



**MANFAAT ANALISA BREAK - EVEN POINT
BAGI MANAJEMEN UNTUK
PENGAMBILAN KEPUTUSAN**

(Studi Kasus pada PT. OBOR JAYA)

SKRIPSI

**Diajukan untuk melengkapi dan memenuhi
syarat - syarat Ujian Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi**



Disusun oleh

SUWANTA ADINATA

**NRP : 022186150
NIRM : 86.14040749
NO. UJIAN : 87.1043403135**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN**

BOGOR

1991

**MANFAAT ANALISA BREAK – EVEN POINT
BAGI MANAJEMEN UNTUK
PENGAMBILAN KEPUTUSAN**

(Studi Kasus pada PT. OBOR JAYA)

SKRIPSI

**Diajukan untuk melengkapi dan memenuhi
syarat-syarat Ujian Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi**



Mengetahui
Ketua Jurusan Akuntansi

(Drs. Nandang Muchtar, Ak)

Mengetahui
Dosen Pembimbing

(Drs, Eddy Mulyadi S., Ak)

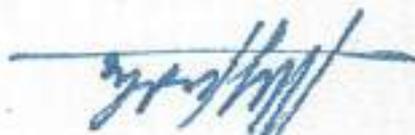


Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Pakuan

(Dra. Fazariah M., Ak)

Telah Disetujui dan Disyahkan oleh
Panitia Ujian Sidang SKRIPSI Fakultas Ekonomi
Universitas Pakuan Bogor
Pada Tanggal : 9 Maret 1991

(Drs. Eddy Mulyadi S., Ak)



Mengetahui
Dosen Pembimbing

(Drs. Hari Gursida, Ak)



Menyetujui
Dosen Penguji

Kesuksesan belajar itu bukan karena kecerdasan,
akan tetapi adalah karena besarnya
kemauan dan kesungguhan hati.

Kupersembahkan untuk :
papa mama keluarga, dan
kekasih yang kucintai

KATA PENGANTAR

Segala Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang karena dengan rahmatNya penulis telah dapat menyelesaikan Karya Tulis ini yang merupakan salah satu dari persyaratan untuk menempuh gelar Sarjana Ekonomi penuh jurusan Akuntansi pada Universitas Pakuan Bogor.

Dengan bekal ilmu dan segenap kemampuan yang penulis miliki, maka penulis telah berhasil menyelesaikan Karya Tulis yang diberi judul "Manfaat Analisa Break-Even Point Bagi Manajemen Untuk Pengambilan Keputusan".

Disamping itu penulis menyadari bahwa selesainya penyusunan Karya Tulis ini adalah berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, yang dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Ibu Dra. Fazariah M., Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Drs. Eddy Mulyadi S., Ak selaku Dosen Pembimbing dan Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
3. Bapak Drs. Nandang Muchtar, Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

4. Bapak Jamil selaku Kepala Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor, beserta stafnya.
5. Pimpinan, staf dan karyawan PT. OBOR JAYA yang telah sudi meluangkan waktunya untuk memberikan data-data yang diperlukan dalam penyusunan Karya Tulis ini.
6. Semua pihak lainnya yang telah memberikan dorongan pada penulis sehingga Karya Tulis ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa Karya Tulis ini masih jauh dari sempurna, maka untuk itu segala kritik dan saran sangat penulis harapkan guna memperbaiki dan menyempurnakan kekurangan dan kelemahan pada Karya Tulis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Karya Tulis ini dapat berguna bagi pembaca.

Bogor, Maret 1991

Penulis,

(Suwanta Adinata)

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| Kata Pengantar | i |
| Daftar Isi | iii |
| Daftar Gambar | vi |
| Daftar Tabel | vii |
| Daftar Lampiran | viii |
| | |
| BAB I. PENDAHULUAN | |
| 1. Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 2. Identifikasi Masalah | 2 |
| 3. Maksud dan Tujuan Penelitian | 2 |
| 4. Kegunaan Penelitian | 4 |
| 5. Kerangka Pemikiran | 4 |
| 6. Metodologi Penelitian | 5 |
| | |
| BAB II. TINJAUAN PUSTAKA | |
| 1. Pengertian Akuntansi dan Akuntan- si Biaya | 7 |
| 2. Fungsi Akuntansi Biaya | 9 |
| 3. Peranan Akuntansi Biaya Sebagai Alat Pengendalian Bagi Manajemen | 12 |
| 4. Pengertian Analisa Break - Even Point | 13 |
| 5. Klasifikasi Biaya dan <u>Pengertian</u> nya | 26 |
| 6. Analisa Sifat Biaya | 33 |

| | |
|--|----|
| 7. Manfaat Analisa Break-Even Point Bagi Pengambilan Keputusan | 42 |
| BAB III. DBYEK DAN METODA PENELITIAN | |
| 1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan | 44 |
| 2. Metoda Penelitian | 45 |
| BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| 1. Proses Pembelian dan Penjualan Ba- han Seragam | 47 |
| 2. Penerapan Akuntansi Biaya | 51 |
| 3. Perhitungan Analisa Break - Even Point | 58 |
| 3.1. Pemisahan Biaya Semivariabel.. | 58 |
| 3.2. Alokasi Biaya Untuk Setiap Merk Bahan Seragam | 63 |
| 3.3. Penetapan Titik Break-Even ... | 65 |
| 3.4. Perhitungan Margin Of Safety.. | 67 |
| 3.5. Perhitungan Contribution Mar- gin dan Profit Ratio | 68 |
| 3.6. Pengaruh Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual terhadap Laba Perusahaan | 69 |
| 4. Pembahasan Hasil Perhitungan Anali- sa Break-Even Point | 76 |
| 5. Manfaat Analisa Break-Even Point Ba- gi Manajemen Untuk Pengambilan Ke- putusan | 84 |

| | | |
|----|-------|-----------------------------|
| 98 | | Lampiran-Lampiran |
| 97 | | Daftar Kepustakaan |
| 93 | | BAB VI. RINGKASAN |
| 90 | | 2. Saran-Saran |
| 86 | | 1. Kesimpulan |
| | | BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN |

DAFTAR GAMBAR

HALAMAN

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1. : Grafik Break-Even Point, dimana Garis Biaya Tetap digambarkan secara horizontal sejajar de- ngan sumbu X | 22 |
| Gambar 2.2. : Grafik Break-Even Point, dimana Garis Biaya Tetap digambarkan sejajar dengan Garis Biaya Va- riabel | 23 |
| Gambar 2.3. : Grafik Scattergraph Statistik.. | 39 |

DAFTAR TABEL

Halaman

| | | | |
|---------|---|---|----|
| Tabel 1 | : | Jumlah Unit Penjualan | 54 |
| Tabel 2 | : | Pendapatan Penjualan | 55 |
| Tabel 3 | : | Rekening Biaya-Biaya | 56 |
| Tabel 4 | : | Biaya Semivariabel | 57 |
| Tabel 5 | : | Rekening Biaya-Biaya (Setelah ada- nye Pemisahan Biaya Semivariabel) | 62 |
| Tabel 6 | : | Alokasi Biaya Tetap | 64 |
| Tabel 7 | : | Alokasi Biaya Variabel | 64 |

| | | | |
|------------|---|--|-----|
| Lampiran 1 | : | Struktur Organisasi PT. " DBOR JAYA " | 98 |
| Lampiran 2 | : | Nota Kontrak | 99 |
| Lampiran 3 | : | Surat Pengantar Barang | 100 |
| Lampiran 4 | : | Packing List | 101 |
| Lampiran 5 | : | Kartu Piutang | 102 |
| Lampiran 6 | : | Kartu Persediaan | 103 |

Halaman

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Penelitian

Salah satu dari sembilan kebutuhan pokok rakyat Indonesia adalah barang sandang. Kebutuhan akan barang sandang ini semakin hari semakin meningkat, baik dalam kuantitas maupun dalam corak dan jenisnya sesuai dengan perubahan jaman.

Pemerintah disamping meningkatkan penyediaan sandang rakyat, juga berusaha menekan tingkat harga supaya berada dalam jangkauan rakyat banyak, yang mana hal tersebut merupakan tantangan bagi semua pimpinan perusahaan dalam menentukan harga penawarannya, disamping harus mendapatkan laba yang layak bagi perusahaan.

Mengingat perusahaan produksi sandang (tekstil) yang banyak jumlahnya di Indonesia dan perkembangan yang sangat pesat serta persaingan yang semakin tajam, maka diperlukan suatu manajemen yang baik dalam mengelola kegiatan perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar.

Agar Manajemen dapat melakukan kegiatan yang berhasil, maka diperlukan informasi yang relevan dan sesuai dengan kegiatan perusahaan. Untuk itu Manajemen dapat mempergunakan Akuntansi sebagai alat bantu dalam memperoleh informasi untuk pengambilan keputusan, memberikan gambaran pada manajemen mengenai aktivitas perusa-

haan secara umum dan membantu manajemen dalam usaha membuat pertanggung-jawaban keuangan.

Usaha untuk meningkatkan pendapatan tidak selamanya mudah, karena sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor diluar perusahaan yang tidak dapat dikuasai oleh pimpinan perusahaan.

Usaha untuk meningkatkan pendapatan perusahaan dengan cara menurunkan biaya-biaya lebih besar kemungkinannya, karena banyak faktor dalam biaya merupakan faktor intern perusahaan yang dapat dikuasai, diawasi, dan dikendalikan oleh pimpinan perusahaan.

Untuk dapat menguasai, mengawasi, dan mengendalikan biaya-biaya dibutuhkan suatu alat, yaitu " Cost Accounting " yang berfungsi untuk mencatat, mengolah dan melaporkan data biaya perusahaan.

Data ini oleh pimpinan perusahaan dapat digunakan sebagai bahan untuk :

1. Mengontrol dan menganalisa biaya-biaya dan laba.
2. Merencanakan kebijakan-kebijakan dan pengambilan keputusan untuk melakukan operasi di masa yang akan datang.

Untuk pengambilan keputusan yang baik, maka diperlukan suatu analisa yang biasa dikenal sebagai analisa Break-Even Point.

Mengingat pentingnya analisa ini bagi manajemen untuk pengambilan keputusan, perumusan kebijaksanaan dan perencanaan laba, maka penulis bermaksud melakukan

penelitian mengenai masalah ini pada PT. OBOR JAYA yang melakukan kegiatannya sebagai distributor tekstil untuk bahan seragam.

2. Identifikasi Masalah

Dalam pembahasan masalah analisa Break-even Point ini, maka penulis ingin mengetahui :

1. Seberapa jauh manfaat Analisa Break-even point bagi Manajemen dalam pengambilan keputusan ?
2. Sejauh mana pengaruh perubahan Fixed Cost dan Harga Jual terhadap Laba perusahaan ?
3. Dengan cara bagaimana biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel ?

3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini dapat dibagi atas :

1. Tujuan Khusus, ialah untuk memenuhi salah satu syarat yang diharuskan bagi setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas "PAKUAN" Bogor dalam usaha untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi.
2. Tujuan Umum , ialah untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan dari perusahaan pada suatu periode tertentu , yang

berguna untuk perencanaan laba di masa yang akan datang dan untuk pengambilan keputusan manajemen yang baik. Hasil dari penelitian ini dapat dibandingkan dengan teori-teori yang dipelajari dalam kuliah, sehingga dapat dilihat persamaan dan perbedaan antara teori dan kenyataannya.

4. Keunaan Penelitian

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kepada manajemen tentang manfaat dilakukannya Analisa Break-even point terhadap biaya, laba, dan volume penjualan dari perusahaan dalam usaha untuk merencanakan besarnya laba yang akan dicapai di masa yang akan datang. Dengan demikian manajemen dapat mengambil langkah - langkah yang diperlukan, agar laba yang diharapkan tersebut dapat dicapai seperti yang telah direncanakan semula.

5. Kerangka Pemikiran

Salah satu tujuan manajemen adalah untuk mencapai efektivitas dan efisiensi dalam usaha, sehingga dapat diperoleh laba yang maksimal. Untuk memperoleh laba yang maksimal maka harus terlebih dulu dicari suatu titik keseimbangan antara penjualan dan biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut.

Analisa untuk mencari titik keseimbangan tersebut yang umumnya dikenal sebagai analisa Break-even Point. Dalam mengadakan analisa Break-even point, Manajemen akan menggunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut yaitu :

1. Bahwa biaya dapat digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Bahwa biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume penjualan.
3. Bahwa biaya variabel secara totalitas berubah secara proporsional dengan volume penjualan.
4. Bahwa harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
5. Bahwa perusahaan hanya memproduksi satu macam produk, jika lebih dari satu macam maka kombinasi / komposisi penjualannya (sales mix) akan tetap konstan.

Maka jelaslah bahwa analisa break even point, tidak hanya untuk mengetahui keadaan perusahaan yang dalam keadaan break even saja, akan tetapi juga mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan tentang berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan.

6. Metodologi Penelitian

Metode penelitian dilakukan dengan studi kasus dan sebagai obyek penelitian adalah sebuah perusahaan di Jakarta yang bergerak sebagai distributor tekstil.

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan berdasarkan teknik observasi dan wawancara, dan data sekunder diperoleh dengan studi kepustakaan.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian Akuntansi dan Akuntansi Biaya

Suatu perusahaan yang memiliki Manajemen yang baik sangat membutuhkan suatu informasi-informasi yang tepat untuk perencanaan, pengawasan, pengendalian dan pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Untuk mencapai maksud tersebut maka dapat diperoleh melalui akuntansi. Yang dimaksud dengan Akuntansi, menurut AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) melalui Komite on Terminologi ¹⁾, yaitu :

" Akuntansi adalah suatu keahlian (art) untuk mencatat, mengklasifikasikan dan mengikhtisarkan dengan cara yang tepat dan dinyatakan dengan uang, transaksi dan kejadian yang se-kurang-kurangnya bersifat keuangan dan menginterpretasikan hasil yang diperoleh ".

Melihat definisi diatas maka melalui Akuntansi dapat dihasilkan suatu informasi yang berisikan angka-angka (kuantitatif) sehingga dengan demikian dapat memudahkan bagi manajemen dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Selain dari akuntansi itu sendiri, dikenal pula istilah Akuntansi Biaya, terutama pada perusahaan-perusahaan industri.

Perusahaan industri mengerjakan buruh dan menggunakan mesin untuk merubah bahan mentah menjadi barang

1) Hadibroto, H.S./Sudarjat Sukadam, Akuntansi Intermedia te, penerbit P.T. Ichtiar Baru-Van Hoeve, Jakarta, 1985 hal. 2

jadi. Dalam hal mengubah bentuk barang itulah maka manajemen harus dapat memperoleh informasi yang tepat mengenai berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang.

Suatu perusahaan memandang Cost Accounting sebagai alat manajemen yang sangat penting dalam mengendalikan perusahaan. Yang dimaksud dengan Cost Accounting, menurut Gordon Shillinglaw dalam bukunya yang berjudul : "Cost Accounting Analysis and Control", yaitu :

" The body of concepts, methods, and procedures used to measure, analyze, or estimate the costs, profitability, and performance of individual products, departments, and other segments of company's operations, for either internal or external use or both, and to report on these questions to interested parties " 2)

Seperangkat dari konsep-konsep, metode-metode dan prosedur-prosedur yang digunakan untuk menghitung, menganalisa, dan memperkirakan jumlah biaya, laba dan hasil dari suatu jenis produk, departemen, dan bagian-bagian lain dari suatu operasi perusahaan yang digunakan untuk keperluan di dalam, di luar perusahaan ataupun keduanya dan melaporkan kepada para direksi.

Sedangkan menurut D. Hartanto, Akuntansi biaya mempunyai 2 (dua) arti, yaitu : 3)

1. Arti Luas, adalah yang meliputi kalkulasi biaya dan semua penggunaan-penggunaan akuntansi biaya yang lain sebagai alat untuk planning, control, dan decision making.

2) Gordon Shillinglaw, Cost Accounting Analysis and Control, Third edition, Printed by Richard D, Irwin Inc. Homewood Illionis, 1972. Hal. 12.

3) Hartanto D., Akuntansi Untuk Usahawan, edisi keempat, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, Jakarta, 1979, H. 71

2. Arti Sempit, adalah prosedur-prosedur yang berhubungan dengan perhitungan atau kalkulasi biaya unit. Biaya ini diperlukan untuk menentukan nilai akhir daripada perediaan produk selesai dan produk dalam penyelesaian dan selanjutnya untuk menghitung laba rugi perusahaan.

Dengan melihat kedua definisi mengenai Akuntansi Biaya, tepatlah dikatakan bahwa Akuntansi Biaya adalah akuntansi yang kegiatannya untuk menyediakan informasi biaya bagi manajemen. Karena dengan akuntansi biaya, manajemen dapat merencanakan, mengawasi dan mengambil keputusan dalam penetapan harga jual.

Jika dilihat dari definisi "Akuntansi" dengan "Akuntansi Biaya", maka keduanya terdapat persamaan dan perbedaannya, yaitu :

- Persamaan : Kedua-duanya menghasilkan suatu informasi - yang sifatnya kuantitatif dan keduanya juga merupakan alat bagi manajemen dalam perencanaan, pengawasan, pengendalian dan pengambilan keputusan ekonomi sehubungan dengan kegiatan perusahaan.
- Perbedaan : Dilihat dari ruang lingkupnya, Akuntansi merupakan keseluruhan tidak terbatas pada satu bagian saja, sedangkan Akuntansi Biaya terpusatkan pada perhitungan biaya - biaya produksi dalam menghasilkan suatu produk. Dengan perkataan lain Akuntansi Biaya merupakan bagian dari Akuntansi.

2. Fungsi Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya kadang-kadang disebut juga sebagai Akuntansi Manajemen, seharusnya dipandang sebagai sekutu utama dari manajer, yang memberikan alat akunting yang diperlukan bagi kegiatan-kegiatan perencanaan dan

pengawasan.

