan harga yang berbeda dengan pembelian yang dilakukan di Makassar. Umumnya, pembelian kurang berfokus pada kadar air namun lebih pada mutu biji.

b. Sortasi

Biji kopi yang telah dibeli, baik di daerah maupun di Makassar dikumpulkan pada gudang perusahaan di Makassar untuk selanjutnya dilakukan persortiran. Persortiran dilakukan secara manual, dengan mengelompokkan biji-biji kopi menurut mutunya dan sekaligus melakukan pembersihan. Pengelompokan biji kopi menurut mutunya dibagi tiga yaitu :

1. DP Screen 16 (super)
2. DP Grede 1
3. DP Grade 2

Pada saat dilakukan kegiatan penyortiran, juga dilakukan penjemuran untuk biji kopi yang masih berkadar air tinggi. Kegiatan penjemuran ulang tidak begitu penting karena kadar air biji kopi akan berkurang pada saat dilakukan penyimpanan tanpa terjadi kerusakan pada biji kopi yang disimpan.

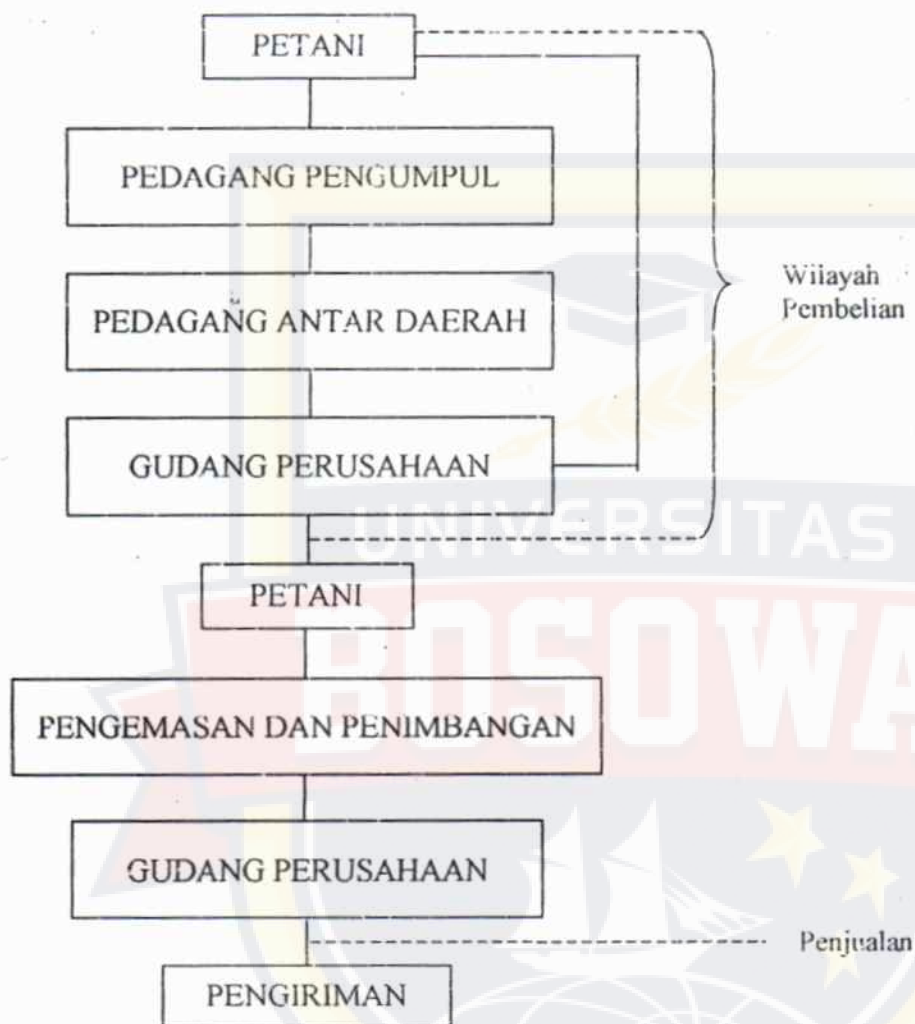
c. Pengemasan dan Penimbangan

Setelah sortir dilakukan, biji kopi yang telah dikelompokkan berdasarkan mutunya dikemas dalam karung goni, diberi cap menurut berat, menurut golongan mutunya. Selanjutnya disiapkan untuk dikirim (dijual) atau

