



**PERANAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
KEBIJAKAN MANAJEMEN DALAM MENETAPKAN
PERENCANAAN LABA (Study kasus: PT Datransko)**

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

**Siti Maytria
022102005**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

Maret 2007

**PERANAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
KEBIJAKAN MANAJEMEN DALAM MENETAPKAN
PERENCANAAN LABA (Study kasus: PT Datransko)**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi,

(Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM., SE., Ak.)

Ketua Jurusan,

(Ketut Sunarta, MM., Drs., Ak.)

**PERANAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
KEBIJAKAN MANAJEMEN DALAM MENETAPKAN
PERENCANAAN LABA (Study kasus: PT Datransko)**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari : Sabtu Tanggal : 17 / Maret / 2007

Siti Maytria
022102005

Menyetujui,

Dosen penilai,



(Fazariah Mahruzar, MM., Dra., Ak.)

Pembimbing,



(Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM., SE., Ak.)

Co. Pembimbing,



(Ellyn Octavianty, MM., SE.)

Bogor, Maret 2007



Orang sukses mencari jalan, orang gagal mencari alasan. Setiap menghadapi kesulitan, orang yang gagal hanya dapat menyalahkan lingkungan dan mencari alasan untuk menutupi kekurangannya, karena tidak berani menghadapinya. Sebaliknya, orang yang berhasil, memandang masalah sebagai "tantangan terhadap diri sendiri". Ia terus mencari jalan keluar dan tidak pernah menghabiskan waktu atau tenaga untuk menyalahkan siapa pun dan situasi apa pun. - Andrew Ho -

"Tidak peduli itu tentang apa, bila sudah mulai mengerjakannya dan belum berhasil, jangan menyerah!!" - William Shakespeare -

"Sebab sungguh, bersama kesukaran ada keringanan. Sungguh, bersama kesukaran ada keringanan. Karena itu, selesai tugasmu, teruslah berusaha. Kepada Tuhanmu tujukan permohonan."
- Q.S. 94 Surat Alam Nasyroha Ayat 5-8 (dikutip dari buku ESQ).

ABSTRAK

SITI MAYTRIA. NPM 022102005. Peranan Analisis *Break Even Point* terhadap Kebijakan Manajemen dalam Menetapkan Perencanaan Laba pada PT Datransko. Di bawah bimbingan EDDY MULYADI SOEPARDI dan ELLYN OCTAVIANTY.

PT Datransko merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa angkutan Bahan Bakar Minyak (BBM). Pihak manajemen pada PT Datransko sering kali dihadapkan pada pengambilan keputusan untuk merencanakan laba perusahaan. Analisis *break even point* (BEP) merupakan teknik perencanaan laba dalam satu periode akuntansi tertentu yang mempelajari hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penjualan.

Permasalahan yang terjadi adalah laba perusahaan setiap tahunnya mengalami penurunan yang disebabkan biaya operasional perusahaan yang cukup tinggi, sehingga pihak manajemen perusahaan dituntut harus mampu membuat perencanaan yang baik, mengambil keputusan, dan mengadakan pengawasan yang efektif.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan manajemen perusahaan dalam menetapkan target penjualan pada PT Datransko, perencanaan laba pada PT Datransko, dan peranan analisis *break even point* terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba pada PT Datransko.

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan metode analisis deskriptif eksploratif dan kuantitatif. Rumus yang digunakan meliputi metode langsung, metode persamaan, metode grafis, dan *margin of safety*.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mengetahui bahwa: (1) penetapan target penjualan pada PT Datransko tidak efektif; (2) perencanaan laba pada PT Datransko kurang baik; (3) analisis *break even point* memiliki peranan yang penting terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba pada PT Datransko.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan makalah skripsi ini dengan judul "Peranan Analisis *Break Even Point* Terhadap Kebijakan Manajemen Dalam Menetapkan Perencanaan Laba (Study Kasus: PT Datransko).

Makalah ini disusun guna memenuhi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

Dalam menyelesaikan penyusunan makalah ini penulis memperoleh banyak bantuan, bimbingan, dan dorongan serta semangat dari berbagai pihak, untuk itu penulis dengan segenap hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu dan Bapak tercinta, (Mbak Eko sekeluarga, Mas Bowo sekeluarga, dan adikku Didik) yang telah memberikan bantuan moril dan materiil, serta do'a dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah ini.
2. Bapak Dr. Eddy Mulyadi Socpardji, MM., SE., Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor dan sekaligus menjadi Dosen Pembimbing.
3. Bapak Kctut Sunarta, MM., SE., Ak., selaku Kctua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
4. Ibu Ellyn Octavianty, MM., SE., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor dan sekaligus menjadi Co. Pembimbing yang telah membantu dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

5. Bapak Herdiyana, SE yang telah memberikan petunjuk, pengarahannya, dan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
6. Ibu Fazariah Mahruzar MM., Dra., Ak., selaku dosen pengajar.
7. Bapak Achmad Rubianto Syafci, selaku Pimpinan yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan riset di PT Datransko.
8. Bapak Lihin Solihin yang sudah sangat banyak membantu penulis dalam memberikan data dan informasi dari PT Datransko.
9. Ibu dan Bapak Silam, Bude/Mamah Sri, Mbak Niken serta seluruh keluarga besarnya yang telah memberikan dorongan semangatnya pula sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah ini.
10. Dini M, Nunung, Uli, Dini N, Dian, Mas Didi, Mas Agus, dan semua teman-teman kelas Sore dan Pagi Akuntansi Angkatan 2002 serta semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan makalah skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa makalah ini mungkin jauh dari sempurna, baik dalam penulisan maupun dalam penyajian, maka dengan segala kerendahan hati penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun.

Akhir kata, semoga makalah ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan rekan-rekan mahasiswa pada umumnya.

Bogor, Maret 2007

penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| JUDUL | i |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | ii |
| ABSTRAK | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1. Latar Belakang Penelitian..... | 1 |
| 1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah..... | 3 |
| 1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian | 3 |
| 1.4. Kegunaan Penelitian..... | 4 |
| 1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian | 5 |
| 1.5.1. Kerangka Pemikiran | 5 |
| 1.5.2. Paradigma Penelitian..... | 9 |
| 1.6. Hipotesis Penelitian..... | 10 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1. Manajemen Akuntansi | 11 |
| 2.1.1. Pengertian Manajemen Akuntansi..... | 11 |
| 2.1.2. Fungsi Manajemen Akuntansi..... | 12 |
| 2.1.3. Tujuan Manajemen Akuntansi | 14 |
| 2.2. Biaya | 15 |
| 2.2.1. Pengertian Biaya..... | 15 |
| 2.2.2. Penggolongan Biaya | 17 |
| 2.2.2.1. Biaya Tetap..... | 17 |
| 2.2.2.2. Biaya Variabel | 20 |
| 2.2.2.3. Biaya Semivariabel..... | 23 |
| 2.2.3. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel | 25 |
| 2.3. Analisis <i>Break Even Point</i> | 27 |
| 2.3.1. Pengertian <i>Break Even Point</i> | 28 |
| 2.3.2. Pengertian Analisis <i>Break Even Point</i> | 29 |
| 2.3.3. Asumsi dalam Analisis <i>Break Even Point</i> | 30 |
| 2.3.4. Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> | 31 |
| 2.3.5. Kelemahan Analisis <i>Break Even Point</i> | 32 |
| 2.4. Metode Perhitungan Analisis <i>Break Even Point</i> | 32 |
| 2.5. Batas Keselamatan dan Tingkat Leverage Operasi | 34 |
| 2.5.1. Batas Keselamatan | 35 |
| 2.5.2. Tingkat Leverage Operasi | 36 |
| 2.6. Perencanaan Laba..... | 37 |
| 2.6.1. Pengertian Laba | 38 |
| 2.6.2. Pengertian Perencanaan Laba | 39 |
| 2.6.3. Manfaat Perencanaan Laba..... | 39 |

| | |
|--|----|
| 2.6.4. Keterbatasan dalam Perencanaan Laba..... | 41 |
| 2.7. Peranan Analisis <i>Break Even Point</i> terhadap Kebijakan Manajemen dalam Menentukan Perencanaan Laba | 44 |
| BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN | |
| 3.1. Objek Penelitian | 46 |
| 3.2. Metode Penelitian | 46 |
| 3.2.1. Desain Penelitian | 46 |
| 3.2.2. Operasionalisasi Variabel | 48 |
| 3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data | 49 |
| 3.2.4. Metode Analisis..... | 51 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1. Gambaran Umum Perusahaan | 53 |
| 4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan | 53 |
| 4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang | 54 |
| 4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan Usaha | 58 |
| 4.2. Pembahasan | 64 |
| 4.2.1. Pencapaian Target Penjualan pada PT Datransko..... | 64 |
| 4.2.1.1. Pendapatan | 65 |
| 4.2.1.2. Volume Penjualan | 65 |
| 4.2.1.3. Biaya | 66 |
| 4.2.2. Perencanaan Laba yang ingin dicapai pada PT Datransko | 80 |
| 4.2.3. Peranan Analisis <i>Break Even Point</i> terhadap kebijakan Manajemen dalam menetapkan Perencanaan Laba pada PT Datransko | 83 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN | |
| 5.1. Simpulan..... | 85 |
| 5.2. Saran | 86 |

JADWAL PENELITIAN
DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1. Perincian Total Biaya Bensin | 21 |
| Tabel 2. Operasional Variabel | 49 |
| Tabel 3. Daftar Armada Mobil Tangki | 54 |
| Tabel 4. Daftar Rayon SPBU | 58 |
| Tabel 5. Daftar Pengemudi dan Kenek | 63 |
| Tabel 6. Data Laporan Pendapatan pada PT Datransko | 65 |
| Tabel 7. Data Laporan Bulanan Pengiriman Mobil Tangki | 66 |
| Tabel 8. Pengalokasian Biaya Semivariabel dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2005 | 69 |
| Tabel 9. Perincian Biaya Operasional Tetap Tahun 2005 | 71 |
| Tabel 10. Pemisahan Biaya Tetap untuk masing-masing tangki Tahun 2005 | 72 |
| Tabel 11. Perincian Biaya Operasional Variabel Tahun 2005 | 72 |
| Tabel 12. Pemisahan Biaya Variabel untuk masing-masing tangki Tahun 2005 | 73 |
| Tabel 13. Perincian Pendapatan | 73 |
| Tabel 14. Pemisahan Biaya Variabel dalam Unit | 74 |
| Tabel 15. Titik Impas berdasarkan persentase komposisi pengiriman BBM | 75 |
| Tabel 16. Titik Impas dalam unit pengiriman BBM | 76 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1. Paradigma Penelitian..... | 10 |
| Gambar 2. Grafik Titik Impas/ <i>Break Even Point</i> | 34 |
| Gambar 3. Grafik Titik Impas/ <i>Break Even Point</i> | 51 |
| Gambar 4. Struktur Organisasi PT Datransko..... | 57 |
| Gambar 5. PT Datransko. Grafik <i>Break Even Point</i> untuk ukuran 32 KL Tahun 2005 | 77 |
| Gambar 6. PT Datransko. Grafik <i>Break Even Point</i> untuk ukuran 24 KL Tahun 2005 | 78 |
| Gambar 7. PT Datransko. Grafik <i>Break Even Point</i> untuk ukuran 16 KL Tahun 2005 | 79 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Struktur Organisasi**
- Lampiran 2. Surat Riset dari Perusahaan**
- Lampiran 3. Daftar Armada Mobil Tangki**
- Lampiran 4. Daftar Rayon SPBU**
- Lampiran 5. Daftar Pengemudi dan Kenek**
- Lampiran 6. Data Laporan Bulanan Pengiriman Mobil Tangki tahun 2005**
- Lampiran 7. Data Laporan Pendapatan tahun 2005**
- Lampiran 8. Perincian Biaya Operasional tahun 2005**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan dalam kenyataannya didirikan dengan tujuan untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya perencanaan. Perencanaan yang matang meliputi penetapan target penjualan, melakukan efisiensi biaya operasional, dan penetapan target keuntungan atau laba perusahaan.

