

**ANALISIS TERHADAP PERENCANAAN  
LABA PADA PERUM PERUMNAS  
CABANG MAKASSAR II**



**Diajukan Oleh :  
NURLAELAH  
4599013066**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi**

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



## HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS TERHADAP PERENCANAAN LABA  
PADA PERUM PERUMNAS CABANG MAKASSAR II

NAMA MAHASISWA : **NURLAELAH**

STAMBUK : 45 99 013 066

JURUSAN : AKUNTANSI

FAKULTAS : EKONOMI

Menyetujui :

Pembimbing I

**Drs. Mardjuni, M.Si**

Pembimbing II

**Rajawati, SE, Ak**

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas "45"

Ketua Jurusan Akuntansi



**Thamrin Abdh, SE, M.Si**

**Rajawati, SE, Ak**

Tanggal Pengesahan .....



## HALAMAN PENERIMAAN

Pada Hari / Tanggal : Kamis, 10 Juni 2004

Skripsi Atas Nama : **NURLAELAH**

No. Stambuk : 45 99 013 066

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

### PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : DR. H. Rachmat Baro, SH, MH (Rektor Universitas "45")

Ketua : Thamrin Abduh, SE, MSi (Dekan Fak. Ekonomi Univ. 45)

Sekretaris : Thanwain, SE

Anggota Penguji : 1. Drs. Mardjuni, MSi,

2. Drs. Syamsuddin, MSi, Ak

3. Rajawati, SE, Ak

4. Muchlis Ruslan, SE

## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelas Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.

Perampungan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak, untuk itu dengan hati yang tulus dan ikhlas penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Drs. Mardjuni, MSi, selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Rajawati, SE, Ak, selaku Dosen Pembimbing II atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi serta diskusi-diskusi yang dilakukan oleh penulis.
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar, kepala Biro Administrasi Akademik beserta stafnya, dosen beserta seluruh karyawan yang termasuk dalam lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
3. Bapak Pimpinan Perum Perumnas Cabang Makassar II bersama seluruh staf dan karyawan, yang telah menerima dan melayani penulis dengan sebaik-baiknya dalam mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

4. Kedua Orang Tua, Ibunda Saenab dan Ayahanda Ambo Tang (Alm) yang telah membiayai penulis selama di bangku kuliah.
5. Seluruh teman-temanku di Jurusan Akuntansi Angkatan 99 khususnya teman-teman terdekatku yang telah membantu segala kesulitan yang penulis hadapi.

Akhirnya penulis menyadari terdapat kekurangan dan kesalahan dalam penulisan skripsi ini, baik dari segi penulisan maupun isinya, namun dari kekurangan-kekurangan tersebut penulis berharap semoga karya ini bisa memberi manfaat bagi penulis maupun pihak-pihak lain yang memerlukannya.

Semoga budi baik Bapak-bapak dan Ibu-ibu serta seluruh pihak yang dengan ikhlas telah membantu penulis dalam berbagai bentuk pengorbanan mendapat imbalan dari Allah SWT.

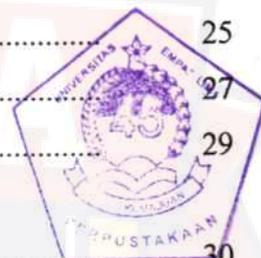
Makassar, Mei 2004



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENERIMAAN.....	iii
PRAKATA .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR SKEMA.....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
2.1 Kerangka Teori.....	5
2.1.1. Pengertian Biaya.....	5
2.1.2. Penggolongan Biaya .....	9
2.1.2.1 Klasifikasi Biaya Berdasar Fungsi Perusahaan	10
2.1.2.2 Klasifikasi Biaya Berdasar Periode	
Mempertemukannya dengan Pendapatan...	11
2.1.2.3 Klasifikasi Biaya Berdasar dapat Ditelusurinya	
ke Obyek Biaya .....	11
2.1.2.4 Klasifikasi Biaya Berdasar Hubungannya	
dengan Perubahan Volume Kegiatan.....	12

2.1.2.5	Klasifikasi Biaya Berdasar Kemampuan Manajer untuk Mengendalikannya.....	14
2.1.2.6	Klasifikasi Biaya Berdasar Pengambilan Keputusan.....	14
2.1.2.7	Klasifikasi Biaya Berdasar Dampak Keputusan Terhadap Kas Keluar.....	15
2.1.3.	Break Even Point .....	16
2.1.3.1	Pengertian Break Even Point.....	17
2.1.3.2	Manfaat Analisis Break Even Point .....	19
2.1.3.3	Asumsi Break Even Point .....	22
2.1.4	Contribution Margin .....	23
2.1.5.	Margin of Safety .....	25
2.2	Kerangka Pikir.....	27
2.3	Hipotesis .....	29
<b>BAB III.</b>	<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
3.1	Daerah dan Waktu Penelitian.....	30
3.2	Metode Pengumpulan Data .....	30
3.3	Jenis dan Sumber Data .....	30
3.3.1.	Jenis Data .....	30
3.3.2.	Sumber Data.....	31
3.4	Metode Analisis.....	31
3.5	Definisi Operasional.....	33
<b>BAB IV.</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>35</b>
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	35
4.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan .....	35
4.1.2.	Kedudukan, Tugas Pokok, Fungsi dan Tujuan Perusahaan	37



4.1.3. Struktur Organisasi dan Job Description Perusahaan .	38
4.1.4. Proses Produksi .....	43
4.2 Deskripsi Data .....	46
4.2.1. Volume Produksi dan Penjualan.....	46
4.2.2. Struktur Biaya .....	47
4.3 Analisis Data .....	51
4.3.1. Analisis Regresi Linear.....	51
4.3.2. Analisis Break Event Point .....	57
4.3.3. Analisis Margin of Safety .....	60
4.3.4. Analisis Perencanaan Laba .....	66
<b>BAB V. SIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>68</b>
5.1 Simpulan.....	68
5.2 Saran-saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

1.	Tabel 4.1	Volume Produksi .....	46
2.	Tabel 4.2	Volume Penjualan.....	47
3.	Tabel 4.3	Klasifikasi Biaya Produksi.....	48
4.	Tabel 4.4	Klasifikasi Biaya operasional.....	49
5.	Tabel 4.5	Alokasi Biaya Produksi dan Operasional.....	51
6.	Tabel 4.6	Perhitungan dengan Analisis Regresi Pemisahan Biaya Semi Variabel .....	52
7.	Tabel 4.7	Alokasi Biaya Produksi dan Operasional setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	55
8.	Tabel 4.8	Laporan laba Rugi Penjualan Rumah .....	56
9.	Tabel 4.9	Hasil Perhitungan Break Event Point .....	60
10.	Tabel 4.10	Hasil Perhitungan Rencana Penjualan dan Rencana Laba Rumah .....	64

## DAFTAR SKEMA

1.	Skema 3.1	Kerangka Pikir .....	28
2.	Skema 4.1	Struktur Organisasi .....	42
3.	Skema 4.2	Proses Pemilihan dan Penentuan Lokasi.....	43
4.	Skema 4.3	Proses Pembangunan .....	45
5.	Skema 4.4	Kegiatan Pembangunan .....	45

UNIVERSITAS  
**BOSOWA**

# BAB I

## PENDAHULUAN



### 1.1. Latar Belakang Masalah

Di dalam kehidupan ekonomi pada umumnya, manusia senantiasa berusaha untuk dapat memperbaiki tingkat hidupnya atau tingkat kesejahteraannya dengan berbagai kegiatan usaha, sesuai dengan bakat, keahlian serta kemampuan masing-masing. Dalam rangka usaha manusia untuk dapat meningkatkan taraf hidupnya, telah dihadapkan pada kenyataan adanya sumber-sumber faktor produksi yang terbatas tersedianya dalam masyarakat, seperti modal, sumber alam, tanah, keahlian dan sebagainya, yang kesemuanya ini merupakan input dalam usaha manusia untuk mencapai tujuan tersebut. Menghadapi kenyataan ini, maka sebelum keputusan diambil, terlebih dahulu harus direncanakan dengan matang kegiatan yang akan dilaksanakan, kemudian diadakan perhitungan-perhitungan pendahuluan yang didasarkan pada perbandingan (*ratio*) antara manfaat yang akan diperoleh (*benefit*) dengan biaya-biaya yang akan atau harus dikeluarkan (*costs*) selama usaha tersebut berlangsung.

Alasan yang dapat dikemukakan betapa pentingnya sesuatu kegiatan sebelum dilaksanakan harus terlebih dahulu direncanakan dengan seksama, antara lain sebagai berikut :

1. Dengan adanya perencanaan diharapkan terdapatnya suatu pengarahan kegiatan, adanya pedoman bagi pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang ditujukan kepada pencapaian tujuan.
2. Dengan perencanaan maka dilakukan suatu perkiraan (*forecasting*) terhadap hal-hal dalam masa pelaksanaan yang akan dilalui. Perkiraan dilakukan mengenai potensi-potensi dan prospek-prospek perkembangan tetapi juga mengenai hambatan-hambatan dan resiko-resiko yang mungkin dihadapi. Perencanaan mengusahakan supaya ketidakpastian dapat dibatasi sedikit mungkin.
3. Perencanaan memberikan kesempatan untuk memilih berbagai alternatif tentang cara yang terbaik (*the best alternative*) atau kesempatan untuk memilih kombinasi cara yang terbaik (*the best combination*).
4. Dengan perencanaan dilakukan penyusunan skala prioritas. Memilih urutan-urutan dari segi pentingnya suatu tujuan, sasaran maupun kegiatan usahanya.
5. Dengan adanya rencana, maka akan ada suatu alat pengukur atau standar untuk mengadakan pengawasan/evaluasi (*control & evaluation*).
6. Dengan adanya perencanaan penggunaan dan lokasi sumber-sumber pembangunan yang terbatas adanya dapat dimanfaatkan secara lebih efisien dan efektif. Diusahakan dihindarinya pemborosan-pemborosan. Suatu usaha untuk mencapai *out put*/hasil secara maksimal daripada penggunaan sumber (*resources*) yang tersedia.

Dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis, manajemen menaruh perhatian besar pada peluang-peluang laba dari serangkaian alternatif tindakan yang dihadapinya. Sungguhpun begitu, menyangkut alternatif tindakan yang melibatkan perubahan tingkat kegiatan usaha, laba tidaklah selalu berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan usaha. Hal ini diakibatkan pola kegiatan perilaku biaya. Konsekuensinya, kalangan manajer perlu menyadari bahwa evaluasi-evaluasi yang lebih cermat dapat dilakukan terhadap peluang-peluang laba dengan cara mempelajari hubungan-hubungan diantara biaya-biaya, volume penjualan, dan laba. Kajian-kajian terhadap faktor-faktor tersebut seyogyanya akan membuahkan keputusan-keputusan yang lebih sehat. Perum Perumnas Cab. Makassar II menentukan perencanaan labanya setelah diketahui biaya produksi yang terjadi. Rencana laba hanya ditargetkan sekian persen laba yang harus diperoleh dari penjualan rumah yang telah dibuat.

Sebagai perusahaan umum yang bergerak di bidang properti yang bertujuan untuk membantu masyarakat juga untuk mencari laba, untuk itu perusahaan memerlukan adanya perencanaan yang efektif dan efisien dimana perlu dipertimbangkan tentang masalah biaya dan hubungannya dengan hasil yang akan dicapai.

Dari uraian diatas, penulis memilih Judul : “Analisis Terhadap Perencanaan Laba pada Perum Perumnas Cabang Makassar II”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah pokoknya adalah : sejauh manakah penerapan analisa sensitifitas pada Perum Perumnas Cabang Makassar II dalam melakukan perhitungan perencanaan laba secara akurat.