disimpan untuk sementara menunggu pengiriman (penjualan). Pada saat pengemasan, dilakukan penimbangan dengan berat sesuai daya muat karung, antara 70 kg sampai 80 kg per karung. Dalam penimbangan, diberi toleransi rata-rata 3,0 kg untuk berat karung diratakan 2 kg dan untuk menghindari kekurangan berat saat pengiriman 1 kg.

d. Pengiriman (Penjualan)

Sebelum pengiriman atau penjualan melalui alat transportasi laut, karung diikat antara 20 dan 50 untuk diangkat di pelabuhan selanjutnya ke kapal. Demikian juga bila dikirim dengan menggunakan peti kemas (kontainer). Tujuan pemasaran antara lain ke Surabaya, Jakarta dan Bali. Sedangkan pasar luar negeri, negara tujuan adalah Eropa, Amerika Serikat dan beberapa negara di Asia.

SKEMA PENGOLAHAN KOPI BIJI SAMPAI PADA TAHAP PENJUALAN

Sumber : CV. Kopi Jaya Enterprises, 2004.

Tabel 4.1.

NERACA
KOPI JAYA INTERPRISES
PER 31 DESEMBER 2002

Aktiva			
Aktiva Lancar			
Kas	Rp. 520.120	Hutang Lancar	Rp. 2.500.120
Bank	Rp. 62.102.045	Hutang Jaminan	Rp. 8.550.100
Pend. yang masih harus diterima	Rp. 7.070.465	Beban yang masih harus dibayar	Rp. 1.900.430
Beban usaha	Rp. 5.850.000	Hutang Lancar lainnya	(Rp. 30.000)
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 75.542.663	Jumlah Hutang Lancar	Rp. 12.920.650
Investasi		Hutang jangka panjang	
Deposito berjangka	Rp. 2.210.500.000	Hutang intern	Rp. 2.698.635.829
Jumlah investasi	Rp. 2.210.500.000	Hutang kendaraan	Rp. 240.234.411
		Jumlah hutang jangka panjang	Rp. 2.938.870.240
Aktiva Tetap		Modal	
Tanah	Rp. 1.347.964.000	Laba tahun berjalan	Rp. (450.211.120)
Bangunan	Rp. 532.000.000	Jumlah modal	Rp. (450.211.120)
Peralatan kantor	Rp. 52.907.760		
Peralatan komputer	Rp. 14.611.901		
Peralatan lain	Rp. 26.714.592		
Ak. Penyusutan	Rp. (18.846.850)		
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 195.537.140		
Total Aktiva	Rp. 2.501.579.470		Rp. 2.501.579.770

