

**ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP PERENCANAAN LABA
PADA PT DAMAI JAYA LESTARI DI MAKASSAR**



Diajukan Oleh :

SYALOM TASIK ALLORARA
45 04 012 007

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"
MAKASSAR
2008**

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA PT. DAMAI JAYA LESTARI DI MAKASSAR

NAMA MAHASISWA : SYALOM TASIK A.

NOMOR STAMBUK : 45 04 012 007

FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN



TELAH DISETUJUI :

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

(H. MUH. IDRIS, SE., M.Si.)

(HERMINAWATY A., SE., MM.)

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

DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"

KETUA JURUSAN MANAJEMEN

(HAERUDDIN SALEH, SE., M.Si.)

(MIAH SAID, SE., M.Si.)

Tanggal Pengesahan : 2008

HALAMAN PENERIMAAN

Hari / Tanggal : Kamis, 15 Mei 2008
Skripsi Atas Nama : Syalom Tasik A.
No. Stambuk : 45 04 012 007



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

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : Prof. DR. H. Abu Hamid
(Rektor Univ. "45" Makassar)

Ketua : Haeruddin Saleh, SE., M.Si
(Dekan Fak. Ekonomi Univ. "45")

Sekretaris : Faridah, SE., M.Si., Ak.

Anggota Penguji : 1. H. Muh. Idris, SE., M.Si.

2. Drs. Palipada Palisuri, M.Si.

3. Herminawaty A., SE., MM.

4. Seri Suriani, SE., M.Si.

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

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan rahmat dan kasih – Nya sehingga penulis dapat menyusun Skripsi ini untuk memenuhi persyaratan untuk mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Universitas "45" Makassar.

Dalam penyelesaian skripsi ini tidak sedikit rintangan yang dihadapi penulis, karena adanya keterbatasan yang penulis miliki, namun hanya dengan doa dan kesabaran akhirnya membuahkan kebahagiaan takkala skripsi ini diselesaikan, meskipun masih jauh dari kesempurnaan kesemuanya ini tidak terlepas dari keterbatasan dari berbagai pihak yang tulus ikhlas memberikan bantuan baik berupa bimbingan, dorongan moril serta material yang diperoleh selama penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Drs. Abu Hamid selaku Rektor Universitas "45" Makassar.
2. Bapak Haeruddin Saleh, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
3. Ibu Miah Said, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas "45" Makassar.
4. Bapak H. M. Idris, SE., M.Si selaku dosen Pembimbing I dan Ibu Herminawati. A, SE., MM selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan selama proses penyusunan skripsi ini.

5. Segenap dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
6. Seluruh staf dan karyawan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
7. Bapak pimpinan dan staf, karyawan dan karyawan PT. Damai Jaya Lestari yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian dan membantu dalam pengambilan data pada penulisan skripsi ini.
8. Kedua orang tua dan saudara-saudaraku yang tercinta yang selalu memberikan dukungan baik moril maupun material sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
9. Rekan-rekan mahasiswa dan sahabat tanpa terkecuali.

Akhirnya kata tak ada gading yang tak retak. Semoga segala bantuan dan jerih payah dan serta dukungan yang telah penulis dapatkan mendapat imbalan setimpal. Tuhan Memberkati Kita Semua, Amin.

Makassar, Juni 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENERIMAAN	iii
PRAKATA	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR SKEMA	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka Teori	4
2.2 Kerangka Pikir	21
2.3 Hipotesis	22

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian	23
3.2 Metode Pengumpulan Data	23
3.3 Jenis dan Sumber Data	24
3.4 Metode Analisis	24
3.5 Definisi Operasional	25

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan	27
4.2 Deskripsi Data	48
4.3 Analisa Data	51

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	72
5.2 Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

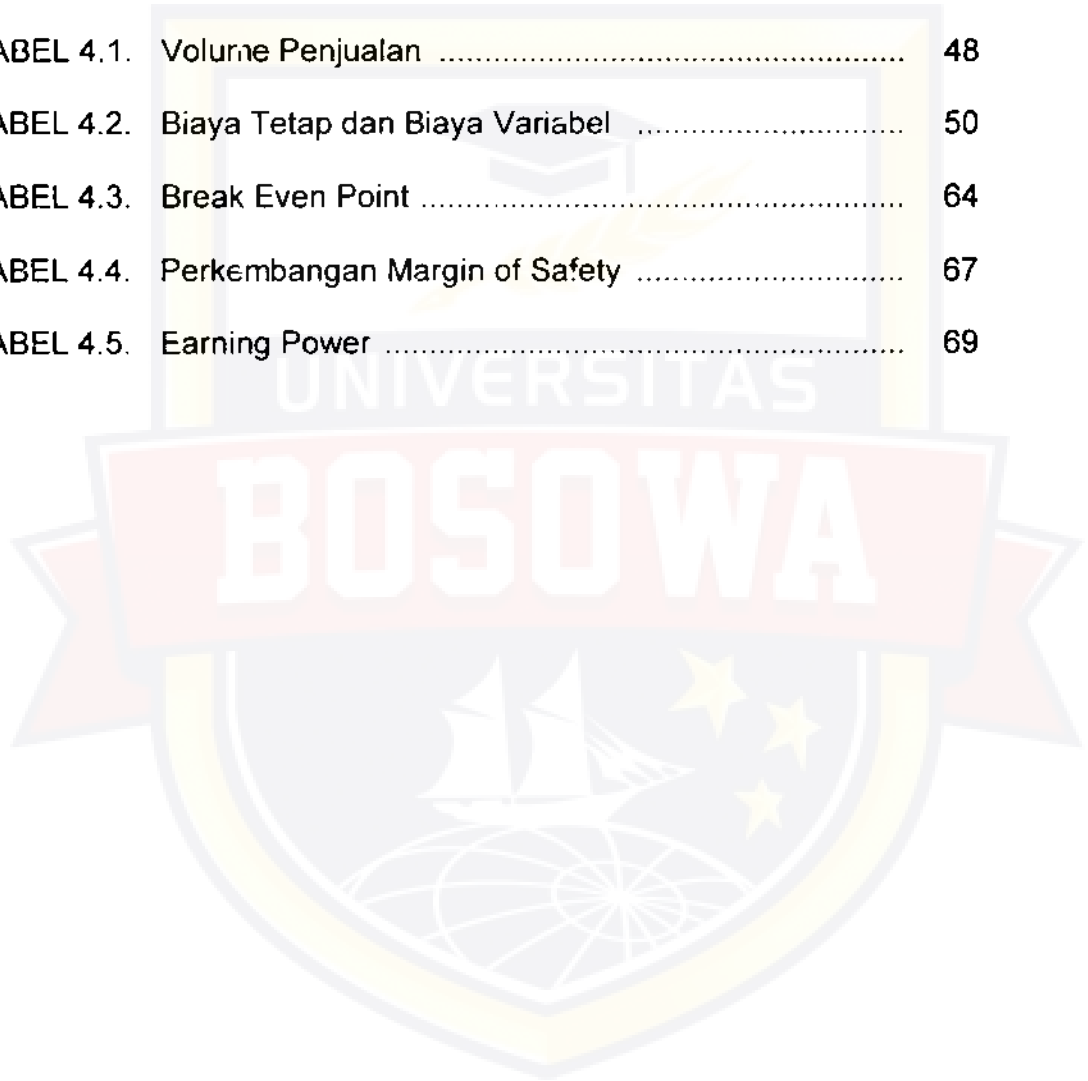
DAFTAR SKEMA

	Halaman
1. Skema Kerangka Pikir	21
2. Skema Struktur Organisasi PT. Damai Jaya Lestari	29



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. TABEL 1.1. Laporan Keuangan	3
2. TABEL 4.1. Volume Penjualan	48
3. TABEL 4.2. Biaya Tetap dan Biaya Variabel	50
4. TABEL 4.3. Break Even Point	64
5. TABEL 4.4. Perkembangan Margin of Safety	67
6. TABEL 4.5. Earning Power	69



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya tujuan setiap perusahaan adalah untuk memperoleh laba sebesar-besarnya. Dan untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus merencanakan dan melaksanakan sebaik-baiknya setiap usaha yang dipilihnya. Disamping itu, perusahaan harus mampu mengolah sumber dana yang dimiliki secara efektif dan efisien. Karena itu manajemen perusahaan dituntut memiliki kemampuan untuk perencanaan yang dapat mengarahkan kegiatan perusahaan, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang ditetapkan yaitu perolehan laba maksimal sebagai ukuran prestasi perusahaan.

Dalam melaksanakan tujuan fungsi perencanaan, manajemen menfokuskan pada pencapaian laba maksimal baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan adanya perencanaan laba maka dapat memberikan gambaran kepada perusahaan untuk tetap menjalankan aktivitasnya. Perencanaan laba merupakan masalah yang sangat penting karena berfungsi untuk merencanakan besarnya laba yang akan diperoleh dari penjualan produk. Untuk itu dapat menekan biaya serendah mungkin dengan mempertahankan harga jual dan penjualan.

PT. Damai Jaya Lestari merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jual beli sepeda motor cash dan kredit tanpa uang muka, dimana perusahaan ini mengalami perkembangan dari tahun ketahun untuk menunjang aktivitas perusahaan maka diperlukan alat analisis break even point untuk mengetahui sejauh mana hubungan penjualan, biaya dan laba dalam perusahaan.

Untuk lebih jelasnya bagaimana hubungan penjualan, biaya dan laba dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

TABEL 1.1
LAPORAN KEUANGAN
PT. DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003-2007



Uraian	Laporan Keuangan (Rp)				
	2003	2004	2005	2006	2007
Penjualan	312.599.620	311.841.890	360.392.445	347.028.425	714.449.200
Biaya variabel	160.574.865	125.370.860	138.323.460	62.355.635	233.284.463
Contribution margin	152.024.755	186.481.030	212.069.285	284.492.790	481.164.737
Biaya tetap	136.896.700	165.178.950	185.504.400	256.345.990	445.460.834
Laba	15.128.055	21.292.080	26.564.885	28.146.800	35.703.903

Sumber : PT. Damai Jaya Lestari, 2008

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dijelaskan bahwa lima tahun terakhir (2003-2007) dalam perolehan laba selalu meningkat namun tidak sebanding dengan penjualan karena dipengaruhi biaya yang dikeluarkan oleh karena itu

diperlukan perencanaan laba. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penulisan dengan judul “Analisis Kinerja Keuangan Terhadap Perencanaan Laba pada PT. Damai Jaya Lestari di Makassar”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu “Apakah perencanaan laba telah efektif sehingga meningkatkan kinerja keuangan pada PT. Damai Jaya Lestari?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk memberikan gambaran tentang perencanaan laba dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah perencanaan laba telah efektif sehingga meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut :

1. Sebagai masukan bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan perusahaan sehingga memperoleh laba yang maksimal
2. Sebagai informasi bagi perusahaan tentang pentingnya perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Pengertian Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah prestasi yang telah dicapai oleh perusahaan di bidang keuangan dalam periode tertentu yang mencerminkan tingkat kesehatan pada bidang tersebut. Kinerja keuangan merupakan laporan yang dialami oleh perusahaan dari waktu. Kinerja keuangan menurut Sucipto (2003 : 2), adalah ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba.

Sedangkan menurut Napa J. Awat (2000 : 4) mengatakan bahwa kinerja keuangan merupakan gambaran keberhasilan perusahaan di bidang keuangan yang akan dicapai perusahaan dalam suatu periode anggaran.”

Analisis kinerja keuangan yang dilakukan pada dasarnya untuk mengevaluasi kinerja di masa depan dengan melakukan berbagai analisis sehingga diperoleh posisi keuangan perusahaan yang mewakili realitas perusahaan dan potensi-potensi kinerja di masa lalu dapat dilakukan prediksi terhadap. Kinerja perusahaan dimasa yang akan datang sehingga untuk menilai perusahaan dapat dilakukan berbagai keputusan-keputusan yang harus dilakukan pada saat ini.

2.1.2 Pengertian Laporan Keuangan

Pada dasarnya laporan keuangan dimaksud untuk menyediakan informasi keuangan mengenai suatu badan usaha yang akan digunakan oleh pihak-pihak kepentingan sehingga menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan ekonomi.

Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi :

1. Neraca

Neraca merupakan salah satu jenis laporan keuangan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada akhir periode akuntansi. Neraca adalah suatu laporan yang menyediakan informasi penting sumber daya yang ada diperusahaan tentang dari mana asal sumber daya tersebut dalam analisis laporan keuangan. Neraca terdiri dari dua unsur yaitu : aktiva dan passiva.

2. Laporan Rugi Laba

Laporan rugi laba yaitu suatu laporan yang menjadi dasar kesuksesan yang dicapai dan kegagalan yang menimpa suatu perusahaan di dalam menjalankan usahanya dalam jangka waktu tertentu atau dengan kata lain laporan laba rugi merupakan laporan mengenai pendapatan, biaya-biaya dan laba perusahaan selama periode tertentu. Laporan ini menggunakan pendekatan kontribusi yang membagi biaya-biaya kedalam dua sifat pokok yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Pendekatan ini digunakan dalam pengambilan keputusan manajemen berkenaan dengan perencanaan biaya, penjualan dan laba. Dikatakan laba apabila pendapatan lebih besar

biaya, penjualan dan laba. Dikatakan laba apabila pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan sebaliknya dikatakan rugi apabila pendapatan lebih kecil dari pada biaya yang dikeluarkan pada periode yang bersangkutan.

3. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah salah satu laporan keuangan yang menyajikan informasi mengenai perkembangan modal perusahaan untuk suatu periode tertentu, laporan perubahan modal ini membahas tentang modal awal dan modal akhir.

Menurut standar akuntansi keuangan, tujuan laporan keuangan adalah sebagai berikut :

- a. Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan; kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.
- b. Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu
- c. Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang dilakukan manajemen atau pertanggungjawaban manajemen atas daya dipercayakan kepadanya.

2.1.3 Pengertian Biaya

Pada umumnya setiap perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa selalu mengorbankan biaya untuk menggerakkan operasi, oleh karena itu, mengumpulkan data biaya dan analisisnya adalah merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dilakukan perusahaan dalam menghasilkan produk. Kebutuhan kondisi dan tujuan yang berbeda-beda, serta untuk keperluan pihak-pihak yang berbeda pula. Yang jelas biaya haruslah didasarkan pada fakta yang bersangkutan dan cukup terukur sehingga memungkinkan perusahaan mengambil keputusan yang tepat.

Tujuan perusahaan adalah untuk mencapai laba secara maksimal dengan demikian perencanaan laba secara maksimal dijadikan salah satu keberhasilan kinerja keuangan perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut manajer keuangan dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Meningkatkan volume produksi dan volume penjualan sebesar mungkin.
2. Menurunkan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin dengan asumsi tingkat harga dan volume penjualan bersifat tetap.
3. Menaikkan harga jual dalam batas tingkat persaingan pasar agar nilai penjualan dapat meningkat.

Kata biaya sering menjadi alih bahasa dari cost atau expense dimana SAK (Standar Akuntansi Manajemen) 2002 menggunakan istilah biaya sama dengan cost dan beban sama dengan expense. Cost adalah pengorbanan sumber daya ekonomi tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi lainnya. Contohnya adalah susunan kas yang dikeluarkan (dikorbankan)

dalam membeli barang dagangan sedangkan expense adalah pengorbanan sumber daya ekonomi untuk memperoleh penghasilan.