Adapun fungsi Akuntansi Biaya menurut Matz & Usry dalam bukunya yang berjudul "Cost Accounting Planning and Control", yaitu : 4)

1. Establishing costing methods and procedures that permit control and if possible, reduction or improvement of costs.
 2. Aiding and participating in the creation and execution of plans and budgets.
 3. Creating inventory values for costing and pricing as described by law and at time, controlling physical quantities.
 4. Determining company cost and profit for an annual or shorter, accounting period, in total or by segment, as determined by management or required by government regulations.
 5. Providing management with cost information in connection with problems that involve choice from among two or more alternative courses is decision making. The decision may be to enter a new market, development the cost for new product line buy or lease equipment, or take other actions to increase profits or solve problem.
- Menetapkan metode dan prosedur pembiayaan yang memungkinkan dilakukannya pengawasan dan kalau bisa, mengurangi atau memperbaiki tingkat biaya.
 - Membantu dan berperan serta dalam menciptakan dan melaksanakan rencana dan anggaran.
 - Menciptakan nilai persediaan untuk maksud pembiayaan, dan penetapan harga seperti diatur oleh hukum dan kadang kala, mengawasi jumlah persediaan fisik.
 - Menetapkan biaya perusahaan dan laba untuk masa akunting untuk satu tahun atau kurang, dalam keseluruhan atau sebagian-sebagian sebagaimana ditetapkan oleh manajemen atau ditentukan oleh peraturan pemerintah.
 - Menyediakan informasi biaya bagi manajemen sehubungan dengan masalah yang menyangkut pilihan dari dua alternatif atau lebih, yaitu mengambil keputusan. Keputusan itu sedapat mungkin untuk memasuki pasaran baru, menetapkan biaya bagi suatu produk baru, menghentikan suatu jalur produksi, membeli atau menyewa peralatan, atau mengambil tindakan untuk memperbesar laba atau

4) Adolph Matz & Milton Usry, Cost Accounting Planning and Control, Seventh dition, South Western Publishing Co. Cincinnati, Ohio, 1980, Hal. 10.

5) Gordon Shillinglaw, Op.cit, hal. 12

yang terjadi menurut waktu yang bersangkutan.
 menentukan perkiraan laba dan dengan demikian membagi biaya
 ke-akunting biaya menyangkut biaya yang lalu untuk me-
 secara berkala, biasanya pada akhir tahun fis-
 manajemen.

atau produk tapi berguna pula dalam pengambilan keputusan
 portkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan su-
 lah diuraikan diatas, tidak hanya berfungsi untuk melai-
 Dengan melihat fungsi akuntansi biaya yang te-

- Pelaporan Biaya : melaporkan data-data berupa biaya bagi para direksi.
- Pencatatan Biaya : klasifikasi dan penyebaran biaya diantara bermacam-macam biaya.
- Analisa Biaya : memperkirakan hubungan antara biaya-biaya dan faktor-faktor pene-
 tu biaya.
- Penemuan Biaya : pengukuran dan memperkirakan biaya-biaya dari jenis produk ter-
 tentu, departemen-departemen atau bagian-bagian lain dari operasi -
 suatu perusahaan.
- 1. Cost Finding : measurement or estimation of the costs of individual products, departments or other segment of the operations.
- 2. Cost Analysis : estimation of the relationship between costs and various determinants of costs.
- 3. Cost Recording : classification and distribution of cost among the various ledger ac-
 counts.
- 4. Cost Reporting : communication of cost data to various interested parties.

5) Biaya berfungsi dalam kegiatan-kegiatan :
 Sedangkan menurut Gordon Shillinglaw, Akuntansi

mencobakan suatu masalah.

3. Peranan Akuntansi Biaya Sebagai Alat Pengendalian Biaya Manajemen

Dengan melihat dari definisi dan fungsi Akuntansi Biaya, maka dapat disimpulkan bahwa Akuntansi Biaya merupakan alat pengendali atau control bagi Manajemen.

Matz and Usry dalam bukunya yang berjudul "Cost Accounting, Planning and Control", mendefinisikan Control sebagai berikut : 6)

"Control is that force which guides management in achieving objectives by comparing performance with policies and decisions"

"Control adalah suatu alat penuntun bagi manajemen dalam mencapai suatu tujuan dengan membandingkan beberapa kegiatan berdasarkan kebijaksanaan dan pengambilan keputusan".

Jadi pengawasan manajemen merupakan suatu usaha sistematik dari manajemen untuk membandingkan antara pekerjaan dengan rencana. Fungsi dari pengawasan ini adalah sangat penting untuk mencapai sasaran yang dituju. Kebutuhan akan pengawasan akan bertambah sesuai dengan besar dan macam jenis usaha dari organisasinya. Pengawasan yang terus menerus terhadap suatu kegiatan tugas atau pekerjaan diperlukan untuk menjaga agar hal tersebut tetap berada di dalam batas-batas yang ditetapkan sebelumnya.

Dengan adanya akuntansi biaya manajemen dapat mengendalikan biaya produksi. Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan dari akuntansi biaya yaitu sebagai alat untuk pengawasan atau pengendalian biaya.

6) Adolph Matz and Milton Usry, Op.cit, hal. 1

4. Pengertian Analisa Break-Even Point

Analisa Break-even point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa ini mempelajari hubungan antara biaya - keuntungan - volume kegiatan, maka analisa ini sering pula disebut "Cost - Profit - Volume analysis" (C.P.V. analysis). Dalam perencanaan laba, analisa break-even merupakan "profit - planning approach" yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dan penghasilan penjualan (revenue). 7)

Analisa Break-even point, pembuatan peta Break even, dan hubungan dengan biaya-volume-laba merupakan bidang lain dari Akuntansi Biaya yang memberikan kepada Manajemen data-data biaya dan laba untuk perencanaan laba, perumusan kebijaksanaan, dan pengambilan keputusan. Analisa ini menyatakan suatu titik di mana perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita rugi. Tetapi analisa ini tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang break-even saja, melainkan juga analisa break-even point mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

7) Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan kesepuluh, Penerbit Cahya Mada, Yogya, 1986, Hal. 291.

B) S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Kedua, Pg
 nebit Liberty, Yogyakarta, 1983, Hal. 184.

Analisa-analisa ini menitik-beratkan pada keputusan-kepu-
 tusan hasil produksi perusahaan jangka pendek.
 Analisa-analisa ini menitik-beratkan pada keputusan-kepu-
 tusan dari hasil produksi dengan sumber yang tersedia.
 dengan penetapan ketinggian yang paling tinggi dan cam-
 kaitan dengan analisa break-even point, yang berhubungan
 Analisa biaya-volume-laba secara integral ber-

da biaya.

si dan volume produksi ini akan langsung mempengaruhi pa-
 rtisan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produk-
 tion harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume pen-
 jualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produk-
 tion berkaitan satu dengan lainnya. Biaya akan menentu-
 kan secara terpisah-pisah, karena ketiga langkah tersebut se-
 ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi sendiri dan
 mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan
 volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan
 laba yang dikehendaki.
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Manajemen dapat melakukan langkah-langkah berikut :
 B)
 Untuk dapat mencapai laba yang besar, maka ma-
 najemen dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk
 memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dice-
 pai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam me-
 ngelola perusahaannya. Oleh karena itu manajemen harus
 mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang be-

Apabila kontribusi margin lebih besar dari pada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar daripada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan. Berhubungan dengan itu maka sangatlah penting bagi pimpinan suatu perusahaan untuk mengetahui pada volume kegiatan atau volume produksi penjualan berapa peng-

to fixed cost".

nya dinamakan "Contribution Margin" atau "Contribution - range biaya variabel merupakan bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap biasa-tup biaya tetapnya. Penghasilan penjualan setelah dikur-sedia untuk menutup biaya tetap tidak cukup untuk menu-berarti bahwa bagian dari penghasilan penjualan yang terbiaya variabel dan sebagian saja dari biaya tetap. Ini kerugian, karena penghasilan penjualannya hanya menutuptu perusahaan dengan volume produksi tertentu menderitaunsur tetap di lain pihak, maka dapat terjadi bahwa suadana karena adanya unsur variabel di satu pihak dan

ada perubahan volume produksi.

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah Break-even dalam perusahaan tersebut. Masalah Break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

hasilan penjualan dapat tepat menutup biaya totalnya untuk dapat menghindarkan kerugian. Volume penjualan di mana penghasilannya tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan ataupun menderita kerugian dinamakan "Break-even Point". Apabila digunakan konsep contribution margin, maka Break even point akan tercapai pada volume penjualan di mana contribution margin-nya tepat sama besarnya dengan biaya tetap-nya.

4.1. Dasar Dari Analisa Break-Even Point

Suatu analisa break-even point menetapkan di tingkat mana biaya dan pendapatan ada dalam keadaan seimbang. Titik keseimbangan (Break-even Point) yang dicapai secara langsung dengan perhitungan matematika biasanya dinyatakan dalam bentuk grafik karena tidak hanya menunjukkan kepada Manajemen titik di mana tidak terjadi laba maupun rugi, akan tetapi menunjukkan kemungkinan-kemungkinan yang berhubungan dengan perubahan-perubahan dalam biaya atau penjualan.

Jadi peta Break-even dapat diartikan sebagai analisa grafik mengenai hubungan antara biaya dan penjualan terhadap laba. Analisa Break-even point biasanya diperoleh dengan bantuan dari peta break-even karena hal itu sudah tersusun rapi dan merupakan alat laporan yang dapat dibaca. 9)

9) Adolph Matz and Milton Usry, Op.Cit, Hal. 292.

4.2. Asumsi-Asumsi Dasar

Beberapa asumsi-asumsi dasar yang dikemukakan oleh Charles T. Horngren dalam bukunya yang berjudul : Pengantar Akuntansi Manajemen, yaitu sebagai berikut:¹⁰⁾

1. Perilaku pendapatan dan biaya digambarkan dengan cermat dan bersifat linear di dalam rentang relevan.
Perbedaan-perbedaan utama antara bagan pulang-pokok akuntan dan bagan pulang-pokok ahli ekonomi, adalah :
 - a) Garis penjualan akuntan digambarkan berdasarkan asumsi bahwa harga jual tidak berubah karena produksi atau penjualan, dan ahli ekonomi mengasumsikan bahwa penurunan harga jual secara normal ada kaitan dengan pertambahan volume penjualan;
 - b) Biasanya akuntan mengasumsikan suatu biaya variabel yang konstan per unit, dan ahli ekonomi mengasumsikan bahwa biaya variabel per unit berubah menurut produksi.
2. Biaya dapat dikelompokkan ke dalam kategori-kategori variabel dan tetap.
Total biaya variabel berubah menurut perbandingan langsung dengan volume, sedangkan jumlah biaya tetap tidak berubah dengan adanya perubahan volume.
3. Efisiensi dan produktivitas tidak berubah.
4. Bauran penjualan (salesmix) akan tetap konstan.
Bauran penjualan adalah kombinasi relatif dari kuantitas berbagai produk perusahaan yang menghasilkan total penjualan.
5. Perbedaan tingkat persediaan awal dan akhir suatu periode adalah kecil sekali.

Asumsi-asumsi dasar ini merupakan suatu konsep dasar atau dasar pemikiran yang harus diterapkan walaupun mungkin tidak sesuai dengan kenyataannya.

10) Charles T. Horngren, Pengantar Akuntansi Manajemen, Edisi Keenam, Jilid 1, Penerjemah Gunawan Hutauruk, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1986, Hal. 45 - 46.

Dengan adanya asumsi-asumsi tersebut maka dalam grafik break-even garis-garis jumlah penjualan, jumlah biaya baik biaya tetap maupun biaya variabel, semua nampak lurus karena semua perubahan dianggap sebanding / proporsional dengan volume penjualan.

4.3. Penentuan Tingkat Break-Even

Data untuk analisa Break-even point tidak dapat diambil langsung dari laporan laba rugi yang konvensional atau laporan laba rugi dengan full-costing. Bentuk dari rekening dan cara penyajian data tidak mengizinkan suatu analisa yang mudah dan praktis untuk perencanaan, pengambilan keputusan, dan penetapan laba. Oleh karena itu, tiap biaya yang dinyatakan dalam laporan laba rugi yang konvensional harus dianalisa untuk menetapkan bagian-bagian tetap dan variabel dari tiap biaya.

Dari ketiga macam biaya tetap, semivariabel, dan variabel maka biaya-biaya semivariabel harus dipisahkan ke dalam dua komponen yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Bagian tetap dari biaya itu dinyatakan dalam suatu jumlah bilangan, sedangkan bagian variabel dinyatakan dalam suatu tarif atau prosentase.

Perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat break-even dapat dilakukan dengan menggunakan suatu rumus tertentu, tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya, maka diperlukan grafik atau bagan

break-even. Secara matematis tingkat break even dapat ditentukan dengan berbagai rumus. Dengan demikian tingkat break-even dapat ditentukan dengan dua pendekatan, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis.

4.3.1. Pendekatan Matematis

Menurut pendekatan matematis, untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai break-even point dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

$$(1) \text{ BEP (dalam unit)} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$= \frac{FC}{\text{atau}} = \frac{MC}{FC}$$

Keterangan :

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel per Unit

P = Harga Jual per Unit

MC = Margin per satuan barang = P - VC

$$(2) \text{ BEP (dalam rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{S}{VC}}$$

$$= \frac{FC}{\text{atau}} = \frac{MIR}{FC}$$

Langkah pertama dalam menyusun grafik break-even adalah dengan menarik sumbu vertikal dan sumbu horizontal di atas kertas grafik tersebut dari satu titik yang sama yaitu titik O. Sumbu vertikal menggambarkan cara tepat.

Pembuatan grafik break even point sebaiknya di tingkat penjualan tertentu.

Dengan menggunakan pendekatan grafis, maka Manajemen akan dapat mengetahui hubungan antara biaya, penjualan (volume penjualan), dan laba. Disamping itu, Manajemen dapat pula mengetahui besarnya biaya yang terpanjang biaya tetap dan biaya variabel, serta dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan kerugian dan tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba, atau besarnya rugi atau laba pada suatu di

4.3.2. Pendekatan Grafis

Keterangan :

$$F C = \text{Biaya Tetap}$$

$$V C = \text{Total Biaya Variabel}$$

$$S = \text{Total Penjualan}$$

$$\text{MIR} = \text{Margin Income Ratio} = 1 - \frac{VC}{S} \text{ atau } = \frac{S - VC}{S}$$

jumlah biaya dan jumlah penghasilan, sedangkan sumbu horizontal menggambarkan volume penjualan atau volume produksi yang dapat dinyatakan dalam satuan barang atau persentase. Langkah berikutnya adalah dengan memasukkan data-data yang ada ke dalam grafik break-even tersebut.

Dalam gambar break-even tersebut, titik break-even dapat ditentukan yaitu pada titik di mana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut ditarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X, maka nampak besarnya break-even dalam unit. Kalau dari titik tersebut ditarik garis lurus horizontal ke samping sampai sumbu Y, maka akan nampak besarnya break-even dalam rupiah.

Dalam menggambarkan garis biaya tetap dalam keadaan break-even itu dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

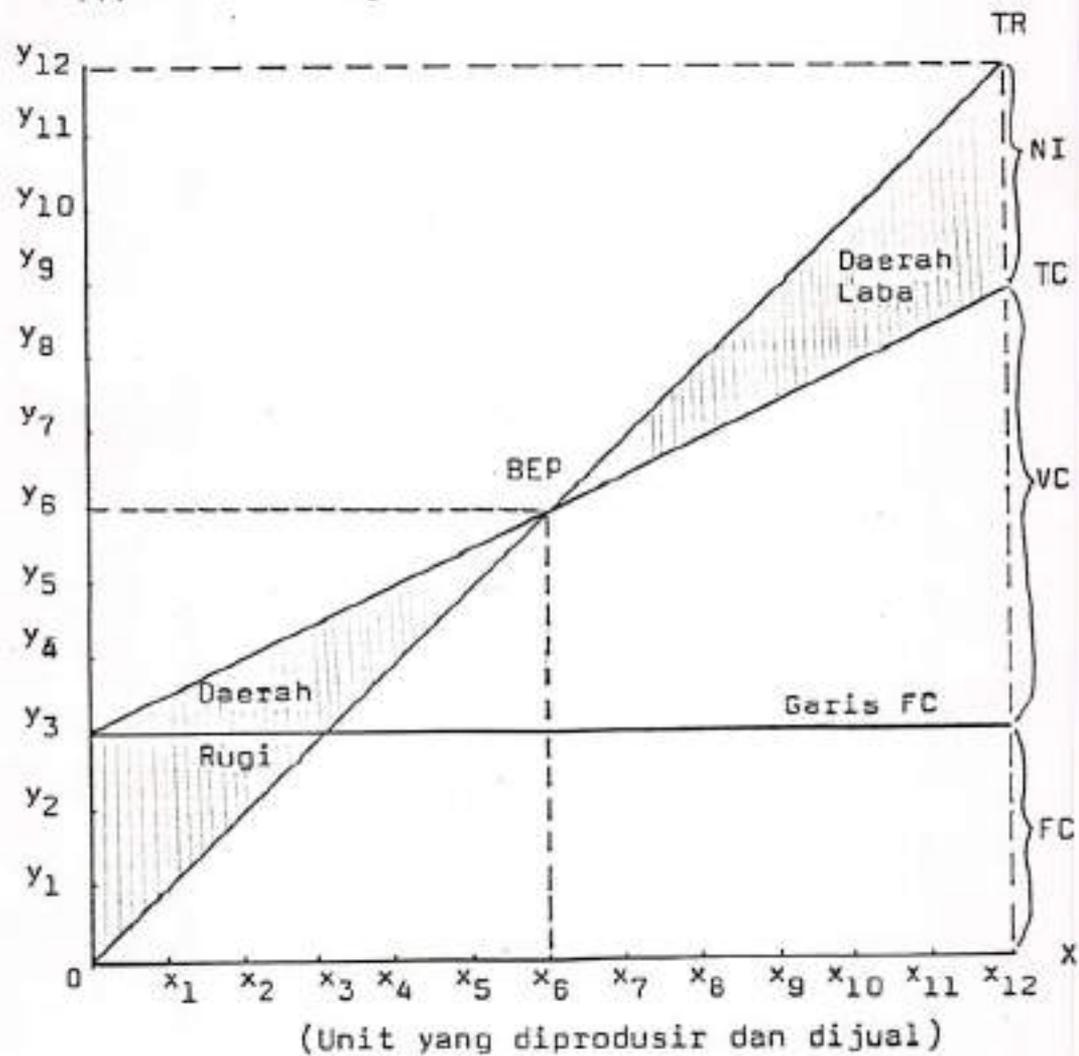
11)

- (1) Dengan menggambarkan garis biaya tetap secara horizontal sejajar dengan sumbu X, atau
- (2) Dengan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel.