Tabel 4.2

NERACA
CV. KOPI JAYA ENTERPRISES MAKASSAR
PER 31 DESEMBER 2003

Aktiva			
Aktiva Lancar			
Kas	Rp. 520.290	Hutang Lancar	Rp. 4.166.320
Bank	Rp. 63.101.067	Hutang Jaminan	Rp. 9.777.974
Pend. yang masih harus diterima	Rp. 8.495.826	Hutang Pajak	Rp. 3.000.000
Beban usaha yg dibayar dimuka	Rp. 6.250.000	Beban yang masih harus dibayar	(Rp. 32.000)
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 78.397.183	Hutang Lancar lainnya	
		Jumlah Hutang Lancar	Rp. 16.912.294
INVESTASI		HUTANG JANGKA PANJANG	
Deposito berjangka	Rp. 2.317.500.000	Hutang intern	Rp. 4.231.761.960
Jumlah investasi	Rp. 2.317.500.000	Hutang kendaraan	Rp. 381.475.411
		Jumlah hutang jangka panjang	Rp. 4.613.237.371
AKTIVA TETAP		MODAL	
Tanah	Rp. 1.347.984.000	Laba tahun berjalan	Rp. (468.811.137)
Bangunan	Rp. 532.000.000	Jumlah modal	Rp. (468.811.138)
Peralatan kantor	Rp. 52.907.760		
Peralatan komputer	Rp. 14.611.901		
Peralatan lain	Rp. 26.714.592		
Ak. Penyusutan	Rp. (449.208.308)		
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 1.765.441.345		
Total Aktiva	Rp. 4.161.338.528	Total Passiva	Rp. 468.811.137

Tabel 4.3
LAPORAN RUGI LABA
CV. KOPI JAYA ENTERPRISES MAKASSAR
PER 31 DESEMBER 2002

Penjualan 120,862 kg x Rp. 21.525 = Rp. 2.601.560.000

HPP

Persediaan awal barang jadi Rp. 410.250.000

Harga pokok produksi Rp. 1.330.500.000

Rp. 1.740.750.000 +

Persediaan aktif barang jadi Rp. 390.572.450 -

Harga pokok penjualan Rp. 2.131.322.450

Harga kotor penjualan Rp. 470.237.550

BIAYA-BIAYA OPERASI

1. Biaya penjualan

a. Gaji tenaga penjualan Rp. 3.700.000

b. Ongkos perjalanan Rp. 31.430.000

c. Biaya lain-lain perusahaan Rp. 220.000

Total Biaya Penjualan Rp. 35.350.000

2. Biaya administrasi,

- Gaji pimpinan Rp. 5.000.000

- Gaji Karyawan kantor Rp. 30.200.000

- Biaya listrik dan telepon Rp. 4.625.230

- Biaya pemeliharaan Rp. 1.000.000

- Pajak bumi dan bangunan Rp. 625.000

- Biaya administrasi dll Rp. 2.850.000

Total Biaya Administrasi Rp. 44.300.000

Jumlah Biaya-biaya operasi (1 + 2)

Rp. 79.650.000

Laba bersih setelah operasi

Rp. 390.587.320

Pajak pendapatan 10%

Rp. 39.058.732

Laba Bersih

Rp. 351.528.588



Tabel 4.4

**LAPORAN RUGI LABA
CV. KOPI JAYA ENTERPRISES MAKASSAR
PER 31 DESEMBER 2003**

Penjualan 126.000 kg x Rp. 21.525	=	Rp.	2.712.150.000
Harga pokok Penjualan			
Persediaan awal barang jadi	Rp.	531.875.000	
Harga pokok produksi	Rp.	2.142.244.396	
		<u>Rp.</u>	<u>2.674.119.396</u>
Persediaan aktif barang jadi	Rp.	464.164.848	-
Harga pokok penjualan		Rp.	<u>2.209.954.548</u>
Harga kotor penjualan		Rp.	<u>502.195.452</u>
BIAYA-BIAYA OPERASI			
1. Biaya penjualan			
a. Gaji tenaga penjualan	Rp.	4.200.000	
b. Ongkos perjalanan	Rp.	35.000.000	
c. Biaya lain-lain perusahaan	Rp.	250.000	
Total Biaya Penjualan	<u>Rp.</u>	<u>39.450.000</u>	
2. Biaya administrasi			
- Gaji pimpinan	Rp.	5.000.000	
- Gaji Karyawan kantor	Rp.	32.400.000	
- Biaya listrik dan telepon	Rp.	5.923.900	
- Biaya pemeliharaan	Rp.	1.000.000	
- Pajak bumi dan bangunan	Rp.	725.000	
- Biaya administrasi dll	Rp.	3.000.000	
Total Biaya Administrasi	<u>Rp.</u>	<u>44.448.900</u>	
Jumlah Biaya-biaya operasi (1 + 2)		Rp.	87.898.900
Laba bersih setelah operasi		Rp.	414.296.552
Pajak pendapatan 10%		Rp.	<u>41.429.655,2</u>
Laba Bersih		Rp.	<u>372.866.896,8</u>