Untuk lebih jelasnya, menurut Kartadinata (2000 : 24), mengemukakan bahwa "biaya adalah pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang dilakukan atau harus dilakukan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Sedangkan menurut Sunarto (2002 : 4), bahwa "Biaya adalah harga pokok atau bagian yang telah dimanfaatkan atau dikonsumsi untuk memperoleh pendapatan.

Beberapa pengertian biaya atas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang memberikan manfaat untuk mencapai tujuan tertentu. Perlu diketahui bahwa kelak semua pengeluaran digolongkan sebagai biaya, terutama dalam pengeluaran yang melebihi dari sewajarnya dalam mencapai tujuan, untuk itu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap secara total walaupun volume produksi berubah-ubah. Diantaranya gaji untuk pemimpin perusahaan, beban penyusutan dan beberapa pos biaya lainnya. Biaya-biaya lain ini dikategorikan sebagai biaya tetap. Menurut Muslich (2000 : 67), bahwa biaya tetap adalah biaya yang dalam batas tingkat produksi tertentu jumlahnya tetap atau tidak berubah atau tidak berubah jika tingkat produksi berubah. Biaya tetap memiliki ciri sebagai berikut :

- a. Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode tertentu atau kegiatan tertentu.
- b. Biaya berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi, produksi rendah biaya tetap tinggi, sebaliknya pada volume produksi tinggi biaya tetap rendah.

Dengan demikian biaya tetap akan bersifat konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume atau kegiatan perusahaan.

Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya secara langsung dengan tingkat produksi diantaranya biaya bahan baku, upah langsung, komisi penjualan, dan beberapa biaya lainnya yang dikelompokkan dalam biaya variabel.

Menurut Muslich (2000 : 67), "Bahwa biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah secara langsung dengan tingkat produksi.

Biaya variabel ini mempunyai karakteristik sebagai berikut : total biaya variabel berubah secara proporsional (sebanding) dengan volume/kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan makin besar pula biaya variabel, demikian pula sebaliknya.

2.1.4 Pendapatan

Pendapatan memiliki peranan besar dalam kegiatan perusahaan untuk menjaga kestabilan dan kelangsungan hidup perusahaan khususnya

dalam proses produksi selanjutnya. Dalam mengukur besarnya pengorbanan, maka perlu diadakan penelitian terhadap barang dan jasa yang telah diproduksi menghasilkan suatu produk. Biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi diukur dengan dasar nilai dari alat yang akan digunakan, karena alat-alat produksi yang mempunyai nilai dan arti yang penting dalam memproduksi barang dan jasa sangat terbatas.

Dapat dikemukakan definisi pendapatan sebagai berikut : menurut Hendriksen dan Nugroho (1999 : 163) "pendapatan adalah arus masuk aktiva bersih ke dalam perusahaan sebagai hasil jual barang atau jasa.

Selanjutnya Halim (2000 : 95) pendapatan atau bunga yang berbeda dalam suatu kondisi dibandingkan dengan kondisi-kondisi lainnya. Pendapat ini menjelaskan bahwa suatu pertumbuhan kekayaan dikatakan seimbang apabila pertumbuhan utang, melainkan diimbangi dengan penambahan modal sendiri yang bukan berasal dari pemasukan pemilik modal perusahaan akan tetapi atas dasar jasa yang diberikan pihak lain, pendapatan dapat pula dari aktivitas lain yang bersifat menambah atau mengurangi kekayaan pemilik perusahaan.

Dengan demikian manajemen perusahaan sebaliknya menyusun rencana penjualan produk sebelum melaksanakan produksi untuk mengurangi ketidakpastian pendapatan di masa yang akan datang, untuk memasukkan pertimbangan dan keputusan manajemen ke dalam proses

perencanaan dan untuk mempermudah pengendalian kegiatan penjualan oleh manajemen.

2.1.5 Harga Jual

Menetapkan harga jual berarti tidak terlepas dari proses pemasaran produk perusahaan. Menetapkan harga jual yang terlalu tinggi akan mengakibatkan produk yang dijual tidak dapat dijangkau oleh konsumen yang pada akhirnya akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan sebaliknya harga jual terlalu rendah juga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut diatas harus menetapkan harga jual yang sebaik-baiknya dengan mempertimbangkan orientasi penjualan dan laba yang diharapkan. Menurut Nurmawan (1997 : 339), mengemukakan bahwa "Harga adalah jumlah nilai yang konsumsi pertukaran untuk mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Defenisi yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa harga jual merupakan nilai tukar barang atau jasa yang disepakati oleh pembeli dan penjual melalui kegiatan tawar-menawar. Harga jual merupakan salah satu unsur dalam bantuan pemasaran yang menciptakan pendapatan dan oleh karena itu, para manajemen harus menetapkan harga dengan tepat agar produk-produk yang dipasarkan dapat dijual dengan maksimal dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Harga jual

merupakan salah satu unsur dalam membantu pemasaran yang menciptakan pendapatan dan oleh karena itu, para manajemen harus menetapkan harga dengan tepat agar produk-produk yang dipasarkan dapat terjual dengan maksimal dan memberikan kepuasan kepada konsumen.

2.1.6 Laba

Setelah perusahaan menetapkan harga jual langkah selanjutnya adalah menetapkan laba yang diinginkan. Hal ini merupakan tujuan utama yang ingin dicapai oleh setiap perusahaan dengan memberikan penghasilan yang maksimal kepada pemiliknya. Dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan berupaya mencari laba melalui usaha-usaha perusahaan yang optimal dan terukur untuk memperkuat posisi keuangan dan memperluas perusahaan.

Dalam mencapai laba yang diinginkan, manajemen perusahaan harus menyusun rencana laba agar semua aktivitas dalam perusahaan dapat diarahkan dalam mencapai laba yang ditargetkan.

Berdasarkan dari uraian diatas, maka penulis menyimpulkan bahwa laba merupakan jumlah yang berasal dari kelebihan pendapatan yang diperoleh dari suatu produk dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh produk tersebut. Besar kecilnya laba yang dicapai, digunakan sebagai ukuran keberhasilan suatu perusahaan dalam mengelola perusahaannya.

2.1.7 Perencanaan

Perencanaan merupakan sesuatu yang mendasar dalam proses manajemen. Perencanaan merupakan suatu proses yang akan membuat perusahaan peka, dalam artian mampu menyesuaikan diri terhadap ancaman-ancaman dan kesempatan yang ada. Sasaran yang ditentukan dalam perencanaan hendaknya merupakan sasaran yang realistis yang mungkin dapat dicapai.

Perencanaan perusahaan dapat dilakukan berdasarkan fakta dan analisis, berfikir secara rasional, kemampuan memperhitungkan sebab dan akibat serta kemampuan memandang ke masa depan merupakan hal-hal yang sangat di perlukan dalam perencanaan.

Seorang perencana harus membayangkan pola-pola kegiatan yang akan dilakukan baik didalam maupun diluar perusahaan. Merencanakan adalah memandang kedepan dan mempersiapkan diri menghadapi masa depan. Setiap rencana mendahului pelaksanaan dan oleh sebab itu mengandung unsur ketidakpastian. Sebagai akibatnya dalam banyak hal perencanaan merupakan masalah dalam melakukan pilihan diantara berbagai alternatif yang tersedia dan oleh sebab itu, perencanaan tidak lepas dari masalah pengambilan keputusan.

Menurut Kartadinata (2000 : 16) mengemukakan bahwa "perencanaan adalah penyusunan suatu program kegiatan yang cukup menyeluruh yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan.

Selanjutnya Hasibuan (2001 : 92), mengartikan bahwa "perencanaan adalah memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan atau perencanaan sebagai sejumlah keputusan mengenai keinginan dan berisi pedoman pelaksanaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Berdasarkan uraian diatas, perencanaan merupakan suatu proses dalam memilih tujuan dan cara terbaik untuk mencapai tujuan tersebut dari beberapa alternatif yang ada. Tanpa alternatif, perencanaan pun tidak ada. Agar resiko yang ditanggung relatif kecil, hendaknya semua tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat dicapai dengan maksimal.

Perencanaan laba dalam suatu perusahaan adalah alat yang diharapkan dapat mendukung rencana produksi dan penjualan pada suatu periode tertentu, sehingga segala kemungkinan yang terjadi yang dapat merugikan perusahaan dapat diantisipasi sehingga tidak mempengaruhi kegiatan perusahaan.

2.1.8 Break Even Point

Break even point merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya tingkat penjualan dimana perusahaan tidak memperoleh laba atau penjualan sama dengan biayanya. Analisis break even point dilakukan bahwa terdapat suatu keyakinan bahwa biaya tetap dan biaya variabel tetap maka biaya ini akan menyebabkan perusahaan dalam kerugian jika penjualan tidak cukup besar. Tetapi karena terdapatnya biaya tetap, maka biaya tetap ini akan menyebabkan perusahaan dalam kerugian jika volume penjualan tidak cukup besar.

Menurut Awat (2000 : 491), mengemukakan bahwa : Break even point adalah suatu keadaan dimana seluruh penerimaan suara persis hanya mampu menutup seluruh pengeluaran atau dengan kata lain break event point akan terjadi dalam keadaan dimana total pendapatan sama dengan total biaya”.

Sedangkan menurut Muslich (2000 : 264), mendefinisikan bahwa : “Break Even Point adalah titik yang menunjukkan tingkat penjualan, dimana perusahaan tidak untung dan tidak rugi. Oleh karena itu Break even point jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya.

Break even point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Sedangkan volume penjualan yang penghasilannya tetap sama

besarnya dengan biaya totalnya sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa break even point merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita kerugian. Pada saat keadaan mencapai hasil penjualan yang sama dengan jumlah – jumlah biaya yang dikeluarkan.

Asumsi-asumsi dasar dalam analisis break even point, menurut Martono dan D. Agus Harjito (2000 : 268) yaitu, sebagai berikut :

1. Biaya di dalam perusahaan dapat digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu semua biaya yang dikeluarkan perusahaan harus dapat diklasifikasikan dan di ukur secara realistik sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya variabel secara total berubah sebanding dengan volume penjualan / produksi tetapi biaya variabel per unit tetap.
3. Biaya variabel secara total jumlahnya tetap meskipun terdapat perubahan volume penjualan/produksi. Hal ini berarti biaya tetap per unitnya berubah-ubah, karena adanya perubahan volume penjualan/ produksi.
4. Harga jual per unit tidak berubah selama periode waktu yang dianalisis. Tingkat harga pada umumnya akan stabil dalam jangka pendek. Dengan demikian apabila harga berubah maka break even point tidak berubah.
5. Perusahaan hanya menjual satu jenis produk artinya hanya terdapat satu jenis produk yang diproduksi atau dijual perusahaan. Apabila

memproduksi lebih dari satu jenis produk maka komposisi penggunaan biaya dan penghasilan atas produk yang dijual harus tetap konstan.

6. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.
7. Kebijakan persediaan barang tetap konstan atau tidak ada persediaan sama sekali baik persediaan awal maupun persediaan akhir.
8. Efisiensi dan produktivitas per karyawan tidak berubah dalam jangka pendek.

Rumus Break Event Point

Rumus break even point yang penulis gunakan untuk menganalisis masalah yang diangkat dalam penelitian sebagai berikut :

$$BEP(Unt) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ / Unit - Biaya\ Variabel\ / unit}$$

$$BEP(Rp) = \frac{Biaya\ tetap}{1 - \frac{Biaya\ variabel}{penjualan}}$$

Dengan demikian dapat diketahui perubahan tingkat penjualan dan biaya yang dikeluarkan terhadap laba yang dihasilkan yang ditunjukkan dalam gambar tersebut. Melalui informasi ini diharapkan manajer keuangan dapat mengantisipasi kemungkinan volume produksi atau penjualan dibawah break even point.

2.1.9 Contribution Margin

Contribution margin adalah selisih antara penjualan dan biaya variabel. Pendekatan ini dalam penyusunan laporan rugi laba menyajikan besarnya manfaat contribution margin. Informasi ini bermanfaat bagi manajemen dalam mempertimbangkan pengaruh serta membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga dan volume terhadap laba perusahaan.

Contribution margin tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup, maka sisanya untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. Jika tidak dapat menutup biaya tetap maka terjadi kerugian perusahaan.

2.1.10 Margin of Safety (MOS)

Jika angka Break even point dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan tertentu. Akan diperoleh informasi berapa besar volume penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Demikian pula apabila volume aktivitas yang dianggarkan ternyata masih dibawah kapasitas sepenuhnya. Maka jumlah laba potensial perusahaan dapat diukur dengan cara yang sama.

Jumlah batas maksimum berkurangnya volume penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita rugi adalah volume penjualan break even pointnya. Margin of safety merupakan hasil penjualan yang dianggarkan diatas penjualan break even point yaitu sebesar contribution

margin. Oleh karena itu margin of safety mempunyai hubungan langsung dengan jumlah laba apabila dihubungkan dengan contribution margin.

Menurut Kartadinata (2000 : 270) mengartikan bahwa "margin of safety adalah selisih antara tingkat penjualan pada titik pulang pokok". Dengan demikian volume penjualan atau titik tingkat kegiatan minimum, agar perusahaan tidak menderita rugi. Oleh karena itu, apabila informasi break even point dihubungkan dengan data anggaran rugi laba perusahaan, dapat diketahui berapa jumlah hasil penjualan atau volume aktivitas perusahaan boleh berkurang dari anggarannya agar tidak menderita kerugian.

Rumus margin of safety yang penulis gunakan menurut Kardinata (2000 : 271) yakni :

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

2.1.11 Earning Power

Earning power untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba usaha dengan aktiva yang digunakan untuk memperoleh laba tersebut. Earning power ini dihitung dengan membagi laba usaha dengan total aktiva.