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penulisan skripsi ini adalah :

1. Untuk menghitung volume penjualan perusahaan pada titik impas dan bila perusahaan menginginkan laba.
2. Untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dilakukan perusahaan agar tidak mengalami rugi dan tidak mendapatkan laba.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat menambah kepustakaan Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas "45" Makassar.
2. Untuk memberikan sumbangan pikiran kepada perusahaan tentang metode perencanaan laba dalam pengambilan keputusan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA



#### 2.1. Kerangka Teori

##### 2.1.1. Pengertian Biaya

Pemahaman mengenai biaya penting sekali karena biaya dapat menjadi dasar pengambilan keputusan ekonomi. Informasi biaya dalam pengambilan keputusan adalah hal yang penting, meskipun tidak dapat dipungkiri bahwa biaya hanya merupakan satu diantara sekian banyak faktor yang menjadi pertimbangan.

Kebutuhan akan data biaya berbeda-beda dan mungkin dihitung berdasarkan kondisi dan tujuan yang berbeda-beda serta untuk keperluan pihak-pihak yang berbeda-beda pula. Oleh sebab itu, kita jumpai keanekaragaman di dalam pemakaian istilah dan konsep yang digunakan dalam perhitungan biaya, yang jelas biaya haruslah didasarkan pada fakta yang bersangkutan dan cukup terukur sehingga memungkinkan perusahaan mengambil keputusan yang tepat. Kata biaya sering menjadi ahli bahasa dari *cost* dan istilah beban sebagai padanan *expense* adalah pengorbanan sumber daya ekonomis untuk memperoleh penghasilan (*revenue*). Oleh sebab itu, bilamana istilah biaya digunakan secara spesifik, haruslah istilah tersebut dilengkapi dengan menunjuk obyek yang bersangkutan. Setiap pelengkap mempunyai arti yang penting dalam menghitung dan mengukur biaya, yang akan berguna bagi pimpinan dalam usahanya mencapai sasaran dasar perencanaan dan pengawasan.

Sebagian dari istilah-istilah biaya itu digunakan sehubungan dengan akumulasi data biaya untuk keperluan penilaian persediaan dan untuk menyusun laporan-laporan keuangan. Data biaya jenis ini bersumber pada buku-buku dan catatan perusahaan, tetapi untuk keperluan perencanaan, analisa dan pengambilan keputusan, sering dihadapkan pada masa depan dan berusaha menghitung biaya terselubung, biaya differensial, biaya kesempatan yang harus didasarkan pada sesuatu yang lain dari biaya harus diartikan dalam hubungannya dengan tujuan dan keperluan penggunaan. Suatu permintaan akan data biaya harus disertai dengan penjelasan mengenai tujuan dan keperluan penggunaannya, karena data biaya yang sama belum tentu dapat memenuhi semua tujuan dan keperluan.

Untuk inilah, pemilik melalui manajemen perusahaan perlu menetapkan ukuran, kriteria serta metode, sistem akuntansi yang akan dipergunakan dengan berpedoman pada ketentuan yang telah diatur dalam prinsip akuntansi yang telah diterima secara universal yang di Indonesia diatur dengan apa yang termuat dalam Standar Akuntansi Keuangan yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia.

Menurut Sulastiningsih dan Zulkifli (1999 : 79) bahwa biaya dapat diartikan secara sempit dan dapat pula diartikan secara luas.

Dalam artian sempit, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva, sedangkan dalam artian luas, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau secara potensial akan tercapai untuk mencapai tujuan tertentu.

Definisi yang dikemukakan di atas, memuat empat unsur pokok, yaitu :

- Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi

- Diukur dalam satuan uang
- Yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi
- Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Sedangkan definisi biaya dalam artian yang luas dan sempit dikemukakan oleh pula oleh Harnanto (2000 : 21) bahwa :

Dalam artian luas, biaya adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan terjadi dan akan terjadi untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu, sedangkan dalam artian sempit biaya diartikan sebagai harga pokok dan beban, dimana sebagai harga pokok biaya dapat diukur atau merupakan harga pertukaran dari sumber ekonomi yang dikorbankan atau diserahkan untuk mendapatkan sesuatu barang, jasa atau aktiva, tetapi juga kadang-kadang diukur berdasarkan harga pasar dari aktiva yang di dapat, kemudian sebagai beban, adalah apabila pengorbanan yang diperlukan itu terjadi dalam rangka merealisasikan pendapatan.

Dengan demikian, jika dilihat dari cara bagaimana perusahaan pada umumnya berupaya untuk menghasilkan laba, maka perbedaan antara harga pokok dan beban semata-mata terletak pada faktor waktu. Harga pokok pada hakikatnya adalah biaya yang melekat pada suatu aktiva yang belum dikonsumsi atau digunakan dalam upaya merealisasikan pendapatan dalam suatu periode dan akan dikonsumsi di kemudian hari. Sedangkan beban adalah biaya (dalam bentuknya bisa berupa aktiva) yang dikonsumsi atau digunakan untuk merealisasikan pendapatan dalam suatu periode akuntansi.

Namun demikian, terlepas apakah harga pokok pertukaran dari sumber ekonomis yang diserahkan atau harga pasar aktiva sebagai pengukur dari sesuatu

yang diperoleh atau tujuan tertentu yang dicapai, kriteria yang terpenting dari biaya sebagai harga pokok dan beban terletak pada sesuatu atau tujuan tertentu, yang dalam hal ini merupakan obyek pengukuran tersebut.

Pengertian biaya dalam artian sempit tersebut di atas, mengisyaratkan betapa pentingnya obyek penentuan biaya untuk mengidentifikasi apakah suatu pengorbanan termasuk dalam kategori harga pokok atau merupakan beban.

Kemudian menurut Henry Simamora (1999 : 35) mengemukakan pengertian biaya adalah sebagai berikut : “Biaya adalah pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan barang atau jasa pengorbanan mungkin diukur dalam kas yang dikucurkan, aktiva yang ditransfer, jasa yang diberikan, dan lain-lain”.

Sedangkan menurut Supriyono (1997 : 16) bahwa : “Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenues*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan”.

Definisi-definisi biaya yang telah dikemukakan di atas, merupakan pusat perhatian dalam ilmu ekonomi perusahaan. Walaupun telah ada usaha intensif untuk menyeragamkannya, masih terdapat pengertian yang berbeda-beda mengenai pengertian biaya tersebut. Namun inti dari keseluruhan definisi tersebut adalah bahwa biaya adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang untuk menghasilkan produk atau jasa.

### 2.1.2. Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih mempunyai arti atau lebih penting.

Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akan digunakan untuk berbagai tujuan dalam menggolongkan biaya harus disesuaikan dengan tujuan dari informasi biaya yang akan disajikan. Oleh karena itu, dalam penggolongan biaya tergantung untuk apa biaya tersebut digolongkan, untuk tujuan yang berbeda diperlukan cara penggolongan biaya yang berbeda pula atau tidak satu cara penggolongan yang dapat dipakai untuk semua tujuan menyajikan informasi biaya.

Berikut ini akan disajikan penggolongan biaya yang sering dilakukan untuk menyajikan informasi biaya sebagaimana yang dikemukakan oleh Slamet Sugiri (1999 : 16-26) yaitu sebagai berikut :

1. Klasifikasi biaya berdasar fungsi perusahaan
2. Klasifikasi biaya berdasar periode ditemukannya dengan pendapatan
3. Klasifikasi biaya berdasar dapat ditelusurinya ke obyek biaya
4. Klasifikasi biaya berdasar hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
5. Klasifikasi biaya berdasar kemampuan manajer untuk mengendalikannya
6. Klasifikasi biaya berdasar pengambilan keputusan
7. Klasifikasi biaya berdasar dampak keputusan terhadap kas keluar.

### 2.1.2.1. Klasifikasi Biaya Berdasar Fungsi Perusahaan

Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi perusahaan dapat dibagi atas :

- a. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk memperoleh bahan baku (mentah) dari pemasok dan mengubahnya menjadi produk selesai yang siap dijual. Elemen biaya produksi terdiri dari :
  1. Biaya bahan baku adalah biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku yang digunakan untuk membuat produksi selesai.
  2. Biaya tenaga kerja langsung adalah seluruh balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan langsung.
  3. Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang elemennya adalah biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tak langsung, biaya penyusutan aktiva tetap pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva pabrik tetap, biaya listrik, air pabrik, biaya asuransi pabrik dan lain sebagainya.
- b. Biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk selesai, termasuk biaya iklan, biaya gaji para pramuniaga, biaya angkut barang-barang yang dijual dan gaji manajer pemasaran.
- c. Biaya administrasi adalah biaya yang diperlukan untuk administrasi secara umum, seperti gaji eksekutif, gaji pegawai bagian administrasi dan biaya bahan habis pakai.

### **2.1.2.2. Klasifikasi Biaya Berdasar Periode Mempertemukannya dengan Pendapatan**

Klasifikasi biaya berdasar periode mempertemukannya dengan pendapatan dapat dibedakan atas :

- a. Biaya produk adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi barang. Biaya-biaya ini dipertemukan (ditandingkan) dengan pendapatan pada periode penjualan produk.
- b. Biaya periode adalah biaya yang diidentifikasi dengan interval waktu tertentu karena tidak diperlukan untuk memperoleh barang yang akan dijual. Biaya periode diakui sebagai biaya (ditandingkan dengan penghasilan pada periode terjadinya).

### **2.1.2.3. Klasifikasi Biaya Berdasar dapat Ditelusurinya ke Obyek Biaya**

Obyek biaya adalah obyek yang menjadi sasaran biaya. Obyek biaya dapat berupa produk, departemen atau kegiatan. Akuntansi manajemen menggunakan beberapa proyek biaya dengan pemilihan spesifik, bergantung pada sifat bisnis dan kehendak manajemen. Jika obyek biayanya adalah produk, maka dikenal biaya langsung produk dan biaya tak langsung produk. Jika obyek biayanya adalah departemen, maka dikenal biaya langsung departemen dan biaya tak langsung departemen.

Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi ke suatu obyek tertentu karena biaya dikeluarkan untuk manfaat obyek biaya itu sendiri. Adapun biaya tak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang

dikeluarkan untuk lebih dari satu obyek biaya dan tak dapat ditelusuri ke salah satu obyek tertentu.

#### **2.1.2.4. Klasifikasi Biaya Berdasar Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan**

Ditinjau dari hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi :

- a. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak berubah untuk satu periode tertentu perunitnya berubah-ubah berbanding terbalik dengan volume kegiatan.
- b. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya bervariasi secara proporsional dengan variasi volume kegiatan, tetapi jumlah perunitnya tetap.
- c. Biaya semi variabel di dalamnya. Dalam mengadakan pemisahan biaya semi variabel digunakan beberapa metode, yaitu :

1. Metode titik tertinggi-terendah

Cara menentukan pola perilaku biaya dengan metode ini adalah menganalisis biaya masa lalu pada volume kegiatan yang tertinggi dan volume kegiatan yang terendah. Caranya adalah pada suatu data, dicari volume produksi pada titik tertinggi dan terendah, selanjutnya volume produksi dan biaya pada kedua titik tertinggi dan terendah tersebut dianalisis dengan cara menghitung selisih di antara keduanya. Selisih tersebut merupakan unsur variabel dan biaya yang bersangkutan.

2. Metode biaya bersiap (*stand by cost*)

Analisis perilaku biaya dalam metode ini adalah dengan terlebih dahulu menentukan unsur biaya tetap dari biaya variabel yang bersangkutan. Penentuan unsur biaya tetap dilakukan dengan cara menghentikan kegiatan perusahaan untuk sementara waktu. Dengan cara ini diketahui besarnya biaya yang terjadi jika perusahaan terhenti kegiatannya. Biaya yang timbul selama kegiatan perusahaan dihentikan disebut biaya cadangan yang merupakan unsur biaya tetap dari biaya yang dianalisis. Selisih antara biaya cadangan dengan biaya yang terjadi selama kegiatan perusahaan berjalan merupakan unsur variabel. Jadi, dalam metode ini ditekankan pada berapa biaya yang dicadangkan atau akan terjadi seandainya kegiatan perusahaan dihentikan untuk sementara waktu.

### 3. Metode Statistik

#### a. *Scatter graph*

Metode ini menggunakan cara dengan membuat grafik statistik, sumbu vertikal sebagai TC (total biaya), sedangkan sumbu horizontal menunjukkan volume (kuantitas).