Tabel 4.5

**LAPORAN HARGA POKOK PRODUKSI
CV. KOPI JAYA ENTERPRISES MAKASSAR
PER 31 DESEMBER 2003**

Pembelian Bahan Baku	Rp. 2.065.249.875		
Biaya Angkutan Pembelian	Rp. 4.050.150	+	
Total Biaya Bahan Baku (a)	Rp. 2.069.300.025	-	Rp. 2.069.300.025
Biaya Tenaga Kerja Langsung (b)			Rp. 24.179.400
Biaya Overhead	Rp. 36.177.471		
Bahan Penolong	Rp. 12.587.500		
Total Biaya Overhead	Rp. 48.764.971		Rp. 48.764.971
Harga Pokok Produksi (a + b + c)			Rp. 2.142.244.296
Total Produksi	161.196 kg		
HPP	Rp. 2.142.244.396		
HPP / Kg	Rp. 2.142.244.396		
	161,196 kg		
	Rp. 13.286,- / kg		

Berdasarkan neraca pada halaman sebelumnya, maka dapatlah disimpulkan sebagai berikut

TABEL 4.6

VOLUME PENJUALAN DAN HARGA

CV. KOPI JAYA ENTERPRESES

2002 – 2003

Tahun	Penjualan (Kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
2002	120.862	21.525	2.601.560.000
2003	126.000	21.525	2.712.150.000
Total	246.862	21.525	5.313.710.000

Dari tabel 4.6 diatas dapatlah dilihat pada tahun 2002 perusahaan berhasil melakukan penjualan sebanyak 120.862 kg dengan tingkat Harga Rp. 21.525 dengan total Rp. 2.601.560.000. Pada tahun 2003, perusahaan berhasil melakukan penjualan sebanyak 126.000 dimana tingkat Harga tetap dengan total Rp. 2.712.150.000. jadi pada tahun 2002-2003. bagi kopi yang berhasil dijual sebanyak 246.862 kg dengan Harga Rp. 255 dengan total Rp. 5.313.710.000,-

Tabel 4.7
BIAYA OPERASIONAL
CV. KOPI JAYA ENTERPRESES
2002 – 2003

No	Jenis Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
1.	Biaya penjualan		
	a. Gaji tenaga penjualan	3.700.000	4.200.000
	b. Ongkos perjalanan	31.430.000	35.000.000
	c. Biaya lain-lain perusahaan	220.000	2.500.000
2.	Biaya administrasi		
	a. Gaji Pimpinan	5.000.000	5.400.000
	b. Gaji Karyawan kantor	30.200.000	32.400.000
	c. Biaya listrik / telepon	4.625.230	5.923.900
	d. Biaya pemeliharaan	1.000.000	1.000.000
	e. Pajak bumi dan bangunan	625.000	725.000
	f. Biaya administrasi dll	2.850.000	3.000.000

Dari tabel 4.7 diatas dapatlah dilihat biaya-biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan selama tahun 2002 – 2003 sebagai berikut :

Gaji pimpinan pada tahun 2002 Rp. 5.000.000, pada tahun 2003 mengalami kenaikan menjadi Rp. 5.400.000. gaji Karyawan kantor pada tahun 2002