Rumus earning power yang penulis gunakan untuk menganalisis masalah yang diangkat dalam penelitian ini yaitu :

$$\text{Earning power} = \frac{\text{Labausaha}}{\text{totalaktiva}} \times 100\%$$

2.2 Kerangka Pikir

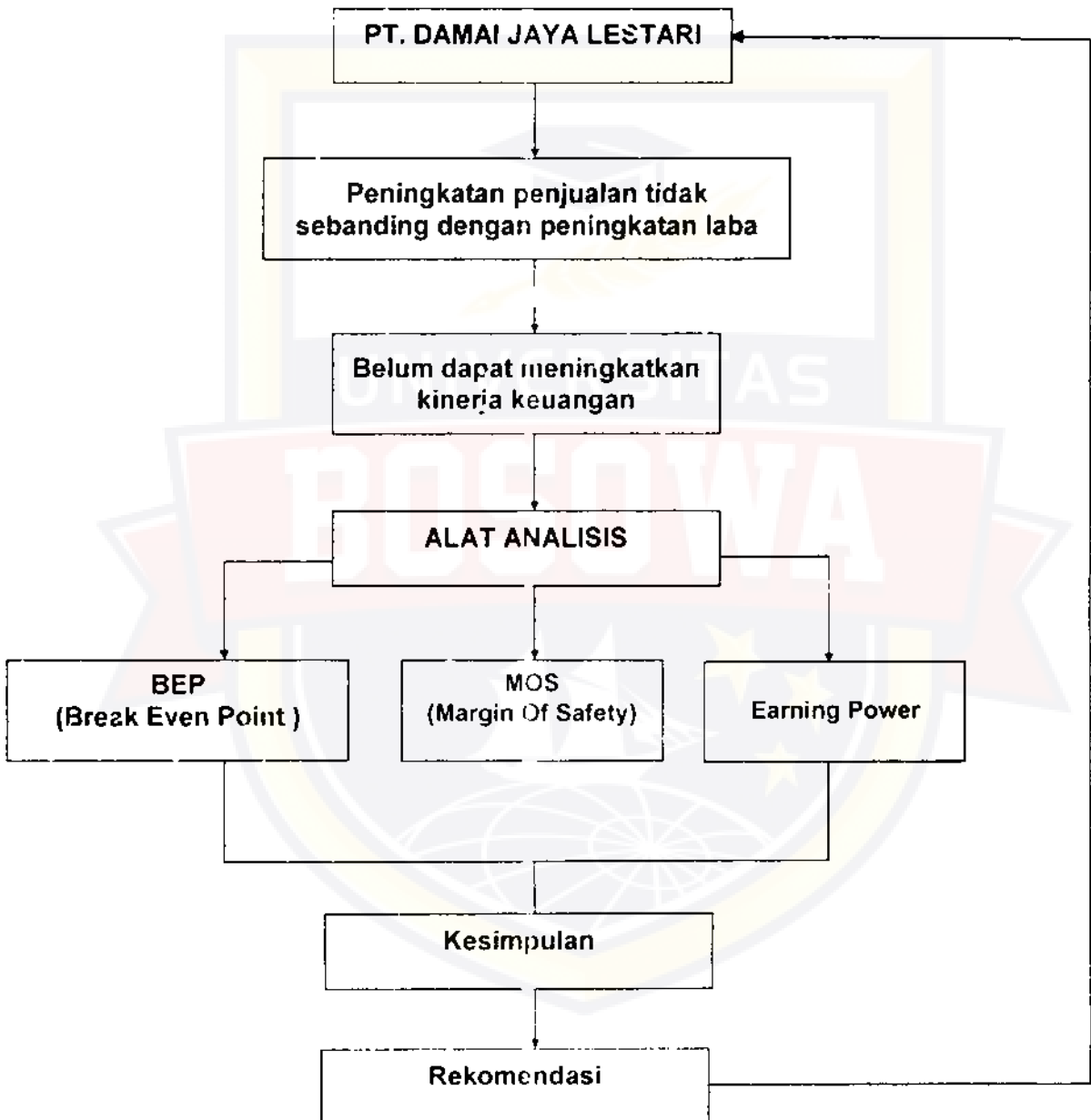
PT. Damai Jaya Lestari yang bergerak dalam bidang jual beli sepeda motor. Perusahaan ini mengalami peningkatan laba dari tahun ke tahun namun tidak sebanding dengan peningkatan penjualan disebabkan oleh biaya yang digunakan dalam perusahaan, dimana laba sangat berhubungan dengan penjualan dan biaya. Dalam penjualan harus menekan biaya serendah mungkin untuk mencapai laba yang ditargetkan.

Hubungan antara penjualan, biaya dan laba memegang peranan yang sangat penting untuk merumuskan kebijaksanaan perusahaan dimasa yang akan datang maka diperlukan perencanaan laba.

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, maka diperlukan alat analisis perencanaan laba yaitu alat analisis Break Even Point (BEP) untuk mengukur apakah perusahaan memperoleh laba atau menderita kerugian. Margin of safety (MOS) untuk mengukur tentang penjualan yang direncanakan agar tidak menderita kerugian. Sedangkan earning power untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Analisis ini merupakan alat perencanaan laba yang mampu memberikan gambaran yang sangat besar pada perusahaan dalam penentuan laba.

Skema 2.1

KERANGKA PIKIR



2.3 Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok yang dirumuskan sebelumnya sebagai dasar dalam melakukan penelitian ini, maka diajukan hipotesis sebagai berikut :

“Diduga bahwa perencanaan laba belum efektif sehingga belum dapat meningkatkan kinerja keuangan pada PT Damai Jaya Lestari”.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Damai Jaya Lestari tepatnya di Jln. Perintis Kemerdekaan Km. 17 Makassar. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 6 April 2001. Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan selama 2 (dua) bulan.

3.2 Metode Pengambilan Data

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian kepustakaan (library research) yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca atau mempelajari beberapa literatur yang ada hubungannya dengan masalah penelitian.
2. Penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang dilakukan penulis terjun langsung ke lapangan untuk meneliti dengan cara melakukan wawancara dengan berbagai pihak pada PT. Damai Jaya Lestari di Makassar yang erat hubungannya dengan data yang diperlukan.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.1.1 Jenis Data

- a. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dan disajikan dalam bentuk angka-angka dan informasi yang diperoleh dari perusahaan berupa laporan keuangan perusahaan.
- b. Data kuantitatif adalah data yang diperoleh berupa sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

3.1.2 Sumber data

- a. Data primer adalah data yang secara langsung dari perusahaan melalui wawancara (interview) dan penelitian (observasi) dengan pimpinan perusahaan dan staf keuangan.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan dokumen serta literatur yang ada kaitannya dengan penulisan ini.

3.4 Metode analisis

Untuk mengikuti kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis menggunakan metode analisis sebagai berikut:

- a. Break even point (BEP)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

b. Margin of safety (MOS)

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

c. Earning Power

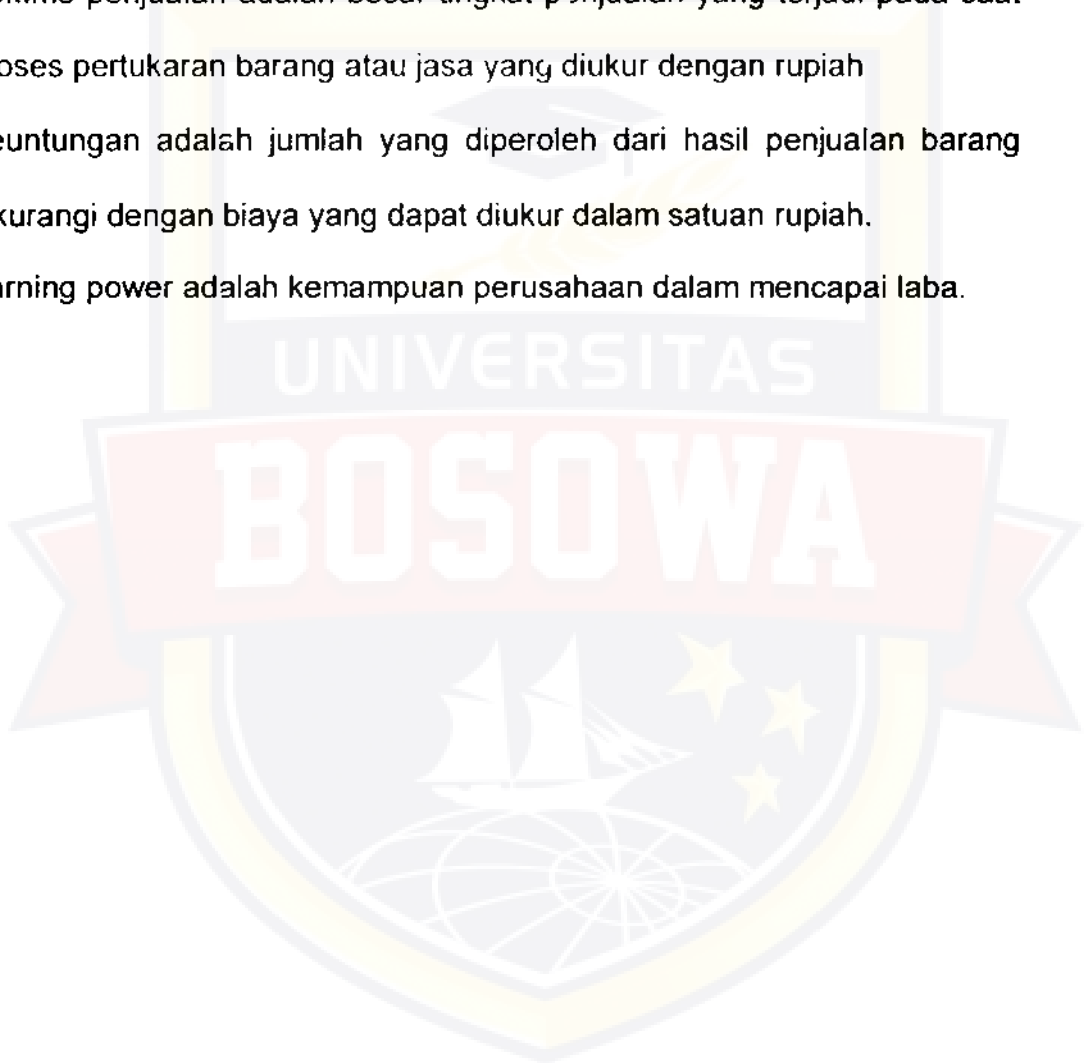
$$\text{Earning power} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{total aktiva}} \times 100\%$$

3.5 Definisi Operasional

Adapun definisi operasionalnya adalah sebagai berikut :

1. Kinerja keuangan adalah hasil akhir dari kegiatan operasional perusahaan Damai Jaya Lestari dalam laporan keuangan
2. Biaya adalah pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.
3. Break even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mendapat kerugian atau suatu keadaan tercapainya hasil penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan yang diukur dengan satuan rupiah.
4. Margin of safety adalah selisih antara rencana penjualan dengan teknik impas penjualan.

5. Harga jual adalah seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan ditambah dengan persentase keuntungan yang diharapkan dapat diukur dengan satuan rupiah.
6. Volume penjualan adalah besar tingkat penjualan yang terjadi pada saat proses pertukaran barang atau jasa yang diukur dengan rupiah
7. Keuntungan adalah jumlah yang diperoleh dari hasil penjualan barang dikurangi dengan biaya yang dapat diukur dalam satuan rupiah.
8. Earning power adalah kemampuan perusahaan dalam mencapai laba.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum PT Damai Jaya Lestari

4.1.1. Sejarah PT Damai Jaya Lestari

PT Damai Jaya Lestari adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang jual beli kendaraan bermotor dengan tunai, kredit, dengan dan tanpa uang muka. Pada awalnya PT Damai Jaya Lestari dirikan pada tanggal 6 April 2001 dalam bentuk PT berdasarkan akte pendirian No. 13 tanggal 6 April 2001 yang bertempat di Jalan Abd. Dg. Sirua No. 422A Makassar. Kemudian pada tahun 2008 pindah tempat di Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 17 atau didepan PT Coca Cola

PT Damai Jaya Lestari mengalami perkembangan sehingga saat ini perusahaan telah memiliki 6 (enam) cabang di luar Makassar yaitu : Takalar, Bulukumba, Sinjai, Kendari, Palu dan Toii-Toli.

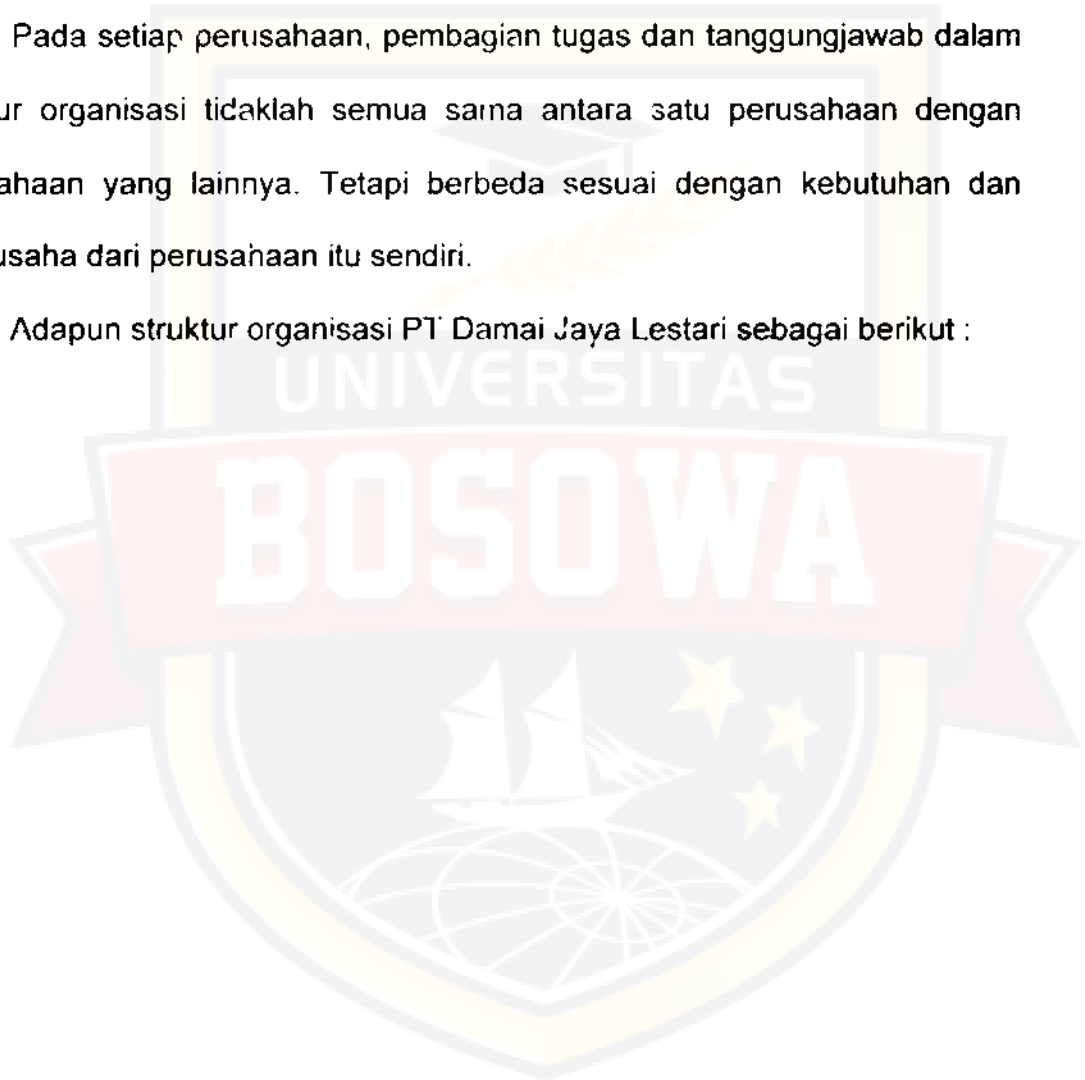
4.1.2. Struktur Organisasi PT Damai Jaya Lestari