#### b. *Simple regression.*

Metode ini disebut pula metode kuadrat terkecil. Penentuan pola perilaku biaya menurut metode ini adalah dengan menentukan total biaya tetap dan biaya variabel per unit dengan menggunakan persamaan :



Dimana untuk memperoleh nilai dari variabel  $a$  dan  $b$  digunakan persamaan pembantu berikut ini :

$$Y = a + b x$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$

Perumusan di atas adalah mencari garis regresi  $Y$  terhadap  $X$  atau  $Y$  merupakan dependent variable (tergantung/terpengaruh oleh nilai  $X$ ) atau  $X$  adalah independent variable (variabel berpengaruh).

#### **2.1.2.5. Klasifikasi Biaya Berdasar Kemampuan Manajer untuk Mengendalikannya**

Dipandang dari sudut dapat atau tidaknya biaya dikendalikan oleh manajer, biaya digolongkan menjadi :

- a. Biaya terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu.
- b. Biaya tak terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan tak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu.

#### **2.1.2.6. Klasifikasi Biaya Berdasar Pengambilan Keputusan**

Klasifikasi lain yang penting adalah :

Analisis titik impas dan hubungannya terhadap analisis biaya-volume-laba, keuntungan merupakan sarana bagi manajemen dalam mempersiapkan perencanaan keuntungan, penetapan alat untuk pengambilan keputusan. Hal ini tidak terlepas dari pengertian biaya deferensial, perhitungan harga pokok atas dasar biaya variabel, analisis keuntungan kotor dan alat analisis dimaksudkan pula membantu manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan serta mengambil keputusan bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point*, secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu.

Analisis *break even point* dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain mengenai :

a. Membantu pengendalian anggaran

Membantu menunjukkan perubahan apa, bila ada, yang diperlukan untuk menjadikan biaya sepadan dengan pendapatan.

b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan

Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kesulitan potensial dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biaya seperti yang semestinya, kenyataan ini akan diperlihatkan. Dengan demikian, mungkin akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali :



- Teknik penjualan
- Latihan staf penjualan
- Jalur produk yang dijual dalam kaitannya dengan langganan

c. Menganalisis dampak perubahan volume

Memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan khusus seperti :

- Berapa banyak volume penjualan saat ini yang dapat dilepas oleh perusahaan sebelum menderita rugi.
- Berapa banyak kenaikan laba bila ada kenaikan volume.

d. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya

Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan dalam harga jual dan perubahan lainnya. Sebagai contoh :

- Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba kalau ada perubahan harga, dengan asumsi semua faktor lainnya tetap konstan.
- Jika harga barang dikurangi, kombinasi perubahan volume dan biaya apa yang paling praktis dan apa pengaruh bersih kombinasi perubahan tersebut atas laba
- Demikian pula jika harga-harga naik, kombinasi perubahan apa dan apa pengaruhnya atas laba yang layak untuk diharapkan.

e. Merundingkan upah

Membantu manajemen dalam hal :

- Menunjukkan dengan cepat kemungkinan perubahan usulan gaji terhadap laba.

- Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan dan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba perusahaan.
- f. **Menganalisis bauran produk**  
Memungkinkan dilakukannya pengujian kritis atas bauran produk. Analisis break even point untuk setiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk yang harus ditingkatkan dan produk mana yang memungkinkan harus dihapus.
- g. **Menilai keputusan-keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.**  
Memberikan sarana guna menilai lebih dahulu pengeluaran modal yang diusulkan yang dapat mengubah struktur biaya dari perusahaan.
- h. **Menganalisis margin pengaman, berlaku sebagai pedoman untuk margin pengaman dan bagaimana perubahan-perubahan bisa mempengaruhinya.**

### 2.1.3.3. Asumsi Break Even Point

Dalam perencanaan laba dengan teknik *break-even point* dan analisis hubungan biaya-volume-laba digunakan asumsi dasar sebagai berikut :

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

- b. Semua biaya yang dianggarkan dapat dikelompokkan ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel yang mempunyai tingkat variabilitas terhadap produk yang diproduksi atau dijual, bukan terhadap dasar kegiatan yang lain.
- c. Harga dari biaya atau masukan (misalnya harga bahan baku, upah langsung dan lain-lain) yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan kegiatan, sehingga biaya dapat digambarkan dalam garis lurus.
- d. Kapasitas yang dimiliki perusahaan tidak berubah, misalnya karena adanya ekspansi, karena perubahan kapasitas yang dimiliki akan merubah pola hubungan biaya-volume-laba.
- e. Tingkat efisiensi dari perusahaan tidak berubah, karena program efisiensi yang sangat berhasil atau terjadinya pemborosan yang luar biasa akan berpengaruh pada pola hubungan biaya-volume-laba.
- f. Tingkat dan metode teknologi yang dimiliki perusahaan tidak berubah, perubahan teknologi juga dapat mengubah pola hubungan biaya-volume-laba.
- g. Apabila perusahaan menjual beberapa macam produk, komposisi produk yang dianggarkan pada berbagai tingkatan penjualan tidak berubah, perubahan komposisi akan berakibat berubahnya persentase batas kontribusi.

#### 2.1.4. Contribution Margin

*Contribution margin* adalah perbedaan antara harga per unit dan biaya variabel per unit. Istilah *contribution margin* kerap pula digunakan untuk mengacu ke jumlah margin kontribusi yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan

jumlah biaya variabel. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan. Marjin kontribusi bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek.

Menurut Slamet Sugiri (1999 : 76) bahwa : “*Contribution margin* merupakan selisih antara penjualan dan seluruh komponen biaya variabel (produksi, administrasi dan penjualan)”.

*Contribution margin* positif menunjukkan bahwa hasil penjualan dapat digunakan untuk menutup biaya variabel dan seluruh atau sebagian biaya tetap. Apabila *contribution margin* melebihi jumlah biaya tetap total, kelebihanannya merupakan laba.

Marjin kontribusi dapat pula dinyatakan sebagai suatu persentase dari pendapatan penjualan. Rasio marjin kontribusi adalah persentase marjin kontribusi dibandingkan dengan jumlah penjualan.

Dengan mengetahui rasio marjin kontribusi, manajemen dapat membandingkan profitabilitas berbagai macam lini produk. Rasio marjin kontribusi berfaedah dalam menentukan kebijakan bisnis. Misalnya, apabila rasio marjin kontribusi dari sebuah perusahaan adalah besar dan tingkat produksinya di bawah kapasitas 100 %, dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan. Sebuah perusahaan yang berada dalam posisi yang seperti ini mungkin memutuskan untuk mencurahkan lebih banyak upaya promosinya karena perubahan besar dalam laba operasi akan dihasilkan dari perubahan volume penjualan. Sebaliknya, dalam perusahaan dengan rasio marjin kontribusi yang kecil

kemungkinan akan lebih menaruh perhatian pada pengurangan biaya dan beban usaha sebelum berusaha mempromosikan produknya secara gencar.

Tatkala memakai rasio margin kontribusi dalam suatu analisis, faktor-faktor selain volume penjualan haruslah dianggap konstan. Apabila faktor-faktor seperti jumlah biaya tetap, persentase biaya variabel terhadap penjualan, dan harga jual per unit tidak dianggap konstan, pengaruh setiap perubahan itu harus ikut diperhitungkan pula.

Dengan memperhatikan makna *contribution margin* per unit, kita akan dapat dengan cepat mengetahui berapa unit barang harus terjual agar seluruh biaya tetap tertutupi. Dengan kata lain, kita dapat menentukan titik impasnya.

#### 2.1.5. Margin Of Safety

Para manajer memakai beberapa indikator untuk mengevaluasi resiko yang dihadapi dalam mengoperasikan suatu bisnis. Salah satu ukuran resiko yang paling penting adalah margin pengaman atau *margin of safety*.

Sebagaimana yang telah dikemukakan terdahulu bahwa analisis titik impas memberikan informasi mengenai berapa jumlah volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi. Jika angka impas dihubungkan dengan angka hasil penjualan yang dianggarkan atas hasil penjualan tertentu, akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar supaya perusahaan tidak menderita rugi.



Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka *margin of safety*.

Angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan, yang tidak akan mengakibatkan kerugian.

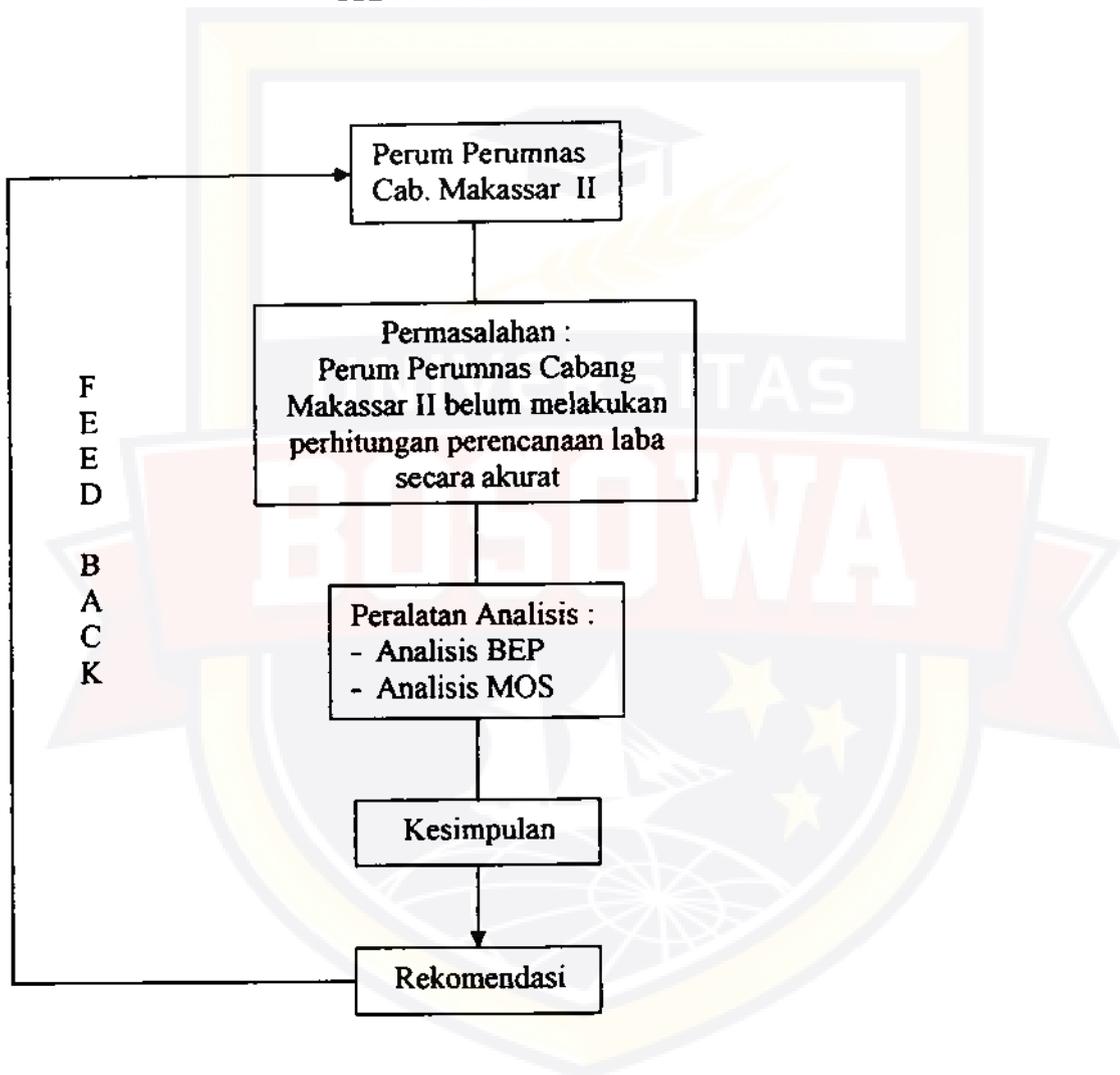
Manurut Samryn (2001 : 174) mengemukakan pengertian *margin of safety* sebagai berikut : “Merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atas realisasi di atas volume penjualan pada titik impas”.