Rp. 30.200.000, pada tahun 2003 mengalami Peningkatan sebesar Rp. 2.200.000 menjadi Rp. 32.400.000. Gaji tenaga Penjualan pada tahun 2002 sebesar Rp. 3.700.000, pada tahun 2003 Rp. 4200.000. Bayaran listrik dan telepon pada tahun 2002 sebesar Rp. 4.625.000 pada tahun 2003 Rp. 5.923.900. Bayaran pemeliharaan pada tahun 2002 sebesar Rp. 1000.000 pada tahun 2003 tetap, tidak mengalami kenaikan atau penurunan. Pajak Bumi dan Bangunan pada tahun 2002 sebesar Rp. 625.000 pada tahun 2003 sebesar Rp. 725.000. Ongkos perjalanan pada tahun 2002 sebesar Rp. 31.430.000 sedangkan pada tahun 2003 sebesar Rp. 35.000.00 bayaran Adminitrasi pada tahun 2002 sebesar Rp. 2.850.000, Pada tahun 2003 sebesar Rp. 3.000.000. Bayaran lain-lain Perusahaan Pada tahun 2002 sebesar Rp. 220.000, sedangkan pada tahun 2003 menjadi Rp. 250.000. Dari data diatas dapatlah diketahui bahwa bayaran operasional yang dikeluarkan pada tahun 2002 sebesar Rp. 79.650.000, sedangkan pada tahun 2003 mengalami kenaikan sebesar Rp. 8.248.900 menjadi Rp. 87.898.900.

4.2. ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP KEMAMPULABAAN CV. KOPI JAYA ENTERPRISES MAKASSAR

4.2.1. Unsur biaya non produksi / operasi

a. Biaya Administrasi

Untuk mengetahui laba yang diperoleh perusahaan CV, Kopi Jaya Interprises Makassar, maka perlu adanya perhitungan rugi laba

namun sebelum melakukan perhitungan tersebut terlebih dahulu harus diketahui biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan pada bagian kepentingan kantor.

b. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan yang berhubungan dengan sistem pemasaran kopi biji pada CV. Kopi Jaya Interprises Makassar.

4.2.1. Analisis Kemampuan CV. KOPI JAYA INTERPRISES Makassar

Setelah mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan, maka dapatlah dihitung pendapatan atau tingkat laba yang diperoleh perusahaan dimana penjualan harga kopi biji pada tahun 2002 Rp. 120.826/kg dengan jumlah produk yang berhasil dipasarkan sebesar 21.525. Sedangkan pada tahun 2003 Penjualan harga biji kopi 21.500/kg dengan jumlah produk yang berhasil di pasarkan sebesar Rp. 126.000 kg. Untuk lebih jelasnya dapat diuraikan melalui analisis sebagai berikut

$$\begin{aligned}
 \text{a. Return On Assets (ROA)} &= \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{aktiva total}} \\
 \text{RoA Tahun 2002} &= \frac{351.528.588}{2.501.579.770} \times 100\% \\
 &= 0,14 \\
 &= 14\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{RoA Tahun 2003} &= \frac{372.866.897}{4.161.338.528} \times 100\% \\
 &= 0,09 \\
 &= 9\%
 \end{aligned}$$

Melihat hasil analisis ,maka dapat diperoleh kemampuan perusahaan pada tahun 2002 sebesar 14% yang berarti bahwa setiap Rp,1 total aktiva dapat menghasilkan lagu bersih sesudah pajak sebesar 14% sedangkan untuk tahun 2003 sebesar kemampuan perusahaan pada tahun 2003 sebesar 9 % yang berarti bahwa setiap Rp,1 – total aktiva dapat menghasilkan lagu bersih sesudah pajak sebesar 9%

b. Return On Equity (ROE) $= \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{modal sendiri}}$

$$\begin{aligned}
 \text{RoE Tahun 2002} &= \frac{351.528.588}{450.211.120} \times 100\% \\
 &= 0,78 \\
 &= 78\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{RoE Tahun 2003} &= \frac{372.866.897}{468.811.137} \times 100\% \\
 &= 0,79 \\
 &= 79\%
 \end{aligned}$$