Laba perusahaan merupakan selisih antara penjualan dan biaya dalam periode akuntansi tertentu. Oleh karena itu, perencanaan laba dalam suatu periode akan berhubungan dengan perencanaan atas penjualan dan biaya pada periode yang bersangkutan.

Untuk kepentingan tersebut, pihak manajemen perusahaan harus mampu membuat perencanaan yang baik, mengambil keputusan, dan mengadakan pengawasan yang efektif. Kemampuan yang dituntut dari manajemen perusahaan tersebut sesuai dengan fungsinya dalam perusahaan, yakni mengelola sumber modal agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai secara optimal. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan suatu perhitungan/suatu alat analisis. Salah satu analisa yang dapat diterapkan adalah analisis *break even point*.

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan teknik perencanaan laba dalam jangka panjang atau dalam satu periode akuntansi tertentu yang mempelajari hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penjualan.

Dengan menggunakan analisis *break even point*, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba.

Begitu pula PT Datransko yang bergerak dalam bidang jasa angkutan Bahan Bakar Minyak (BBM) yang beralamat di Komplek Perumahan Tanjung Barat Indah Jl. Teratai XII Blok K. No. 6, Pasar Minggu – Jakarta 12530 beranggapan bahwa analisa *break even point* sangat penting untuk perencanaan laba perusahaan, karena manajemen pada PT Datransko sering kali dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut biaya, volume, dan laba.

Terdapat permasalahan pada perusahaan, yaitu laba perusahaan setiap tahunnya mengalami penurunan yang disebabkan biaya operasional perusahaan yang cukup tinggi, sehingga pihak manajemen perusahaan dituntut untuk menentukan perencanaan laba.

Permasalahan tersebut dapat dilihat dari Laporan Laba Rugi Perusahaan 3 tahun ke belakang. Untuk tahun 2003 perusahaan mencapai laba sebesar Rp 384.196.885, kemudian tahun 2004 mengalami penurunan sebesar 19,36 % yaitu Rp 309.823.623, dan untuk tahun 2005 perusahaan mengalami penurunan kembali sebesar 22,37 % yaitu Rp 240.532.763.

Analisis *break even point* dapat dijadikan sebagai perencanaan laba usaha perusahaan, yang bertolak pada tingkat kapasitas berapa perusahaan tidak menderita rugi dan untung atau dengan kata lain impas. PT Datransko adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, maka dalam menentukan volume penjualannya, kita dapat melihat dari volume

pengiriman BBM yang dilakukan oleh PT Datransko ke SPBU di sekitar wilayah JABODETABEK.

Untuk mengetahui secara mendalam tentang teknik maupun analisis yang digunakan dalam menentukan target penjualan jasa perusahaan untuk merencanakan laba dan untuk mengetahui titik penjualan pada saat perusahaan tidak mendapat untung atau rugi, maka atas dasar itulah penulis tertarik untuk memilih judul “Peranan Analisis *Break Even Point* terhadap Kebijakan Manajemen dalam Menetapkan Perencanaan Laba (Study Kasus: PT Datransko)”.

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

Sesuai dengan judul yang dipilih dan mengingat pada pokok permasalahan yang dibahas sangat peka bagi perusahaan, maka penulis mengidentifikasi permasalahan tersebut hanya terbatas pada:

1. Bagaimana penetapan target penjualan pada PT Datransko?
2. Bagaimana perencanaan laba pada PT Datransko?
3. Bagaimana peranan analisis *break even point* terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba pada PT Datransko?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian yang penulis lakukan adalah untuk memperoleh data dan informasi yang relevan yang kemudian akan digunakan dalam pembuatan skripsi serta dapat memberikan gambaran bagi kebijakan manajemen pada masa yang akan datang.

Adapun tujuan dari penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui peranan manajemen perusahaan dalam menetapkan target penjualan pada PT Datransko.
2. Untuk mengetahui perencanaan laba pada PT Datransko.
3. Untuk mengetahui peranan analisis break even point terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba pada PT Datransko.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan mungkin jauh dari kesempurnaan, tetapi penulis mengharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat dan kegunaan, diantaranya:

1. Kegunaan Teoritis

a. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap dapat mengembangkan wawasan serta mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama dibangku kuliah, khususnya bidang Akuntansi Manajemen sehingga tidak secara teoritis saja mendalaminya tetapi juga bersifat aplikatif terhadap kondisi keadaan sebenarnya di lapangan.

b. Bagi Pembaca

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu untuk memperkaya khasanah-khasanah bacaan ilmiah.

2. Kegunaan Praktis

Diharapkan hasil dari penelitian ini mampu menjadi sumbang atau saran yang positif bagi perusahaan, khususnya pengambilan kebijakan

manajemen dalam hal menentukan perencanaan laba jika dilihat berdasarkan analisis *break event point*.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Pemikiran

1.5.1. Kerangka pemikiran

Seiring dengan berkembangnya ilmu dan teknologi informasi, maka kegiatan usaha perusahaan semakin meningkat. Hal tersebut dikarenakan adanya persaingan yang semakin kompetitif, dan terdapat tuntutan terhadap manajemen agar pengelolaan perusahaan dilaksanakan secara lebih profesional, sehingga diperlukan adanya suatu sistem pertanggungjawaban yang baik dan informasi yang relevan serta dapat diandalkan guna pengambilan keputusan yang tepat, perencanaan yang matang maupun pengendalian kegiatan perusahaan.

Suatu informasi yang akurat dan relevan tentang prestasi historis suatu perusahaan di masa lampau dan dapat dipakai sebagai dasar untuk penetapan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang adalah laporan keuangan.

Tujuan dari setiap perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan. Keuntungan/laba (*profit*) adalah selisih di antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang/jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya dalam menghasilkan barang/jasa tersebut (Rollin C. Niswonger, *et al.*, 1999. 5).

Manajer dapat dikatakan berhasil apabila dapat meningkatkan laba pada setiap periode operasional. Laba akan terlihat pada laporan

laba-rugi apabila jumlah semua pendapatan yang diterima oleh perusahaan lebih besar daripada jumlah semua biaya yang dikeluarkan. Perolehan laba dipengaruhi oleh 3 faktor, diantaranya: harga jual, biaya, dan volume penjualan.

Charles T. Horngren, *et al.* menyatakan bahwa dalam melakukan analisis biaya-volume-laba didasarkan pada beberapa asumsi, yaitu:

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual.
2. Biaya tetap dapat dipilah ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.
3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total adalah linier (artinya digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam suatu rentang (dan periode waktu) yang relevan.
4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (di dalam suatu rentang dan periode waktu yang relevan) diketahui dan konstan.
5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat unit terjual total berubah.
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan serta dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu uang. (Horngren, *et al.*, 2005, 72-73)

Sedangkan untuk menentukan tujuan laba manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut ini:

1. Laba/rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dalam menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.

3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
6. Pengembalian atas modal yang digunakan. (William K. Carter, et al., 2005, 4-5)

Dalam proses perencanaan laba, manajemen memerlukan informasi impas untuk mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan. Usulan kegiatan dihitung dampaknya terhadap pendapatan dan biaya. Pendapatan diferensial dan biaya diferensial ini berpengaruh terhadap impas. Suatu usulan kegiatan yang mengakibatkan turunnya impas akan lebih menarik manajemen jika dibandingkan dengan yang mengakibatkan kenaikan impas, karena semakin rendah impas berarti semakin besar kemungkinan perusahaan memperoleh kesempatan untuk mendapatkan laba (Mulyadi, 2001, 228).

Edward J. Blocher, *et al.* (2000, 311 - 312) menyatakan bahwa "Langkah pertama dalam banyak perencanaan bisnis adalah menentukan titik impas, yaitu titik di mana pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol".

Analisis *break even point* secara umum dapat digunakan sebagai alat bantu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba.

Dalam penerapan analisis *break even point* diperlukan penggolongan biaya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

Namun pada prakteknya untuk dapat memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah merupakan pekerjaan yang mudah karena ada beberapa biaya yang memiliki sifat ganda, yaitu biaya yang mempunyai sifat variabel dan sifat tetap atau merupakan biaya semi variabel atau semi tetap (*Mix Cost*).

Untuk dapat memisahkan biaya semi variabel atau biaya semi tetap (*mix cost*), maka dibutuhkan metode-metode pemisahan biaya tersebut yaitu dengan menggunakan metode : (1) Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High Low Point Method*), (2) Metode Biaya bersiap (*Stand by Cost*), (3) Metode Statistik (*Scatter Graph and Simple Regression*), (4) Metode Regresi Sederhana (*Simpli Regression*). (Kamaruddin Ahmad, 2005, 99)

Untuk harga jual yang berbeda dan biaya variabel yang juga berbeda maka akan menghasilkan unit marjin kontribusi dan rasio marjin kontribusi yang berbeda pula. Akibatnya, hubungan impas dan kontribusi bervariasi dengan proporsi relatif dari produk-produk yang dijual, ini disebut bauran penjualan (*sales mix*).