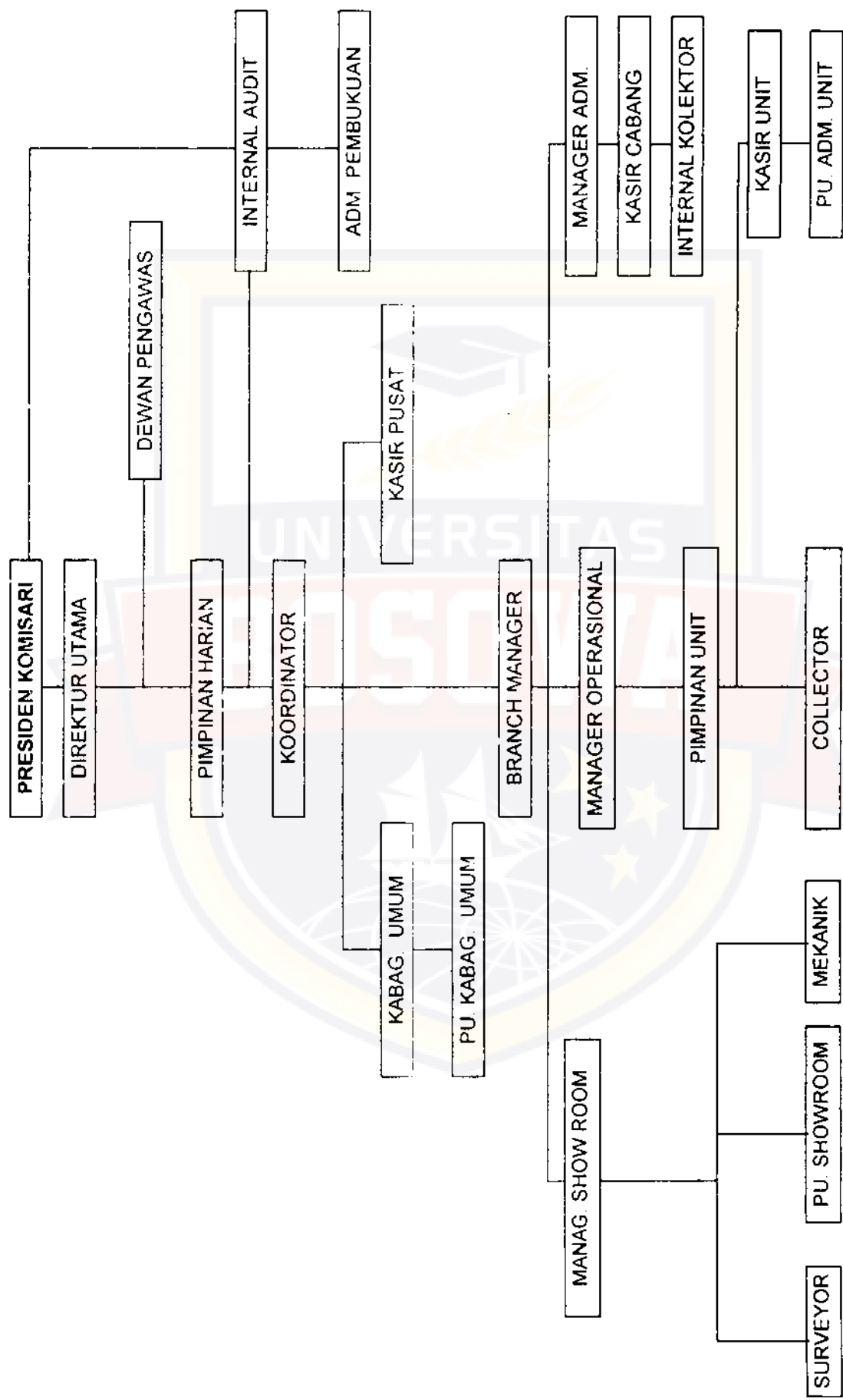
Suatu perusahaan akan berhasil dan mencapai prestasi apabila terdapat suatu sistem kerja yang baik dimana fungsi-fungsi yang ada hubungannya perusahaan memiliki pembagian tugas serta wewenang dan tanggung jawab dinyatakan atau digambarkan secara jelas dalam struktur organisasi.

Struktur organisasi perusahaan merupakan hal yang sangat penting dalam suatu organisasi karena dapat menghindari kesimpangsiuran dalam melaksanakan perintah terhadap karyawan.

Pada setiap perusahaan, pembagian tugas dan tanggungjawab dalam struktur organisasi tidaklah semua sama antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lainnya. Tetapi berbeda sesuai dengan kebutuhan dan jenis usaha dari perusahaan itu sendiri.

Adapun struktur organisasi PT Damai Jaya Lestari sebagai berikut :





Sumber : PT Damai Jaya Lestari (2008)

4.1.3. Uraian Tugas

Salah satu syarat agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar adalah tersedianya struktur organisasi keberadaan struktur organisasi dan uraian tugas sangat penting agar setiap karyawan dalam perusahaan mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tugas dan kewajibannya. Adapun tugas dan wewenang masing-masing adalah sebagai berikut :

- a. Presiden Komisaris, memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 1. Pemilik Perusahaan
 2. Melakukan pengawasan dan kebijaksanaan Direksi dalam menjalankan Perseroan serta memberikan nasehat kepada Direksi.
 3. Setiap waktu berhak memberhentikan untuk sementara atau lebih anggota direksi apabila anggota direksi tersebut bertindak bertentangan dengan anggaran dasar dan atau Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.
- b. Direktur Utama, memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 1. Bertanggung jawab penuh atas jalannya perusahaan.
 2. Mengadakan pembinaan kepada seluruh pegawai secara berkelanjutan dan mengambil keputusan untuk menindak pegawai yang melanggar aturan dan peraturan perusahaan.
 3. Menjalankan seluruh aturan dan peraturan yang berlaku dan mengadakan pengawasan terhadap pegawai, atas tugas-tugas yang dipercayakan kepadanya.

4. Merencanakan, mengkoordinir, menyerahkan tugas kepada pegawai dan mengawasi kegiatan yang berlangsung di perusahaan, agar dapat dicapai sasaran yang dituju, seefektif dan seefisien mungkin.
 5. Membuat rencana kerja tahunan, target pencapaian tujuan dan realisasi setiap bulannya untuk dievaluasi dan ditindaklanjuti.
 6. Mengadakan pembelian barang dagang, sesuai dengan aturan dan peraturannya.
 7. Menyetujui kredit yang akan dicairkan kepada konsumen, setelah mengecek dan meneliti seluruh persyaratan dan kemampuan konsumen.
 8. Menyetujui biaya-biaya operasional perusahaan, dengan berlandaskan efisiensi dan efektivitas.
 9. Melakukan pemeliharaan dan pengawasan terhadap barang-barang investasi perusahaan.
 10. Mengadakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) atau rapat lain-lain yang diperlukan.
 11. Menyusun / membuat laporan untuk keperluan perpajakan.
 12. Mewakili atau atas nama perusahaan, menyelesaikan semua permasalahan yang terkait dengan kegiatan perusahaan.
 13. Membuat laporan setiap bulannya, kepada Direksi / Pimpinan Pusat.
- c. Pimpinan Harian
1. Membantu Direktur dalam meneruskan kebijakan perusahaan.

2. Bertanggungjawab kepada Direktur atas kegiatan-kegiatan yang ada pada perusahaan.
3. Merencanakan, mengkoordinir, mengarahkan, mengawasi para bawahannya atas semua kegiatan yang terjadi di perusahaan.

d. Koordinator

1. Membantu pimpinan harian dalam meneruskan kebijaksanaan perusahaan.
2. Bertanggungjawab penuh kepada pimpinan harian dalam pelaksanaan tugas-tugas yang dibebankan.
3. Membantu merencanakan, mengkoordinir, mengarahkan, mengawasi para bawahannya atas semua kegiatan yang terjadi di perusahaan.
4. Memberikan masukan-masukan kepada Pimpinan Utama dari kelanjutan dan kelancaran operasional perusahaan.
5. Membantu pimpinan untuk mengambil langkah-langkah dalam suatu keputusan.

e. Internal Audit

1. Menjaga keamanan hak milik perusahaan.
2. Memeriksa ketelitian, kebenaran setiap transaksi.
3. Membantu menjaga agar tidak ada yang menyimpang dari kebijaksanaan yang telah ditetapkan lebih dahulu.
4. Menyediakan laporan yang sudah baku sebagai sumber informasi bagi pimpinan dalam pengambilan keputusan.

5. Membuat penilaian atas kinerja setiap karyawan dan menyampaikan pada pimpinan untuk keputusan lebih lanjut
 6. Melakukan pengawasan terhadap segala bentuk-bentuk penyelewengan yang terjadi dengan pemeriksaan yang rutin dan berkelanjutan.
 7. Mengendalikan apakah operasional perusahaan dijalankan sesuai dengan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi.
- f. Administrasi Pembukuan
1. Menerima laporan dari cabang yang terdiri dari : Laporan penjualan sepeda motor, kartu pembelian sepeda motor, perincian biaya operasional, pendapatan administrasi, perkiraan kas, perincian penerimaan angsuran dan daftar gaji kemudian memasukkan data tersebut ke dalam file komputer kantor pusat.
 2. Menyesuaikan data yang telah diinput dengan laporan keuangan kantor cabang pada akhir periode bulan berjalan.
 3. Membantu internal auditor untuk memperlancar tugas-tugas administrasi pembukuan.
- g. Kabag Umum
1. Mengurus / mendampingi atas perintah Direksi dalam pengurusan surat-surat atau dokumen-dokumen yang diperlukan dalam operasional perusahaan.
 2. Mengerjakan / membantu mengerjakan / mendampingi dalam pekerjaan atas perintah Direksi pengadaan barang-barang inventaris,

instansi kantor, alat-alat kantor, barang-barang keperluan kantor, dan lain-lain keperluan umum perusahaan

3. Mengerjakan/menyuruh mengerjakan / membantu menyuruh mengerjakan atas perintah Direksi perawatan barang-barang inventaris, instalasi kantor, alat-alat kantor dan lain-lain.
4. Menindaklanjuti pekerjaan yang telah dilakukan seperti penyerahan faktur pembelian, Kuitansi pembayaran kepada yang berkompeten.
5. Pengarsipan surat-surat / dokumen-dokumen perusahaan.
6. Pengarsipan surat-surat untuk maupun dari direksi baik untuk / dari luar dan dari / untuk lingkungan dalam perusahaan.
7. Mengerjakan / membantu mengerjakan / mendampingi dalam mengerjakan atas perintah Direksi pekerjaan administrasi umum, yakni pengkonsepan surat, pengetikan surat menomorkan surat dan pencapaian surat dan lain-lain.

h. PU. Kabag Umum

1. Mengirim BPKB dari cabang ke PT Tor Ganda Medan untuk penyimpanan.
2. Mengambil kembali BPKB dari PT Tor Ganda Medan atas sepeda motor yang telah dilunasi oleh pemiliknya dan yang diperlukan untuk pengurusan perpanjangan STNK.
3. Menyerahkan BPKB kepada Internal Collector untuk diserahkan kepada nasabah yang telah menyelesaikan kreditnya.

4. Membeli orderan barang-barang inventaris / alat-alat tulis kantor.
5. Mengarsipkan berkas-berkas surat lamaran pekerjaan.
6. Menjaga dan mempertanggungjawabkan keamanan BPKB.

i Kasir Pusat

1. Melakukan dan melaksanakan tugas dengan cermat dan tetap
2. Mengikhtiarkan suatu cara untuk menghindari penerimaan uang palsu.
3. Mengelola keuangan dengan sejujur-sejujurnya dan memelihara saldo kas dalam jumlah yang cukup sesuai dengan kebutuhan.
4. Bertanggungjawab atas kelalaian sehingga mengakibatkan kekurangan saldo kas.
5. Membayar dan atau menerima uang dengan terlebih dahulu meneliti tanda tangan, mencocokkan angka dan huruf pada kwitansi dan meminta persetujuan pejabat yang berwenang.
6. Mencatat bukti-bukti pengeluaran dan penyetoran kas dalam buku kas yang telah disediakan.
7. Mencocokkan saldo kas yang dicatat pada buku kas dengan fisik kas yang ada.
8. Membuat Kuitansi penerimaan dan pengeluaran kas.
9. Membuat daftar gaji staf pusat setiap bulannya dan membuat laporan kas serta menagih biaya operasional kantor pusat yang menjadi beban kantor cabang.

10. Melakukan penagihan dari kantor cabang atas order-order barang kantor cabang berupa alat-alat tulis kantor, barang cetakan dan barang-barang inventaris lainnya.

j. Branch Manager

1. Bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan operasional usaha di Cabang.
2. Memberikan rekomendasi persetujuan bagi yang memenuhi persyaratan dan penolakan bagi yang tidak memenuhi persyaratan dalam setiap pembelian dan penjualan barang dagang.
3. Memelihara hubungan baik dengan nasabah agar tercipta nasabah yang setia.
4. Menyetujui pengeluaran biaya untuk keperluan penunjang operasional sesuai dengan ketentuan yang digariskan.
5. Menegakkan disiplin dan ketertiban dalam aktivitas perusahaan.
6. Membina, mengarahkan dan mengawasi aktivitas staf/karyawan sesuai dengan arah kebijaksanaan yang digariskan perusahaan.
7. Memotivasi, membimbing dan membina semangat kerja staf/karyawan dalam rangka pengakaderan dan penciptaan suasana kerja yang transparan.

k. Manager Administrasi

1. Mencatat semua jenis transaksi yang berkaitan dengan keuangan yakni pembelian, penjualan, biaya operasional, piutang, hutang dan lain-lain.

2. Memeriksa kelengkapan syarat-syarat untuk pembelian seperti :
Kuitansi penerima uang, dokumen-dokumen, BPKB dan mencatatnya pada administrasi untuk pembelian.
3. Mengerjakan kelengkapan syarat-syarat untuk transaksi penjualan yakni . menyediakan Surat Perjanjian Sewa / Beli dan bagian-bagiannya dan memeriksa kesempurnaan dari Surat Perjanjian (seperti : tanda tangan, materai, saksi) dan mencatatkannya pada administrasi untuk penjualan (PJB, Kartu Piutang, dll).
4. Memeriksa laporan tentang penerimaan kembali piutang dari internal collector dan mengadakan pemeriksaan kembali piutang secara sistematis.
5. Menyusun perincian gaji dan insentif yang akan diberikan kepada karyawan sesuai dengan SK (surat keputusan) ataupun ketentuan yang berlaku.
6. Menyimpan arsip semua bukti-bukti transaksi dan dokumen-dokumen pendukung lainnya.
7. Melakukan pengadaan barang dagang yang telah dilakukan perbaikan dan menentukan Harga Pokok Pembelian sepeda motor tersebut, sesuai dengan ketetapan cara penentuan harga pokok yang telah ditentukan.
8. Menutup laporan pembukuan setiap akhir bulan dan menyiapkan segala bukti-bukti untuk diperiksa oleh Internal Audit.

l. Kasir Cabang

1. Membayar dan atau menerima uang dengan terlebih dahulu meneliti tanda tangan, mencocokkan angka dan huruf pada Kuitansi dana meminta persetujuan pejabat yang berwenang.
2. Mencatat bukti-bukti pengeluaran dan penyeroran kas dalam buku kas yang telah disediakan
3. Mengelola keuangan dengan sejujur-jujurnya dan memelihara saldo kas dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan menurut kebiasaan nasabah.
4. Bertanggung jawab atas kelalaian sehingga mengakibatkan kekurangan saldo kas.
5. Merencanakan dan memperkirakan kebutuhan kas dalam transaksi.
6. Memelihara ruang pasir agar tetap bersih dan menarik.
7. Memeriksa dengan teliti penerimaan uang yang berasal dari Unit Bantu dan mencocokkannya dengan Nota Perhitungan Unit-Unit Bantu.
8. Mengatur penempatan dana yang belum terpakai untuk ditempatkan pada Bank lain.

m. Internal Collector

1. Menyediakan sarana penerimaan piutang (Kuitansi angsuran)
2. Membubuhkan hasil penerimaan piutang (angsuran) untuk nasabah yang membayar di kantor.

3. Menerima dan membubuhkan denda keterlambatan pembayaran dari nasabah.
 4. Membuat pelunasan internal baik stok maupun ganti nama atas instruksi Manager Administrasi.
 5. Menyerahkan / menyetor uang angsuran setiap hari kepada kasir yang telah disetujui atau diketahui oleh Manager Administrasi dan rekap.
 6. Menyarankan kembali kepada nasabah-nasabah untuk datang membayar angsuran ke kantor tempat pada waktunya.
 7. Membutuhkan / Memposting Sepeda Motor penarikan atas instruksi operasional.
 8. Menerima dan Memposting angsuran dari unit-unit bantu yang telah diketahui oleh Manager Administrasi dan Kasir.
- n. PU Administrasi Kasir
1. Mengarsip transaksi setelah dicatat oleh kasir dan diposting oleh Manager Administrasi.
 2. Menyediakan data nasabah yang dibutuhkan oleh Collector.
 3. Menyusun file-file transaksi.
 4. Membantu kasir untuk membuat Kuitansi sementara.
- o. Manager Operasional
1. Mengawasi aktivitas collector setiap hari.
 2. Membina collector di Cabang dan Unit Bantu.
 3. Memberikan tugas-tugas penagihan kepada collector.