Pada cara yang kesatu sulit untuk dapat diketahui besarnya margin income (contribution margin), sedangkan dengan cara yang kedua, besarnya contribution margin akan tampak pada gambar break-even tersebut.

11) Bambang Riyanto, Op.cit, Hal. 293.

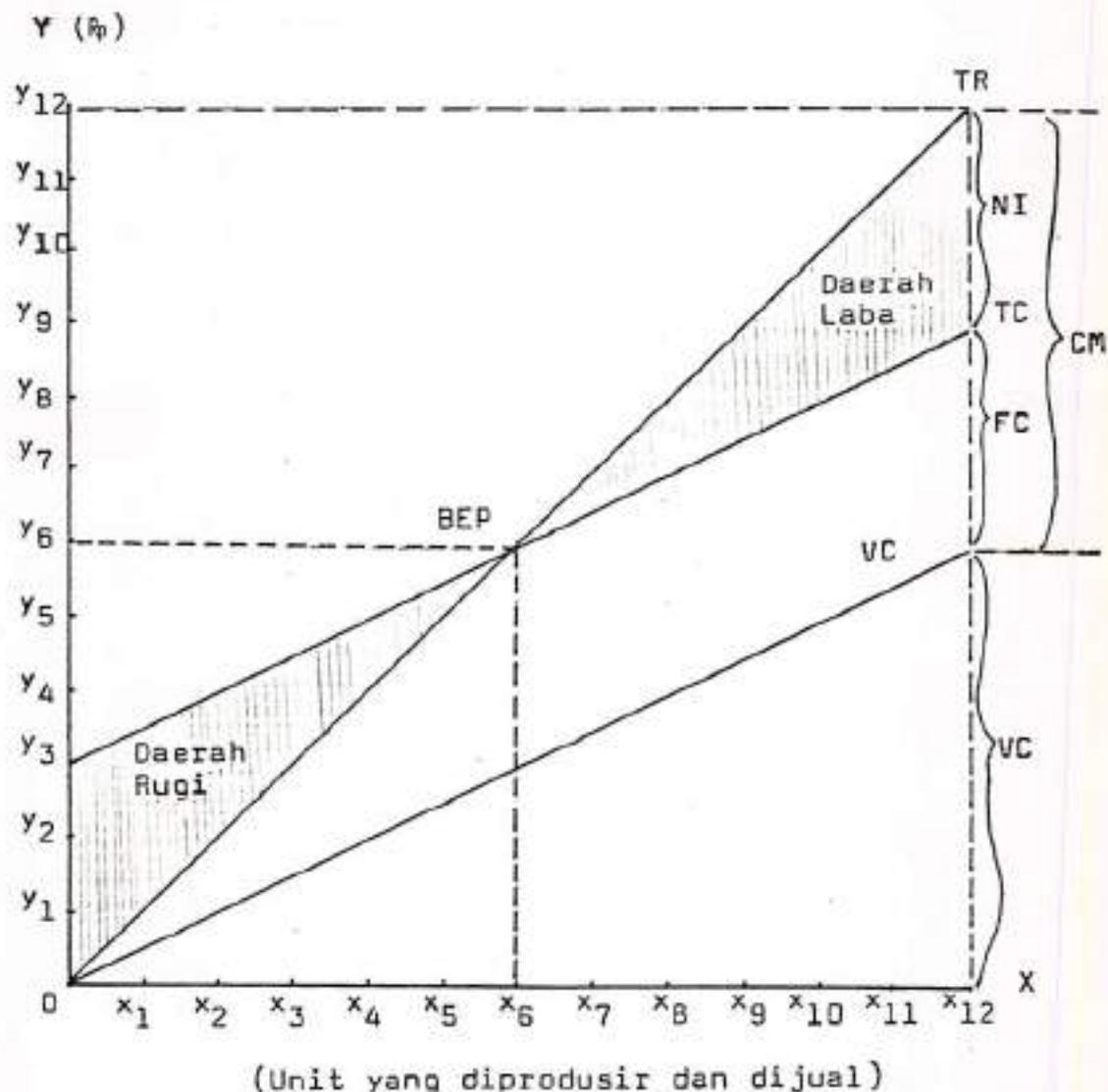
Gambar 2.1. : Grafik Break-even Point, Garis biaya tetap digambarkan secara horizontal sejajar dengan sumbu X.



Keterangan :

- TR = Total Penghasilan Penjualan
- TC = Total Biaya
- FC = Biaya Tetap
- VC = Biaya Variabel
- NI = Keuntungan Netto
- Y = Penghasilan Penjualan dan Biaya
- X = Volume Penjualan
- BEP = Titik Keseimbangan
- = Break-Even Point

Gambar 2.2. : Grafik Break-even Point, Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan garis biaya Variabel.



Keterangan :

- CM = Contribution Margin (Margin Income)
- TR = Total Penghasilan Penjualan
- TC = Total Biaya
- FC = Biaya Tetap
- VC = Biaya Variabel
- NI = Keuntungan Netto
- Y = Penghasilan Penjualan dan Biaya
- X = Volume Penjualan
- BEP = Titik Keseimbangan
- = Break-Even Point

Apabila hasil penjualan pada tingkat break-even dihubungkan dengan penjualan yang dibudgutkan atau

4.4. Margin Of Safety (Margin Keamanan)

Pada gambar 2.2., ruang antara garis jumlah biaya variabel dan biaya tetap digambari di atas garis break-even point. Ruang antara garis penjualan (TR) merupakan titik keseimbangan (Break-even point) yang telah dicapai. Ruang antara garis penjualan dan garis jumlah biaya di luar titik keseimbangan menyatakan laba untuk periode pada suatu volume penjualan. Ruang antara garis jumlah biaya dan garis penjualan di sebelah kiri dari titik break-even point menyatakan biaya tetap yang belum diperoleh kembali dengan margin sumbangan (contribution margin) dan merupakan rugi untuk periode pada suatu volume penjualan di bawah titik break-even point.

Dalam peta break-even konvensional yang nampak pada gambar 2.1., garis biaya tetap adalah sejajar pada poros x dan biaya-biaya variabel digambari di atas biaya tetap. Grafik seperti itu menjelaskan biaya-biaya tetap dalam jumlah yang pasti untuk berbagai tingkat aktivitas. Akan tetapi banyak para analis biaya lebih menyukai grafik break-even di mana biaya variabel ditarik lebih dulu dan biaya tetap digambari di atas garis biaya variabel seperti pada gambar 2.2.

pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan dibudgetkan dengan penjualan pada tingkat break-even merupakan tingkat keamanan / margin of safety (MOS) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Informasi tentang margin of safety ini dapat dinyatakan dalam ratio (prosentase), antara penjualan menurut budget dengan volume penjualan pada tingkat break-even, atau dalam prosentase dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada tingkat break-even point dengan penjualan yang dibudgetkan itu sendiri atau dengan rumus sebagai berikut :

$$MOS = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per Break-even}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\%$$

Suatu perusahaan yang mempunyai margin of safety yang besar adalah lebih baik bila dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai margin of safety yang rendah, karena margin of safety menunjukkan indikasi atau memberikan gambaran kepada manajemen mengenai berapakah penurunan penjualan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba. Rasio Margin of safety dapat dihubungkan langsung dengan laba perusahaan, yaitu dengan rumus :

$$\text{Profit} = \text{Contribution Margin Ratio} \times \text{MOS}$$

5. Klasifikasi Biaya dan Pengertiannya

Biaya diklasifikasikan dengan maksud untuk menentukan metode pengumpulan dan pengalokasian atas biaya dengan baik, sehingga memudahkan manajemen dalam pengendalian biaya dan pengambilan keputusan.

Pengklasifikasian biaya menurut Matz dan Usry, yaitu sebagai berikut : 12)

1. By the nature of the item (a natural classification)
 2. With the respect to the accounting period to which they apply.
 3. By their tendency to vary with volume or activity.
 4. By their relation to the product.
 5. By their relation to manufacturing departments.
 6. According to their nature as common and or joint costs.
 7. For planning and control.
 8. For analytical processes.
- Menurut sifat dari unsur yang bersangkutan (pengklasifikasian dasar)
 - Dengan memperhatikan periode akuntansi di mana biaya-biaya tersebut diterapkan.
 - Kecenderungan untuk berubah sesuai dengan volume atau kegiatan produksi.
 - Hubungan biaya-biaya dengan hasil produksi.
 - Hubungan biaya-biaya dengan bagian-bagian produksi.
 - Menurut sifatnya sebagai biaya bersama atau biaya gabungan.

12) Adolph Matz and Milton Usry, Op.cit, Hal. 43 - 52.

ngan pengendalian biaya produksi.
 men dapat lebih mudah mengambil keputusan sehubungan de-
 mudah dalam menentukan harga jual, disamping itu manaje-
 berapa beban penjualan, sehingga manajemen dapat lebih
 kan berapa besar harga pokok produksi suatu barang dan
 kasi dan beban penjualan, maka manajemen dapat menentu-
 Dengan pengklasifikasian menjadi biaya fabri-

- Beban administrasi mencakup semua beban yang timbul dalam mengatur, mengawasi, dan administrasi dalam suatu organisasi.
- Beban pemasaran mencakup semua beban pen-
 -jualan dan pengiriman barang.
- "Administrative (general and administra-
 tion expenses) include expenses incurred
 in the direction, control and administra-
 tion of the organization".
- "Marketing expenses cover the expenses of
 making sales and delivering products".

diri atas :

b. Commercial expenses (Beban penjualan), ter-

" Merupakan jumlah dari tiga unsur biaya :
 bahan langsung, upah langsung, dan biaya
 overhead " .

" is the sum of three elements : direct ma-
 terials, direct labor, and factory over-
 head".

a. Manufacturing cost/productian cost/ factory
 cost (Biaya pabrikasi).

Biaya diklasifikasikan menjadi :

5.1. Menurut Sifat dari Unsur yang Bersangkutan

- Untuk proses analisis.
- Untuk perencanaan dan pengendalian.

5.2. Menurut Periode Akuntansi di Mana Biaya-Biaya
Tersebut Diterapkan.

Terbagi atas :

a. Capital Expenditures

" Is intended to benefit future period and is classified as an assets ".

Adalah pengeluaran yang berguna untuk masa yang akan datang dan digolongkan sebagai aktiva.

b. Revenue Expenditures

" A revenue expenditure benefits the current period and is termed an expenses ".

Revenue expenditure yaitu suatu pengeluaran yang dapat dibebankan pada periode yang berjalan.

Dengan adanya pengklasifikasian ini maka manajemen dapat membuat suatu perbandingan antara pengeluaran yang dapat digolongkan sebagai aktiva atau sebagai began yang nantinya dikurangkan dari pendapatan, sehingga dapat menilai mengenai laba yang diperoleh.

5.3. Kecenderungan Untuk Berubah Sesuai Dengan Volume
atau Kegiatan Produksi.

" Some cost very directly in relation changes in the volume of output (production) while others, as they incurred in relation to time remain more or less fixed in amount ".

Beberapa jenis biaya langsung berubahnya volume hasil produksi disamping itu ada jenis biaya lainnya yang dalam hubungannya dengan waktu, tetap tidak kurang atau lebih dalam jumlah.

Dengan adanya pengklasifikasian ini, maka je-

adalah bahan langsung, upah langsung pada umumnya dianggap sebagai biaya variabel, tetapi untuk biaya overhead, dan biaya non produksi harus dianalisa lebih lanjut apakah dapat diklasifikasikan sebagai biaya tetap.

5.4. Hubungan Biaya-Biaya dengan Hasil Produksi.

Unsur dari biaya pabrikasi adalah bahan langsung (direct materials), upah langsung (direct labor), dan biaya overhead (factory overhead).

- a. Direct materials are all material that form an integral part of the finished product and that can be included directly in calculating the cost of product.

Bahan langsung adalah semua bahan yang membentuk suatu kesatuan yang merupakan bagian dari barang jadi yang dapat langsung diperhitungkan ke dalam harga pokok dari barang jadi.

- b. Direct labor is labor applied directly to the materials comprising the finished product.

Upah langsung adalah upah tenaga kerja yang berhubungan langsung dengan barang jadi.

- c. Factory overhead may be defined as the cost of indirect materials, indirect labor, and all other manufacturing costs that cannot conveniently be charged to specific unit, job or products.

Biaya overhead dapat didefinisikan sebagai biaya bahan tidak langsung, upah tidak langsung dan semua biaya pabrikasi yang tidak dapat dibebankan langsung kepada suatu unit, pekerjaan atau hasil produksi tertentu.

Dengan pengklasifikasian ini memudahkan bagi manajemen, karena biaya-biaya telah diklasifikasikan ke dalam bahan langsung, upah langsung dan biaya overhead.

5.5. Hubungan Biaya-Biaya dengan Bagian Produksi.

- a. "A producing departement is one which manual and machine operation are performed - directly upon any part of the product manufactured".

Departemen produksi adalah di mana pekerjaan tangan dan mesin yang melaksanakan secara langsung barang yang diproduksi.

- b. "A service departement is one that is not directly engaged in production but renders a particular type service for the benefit of other departements".

Departemen pelayanan adalah bagian yang tidak langsung ikut dalam produksi, tetapi memberikan suatu jasa yang bermanfaat bagi departemen lainnya.

Dengan klasifikasi ini, maka manajemen dapat menentukan yang mana dari biaya pelayanan yang dapat dimasukkan ke dalam biaya overhead pabrik.

5.6. Menurut Sifatnya sebagai Biaya Bersama atau Gabungan.

- a. "Common costs are cost of facilities or service employed in two or more accounting periods operations, commodities or service".

Biaya Bersama adalah biaya dari fasilitas atau jasa-jasa yang dipakai dalam dua periode akuntansi atau lebih, operasi, barang-barang, atau jasa-jasa.

- b. "Joint Costs occur when the production of one product may be possible only if one or more other products are manufactured at the same time".

Biaya Gabungan terjadi jika produksi dari suatu barang hanya jika satu atau lebih jenis barang lain juga dibuat pada saat yang sama.

Dengan melihat definisi di atas, jelaslah bahwa perbedaan di antara kedua biaya tersebut yaitu, biaya bersama merupakan pengeluaran modal, sedangkan biaya gabungan baru terjadi jika pada saat memproduksi berbagai barang dengan waktu yang bersamaan.

5.7. Untuk Perencanaan dan Pengendalian

Yang dimaksud dengan pengklasifikasian ini yaitu adanya Anggaran dan Biaya Standar. Suatu anggaran merupakan suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan secara cermat dengan mengemukakan segi-segi keuangan dalam bentuk perkiraan dan ramalan-ramalan keuangan dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Sedangkan biaya standar merupakan biaya yang ditetapkan sebelumnya dengan seksama yang biasanya dinyatakan atas dasar per-unit, standar ini merupakan biaya target, yaitu biaya yang harus dicapai.

5.8. Untuk Proses Analisis

Yang dimaksud biaya untuk proses analisis, yaitu sebagai berikut :

" Cost as a basis for analysis are estimated costs which may be incurred if any one of several alternative courses action is adopted".

Biaya sebagai suatu dasar analisis yaitu biaya taksiran yang mungkin terjadi jika salah satu dari berbagai pilihan tindakan dilaksanakan.

Jadi biaya-biaya ini akan terjadi jika dari

berbagai pilihan diambil salah satunya oleh manajemen untuk dilaksanakan. Sehingga dengan adanya biaya taksiran ini, manajemen dapat mengambil keputusan apakah pilihan-pilihan yang diambil tersebut dilaksanakan atau tidak.

Dalam klasifikasi di atas terlihat perbedaan antara "Cost" (Biaya) dengan "Expense" (Beban). Menurut I.A.I. perbedaannya yaitu : 13)

" Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang diperlukan untuk memperoleh barang dan jasa ".

" Beban adalah biaya secara langsung atau tidak langsung telah dimanfaatkan di dalam usaha menghasilkan pendapatan dalam suatu periode atau yang sudah tidak memberikan manfaat ekonomi untuk masa berikutnya ".

Sedangkan Beban dapat diklasifikasikan lagi sebagai berikut :

1. Beban yang dapat dihubungkan langsung dengan pendapatan.
Beban yang termasuk dalam kelompok ini dilaporkan dalam periode diakuinya pendapatan.
2. Beban yang berhubungan dengan proses terjadinya.
Pembebanan pada periode terjadinya dilakukan mengingat beban tersebut memberikan manfaat pada periode berjalan atau karena beban tersebut sudah tidak memberikan manfaat untuk masa mendatang.