Melihat hasil analisis , maka dapat kemampuan perusahaan pada tahun 2002 sebesar 78%, yang berarti bahwa setiap Rp. 1,- modal sendiri dapat

menghasilkan laba bersih sesudah pajak sebesar 78%. Sedangkan untuk tahun 2003. Kemampulabaan perusahaan sebesar 99%, yang berarti bahwa setiap Rp. 1,- modal sendiri dapat menghasilkan laba bersih sesudah pajak sebesar 79%.

c. Net Provit Margin (NPM) = $\frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan}}$

$$\text{NPM 2002} = \frac{351.528.588}{2.601.560.000} \times 100\%$$

$$= 0,14$$

$$= 14\%$$

$$\text{NPM 2003} = \frac{372.866.897}{2.712.150.000} \times 100\%$$

$$= 0,14$$

$$= 14\%$$

Melihat hasil analisis; maka dapat diperoleh kemampulabaan perusahaan pada tahun 2002 dan dan 2003 sama yaitu 14% yang berarti bahwa setiap Rp 1,- penjualan dapat menghasilkan laba bersih sesudah pajak 14%.

RAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berkenaan dengan masalah yang dihadapi perusahaan dimana penulis mengadakan penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

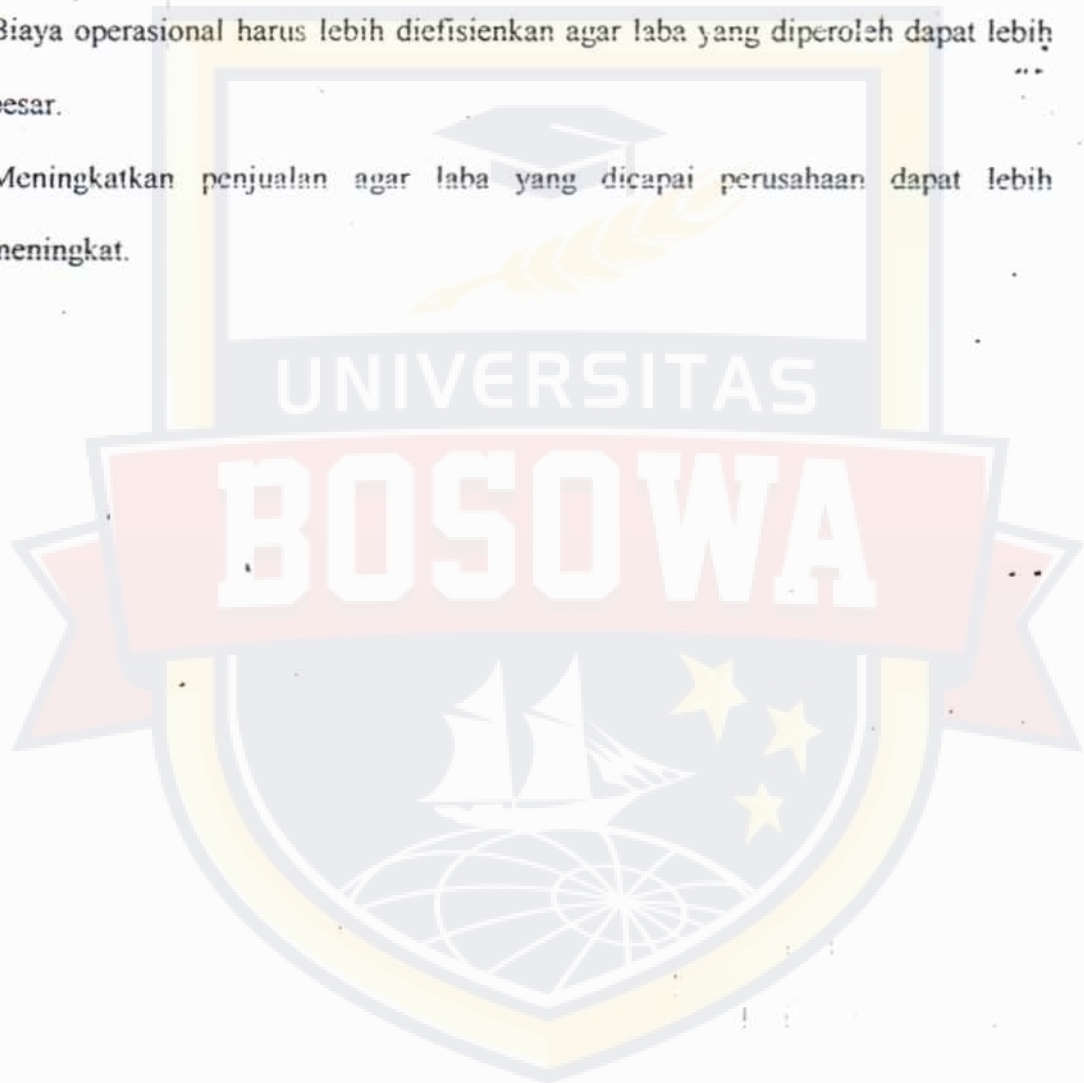
1. Biaya operasional perusahaan CV. Kopi Jaya Interprises dalam kategori efisien karena biaya yang dikeluarkan tidak menanggung resiko yang cukup besar misalnya pada proses pembelian diadakan ketelitian atas produk kopi biji yang akan dibeli.
2. Kemampulabaan perusahaan melalui analisis RCI pada tahun 2002 mencapai 14%. Sedangkan pada tahun 2003 kemampulabaan perusahaan mencapai 9%, disini mengalami penurunan karena meskipun laba bersih sesudah pajak pada tahun 2003 lebih tinggi dibanding 2002 akan tetapi total aktiva tahun 2002 lebih kecil dibanding tahun 2003.
3. Kemampulabaan perusahaan melalui analisis ROE pada tahun 2002 mencapai 78%. Sedangkan pada tahun 2003 mengalami peningkatan menjadi 79%.
4. Kemampulabaan perusahaan melalui analisis NPM pada tahun 2002 mencapai 14% sedangkan pada tahun 2003 NPM tidak mengalami perubahan.