4. Memberi tanggung jawab kualitas piutang kepada pimpinan cabang.
5. Selalu mengantisipasi kualitas terutama :
 - a. Diragukan
 - b. Macet
6. Mengamankan dan mempertanggungjawabkan sepeda motor PK.
7. Memberikan sepeda motor penarikan Manager Showroom untuk dilanjutkan dalam hal perbaikan dan pengadaan barang dagang.

p. PU Manager Operasional

1. Membantu manager operasional dalam bidang administrasi yang berhubungan dengan penagihan.
2. Menyiapkan surat penarikan untuk nasabah yang tidak menepati janji pembayaran angsurannya.
3. Membuat administrasi pembukaan atas sepeda motor penarikan.
4. Menyediakan data kualitas piutang yang dibutuhkan Manager Operasional di dalam mengendalikan kualitas piutang.
5. Menerima uang perpanjangan STNK dan STNK asli dari nasabah yang ingin memperpanjang STNK yang masa berlakunya telah habis.
6. Membuat permintaan peminjaman BPKB kepada bagian BPKB pusat dan membuat tanda terimanya.
7. STNK asli dan BPKB asli ke SAMSAT untuk memperpanjang STNK yang masa berlakunya telah habis dan apabila telah selesai menyerahkan.

8. Menyerahkan kembali BPKB asli ke bagian BPKB pusat dan STNK yang telah diperpanjang kepada Nasabah yang bersangkutan.

q. Manager Showroom

1. Mengkoordinatkan Sepeda Motor Penarikan (PK) yang akan diperbaiki oleh mekanik
2. Mengendalikan transaksi pembelian / penjualan Sepeda Motor yang terjadi di Showroom.
3. Memberi input / masukan dan laporan tentang penjualan secara lisan / tulisan kepada Branch Manager.
4. Memperhatikan persediaan sepeda motor, baik kondisi mesin atau perangkat sepeda motor tersebut, serta penentuan harga yang menguntungkan dalam penjualan
5. Mengikuti secara kontinyu "*Trend*" kenaikan dan penurunan harga Sepeda Motor setiap harinya.
6. Mengikuti dan memperhatikan jenis Sepeda Motor yang diminati oleh masyarakat sehingga tidak salah dalam membuat persediaan Sepeda Motor.
7. Memperhatikan kerapian berpakaian atas setiap orang yang bertugas di showroom.

r. Pimpinan Unit Bantu

1. Meningkatkan penjualan.
2. Memperhatikan pengadaan stock.

3. Memelihara dan memperbaiki sepeda motor.
4. Memperbaiki kualitas piutang.
5. Meningkatkan kemajuan perusahaan.
6. Memotivasi para bawahan agar senantiasa gairah kerja meningkat.
7. Menjalin hubungan dengan para bawahan agar senantiasa harmonis dan memperhatikan setiap keluhannya.
8. Mengontrol dan memperbaiki setiap pekerjaan bawahan yang menyimpang.
9. Mengontrol setiap permasalahan yang muncul di unit bantu.

s. PU Showroom

1. Mengarsip formulir, transaksi.
2. Menyelenggarakan pembukuan yaitu : buku showroom, buku stock, buku angsuran.
3. Memperhatikan kebersihan showroom.
4. Membuat transaksi dan pelayanan yang baik untuk nasabah.
5. Mempersiapkan bukti-bukti pengiriman dan penerima sepeda motor antar unit ataupun antar cabang.

t. Collector

1. Memutuskan kredit nasabah bermasalah.
2. Membina nasabah di lapangan agar segera membayar angsuran ke kantor.

3. Pemasaran / marketing dengan cara menempelkan iklan perusahaan disetiap daerah yang dikunjungi.
4. Melakukan investigasi terhadap nasabah yang sudah membandel dan menyimpang dari surat perjanjian, dan belum berhasil melakukan penarikan kembali sepeda motor disebabkan sepeda motor telah berpindah tangan tanpa sepengetahuan pihak perusahaan ataupun sengaja disembunyikan nasabah dan lain sebagainya yang sifat merugikan perusahaan.
5. Melakukan penarikan kembali sepeda motor atas perintah manager operasional dari nasabah yang telah melewati jatuh tempo pembayaran dan melewati batas waktu toleransinya (dianggap sudah membandel ataupun tidak mampu dan lain-lain).

u. Supervyoyor

1. Melakukan survey atas alamat nasabah dan membuat peta lokasinya.
2. Memelihara kebersihan showroom.
3. Menjaga sepeda motor yang ada di showroom.
4. Mengusulkan kepada manager showroom untuk membatalkan transaksi apabila nasabah tidak membeli alamat yang jelas dan kemampuan nasabah untuk membayar angsuran yang dinilai meragukan.
5. Melayani setiap nasabah yang datang ke showroom.
6. Memperhatikan kondisi persediaan sepeda motor yang ada di showroom.

7. Memperhatikan kondisi persediaan sepeda motor yang ada di showroom setiap harinya.

v. Mekanik

1. Membuat laporan sepeda motor yang keluar / masuk bengkel.
2. Membuat perencanaan kerja mekanik.
3. Membuat orderan sparepart untuk Sepeda Motor yang akan diperbaiki.
4. Bertanggung jawab atas sparepart bekas yang disimpan dalam pasti penyimpanan.
5. Melaporkan kepada Manager showroom tentang kondisi Sepeda Motor yang direncanakan akan diperbaiki untuk dibuat perhitungan (anggaran) biaya perbaikan.

w. Pengawas

1. Mengawasi seluruh aktivitas PDL.
2. Mengadakan evaluasi dan pengecekan hasil survey PDL.
3. Mengecek buku angsuran konsumen, setiap hari maupun tutup buku bulanan.
4. Menyelesaikan kemacetan-kemacetan dan atau mengatasi konsumen yang kurang lancar dalam pengangsurannya.
5. Menjalin hubungan yang harmonis, di dalam kantor maupun dengan konsumen, tanpa meninggalkan fungsi jabatan.

x. Kasir Unit

1. Bertanggung jawab atas keuntungan keuangan.

2. Mengecek tanda tangan konsumen di surat perjanjian dan di Kuitansi, menjelaskan kembali isi perjanjian kredit dan menyarankan kepada konsumen untuk menghitung uang yang diterimanya.
3. Menerima langsung angsuran konsumen yang datang ke kantor dan angsuran konsumen yang melalui PDL.
4. Membukukan pemasukan dan pengeluaran uang kas.
5. Menyimpan dan mengarsipkan BPKB dan surat-surat penting lainnya.
6. Mencatat seluruh pengeluaran / pengambilan BPKB atau surat-surat penting lainnya dan bukti pengambilannya diarsipkan.
7. Memberitahukan pada PDL tentang konsumen yang belum membayar/ telat membayat.
8. Menyeleksi bentuk-bentuk pengeluaran yang tidak rutin.
9. Seluruh pengeluaran harus diberitahukan pada pimpinan.
10. Mencocokkan pembukuan yang dikerjakan setiap dengan pembukuan yang dikerjakan petugas bagian lain. Misalnya dengan bagian Administrasi / Rekapitulasi dengan PDL dan bagian lain yang ada kaitannya.
11. Menyimpan buku Bank dan mencocokkan rekening koran setiap bulan.
12. Menyusun laporan keuangan setiap akhir bulan.
13. Menggabungkan seluruh laporan dari unit-unit bantu.

y. PU / Administrasi Unit

1. Menerima dan memeriksa surat permohonan beserta perlengkapan persyaratan untuk proses jual beli kendaraan, baik tunai maupun kredit dari calon konsumen.
2. Memberikan informasi tentang kinerja perusahaan kepada calon konsumen dengan jelas, santun dan benar.
3. Mengerjakan proses administrasi pencairan pinjaman.
4. Membukukan pencairan kredit ke buku cicilan, sesuai dengan pembagian resort.
5. Mengarsipkan berkas-berkas konsumen.
6. Mengecek jumlah angsuran konsumen berikut saldo piutangnya, setiap hari dan akhir bulan
7. Memberikan informasi kepada PDL tentang hal-hal yang berkenaan dengan konsumen, juga dapat memberikan masukan kepada atasan tentang hal tersebut.

Aktivitas Perusahaan

1. Tata Cara Pembelian Sepeda Motor :
 - a. Motor dibeli untuk mengisi stok, selanjutnya akan siap dijual.
 - b. Motor dibeli harus layak pakai dan layak dijual dengan harga yang serendahnyanya, sehingga harga jual kelak lebih tinggi dari harga beli.
 - c. Motor tersebut dilengkapi dengan BPKB, Faktur, STNK, Kwitansi Jual-Beli dan foto copy KTP.

d. Memperhatikan keaslian surat-surat tersebut diatas, dan mengecek fisik sepeda motor, seperti mencocokkan Nomor Rangka, Nomor Mesin dan lainnya yang dianggap perlu.

2. Tata Cara Pembelian Kredit :

Kredit diberikan kepada konsumen dengan syarat-syarat sebagai berikut :

- a. Melengkapi persyaratan seperti blanko permohonan, foto copy KTP, foto copy Kartu Keluarga, menandatangani perjanjian kredit yang disetujui oleh suami / istri.
- b. Nasabah agar disurvei dulu mengenai tempat tinggal, usahanya dan lain-lain yang dianggap perlu.
- c. Nasabah membeli kendaraan menggunakan uang muka, sisanya diberikan kredit selama 10 hingga 12 bulan.
- d. Menandatangani pernyataan sanggup menyerahkan motor tersebut, bilamana tidak sanggup membayar angsuran hingga 3 kali.
- e. Buku Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) tetap disimpan di kantor, selama kredit belum lunas.

4.2. Deskripsi Data

Dalam menganalisis hubungan biaya, volume penjualan dan laba maka disajikan beberapa data yang telah diperoleh dari PT Damai Jaya Lestari Makassar dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2007.

4.2.1. Hasil Penjualan

Hasil penjualan merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, karena adanya hasil penjualan dapat diketahui apakah perusahaan tersebut memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian dalam periode tertentu. Hasil penjualan perusahaan juga selalu berubah-ubah sesuai dengan jumlah permintaan dan kondisi ekonomi terhadap barang yang dipasarkan oleh perusahaan. Di samping itu penjualan perusahaan juga dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produksinya dalam memenuhi permintaan.

Untuk mengetahui hasil penjualan yang diperoleh oleh PT Damai Jaya Lestari selama lima tahun terakhir (2003 – 2007) dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL 4.1
VOLUME PENJUALAN MOTOR BEKAS
PT DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003 – 2007

Tahun	Penjualan (Unit)	Penjualan (Rp)
2003	101	312.599.620
2004	99	311.841.890
2005	111	350.392.445
2006	100	347.028.425
2007	194	714.449.200

Sumber : PT Damai Jaya Lestari, 2008

Berdasarkan tabel tersebut dapat dijelaskan bahwa tahun 2003 sampai tahun 2007 tidak selalu mengalami peningkatan penjualan. Pada tahun 2003 penjualan sebesar Rp. 312.599.620, tahun 2004 penjualan sebesar Rp. 311.841.890, tahun 2005 penjualan sebesar Rp. 350.392.445, tahun 2006 penjualan sebesar Rp. 347.028.425 dan tahun 2007 penjualan sebesar Rp. 714.449.200.

4.2.2. Biaya

Untuk menyelesaikan perhitungan analisis break even point, maka terlebih dahulu dilakukan pembagian biaya yang terjadi dalam suatu perusahaan dengan sifat dari masing-masing biaya tersebut. Data yang diperoleh dari PT Damai Jaya Lestari bahwa biaya-biaya perusahaan dapat dibagi ke dalam dua bagian yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Untuk mengetahui struktur biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari PT Damai Jaya Lestari selama lima tahun terakhir (2003 – 2007) dapat dilihat dari tabel berikut :

TABEL 4.2
BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
PT DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003 – 2007

Uraian	Tahun				
	2003	2004	2005	2006	2007
Biaya tetap :					
Biaya gaji	126.710.500	154.992.750	172.605.000	237.324.550	382.913.603
Biaya penyusutan investasi kantor	10.186.200	10.186.200	12.899.400	19.021.440	62.547.231
Jumlah Biaya tetap	136.896.700	165.178.950	185.504.400	256.345.990	445.460.834
Biaya variabel :					
Biaya telepon	54.212.025	39.674.300	41.426.721	16.007.120	71.136.457
Biaya listrik	17.425.596	16.600.990	16.975.612	13.326.600	32.662.614
Biaya air	14.822.200	15.533.000	15.975.612	11.751.676	26.425.141
Biaya perbaikan kendaraan	74.115.044	53.562.570	64.225.827	21.270.239	99.060.251
Jumlah Biaya variabel	160.574.865	125.370.860	138.323.160	62.355.635	233.284.463

Sumber : PT Damai Jaya Lestari, 2008

Berdasarkan tabel tersebut dapat dijelaskan bahwa biaya tetap selalu bertambah dari lima tahun terakhir (2003 – 2007). Biaya tetap yang dikeluarkan pada tahun 2003 sebesar Rp. 136.896.700, tahun 2004 biaya tetap sebesar Rp. 165.178.950, tahun 2005 biaya tetap sebesar Rp. 185.504.400, tahun 2006 biaya tetap sebesar Rp. 256.345.990 dan tahun 2007 biaya tetap sebesar Rp. 445.460.834. Sedang biaya variabel selalu

berubah dari lima tahun terakhir (2003 – 2007). Biaya variabel yang dikeluarkan pada tahun 2003 sebesar Rp. 160.574.865, tahun 2004 biaya variabel sebesar Rp. 125.370.860, tahun 2005 biaya variabel sebesar Rp. 138.323.160, tahun 2006 biaya variabel sebesar Rp. 62.355.635, dan tahun 2007 biaya variabel sebesar Rp. 233.284.463.

4.3. Analisa Data

4.3.1. Analisis Break Even Point

Analisis break even point merupakan teknik analisis yang menunjukkan dimana keadaan perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian dari hasil operasi perusahaan.