Dalam analisis impas dan marjin kontribusi, kita perlu menentukan bauran penjualan dan kemudian menghitung bobot unit marjin kontribusi rata-rata. Kita juga perlu mengasumsikan bahwa bauran penjualan tidak berubah dalam periode tertentu. Salah satu asumsi terpenting yang mendasari analisis impas dalam perusahaan dengan banyak produk ialah bahwa bauran penjualan tidak akan berubah selama periode perencanaan. Namun bila bauran penjualan

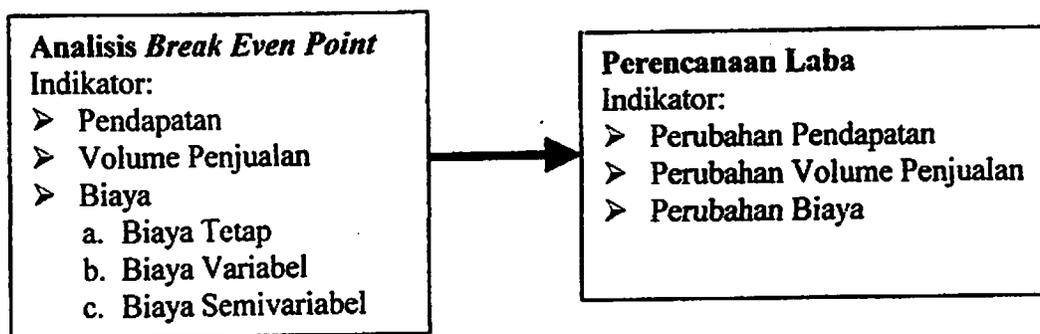
berubah, maka titik impas juga akan berubah. (Jae K. Shim dan Joel G. Siegel, 2000, 36-37)

Kuswadi (2005, 127-128) menyatakan bahwa untuk memudahkan dalam menghitung analisis *break even point*, kita dapat melakukan asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Biaya-biaya dapat diidentifikasi sebagai biaya variabel/biaya tetap.
2. Biaya tetap tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi/ kegiatan berubah. Hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel bervariasi.
3. Biaya variabel per unit tetap sama. Biaya variabel akan berubah secara proporsional dalam jumlah keseluruhan, tetapi biaya per unitnya akan tetap sama.
4. Harga jual per unit tetap sama, berapapun produk yang terjual. Dalam praktik di pasar, sering terjadi pemberian diskon untuk pembelian dalam volume besar.
5. Perusahaan hanya menjual/memproduksi satu jenis produk. Jika menjual lebih dari satu produk, harus dianggap sebagai satu jenis produk dengan kombinasi yang selalu tetap, atau dengan kata lain bauran penjualannya konstan.
6. Pada saat mengestimasi besarnya *break even point*, barang yang diproduksi dianggap terjual semua dalam periode yang bersangkutan. Jadi, tidak ada sisa produk/persediaan akhir periode. (Kuswadi, 2005, 127-128)

1.5.2. Paradigma Penelitian

Untuk mempermudah alur pembahasan dan membantu dalam memahami makalah skripsi ini, maka penulis melakukan penyusunan paradigma penelitian sebagai berikut:



Gambar 1.
Paradigma penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara mengenai sesuatu hal yang akan dibuktikan, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap identifikasi masalah penelitian. Berdasarkan uraian pada kerangka pemikiran, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. PT Datransko dalam menetapkan target penjualannya tidak efektif.
2. PT Datransko dalam merencanakan labanya kurang baik.
3. Analisis *Break Even Point* memiliki peranan yang penting terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Akuntansi

Peranan akuntansi manajemen sangat penting dalam menyediakan informasi bagi para manajer, terutama untuk pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Informasi akuntansi manajemen dapat membantu manajer mengidentifikasi suatu masalah, menyelesaikan masalah, dan mengevaluasi kinerja. Selain itu, kebutuhan akan informasi tidak terbatas hanya pada organisasi manufaktur. Informasi akuntansi manajemen digunakan disemua organisasi : Manufaktur (pabrikasi), dagang, dan jasa.

2.1.1. Pengertian Manajemen Akuntansi

Kegiatan manajemen terus berkembang sejalan dengan berkembangnya persaingan antar perusahaan yang terjadi pada saat ini, agar perusahaan tidak tertinggal dalam persaingan maka diperlukan koordinasi yang baik disegala kegiatan manajemen.

Kamaruddin Ahmad (2005, 2) menyatakan bahwa:

Akuntansi manajemen adalah penerapan teknik-teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan yang diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan-tujuan ekonomi yang rasional dan dalam membuat keputusan-keputusan rasional dengan suatu pandangan kearah pencapaian tujuan tersebut.

Sedangkan Mulyadi (2001, 2) menyatakan bahwa Akuntansi manajemen dapat dipandang dari dua sudut yaitu akuntansi

manajemen sebagai salah satu tipe akuntansi dan akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe informasi.

- Sebagai salah satu tipe akuntansi, akuntansi manajemen merupakan suatu sistem pengolahan informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi kepentingan pemakai intern.
- Sebagai salah satu tipe informasi, akuntansi manajemen merupakan tipe-tipe informasi kuantitatif yang menggunakan uang sebagai satuan ukur, yang digunakan untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan pengelolaan perusahaan.

Selanjutnya Teguh Pudjo Muljono (1999, 46) menyatakan bahwa:

Akuntansi Manajemen adalah suatu sistem informasi akuntansi berdasarkan mana pihak manajemen membuat keputusan-keputusan untuk memimpin dan mengendalikan perusahaannya.

Berdasarkan pengertian-pengertian para ahli tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah akuntansi yang bertujuan utama menghasilkan informasi untuk kepentingan manajemen.

2.1.2. Fungsi Manajemen Akuntansi

Sistem Manajemen Akuntansi menghasilkan informasi untuk pengguna internal, seperti manajer, eksekutif, dan pekerja. Peran akuntan manajemen dalam suatu organisasi merupakan salah satu peran pendukung. Mereka bertanggung jawab untuk

mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, menganalisis, menyiapkan, menginterpretasikan, dan mengkomunikasikan informasi yang digunakan manajemen untuk mencapai tujuan dasar organisasi. Akuntan manajemen perlu sensitif terhadap kebutuhan informasi para manajer.

Teguh Pudjo Muljono (1999, 50-51) menyatakan bahwa fungsi manajemen akuntansi adalah sebagai berikut :

- 1) Menyediakan sumber data dan informasi keuangan yang relevan untuk kepentingan manajemen didalam melaksanakan fungsinya dibidang perencanaan dalam arti yang luas.
- 2) Menyediakan alat analisa baik bersifat kualitatif dan kuantitatif yang berupa formula-formula untuk alat pengambilan keputusan manajemen.
- 3) Menyediakan berbagai bentuk teknik dan sarana yang diperlukan untuk mengukur *performance* (prestasi) yang telah dicapai oleh masing-masing unit kerja didalam perusahaan atau prestasi perusahaan secara keseluruhan.
- 4) Menyediakan alat-alat untuk penetapan dan pelaporan pertanggungjawaban untuk masing-masing tingkatan manajemen maupun untuk masing-masing unit kerja yang ada diperusahaan yang bersangkutan, dengan cara-cara yang relevan.

- 5) Untuk menyediakan alat-alat untuk pengawasan jalannya perusahaan baik dalam arti yang luas yang berupa pengendalian maupun dalam arti yang sempit yang berupa pemeriksaan.
- 6) Untuk mengkoordinasikan berbagai kegiatan yang ada di dalam perusahaan, agar masing-masing unit kerja dapat bekerja secara sinkron didalam mencapai tujuan perusahaan, karena tersedianya sistem informasi yang tepat guna dan tepat waktu.

2.1.3. Tujuan Manajemen Akuntansi

Supriyono (2000, 64) menyatakan bahwa akuntansi manajemen dirancang untuk tujuan :

- 1) Menyediakan informasi guna pembuatan keputusan internal suatu organisasi.
- 2) Memudahkan pihak internal dalam pembuatan keputusan:
- 3) Memotivasi tindakan-tindakan dan perilaku mereka dalam suatu arah yang diinginkan.
- 4) Meningkatkan efisiensi organisasi.

Sedangkan Horngren *at al.* (2005, 3) menyatakan bahwa:

Akuntansi manajemen mempunyai tujuan yaitu mengukur dan melaporkan informasi keuangan dan non keuangan yang membantu manajer membuat keputusan dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Manajer menggunakan informasi akuntansi manajemen untuk memilih, mengkomunikasikan, dan mengimplementasikan strategi. Mereka juga menggunakan informasi akuntansi manajemen untuk mengkoordinasi keputusan-keputusan desain produk,

produksi serta pemasaran. Akuntansi manajemen berfokus pada laporan internal.

Berdasarkan pengertian-pengertian dari para ahli tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa tujuan utama akuntansi manajemen adalah menyajikan informasi untuk pengambilan keputusan yang relevan kepada manajemen perusahaan (pihak *intern*).

2.2. Biaya

Laporan akuntansi berisi sejumlah konsep dan istilah biaya yang menggambarkan beragam informasi. Manajer yang memahami konsep serta istilah-istilah akan dapat memetik manfaat terbaik dari informasi yang disajikan, termasuk menghindari kesalahan memakai informasi. Memiliki pemahaman umum tentang pengertian konsep dan istilah biaya membantu komunikasi antara manajer dengan akuntan manajemen.

2.2.1. Pengertian Biaya

Untuk melaksanakan tanggung jawab dan pengendalian, manajer membutuhkan informasi tentang aktifitas perusahaan yang berkaitan dengan biaya-biaya. Pengetahuan mengenai biaya-biaya dapat membuat perbedaan yang signifikan dalam keberhasilan pengelolaan keuangan sebuah perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menghadapi kebutuhan biaya yang bermacam-macam, biaya tersebut harus didasari oleh data yang relevan dan didahului pertimbangan yang cermat agar dapat

mendukung manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat. Berikut ini pengertian biaya menurut beberapa ahli.

Mulyadi (1999, 8-10) menyatakan bahwa dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Ada 4 (empat) unsur pokok dalam definisi biaya tersebut diatas:

- Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- Diukur dalam satuan uang
- Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
- Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Sutrisno (2005, 11) menyatakan bahwa “Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan suatu barang dan atau jasa.”

Hansen and Mowen (2005, 25) menyatakan pula bahwa:

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang/jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa datang bagi organisasi.

Sedangkan Carter *et al.* (2004, 29) menyatakan bahwa “Biaya (*cost*) adalah nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat”.

Selanjutnya Horngren, *et al.* (2005, 34) menyatakan bahwa “biaya (*cost*) adalah suatu sumber daya yang dikorbankan

(*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu”.

Berdasarkan pengertian para ahli tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat sekarang atau di masa akan datang bagi organisasi.

2.2.2. Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan yang ada kedalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi yang lebih mempunyai arti atau lebih penting. Penggolongan biaya diperlukan untuk mengembangkan data, biaya berguna bagi manajemen dalam mengelola perusahaan secara efektif.

Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada pemahaman yang menyeluruh mengenai hubungan antara terjadinya biaya dan kegiatan bisnis. Telaah dan analisis yang cermat, yang mempengaruhi kegiatan bisnis terhadap biaya umumnya akan menghasilkan penggolongan setiap jenis pengeluaran kedalam biaya tetap, variabel, atau semivariabel.

2.2.2.1. Biaya Tetap

Biaya tetap berhubungan dengan kapasitas atau volume, karena pemahaman pemisahan biaya dan karakteristiknya diperlukan dalam perencanaan,

pengendalian biaya, dan pembuatan/ pengambilan keputusan.

Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah *fixed cost* unitnya tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi *fixed cost* per unitnya rendah.