5.2 Saran

Berkenaan dengan masalah yang dihadapi perusahaan, dimana penulis mengadakan penelitian maka dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Biaya operasional harus lebih diefisienkan agar laba yang diperoleh dapat lebih besar.
2. Meningkatkan penjualan agar laba yang dicapai perusahaan dapat lebih meningkat.



DAFTAR PUSTAKA

- Garrison H. Ray, 1987. *Akuntansi Manajemen (Managerial Accounting)* Buku 1, Edisi Ketiga Penerbit Bussines Publication Inc., Yogyakarta.
- Heckert. J.B. Wilson J. 1995. *Controllershship (Tugas Akuntansi Management)*, Edisi Kedelapan, Terjemahan Tjintjin, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 1999. *Standar Akuntansi Keuangan*. Buku I Penerbit Salemba Empat, Yogyakarta.
- Kartadinata Abas, 1997. *Akuntansi dan Analisis Biaya (Suatu Pendekatan Terhadap Tingkah Laku Biaya)*. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Mardiasmo, 1994. *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok*, Andi Ofset Yogyakarta.
- Machfoedz Mas'ud, 1997. *Akuntansi Manajemen (Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek)*, Buku I, Edisi 5. Penerbit STIE Widya Wiwaha, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1992. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima, Cetakan Kedua, Penerbit Bagian Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1991. *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*, Edisi Keempat Cetakan Kelima Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Munawir, S. 1986. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Revisi. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Rayburn Gayle. L. 1999. *Akuntansi Biaya dengan Menggunakan Pendekatan Biaya*, Jilid 1, Edisi Keenam, Penerbit Erlangga, Anggota IKAPI, Yogyakarta.
- Sugiri Slamet, 1994. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Supriyono, 1990. *Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pengambilan Keputusan)* Edisi Kedua, Cetakan Ketiga Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Suwardjono. 1989. *Teori Akuntansi: Perencanaan Akuntansi keuangan*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama. BPFE, Yogyakarta.