Break even point tahun 2003 – 2007 PT Damai Jaya Lestari Makassar dapat diketahui dengan rumus :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual / unit} - \text{Biaya variabel / unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Berdasarkan persamaan di atas maka break even point perusahaan adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2003

Besarnya break even point pada PT Damai Jaya Lestari di Makassar dalam unit dan rupiah atas penjualan motor bekas selama tahun 2003 adalah :

Diketahui :

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 136.896.700$$

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp. } 160.574.865 : 101 = \text{Rp. } 1.589.900$$

$$\text{Harga jual / unit} = \text{Rp. } 312.599.620 : 101 = \text{Rp. } 3.095.000$$

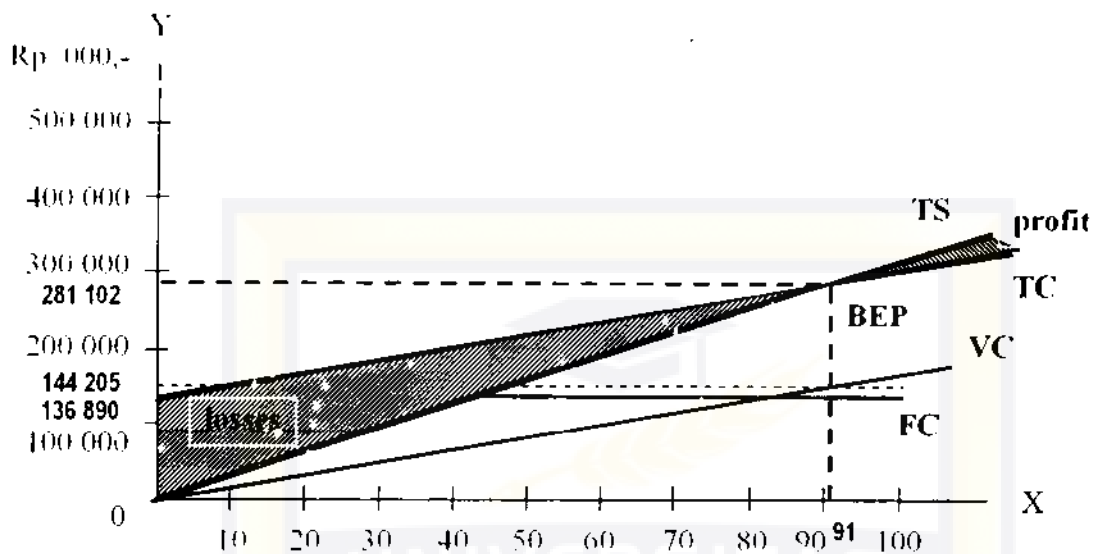
Besarnya break even point dalam unit pada tahun 2003 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. } 136.896.700}{\text{Rp. } 3.095.000 - \text{Rp. } 1.589.900} \\ &= \frac{\text{Rp. } 136.896.700}{\text{Rp. } 1.505.100} \\ &= 91 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya break even point dalam rupiah pada tahun 2003 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. } 136.896.700}{1 - \frac{\text{Rp. } 160.574.865}{\text{Rp. } 312.599.620}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 136.896.700}{1 - 0,513} \\ &= \frac{\text{Rp. } 136.896.700}{0,487} \\ &= \text{Rp. } 281.102.053 \end{aligned}$$

GRAFIK BREAK EVEN POINT PADA TAHUN 2003



Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Keterangan : Y = Penjualan dan Biaya TC = Total Biaya
 X = Quantitas FC = Biaya Tetap
 TS = Total Penjualan VC = Biaya Variabel

Berdasarkan data yang diperoleh melalui perhitungan break even point dapat dilihat melalui grafik pada tahun 2003. Garis vertikal menunjukkan besarnya hasil penjualan dan biaya sedangkan garis horisontal menunjukkan besarnya quantitas. Garis Total Penjualan (TS) dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika penjualannya sama dengan nol dan akan naik dari titik nol tersebut kekanan atas dimana perusahaan mengalami break even point sebesar Rp. 281.102.053 atau 91 unit garis biaya tetap (FC) ini sejajar dengan sumbu quantitas dari kiri kekanan karena menunjukkan

biaya tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah, biaya tetap sebesar Rp. 136.896.200. Garis biaya variabel dimulai dari titik nol naik kekanan atas sebesar Rp. 144.205.353.

Dan total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara garis FC dengan sumbu vertikal (dimulai dari garis FC) kekanan atas memotong garis TS karena garis TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Daerah sebelah kanan yang di arsir adalah daerah laba sedangkan daerah sebelah kiri yang diarsir adalah daerah rugi.

b. Tahun 2004

Besarnya break even point pada PT Damai Jaya Lestari dalam unit dan rupiah atas penjualan motor bekas selama tahun 2004 adalah :

Diketahui :

Biaya tetap	= Rp. 165.178.950
Biaya variabel	= Rp. 125.370.860 : 99 = Rp. 1.264.000
Harga jual / unit	= Rp. 311.841.890 : 99 = Rp. 3.140.000

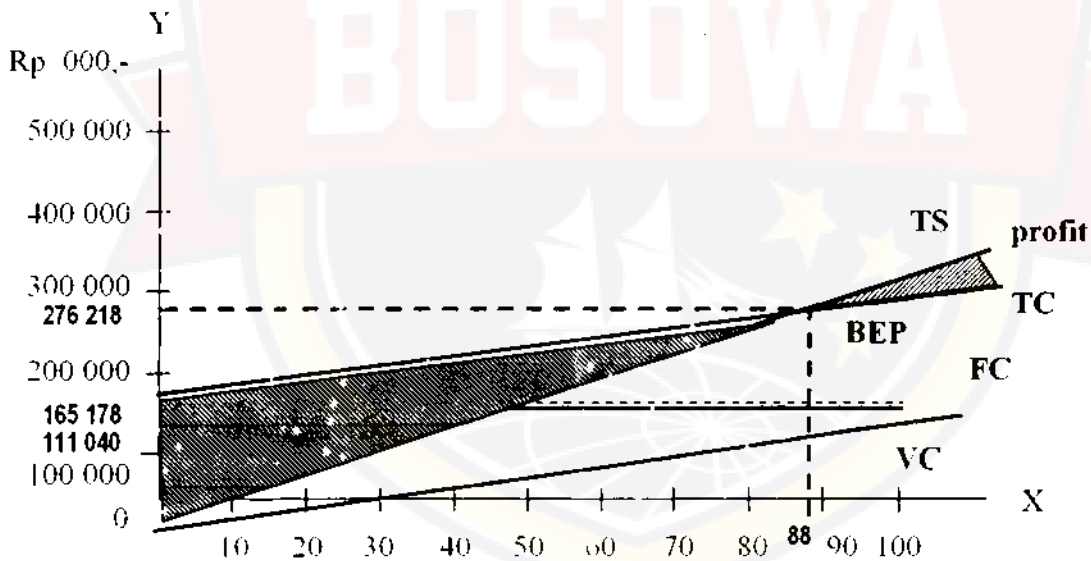
Besarnya break even point dalam unit pada tahun 2004 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. 165.178.950}}{\text{Rp. 3.140.000} - \text{Rp. 1.264.000}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 165.178.950}}{\text{Rp. 1.876.000}} \\
 &= 88 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya break even point dalam rupiah pada tahun 2004 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 165.178.950}}{1 - \frac{\text{Rp. 125.370.860}}{\text{Rp. 311.841.890}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 165.178.950}}{1 - 0,402} \\
 &= \frac{\text{Rp. 165.178.950}}{0,598} \\
 &= \text{Rp. 276.218.979}
 \end{aligned}$$

GRAFIK BREAK EVEN POINT PADA TAHUN 2004



Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Keterangan : Y = Penjualan dan Biaya TC = Total Biaya

X = Jumlah

FC = Biaya Tetap

TS = Total Penjualan

VC = Biaya Variabel

Berdasarkan data yang diperoleh melalui perhitungan break even point dapat dilihat melalui grafik pada tahun 2004. Garis vertikal menunjukkan besarnya hasil penjualan dan biaya sedangkan garis horisontal menunjukkan besarnya kuantitas. Garis Total Penjualan (TS) dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika penjualannya sama dengan nol dan akan naik dari titik nol tersebut kekanan atas dimana perusahaan mengalami break even point sebesar Rp. 276.218.979 atau 88 unit garis biaya tetap (FC) ini sejajar dengan sumbu kuantitas dari kiri kekanan karena menunjukkan biaya tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah, biaya tetap sebesar Rp. 165.178.950. Garis biaya variabel dimulai dari titik nol naik kekanan atas sebesar Rp. 111.040.029.

Dan total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara garis FC dengan sumbu vertikal (dimulai dari garis FC) kekanan atas memotong garis TS karena garis TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Daerah sebelah kanan yang diarsir adalah daerah laba sedangkan daerah sebelah kiri yang diarsir adalah daerah rugi.

c. Tahun 2005

Besarnya break even point pada PT Damai Jaya Lestari di Makassar dalam unit dan rupiah atas penjualan motor bekas selama tahun 2005 adalah :

Diketahui :

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 185.504.400$$

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp. } 350.392.445 : 111 = \text{Rp. } 1.245.000$$

$$\text{Harga jual / unit} = \text{Rp. } 138.323.460 : 111 = \text{Rp. } 3.157.000$$

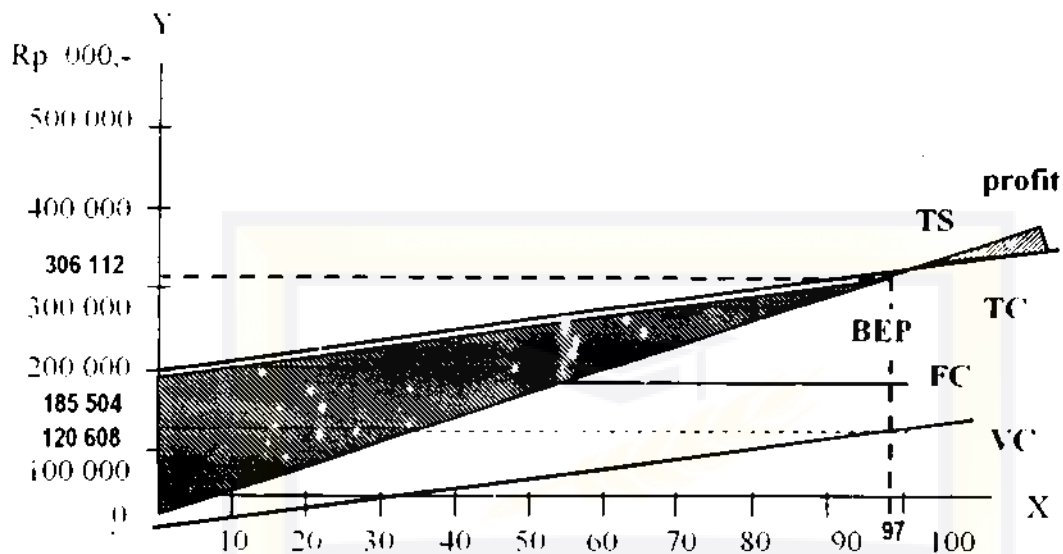
Besarnya break even point dalam unit pada tahun 2005 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. } 185.504.400}{\text{Rp. } 3.157.000 - \text{Rp. } 1.245.000} \\ &= \frac{\text{Rp. } 185.504.400}{\text{Rp. } 1.911.000} \\ &= 97 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya break even point dalam rupiah pada tahun 2005 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. } 185.504.400}{1 - \frac{\text{Rp. } 138.323.460}{\text{Rp. } 350.392.445}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 135.504.400}{1 - 0,394} \\ &= \frac{\text{Rp. } 185.504.400}{0,606} \\ &= \text{Rp. } 306.112.871 \end{aligned}$$

GRAFIK BREAK EVEN POINT PADA TAHUN 2005



Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Keterangan : Y = Penjualan dan Biaya TC = Total Biaya

X = Jumlah

FC = Biaya Tetap

TS = Total Penjualan

VC = Biaya Variabel

Berdasarkan data yang diperoleh melalui perhitungan break even point dapat dilihat melalui grafik pada tahun 2005. Garis vertikal menunjukkan besarnya hasil penjualan dan biaya sedangkan garis horisontal menunjukkan besarnya jumlah. Garis Total Penjualan (TS) dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika penjualannya sama dengan nol dan akan naik dari titik nol tersebut kekanan atas dimana perusahaan mengalami break even point sebesar Rp. 306.112.871 atau 97 unit garis biaya tetap (FC) ini sejajar dengan sumbu jumlah dari kiri kekanan karena menunjukkan

biaya tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah, biaya tetap sebesar Rp. 185.504.400. Garis biaya variabel dimulai dari titik nol naik kekanan atas sebesar Rp. 120.608.471.

Dan total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara garis FC dengan sumbu vertikal (dimulai dari garis FC) kekanan atas memotong garis TS karena garis TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Daerah sebelah kanan yang di arsir adalah daerah laba sedangkan daerah sebelah kiri yang diarsir adalah daerah rugi.

d. Tahun 2006

Besarnya break even point pada PT Damai Jaya Lestari di Makassar dalam unit dan rupiah atas penjualan motor bekas selama tahun 2006 adalah :

Diketahui :

Biaya tetap	= Rp. 256.345.990
Biaya variabel	= Rp. 65.355.635 : 108 = Rp. 577.000
Harga jual / unit	= Rp. 347.028.425 : 108 = Rp. 3.213.000

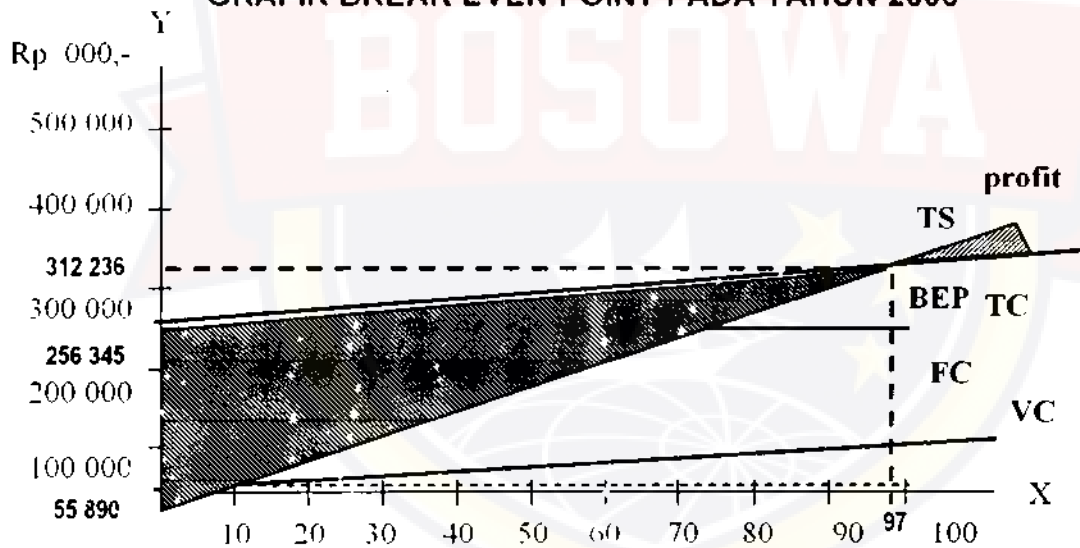
Besarnya break even point dalam unit pada tahun 2006 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. 256.345.990}}{\text{Rp. 3.213.000} - \text{Rp. 577.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. 256.345.990}}{\text{Rp. 2.636.000}} \\ &= 97 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya break even point dalam rupiah pada tahun 2006 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 256.345.990}}{1 - \frac{\text{Rp. 62.355.635}}{\text{Rp. 347.028.425}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 256.345.990}}{1 - 0,179} \\
 &= \frac{\text{Rp. 256.345.990}}{0,821} \\
 &= \text{Rp. 312.236.285}
 \end{aligned}$$

GRAFIK BREAK EVEN POINT PADA TAHUN 2006



Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Keterangan : Y = Penjualan dan Biaya TC = Total Biaya
 X = Quantitas FC = Biaya Tetap
 TS = Total Penjualan VC = Biaya Variabel

Berdasarkan data yang diperoleh melalui perhitungan break even point dapat dilihat melalui grafik pada tahun 2006. Garis vertikal menunjukkan besarnya hasil penjualan dan biaya sedangkan garis horisontal menunjukkan besarnya *quantitas*. Garis Total Penjualan (TS) dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika penjualannya sama dengan nol dan akan naik dari titik nol tersebut kekanan atas dimana perusahaan mengalami break even point sebesar Rp. 312.236.285 atau 97 unit garis biaya tetap (FC) ini sejajar dengan sumbu *quantitas* dari kiri kekanan karena menunjukkan biaya tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah, biaya tetap sebesar Rp. 256.345.990. Garis biaya variabel dimulai dari titik nol naik kekanan atas sebesar Rp. 55.890.095.