Misalnya: kapasitas angkut sebuah mobil penumpang seharusnya pulang pergi 100 orang/penumpang, dan yang menjadi beban tetapnya, misalnya biaya penyusutan per tahun/per bulan, dan lainnya.

Contoh konstannya adalah biaya penyusutan, misalnya sebulan $30 \times 100 = 3.000$ penumpang, berarti jika ingin menambah kapasitas menjadi lebih dari 3.000 orang per bulan, biaya tetapnya akan bertambah dengan adanya penambahan mobil baru, ini yang disebut *Relevant Range*, atau jarak relevan atau kapasitas dengan *fixed cost* pada mobil pertama dengan kapasitas 3.000 penumpang. (Kamaruddin Ahmad, 2005, 85)

Biaya tetap, juga disebut biaya tidak langsung, tidak mengalami penambahan dalam jumlah totalnya sedangkan volume penjualan atau kuantitas output berubah dalam sejumlah cakupan output yang relevan. Jumlah biaya tetap tidak tergantung banyaknya produk yang dihasilkan, dan memiliki jumlah dolar yang tetap. Bila produksi meningkat volumenya, biaya tetap per unit turun karena total biaya tetap menjadi tersebar pada jumlah output yang semakin besar. Biaya total ini tidak terpengaruh dengan jumlah produk yang diproduksi dan dijual. Pada beberapa range output yang relevan, jumlah total biaya tetap ini bisa jadi lebih tinggi atau lebih rendah pada perusahaan yang sama.

Dalam manufaktur beberapa contoh biaya tetap yang khas adalah:

- Gaji administratif
- Penyusutan
- Asuransi
- Satuan jumlah yang dikeluarkan untuk program periklanan
- Pajak bangunan
- Sewa

(Keown *et al.*, 2000, 498)

Sedangkan Sutrisno (2005, 13) menyatakan bahwa “Biaya Tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap tidak terpengaruh oleh perubahan satuan kegiatan.”

Selanjutnya Lukman Syamsuddin (2004, 92) menyatakan bahwa:

Secara sederhana dapat dikatakan bahwa biaya tetap berhubungan dengan waktu (*function of time*) dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayaranannya didasarkan pada periode akuntansi tertentu dan besarnya adalah sama. Misalnya: sewa gedung, penghapusan aktiva tetap, dan lain-lainnya. Sampai dengan *range* (jumlah) output tertentu biaya ini secara total tidak berubah.

Dari definisi biaya tetap diatas dapat diambil suatu kesimpulan bahwa biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya dalam suatu periode tertentu.

2.2.2.2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau aktifitasnya. Biaya ini mempunyai pola sebagai berikut:

- Total biaya variabel berubah proporsional dengan perubahan volume/kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan semakin besar pula total biaya variable, demikian pula sebaliknya.

- Per unit biaya berubah (variabel) konstan/tetap. Misalnya biaya bahan langsung, contoh biaya pemakaian biaya bahan langsung, bensin, olie yang dihitung dan tergantung kilometer yang ditempuh.

Contoh: pemakaian per liter bensin = 25 km, harga per liter Rp 500,-

Tabel 1.
Perincian Total Biaya Bensin

| Biaya per liter Premium | Volume kegiatan | Total biaya bensin (per liter x volume) |
|-------------------------|-----------------|---|
| Rp. 500,- | 5.000 km | Rp 2.500.000,- |
| Rp. 500,- | 10.000 km | Rp 5.000.000,- |
| Rp. 500,- | 15.000 km | Rp 7.500.000,- |

(Kamaruddin Ahmad, 2005, 87 - 88)

Biaya variabel kadang-kadang disebut biaya langsung. Biaya variabel adalah tetap untuk per unit output, tapi secara total berubah bila output berubah. Total biaya variabel dihitung dengan mengambil biaya variabel per unit dan mengalikannya dengan jumlah yang diproduksi dan dijual. Model titik impas mengasumsikan bahwa antara total biaya variabel dan penjualan bersifat proporsional. Jadi, jika penjualan naik 10 %, diasumsikan bahwa biaya variabel juga naik 10 %. Total biaya variabel terlihat bergantung pada jumlah output yang dibuat dan dijual. Perhatikan bahwa bila jumlah unit yang diproduksi nol, maka biaya variabel juga nol, tetapi biaya tetap lebih besar dari nol. Akibatnya, untuk menutupi biaya tetap, harga penjualan

per unit harus lebih besar dari biaya variabel per unit. Ini menjelaskan mengapa sejumlah perusahaan tetap menjalankan pabriknya meskipun penjualan menurun sementara, maksudnya adalah untuk memperoleh hasil penjualan untuk menutupi biaya tetap.

Untuk operasi manufaktur, contoh-contoh biaya variabelnya adalah:

- Buruh langsung
- Material-material langsung
- Biaya bahan bakar (bensin, listrik, gas alam, sehubungan dengan area produksi)
- Biaya pengangkutan untuk membawa produk dari pabrik
- Pengemasan
- Komisi penjualan

(Keown *et al.*, 2000, 498 - 499)

Sedangkan Sutrisno (2005, 12) menyatakan bahwa "Biaya Variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah dan perubahannya proporsional dengan satuan kegiatan."

Selanjutnya Lukman Syamsuddin (2004, 92) menyatakan bahwa:

Biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau penjualan karena besarnya ditentukan oleh berapa besar volume

produksi atau penjualan yang dilakukan. Misalnya biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan lain-lain.

Dari definisi biaya variabel diatas dapat diambil suatu kesimpulan bahwa biaya variabel ini secara total berubah-ubah sesuai dengan tingkat volume kegiatan, tetapi per unitnya relatif tetap karena pada dasarnya beban biaya variabel yang ditanggung oleh masing-masing unit produksi yang sama.

2.2.2.3. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel. Contoh biaya tersebut adalah biaya listrik, air, gas, bensin, batu bara, perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, asuransi jira kelompok untuk karyawan, biaya pensiun, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, dan biaya hiburan.

Dua alasan adanya karakteristik semivariabel pada beberapa jenis pengeluaran:

- Pengaturan minimum mungkin diperlukan, atau kuantitas minimum dari perlengkapan atau jasa mungkin perlu dikonsumsi untuk memelihara kesiapan beroperasi. Diluar tingkat minimum biaya,

yang biasanya tetap, tambahan biaya bervariasi terhadap volume.

- Klasifikasi akuntansi, berdasarkan objek pengeluaran atau fungsi, umumnya mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel bersama-sama. Misalnya, biaya mesin uap yang digunakan untuk memanaskan ruangan, yang bergantung pada kondisi cuaca, dan biaya mesin uap yang digunakan untuk proses produksi, yang bergantung pada volume produksi, mungkin dibebankan ke perkiraan yang sama, sehingga mengakibatkan tercampurnya biaya tetap dan biaya variabel dalam perkiraan yang sama.

(Carter and Usry, 2004, 60)

Mulyadi (1999, 512) menyatakan bahwa:

Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Sutrisno (2005, 14) menyatakan pula bahwa “Biaya Semivariabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah tetapi perubahan tidak proporsional dengan satuan kegiatan.”

Sedangkan Keown *et al.* (2000, 500) menyatakan

bahwa:

Biaya semivariabel adalah struktur biaya yang tetap dalam suatu waktu tertentu kemudian meningkat tajam ketika output bertambah, sampai pertambahan tingkat tertentu tetap, dan kemudian naik lagi bersamaan dengan kenaikan output ke tingkat yang lebih tinggi lagi.

Selanjutnya Lukman Syamsuddin (2004, 92)

menyatakan bahwa:

Biaya semivariabel atau *semivariable cost* yang kadang-kadang juga disebut dengan *semifixed cost* mempunyai ciri-ciri gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel. Contoh dari biaya semivariabel misalnya saja komisi bagi para salesman yang jumlahnya tetap sampai pada volume penjualan tertentu dan bertambah besar pada volume penjualan yang lebih tinggi.

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel ini memiliki jumlah tertentu yang sifatnya tetap dalam batas-batas output yang relevan dan memiliki pula jumlah yang sebanding dengan perubahan output.

2.2.3. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel

Untuk merencanakan, menganalisis, mengendalikan, atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda, biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Biaya-biaya yang

| | <u>DMH</u> | <u>Biaya</u> |
|----------------------|------------|---------------------|
| Pada titik tertinggi | 12.000 | Rp 6.400.000 |
| Pada titik terendah | 9.000 | <u>Rp 5.200.000</u> |
| Selisih | 3.000 | Rp 1.200.000 |

Biaya variabel per unit : $\text{Rp } \frac{1.200.000}{3.000} = \text{Rp } 400$

⇒ Menghitung biaya tetap

Pada titik tertinggi:

- Anggaran biaya = Rp 6.400.000
 - Anggaran variabel = Rp 4.800.000
 Biaya tetap = Rp 1.600.000

3. Metode Statistika yaitu dengan menggunakan regresi Linier.

Analisis ini menghubungkan data biaya dengan data output dari waktu-waktu yang lalu, sehingga dapat diketahui bagaimana biaya-biaya akan berubah sehubungan dengan perubahan volume output berdasarkan persamaan yang terbentuk. Hasil taksiran yang diperoleh dapat dijadikan dasar perkiraan pada waktu yang akan datang dalam kaitannya dengan hubungan perubahan volume dengan perubahan biaya.

2.3. Analisis *Break Even Point*

Analisa *break even point* mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program budget, walaupun analisa break even dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada taksiran periode yang akan datang.

Kebanyakan aplikasi aktual dan potensial dari pendekatan titik impas terdapat pada:

1. Analisis pengeluaran modal.
2. Kebijakan penentuan harga.
3. Negosiasi kontrak tenaga kerja.
4. Struktur biaya.
5. Keputusan pendanaan. (Keown, *et al.*, 2005, 38)

2.3.1. Pengertian *Break Even Point*

Break even point merupakan analisis yang dihasilkan dari perhitungan matematis dengan menggunakan grafik sebagai alat bantu dalam penyajiannya. Berikut ini terdapat pengertian-pengertian tentang *break even point* menurut beberapa pakar ahli, antara lain sebagai berikut:

Hansen dan Mowen (2005, 74) menyatakan bahwa “Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”.

Blocher, *et al.* (2000, 311-312) menyatakan bahwa “Langkah pertama dalam banyak perencanaan bisnis adalah menentukan titik impas, yaitu titik di mana pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol”.

Sedangkan Garrison (2002, 289-290) menyatakan bahwa:

Titik impas dapat didefinisikan sama baiknya sebagai titik yang menyamakan hasil penjualan total dengan biaya total, baik variabel maupun tetap, atau sebagai titik yang menyamakan contribution margin total dengan biaya tetap total.

Selanjutnya Shim dan Joel G. Siegel (2001,31) menyatakan bahwa:

Titik impas merupakan tingkat pendapatan penjualan yang sama dengan total biaya variabel dan tetap atas volume output tertentu pada tingkat penggunaan kapasitas tertentu.