Jadi jelaslah perbedaannya, di mana Cost adalah suatu nilai pengorbanan untuk mendapatkan hasil yang berguna di masa akan datang, sedangkan Expense merupakan biaya yang sudah terjadi (expired cost).

13) Ikatan Akuntan Indonesia, Prinsip Akuntansi Indonesia, Jakarta, 1984, Hal. 22 - 23.

5. Analisa Sifat Biaya

Keberhasilan budget fleksibel tergantung dari studi dan analisa yang hati-hati dari hubungan biaya-biaya terhadap volume aktivitas/produksi dan hasil-hasil dalam mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. 14)

5.1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dalam jumlah tetap sama apabila aktivitas bertambah atau berkurang. Biaya overhead pabrik tetap, yaitu meliputi hal-hal yang konvensional seperti penyusutan atas dasar garis lurus, asuransi kekayaan, dan pajak-pajak real estate. Biaya-biaya lainnya yang tidak secara inherent tetap, memerlukan karakteristik yang tetap melalui ketentuan-ketentuan sesuai garis kebijaksanaan manajemen.

Klasifikasi-klasifikasi dari suatu biaya tetap hanya berlaku atas dasar asumsi bahwa keadaan yang mendasarinya tetap tidak berubah. Jadi sesungguhnya tidak ada yang pasti tetap mengenai setiap biaya yang diklasifikasikan sebagai biaya tetap. Dalam jangka panjang setiap biaya adalah variabel, sedangkan dalam jangka pendek, beberapa biaya tetap yang kadang-kadang disebut sebagai biaya tetap yang diprogramkan, akan berubah karena perubahan-perubahan dalam volume aktivitas atau alasan-alasan semacam itu seperti perubahan dalam banyaknya dan

14) Matz and Usry, Akuntansi Biaya, Jilid 2, Hal.86-94.

gaji-gaji grup manajemen. Biaya-biaya tetap lainnya, seperti misalnya biaya penghapusan atau perjanjian sewa untuk jangka panjang, dapat melibatkan manajemen untuk periode waktu yang lebih panjang, oleh karena itu biaya tetap tersebut dinamakan biaya tetap yang dilibatkan.

6.2. Biaya Variabel

Biaya variabel diperkirakan akan bertambah secara proporsional dengan pertambahan aktivitas dan berkurang secara proporsional dengan berkurangnya aktivitas. Biaya-biaya variabel meliputi : biaya suplai, upah tidak langsung pabrik, penerimaan barang, penyimpanan barang, pengerjaan kembali, peralatan yang rusak dan pemeliharaan mesin serta peralatan.

Suatu ukuran aktivitas, seperti jam upah langsung atau jam mesin, harus dipilih sebagai variabel yang berdiri sendiri untuk digunakan dalam memperkirakan biaya variabel, variabel yang tergantung pada tingkat-tingkat khusus dari aktivitas.

Biaya-biaya variabel tunduk pada asumsi-asumsi dasar tertentu apabila mereka tetap diklasifikasikan demikian. Misalnya, diasumsikan bahwa harga-harga suplai atau upah tidak langsung tidak berubah, metoda-metoda manufakturing dan prosedur-prosedur tidak berbeda dan efisiensi-efisiensi tidak berfluktuasi.

Apabila kondisi-kondisi itu berubah, maka kebutuhan akan biaya variabel dan penggunaannya juga beru-

bah. Untuk alasan-alasan ini biaya-biaya variabel memerlukan perhatian yang tetap, sehingga perubahan-perubahan dapat dianjurkan dari waktu ke waktu.

6.3. Biaya Semi-Variabel

Suatu biaya semi-variabel memperlihatkan baik, sifat-sifat tetap maupun sifat-sifat variabel. Contoh dari biaya semacam itu adalah gaji para supervisor, akuntan, pembeli, pengetik, klerk-klerk dan penjaga pintu ; asuransi pegawai dan program pensiun ; pemeliharaan gedung dan landasan ; energi, air, gas, telepon dan telegram ; sewaan mesin kantor, batubara, bensin, beberapa supply dan bahkan beberapa keanggotaan dalam asosiasi di perdagangan, profesi, organisasi-organisasi hiburan dan club-club.

Penentuan unsur-unsur tetap dan variabel dari suatu biaya semi-variabel dan penciptaan tetap biaya, baik jumlah tetap maupun jumlah variabel, adalah perlu untuk merencanakan, menganalisa, mengawasi, mengukur, atau menilai :

- Biaya-biaya departemental yang diperbolehkan pada berbagai tingkat aktivitas.
- Efisiensi operasional dari suatu departemen.
- Margin kontribusi dan pembiayaan langsung.
- Profitabilitas marketing dari wilayah-wilayah, produk-produk, dan para pelanggan.
- Break-even point dan situasi biaya-volume-laba.
- Pemanfaatan fasilitas-fasilitas.

- Struktur laba perusahaan.
- Keputusan-keputusan biaya differensial dan komparatif.
- Pengaruh arah-arrah alternatif dengan mana manajemen diharapkan mengikutinya.
- Pengeluaran-pengeluaran modal yang diusulkan.

Metoda-metoda statistik berikut ini digunakan dalam menentukan unsur-unsur tetap dan variabel dari suatu biaya semi-variabel, yaitu :

- 1) Metoda titik-titik Tinggi dan Rendah.
(High and Low Prints method)
- 2) Metoda Scattergraph statistis
- 3) Metoda Least Squares.

Metoda-metoda ini juga digunakan dalam menentukan tingkat variabilitas biaya-biaya yang secara keseluruhan bersifat variabel. Lebih dari itu juga, biaya tetap secara keseluruhan akan menghasilkan bagian tetap, dengan suatu tingkat variabel yang nihil.

6.3.1. Metoda Titik-titik Tinggi dan Rendah (High and Low Prints method)

Metoda titik-titik tinggi dan rendah itu adalah equivalen terhadap pemecahan dua persamaan simultan, yang didasarkan pada asumsi bahwa kedua titik itu jatuh pada tempat kedudukan dari garis variabel yang benar.

Untuk menetapkan unsur-unsur tetap dan variabel dari biaya tertentu, maka biaya-biaya aktual yang sudah terjadi pada dua periode yang berbeda harus dicantumkan

kan dengan jelas. Periode yang dipilih dari data historis yang dianalisa adalah periode tertinggi dan terendah sesuai dengan tingkat aktivitas. Apabila periode yang mempunyai tingkat aktivitas tertinggi atau terendah tidak sama dengan biaya-biaya periode yang mempunyai biaya tertinggi atau terendah yang dianalisis, maka tingkat aktivitaslah yang harus dipegang sebagai dasar dalam pelaksanaan seleksi.

Teknik ini dapat diterangkan lebih lanjut yaitu dengan menggunakan sebuah contoh mengenai biaya perbaikan mesin untuk suatu departemen produksi sebagai berikut :

| | <u>Tingkat Aktivitas</u> | | <u>Biaya</u> |
|-----------------|--------------------------|------------|-----------------|
| | <u>Jam Upah Langsung</u> | | |
| Tinggi | 6.840 jam | 100% | \$ 2,776 |
| Rendah | <u>2.736 jam</u> | <u>40%</u> | <u>\$ 1,750</u> |
| Perbedaan | 4.104 jam | 60% | \$ 1,026 |
| | ===== | === | ===== |

Tarif Variabel = \$ 1,026 : 4.104 jam = \$ 0,25 per jam UL

| | <u>Tinggi</u> | <u>Rendah</u> |
|---|-----------------|-----------------|
| Jumlah Biaya | \$ 2,776 | \$ 1,750 |
| Biaya Variabel (\$0,25 per jam UL) | <u>\$ 1,710</u> | <u>\$ 684</u> |
| Untuk Biaya Tetap | <u>\$ 1,066</u> | <u>\$ 1,066</u> |
| | ===== | ===== |

Dengan unsur-unsur biaya variabel dan biaya tetap yang telah ditentukan, maka jumlah-jumlah biaya untuk berbagai aktivitas dapat dihitung.

6.3.2. Metoda Scattergraph Statistis

Suatu teknik yang secara luas digunakan untuk menganalisa biaya-biaya semi variabel adalah : "Metoda Scattergraph statistis"/ statistical scattergraph method. Dalam metoda ini, berbagai biaya dipetakan pada garis di sumbu y, dan angka-angka pengukur seperti jam upah langsung, dollar upah langsung, unit hasil atau prosentase kapasitas, dipetakan sepanjang garis horizontal/ sumbu x.

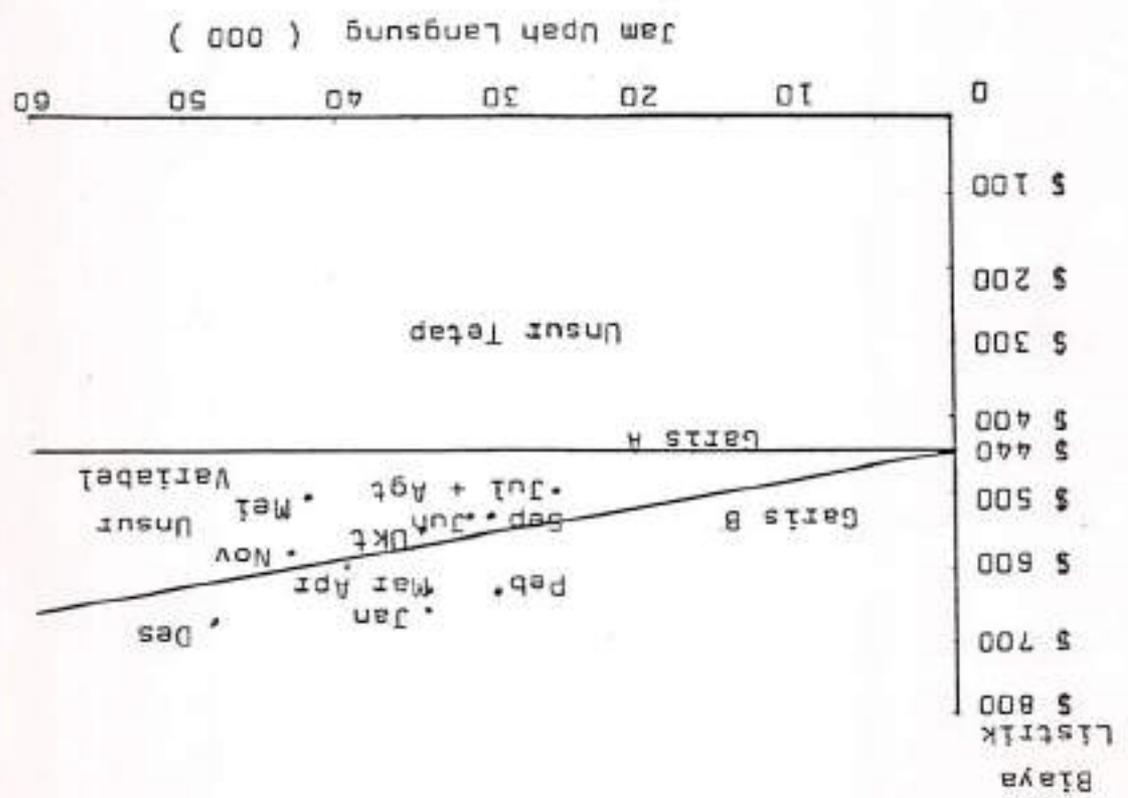
Untuk mengillustrasikan metoda ini, data-data berikut ini diambil dari catatan perusahaan untuk tahun sebelumnya, yaitu :

| <u>Bulan</u> | <u>Jam Upah Langsung</u> | <u>Biaya Listrik</u> |
|---------------------|------------------------------|--------------------------|
| Januari | 34.000 | \$ 640 |
| Febuari | 30.000 | \$ 620 |
| Maret | 34.000 | \$ 620 |
| April | 39.000 | \$ 590 |
| M e i | 42.000 | \$ 500 |
| Juni | 32.000 | \$ 530 |
| Juli | 26.000 | \$ 500 |
| Agustus | 26.000 | \$ 500 |
| September | 31.000 | \$ 530 |
| Oktober | 35.000 | \$ 550 |
| November | 43.000 | \$ 580 |
| Desember | 48.000 | \$ 680 |
| Jumlah | <u>420.000</u> ===== | <u>\$ 6,840</u> ===== |
| Rata-rata bulanan = | 35.000 ===== | \$ 570 ===== |

Setiap titik dalam grafik menunjukkan biaya un tuk listrik pada suatu bulan tertentu, misalnya suatu ti tik yang ditandai "Nov" menunjukkan biaya listrik untuk bulan November, dimana sebesar 43.000 jam upah langsung dikerjakan.

nunjukkan pertambahan dalam biaya listrik, apabila jam
 Segitiga yang dibentuk garis A dan garis B me-

ktivitas dalam deretan telvan.
 "unsur tetap" dari biaya listrik untuk semua tingkat ak-
 ri Scattergraph kita-kita \$ 440. Garis ini menunjukkan:
 sar dari titik siliang pada sumbu Y, yang dapat dibaca de-
 wah garis B. Garis A digambar paralel dengan garis de-
 lah yang sama antara titik-titik data di atas dan di ba-
 tas titik-titik data. Pada umumnya harus terdapat jum-
 ini menunjukkan trend yang diperlihatkan dengan mayori-
 Garis B dipetakan dengan tanda visual. Garis



Gambar 2.3. Grafik Scattergraph Statistik, yang menunjuk-
 kan unsur-unsur tetap dan variabel untuk biaya listrik.

| Bln. | (1) JAM Upah Lsgng | (2) Perbe- daan +35.000 | (3) Biaya Lis- trik | (4) Perbe- daan +\$ 570 | (5) (2)Di- Square- kan | (6) (2)x(4) | (7) (4)Di Square- kan |
|------|-----------------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------|--------------------------------|
| Jan | 34.000 | - 1.000 | \$ 640 | + \$ 70 | 1000000 | - 70000 | \$ 4.900 |
| Peb | 30.000 | - 5.000 | 620 | + 50 | 25000000 | - 250000 | \$ 2.500 |
| Mrt | 34.000 | - 1.000 | 620 | + 50 | 1000000 | - 50000 | 2.500 |
| Apl | 39.000 | + 4.000 | 590 | + 20 | 16000000 | + 80000 | 400 |
| Mei | 42.000 | + 7.000 | 500 | - 70 | 49000000 | - 49000 | 4.900 |
| Jun | 32.000 | - 3.000 | 530 | - 40 | 9000000 | + 120000 | 1.600 |
| Jul | 26.000 | - 9.000 | 500 | - 70 | 81000000 | + 630000 | 4.900 |
| Agt | 26.000 | - 9.000 | 500 | - 70 | 81000000 | + 630000 | 4.900 |
| Spt | 31.000 | - 4.000 | 530 | - 40 | 16000000 | + 160000 | 1.600 |
| Okt | 35.000 | 0 | 550 | - 20 | 0 | 0 | 400 |
| Nov | 43.000 | + 8.000 | 580 | + 10 | 64000000 | + 80000 | 100 |
| Dsb | 48.000 | +13.000 | 600 | + 110 | 169000000 | +1430000 | 12.100 |
| | <u>420.000</u> | <u>0</u> | <u>\$6.840</u> | <u>0</u> | <u>512000000</u> | <u>2270000</u> | <u>40.800</u> |
| | ===== | ===== | ===== | ===== | ===== | ===== | ===== |

Untuk mempersiapkan tabel ini, diperlukan langkah-langkah berikut :

1. Pertama tentukan rata-rata jam upah langsung dan biaya listrik. Jumlah jam upah langsung adalah 420.000 yang apabila dibagi 12 menghasilkan rata-rata 35.000 jam per bulan. Jumlah biaya adalah \$ 6.840 atau rata-rata \$ 570 per bulan.
2. Hitunglah perbedaan-perbedaan antara angka-angka aktual bulanan dan angka rata-rata bulanan yang dihitung dalam langkah 1. Perbedaan ini dimasukkan ke dalam kolom (2) dan (4).
3. Dua perkalian harus dibuat, perbedaan-perbedaan yang dihitung dalam kolom (2) dipangkat-duakan, dan dimasukkan dalam kolom (5); Perbedaan-perbedaan yang sama dikalikan dengan perbedaan dalam kolom (4) dan dimasukkan dalam kolom (6). Perkalian ketiga yang dibuat pada waktu ini digunakan untuk menghitung koefisien korelasi; perbedaan yang dihitung dalam kolom (4) dipangkat-duakan, dan dimasukkan ke dalam kolom (7).
4. Hitunglah tarif variabel dari biaya listrik :

$$\frac{\text{Kolom (6)}}{\text{Kolom (5)}} = \frac{\$ 2.270.000}{512.000.000} = \$0,0044 \text{ atau } 0,44\% \text{ (}\$0,44 \text{ per } 100 \text{ jam UL)}$$

5. Hitunglah biaya tetap, dengan menggunakan persamaan garis lurus $Y = a + bx$, di mana y adalah : jumlah biaya pada tingkat aktivitas x , a adalah intersepsi y (biaya tetap) dan b adalah lereng garis (tingkat variabilitas).

$$\begin{aligned}y &= a + bx \\ \$570 &= a + \$0,0044 (35.000) \\ \$570 &= a + \$154 \\ a &= \$ 416 \text{ unsur tetap dari biaya listrik} \\ &\text{per bulan.}\end{aligned}$$

Jawaban diatas agak berbeda dari angka yang di tentukan oleh metoda Scattergraph, karena pengamatan visual tidak seakurat prosedur matematis. Ketepatan ini menginjeksikan obyektivitas yang lebih tinggi dan kurangnya penyimpangan dalam angka-angka.

7. Manfaat Analisa Break-Even Point Bagi Pengambilan Keputusan

Walaupun mempunyai keterbatasan-keterbatasan , namun analisa break-even point memberikan aplikasi yang luas untuk menguji tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif, atau tujuan-tujuan pengambilan keputusan yang lain.