Dari definisi tersebut di atas maka dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa hasil perhitungan menunjukkan jumlah sampai seberapa besar penjualan dapat turun sehingga sampai pada titik impas. Perhitungannya dapat dinyatakan dalam unit, satuan uang, persentase. Perhitungan ini dapat dijadikan sebagai acuan bagi manajemen agar lebih hati-hati dalam memelihara tingkat penjualan yang sudah dicapai, agar perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada suatu tingkat yang merugikan.

Sedangkan Sunarto (2002 : 101) mengemukakan pengertian *margin of safety* sebagai berikut : “Analisis impas merupakan salah satu bentuk analisis biaya-volume-laba karena untuk mengetahui impas maupun *margin of safety* perlu dilakukan analisis terhadap hubungan antara biaya-volume-laba”.

## SKEMA 3.1

## KERANGKA PIKIR



### 2.3. Hipotesis

Dalam kaitannya dengan permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya maka penulis memberikan hipotesis sebagai berikut : Diduga bahwa Perum Perumnas Cabang Makassar II belum melakukan perhitungan perencanaan laba secara akurat.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Daerah dan Waktu Penelitian**

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis memilih objek penelitian pada Perum Perumnas Cab. Makassar II yang bergerak di bidang *property* yang berkantor di Jalan Raya Perumnas Antang Kav. 22. Adapun waktu yang digunakan dalam melaksanakan penelitian ini diperkirakan kurang lebih tiga bulan lamanya.

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

Untuk mendapatkan data guna penyusunan skripsi ini, digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

##### **a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)**

Yaitu mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang ada untuk memperoleh dasar teoritis yang akan digunakan dalam penulisan ini.

##### **b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)**

Yaitu penelitian langsung ke perusahaan Perum Perumnas Cab. Makassar II untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.

#### **3.3. Jenis dan Sumber Data**

##### **3.3.1. Jenis Data**

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Data Kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka yang diperoleh berupa harga jual, pokok kuantitas produk yang dijual, biaya-biaya yang dikeluarkan dan sebagainya.
2. Data Kualitatif yaitu data yang berupa gambaran umum perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan sebagainya.

### 3.3.2. Sumber Data

Untuk menguji kebenaran hipotesis, maka sumber data yang dipergunakan dalam penulisan ini adalah :

#### 1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh dengan jalan mengadakan pengamatan serta wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan dan bagian keuangan akuntansi, khususnya mengumpulkan informasi / data tentang perencanaan laba yang digunakan oleh perusahaan.

#### 2. Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh dari perusahaan berupa bahan dokumentasi dan sumber informasi tertulis lainnya yang ada kaitannya dengan pembahasan skripsi ini.

### 3.4. Metode Analisis

Untuk menghasilkan data yang telah diperoleh perlu diperhatikan hal-hal yang mendasarkan analisis hubungan biaya-volume-laba dengan menggunakan analisis sebagai berikut :

- a. Semua biaya yang terjadi diklasifikasikan menurut sifatnya pada batas volume tertentu, yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, digunakan metode statistik linear regression sebagai berikut :

Rumus

$$Y = a + b.X$$

Di mana :

Y = Biaya semi – variabel

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

x = Satuan per unit yang mempengaruhi total biaya variabel

- b. Selanjutnya dihitung volume penjualan dan hasil yang diinginkan dengan menggunakan rumus :

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

dan

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

- c. Untuk menentukan target volume penjualan dalam hubungannya dengan sasaran laba yang diinginkan maka digunakan rumus :

Di mana :

BEP = Break even point (titik impas)

FC = Biaya tetap total

VC = Biaya variabel per unit

S = Harga jual

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba sebelum pajak}}{S - VC}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba sebelum pajak}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

- d. Untuk mengetahui seberapa besar *margin of safety* keadaan dimana penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi digunakan analisis *margin of safety*, dengan rumus sebagai berikut :

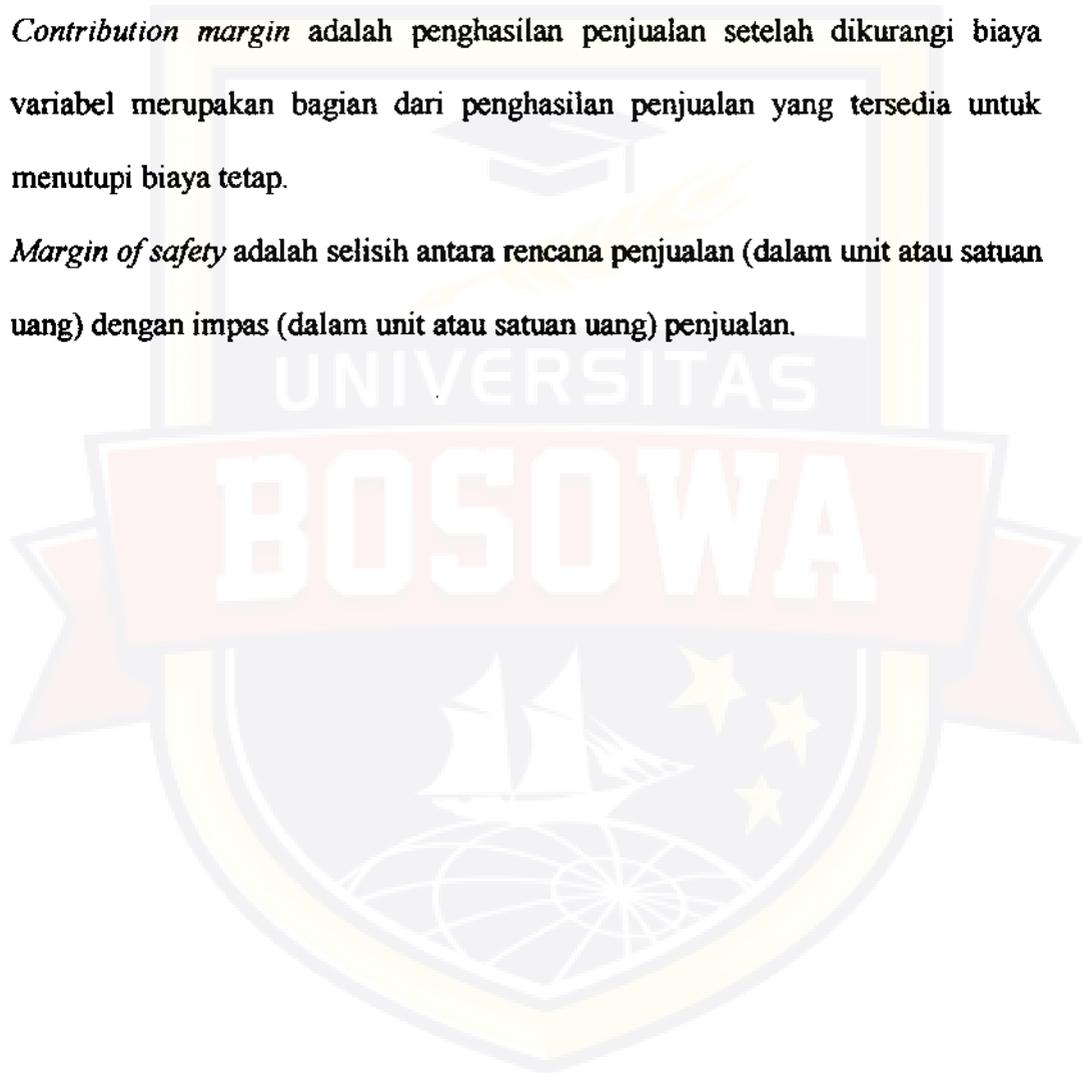
$$MS = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP (Rp)}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

### 3.5. Definisi Operasional

Definisi operasional yang dikemukakan dalam pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.
2. Titik impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

3. Analisis biaya volume dan laba adalah sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total, dan laba.
4. *Contribution margin* adalah penghasilan penjualan setelah dikurangi biaya variabel merupakan bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap.
5. *Margin of safety* adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

Perumnas didirikan berdasarkan peraturan pemerintah No. 29/1974 Tanggal 18 Juli 1974 sebagai tindak lanjut dari rekomendasi yang dicetuskan dalam Lokakarya Nasional (LOKNAS) kebijaksanaan perumahan dan pembiayaan yang diselenggarakan di Bina Graha Jakarta pada tanggal 4 – 6 Mei 1972. Realisasi dari rekomendasi tersebut, pemerintah membentuk institusi Perumnas menegaskan Bank Tabungan Negara sebagai institusi pembiayaan.

Pada tahap awal, Perumnas memelopori pembangunan perumahan murah atau rumah sederhana di Depok pada tahun 1974 dan selanjutnya di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi (JABODETABEK) dibangun 73.000 unit rumah. Sukses dengan program pembangunan rumah sederhana, Perumnas juga menjadi penyedia Kawasan Siap Bangun (KASIBA) dan Lingkungan Siap Bangun yang Berdiri Sendiri (LISIBA-BS).

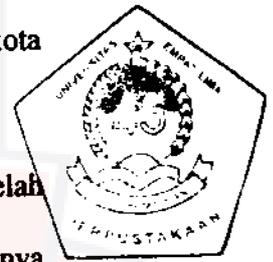
Dari tahun ke tahun jumlah rumah yang dibangun semakin membesar dan bahkan tipe rumah yang dibangun pun semakin bervariasi termasuk Tipe Rumah Susun (RUSUN) sebagai alternatif karena semakin terbatasnya lahan. Hingga saat ini Perum Perumnas telah membangun rumah sederhana bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah sebanyak 453.389 unit rumah yang tersebar di 344 lokasi di 30

propinsi sejak tahun 1974 hingga tahun 2002. sementara itu jangkauan wilayah pembangunan telah tersebar ke seluruh Indonesia dengan luas lahan sebesar 15.000 hal tanah.

Hal yang sangat membanggakan bagi Perumnas karena setiap kawasan baru yang dibuka secara pasti dan bertahap berubah menjadi kota/komunitas baru yang sangat diminati. Misalnya di daerah Jakarta dan sekitarnya seperti Depok, Klender Jakarta Timur, Karawaci, Tangerang, Rawa Tembaga, dan Bekasi telah menjadi kota padat penduduk.

Bahkan di sekitar kawasan Perumahan Perumnas di Karawaci telah dibangun proyek Lippo Karawaci yang dikembangkan oleh Grup Lippo. Tidak hanya di Jabotabek, masyarakat juga mengenal kawasan Perumahan Helvetia dan Simalingkar di medan. Di Padang, hampir setiap orang hafal menyebut Pegambiran dan Siteba, dua kawasan perumahan yang kini sangat ramai di Ibukota Sumatera Barat. Di Surabaya, kawasan Tandes dan Menanggal bisa menjadi bukti wilayah rintisan Perumnas sukses di Jawa Timur. Sedangkan di Semarang, kawasan Perumahan di Banyumanik dan Tlogosari juga sangat di kenal masyarakat sekitarnya. Di Bandu kawasan Antapani yang dulunya hanya wilayah berawa, kini telah berubah menjadi pusat hunian dan bisnis yang berkembang pesat. Begitu juga di Solo dan Panakkukang di Makassar.

Secara internal pun Perumnas mengalami perkembangan yang sangat pesat khususnya dalam pengelolaan sumber daya manusia. Saat ini Perumnas memiliki



karyawan sebanyak 2.159 orang yang memiliki kemampuan dan kapasitas profesional dalam membangun perumahan dan permukiman di Indonesia.

Sementara itu jangkauan kerja Perumnas pun semakin meluas di seluruh wilayah Indonesia. Oleh karena itu dibangunlah kantor-kantor wilayah yang membawahi cabang-cabang dan unit-unit kerja wilayah tersebut. Jumlah kantor wilayah sebanyak 7 kantor, 47 kantor cabang, 2 kantor unit produksi komponen bangunan, 2 kantor unit pengelola Rumah Susun, 1 kantor Kawasan Bumi Cengkareng Indah, Cengkareng dan 1 kantor Kawasan Siap Bangun Driorejo, Gresik.

Kini di usianya yang ke-29 tahun dan di tengah upaya mempertahankan eksistensinya, Perumnas mencoba melakukan langkah-langkah strategis agar misinya sebagai penyedia rumah rakyat yang layak dan terjangkau dapat terpenuhi.