Dan total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara garis FC dengan sumbu vertikal (dimulai dari garis FC) kekanan atas memotong garis TS karena garis TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Daerah sebelah kanan yang di arsir adalah daerah laba sedangkan daerah sebelah kiri yang diarsir adalah daerah rugi.

e. Tahun 2007

Besarnya break even point pada PT Damai Jaya Lestari di Makassar dalam unit dan rupiah atas penjualan motor bekas selama tahun 2007 adalah :

Diketahui :

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 445.460.834$$

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp. } 233.284.463 : 194 = \text{Rp. } 1.202.000$$

$$\text{Harga jual / unit} = \text{Rp. } 714.449.200 : 194 = \text{Rp. } 3.690.000$$

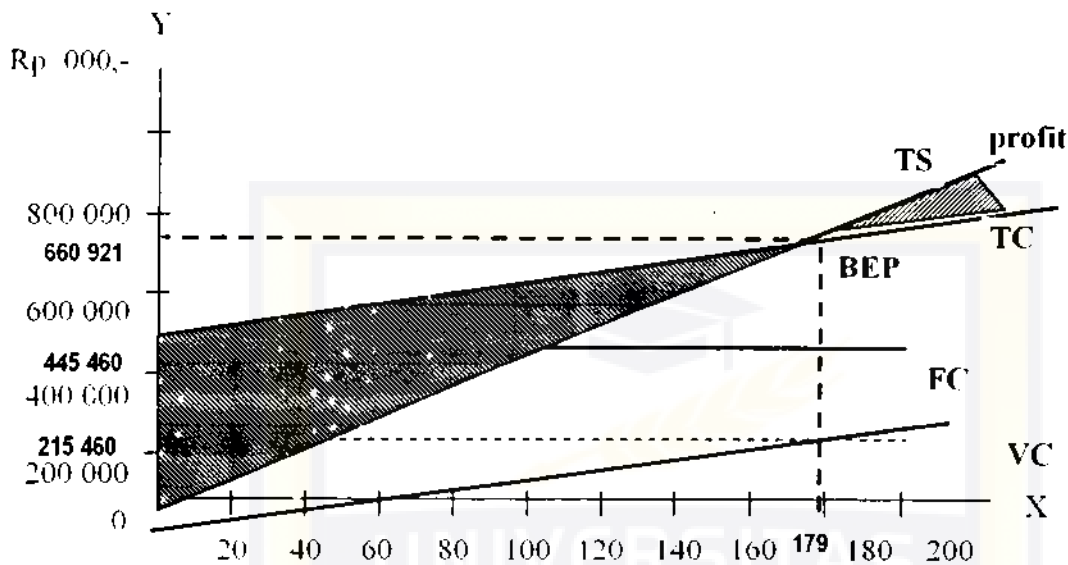
Besarnya break even point dalam unit pada tahun 2007 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. } 445.460.834}{\text{Rp. } 3.960.000 - \text{Rp. } 1.202.000} \\ &= \frac{\text{Rp. } 445.460.834}{\text{Rp. } 2.488.000} \\ &= 179 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya break even point dalam rupiah pada tahun 2007 adalah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. } 445.460.834}{1 - \frac{\text{Rp. } 233.284.463}{\text{Rp. } 714.449.200}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 445.460.834}{1 - 0,326} \\ &= \frac{\text{Rp. } 445.460.834}{0,674} \\ &= \text{Rp. } 660.921.118 \end{aligned}$$

GRAFIK BREAK EVEN POINT PADA TAHUN 2007



Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Keterangan : Y = Penjualan dan Biaya TC = Total Biaya

X = Jumlah

FC = Biaya Tetap

TS = Total Penjualan

VC = Biaya Variabel

Berdasarkan data yang diperoleh melalui perhitungan break even point dapat dilihat melalui grafik pada tahun 2007. Garis vertikal menunjukkan besarnya hasil penjualan dan biaya sedangkan garis horisontal menunjukkan besarnya jumlah. Garis Total Penjualan (TS) dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika penjualannya sama dengan nol dan akan naik dari titik nol tersebut kekanan atas dimana perusahaan mengalami break even point sebesar Rp. 660.921.118 atau 179 unit garis biaya tetap (FC) ini sejajar dengan sumbu jumlah dari kiri kekanan karena menunjukkan

biaya tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah, biaya tetap sebesar Rp. 445.460.834.

Dan total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara garis FC dengan sumbu vertikal (dimulai dari garis FC) kekanan atas memotong garis TS karena garis TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Daerah sebelah kanan yang di arsir adalah daerah laba sedangkan daerah sebelah kiri yang diarsir adalah daerah rugi.

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan di atas dapat dilihat melalui tabel di bawah ini :

TABEL 4.3
HASIL PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT
PT DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003 – 2007

Tahun	Break Even Point	
	Unit	Rupiah
2003	91	281.102.053
2004	88	276.218.979
2005	97	306.112.871
2006	97	312.236.285
2007	179	660.921.118

Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Dari tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa besarnya break even point dari hasil penjualan sepeda motor bekas untuk lima tahun terakhir (2003 – 2007). Pada tahun 2003 break even point sebesar Rp. 281.102.053, pada tahun 2004 Break even point sebesar Rp. 276.218.979, tahun 2005 Break

even point sebesar Rp. 306.112.871, tahun 2006 break even point sebesar Rp. 312.236.285, dan tahun 2007 break even point sebesar Rp. 660.921.118.

4.3.2. Margin of Safety

Margin of safety yaitu rasio penjualan yang direncanakan dengan penjualan titik pulang pokok. Dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin of safety (MOS),} \quad \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BTP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Berdasarkan persamaan diatas, maka margin of safety (MoS) pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

a. Tahun 2003

Besarnya margin of safety tahun 2003 pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Rp.312.599.620} - \text{Rp.281.102.053}}{\text{Rp.312.599.620}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.31.497.567}}{\text{Rp.312.599.620}} \times 100\% \\ &= 10,07\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2004

Besarnya margin of safety tahun 2003 pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Rp.311.841.890} - \text{Rp.276.218.979}}{\text{Rp.311.841.890}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.36.622.911}}{\text{Rp.311.841.890}} \times 100\% \\ &= 11,42\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2005

Besarnya margin of safety tahun 2005 pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Rp.350.932.445} - \text{Rp.306.112.871}}{\text{Rp.350.392.445}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.44.279.574}}{\text{Rp.350.392.445}} \times 100\% \\ &= 12,63\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2006

Besarnya margin of safety tahun 2006 pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Rp.347.028.425} - \text{Rp.312.236.286}}{\text{Rp.347.028.425}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.34.792.139}}{\text{Rp.347.028.425}} \times 100\% \\ &= 10,02\% \end{aligned}$$

e. Tahun 2007

Besarnya margin of safety tahun 2007 pada PT. Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Rp.714.449.200} - \text{Rp.660.921.118}}{\text{Rp.714.449.200}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.53.528.082}}{\text{Rp.714.449.200}} \times 100\% \\ &= 7,49\% \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya hasil perhitungan margin of safety dapat dilihat melalui tabel dibawah ini :

TABEL 4.4
PERKEMBANGAN MARGIN OF SAFETY
PT DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003 – 2007

Tahun	MOS (%)	Perkembangan (%)
2003	10,07	-
2004	11,42	2,13
2005	12,63	2,10
2006	10,02	1,79
2007	7,49	1,74

Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dijelaskan bahwa tahun 2003 margin of safety sebesar 10,07%, tahun 2004 margin of safety sebesar 11,42%, tahun 2005 margin of safety sebesar 12,63%, tahun 2006 margin of safety sebesar 10,02%, dan tahun 2007 margin of safety sebesar 7,49%. Margin of safety merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang

direncanakan dengan penjualan break even point. Jika berkurang melampaui batas jarak pada margin of safety maka perusahaan akan menderita kerugian.

4.3.3. Earning Power

Earning power digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba usaha. Untuk lebih jelas maka dapat dilihat dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Earning Power} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Total Aktiva}}$$

Berdasarkan persamaan tersebut, maka earning power perusahaan sebagai berikut :

a. Tahun 2003

Besarnya earning power pada PT Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{Earning Power} &= \frac{\text{Rp. 15.128.055}}{\text{Rp. 975.506.866}} \times 100\% \\ &= 1,55\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2004

Besarnya earning power pada PT Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{Earning Power} &= \frac{\text{Rp. 21.292.080}}{\text{Rp. 819.553.089}} \times 100\% \\ &= 2,59\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2005

Besarnya earning power pada PT Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{Earning Power} &= \frac{\text{Rp. 26.564.885}}{\text{Rp. 831.090.485}} \times 100\% \\ &= 3,19\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2006

Besarnya earning power pada PT Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{Earning Power} &= \frac{\text{Rp. 28.146.800}}{\text{Rp. 849.711.685}} \times 100\% \\ &= 3,31\% \end{aligned}$$

e. Tahun 2007

Besarnya earning power pada PT Damai Jaya Lestari adalah :

$$\begin{aligned} \text{Earning Power} &= \frac{\text{Rp. 35.703.903}}{\text{Rp. 1.170.415.588}} \times 100\% \\ &= 3,05\% \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan earning power dapat dilihat melalui tabel di bawah ini :

TABEL 4.5
EARNING POWER
PT DAMAI JAYA LESTARI
TAHUN 2003 – 2007

Uraian	Tahun				
	2003	2004	2005	2006	2007
LABA USAHA	15.128.055	21.292.080	26.564.885	28.146.800	35.703.903
TOTAL AKTIVA	975.506.866	819.553.089	831.090.485	849.711.685	1.170.415.588
EARNING POWER	1,55%	2,59%	3,19%	3,31%	3,05%

Sumber : Hasil Olahan Data, 2008

Berdasarkan tabel 4.5 di atas maka kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba pada tahun 2003 sebesar 1,55%, tahun 2004 sebesar 2,59%, tahun 2005 sebesar 3,19%, tahun 2006 sebesar 3,31%, dan tahun 2007 sebesar 3,05%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba pada tahun 2007 sebesar 3,05%.

4.3.4. Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu perencanaan keuangan yang akan menentukan aktivitas perusahaan untuk mencapai target laba yang ditentukan. Berikut ini akan disajikan data rencana penjualan tahun 2008 menurut PT Damai Jaya Lestari yaitu volume penjualan dan harga jual naik sebesar 10%, biaya variabel naik sebesar 10% dan biaya tetap naik 5%. Sehingga rencana penjualan untuk tahun 2008 dapat dihitung sebagai berikut :

Diketahui :

Volume Penjualan	=	213 unit	
Harga Jual / Unit	=	Rp. 3.874.500	
Biaya Variabel	=	Rp. 1.322.200	
Penjualan (213 unit x Rp. 3.874.500)		Rp.	825.268.500,-
B. Variabel (213 unit x Rp. 1.322.200)		<u>Rp.</u>	<u>281.628.600,-</u>
Contribution margin		Rp.	543.639.900,-
B. Tetap		<u>Rp.</u>	<u>467.733.875,-</u>
Target laba		Rp.	75.906.025,-

Dengan adanya target laba sebesar Rp. 75.906.025 maka penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Q)} &= \frac{\text{Rp. 467.733.875} + \text{Rp. 75.906.025}}{\text{Rp. 3.874.500} - \text{Rp. 1.322.200}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 543.639.900}}{\text{Rp. 2.552.300}} \\
 &= 213 \text{ unit} \\
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 467.733.875} + \text{Rp. 75.906.025}}{1 - \frac{\text{Rp. 281.628.600}}{\text{Rp. 825.268.500}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 543.639.900}}{1 - 0,341} \\
 &= \frac{\text{Rp. 543.639.900}}{0,659} \\
 &= \text{Rp. 825.268.500,-}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diketahui penjualan di tahun 2008 pada PT. Damai Jaya Lestari sebesar Rp. 825.268.500,- atau 213 unit dengan menggunakan biaya tetap sebesar Rp. 467.733.875,- , biaya variabel sebesar Rp. 281.628.600,- dan laba yang akan diperoleh sebesar Rp. 75.906.025,-

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

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

1. Berdasarkan hasil analisis BEP untuk tahun 2003 s/d 2007 maka besarnya penjualan motor bekas untuk tahun 2003 pada posisi break even point sebesar 91 unit atau Rp. 281.102.053, tahun 2004 sebesar 88 unit atau Rp. 276.218.979, tahun 2005 sebesar 97 unit atau Rp. 306.112.871, tahun 2006 sebesar 97 unit atau Rp. 312.236.285, dan tahun 2007 sebesar 179 unit atau Rp. 660.921.118. Ini berarti perusahaan masih bisa menjalankan aktivitas perusahaannya, namun penjualan tidak selalu meningkat atau penjualan naik turun, ini disebabkan oleh permintaan konsumen, adanya pesaing-pesaing baru.
2. Dari hasil pembahasan margin of safety maka penjualan tidak boleh turun melampaui batas margin of safety. Untuk tahun 2003 margin or safety sebesar 10,07%, tahun 2004 sebesar 11,42%, tahun 2005 sebesar 12,63% dan 2006 sebesar 10.02%. dan tahun 2007 sebesar 7,49%.
3. Dari hasil pembahasan earning power maka dapat dinilai bahwa perusahaan mampu memperoleh laba pada tahun 2003 sebesar 1,55%.

tahun 2004 sebesar 2,59%, tahun 2005 sebesar 3,19%, tahun 2006 sebesar 3,31%, dan tahun 2007 sebesar 3,05%. Ini berarti belum mampu memperoleh laba yang maksimal.

4. dari hasil perencanaan laba pada tahun 2008 perusahaan harus meningkatkan volume penjualan dan harga jual sebesar 10%, biaya variabel 10% dan biaya tetap 5%, maka perusahaan akan memperoleh laba sebesar Rp. 75.906.025.

5.2 Saran

Setelah penulis menarik kesimpulan dari keseluruhan hasil analisis, maka selanjutnya penulis akan memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan yaitu :

1. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, maka perusahaan harus menurunkan biaya-biaya yang digunakan dalam perusahaan dan meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk merencanakan penjualan hendaknya perusahaan menggunakan alat analisis break even point sebagai alat bantu dalam perencanaan laba.
3. Margin of safety penting diperhatikan karena merupakan alat kontrol dalam menilai batas penurunan penjualan produk agar tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Awat, J. Napa, 2000. ***Manajemen Keuangan, Pendekatan Matematis***, Gramedia, Pustaka Utama.
- Diana, Anastasia, 1997. ***Akuntansi Keuangan Perusahaan Kecil***, Edisi 1. Cet. I, Yogyakarta.
- Halim Abdul, 2000. ***Dasar-dasar Akuntansi Biaya***, BPFE, Yogyakarta
- Hasibuan S P Malayu. H 2001. ***Manajemen : Dasar, Pengertian dan Masalah***, Bumi Aksara, Jakarta.
- Hendriksen dan Nugroho 1999. ***Teori Akuntansi***, Edisi Keempat. Jilid I Erlangga, Jakarta
- Kartadina, Abbas, 2002 ***Akuntansi dan Analisis Biaya, suatu Pendekatan Terhadap Tingkah Laku Biaya***, Rineka Cipta, Jakarta.
- Martono Dan Harjito D. Agus, 2001. ***Manajemen Keuangan***, Edisi 1. Ekonosia, Yogyakarta.
- Muslich, Mohammad, 2002. ***Manajemen Keuangan Modern, Analisis Perencanaan dan Kebijaksanaan***, bumi aksara, Jakarta.
- Sawir Agnes 2000. ***Analisis Kinerja Keuangan Modern, Analisis Perencanaan Perusahaan***, Bumi Aksara, Jakarta
- Sunarto, 2002. ***Akuntansi Biaya***, edisi revisi, AMUS, Yogyakarta.