“*Break Even*” adalah sebuah kata Inggris, yang belum dapat dialihkan ke dalam bahasa Indonesia dengan tepat yang dapat diterima oleh semua pihak. Untuk tidak menimbulkan rasa janggal, jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, maka kata “*Break-Even*” itu oleh penulis untuk sementara diterima sebagaimana kata aslinya “tinimbang” diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia misalnya dengan salah satu dari kata-kata: Silang-imbang, bak-buk, kembali pokok, tak-rugi-tak laba, pas-pasan, klop, atau impas.

2.3.2. Pengertian Analisis *Break Even Point*

Analisis *break event point* untuk rencana penjualan dan rencana laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan, dan menafsirkan faktor biaya dan faktor penjualan yang sangat membantu manajemen dalam proses perencanaan kegiatan perusahaan. Berikut pengertian-pengertian tentang analisis titik impas dari beberapa ahli:

Bambang Riyanto (2001, 359) menyatakan bahwa:

Analisa *break-even* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

Sedangkan Pahala Nainggolan (2004, 125) menyatakan bahwa:

Analisis *break even* adalah suatu analisis yang dilakukan atas laporan keuangan, yaitu atas laporan

aktivitas yang menggambarkan total nilai pendapatan/penerimaan dan total pengeluaran lembaga.

Selanjutnya Mulyadi (2001, 232) menyatakan bahwa:

Analisis *break even point* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba atau dengan kata lain labanya sama dengan nol.

Dari definisi diatas maka penulis menyimpulkan bahwa analisis titik impas (*break even*) merupakan suatu cara/teknik analisis yang digunakan oleh seorang petugas/ manajer untuk mempelajari hubungan antara biaya variabel dan biaya tetap. Sehingga dapat diketahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh laba/rugi.

2.3.3. Asumsi dalam Analisis *Break Even Point*

Kuswadi (2005, 127-128) menyatakan bahwa untuk memudahkan dalam menghitung analisis *break even point*, kita dapat melakukan asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Biaya-biaya dapat diidentifikasi sebagai biaya variabel/biaya tetap.
2. Biaya tetap tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi/ kegiatan berubah. Hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel bervariasi.
3. Biaya variabel per unit tetap sama. Biaya variabel akan berubah secara proporsional dalam jumlah keseluruhan, tetapi biaya per unitnya akan tetap sama.
4. Harga jual per unit tetap sama, berapapun produk yang terjual. Dalam praktik di pasar, sering terjadi pemberian diskon untuk pembelian dalam volume besar.

5. Perusahaan hanya menjual/memproduksi satu jenis produk. Jika menjual lebih dari satu produk, harus dianggap sebagai satu jenis produk dengan kombinasi yang selalu tetap, atau dengan kata lain bauran penjualannya konstan.
6. Pada saat mengestimasi besarnya *break even point*, barang yang diproduksi dianggap terjual semua dalam periode yang bersangkutan. Jadi, tidak ada sisa produk/persediaan akhir periode.

2.3.4. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Dengan menggunakan analisis *break even point*, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Analisis ini juga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain.

Disamping kegunaan yang telah disebutkan diatas, analisis *break even point* dapat pula digunakan untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Untuk mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan. (Ellen Christina, dkk., 2001, 207)

2.3.5. Kelemahan Analisis *Break Even Point*

Keown *et al* (2005, 47) menyatakan bahwa penggunaan analisis biaya, volume, dan laba mempunyai sejumlah keterbatasan yang harus selalu diingat, diantaranya:

1. Hubungan biaya, volume, dan laba diasumsikan bersifat linier, hal ini hanya realistic dalam rentang output yang sempit.
2. Kurva pendapatan total (pendapatan penjualan) diasumsikan meningkat secara linier dengan volume output. Ini berarti setiap kuantitas dapat dijual dalam rentang output yang relevan dengan harga tunggal. Untuk lebih realistis, dalam banyak situasi perlu dilakukan perhitungan beberapa kurva penjualan serta titik impas yang terkait pada harga berbeda.
3. Diasumsikan bahwa bauran produksi dan pemasaran adalah konstan. Apabila perusahaan memutuskan untuk memproduksi satu produk lebih banyak atau lebih sedikit dibandingkan produk yang lain, maka akan ditemukan angka titik impas yang baru. Perhitungan baru tidak diperlukan hanya jika rasio biaya variabel terhadap penjualan bersifat identik untuk produk yang terlibat.
4. Bagan titik impas dan perhitungan titik impas merupakan analisis bentuk statis, setiap perusahaan dalam biaya/struktur harga perusahaan akan mengharuskan perhitungan ulang titik impas yang baru. Oleh karena itu, analisis titik impas akan lebih berguna dalam industri yang stabil dibandingkan yang dinamis.

2.4. Metode Perhitungan Analisis *Break Even Point*

Untuk melakukan analisis *break even point* dapat menggunakan metode persamaan, metode margin kontribusi atau pendekatan grafik. Mulyadi (2001, 11) menyatakan bahwa:

1. Metode Persamaan

Karena suatu perusahaan mengalami impas atau break even point apabila jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Jadi perhitungan titik impas secara sederhana adalah:

$$\text{Impas (BEP) dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{Impas (BEP) dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

2. Metode Marjin Kontribusi

Contribution margin per unit = Harga jual per unit – Biaya variabel per unit.

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya Variabel perunit}}{\text{Harga jual perunit}} \times 100\%$$

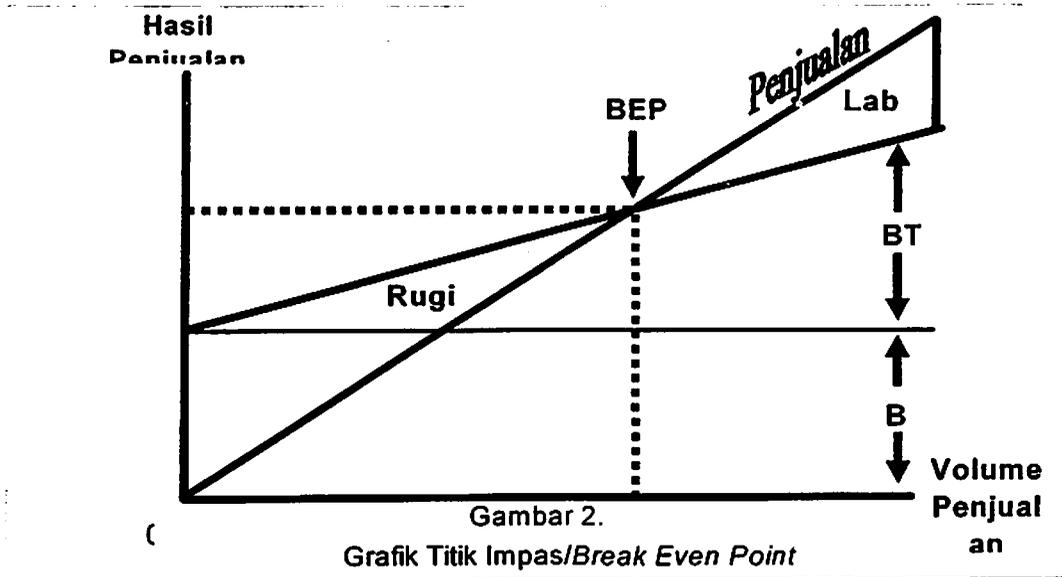
Jadi impas dapat dihitung dengan pendekatan sederhana sebagai berikut:

$$\text{a. Impas (BEP) dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Kontribusi marjin perunit}}$$

$$\text{b. Impas (BEP) dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$$

3. Pendekatan Grafik

Perhitungan *break even point* dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis total biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara pendapatan penjualan dengan total biaya merupakan titik impas. Untuk membuat grafik untuk titik impas, sumbu datar menunjukkan volume penjualan sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.



2.5. Batas Keselamatan dan Tingkat Leverage Operasi

Analisis impas menolong manajer melakukan banyak analisis yang berguna. Analisis ini berhubungan dengan bagaimana laba dan biaya berubah karena adanya perubahan volume. Secara lebih spesifik, analisis ini melihat pengaruh perubahan faktor-faktor seperti biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume, dan kombinasi produk yang dijual terhadap laba. Dengan mengetahui hubungan biaya, penjualan, dan laba bersih, manajemen dapat secara lebih baik mengambil keputusan di bidang perencanaan.

Seringkali timbul pertanyaan tentang berapa banyak masalah jika kita berusaha keras untuk mencapai titik dibawah titik impas? Maka untuk menguji sensitivitas laba yang dilakukan adalah dengan mengubah penjualan, kita dapat menggunakan dua ukuran yaitu *margin of safety* atau tingkat leverage operasi.

2.5.1. Batas Keselamatan

Analisis impas memberikan informasi mengenai berapa jumlah volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi. Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu, akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi. Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka *margin of safety*.

Angka *margin of safety* ini memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan, yang tidak mengakibatkan kerugian (Welsch *at al.*,2000, 253-254).

Kamaruddin Ahmad (2005, 65) menyatakan bahwa "*margin of safety* diartikan penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak merugi."

Garrison (2002, 298-299) menyatakan juga bahwa *Margin of safety* dapat didefinisikan sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan (yang sesungguhnya) diatas volume penjualan impas.

Rumus perhitungan *margin of safety* adalah:

$$\text{Penjualan Total} - \text{Penjualan Impas} = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan Total}} \times 100\%$$

Sedangkan Bambang Riyanto (2001, 360) menyatakan bahwa:

Batas keamanan atau batas keselamatan adalah presentase yang menunjukkan batas sampai seberapa jauh penjualan yang dibudgetkan boleh turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi, atau penurunan maksimum dari penjualan yang dibudgetkan tetapi perusahaan tidak menderita rugi (dalam keadaan *break even point*).

Selanjutnya Blocher *at al.* (2000, 320) menyatakan bahwa “*Margin of safety* yaitu untuk mengukur pengaruh potensial terhadap risiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh di bawah dari tingkat yang direncanakan.”

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa batas keselamatan dapat dinyatakan sebagai rasio dan prosentase selisih antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada saat break even.

2.5.2. Tingkat Leverage Operasi

Degree of operating leverage memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Dengan parameter ini, manajemen akan dengan cepat mengetahui dampak setiap usulan kegiatan yang menyebabkan perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih perusahaan.

Degree of operating leverage dapat dihitung dengan rumus berikut ini:

$$\text{Degree of operating leverage} = \frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Karena laba kontribusi berubah sebanding dengan perubahan pendapatan, dengan demikian setiap perubahan pendapatan penjualan dapat diketahui dengan cepat dampak perubahannya terhadap laba bersih dengan menggunakan angka *Degree of operating leverage*. (Welsch *at al.*, 2000, 258)

Sedangkan Darsono Prawironegoro (2005, 167) menyatakan bahwa “Tingkat Leverage Operasi adalah informasi tentang persentase perubahan laba operasi sebagai dampak terjadi perubahan sekian persen nilai penjualan.”