#### **4.1.2. Kedudukan, Tugas Pokok, Fungsi dan Tujuan Perusahaan**

Kedudukan perusahaan Perum Perumnas adalah badan hukum yang berhak melanjutkan usaha pengadaan dan penjualan rumah dan tanah berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 12 tahun 1988 jo. 29 tahun 1974 (Lembaran Negara RI tahun 1974 nomor 73).

Tugas pokok perusahaan adalah melaksanakan pembangunan perumahan rakyat dan prasarana lingkungan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Adapun fungsi perusahaan adalah untuk menyelenggarakan kegiatan yang bermanfaat untuk kepentingan umum, berupa kegiatan-kegiatan produktif dibidang

pelaksanaan pembangunan perumahan rakyat beserta sarana dan prasarananya serta melakukan pemupukan dana.

Sedang tujuan perusahaan adalah :

- a. Sebagai kesatuan produksi yang bertujuan mengadakan kegiatan-kegiatan produktif dalam arti menciptakan nilai sosial maupun ekonomi yang lebih besar dari investasinya di bidang perumahan rakyat dan prasarana lingkungan.
- b. Untuk mendapatkan keuntungan.
- c. Untuk membantu pemerintah dalam mengatasi pengangguran.
- d. Untuk meningkatkan penerimaan pemerintah dalam membiayai pembangunan.

#### **4.1.3. Struktur Organisasi dan *Job Discription* Perusahaan**

Organisasi merupakan struktur dari pembagian tugas yang secara bersama-sama diikat oleh hubungan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horizontal yang berguna untuk mengkoordinasi di dalam mencapai tujuan perusahaan.

Ikatan tersebut merupakan satu kesatuan yang berdiri sendiri, dan di dalamnya terdapat tugas-tugas diserahkan dan kemudian dikerjakan lalu dipertanggungjawabkan oleh individu yang ditunjuk itu.

Adapun tugas-tugas pokok unsur pelaksana yang terdapat pada Perum Perumnas adalah sebagai berikut :

**A. GM Regional :**

- ◆ Bersama dengan Deputy GM Regional, memimpin para manajer Bagian di kantor Regional, Manajer Cabang, dan Manajer Unit (Pengelola Kasiba, Pengelola Rusun dan UPKB) untuk menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Kantor Regional yang merupakan bagian RKAP.
- ◆ Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para manajer bagian di kantor regional dan manajer cabang, manajer pengelola kasiba, manajer pengelola rusun dan manajer UPKB.
- ◆ Mengelola sumber daya dan dana dalam lingkup kantor regional untuk melaksanakan kegiatan usaha.

**B. Deputy GM Regional**

- ◆ Bersama dengan GM Regional, memimpin para manajer Bagian di Kantor Regional, Manajer Cabang, dan manajer pengelola Kasiba, Manajer Unit, Pengelola Rusun dan Manajer UPKB untuk menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Kantor Regional yang merupakan bagian dari RKAP.
- ◆ Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para Asisten Manajer.
- ◆ Memimpin penyelenggaraan kegiatan kantor Regional, khususnya dalam hal :
  - Penyusunan, pelaksanaan, dan pengendalian Rencana Kerja dan Anggaran Kantor Regional.

- Pengelola data dan informasi Kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor Unit.
- Pengelolaan urusan umum, perlengkapan kearsipan serta hukum di kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor Unit.

### **C. Manajer Cabang**

- ◆ Mengelola sumber daya dan dana kantor cabang untuk melaksanakan kegiatan.
- ◆ Memimpin pengawasan pelaksanaan pembangunan yang meliputi pematangan tanah, pembangunan rumah, pembangunan sarana dan prasarana dasar.
- ◆ Memimpin kegiatan usaha penyediaan rumah beserta sarana dan prasarana dasar, serta penjualannya.

### **D. Seksi Produksi dan Pengelolaan Lingkungan dan Pembinaan Penghuni (PLPP)**

- ◆ Menyusun rencana kerja dan anggaran untuk seksi PLPP.
- ◆ Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja bagi para staf seksi PLPP.
- ◆ Melaksanakan penyelenggaraan pengawasan produksi dan atau penyediaan produk rumah, tanah kapling beserta sarana dan prasarana dasar.

#### **E. Seksi Pertanahan**

- ◆ Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi Pertanahan serta perbaikan-perbaikannya.
- ◆ Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan pengadaan, inventarisasi, mutasi dan pengalihan hak atas tanah.
- ◆ Mencari peluang penyediaan tanah guna pengembangan cabang yang bersangkutan.

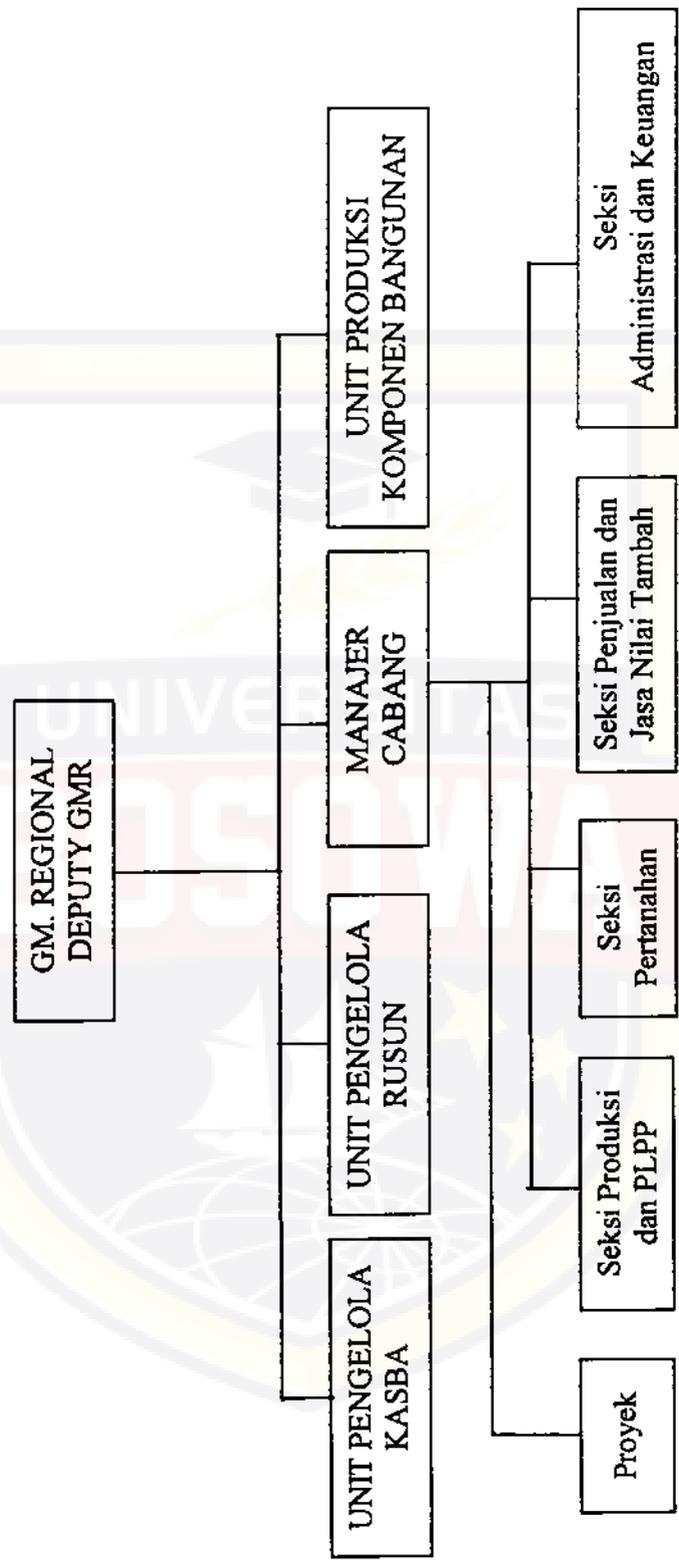
#### **F. Seksi Penjualan dan Jasa Nilai Tambah**

- ◆ Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi penjualan dan Jasa Nilai Tambah beserta perbaikan-perbaikannya.
- ◆ Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan penjualan dan pengelolaan aset produksi untuk mendapatkan nilai tambah.
- ◆ Merekrut, membina dan menugaskan kepada Mitra Penjualan untuk menjual produk perusahaan.

#### **G. Seksi Administrasi dan Keuangan**

- ◆ Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi Administrasi dan Keuangan
- ◆ Memberikan penugasan pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para staf Seksi Administratif dengan para Asisten Manajer di Kantor cabang, Manajer dan Asisten Manajer di Bagian Keuangan Kantor Regional, Para Asisten Manajer di bawah Deputy GM Regional.

**SKEMA 4.1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**PERUM PERUMNAS CABANG MAKASSAR**



#### 4.1.4. Proses Produksi

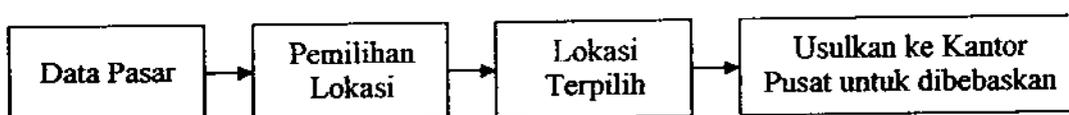
Kegiatan pembangunan perumahan oleh Perum Perumnas Regional VII Makassar meliputi dua tahap yaitu :

1. Tahap pemilihan dan penentuan lokasi perumahan, tercakup di dalamnya adalah :
  - a. Kegiatan studi kelayakan yang dilakukan oleh sub bagian analisa peluang bersama dengan sub bagian terkait untuk mendapatkan data pasar pada suatu wilayah tertentu.
  - b. Kegiatan pemilihan lokasi yang dilaksanakan oleh sub bagian pertanahan bersama dengan sub bagian perencanaan dengan berdasarkan pada data pasar tersebut.
  - c. Dari lokasi-lokasi yang ada, dipilih salah satu lokasi yang dianggap layak untuk membangun perumahan dan fasilitasnya.
  - d. Lokasi yang terpilih diusulkan ke kantor pusat untuk memperoleh persetujuannya.

Untuk lebih jelasnya proses pemilihan dan penentuan lokasi dapat kita lihat dari skema 3 bagian berikut :

**SKEMA 4.2**

**PERUM PERUMNAS CABANG MAKASSAR II  
PROSES PEMILIHAN DAN PENENTUAN LOKASI**



2. Tahap pembangunan perumahan dan fasilitasnya, termasuk di dalamnya :
- a. Kegiatan pembebasan tanah yang dilakukan setelah mendapat persetujuan dari kantor pusat pada lokasi yang terpilih
  - b. Membuat site plan dan detail engineering oleh bagian perencanaan dan pembangunan.

Site plan meliputi :

- Penetapan luas kapling tanah
- Penetapan luas bangunan dan tipe rumah
- Penetapan jalan utama dan jalan setapak
- Penetapan luas fasilitas sosial
- Penetapan luas fasilitas umum.

Detail engineering meliputi :

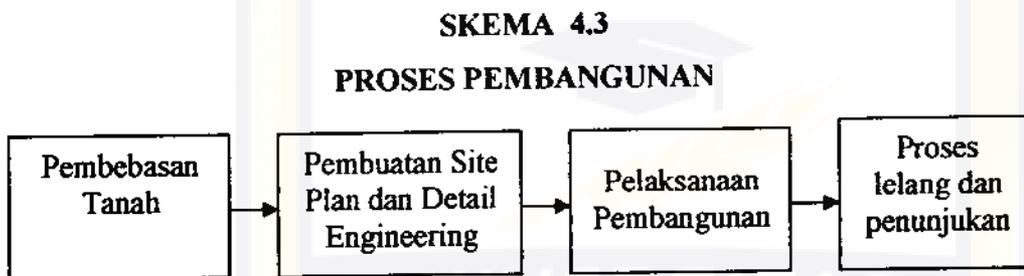
- Detail rumah
- Detail jalan
- Detail saluran
- Detail air minum, gas, listrik dan telepon
- Rencana taman dan tempat sampah

- c. Proses lelang untuk mendapatkan kontraktor yang akan melaksanakan pembangunan perumahan. Selain proses lelang pihak Perum Perumnas juga menempuh cara lain untuk menentukan kontraktor pelaksana yaitu : penunjukan langsung atau tidak langsung terhadap kontraktor yang dianggap layak atau mampu.

d. Kegiatan pelaksanaan pembangunan perumahan dan fasilitasnya.