Misalnya, teknik break-even tersebut memberikan kemungkinan untuk menetapkan hasil perubahan laba dalam biaya tetap atau biaya variabel pada waktu mesin lama diganti dengan mesin baru. Perusahaan yang memiliki banyak pabrik, produk dan daerah penjualan dapat menyusun peta yang menunjukkan hasil perubahan dalam quantity

penjualan, harga penjualan dan usaha penjualan. Dengan informasi ini, manajemen dapat mengarahkan operasi perusahaan ke dalam saluran-saluran yang paling menguntungkan.

Manfaat lainnya dari analisa Break-even point adalah membantu manajemen dalam mengambil keputusan, antara lain yaitu :

- Menganalisa pengaruh perubahan beberapa faktor yang sensitif atas laba perusahaan
- Penggantian atau pemilihan aktiva tetap
- Mempertimbangkan untuk mengganti suatu produk.

car dalam penjualannya untuk masa ini yaitu merk "Japan".
 Dari ketiga merk tekstil ini yang paling lan-

- PT. Wistex, menghasilkan bahan seragam dengan merk "Nakata Drill".
- PT. Bratatex, menghasilkan bahan seragam dengan merk "Pama Drill".
- PT. Perintex, menghasilkan bahan seragam dengan merk "Japan Drill".

yaitu dari :

beberapa pabrik tekstil yang berlokasi di daerah Bandung
 PT. Obor Jaya membeli bahan tekstil dari beberapa
 seragam dari instansi-instansi lainnya.

SD sampai SMA, seragam Pemuda, seragam Polisi, dan untuk
 ragam, antara lainnya yaitu untuk seragam sekolah dari
 pada umumnya adalah bahan untuk segala jenis pakaian.
 Bahan tekstil yang dijual oleh PT. Obor Jaya,
 butor tekstil untuk bahan seragam.

Page No. 46, Jakarta-Kota yang bergerak sebagai distri-
 PM/1986, maka berdirilah PT. Obor Jaya di Jalan Pasar-
 rat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) No. 1845/0906/09-03/-
 me perusahaan Obortex. Pada tahun 1986 berdesainkan su-
 lokasi di Gg. Burung No. 34 Jakarta Kota, dan dengan na-
 an perseorangan yang didirikan pada tahun 1981, dengan
 PT. Obor Jaya pada mulanya merupakan perusahaan

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

BAB III

penelitian ini bersifat kualitatif. Penulis mengumpulkan sifat data yang dapat penulis kumpulkan dalam

litian penulis.

analisis terhadap hal-hal yang menjadi obyek bagi penelitian penulis. mengumpukan data yang dapat mengentarkan pada keadaan da pendekatan dengan studi kasus yang bertujuan untuk dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah metode penelitian yang digunakan oleh penulis

2. Metode Penelitian

Jawa dan daerah lainnya. Tengah, Jawa Timur, Sumatera, bahkan sudah sampai ke Jawa yaitu antara lain : Jawa Barat termasuk DKI Jaya, Jawa Jaya telah meliputi beberapa daerah penting di Indonesia Sampai saat ini, Jangkauan pemasaran PT. Dbor bersama.

tujuan atau surat kontrak tertentu yang telah disepakati pabrik kepada PT. Dbor Jaya saja berdasarkan surat perse di mana merk-merk tersebut di atas hanya diberikan oleh bersifat monopoli untuk setiap merk kain yang dijualnya, Penjualan yang dilakukan oleh PT. Dbor Jaya ini terjangkau oleh sebagian besar masyarakat.

memiliki mutu yang baik, juga karena harganya yang dapat baik jika dibandingkan merk lainnya. Disamping merk bahan Japan Drill memiliki mutu (kualitas) yang lebih baik dari pabrik PT. Perintex. Hal ini disebabkan ka-

data-data tersebut dengan cara melakukan penelitian langsung ke PT. Obor Jaya yang biasanya disebut sebagai penelitian lapangan (field research). Berdasarkan data-data yang dikumpulkan, kemudian penulis menghubungkan hal tersebut dengan mempelajari dan menelaah pendapat-pendapat yang bersifat teoritis dari literatur yang ada hubungannya dengan obyek yang diteliti untuk dianalisis, dan dievaluasi yang kemudian dirangkum, disusun dan lalu dibuat kesimpulan sejauh yang menyangkut manfaat analisa Break-Even Point bagi Manajemen untuk pengambilan keputusan.

Dalam penelitian dan penyusunan ini , penulis menggunakan alat-alat pengumpulan data sebagai berikut :

- Wawancara yang dilakukan terhadap karyawan-karyawan yang berhubungan dengan obyek yang diteliti.
- Mengadakan penelitian lapangan untuk pengumpulan data dengan melihat langsung keadaan perusahaan, yang umumnya disebut Observasi.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Proses Pembelian Dan Penjualan Bahan

Proses pembelian bahan oleh PT. Obor Jaya dimulai dengan penandatanganan surat kontrak pembelian yang dibuat oleh pihak pabrik. PT. Obor Jaya akan menandatangani surat tersebut apabila sudah setuju dengan persyaratan yang dikehendaki oleh pihak pabrik, sedangkan dari pihak pabrik akan diwakili oleh bagian penjualan untuk menandatangani surat kontrak tersebut. Surat tersebut dibuat rangkap dua, di mana lembar pertama akan diberikan kepada PT. Obor Jaya dan lembar keduanya disimpan oleh bagian penjualan (pihak pabrik) sebagai arsip.

Surat kontrak ini berguna sebagai pegangan bagi PT. Obor Jaya apabila dalam pelaksanaannya terdapat penyimpangan yang dilakukan oleh pihak pabrik, maka PT. Obor Jaya dapat mengklaim pabrik dengan menunjukkan surat kontrak tersebut.

Adapun surat kontrak itu berisi data-data sebagai berikut :

- Nomor Kontrak
- Tanggal mulai berlakunya kontrak
- Ditujukan kepada pihak pembeli
- Jenis barang
- Jumlah meteran
- Harga satuan
- Syarat pembayaran
- Waktu penyerahan barang
- Tempat penyerahan barang

dengan menggunakan angkutan yang telah dipercaya oleh diproses, maka pihak pabrik akan mengirim bahan tersebut Apabila bahan seragam tersebut telah selesai dahuilkan pesanan warna tersebut.

ke PT. Dbor Jaya dapat meminta kepada pabrik untuk men- bila ada pesanan warna yang mendadak dari Jangganan, ma- an warna yang lebih diutamakan untuk saat itu, dan apa- tu. PT. Dbor Jaya dapat mengatur urutan untuk pencelup- hindari adanya kekosongan warna pada suatu waktu tertentu sehingga order warna ini harus berjalan terus untuk meng- perlukan waktu kurang lebih dua minggu oleh pihak pabrik Pada umumnya, untuk menyelesaikan order setiap warna di- warna bahan seragam yang dibutuhkan oleh PT. Dbor Jaya. Setelah penandatanganan surat kontrak tersebut

- Tanda-tangan bagian pembelian pabrik.
- Tanda-tangan pembeli
- "Segala akibat dan kerugian yang timbul ka- zena terlambatnya pembayaran ditanggung se- penuhnya oleh pembeli".
- "Keterlambatan penyerahan barang yang dikaji- betkan oleh hal-hal di luar kemampuan penju- ai (Force Majeure), misalnya : pemogokan, kebakaran, kerusakan, gangguan aliran lis- tik, kerusakan alat produksi, bencana alam dan sebagainya, tidak dianggap sebagai pe- langgaran".
- "Perubahan-perubahan pada surat kontrak ini dapat diajukan dalam waktu satu minggu se- telah tanggal kontrak ini dibuat, dan surat kontrak ini bersifat mengikat apabila dalam satu minggu tersebut tidak diterima pemberitahuan mengenai permintaan perubahan atas surat kontrak ini".
- Syarat-syarat lainnya (apabila ada tambahan) :
- Ketentuan-ketentuan lain yaitu :

PT. Obor Jaya. Seluruh biaya angkutan dari pabrik yang berlokasi di Bandung ke tujuannya di Jakarta ditanggung sepenuhnya oleh PT. Obor Jaya, karena di dalam surat konfirmasi yang telah ditandatangani bersama dituliskan bahwa tempat penyerahan barang adalah di Loco Gudang pabrik di Bandung, jadi seluruh tanggung jawab pengiriman barang setelah keluar dari Loco Gudang pabrik akan menjadi tanggung jawab sepenuhnya bagi PT. Obor Jaya.

Dalam pengiriman barang ini akan disertai juga dengan surat jalan (Packing List) yang dibuat oleh pabrik untuk diberikan kepada PT. Obor Jaya yang berisi rincian dari barang yang dikirim. Dengan adanya packing list ini maka PT. Obor Jaya dapat mencocokkan kembali barang yang diterima dengan jumlah yang tertulis di dalam packing list tersebut. Apabila terdapat kekeliruan, maka PT. Obor Jaya dapat mengklaimnya dalam jangka waktu satu minggu dari tanggal penerimaan barang.

Sistem penjualan bahan seragam yang digunakan oleh PT. Obor Jaya yaitu dengan pengambilan satu toko sebagai agen penjualan di luar kota, sedangkan untuk penjualan di dalam kota diberikan kepada beberapa toko yang berfungsi sebagai agen penjualan. Pengambilan satu agen penjualan untuk setiap daerah ini dimaksudkan untuk menghemat waktu dan biaya, disamping itu juga untuk memperluas daerah pemasaran ke daerah-daerah yang sukar terjangkau oleh perusahaan. Agen-agen penjualan ini yang nantinya akan menjual kembali bahan-bahan seragam yang

dibelinya dari PT. Obor Jaya kepada toko-toko penggerak yang ada di wilayahnya, dan nantinya toko-toko penggerak inilah yang akan menyebar-luaskan merk bahan seragam tersebut kepada masyarakat disekitarnya.

Toko-toko yang berfungsi sebagai agen tunggal, ditetapkan oleh PT. Obor Jaya setelah dilakukan penelitian yang seksama mengenai kekuatan modalnya dan kemampuan dalam pemasarannya, sehingga akan didapatkan agen tunggal yang benar-benar dapat diandalkan untuk mempertanggung-jawankan merk bahan seragam yang diperceyakan kepadanya.

Proses penjualan dari PT. Obor Jaya ini dimulai dengan adanya persetujuan dari toko-toko yang ditunjuk sebagai agen penjualannya mengenai syarat-syarat penjualan yang diajukan oleh PT. Obor Jaya. Setelah dipadai kesepakatan atas persetujuan penjualan tersebut, maka kemudian PT. Obor Jaya akan meminta order warna-warna dari bahan seragam yang diperlukan oleh agen-agen penjualannya. Order-order warna dari agen-agen penjualan inilah yang menjadi dasar bagi PT. Obor Jaya untuk memberikan order warna-warna yang diminta oleh pabrik.

Untuk pemberian order-order warna selanjutnya, para agen penjualan pada umumnya menggunakan telepon sebagai sarana komunikasinya dengan PT. Obor Jaya, tetapi ada pula yang menggunakan surat atau wesel. Disamping itu, ada pula agen penjualan dari luar pulau Jawa yang menempatkan seorang wakilnya di Jakarta, yang bertugas untuk memberikan order-order warna yang diperlukan daerah-

nya, dan juga bertugas untuk melunasi nota-notanya yang telah jatuh tempo untuk dibayar.

Untuk pengiriman barang kepada agen-agen penjualan yang ada di luar kota, maka PT. Obor Jaya menggunakan jasa angkutan (ekspedisi) untuk mengirimnya ke tempat yang dituju, dan untuk seluruh ongkos pengiriman tersebut ditanggung sepenuhnya oleh para agen penjualan.

Daerah pemasaran PT. Obor Jaya hampir meliputi sebagian besar wilayah Indonesia, tetapi daerah yang merupakan basis terkuat bagi pemasaran produk dari PT.Obor Jaya, yaitu untuk wilayah Jawa meliputi : Jakarta, Semarang, dan Surabaya, sedangkan untuk wilayah di luar pulau Jawa yaitu meliputi : Ujung Pandang, Medan, Padang , Palembang, dan Lampung. Setiap tiga bulan sekali dilakukan peninjauan ke wilayah yang berada di luar kota Jakarta oleh bagian penjualan PT. Obor Jaya, untuk mengetahui perkembangan dari bahan seragam yang dijualnya.

2. Penerapan Akuntansi Biaya

Penerapan Akuntansi Biaya yang dilakukan oleh PT. Obor Jaya yaitu dalam memisahkan Biaya Semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, serta dalam penetapan titik break-even. Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel ini merupakan salah satu kesulitan dalam melakukan analisa Break - even, sehingga diperlukan perhitungan yang seteliti mungkin untuk mendapatkan hasil yang memuaskan.

Metoda yang digunakan oleh PT. Obor Jaya dalam pemisahan biaya semivariabel ini yaitu Metoda Titik Tinggi dan Rendah (High and Low Prints method). Metoda ini digunakan oleh PT. Obor Jaya karena sederhana dan mudah dilaksanakannya untuk menentukan sifat biaya dan didasarkan atas asumsi bahwa titik-titik data lainnya terletak pada garis lurus diantara titik tinggi dan rendah.

Setelah pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, maka kemudian baru dapat dilakukan analisa Break-even point pada PT. Obor Jaya. Dengan adanya analisa Break-even point ini, maka akan lebih memudahkan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan untuk menentukan langkah-langkah selanjutnya di tahun yang akan datang.

Penulis dalam meneliti masalah analisa Break-even point ini mengambil laporan pendapatan dan biaya untuk periode bulan Januari 1989 sampai dengan bulan Desember 1989.

Pada pembahasan masalah ini, ketiga merk bahan seragam akan dikelompokkan ke dalam satu merk bahan sesuai dengan perbandingan satuan biaya yang ada, yaitu :

| | | | | |
|-------------|---|--------------|---|------------|
| Japan Drill | : | Nakata Drill | : | Pama Drill |
| 1,4 | : | 1 | : | 0,6 |

Dari perbandingan ini dapat dilihat bahwa merk Nakata Drill diambil sebagai ukuran satuan biaya untuk masing-masing merk bahan seragam lainnya, sehingga memudahkan dalam melakukan perhitungan selanjutnya.

Pada halaman berikut akan diperlihatkan laporan mengenai pendapatan dan biaya dari PT. Obor Jaya untuk periode bulan Januari 1989 sampai dengan Desember th 1989, yaitu terdiri dari :

- Tabel 1 : Jumlah Unit Penjualan
- Tabel 2 : Pendapatan Penjualan
- Tabel 3 : Rekening Biaya-Biaya
- Tabel 4 : Rekening Biaya Semivariabel
- Tabel 5 : Rekening Biaya-Biaya Setelah Biaya Semivariabel dialokasikan kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel.
- Tabel 6 : Alokasi Biaya Tetap
- Tabel 7 : Alokasi Biaya Variabel

Tabel-tabel diatas merupakan dasar bagi Penulis dalam melakukan Analisa Break-even Point yang dilaksanakan pada PT. Obor Jaya.

| Bulan | Japan D. | Nakata D. | Pama D. | Total |
|-----------|----------|-----------|---------|---------|
| Januari | 18.274 | 5.115 | 3.415 | 26.804 |
| Pebruari | 15.440 | 3.866 | 2.904 | 22.210 |
| Maret | 15.315 | 3.974 | 2.817 | 22.106 |
| April | 17.014 | 4.503 | 3.069 | 24.586 |
| M e i | 25.115 | 6.445 | 4.875 | 36.435 |
| Juni | 17.565 | 4.707 | 3.016 | 25.288 |
| Juli | 18.876 | 4.655 | 3.594 | 27.125 |
| Agustus | 16.045 | 4.916 | 3.112 | 24.073 |
| September | 15.274 | 4.745 | 2.865 | 22.904 |
| Oktober | 15.466 | 4.488 | 2.611 | 22.565 |
| November | 15.296 | 4.805 | 3.106 | 23.207 |
| Desember | 16.116 | 5.689 | 3.206 | 25.011 |
| Total | 205.796 | 57.908 | 38.610 | 302.314 |

(Dalam Meter)

JUMLAH UNIT PENJUALAN

Tabel 1

Tabel 2

PENDAPATAN PENJUALAN

(Dalam Rupiah)

| Bulan | Japan D. | Nakata D. | Pama D. |
|-----------|-------------|-------------|------------|
| Januari | 77.664.500 | 15.345.000 | 6.317.750 |
| Pebuari | 65.620.000 | 11.598.000 | 5.372.400 |
| Maret | 65.088.750 | 11.922.000 | 5.211.450 |
| April | 72.309.500 | 13.509.000 | 5.677.650 |
| M e i | 106.738.750 | 19.335.000 | 9.018.750 |
| J u n i | 74.651.250 | 14.121.000 | 5.579.600 |
| J u l i | 80.223.000 | 13.965.000 | 6.648.900 |
| Agustus | 66.191.250 | 14.748.000 | 5.757.200 |
| September | 64.914.500 | 14.235.000 | 5.337.250 |
| Oktober | 65.730.500 | 13.464.000 | 4.830.350 |
| November | 65.008.000 | 14.415.000 | 5.746.100 |
| Desember | 68.493.000 | 17.067.000 | 5.931.100 |
| Total | 874.633.000 | 173.724.000 | 71.428.500 |