Selanjutnya Lukman Syamsuddin (2004, 107) menyatakan bahwa:

Operating Leverage adalah kemampuan perusahaan di dalam menggunakan fixed operating cost untuk memperbesar pengaruh dari perubahan volume penjualan terhadap earning before interest and taxes (EBIT).

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa tingkat leverage operasi adalah rasio margin kontribusi terhadap laba.

2.6. Perencanaan Laba

Salah satu fungsi manajemen adalah *planning* atau perencanaan, 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. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya.

Perencanaan laba dengan tehnik *break even* dapat diterapkan untuk perusahaan yang menjual barang dagangan, produk, atau jasa. (Supriyono. 2001, 340)

2.6.1. Pengertian Laba

Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. Berikut ini pengertian laba menurut beberapa ahli.

Darsono Prawironegoro (2005, 160) menyatakan bahwa:

Laba ialah selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*), yang merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.

Sedangkan Niswonger, et al. (1999, 5) menyatakan bahwa:

Keuntungan/laba (*profit*) adalah selisih di antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang/jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya dalam menghasilkan barang/jasa tersebut.

Dari beberapa definisi laba tersebut maka dapat disimpulkan bahwa laba adalah perbandingan antara pendapatan dengan total biaya dalam suatu periode akuntansi dimana total pendapatan lebih besar dibandingkan dengan jumlah biaya-biaya.

2.6.2. Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya. Setiap bagian dari rencana tersebut harus dievaluasi kelayakannya, dan juga pengaruhnya terhadap bagian lain dari rencana tersebut.

Carter *et al.* (2005, 4) menyatakan bahwa “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.”

Sedangkan Darsono Prawironegoro (2005, 163) menyatakan bahwa:

Perencanaan laba jangka pendek adalah program kerja manajemen untuk memperoleh laba pada setiap transaksi bisnis, bulanan, triwulanan, semesteran, dan paling lama per satu tahun.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan proses penyusunan rencana operasi perusahaan. Dengan adanya perencanaan laba, manajemen dapat memperkirakan sumber-sumber dan besarnya pendapatan biaya yang akan terjadi selama periode yang tercakup dalam rencana. Selain itu perencanaan laba memungkinkan manajemen untuk memperkirakan posisi keuangan pada suatu saat.

2.6.3. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode yang lebih lama. Manajer harus

memonitor secara teratur kemajuan dalam memenuhi rencana laba, sehingga bila ada penyesuaian yang harus dilakukan dalam usaha penjualan atau biaya dapat segera dilakukan.

Target laba dapat dilakukan pada satu komponen dari laba. Sasaran ini dapat dicapai dengan mengembangkan produk baru, merangsang produk yang telah ada, mengubah periklanan dan promosi penjualan, serta mengupayakan riset dan pengembangan.

Carter *et al.* (2005, 6-7) menyatakan bahwa perencanaan laba atau anggaran memiliki manfaat dan keuntungan berikut ini:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah. Manajemen wajib mempelajari semua aspek bisnis dalam mengembangkan anggaran. Hal ini memungkinkan adanya kesempatan untuk menilai kembali setiap segi dari operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen. Hal itu membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal tersebut memberikan suatu cara untuk menyesuaikan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita. Anggaran membuat identifikasi dan eliminasi dari halangan serta ketidakseimbangan menjadi mungkin, sebelum kedua hal itu terjadi serta untuk

menyalurkan usaha-usaha ke aktivitas-aktivitas yang paling menguntungkan.

4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen. Keahlian dan pengetahuan dari semua manajer dibutuhkan untuk mengembangkan rencana yang paling efektif. Partisipasi dari semua tingkatan mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta untuk memperoleh dukungan atas rencana akhir. Manajer yang berpartisipasi belajar mengenai apa yang diharapkan, yaitu mereka mengembangkan komitmen terhadap cita-cita di mana mereka turut berpartisipasi dalam penetapannya.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu. Hal ini memicu manajer untuk merencanakan dan berkinerja secara efisien.

2.6.4. Keterbatasan dalam Perencanaan laba

Carter *et al.* (2005, 7-8) menyatakan bahwa perencanaan laba juga memiliki keterbatasan dan kekurangan berikut ini:

- 1) Prediksi bukanlah suatu ilmu pengetahuan pasti, ada sejumlah pertimbangan dalam estimasi manapun. Karena suatu anggaran harus didasarkan pada prediksi atau kejadian di masa depan, maka revisi atau modifikasi dari anggaran sebaiknya dilakukan ketika variasi dari estimasi membenarkan adanya

suatu perubahan dalam rencana. Fleksibilitas sebaiknya dibangun ke dalam anggaran apabila memungkinkan; dan manajemen sebaiknya mengingat bahwa dampak dari kesalahan prediksi ketika menggunakan anggaran sebagai alat evaluasi. Jika kinerja aktual memiliki deviasi yang cukup substansial dari anggaran, alasannya mungkin saja adalah kesalahan prediksi.

- 2) Anggaran dapat memfokuskan perhatian manajemen pada cita-cita (seperti tingkat produksi yang tinggi atau tingkat penjualan kredit yang tinggi) yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan dari organisasi. Dengan demikian, harus ada kehati-hatian dalam menetapkan cita-cita guna menyalurkan usaha manajer dengan sesuai. Untuk menyelesaikan tugas ini, tujuan pribadi manajer harus sejajar dengan tujuan organisasi. Sistem anggaran tidaklah mencukupi bila sistem tersebut memotivasi individu untuk melakukan suatu tindakan yang tidak sesuai dengan tujuan perusahaan. Tanpa memperdulikan berapa rumitnya sistem anggaran, tetapi efektivitasnya bergantung pada bagaimana sistem tersebut mempengaruhi perilaku manusia.
- 3) Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerjasama dari semua anggota manajemen. Sering kali suatu perencanaan laba gagal karena manajemen eksekutif hanya memberikan sedikit dukungan.

Jika manajemen puncak tidak secara konsisten mendukung proses pembuatan anggaran, maka manajemen di tingkat yang lebih bawah akan segera memandang proses pembuatan anggaran sebagai suatu latihan yang tidak berarti, dan akibatnya kualitas dari anggaran menurun. Keterlibatan dari semua tingkatan manajemen dibutuhkan. Karena jika tidak, maka manajer di tingkat yang lebih bawah akan merasakan bahwa anggaran dipaksakan kepada mereka tanpa partisipasi mereka.

- 4) Penggunaan anggaran secara berlebihan sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional. Manajer mungkin saja mencoba untuk memasukkan kelonggaran ke dalam anggaran atau mengambil tindakan yang mahal bagi perusahaan untuk mencapai tujuan anggaran individual mereka masing-masing.
- 5) Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peranan administrasi. Eksekutif sebaiknya tidak beranggapan bahwa mereka dibatasi oleh anggaran. Tetapi, rencana laba didesain untuk menyediakan informasi yang terinci yang memungkinkan eksekutif mengarahkan perusahaan ke tujuan organisasi.
- 6) Penyusunannya memakan waktu. Manajemen seringkali menjadi tidak sabar dan kehilangan minat karena manajemen berharap terlalu banyak dalam waktu yang terlalu singkat.

Pertama-tama, anggaran harus dijual ke orang-orang yang bertanggung jawab, dan mereka harus diarahkan dan dididik mengenai metode dan tujuan pembuatan anggaran.

2.7. Peranan Analisis *Break Even Point* terhadap Kebijakan Manajemen dalam Menentukan Perencanaan Laba.

Analisis *break even point* adalah suatu cara untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel dalam kaitannya dengan operasional perusahaan, atau suatu bentuk analisis yang bertujuan untuk mengetahui pada tingkat penjualan suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau pada tingkat berapa perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan menggunakan analisis *break even point*, manajemen bisa menentukan kebijakan yang akan dilakukan untuk perencanaan laba, perencanaan penjualan, dan perencanaan biaya.

Dalam melaksanakan fungsi perencanaan, manajemen berkepentingan dengan bagaimana pendapatan, beban, dan laba berperilaku ketika volume berubah. Maka wajarlah apabila manajer memulai usaha pencarian titik impas perusahaan pada unit yang dijual untuk merencanakan laba.

Analisis *break even point* sangat membantu manajemen dalam mengukur kemampuan menjual pada berbagai alternatif dengan berbagai kemungkinan target laba. Analisis ini dikembangkan dengan mulai mempertimbangkan alternatif-alternatif yaitu analisis biaya, volume, dan laba. Dasar-dasar yang digunakan dalam analisis *break even point* sangat

berguna, untuk pihak manajemen saat menentukan kemampuan menjual pada suatu tingkat tertentu, sesuai dengan perencanaan laba perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penulisan makalah ini adalah variabel-variabel yang berkaitan dengan Analisis *Break Even Point* sebagai salah satu alat bantu perencanaan laba jangka pendek untuk mengetahui tingkat keuntungan perusahaan. Untuk membahas objek penelitian tersebut, penulis memilih lokasi penelitian pada PT. Datransko yang berlokasi atau beralamatkan di Komplek Perumahan Tanjung Barat Indah Jl. Teratai XII Blok K. No. 6 Pasar Minggu – Jakarta 123530. PT Datransko adalah suatu perseroan terbatas yang disahkan oleh keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan nomor: C2-24.648 HT.01.01.TH.98, Tanggal 12-11-1998. berdasarkan surat permohonan tertanggal 25 Agustus 1998 nomor: 15 dari Notaris Tina Chandra Gerung, SH.

Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian pada PT. Datransko kurang lebih sekitar satu bulan untuk mendapatkan data yang berkaitan atau berhubungan dengan analisis *break even point* sebagai salah satu alat bantu perencanaan laba jangka pendek.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1 Desain Penelitian

Penelitian pada dasarnya adalah pengembangan teori dan pemecahan masalah dengan usaha penyelidikan yang sistematis

artinya proses yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis, mencakup:

(1). Jenis, Metode, dan Teknik Penelitian

- a. Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis deskriptif (eksploratif) yaitu menggambarkan keadaan dan fenomena yang terjadi di PT Datransko serta mengkaji lebih dalam mengenai variabel-variabel yang dibahas dalam penelitian tersebut.
- b. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan makalah ini yaitu studi kasus. Studi kasus merupakan metode penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Metode studi kasus ini mengamati dan meneliti kasus yang terjadi untuk memberikan gambaran secara mendetail mengenai kasus tersebut beserta perlakuan terhadap kasus tersebut.
- c. Teknik penelitian yang digunakan penulis dalam penulisan makalah ini adalah analisis kuantitatif, yaitu dengan menggambarkan keadaan objek penelitian yang sebenarnya dengan mengumpulkan data relevan yang tersedia, kemudian disusun, dipelajari, dan dianalisis lebih lanjut.