Untuk lebih jelasnya proses pembangunan perumahan yang dikelola Perum

Perumnas dapat dilihat pada skema 4.3 berikut ini :



Adapun pembangunan perumahan dan fasilitas secara lebih lengkap dapat dilihat pada skema 4.4 di bawah ini :



## 4.2. Deskripsi Data

### 4.2.1. Volume Produksi dan Penjualan

Dalam periode April sampai Desember 2000 Perum Perumnas berhasil memproduksi 329 unit rumah dari lima jenis type yang selengkapnya diperlihatkan pada tabel berikut :

Tabel 4.1

#### VOLUME PRODUKSI TAHUN 2000

No	Type Rumah	Volume Produksi (Unit)
1	21 / 60	47
2	36 / 72	25
3	36 / 84	104
4	36 / 90	61
5	36 / 98	92
	<b>Total</b>	<b>329</b>

Sumber data : Perum Perumnas

Sedangkan penjualan atas rumah yang telah diproduksi yaitu sebanyak 204 unit, lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.2**  
**VOLUME PENJUALAN TAHUN 2000**

No	Type	Volume Penjualan (Unit)	Harga Jual/Unit (Rp)	Nilai Penjualan (Rp)
1	21 / 60	37	6.000.000,-	222.000.000,-
2	36 / 72	22	9.000.000,-	198.000.000,-
3	36 / 84	57	11.000.000,-	627.000.000,-
4	36 / 90	40	13.000.000,-	520.000.000,-
5	36 / 98	48	16.000.000,-	768.000.000,-
	<b>Total</b>	<b>204</b>		<b>2.335.000.000,-</b>

*Sumber data : Perum Perumnas*

#### 4.2.2. Struktur Biaya dalam Perusahaan

Sebelum dilakukan analisis tentang perencanaan laba dengan pendekatan titik impas (BEP), terlebih dahulu akan disajikan penggolongan biaya yang dilakukan Perum Perumnas, mengingat penggolongan biaya ini penting untuk membuat suatu perencanaan tentang laba yang diinginkan.

Perum Perumnas Cabang Makassar II, menggolongkan biaya sesuai dengan tingkah laku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Identifikasi biaya produksi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3

## KLASIFIKASI BIAYA PRODUKSI TAHUN 2000

No	Jenis Biaya	Variabel (V) Tetap (T)	Total Biaya (Rp.)
1	Biaya bahan baku	V	1.184.981.000,-
2	Biaya tanah	V	91.950.000,-
3	Biaya tenaga kerja langsung	V	10.937.500,-
4	Instalasi listrik	V	31.255.000,-
5	Instalasi air bersih	V	10.390.000,-
6	Jalanan	V	15.210.000,-
7	Jembatan / Selokan	V	8.058.000,-
8	Pagar	V	19.197.500,-
9	Timbunan	V	2.142.000,-
10	IMB	V	29.675.000,-
11	Ukur tanah/Sertifikat	V	38.950.000,-
12	Administrasi dan Usulan proyek	V	5.000.000,-
13	Penyusutan	T	2.500.000,-
14	Pemeliharaan aktiva tetap	SM	3.000.000,-
15	Tenaga kerja tidak langsung	T	2.000.000,-
	<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>1.455.246.000,-</b>

Sumber data : Perum Perumnas

Adapun besarnya biaya operasional atau usaha yang bersifat variabel dan tetap, dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.4**  
**KLASIFIKASI BIAYA OPERASIONAL TAHUN 2000**

No	Jenis Biaya	Variabel (V) Tetap (T)	Total Biaya (Rp.)
1	Gaji Karyawan	T	26.000.000,-
2	Tunjangan hari raya	T	4.400.000,-
3	Biaya konsumsi	T	6.500.000,-
4	Biaya pengobatan	V	3.200.000,-
5	BBM kendaraan	V	3.100.000,-
6	Listrik dan telepon	V	19.800.000,-
7	Biaya perjalanan	V	6.850.000,-
8	Biaya pemeliharaan	T	2.100.000,-
9	Biaya sewa kontrak	V	1.400.000,-
10	Biaya asuransi	T	300.000,-
11	Biaya administrasi	T	15.000.000,-
12	Biaya promosi	V	15.000.000,-
13	Biaya pengacara	V	3.000.000,-
14	Biaya Bank	T	18.000.000,-
	<b>Total</b>	<b>V</b>	<b>52.350.000,-</b>
	<b>Total</b>	<b>T</b>	<b>72.350.000,-</b>

*Sumber data : Perum Perumnas*

Besarnya biaya operasional atau usaha yang bersifat variabel dan tetap yang diserap oleh masing-masing type rumah, dihitung atas dasar kapasitas normal, yaitu sebagai berikut :

1. Type 21 / 60 (37 unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{37}{204} \times Rp. 52.350.000 = Rp. 9.494.853$$

$$T = \frac{37}{204} \times Rp. 72.350.000 = Rp. 13.122.305$$

2. Type 36 / 72 (22 unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{22}{204} \times Rp. 52.350.000 = Rp. 59.645.588$$

$$T = \frac{22}{204} \times Rp. 72.350.000 = Rp. 7.802.451$$

3. Type 36 / 89 (57 unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{57}{204} \times Rp. 52.350.000 = Rp. 14.627.206$$

$$T = \frac{57}{204} \times Rp. 72.350.000 = Rp. 20.215.441$$

4. Type 36 / 90 (40 unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{40}{204} \times Rp. 52.350.000 = Rp. 10.264.705$$

$$T = \frac{40}{204} \times Rp. 72.350.000 = Rp. 14.186.275$$

5. Type 36 / 98 (48 unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{48}{204} \times Rp. 52.350.000 = Rp. 12.317.648$$

$$T = \frac{48}{204} \times Rp. 72.350.000 = Rp. 17.023.529$$

Selanjutnya biaya-biaya tersebut dialokasikan ke masing-masing type, untuk lebih lengkapnya disajikan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.5**  
**ALOKASI BIAYA PRODUKSI DAN OPERASIONAL TAHUN 2000**

No	Jenis Biaya	Type 21/60	Type 36/72	Type 36/84	Type 36/90	Type 36/98
<b>A</b>	<b>BIAYA TETAP :</b>					
1	Total by. operasional Tetap	13.122.305	7.802.451	20.215.441	14.186.275	17.023.529
2	By. penyusutan aktiva tetap	453.432	269.608	698.529	490.196	588.235
3	By. Tenaga kerja tidak langsung	362.745	215.685	558.824	392.157	470.588
	<b>Jumlah biaya tetap</b>	<b>13.938.482</b>	<b>8.287.744</b>	<b>21.472.794</b>	<b>15.068.628</b>	<b>18.082.352</b>
<b>B</b>	<b>BIAYA VARIABEL :</b>					
1	By. Bahan baku	128.205.000	139.216.000	360.696.000	253.120.000	303.744.000
2	By. Tanah	11.100.000	8.800.000	25.650.000	20.000.000	26.400.000
3	By. Tenaga kerja langsung	1.983.762	1.179.534	3.056.066	2.144.608	2.573.530
4	Instalasi listrik	3.700.000	3.630.000	9.405.000	6.600.000	7.920.000
5	Instalasi air bersih	370.000	1.320.000	3.420.000	2.400.000	2.880.000
6	Jalanan	1.850.000	1.760.000	4.560.000	3.200.000	3.840.000
7	Jembatan / selokan	1.461.500	869.000	2.251.500	1.580.000	1.896.000
8	Pagar	2.497.500	2.200.000	5.700.000	4.000.000	4.800.000
9	Timbunan	388.500	231.000	598.500	420.000	504.000
10	IMB	4.625.000	3.300.000	8.550.000	6.000.000	7.200.000
11	Ukur tanah / sertifikat	5.550.000	4.400.000	11.400.000	8.000.000	9.600.000
12	Adm. Usulan proyek	906.863	539.216	1.397.059	980.392	1.176.470
13	Total by. Operasional variabel	9.494.853	5.645.588	14.627.206	10.264.705	12.317.648
<b>C</b>	<b>Jumlah biaya variabel</b>	<b>172.132978</b>	<b>173.090.338</b>	<b>451.311.331</b>	<b>318.709.705</b>	<b>384.851.648</b>
	<b>BIAYA SEMI VARIABEL :</b>					
	By. Pemeliharaan aktiva tetap	540.000	360.000	850.000	580.000	670.000
	<b>Jumlah biaya</b>	<b>186.611.460</b>	<b>181.738.082</b>	<b>473.634.125</b>	<b>334.358.333</b>	<b>403.604.000</b>

Sumber data : Perum Perumnas

### 4.3. Analisis Data

#### 4.2.1. Analisis Regresi Linear

Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya variabel dan biaya tetap digunakan model matematika yang biasanya digunakan dalam bidang statistik, yaitu sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Berdasarkan tabel 4.2 dan 4.5 akan dicari nilai a dan b yang merupakan biaya tetap total dan biaya variabel per unit. Variabel a dan b dicari dengan rumus sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x) \cdot (\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{n \sum y}{n} - b \left( \frac{\sum x}{n} \right)$$

Untuk mencari kedua variabel diatas akan dibuat tabel untuk memudahkan perhitungannya, yaitu sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**PERHITUNGAN DENGAN ANALISIS REGRESI**  
**PEMISAHAN BIAYA SEMI VARIABEL TAHUN 2000**

Type	Volume Penjualan ( X )	Biaya ( Y )	(X) x (Y)	( X ) <sup>2</sup>
21 / 60	37	540.000,-	19.980.000,-	1.396
36 / 72	22	360.000,-	7.920.000,-	484
36 / 84	57	850.000,-	48.450.000,-	3.249
36 / 90	40	580.000,-	23.200.000,-	1.600
36 / 98	48	670.000,-	32.160.000,-	2.304
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>3.000.000,-</b>	<b>131.710.000,-</b>	<b>9.006</b>

Sumber data : Perum Perumnas

Dengan menggunakan rumus, b dan a dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{5 (131.710.000) - (204) \cdot (3.000.000)}{5 (9.006) - (204)^2} \\
 &= \frac{658.550.000 - 612.000.000}{45.050 - 41.616} \\
 &= \frac{46.550.000}{3414} \\
 &= 13.635,-
 \end{aligned}$$

Jadi biaya variabel per unit adalah Rp. 13.635,-

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{3.000.000}{5} - 13.635 \left( \frac{204}{5} \right) \\
 &= 600.000 - 13.635 \times (40,8) \\
 &= 600.000 - 556.309,3 \\
 &= 43.690,7
 \end{aligned}$$

Jadi biaya tetap total per type adalah Rp. 43.690,7,- setelah biaya variabel per unit dan biaya tetap total per type diketahui, fungsi biaya dibuat sebagai berikut :

$$Y = 43.690,7 + 13.635X$$

Dengan demikian, besarnya biaya pemeliharaan aktiva tetap untuk type 21/60, 36/72, 36/84, 36/90, dan 36/98 adalah sebagai berikut :

1. Type 21/60 :
- |                          |            |                  |
|--------------------------|------------|------------------|
| Total biaya (Y) .....    | Rp.        | 540.000,-        |
| Total biaya variabel     |            |                  |
| Rp. 13.635 x 37.....     | Rp.        | <u>504.495,-</u> |
| <b>Biaya tetap .....</b> | <b>Rp.</b> | <b>35.505,-</b>  |
2. Type 36/72 :
- |                          |            |                  |
|--------------------------|------------|------------------|
| Total biaya (Y) .....    | Rp.        | 360.000,-        |
| Total biaya variabel     |            |                  |
| Rp. 13.635 x 22.....     | Rp.        | <u>299.970,-</u> |
| <b>Biaya tetap .....</b> | <b>Rp.</b> | <b>60.030,-</b>  |
3. Type 36/84 :
- |                          |            |                  |
|--------------------------|------------|------------------|
| Total biaya (Y) .....    | Rp.        | 850.000,-        |
| Total biaya variabel     |            |                  |
| Rp. 13.635 x 57.....     | Rp.        | <u>777.195,-</u> |
| <b>Biaya tetap .....</b> | <b>Rp.</b> | <b>72.805,-</b>  |
4. Type 21/60 :
- |                          |            |                  |
|--------------------------|------------|------------------|
| Total biaya (Y) .....    | Rp.        | 580.000,-        |
| Total biaya variabel     |            |                  |
| Rp. 13.635 x 40.....     | Rp.        | <u>545.400,-</u> |
| <b>Biaya tetap .....</b> | <b>Rp.</b> | <b>34.600,-</b>  |