PT. DAMAI JAYALESTARI MAKASSAR
NERACA
PER, 31 DESEMBER 2003

AKTIVA LANCAR

BANK	Rp	58,500,000	
UNIT BANTU	Rp	82,340,421	
KANTOR PUSAT	Rp		Rp 140,840,421
PINJ. KARYAWAN	Rp		
PINJ. SEMENTARA	Rp		
ANTAR CABANG	Rp		
ANGSURAN POKOK	Rp	475,545,625	
ANGSURAN BUNGA	Rp	<u>160,718,325</u>	
	Rp	636,263,950	
PENGH.PIUT. BURUK			
PIUTANG			Rp 636,263,950
BARANG DAGANGAN			Rp <u>169,289,300</u>
AKTIVA LANCAR			Rp 946,393,671

AKTIVA TETAP

PERALATAN	Rp	39,299,395	
PERALATAN INVENTARIS	Rp	(10,186,200)	
			Rp 29,113,195
TOTAL AKTIVA			Rp 975,506,866

PASIVA LANCAR

LIANG YG.BLM.DIREALISIR	Rp	160,718,625	
LIANG ANTAR CABANG	Rp		
LIANG PIUTANG LANCAR	Rp		Rp 160,718,325

PASIVA TETAP

MODAL DISETOR	Rp	795,000,000	
MODAL DI TAHUN AWAL	Rp	4,660,486	
MODAL BULAN BERJALAN	Rp	<u>15,128,055</u>	
	Rp	<u>19,788,541</u>	
LIANG MODAL			Rp 814,788,541
TOTAL PASSIVA			Rp 975,506,866



MAKASSAR, 31 DESEMBER 2003

MOCH. DARCELIM SAJID
 DIREKTUR

PERHITUNGAN R/L PER 31 DESEMBER 2003
PT. DAMAI JAYALESTARI MAKASSAR

TAN USAHA :

LAN	Rp. 1.132.442.800
PATAN REALISASI BUNGA	Rp. 226.565.925
PATAN ADMINISTRASI	Rp. 20.611.250
NGA PELUNASAN	<u>Rp. (13.067.555)</u>

J U M L A H Rp 1.366.552.420

OKOK PENJUALAN

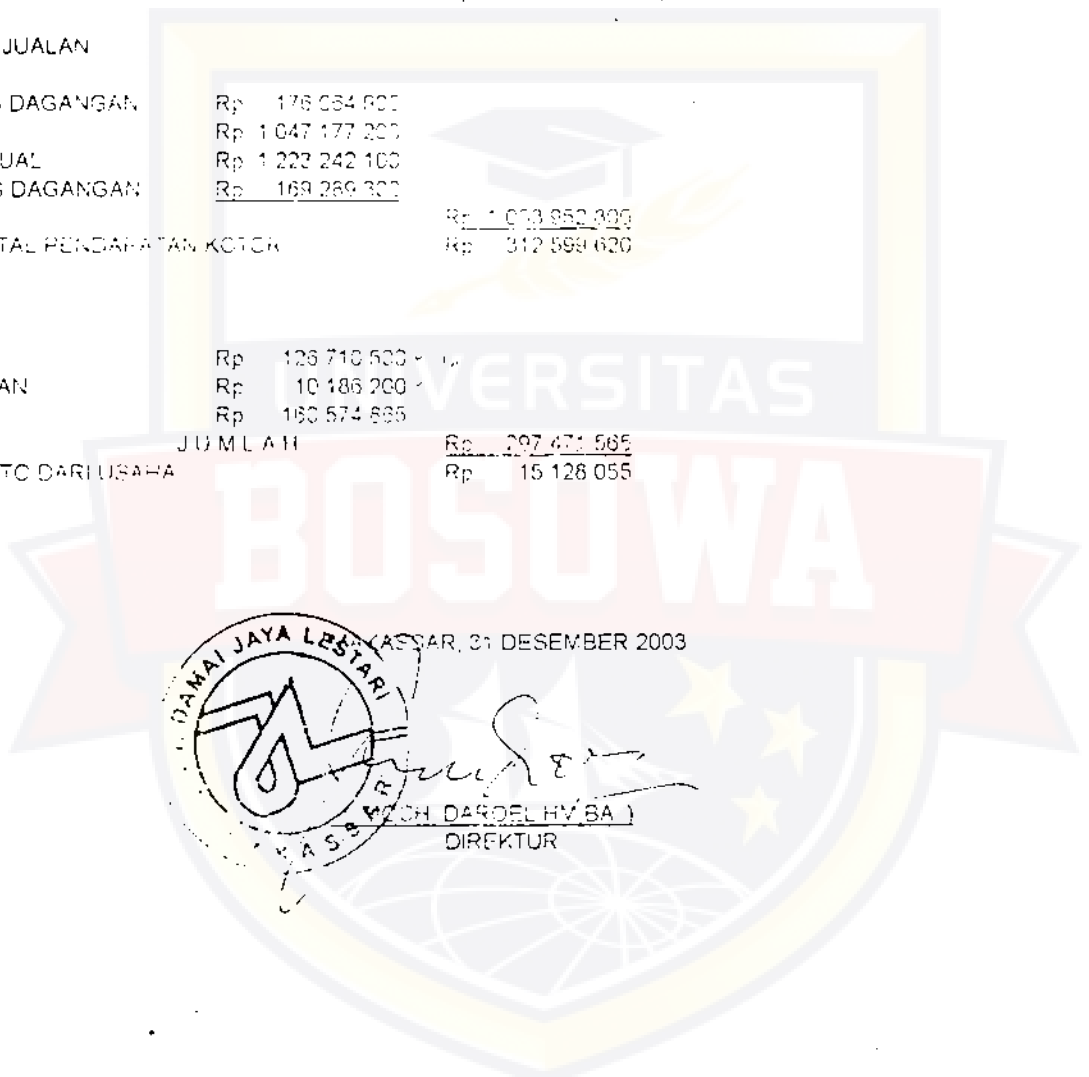
AWAL BRG DAGANGAN	Rp. 176.064.600	
LIAN	Rp. 1.047.177.200	
DIA UTK DIJUAL	Rp. 1.223.242.100	
AKHIR BRG DAGANGAN	<u>Rp. 169.269.300</u>	
		Rp. 1.003.952.300
TOTAL PENDAPATAN KOTOR		<u>Rp. 312.599.620</u>

SAHA :

GAJI	Rp. 126.710.500	
PENYUSUTAN	Rp. 10.186.200	
LAIN - LAIN	Rp. 160.574.685	

J U M L A H Rp. 297.471.385
Rp. 15.128.055

ASILAN NETTO DARI USAHA



MAKASSAR, 31 DESEMBER 2003

(Signature)

WACH DAROELHY BA
DIREKTUR

NERACA
PT DAMAI JAYA LESTARI MAKASSAR
PER 31 DESEMBER 2004

AKTIVA			PASIVA		
NO	URAIAN	TOTAL	NO	URAIAN	TOTAL
1	KAS	174.576.819	1	M O D A L	795.000.000
2	BANK	52.050.000			
3	SALDO PIUTANG POKOK	502.397.675	2	RUGI/LABA TAHUN LALU	3.261.000
4	INVENTARIS	39.299.395			
5	PENYUSUTAN INVENTARIS	(10.186.200)	3	RUGI/LABA TAHUN INI	21.292.060
6	SISA STOCK	31.415.400			
		<u>819.553.089</u>			<u>819.553.089</u>

MENGETAHUI

MAKASSAR 31 DESEMBER 2004

(MOCH DARCEL HAMBANG)
PIMPINAN

(HERLINA)
KASIER

P PERHITUNGAN R / L PER 31 DESEMBER 2004
PT DAMAI JAYALESTARI MAKASSAR

PATAN USAHA

UJALAN	Rp 1.289.614.700
APATAN REALISASI BUNGA	Rp 253.417.575
APATAN ADMINISTRASI	Rp 29.309.425
BUNGA PELUNASAN	Rp (42.754.810)

JUMLAH Rp 1.525.586.890

POKOK PENJUALAN

D AWAL BRG DAGANGAN	Rp 106.783.400
ELIAN	Rp 1.172.377.000
EDIA UTK DIJUAL	Rp 1.279.160.400
D AKHIR BRG DAGANGAN	Rp (61.415.400)

TOTAL PENDAPATAN KOTOR

Rp 3.114.041.890

USAHA

GAJI	Rp 154.992.750
PENYUSUTAN	Rp 10.196.200
LAIN - LAIN	Rp 125.370.880

JUMLAH

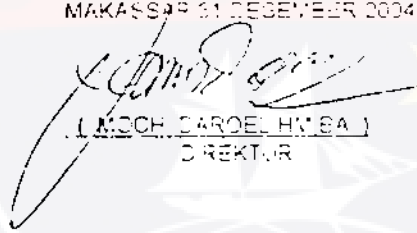
Rp 290.549.810

ASILAN NETTO DARI USAHA

Rp 2.823.492.080

UNIVERSITAS
BOSUWA

MAKASSAR 31 DESEMBER 2004


(L. MOCH. DAROEL H. BA)
DIREKTUR

NE
PT.DAMAI JAYA
PER TGL 31

AKTIVA

ASIVA

NO	URAIAN	TOTAL	TOTAL
1	KAS	234,364,310	795,000,000
2	BANK		8,525,600
3	SALDO PIUTANG POKOK	509,381,550	26,564,885
4	INVENTARIS	41,593,095	
5	PENYUSUTAN INVENTARIS	(12,899,400)	
6	SISA STOCK	30,410,150	
7	PINJAMAN SEMENTARA	28,240,780	
		831,090,485	831,090,485

MENGETAHUI

R 2006


(MOCH.DAROEL H.M.BA)
PIMPINAN

PERHITUNGAN R/L PER 31 DESEMBER 2005
PT.DAMAI JAYA LESTARI MAKASSAR

PENDAPATAN USAHA

1 PENJUALAN	Rp. 779,220,000
2 PENDAPATAN REALISASI BUNGA	Rp. 267,084,695
3 PENDAPATAN ADMINISTRASI	Rp. 16,993,750

JUMLAH Rp 1,063,298,445

HARGA POKOK PENJUALAN

1 PERSD.AWAL BRG DAGANGAN	Rp. 30,779,000
2 PEMBELIAN	Rp. 715,250,000
3 TERSEDIA UNTUK DIJUAL	Rp. 746,029,000
4 PERSD.AKHIR BRG DAGANGAN	Rp. 30,410,150

TOTAL PENDAPATAN KOTOR Rp 712,906,000
Rp 350,392,445

Biaya USAHA

BIAYA GAJI	Rp. 172,605,000
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 12,899,400
BIAYA LAIN-LAIN	Rp. 138,323,160

JUMLAH Rp 323,827,560

GHASILAN NETTO DARI USAHA Rp 26,564,885

MAKASSAR, 31 DESEMBER 2005


(MOCH DAROEL HM.BA.)
PIMPINAN

PT.DAMAI JAYA LESTARI MAKASSAR
NERACA
PER 31 DESEMBER 2006

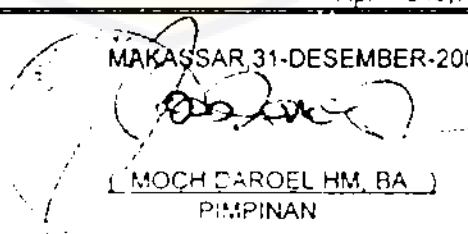
a Lancar			
		Rp.	114,142,530
Bank		Rp.	-
Kas		Rp.	-
ANG			Rp. 114,142,530
Gaji karyawan			
Gaji Pihak III			
Utang Dagang	Rp.	<u>664,183,800</u>	
		Rp.	664,183,800
Piutang		Rp.	664,183,800
Piutang Barang Dagang		Rp.	43,422,150
Aktiva Lancar		Rp.	821,748,480
a Tetap			
Tanah		Rp.	40,460,645
Perily. Inventaris		Rp.	(12,497,440)
		Rp.	27,963,205

AKTIVA Rp. 849,711,685

Sal		Rp.	795,000,000	
				Rp. 795,000,000
Rugi				
Di Tahan Lalu		Rp.	26,564,885	
Di Tahan Awal		Rp.	23,448,690	
Berjalan		Rp.	4,698,110	
Sebelum Pajak		Rp.	<u>(28,146,800)</u>	
				Rp. 54,711,685

PASSIVA Rp. 849,711,685

MAKASSAR, 31-DESEMBER-2006


 (MOCH DAROEL HM, BA)
 PIMPINAN

PT.DAMAI JAYA LESTARI MAKASSAR

Daftar Perhitungan Rugi/Laba
EDISI BULAN DESEMBER 2006

	Rp. 845,680,000	
an Realisasi: Bunga	Rp. 237,916,425	
an Administrasi	Rp. 19,220,000	
dapatan Rp. 770		Rp. 1,102,816,425
ok Penjualan		
an Awal Barang Dagangan	Rp. 30,410,150	
an	Rp. 768,800,000	
Untuk Di Jual	Rp. 799,210,150	
an Akhir Barang Dagangan	Rp. 43,422,150	
ndapatan Kotor		Rp. 755,788,000
		Rp. 347,028,425
ha		
aji	Rp. 237,324,550	
perasional	Rp. 62,535,635	
enyusutan Inventaris	Rp. 12,497,440	
ajak	Rp. 6,524,000	
aya		Rp. 318,981,625
lan Netto Usaha		Rp. 28,146,800

MAKASSAR 31-DESEMBER-2006


MOCH-DAROEL HM, BA
PIMPINAN

LAPORAN RUGI LABA
PT.DAMAI JAYA LESTARI MAKASSAR
TAHUN 2007

SAJIAN AWAL	Rp. 2.050.123.650
SAJIAN POKOK PENJUALAN	
Sediaan Awal Barang Dagangan	Rp. 43.422.150
Penjualan	Rp. 1.939.676.000
Sediaan Untuk Dijual	Rp. 1.983.098.150
Sediaan Akhir Barang Dagangan	Rp. 110.322.000
Sisa Pokok Penjualan	<u>Rp. 1.872.776.150</u>
	<u>Rp. 177.347.500</u>
DAPATAN PENJUALAN	
DAPATAN	
Pendapatan Bunga	Rp. 491.602.325
Pendapatan Denda	
Pendapatan Administrasi	
Pendapatan Lain - Lain	Rp. 45.499.375
Total Pendapatan	<u>Rp. 537.101.700</u>
Total PENDAPATAN (III + IV)	<u>Rp. 714.449.200</u>
BIAYA USAHA	
Biaya Operasional	Rp. 382.913.603
Biaya Penyusutan Inventaris	Rp. 233.284.463
Biaya Perakitan Kantor	Rp. 32.547.231
Biaya Lain - Lain	Rp. 30.000.000
Total BIAYA USAHA	<u>Rp. 678.745.297</u>
Total LABA / RUGI	<u>Rp. 35.703.903</u>

MAKASSAR, 31 DESEMBER 2007

(MOCH.DAROEL HM.BA)
 DIREKTUR