(2). Unit Analisis

Unit analisis yang diteliti adalah perusahaan, yaitu sumber data yang diperoleh merupakan kumpulan dari seluruh data hasil kerja individual yang ada pada perusahaan berupa data-data Laporan Rugi Laba dan Laporan Perincian Harga Pokok serta data yang berkaitan dengan Biaya dan Volume Pengiriman Bahan Bakar Minyak yang diperoleh dari Bagian Akuntansi dan Keuangan.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Untuk memudahkan proses analisis, maka penulis terlebih dahulu mengklasifikasikan variabel-variabel penelitian ke dalam dua kelompok, yaitu:

- a. Variabel Independen (Variabel bebas/ tidak terikat), yaitu variabel yang dapat mempengaruhi keberadaan variabel dependen. Dalam hal ini yang menjadi variabel independen adalah analisis *break even point*.
- b. Variabel Dependen (Variabel tidak bebas/ terikat), yaitu variabel yang dapat dipengaruhi keadaannya oleh variabel independen. Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel dependen adalah perencanaan laba.

Tabel 2.
Operasional Variabel
Peranan Analisis *Break Even Point* Terhadap Kebijakan Manajemen dalam
Menetapkan Perencanaan Laba

| No | Variabel | Indikator | Skala atau Ukuran |
|----|-------------------------------------|--|---|
| 1 | Analisis <i>Break Even Point</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan • Volume Penjualan • Biaya : <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Tetap • Biaya Variabel | <ul style="list-style-type: none"> • Rasio • Rasio • Rasio • Rasio • Rasio |
| 2 | Perencanaan Laba | <ul style="list-style-type: none"> • Perubahan Pendapatan • Perubahan Volume Penjualan • Perubahan Biaya | <ul style="list-style-type: none"> • Rasio • Rasio • Rasio |

3.2.3 Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penyusunan makalah ini metodologi penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data dan informasi untuk melengkapi penyusunan adalah :

1). Studi Kepustakaan

Riset Pustaka merupakan pengumpulan data melalui studi kepustakaan dengan cara membaca dan mempelajari literatur-literatur, teori-teori, dan bacaan lain yang ada kaitannya dengan skripsi sehingga mempunyai landasan teori.

2). Riset Lapangan

Penelitian lapangan ini bertujuan mendapatkan data yang diperlukan melalui pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti dengan cara:

(a). Wawancara

Tehnik pengumpulan data dan metode survei dengan menggunakan cara tanya jawab. Disini penulis melakukan tanya jawab secara lisan dengan bagian *Accounting Management* untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penelitian ini. Hal-hal yang ditanyakan antara lain:

- Mengenai sejarah perusahaan dan juga aktivitas perusahaan.
- Menanyakan pengertian analisis *break even point* bagi perusahaan.
- Biaya-biaya yang menunjang jalannya perusahaan.
- Keadaan perusahaan dimasa sekarang, terutama mengenai laba yang diperoleh perusahaan.
- Volume penjualannya.

3). Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Umumnya berupa bukti, catatan atau laporan histories yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

3.2.4. Metode Analisis

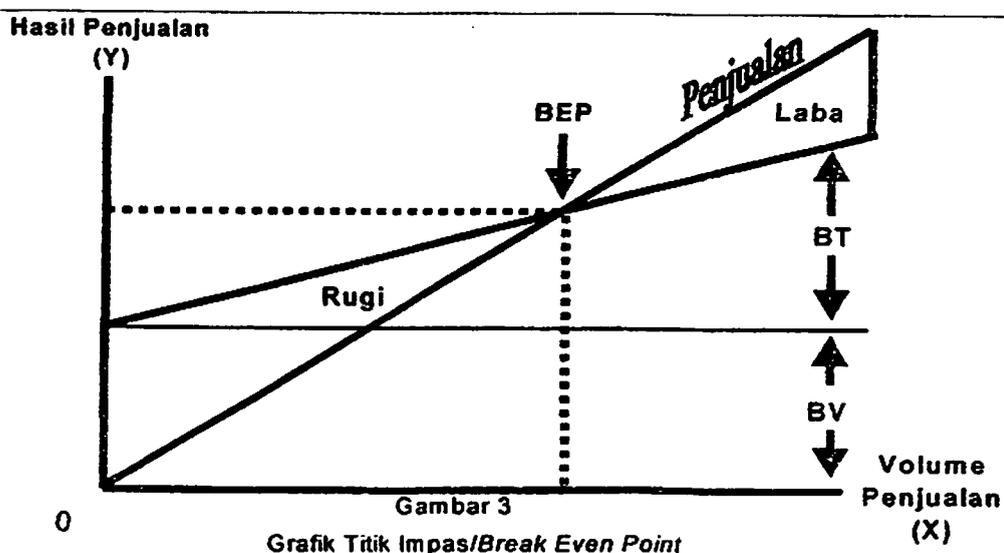
Setelah data yang dibutuhkan terkumpul, selanjutnya data tersebut diolah dan dianalisis dengan mendasarkan pada teori-teori yang digunakan yaitu berpedoman pada literature, catatan kuliah, dan beberapa referensi buku yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Adapun alat analisis yang digunakan adalah:

Metode Langsung yaitu metode yang didasarkan atas hasil penelitian di perusahaan atau atas dasar analisis terhadap data historis yang dilengkapi dengan interpretasi keputusan manajemen yang ada kaitannya dengan data historis yang bersangkutan.

Metode Persamaan

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

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Pendapatan Penjualan per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$



Metode Grafis

Keterangan :

- BV = Biaya Variabel
 BT = Biaya Tetap
 BEP = *Break Even Point*

Perencanaan Laba

Perusahaan dalam menentukan perencanaan laba jangka pendek yang ingin dicapai dan telah ditetapkan laba untuk tahun 2006 berdasarkan persen (%) dari kenaikan terhadap laba tahun 2005.

Rumus Margin of Safety adalah:

$$\text{Margin of safety} = \text{Penjualan total} - \text{Penjualan impas}$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Penjualan total}} \times 100\%$$

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT Datransko merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa di Indonesia dengan akta pendirian no. 15 dengan notaris Tina Chandra Gerung, SH pada tanggal 25 Agustus 1998. Persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia telah diperoleh pada tanggal 12 November 1998 dengan keputusan No. C2-24.648 HT .01.01. TH. 98, no. TDP 09:03.1.45.27393, no. SIUP 456.09-04/PB/IX/98, NPWP 01.819.353.2-016.000, no. SK Domisili 407/1.824 dan telah melakukan kontrak dengan Pertamina. Nomor kontrak Pertamina adalah SPB-093/E23000/2005-S6.

PT Datransko yang berkantor operasional di Komplek Perumahan Tanjung Barat Indah Jl. Teratai XII Blok K. No. 6 Pasar Minggu – Jakarta 12430 didirikan pada tahun 1998 dengan total asset sebesar Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah).

PT Datransko memiliki 21 armada mobil tangki Nissan Trailer dan Nissan Tronton dengan kapasitas muatan antara 16 kl. 24 kl, dan 32 kl. Berikut ini adalah daftar armada mobil tangki premium dan solar:

Tabel 3.
DAFTAR ARMADA MOBIL TANGKI

| NO. | NO. POLISI | MERK/JENIS | TAHUN | KAPASITAS | KETERANGAN |
|-----|------------|----------------|-------|----------------|---------------------------|
| 1 | B-9975-IR | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL → 3 x 8 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 2 | B-9126-AG | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL → 2 x 10 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 3 | B-9267-IB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL → 2 x 10 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 4 | B-9936-OB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL → 3 x 8 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 5 | B-9401-OB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL → 4 x 8 | With OF, CG, GPS/GSM |
| 6 | B-9684-LH | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL → 3 x 8 | With OF, CG, GPS/GSM |
| 7 | B-9895-AZ | NISSAN/TRAILER | 2003 | 24 KL → 3 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 8 | B-9568-WE | NISSAN/TRINTON | 2003 | 24 KL → 3 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 9 | B-9692-KE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 10 | B-9606-DE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 11 | B-9660-DE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 12 | B-9714-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 13 | B-9715-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 14 | B-9717-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 15 | B-9718-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 16 | B-9719-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 17 | B-9750-ZB | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL → 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 18 | B-9225-OB | NISSAN/TRONTON | 2004 | 16 KL → 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 19 | B-9503-MO | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL → 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 20 | B-9504-MO | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL → 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 21 | B-9749-ZB | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL → 2 x 8 | Non OverFill Prevention |

Sumber : PT Datransko

4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang

Dalam usaha mencapai tujuan perusahaan, pimpinan perusahaan melakukan suatu fungsi-fungsi manajemen berdasarkan penyusunan struktur organisasi yang merupakan dasar untuk menentukan kerangka yang mengatur hubungan kerja berbagai elemen dalam suatu kesatuan kerja.

Organisasi perusahaan dimaksudkan untuk mengatur kerjasama berbagai bagian dalam perusahaan, sehingga bermacam-macam tindakan dapat dijalankan secara mantap dan terpadu dalam mencapai tujuan organisasi tersebut.

Fungsi organisasi ini merupakan penjabaran dari struktur organisasi pada manajemen PT Datransko. Adapun tugas-tugas yang berkaitan dari setiap kegiatan sesuai dengan organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1) Komisaris

Komisaris memegang kedudukan tertinggi dalam struktur organisasi sebagai pimpinan utama perusahaan yang bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan dan usaha perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai jalannya kegiatan maupun kelangsungan hidup perusahaan.

Berikut tugas dan tanggung jawab komisaris adalah:

- Memilih dan menunjuk direktur.
- Mengawasi direktur dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan.
- Memberikan nasehat-nasehat dan mengadakan konsultasi mengenai kebijakan yang diperlukan oleh Direktur demi perkembangan perusahaan.
- Mengadakan pengawasan terhadap segala kegiatan yang ada di perusahaan.

2) Direktur

Direktur adalah pimpinan perusahaan yang secara khusus bertanggung jawab memberikan ide-ide atau masukan kepada komisaris yang dapat membantu dalam kepentingan perusahaan.

3) Sekretariat

Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah membantu direktur dalam mengatur rumah tangga kantor.

4) Akuntansi dan Keuangan

Adapun tugas dan tanggung jawabnya secara langsung adalah menyusun anggaran induk serta merealisasikan anggaran tersebut agar sesuai rencana, sedangkan tugas lainnya yang tidak langsung adalah ikut bertanggung jawab atas tersedianya modal kerja yang cukup untuk operasional perusahaan, penyajian laporan input dan output keuangan serta pemrosesan laporan keuangan.

5) Operasional

secara garis besar tanggung jawab pada bagian operasional adalah menetapkan rencana kerja, proses pelaksanaan, serta bertanggung jawab atas keberlangsungan proses operasional suatu perusahaan.