UNIVERSITAS  
BOSOWA

5. Type 36/98 :

Total biaya (Y) .....	Rp. 670.000,-
Total biaya variabel	
Rp. 13.635 x 48.....	Rp. 654.480,-
Biaya tetap .....	Rp. 15.520,-

Setelah dilakukan analisis pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, maka berikut ini akan disajikan alokasi biaya produksi dan operasional setelah pemisahan biaya semi variabel dalam sebuah tabel berikut ini :

**Tabel 4.7**  
**ALOKASI BIAYA PRODUKSI DAN OPERASIONAL TAHUN 2000**

No	Jenis Biaya	Type 21/60	Type 36/72	Type 36/84	Type 36/90	Type 36/98
<b>A</b>	<b>BIAYA TETAP :</b>					
1	Total by. operasional Tetap	13.122.305	7.802.451	20.215.441	14.186.275	17.023.529
2	By. penyusutan aktiva tetap	453.432	269.608	698.529	490.196	588.235
3	By. Tenaga kerja tidak langsung	362.745	215.685	558.824	392.157	470.588
4	By. Pemeliharaan aktiva tetap	35.505	60.030	72.805	34.600	15.520
	<b>Jumlah biaya tetap</b>	<b>13.973.987,-</b>	<b>8.347.774</b>	<b>21.545.599</b>	<b>15.103.228</b>	<b>18.097.872</b>
<b>B</b>	<b>BIAYA VARIABEL :</b>					
1	By. Bahan baku	128.205.000	139.216.000	360.696.000	253.120.000	303.744.000
2	By. Tanah	11.100.000	8.800.000	25.650.000	20.000.000	26.400.000
3	By. Tenaga kerja langsung	1.983.762	1.179.534	3.056.066	2.144.608	2.573.530
4	Instalasi listrik	3.700.000	3.630.000	9.405.000	6.600.000	7.920.000
5	Instalasi air bersih	370.000	1.320.000	3.420.000	2.400.000	2.880.000
6	Jalanan	1.850.000	1.760.000	4.560.000	3.200.000	3.840.000
7	Jembatan / selokan	1.461.500	869.000	2.251.500	1.580.000	1.896.000
8	Pagar	2.497.500	2.200.000	5.700.000	4.000.000	4.800.000
9	Timbunan	388.500	231.000	598.500	420.000	504.000
10	IMB	4.625.000	3.300.000	8.550.000	6.000.000	7.200.000
11	Ukur tanah / sertifikat	5.550.000	4.400.000	11.400.000	8.000.000	9.600.000
12	Adm. Usulan proyek	906.863	539.216	1.397.059	980.392	1.176.470
13	Total by. Operasional variabel	9.494.853	5.645.588	14.627.206	10.264.705	12.317.648
14	By. Pemeliharaan aktiva tetap	504495	299.970	777.195	545.400	654.480
	<b>Jumlah biaya variabel</b>	<b>172.637.473</b>	<b>173.390.308</b>	<b>452.088.526</b>	<b>319.255.105</b>	<b>385.506.128</b>
	<b>Jumlah biaya</b>	<b>186.611.460</b>	<b>181.738.082</b>	<b>473.634.125</b>	<b>334.358.333</b>	<b>403.604.000</b>

Sumber data : Perum Perumnas

Berdasarkan alokasi biaya pada setiap type, maka total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk type 21/60 sebesar Rp. 186.611.460,-, type 36/72 sebesar Rp. 181.738.082,-, type 36/84 sebesar Rp. 473.634.125,-, type 36/90 sebesar Rp. 334.358.333,-, dan type 36/98 sebesar Rp. 403.604.000,-.

Dengan mengambil data pada tabel 4.2 dan 4.7 akan dibuat laporan laba rugi yang dapat dilihat melalui tabel 4.8 berikut :

**Tabel 4.8**

**LAPORAN LABA RUGI PENJUALAN RUMAH TAHUN 2000**

Uraian	Type				
	21 / 60	36 / 72	36 / 84	36 / 90	36 / 98
Penjualan	222.000.000,-	198.000.000,-	627.000.000,-	520.000.000,-	768.000.000,-
Biaya variabel	172.637.473,-	173.390.308,-	452.088.526,-	319.255.105,-	385.506.128,-
Contribution margin	49.362.527,-	24.609.692,-	174.911.474,-	200.744.895,-	382.493.872,-
Biaya tetap	13.973.987,-	8.347.774,-	21.545.599,-	15.103.228,-	18.097.872,-
Laba sebelum pajak	<b>35.388.540,-</b>	<b>16.261.918,-</b>	<b>153.365.875,-</b>	<b>185.641.667,-</b>	<b>364.396.000,-</b>

*Sumber data : Perum Perumnas*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa laba sebelum pajak untuk type 21/60 sebesar Rp. 35.388.540,-, type 36/72 sebesar Rp. 16.261.918,-, type 36/84 sebesar Rp. 153.365.875,-, type 36/90 sebesar Rp. 185.641.667,-, dan type 36/98 sebesar Rp. 364.396.000,-.

#### 4.3.2. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Berdasarkan hasil analisis mengenai laporan laba rugi maka besarnya titik pulang pokok (BEP) dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$BEP(\text{unit}) = \frac{FC}{S - AVC}$$

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

Dimana :

- FC : Biaya tetap  
 AVC : Average variabel per unit  
 S : Harga perunit

Sehingga besarnya titik pulang pokok per unit dan rupiah penjualan rumah untuk type 21/60, 36/72, 36/84, 36/90, dan 36/98 adalah sebagai berikut :

##### 1. Type 21/60 :

Diketahui :

$$FC : 13.973.987$$

$$AVC : 172.637.473 : 37 = 4.665.877$$

$$S : 6.000.000,-$$

$$BEP(\text{unit}) = \frac{13.973.987}{6.000.000 - 4.665.877}$$

$$= 10,5 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{13.973.987}{1 - \frac{4.665.877}{6.000.000}} \\ &= 69.869.935 \end{aligned}$$

2. Type 36/72 :

Diketahui :

$$\text{FC} : 8.347.774,-$$

$$\text{AVC} : 173.390.308 : 22 = 7.881.378$$

$$\text{S} : 9.000.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{8.347.774}{9.000.000 - 7.881.378} \\ &= 7,5 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{8.347.774}{1 - \frac{7.881.378}{9.000.000}} \\ &= 83.447.740,- \end{aligned}$$



3. Type 36/84 :

Diketahui :

$$\text{FC} : 21.545.599$$

$$\text{AVC} : 452.088.526 : 57 = 7.931.378$$

$$\text{S} : 11.000.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{21.545.599}{11.000.000 - 7.931.378} \\ &= 7 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{21.545.599}{1 - \frac{7.931.378}{11.000.000}} \\ &= 71.818.663,3,- \end{aligned}$$

## 4. Type 36/90 :

Diketahui :

$$\text{FC} : 15.103.228$$

$$\text{AVC} : 319.255.105 : 40 = 7.981.378$$

$$\text{S} : 13.000.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{15.103.228}{13.000.000 - 7.981.378} \\ &= 3 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{15.103.228}{1 - \frac{7.981.378}{13.000.000}} \\ &= 37.758.070,- \end{aligned}$$

## 5. Type 36/98 :

Diketahui :

$$\text{FC} : 18.097.872$$

$$\text{AVC} : 385.506.128 : 48 = 8.031.378$$

$$\text{S} : 16.000.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{18.097.872}{16.000.000 - 8.031.378} \\ &= 2,3 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{18.097.872}{1 - \frac{8.031.378}{16.000.000}} \\ &= 36.195.744 \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan BEP dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.9**  
**HASIL PERHITUNGAN BEP TAHUN 2000**

Type	Break Event Point	
	Unit	Rupiah
21 / 60	10,5	69.869.935,-
36 / 72	7,5	83.477.740,-
36 / 84	7	71.818.633,3
36 / 90	3	37.758.070,-
36 / 98	2,3	36.195.744,-

*Sumber data : Perum Perumnas*

Dari tabel diatas dapat dilihat besarnya titik pulang pokok dari hasil penjualan rumah untuk tiap type.

#### 4.3.3. Analisis *Margin of Safety* (MOS)

*Margin of Safety* yaitu rasio penjualan yang direalisasikan dengan penjualan dan titik pulang pokok. *Margin of Safety* merupakan batas atau titik aman penjualan sebelum mencapai batas titik pulang pokok. Sebelum disajikan *Margin of Safety* terlebih dahulu akan disajikan rencana penjualan rumah yaitu sebagai berikut :

## 1. Type 21 / 60

Besarnya rencana laba untuk type 21 / 60 sebesar Rp. 35.388.540,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana penjualan (unit)} &= \frac{13.973.987 + 35.388.540}{6.000.000 - 4.665.877} \\
 &= \frac{49.362.527}{1.334.123} \\
 &= 37 \text{ unit} \\
 \text{Rencana penjualan (Rp)} &= \frac{13.973.987 + 35.388.540}{1 - \frac{4.665.877}{6.000.000}} \\
 &= \frac{49.362.527}{0,2} \\
 &= 246.812.635
 \end{aligned}$$

## 2. Type 36 / 72

Besarnya rencana laba untuk type 36/72 sebesar Rp. 16.261.918,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana penjualan (unit)} &= \frac{8.347.774 + 16.261.918}{9.000.000 - 7.881.378} \\
 &= \frac{24.609.692}{1.118.622} \\
 &= 22 \text{ unit} \\
 \text{Rencana penjualan (Rp)} &= \frac{8.347.774 + 16.261.918}{1 - \frac{7.881.378}{9.000.000}} \\
 &= \frac{24.609.692}{0,1} \\
 &= 246.096.920
 \end{aligned}$$

## 3. Type 36 / 84

Besarnya rencana laba untuk type 36/84 sebesar Rp. 153.365.875,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rencana penjualan (unit)} &= \frac{21.545.599 + 153.365.875}{11.000.000 - 7.931.378} \\ &= \frac{174.911.474}{3.068.622} \\ &= 57 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rencana penjualan (Rp)} &= \frac{21.545.599 + 153.365.875}{1 - \frac{7.931.378}{11.000.000}} \\ &= \frac{174.911.474}{0,3} \\ &= 583.038.246,7 \end{aligned}$$

## 4. Type 36 / 90

Besarnya rencana laba untuk type 36/90 sebesar Rp. 185.641.667,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rencana penjualan (unit)} &= \frac{15.103.228 + 185.641.667}{13.000.000 - 7.981.378} \\ &= \frac{200.744.895}{5.018.622} \\ &= 40 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\text{Rencana penjualan (Rp)} = \frac{15.103.228 + 185.641.667}{1 - \frac{7.981.378}{13.000.000}}$$

$$= \frac{200.744.895}{0,4}$$

$$= 501.862.237,5$$

## 5. Type 36 / 98

Besarnya rencana laba untuk type 21 / 60 sebesar Rp. 364.396.000,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Rencana penjualan (unit)} = \frac{18.097.872 + 364.396.000}{16.000.000 - 8.031.378}$$

$$= \frac{382.493.872}{7.968.622}$$

$$= 48 \text{ unit}$$

$$\text{Rencana penjualan (Rp)} = \frac{18.097.872 + 364.396.000}{1 - \frac{8.031.378}{16.000.000}}$$

$$= \frac{382.493.872}{0,5}$$

$$= 764.987.744$$

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan diatas dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.10