Tabel 3

REKENING BIAYA-BIAYA

(Dalam Rupiah)

| Unsur-Unsur Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel | Biaya Semivariabel |
|---|-------------|----------------|--------------------|
| G a j i | 57.660.000 | | |
| Telepon | | | 3.587.860 |
| Listrik | | | 1.953.625 |
| A i r | | | 104.775 |
| Biaya Promosi | | 7.881.500 | |
| Biaya Angkutan | | 6.922.450 | |
| Komisi Penjual an | | 14.787.600 | |
| Tunjangan Kese jahteraan Kar- yawan | | 31.800.000 | |
| Administrasi Kantor | 5.641.600 | | |
| Pemeliharaan Gedung | | | 2.695.600 |
| Penyusutan Ge- dung | 1.225.000 | | |
| Penyusutan Ken- daraan | 1.187.500 | | |
| Penyusutan Per- alatan Kantor | 237.600 | | |
| Asuransi | 2.675.500 | | |
| Pembelian Ba- han Seragam | | 905.765.850 | |
| Total | 68.627.200 | 967.157.400 | 8.341.860 |

Tabel 4

BIAYA SEMI-VARIABEL
(Dalam Rupiah)

| Bulan | Pembayaran gedung | Telepon | Listrik | Air |
|-----------|-------------------|-----------|-----------|---------|
| Januari | 250.750 | 310.675 | 164.650 | 8.975 |
| Februari | 215.250 | 298.885 | 151.250 | 8.650 |
| Maret | 195.600 | 280.550 | 131.675 | 8.775 |
| April | 196.800 | 305.875 | 162.950 | 8.600 |
| Mei | 262.250 | 355.925 | 171.150 | 8.900 |
| Juni | 210.500 | 289.650 | 161.225 | 8.750 |
| Juli | 263.250 | 317.350 | 163.725 | 10.350 |
| Agustus | 209.500 | 290.775 | 162.125 | 8.750 |
| September | 180.750 | 280.350 | 161.450 | 7.450 |
| Oktober | 204.600 | 245.450 | 165.850 | 8.100 |
| November | 239.500 | 286.950 | 168.750 | 8.225 |
| Desember | 266.850 | 325.625 | 188.825 | 9.250 |
| Total | 2.685.600 | 3.587.660 | 1.953.625 | 104.775 |

3. Perhitungan Analisa Break-Even Point

3.1. Pemisahan Biaya-Biaya Semivariabel

Perbandingan Satuan Biaya yang ada, yaitu :

Japan Drill : Nakata Drill : Pama Drill
1,4 : 1 : 0,6

- Total Unit Penjualan Tahun 1989, yaitu :

Japan Drill = 205.796 x 1,4 = 288.114,40 ND

Nakata Drill = 57.908 x 1 = 57.908,00 ND

Pama Drill = 38.610 x 0,6 = 23.166,00 ND

JUMLAH = 369.188,40 ND (Nakata
===== Drill)

- Unit Penjualan Tertinggi pada bulan Mei = 36.435 Mtr,

yaitu terdiri dari :

Japan Drill = 25.115 Mtr x 1,4 = 35.161 ND

Nakata Drill = 6.445 Mtr x 1 = 6.445 ND

Pama Drill = 4.875 Mtr x 0,6 = 2.925 ND

Jumlah = 44.531 ND
=====

- Unit Penjualan Terendah pada bulan Maret = 22.106 Mtr,

yaitu terdiri dari :

Japan Drill = 15.315 Mtr x 1,4 = 21.441 ND

Nakata Drill = 3.974 Mtr x 1 = 3.974 ND

Pama Drill = 2.817 Mtr x 0,6 = 1.690,2 ND

Jumlah = 27.105,2 ND
=====

- Unit Penjualan Tertinggi th.1989 = 44.531 NO
 Unit Penjualan Terendah th.1989 = 27.105,2 NO

 Selisih = 17.425,8 NO
 =====

3.1.1. Biaya Pemeliharaan Gedung

- Titik Tertinggi yaitu bulan Desember = Rp 266.850
 Titik Terendah yaitu bulan September = Rp 180.750

 Selisih = Rp 86.100
 =====

- Tingkat Biaya Variabel dari biaya pemeliharaan gedung per unit penjualan (Mtr), yaitu :

= $\frac{\text{Selisih Biaya Pemeliharaan Gedung}}{\text{Selisih Unit Penjualan}}$
 $= \frac{Rp\ 86.100}{17.425,8} = Rp\ 4,94$ per Unit penjualan
 =====

- Total biaya pemeliharaan gedung th.1989 = Rp 2.695.600
 Biaya Variabel = 369.188,4 NO x Rp 4,94 = Rp 1.823.790,7

 Biaya Tetap = Rp 871.809,3
 =====

3.1.2. Biaya Pemakaian Telepon

- Titik Tertinggi yaitu bulan M e i = Rp 355.925
 Titik Terendah yaitu bulan Oktober = Rp 245.450

 Selisih = Rp 110.475
 =====

- Tingkat Biaya Variabel dari biaya pemakaian telepon per unit penjualan (Mtr), yaitu :

$$= \frac{\text{Selisih Biaya Pemakaian Telepon}}{\text{Selisih Unit Penjualan}} = \frac{\text{Rp } 110.475}{17.425,8 \text{ ND}} = \text{Rp } 6,34 \text{ per Unit Penjualan}$$

- Total Biaya Pemakaian Telepon th.1989 = Rp 3.587.860
 Biaya Variabel = 369.188,40 ND x Rp6,34 = Rp 2.340.654,45
 Biaya T e t a p = Rp 1.247.205,55

3.1.3. Biaya Pemakaian Listrik

- Titik Tertinggi yaitu bulan Desember = Rp 188.825
 Titik Terendah yaitu bulan Maret = Rp 131.675
 Selisih = Rp 57.150

- Tingkat Biaya Variabel dari biaya pemakaian listrik per unit penjualan (Mtr), yaitu :

$$= \frac{\text{Selisih Biaya Pemakaian Listrik}}{\text{Selisih Unit Penjualan}} = \frac{\text{Rp } 57.150}{17.425,8 \text{ ND}} = \text{Rp } 3,28 \text{ per Unit penjualan}$$

- Total biaya pemakaian listrik th.1989 = Rp 1.953.625
 Biaya Variabel = 369.188,4 x Rp 3,28 = Rp 1.210.937,95
 Biaya T e t a p = Rp 742.687,05

Setelah adanya pemisahan biaya-biaya semi-variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, maka pada halaman berikutnya yaitu pada tabel 5, tampaklah rekening biaya-biaya yang baru untuk tahun 1989.

- Total Biaya Pemakaian Air thn. 1989 = Rp 104.775
 Biaya Variabel = $369.180,4 \times Rp 0,166 = Rp 61.285,30$
 Biaya Tetap Rp 43.489,70
 =====

- Tingkat Biaya Variabel dari biaya pemakaian air per unit penjualan (MTR), yaitu :

| | |
|-------------------------------|--|
| Salisih Biaya Pemakaian Air | |
| Salisih Unit Penjualan | |
| <hr/> | |
| Rp 2.900 | |
| - Rp 0,166 per Unit Penjualan | |
| <hr/> | |
| 17.425,8 ND | |

- Tingkat Biaya Variabel dari biaya pemakaian air per unit penjualan (MTR), yaitu :

| | | |
|--------------------------------------|---|-----------|
| Titik Tertinggi yaitu bulan Juli | = | Rp 10.350 |
| Titik Terendah yaitu bulan September | = | Rp 7.450 |
| Salisih | = | Rp 2.900 |
| | | ===== |

3.1.4. Biaya Pemakaian Air

Tabel 5

REKENING BIAYA-BIAYA

(Dalam Rupiah)

| Unsur-Unsur Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|----------------------------------|---------------|----------------|
| G a j i | 57.660.000 | |
| T e l e p o n | 1.247.205,55 | 2.340.654,45 |
| L i s t r i k | 742.687,05 | 1.210.937,95 |
| A i r | 43.489,70 | 61.285,30 |
| Biaya Promosi | | 7.881.500 |
| Biaya Angkutan | | 6.922.450 |
| Komisi Penjualan | | 14.787.500 |
| Tunjangan Kesejahteraan Karyawan | | 31.800.000 |
| Administrasi Kantor | 5.641.600 | |
| Peneliharaan Gedung | 871.809,30 | 1.823.790,70 |
| Penyusutan Gedung | 1.225.000 | |
| Penyusutan Kendaraan | 1.187.500 | |
| Penyusutan Peralatan Kantor | 237.600 | |
| A s u r a n s i | 2.675.500 | |
| Pembelian Bahan Seregam. | | 905.765.850 |
| T o t a l | 71.532.391,60 | 972.584.088,40 |

3.2. Alokasi Biaya Untuk Setiap Merk Bahan Seragam

- Total Unit Penjualan, yaitu :

$$\text{Nakata Drill} = 57.908 \times 1 = 57.908 \text{ ND}$$

$$\text{Japan Drill} = 205.796 \times 1,4 = 288.114,4 \text{ ND}$$

$$\text{Pama Drill} = 38.610 \times 0,6 = 23.166 \text{ ND}$$

$$\text{T o t a l} \quad \underline{\underline{369.188,4 \text{ ND}}} \quad \text{(Nakata Drill)}$$

- Merk Nakata Drill :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per Meter} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Total Unit Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 71.532.391,60}{369.188,40 \text{ ND}} \\ &= \text{Rp } 193,7558 \\ &\quad \text{=====} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per Mtr} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Unit Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 972.594.068,40}{369.188,40 \text{ ND}} \\ &= \text{Rp } 2.634,4112 \\ &\quad \text{=====} \end{aligned}$$

- Merk Japan Drill :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per Meter} &= \text{Rp } 193,7558 \times 1,4 \\ &= \text{Rp } 271,2581 \\ &\quad \text{=====} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per Meter} &= \text{Rp } 2.634,4112 \times 1,4 \\ &= \text{Rp } 3.688,1757 \\ &= \text{=====} \end{aligned}$$

- Merk Pama Drill :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per Meter} &= \text{Rp } 193,7558 \times 0,6 \\ &= \text{Rp } 116,2535 \\ &= \text{=====} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per Meter} &= \text{Rp } 2.634,4112 \times 0,6 \\ &= \text{Rp } 1.580,6467 \\ &= \text{=====} \end{aligned}$$

Tabel 6
Alokasi Biaya Tetap
(Dalam Rupiah)

| Merk Bahan | Unit Penjualan | Biaya Tetap per Meter | T o t a l |
|--------------|----------------|-----------------------|---------------|
| Japan Drill | 205.796 | 271,2581 | 55.823.831,95 |
| Nakata Drill | 57.908 | 193,7558 | 11.220.010,90 |
| Pama Drill | 38.610 | 116,2535 | 4.488.547,60 |
| J u m l a h | | | 71.532.390,45 |

Tabel 7
Alokasi Biaya Variabel

| Merk Bahan | Unit Penjualan | Biaya Varia bel per Mtr | T o t a l |
|--------------|----------------|----------------------------|----------------|
| Japan Drill | 205.796 | 3.688,1757 | 759.011.806,40 |
| Nakata Drill | 57.908 | 2.634,4112 | 152.553.483,80 |
| Pama Drill | 38.610 | 1.580,6467 | 61.028.769,10 |
| J u m l a h | | | 972.594.059,30 |

3.3. Penetapan Titik Break-Even

Rumus :

$$BEP(\text{Rupiah}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel/Unit}}{\text{Harga Jual/Unit}}}$$

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

- Mark Japan Drill

Harga Jual Rp 4.250 / Mtr

$$BEP(\text{Rupiah}) = \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{1 - \frac{3.688,1757}{4.250}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{1 - 0,8678} = \text{Rp } 422.268.017,80$$

$$BEP(\text{Unit}) = \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{\text{Rp } 4.250 - 3.688,1757}$$

$$= \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{\text{Rp } 561,8243} = 99.361 \text{ Mtr}$$

Jadi titik keseimbangan (Break-Even Point) untuk merk Japan Drill terletak pada koordinat :

(99.361 Mtr ; Rp 422.268.017,80)
 =====

- Merk Nakata Drill

Harga Jual Rp 3.000 / Mtr

$$\begin{array}{r}
 \text{Rp } 11.220.010,90 \\
 \text{BEP (Rupiah)} = \frac{\quad}{1 - \frac{2.634,4112}{\text{Rp } 3.000}} \\
 \text{Rp } 11.220.010,90 \\
 = \frac{\quad}{1 - 0,8781} = \text{Rp } 92.042.747,30 \\
 \text{=====} \\
 \text{Rp } 11.220.010,90 \\
 \text{BEP (Unit)} = \frac{\quad}{\text{Rp } 3.000 - 2.634,4112} \\
 \text{Rp } 11.220.010,90 \\
 = \frac{\quad}{\text{Rp } 365,5888} = 30,690 \text{ Mtr} \\
 \text{=====}
 \end{array}$$

Jadi titik Break-even untuk merk Nakata Drill terletak Pada : (30,690 Mtr ; Rp 92.042.747,30)
 =====

- Merk Pama Drill

Harga Jual Rp 1.850 / Mtr

$$\begin{array}{r}
 \text{Rp } 4.488.547,60 \\
 \text{BEP (Rupiah)} = \frac{\quad}{1 - \frac{1,580,5467}{\text{Rp } 1.850}} \\
 \text{Rp } 4.488.547,60 \\
 = \frac{\quad}{1 - 0,8546} \\
 \text{Rp } 4.488.547,60 \\
 = \frac{\quad}{0,1456} = \text{Rp } 30.827.936,80 \\
 \text{=====}
 \end{array}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 4.488.547,60}{\text{Rp } 1.850 - 1.580,6467} \\
 &= \frac{\text{Rp } 4.488.547,60}{269,3533} = \frac{16.664 \text{ Mtr}}{\text{=====}}
 \end{aligned}$$

Jadi titik Break-even untuk merk Pama Drill ter
letak pada koordinat : (16.664 Mtr ; Rp 30.827.936,80).
=====

3.4. Perhitungan Margin Of Safety

RUMUS :

$$\text{MDS} = \frac{\text{Rencana Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Rencana Penjualan}} \times 100\%$$

- Merk Japan Drill

$$\begin{aligned}
 \text{MDS} &= \frac{\text{Rp } 874.633.000 - \text{Rp } 422.268.017,80}{\text{Rp } 874.633.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 452.364.982,20}{\text{Rp } 874.633.000} \times 100\% = \frac{51,7 \%}{\text{=====}}
 \end{aligned}$$

- Merk Nakata Drill

$$\begin{aligned}
 \text{MDS} &= \frac{\text{Rp } 173.724.000 - \text{Rp } 92.042.747,30}{\text{Rp } 173.724.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 81.681.252,70}{\text{Rp } 173.724.000} \times 100\% = \frac{47 \%}{\text{=====}}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Ratio} &= \text{C M R} \quad \times \quad \text{M O S} \\
 &= 12,2 \% \quad \times \quad 47 \% \\
 &= \underline{\underline{5,73 \%}}
 \end{aligned}$$

- Merk Pama Drill

| | | | |
|---------------------|-------|-------------------|--------------|
| Hasil Penjualan | | Rp 71.428.500 | (100%) |
| - Biaya Variabel | | (Rp 61.028.768,1) | (85,44%) |
| Contribution Margin | | Rp 10.399.730,90 | (14,56%) |
| - Biaya T e t a p | | (Rp 4.488.547,60) | |
| L a b a (Profit) | | Rp 5.911.183,30 | <u>=====</u> |

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Ratio} &= \text{C M R} \quad \times \quad \text{M O S} \\
 &= 14,56 \% \quad \times \quad 56,8 \% \\
 &= \underline{\underline{8,27 \%}}
 \end{aligned}$$

3.6. Pengaruh Perubahan Biaya Tetap Dan Harga Jual Terhadap Laba Perusahaan

3.6.1. Pengaruh Perubahan Biaya Tetap

- Merk Japan Drill

Analisa atas kenaikan Biaya Tetap menjadi Rp 100 Juta
Biaya Tetap

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{C M R}} \\
 &= \frac{\text{Rp 100.000.000}}{\text{0,132}} \\
 &= \underline{\underline{\text{Rp 757.575.757,60}}}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 757.575.757,60}{\text{Rp } 4.250} = \underline{\underline{178.253 \text{ Mtr}}}$$

$$\begin{aligned} \text{M O S} &= \frac{\text{Rp } 874.633.000 - \text{Rp } 757.575.757,6}{\text{Rp } 874.633.000} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 117.057.242,4}{\text{Rp } 874.633.000} \times 100\% = \underline{\underline{13,4 \%}} \end{aligned}$$

| | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| Hasil Penjualan | Rp 874.633.000 |
| - Biaya Tetap | Rp 100.000.000 |
| - Biaya Variabel | Rp 759.011.806,4 |
| | (Rp 859.011.806,4) |
| T o t a l B i a y a | |
| | L a b a = Rp 15.621.193,6 |
| | ===== |

Dengan adanya kenaikan Biaya Tetap, maka perusahaan harus dapat menaikkan penjualan menjadi yaitu: Rp 757.575.757,6 sebelum perusahaan memperoleh keuntungan, dan akibat lainnya adalah laba perusahaan turun dari Rp 59.797.361,65 menjadi Rp 15.621.193,60.

Apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan tertentu atau minimal sama dengan sebelum adanya kenaikan biaya tetap yaitu Rp 59.797.361,65, maka tingkat penjualan harus mencapai :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\text{Contribution Margin Ratio (C M R)}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 100.000.000 + \text{Rp } 59.797.361,65}{0,132} \\ &= \text{Rp } 1.210.586.073 \\ &\quad \text{*****} \end{aligned}$$

Bukti :

| | | |
|------------------|-------------------------|------------------------|
| Penjualan | | Rp 1.210.586.073 |
| - Biaya Tetap | | Rp 100.000.000 |
| - Biaya Variabel | = 86,8% x 1.210.586.073 | = 1.050.788.711 |
| | | <hr/> |
| | L a b a | = Rp 59.797.361 |
| | | ***** |

- Mark Nakata Drill

Analisa atas Penurunan Biaya Tetap menjadi Rp 8.000.000

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 8.000.000}{0,122} = \text{Rp } 65.573.770,50$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 65.573.770,50}{\text{Rp } 3.000} = 21.858 \text{ Mtr}$$

=====

$$\text{M O S} = \frac{\text{Rp } 173.724.000 - \text{Rp } 65.573.770,5}{\text{Rp } 173.724.000} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 108.150.229,5}{\text{Rp } 173.724.000} \times 100\% = 62,25 \%$$

=====

| | | |
|------------------|----------------|--------------------------|
| Hasil Penjualan | | Rp 173.724.000 |
| - Biaya Tetap | | (Rp 8.000.000) |
| - Biaya Variabel | | (Rp 152.553.483,8) |
| | | <hr/> |
| | L a b a | = Rp 13.170.516,2 |
| | | ===== |

Dengan adanya penurunan Biaya Tetap, maka penjualan Break-even turun dari Rp 92.042.747,30 hingga menjadi Rp 82.417.582,40 ; dan laba naik dari Rp 9.950.505,30 menjadi Rp 13.170.516,20.

- Merk Pama Drill

Analisa atas kenaikan Biaya Tetap menjadi Rp 12 Juta.

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 12.000.000}{0,1456} = \text{Rp } 82.417.582,40$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 82.417.582,40}{\text{Rp } 1.850} = 44.550 \text{ Mtr}$$

$$\text{M D S} = \frac{\text{Rp } 71.428.500 - \text{Rp } 82.417.582,4}{\text{Rp } 71.428.500} \times 100\%$$

$$= \frac{- \text{Rp } 10.989.082,4}{\text{Rp } 71.428.500} \times 100\% = - 15,4 \%$$

| | |
|-----------------------|-------------------|
| Hasil Penjualan | Rp 71.428.500 |
| - Biaya Tetap | Rp 12.000.000 |
| - Biaya Variabel | Rp 61.028.769,1 |
| | + |
| Total Biaya | (Rp 73.028.769,1) |

$$\text{R u g i} = (\text{Rp } 1.600.269,1)$$

Dengan adanya kenaikan biaya tetap yang cukup besar, maka perusahaan harus dapat menaikkan penjualan menjadi Rp 82.417.582,40 sebelum perusahaan memperoleh ke

untungan, dan laba perusahaan akan turun dengan drastis sehingga perusahaan menderita kerugian usaha yaitu sebesar (Rp 1.600.269,10).

3.6.2. Pengaruh Perubahan Harga Jual

- Merk Japan Drill

Analisa atas penurunan Harga Jual menjadi Rp 4.000/Mtr.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{1 - \frac{3.688,1757}{4.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 55.823.831,95}{0,0779} = \underline{\underline{\text{Rp } 716.608.882,50}} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 716.608.882,50}{\text{Rp } 4.000} = \underline{\underline{179.152 \text{ Mtr}}}$$

$$\text{M O S} = \frac{205.796(4.000) - \text{Rp } 716.608.882,50}{205.796 (4.000)} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 823.184.000 - \text{Rp } 716.608.882,50}{\text{Rp } 823.184.000} \times 100\% \\ &= \underline{\underline{12,95 \%}} \end{aligned}$$

| | | |
|------------------|---------|---------------------|
| Hasil Penjualan | | Rp 823.184.000 |
| - Biaya Tetap | | (Rp 55.823.831,95) |
| - Biaya Variabel | | (Rp 759.011.806,40) |
| | | <hr/> |
| | L a b a | Rp 8.348.361,65 |
| | | <hr/> |

Akibat adanya penurunan Harga Jual yaitu menjadi Rp 4.000 per Meter, maka tingkat penjualan Break even akan Naik baik dalam rupiah maupun unit penjualannya sedangkan Laba perusahaan mengalami penurunan yaitu menjadi Rp 8.348.361,65.

- Merk Nakata Drill

Analisa atas kenaikan Harga Jual menjadi Rp 3.250/Mtr.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 11.220.010,90}{1 - \frac{2.634,4112}{3,250}} \\ &= \frac{\text{Rp } 11.220.010,90}{1 - 0,8106} = \text{Rp } 59.239.761,90 \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 59.239.761,90}{\text{Rp } 3.250} = 18.227 \text{ Mtr}$$

$$\text{M O S} = \frac{57.908 (3.250) - \text{Rp } 59.239.761,8}{57.908 (3.250)} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 188.201.000 - \text{Rp } 59.239.761,8}{\text{Rp } 188.201.000} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 128.961.238,2}{\text{Rp } 188.201.000} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 128.961.238,2}{\text{Rp } 188.201.000}$$

$$= 68,5 \%$$

$$\begin{aligned}
 \text{M O S} &= \frac{\text{Rp } 63.706.500 - \text{Rp } 106.616.332,5}{\text{Rp } 63.706.500} \times 100\% \\
 &= \frac{- \text{Rp } 42.909.832,5}{\text{Rp } 63.706.500} \times 100\% = - 67,35 \% \\
 &\hspace{15em} \text{=====}
 \end{aligned}$$

Hasil Penjualan : (38.610 x 1.650) = Rp 63.706.500

- Biaya Tetap Rp 4.488.547,6

- Biaya Variabel Rp 61.028.769,10

+
 Total Biaya (Rp 65.517.316,7)

R u g i = - Rp 1.810.816,7

Akibat adanya penurunan Harga Jual yaitu menjadi Rp 1.650 per Meter, maka tingkat penjualan Break-even akan naik baik dalam rupiah maupun unit penjualan, sedangkan laba perusahaan akan turun dengan drastis, sehingga perusahaan akan mengalami kerugian yaitu sebesar - Rp 1.810.816,7 .

4. Pembahasan Hasil Perhitungan Analisa Break-Even Point

4.1. Merk Japan Drill

Dari hasil perhitungan sebelum adanya perubahan dari Biaya Tetap dan Harga Jual menunjukkan bahwa hasil penjualan dari bahan seragam merk ini memberikan hasil yang cukup memuaskan bagi perusahaan. Hal ini dapat

dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan data-data sebagai berikut :

- Tingkat penjualan Break-even yaitu Rp.422.268.017 dengan jumlah unit penjualan sebesar 99.357 Mtr, sedangkan hasil penjualannya untuk tahun 1989, yaitu Rp 874.633.000 dengan jumlah unit penjualan sebesar 205.796 Mtr. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penjualan perusahaan telah melewati tingkat penjualan break-even, yang berarti perusahaan telah memperoleh laba yang diharapkan.
- Margin Of Safety (M O S) dari penjualan perusahaan menunjukkan angka 51,7 %, hal ini berarti bahwa tingkat penjualan untuk perusahaan tidak boleh turun melebihi 51,7 % dari penjualan yang direncanakan. Hal ini menunjukkan perusahaan dalam keadaan yang aman, karena penjualannya berada 51,7% diatas tingkat penjualan break-even.
- Contribution Margin menunjukkan hasil yaitu sebesar Rp 115.621.193,6 sedangkan jumlah biaya tetap yaitu Rp 55.823.831,95. Hal ini berarti perusahaan telah mencapai laba sebesar Rp 59.797.361,65 , karena besarnya Contribution Margin menunjukkan besarnya sumbangan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan laba. Jadi apabila jumlah Contribution Margin lebih besar dari jumlah biaya tetap , ini berarti selisihnya menunjukkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan pada saat itu.

- Profit Ratio (Rasio Laba) menunjukkan angka 6,82% yang berarti bahwa besarnya laba yang dicapai perusahaan yaitu 6,82 % dari total penjualan tahun 1989.

Setelah adanya perubahan pada Biaya Tetap dan Harga Jual, maka hasil perhitungan analisa break-even menunjukkan data-data sebagai berikut :

a. Akibat kenaikan biaya tetap menjadi Rp 100.000.000 :

- Tingkat penjualan break-even naik, yaitu menjadi Rp 757.575.757,6 dengan jumlah unit penjualan sebesar 178.253 Meter. Hal ini berarti perusahaan harus dapat menaikkan penjualannya yaitu menjadi Rp 757.575.757,6 sebelum perusahaan memperoleh keuntungan, sedangkan untuk tahun 1989 hasil penjualan perusahaan mencapai Rp 874.633.000 yang berarti dengan adanya kenaikan biaya tetap ini, perusahaan masih dapat memperoleh keuntungan.
- Margin Of Safety turun menjadi 13,4 %, hal ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun lagi melebihi 13,4 % dari penjualan yang direncanakan. Jika dilihat dari angka margin of safety yang masih positif, maka ini berarti perusahaan masih memperoleh keuntungan.
- Laba perusahaan turun dari Rp 59.797.361,65 menjadi Rp 15.621.193,6. Apabila perusahaan ingin memperoleh laba tertentu atau minimal sama dengan sebelum adanya kenaikan pada biaya tetap, maka pe-

rusahaan harus dapat menaikkan penjualannya menjadi Rp 1.210.586.073, untuk mendapatkan laba sebesar Rp 59.797.361,65.

b. Akibat Penurunan Harga Jual Menjadi Rp 4.000 / Mtr.

- Tingkat penjualan break-even naik, yaitu menjadi Rp 716.608.882,5 dengan jumlah unit penjualan menjadi 179.152 Mtr, sedangkan jumlah hasil penjualan perusahaan pada saat itu yaitu Rp 874.633.000, ini berarti perusahaan masih memperoleh laba.
- Margin Of Safety turun menjadi 12,95 %, hal ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun lagi melebihi 12,95 % dari penjualan yang direncanakan.
- Laba perusahaan turun dari Rp 59.797.361,65 menjadi Rp 8.348.361,65.

4.2. Merk Nakata Drill

Dari hasil perhitungan sebelum adanya perubahan dari Biaya Tetap dan Harga Jual menunjukkan suatu hasil yang cukup memuaskan pula, yaitu dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan data-data sebagai berikut :

- Tingkat penjualan break-even yaitu Rp 92.042.747,3 dengan jumlah unit penjualan sebesar 30.681 Meter sedangkan hasil penjualan yang dicapai yaitu sebesar Rp 173.724.000 dengan jumlah unit penjualan

sebesar 57.908 Mtr. Ternyata hasil penjualan yang dicapai perusahaan lebih besar dari hasil penjualan break-even, ini berarti perusahaan telah memperoleh laba yang diharapkan.

- Margin of safety dari penjualan perusahaan menunjukkan angka 47 %, yang berarti bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun melebihi 47 % dari penjualan yang direncanakan. Hal inipun menunjukkan perusahaan dalam keadaan yang aman, karena hasil penjualannya berada 47 % diatas tingkat penjualan break-even.
- Contribution Margin yang dicapai yaitu sebesar: Rp 21.170.516,2 sedangkan besarnya biaya tetap yaitu Rp 11.220.010,90. Hal ini berarti perusahaan masih dapat memperoleh laba usahanya yaitu sebesar (Rp21.170.516,2 - Rp 11.220.010,9) atau sebesar Rp 9.950.505,3.
- Profit Ratio menunjukkan angka 5,73 % yang berarti bahwa besarnya laba yang dicapai perusahaan yaitu 5,73 % dari total penjualannya.

Setelah adanya perubahan pada Biaya Tetap dan Harga Jual, maka hasil perhitungan dari analisa break-even point menunjukkan data-data sebagai berikut :

a. Akibat Penurunan Biaya Tetap Menjadi Rp 8.000.000 :

- Tingkat penjualan break-even turun, yaitu menjadi Rp 65.573.770,5 dengan jumlah unit penjualan sebesar 21.858 Meter, sedangkan hasil penjualan yang

dicapai perusahaan masih tetap seperti semula, maka dengan adanya penurunan biaya tetap ini perusahaan akan memperoleh laba yang lebih besar dari laba sebelumnya.

- Margin of safety naik menjadi 62,25 % yang berarti perusahaan dalam keadaan yang lebih aman, karena hasil penjualannya menjadi 62,25 % diatas dari tingkat penjualan break-even.
- Laba perusahaan mengalami kenaikan yaitu dari Rp 9.950.505,3 menjadi Rp 13.170.516,2.

b. Akibat Kenaikkan Harga Jual menjadi Rp 3.250 / Mtr :

- Tingkat penjualan break-even turun, yaitu menjadi Rp 59.239.761,9 dengan jumlah unit penjualan menjadi 18.227 Meter, sedangkan hasil penjualan yang dicapai perusahaan tidak mengalami perubahan, maka ini berarti dengan adanya kenaikan dari harga jual ini, perusahaan akan memperoleh laba yang lebih besar dari laba sebelumnya.
- Margin of safety naik menjadi 68,5 % yang berarti bahwa perusahaan berada dalam keadaan yang lebih aman lagi, karena hasil penjualannya menjadi yaitu 68,5 % diatas tingkat penjualan yang dalam keadaan Break-even.
- Laba yang diperoleh perusahaan setelah adanya kenaikan harga jual ini mengalami kenaikan yaitu dari Rp 9.950.505,3 menjadi Rp 24.427.505,3.

4.3. Merk Pama Drill

Dari hasil perhitungan sebelum adanya perubahan dari Biaya Tetap dan Harga Jual ini ternyata mencapai hasil yang memuaskan pula, yaitu dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan data-data sebagai berikut yaitu :

- Tingkat penjualan break-even yang dicapai, yaitu Rp 30.827.936,8 dengan jumlah unit penjualan sebesar 16.664 Meter, sedangkan hasil penjualan yang dicapai perusahaan yaitu Rp 71.428.500 dengan jumlah unit penjualan sebesar 38.610 Meter. Ternyata hasil penjualan yang dicapai perusahaan lebih besar dari tingkat penjualan break-even, ini berarti bahwa perusahaan telah memperoleh laba yang diharapkan.
- Margin of safety dari penjualan perusahaan menunjukkan angka 56,8 %, yang berarti bahwa tingkatan penjualan perusahaan tidak boleh turun melebihi : 56,8 % dari penjualan yang direncanakan. Dan ini pun dapat berarti bahwa pada saat itu perusahaan berada dalam keadaan yang aman, karena hasil penjualannya berada 56,8 % diatas tingkat penjualan break-even.
- Contribution Margin yang dicapai yaitu sebesar Rp 10.399.730,9 sedangkan besarnya biaya tetap yaitu Rp 4.488.547,60. Hal ini berarti perusahaan dapat menghasilkan laba sebesar Rp 5.911.183,30.

- Profit Ratio menunjukkan angka 8,27 % yang berarti bahwa besarnya laba yang dapat dicapai perusahaan yaitu 8,27 % dari total penjualannya.

Setelah adanya perubahan pada Biaya Tetap dan Harga Jual, maka hasil perhitungan dari analisa break-even point menunjukkan data-data sebagai berikut :

a. Akibat Kenaikkan Biaya Tetap menjadi Rp12.000.000 :

- Tingkat penjualan Break-even naik menjadi sebesar Rp 82.417.582,4 dengan jumlah unit penjualan sebesar 44.550 Mtr, sedangkan hasil penjualan dari perusahaan masih tetap seperti semula, akibatnya perusahaan akan mengalami kerugian.
- Margin of safety turun dengan drastis yaitu menjadi - 15,4 %. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan rugi, karena hasil penjualannya berada 15,4 % dibawah tingkat penjualan break even.
- Dengan adanya kenaikan biaya tetap ini, maka perusahaan akan menderita kerugian dengan jumlah sebesar - Rp 1.600.269,10.

b. Akibat Penurunan Harga Jual Menjadi Rp 1.650 / Mtr :

- Tingkat penjualan Break-even naik, yaitu menjadi Rp 106.616.332,5 dengan jumlah unit penjualan sebesar 64.616 Meter, sedangkan hasil penjualan dari perusahaan masih tetap seperti semula, akibat-

nya perusahaan akan mengalami kerugian.

- Margin of safety turun dengan drastis, yaitu menjadi - 67,35 %. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan rugi yang cukup besar, karena hasil penjualannya berada 67,35 % dibawah tingkat penjualan break-even.
- Dengan adanya penurunan harga jual menjadi Rp1.650 per Meter, maka perusahaan akan mengalami kerugian sebesar (Rp 1.810.816,7).

5. Manfaat Analisa Break-Even Point Bagi Manajemen Untuk Pengambilan Keputusan

Analisa Break-even point bukan hanya memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba saja, tetapi dapat juga membantu dalam memberi informasi maupun pedoman kepada manajemen untuk pengambilan keputusan dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapinya.

Masalah-masalah yang dihadapi dalam penelitian ini menitik-beratkan pada pengaruh perubahan biaya tetap dan harga jual terhadap laba perusahaan. Perubahan dalam biaya tetap dapat diakibatkan dari keputusan manajemen untuk menambah atau mengurangi investasinya dalam aktiva tetap, sedangkan perubahan harga jual tergantung dari keadaan pasar pada saat itu.

Dengan adanya hasil perhitungan dan pembahasan mengeni Analisa Break-even point ini, maka jelaslah bah

wa analisa Break-even point besar manfaatnya bagi man-
 jemen dalam pengambilan keputusan untuk menambah atau
 mengurangi investasi dalam aktiva tetap, menetapkan har-
 ga jual yang pantas untuk saat itu, dan perencanaan laba
 untuk masa yang akan datang.

Melihat dari besarnya manfaat analisa Break-
 even point ini bagi manajemen dalam pengambilan keputus-
 annya, maka sangatlah penting bagi manajemen untuk se-
 lah melakukan analisa ini secara konsisten dan seteliti
 mungkin.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. OBOR JAYA dalam masalah " Manfaat dari Analisa Break-Even Point Bagi Manajemen Untuk Pengambilan Keputusan ", maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemisahan biaya-biaya yang ada pada perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel merupakan dasar utama dalam melakukan analisa Break-even point. Hal ini telah dilakukan perusahaan dengan cukup baik, dimana biaya-biaya yang ada mula-mula dikelompokkan ke dalam tiga kelompok biaya, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Selanjutnya dilakukan pemisahan terhadap biaya semivariabel, sehingga pada akhirnya hanya ada dua kelompok biaya pada perusahaan yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
2. Metoda yang digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yaitu metoda Titik-titik Tinggi dan Rendah (High and Low Prints method). Metoda ini cukup memadai untuk digunakan dalam pemisahan biaya semivariabel, karena sederhana dan mudah penggunaannya. Akan tetapi, metoda ini masih mempunyai kekurangannya yaitu hanya menggu-

nakan dua titik data saja dalam menentukan sifat biaya, dan didasarkan atas asumsi bahwa titik-titik data lainnya terletak diatas garis lurus diantara titik-titik tinggi dan rendah.