**HASIL PERHITUNGAN RENCANA PENJUALAN DAN  
RENCANA LABA RUMAH TAHUN 2000**

Type	Rencana Penjualan		Rencana Laba
	Unit	Rupiah	
21 / 60	37	246.812.635,-	35.388.540,-
36 / 72	22	246.096.920,-	16.261.918,-
36 / 84	57	583.038.246,7	153.365.875,-
36 / 90	40	501.862.237,5	185.641.667,-
36 / 98	48	764.987.744,-	364.396.000,-



Sumber data : Perum Perumnas

Dari tabel diatas dapat dilihat rencana penjualan serta rencana laba untuk tiap type rumah. Selanjutnya dengan menggunakan data pada tabel 4.9 dan 4.10 akan dihitung Margin of Safety sebagai berikut :

$$MOS = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan BEP (Rp)}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

1. Type 21/60

Besarnya Margin of Safety adalah sebagai berikut :

$$MOS = \frac{246.812.635 - 69.869.935}{246.812.635} \times 100\%$$

$$= 71,7\%$$

2. Type 36/72

Besarnya Margin of Safety adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 MOS &= \frac{246.096.920 - 83.477.740}{246.096.920} \times 100\% \\
 &= 66,1\%
 \end{aligned}$$

3. Type 36/84

Besarnya Margin of Safety adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 MOS &= \frac{583.038.246,7 - 71.818.663,3}{583.038.246,7} \times 100\% \\
 &= 87,7\%
 \end{aligned}$$

4. Type 36/90

Besarnya Margin of Safety adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 MOS &= \frac{501.862.237,5 - 37.758.070}{501.862.237,5} \times 100\% \\
 &= 92,5\%
 \end{aligned}$$

5. Type 36/98

Besarnya Margin of Safety adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 MOS &= \frac{764.987.744 - 36.195.744}{764.987.744} \times 100\% \\
 &= 95,3\%
 \end{aligned}$$

Dari angka Margin of Safety untuk tiap type menunjukkan bahwa bila penjualan nyata untuk tiap type meningkat lebih besar dari penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan untung.

#### 4.3.4. Analisis Perencanaan Laba

Berikut ini akan disajikan data proyeksi tahun 2004 untuk salah satu type rumah yaitu type 21/60, dimana menurut Perum Perumnas Cab. Makassar II, volume penjualan (Q) dan harga jual naik sebesar 20 %, biaya variabel sebesar 20 % dan biaya tetap naik sebesar 10 %, sehingga data proyeksi untuk tahun 2004 dapat dihitung sebagai berikut :

-	Volume penjualan	:	45 unit	
-	Harga jual	:	Rp. 7.200.000,-	
-	Penjualan 45 x 7.200.000,-	:	Rp. 324.000.000,-	
-	Biaya variabel	:	Rp. 207.164.967,6	: 45 unit
			Rp. 4.603.665,9	
-	Biaya tetap	:	Rp. 15.371.385,7	
-	Target laba	:	Rp. 80.000.000,-	

Dengan demikian, besarnya penjualan dengan target laba Rp. 80.000.000,- dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana penjualan (unit)} &= \frac{FC + \text{Target laba}}{S - VC/\text{unit}} \\
 &= \frac{15.371.385,7 + 80.000.000,-}{7.200.000 - 4.603.605,9} \\
 &= \frac{95.371.385,7}{2.596.394,1} \\
 &= 36,7 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rencana penjualan (Rp)} &= \frac{FC + \text{Target laba}}{1 - \frac{VC}{5}} \\ &= \frac{15.371.385,7 + 80.000.000}{1 - \frac{4.603.605,9}{7.200.000}} \\ &= \frac{95.371.385,7}{0,4} \\ &= 238.428.464,3 \end{aligned}$$

Untuk memperoleh laba sebesar Rp. 80.000.000,- maka besarnya volume penjualan rumah untuk tahun 2004 sebesar 36,7 unit dengan nilai penjualan Rp. 238.428.464,3.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN



#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan bab demi bab yang telah diuraikan khususnya dalam bab hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis BEP untuk tiap type, maka besarnya penjualan rumah pada posisi Break Event Point untuk type 21/60 sebesar 10,5 unit atau sebesar Rp. 69.869.935,-, type 36/72 sebesar 7,5 unit atau sebesar Rp. 83.477.740,-, type 36/84 sebesar 7 unit atau sebesar Rp. 71.818.663,3, type 36/90 sebesar 3 unit atau sebesar Rp. 37.758.070,-, type 36/98 sebesar 2,3 unit atau sebesar Rp. 36.195.744,-.
2. Dari hasil pembahasan untuk Contribution Margin diperoleh, type 21/60 sebesar Rp. 49.362.527,-, type 36/72 sebesar Rp. 24.609.692,-, type 36/84 sebesar Rp. 174.911.474,-, type 36/90 Rp. 200.744.895,-, dan type 36/98 sebesar Rp. 382.493.872,-.
3. Dari pembahasan mengenai perencanaan laba untuk tiap type maka diperoleh hasil yaitu : untuk type 21/60 besarnya perencanaan laba yaitu Rp. 35.388.540,- maka rencana penjualannya sebesar 37 unit dengan harga Rp. 246.812.635,-, type 36/72 besarnya perencanaan laba Rp. 16.261.918,-, maka rencana penjualannya sebesar 22 unit dengan harga Rp. 246.096.920,-, type 36/84

besarnya perencanaan laba Rp. 153.365.875,- maka rencana penjualannya sebesar 57 unit dengan harga Rp. 583.038.246,7, type 36/90 besarnya perencanaan laba Rp. 185.641.667,- maka rencana penjualannya sebesar 40 unit dengan harga Rp. 501.862.237,5, type 36/98 besarnya perencanaan laba Rp. 364.396.000,- maka rencana penjualannya sebesar 48 unit dengan harga Rp. 764.987.744,-.

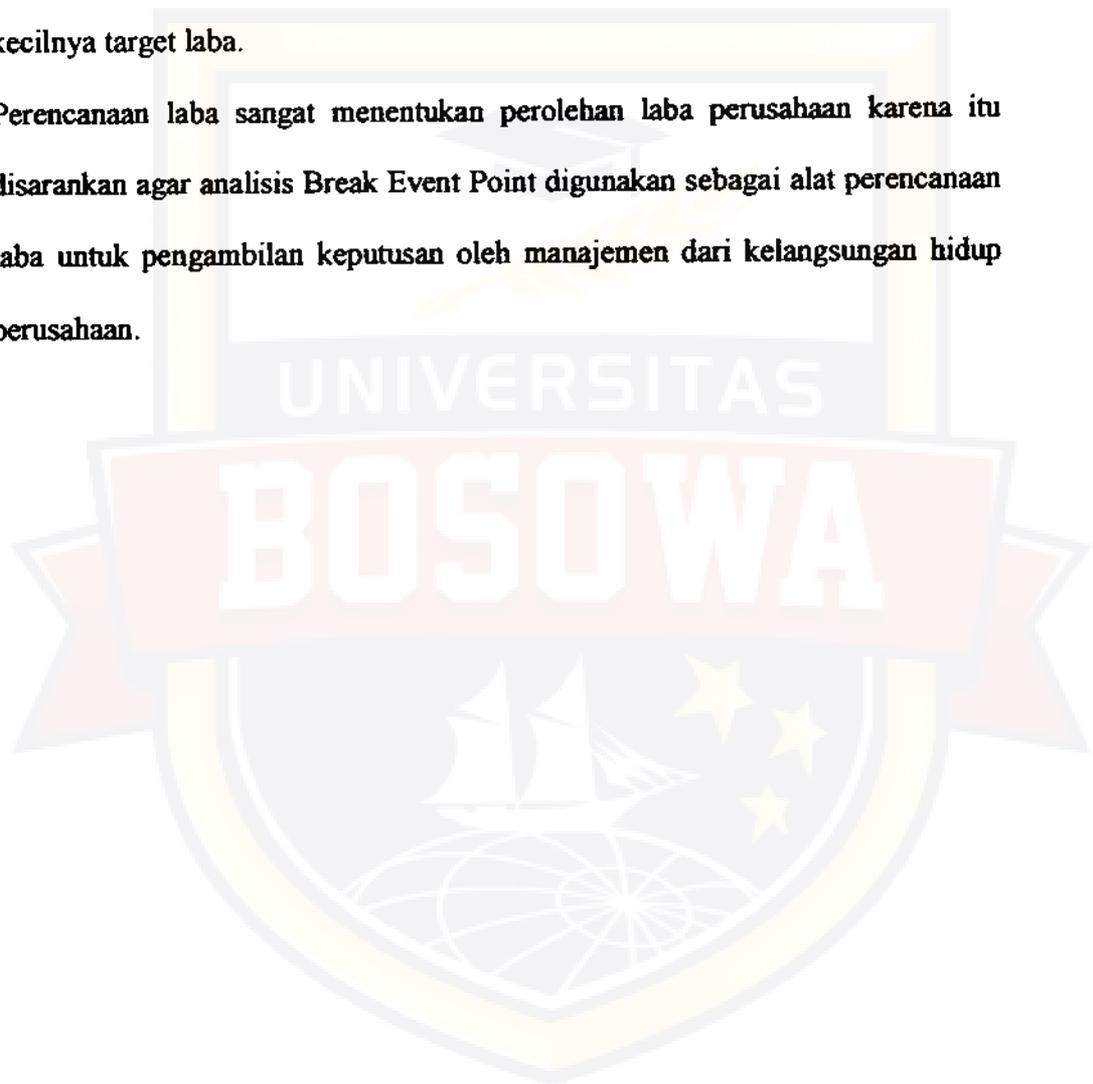
4. Dari perhitungan mengenai Margin of Safety diperoleh 71,7 % untuk type 21/60, 66,1 % untuk type 36/72, 87,7 % untuk type 36/84, 92,5 % untuk type 36/90, dan 95,3 % untuk type 36/98.
5. Dari hasil pembahasan, untuk tahun 2004 perusahaan menginginkan laba sebesar Rp. 80.000.000,- dimana volume penjualan dan harga jual baik sebesar 20 %, biaya variabel sebesar 20 % dan biaya tetap naik 10 % khusus untuk type 21/60, maka besarnya rencana penjualan sebesar 36,7 unit dengan harga Rp. 238.428.464,3.

## 5.2 Saran-saran

Setelah ditarik beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil analisis, maka penulis akan memberikan saran yang mungkin berguna bagi perusahaan, yaitu :

1. Disarankan kepada perusahaan agar menerapkan analisis titik pulang pokok (BEP) sebagai alat perencanaan laba agar laba yang diharapkan benar-benar dapat dicapai.

2. Disarankan kepada perusahaan untuk menerapkan analisis sensitivitas untuk mengetahui perubahan variabel-variabel yang dapat mempengaruhi besar kecilnya target laba.
3. Perencanaan laba sangat menentukan perolehan laba perusahaan karena itu disarankan agar analisis Break Event Point digunakan sebagai alat perencanaan laba untuk pengambilan keputusan oleh manajemen dari kelangsungan hidup perusahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Kartadinata, 2001, *Akuntansi dan Analisa Biaya*, Cetakan ketiga, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 1999, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Keenam, Penerbit : BPFE, Yogyakarta.
- Harnanto, 2000, *Akuntansi Biaya untuk Perhitungan Harga Pokok Produk (Sistem Biaya Historis)*, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga, Penerbit : BPFE, Yogyakarta.
- Hendry Simamora, 1999, *Akuntansi Manajemen*, Jilid I, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 1999, *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima, Cetakan Pertama, Penerbit : Salemba, Jakarta.
- Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen*, Cetakan Pertama, Penerbit : Salemba, Jakarta.
- Supriyono R.A, 1997, *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*, Edisi kedua, Buku II, penerbit : BPFE, Yogyakarta.
- Samryn, 2001, *Akuntansi Manajerial*, Cetakan Pertama, Penerbit : Raja Grafindo, Jakarta.
- Slamet Sugiri, 1999, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Revisi, Penerbit : UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sulastiningsih dan Zulkifli, 1999, *Akuntansi Biaya*, Penerbit : UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sunarto, 2002, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Revisi, Penerbit : Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawijaya Tamansiswa, Yogyakarta.