3. Analisa Break-even point yang dilakukan pada perusahaan tersebut dapat dianggap telah memadai, karena sudah terlebih dahulu diadakan pengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
4. Hasil perhitungan dari analisa Break-even point menunjukkan bahwa :

- Merk Japan Drill

Sebelum adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa hasil yang dicapai oleh merk Japan Drill cukup memuaskan bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perbandingan antara tingkat penjualan break-even yaitu sebesar Rp 422.258.017 dengan hasil penjualan yang dicapai perusahaan yaitu sebesar Rp 874.633.000, dan dapat pula dilihat dari tingkat Margin of safety perusahaan yang menunjukkan angka 51,7 %. Akan tetapi bila dilihat dari rasio laba yang menunjukkan angka 6,82 %, maka tampaknya bahwa laba yang dicapai oleh merk ini masih belum memuaskan bagi perusahaan.

Akibat adanya kenaikan biaya tetap menjadi sebesar Rp 100.000.000, maka tingkat penjualan break-even naik menjadi Rp 757.575.757,6 ; Margin of safety turun

menjadi 13,4 %, dan laba perusahaan turun menjadi Rp 15.621.193,6. Hal ini berarti bahwa hasil yang dicapai perusahaan akibat adanya kenaikan biaya tetap ini yaitu menjadi kurang memuaskan.

Akibat adanya penurunan harga jual menjadi Rp 4.000/Mtr, maka tingkat penjualan break-even akan naik yaitu menjadi Rp 716.608.882,5 ; Margin of safety akan turun menjadi 12,95 % ; dan laba perusahaan akan turun menjadi Rp 8.348.361,65. Hal inipun berarti bahwa hasil yang dicapai perusahaan akibat adanya penurunan harga jual ini menjadi kurang memuaskan pula.

- Merk Nakata Drill

Sebelum adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa hasil yang telah dicapai oleh merk ini cukup memuaskan bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perbandingan antara tingkat penjualan break-even yaitu sebesar Rp 92.042.747,3 dengan hasil penjualan yang dicapai perusahaan yaitu sebesar Rp 173.724.000 , dan dapat pula dilihat dari tingkat margin of safety perusahaan yang menunjukkan angka 47 %. Akan tetapi bila dilihat dari rasio laba yang menunjukkan angka 5,73 %, maka tampaknya bahwa laba yang dicapai oleh perusahaan dari merk ini masih belum memuaskan.

Akibat adanya penurunan biaya tetap menjadi sebesar Rp 8.000.000, maka tingkat penjualan break-even akan

turun menjadi Rp 65.573.770,5 ; Margin of safety naik menjadi 62,25 % ; dan laba perusahaan akan naik menjadi Rp 13.170.516,2. Hal ini menunjukkan bahwa hasil yang dicapai oleh merk ini setelah adanya penurunan pada biaya tetap menjadi lebih memuaskan.

Akibat kenaikan harga jual menjadi Rp 3.250 per Meter, maka tingkat penjualan break-even akan turun menjadi Rp 59.239.761,9 ; Margin of safety akan naik menjadi 68,5 % ; dan laba yang diperoleh perusahaan akan naik menjadi Rp 24.427.505,3. Hal inipun menunjukkan bahwa hasil yang dicapai setelah adanya kenaikan pada harga jual ternyata menjadi lebih memuaskan lagi.

- Merk Pama Drill

Sebelum adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, maka dapat disimpulkan pula bahwa hasil yang telah dicapai oleh merk inipun cukup memuaskan bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perbandingan antara tingkat penjualan break-even yaitu Rp 30.827.936,8 dengan hasil penjualan yang dicapai perusahaan untuk merk ini yaitu Rp 71.428.500 , dan dapat pula dilihat dari angka margin of safety yang menunjukkan angka sebesar 56,8 %. Akan tetapi bila dilihat dari rasio laba yang menunjukkan angka sebesar 8,27 %, maka tampaknya bahwa laba yang dicapai merk inipun masih belum memuaskan perusahaan.

Akibat kenaikan biaya tetap menjadi Rp 12.000.000 maka tingkat penjualan break-even akan naik menjadi Rp 82.417.582,4 ; Margin of safety akan mengalami penurunan menjadi - 15,4 % ; dan perusahaan juga akan menderita kerugian sebesar -Rp 1.600.269,1. Hal ini menunjukkan bahwa hasil yang dicapai oleh merk ini setelah adanya kenaikan pada biaya tetap akan menjadi tidak memuaskan bagi perusahaan.

Akibat penurunan harga jual menjadi Rp 1.550,- per Meter, maka tingkat penjualan break-even akan naik menjadi sebesar Rp 106.616.332,5 ; Margin of safety akan turun dengan drastis menjadi - 57,35 % ; dan akibatnya perusahaan akan menderita kerugian dari merk ini sebesar - Rp 1.810.816,7. Hal inipun menunjukkan bahwa hasil yang dicapai oleh merk tersebut setelah adanya penurunan pada harga jual akan menjadi sangat tidak memuaskan bagi perusahaan.

2. Saran-Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan yang telah diuraikan di muka, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran kepada PT. Obor Jaya, yang diharapkan dapat meringankan perusahaan dalam menghadapi segala permasalahannya yang ada. Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan, yaitu sebagai berikut :

- Menaikkan harga jual sedapat mungkin yang masih dapat terjangkau oleh masyarakat dan harga jual tersebut harus pula dapat bersaing dengan harga - jual sahaan tersebut.

- Menekan biaya-biaya sedapat mungkin, baik untuk biaya tetap maupun biaya variabel, asalkan langkah ini tidak mempengaruhi kelancaran aktivitas dari perusahaan tersebut.

Langkah antara lain yaitu :

- Meningkatkan rasio laba tersebut diperlukan langkah - langkah ini belum memuaskan bagi perusahaan, maka untuk D111 = 5,73 % ; dan merk Pama D111 = 6,27 %. Hasil yaitu untuk merk Japan D111 = 6,62 % ; merk Nakata bahan beragam menunjukkan angka yang relatif kecil , maka dapat dilihat bahwa rasio laba untuk setiap merk lum adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, 2. Dari hasil perhitungan analisis break-even point tersebut

dari perhitungan dengan menggunakan dua titik data, dibandingkan dengan hasil perhitungan yang diperoleh agar didapat hasil perhitungan yang lebih akurat jika statis atau metoda least squares. Hal ini bertujuan fat dari biaya, yaitu seperti metoda Scattergraph Stā lam menggunakan titik-titik data untuk menentukan si-baiknya menggunakan metoda lain yang lebih banyak variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, semi-terutama dalam pemisahan biaya se- 1. Mengadakan pengelompokan biaya-biaya perusahaan se-

dari merk bahan seragam lainnya yang sejenis dan memiliki kualitas yang sama.

3. Untuk selanjutnya, jika perusahaan ingin melakukan perencanaan laba maupun dalam penetapan harga jual maka sebaiknya didasarkan atas analisa Break-even point , karena analisa ini dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai tingkat penjualan dimana perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian pula, dengan adanya titik keseimbangan inilah maka memudahkan bagi manajemen dalam merencanakan besarnya laba yang diharapkan dapat tercapai di masa yang akan datang dan memudahkan pula dalam penetapan harga jual yang paling menguntungkan bagi perusahaan.
4. Dilihat dari rasio laba untuk masing-masing merk bahan seragam setelah dilakukan analisa break-even, maka dapat dilihat bahwa rasio laba yang terbesar yaitu ada pada merk Pama Drill = 8,27 %, akan tetapi tingkat penjualannya merupakan yang terkecil dibandingkan dengan merk lainnya. Untuk itulah disarankan kepada perusahaan agar untuk selanjutnya lebih memperhatikan usaha untuk meningkatkan volume penjualan dari merk Pama Drill, agar laba perusahaan dapat lebih ditingkatkan lagi dari yang diperoleh sebelumnya.

Salah satu fungsi manajemen adalah Perencanaan (Planning), dan perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sedangkan tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Untuk itulah maka diperlukan suatu analisa yang dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai seberapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan agar dapat memperoleh suatu tingkat keuntungan yang diharapkan, yaitu dengan menggunakan analisa "Break-Even Point".

Analisa Break-even point merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Oleh karena analisa ini mempelajari hubungan antara biaya - Keuntungan - Volume penjualan, maka sering pula disebut "Cost - Profit - Volume Analysis". Perusahaan di katakan berada dalam keadaan break-even, apabila dalam kegiatan operasinya perusahaan tersebut tidak memperoleh laba dan pula tidak menderita rugi.

Analisa Break-even point dimulai dengan penggunaan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut :

- a. Biaya-biaya dapat digolongkan sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
- b. Total biaya tetap tidak berubah-ubah, sedangkan total dari biaya variabel selalu berubah-ubah.
- c. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
- d. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, maka digunakan sales mix yang tetap konstan.

Setelah adanya asumsi-asumsi dasar tersebut, barulah dilakukan analisa break-even point dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya-biaya yang ada pada perusahaan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.
2. Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Pengalokasian dari biaya tetap dan biaya variabel untuk masing-masing merk bahan seragam.
4. Perhitungan break-even point untuk masing-masing merk bahan seragam tersebut.

Dari hasil perhitungan analisa break-even sebelum adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa hasil yang diperoleh

dari ketiga merk bahan seragam tersebut, yaitu cukup memuaskan bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perbandingan antara tingkat penjualan break-even dibandingkan dengan tingkat penjualan yang dicapai perusahaan, dan dapat pula dilihat pada tingkat Margin of safety dari ketiga merk tersebut. Akan tetapi bila dilihat dari rasio laba yang dihasilkan dari ketiga merk bahan tersebut, maka tampaklah bahwa laba yang dihasilkan relatif kecil, yaitu tidak sampai 10 % dari tingkat penjualan yang dicapainya.

Dari hasil perhitungan analisa break-even setelah adanya perubahan pada biaya tetap dan harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Apabila Biaya tetap Naik atau Harga jual Turun, maka tingkat penjualan break-even Naik; tingkat Margin of safety Turun; dan laba akan turun sehingga mungkin perusahaan akan menderita kerugian.
2. Apabila Biaya tetap Turun atau Harga jual Naik, maka tingkat penjualan break-even Turun ; tingkat Margin of safety Naik; dan laba akan Naik.

Jadi maksud dan tujuan daripada penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana manfaat dari analisa break-even point bagi manajemen untuk pengambilan keputusan. Keputusan yang akan diambil oleh manajemen dapat meliputi keputusan untuk menambah atau mengurangi investasi dalam aktiva tetap (Biaya tetap), menetapkan Harga

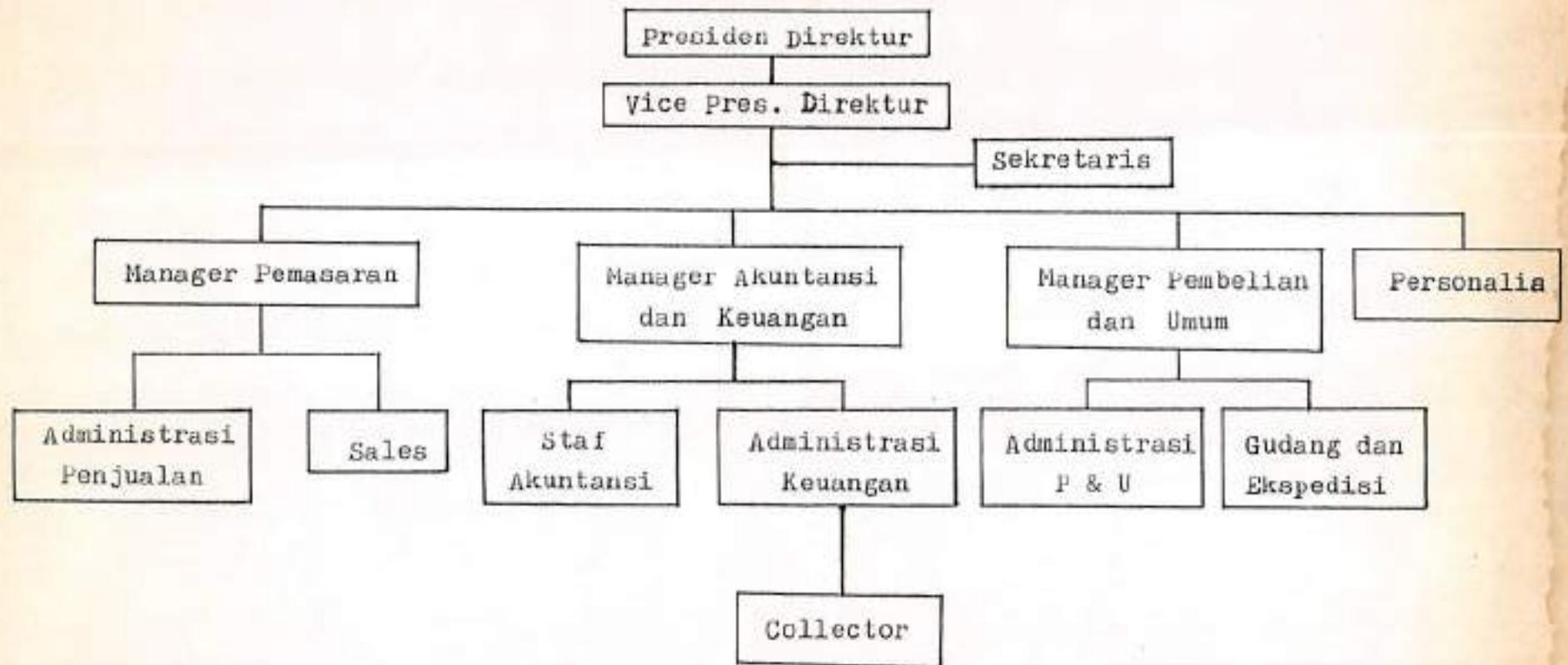
Jual yang paling menguntungkan, dan perencanaan laba untuk masa yang akan datang.

Demikianlah dengan dilakukannya Analisis Break-even point ini diharapkan Manajemen dapat mengambil manfaatnya, guna menentukan langkah-langkah perbaikan untuk periode yang akan datang.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

1. Matz Adolph & Usry Milton F., Cost Accounting Planning and Control, Seventh edition, South Western Publishing Co. Cincinnati, Ohio, 1980.
2. Horngren Charles T., Pengantar Akuntansi Manajemen, Edisi Keenam, Jilid Satu, Penerjemah Gunawan Hutauruk, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1986.
3. Shillinglaw Gordon, Cost Accounting Analysis and Control, Third edition, Printed by Richard D, Irwin. Inc. Homewood Illinois, 1972.
4. Munawir S., Analisa Laporan Keuangan, Edisi Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 1983.
5. Mulyadi, Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya, Edisi Ketiga, Penerbit SPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1981.
6. Riyanto Bambang, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan Kesepuluh, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1986.
7. Matz Adolph & Usry Milton F., Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengawasan, Edisi Ketujuh, Jilid Kedua, Penerjemah Gunawan Hutauruk, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1983.
8. Hadibroto, H. Sukadam, Sudardjat, Akuntansi Intermedia-te, Penerbit P.T. Ichtiar Baru - Van Hoeve, Jakarta, 1985.
9. Hartanto D., Akuntansi Untuk Usahawan (Management Accounting), Cetakan Kesatu, Edisi Keempat, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1979.
10. Ikatan Akuntan Indonesia, Prinsip Akuntansi Indonesia, Jakarta, 1984.

STRUKTUR ORGANISASI PT. OBOR JAYA



Lampiran 2

Kontrak No. : Jakarta,
Kepada Yth,

Dengan ini kami, sebagai PENJUAL telah menjual barang-barang seperti tersebut dibawah ini kepada Tuan, sebagai PEMBELI, sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui bersama yang antara lain sebagai berikut :

| | |
|-------------------|---|
| Jenis Barang | : |
| J u m l a h | : |
| Harga Satuan | : |
| Syarat Pembayaran | : |
| Waktu Penyerahan | : |
| Tempat Penyerahan | : |
| Syarat Lain-lain | : |

Nota Kontrak ini harap ditanda tangani dan dikembalikan kepada kami.

Perubahan-perubahan pada Nota Kontrak ini dapat diajukan dalam waktu satu minggu setelah tanggal Nota Kontrak dibuat, dan Nota kontrak ini bersifat mengikat.

Keterlambatan penyerahan barang yang diakibatkan oleh hal-hal diluar kemampuan penjual (Force Majeure), misalnya : Pemogokan, kebakaran, gangguan listrik, kerusakan alat produksi, dan sebagainya, tidak dianggap sebagai pelanggaran.

Diterima dan Disetujui oleh : Hormat kami,

Pembeli

Sales Department

Lampiran 4

P.T. OBOR JAYA
 Jl. Pasar Pagi No.46
 Telp.674722 (2 Line)
Jakarta - Kota

Kepada Yth,

Jenis Barang :
 Jumlah Bal :
 Pieces :
 Kg. Netto :
 Mtr/Yds :

PACKING LIST

No. :

| Bal No. | Warna | U r a i a n | Mtr/Yds | Ket. |
|---------|-------|-------------|---------|------|
| | | | | |

Bandung,
 Bagian Gudang,