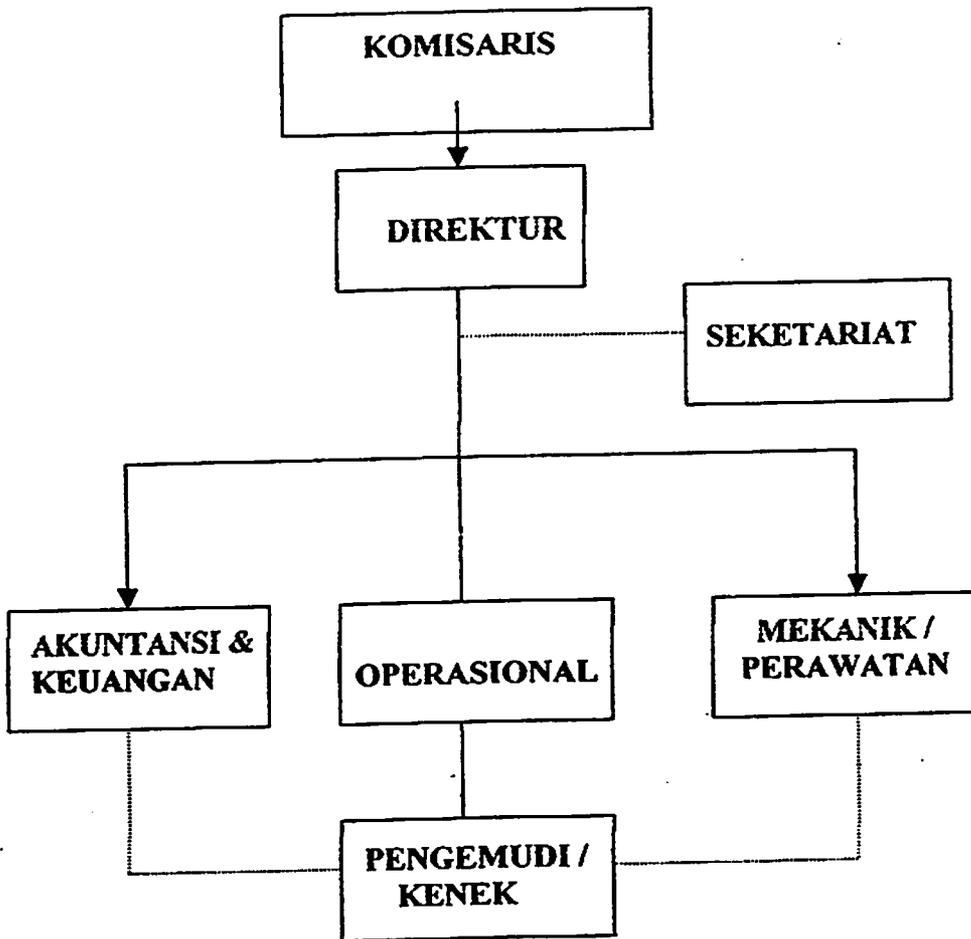
6) Mekanik / Perawatan

Tugas dan tanggung jawabnya adalah memperbaiki dan merawat mobil tangki serta memastikan bahwa mobil-mobil tersebut dalam keadaan bagus pada saat akan dioperasikan.

7) Pengemudi / Kenek

Tugas dan tanggung jawabnya adalah mengantarkan Bahan Bakar Minyak ke Stasiun Pengisian Bahan Bakar

Umum yang telah ditunjuk dan memastikan bahwa Bahan Bakar Minyak yang diantarkan selamat sampai tujuan.



Gambar 4
STRUKTUR ORGANISASI
PT Datransko

Sumber : PT Datransko.

4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan Usaha

PT Datransko adalah perusahaan yang mengirimkan Bahan Bakar Minyak berupa premium dan solar ke SPBU-SPBU di sekitar wilayah JABODETABEK (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi). Berikut ini adalah daftar rayon Stasiun Pengisian bahan Bakar Umum (SPBU):

Tabel 4.
DAFTAR RAYON SPBU

| NO. | NO. SPBU | NO. SAP | ALAMAT SPBU | PRODUK | JARAK (KM) |
|-----|----------|---------|--|-----------------|------------|
| 1 | 31-13101 | 121014 | Jl. Pramuka - Jakarta Timur | Premium | 40 |
| 2 | 31-13201 | 121015 | Jl. Perintis Kemerdekaan - Jakarta Timur | Premium | 40 |
| 3 | 34-10104 | 121030 | Jl. Taman Kuning - Jakarta Pusat | Premium | 40 |
| 4 | 34-11501 | 121045 | Jl. Raya Joglo - Jakarta Barat | Premium | 40 |
| 5 | 34-11506 | 121050 | Jl. Kedoya - Jakarta Barat | Premium | 40 |
| 6 | 34-12109 | 121079 | Jl. Wijaya I Kebayoran Baru | Premium | 40 |
| 7 | 34-12110 | 121060 | Jl. Mataram Kebayoran Baru | Premium | 40 |
| 8 | 34-12206 | 121087 | Jl. Raya Ciputat Kebayoran Lama | Premium | 40 |
| 9 | 34-12406 | 121100 | Jl. TB. Simatupang - Jakarta Selatan | Premium | 40 |
| 10 | 34-12468 | 156692 | Jl. Pasar Jam'at - Jakarta Selatan | Premium / Solar | 40 |
| 11 | 34-12505 | 121106 | Jl. Raya Tanjung Barat - Jakarta Selatan | Solar | 40 |
| 12 | 34-12506 | 121107 | Jl. TB. Simatupang - Jakarta Selatan | Premium | 40 |
| 13 | 34-12604 | 121112 | Jl. Lengkong Agung - Jakarta Selatan | Premium | 40 |
| 14 | 34-12608 | 121116 | Jl. Jagatarna Kembangan Jagatarna | Premium | 40 |
| 15 | 34-12702 | 121120 | Jl. Wening Buncit (Tendean) Mampang | Premium | 40 |
| 16 | 34-13403 | 121142 | Jl. Pahlawan Revolusi | Premium | 40 |
| 17 | 34-13804 | 152484 | Jl. Outerling Rambutan - Jakarta Timur | Premium / Solar | 40 |
| 18 | 34-13807 | 154284 | Jl. Raya Cilemlep - Jakarta Timur | Premium / Solar | 40 |
| 19 | 34-14204 | 121191 | Jl. Yos Sudarso | Premium | 40 |
| 20 | 34-14405 | 121204 | Jl. Kampung Bandan - Jakarta Utara | Solar | 40 |
| 21 | 34-15108 | 121213 | Jl. Tanah Tinggi - Tangerang | Premium | 49 |
| 22 | 34-15120 | 121225 | Jl. Raya Cicoung - Tangerang | Premium | 40 |
| 23 | 34-15125 | 151220 | Jl. Suryadarma, Neglasari - Tangerang | Premium / Solar | 59 |
| 24 | 34-15201 | 121229 | Jl. Ceger Raya, Pondok Karya - Tangerang | Premium / Solar | 40 |
| 25 | 34-15308 | 121239 | Jl. DS. Gaster, Serpong - Tangerang | Solar | 55 |
| 26 | 34-15309 | 121240 | Jl. Raya Buaran, Rawa Buntu BSD - TNG | Solar | 59 |
| 27 | 34-15405 | 121245 | Jl. Raya Ciputat - Tangerang | Premium | 40 |
| 28 | 34-15408 | 121248 | Jl. Merpati, Ciputat - Tangerang | Solar | 44 |
| 29 | 34-15409 | 121249 | Jl. Pondok Cabe Uddi (Cinangka) | Premium | 44 |
| 30 | 34-15415 | 121248 | Jl. R. F. Martadinata, Ciputat - Tangerang | Solar | 40 |

| | | | | | |
|----|----------|--------|---|-----------------|----|
| 31 | 34-15416 | 154400 | Jl. W. R. Supratmana, Ciputat – Tangerang | Solar | 40 |
| 32 | 34-15500 | 121256 | Jl. Raya Rajeg Ciputat, Pasar Kemis | Premium | 61 |
| 33 | 34-15500 | 121264 | Ds. Kadungung (Tigaraksa) – Tangerang | Premium | 61 |
| 34 | 34-15706 | 159144 | Jl. Raya Tigaraksa – Tangerang | Solar | 61 |
| 35 | 34-15500 | 121256 | Jl. Raya Legok – Tangerang | Premium | 60 |
| 36 | 34-16710 | 121282 | Jl. Raya Sindangbarang – Bogor | Solar | 65 |
| 37 | 34-16500 | 121378 | Jl. Cincin Sawangan Depok | Premium | 40 |
| 38 | 34-16604 | 121312 | Jl. Raya Da. Leuwiliang – Bogor | Premium / Solar | 79 |
| 39 | 34-16810 | 121333 | Jl. M. H. Thasrin Seputih – Bogor | Premium / Solar | 55 |
| 40 | 34-16500 | 121348 | Komp. Bumi Perkemahan Cibubur | Premium | 40 |
| 41 | 34-16910 | 154022 | Jl. Raya Tapes, Cimanggis – Depok | Premium / Solar | 40 |
| 42 | 34-17110 | 121363 | Jl. Kemang, Jatimakmur – Bekasi | Solar | 40 |
| 43 | 34-17120 | 121376 | Jl. Jatiwangin Pondok Gede | Solar | 40 |
| 44 | 34-17410 | 152329 | Jl. Raya Kraanggan – Cibubur | Solar | 40 |
| 45 | 34-17411 | 155425 | Jl. Raya Kraanggan – Cibubur | Solar | 40 |
| 46 | 34-17500 | 121361 | Jl. Raya Cibitung – Bekasi | Premium | 42 |
| 47 | 34-17500 | 121362 | Jl. Raya Tambun – Bekasi | Premium | 42 |
| 48 | 34-17520 | 121394 | Jl. Raya DS Rengas – Bekasi | Premium | 58 |
| 49 | 34-17500 | 121396 | Lippo City Cikarang – Bekasi | Premium | 51 |
| 50 | 34-17500 | 121540 | Jl. Raya Karawang – By Pass, Karawang | Premium | 72 |
| 51 | 34-17500 | 121565 | Jl. Raya Rengas Dengklok Wanasapi, KRW | Premium | 78 |

Sumber : PT Ditransko

Dalam pengiriman Bahan Bakar Minyak tersebut, perusahaan memasang 3 (tiga) alat pemantau pada mobil tangki yang sedang beroperasi. Adapun alat-alat pemantau tersebut terdiri dari :

1) GLOBAL POSITIONING SYSTEM (GPS).

Sebuah alat pemantau via satelit yang dipasang pada mobil tangki yang berfungsi untuk :

- ⇒ Mengetahui letak keberadaan mobil tangki lengkap dengan keterangan yang meliputi nama jalan, kecamatan, kabupaten/kota, serta kecepatan yang ditempuh.
- ⇒ Memberikan informasi tentang data perjalanan yang akan dilaporkan setiap 6 menit.

- ⇒ Memberikan informasi kepada Manajemen Perusahaan tentang jalur perjalanan yang ditempuh oleh mobil tangki mulai dari Depot sampai SPBU yang dituju.
- ⇒ Mencegah kenakalan awak mobil tangki untuk mengambil jalur yang tidak lazim dilalui untuk melakukan hal-hal yang melanggar peraturan (kencing dan lain sebagainya).
- ⇒ Sebagai alat bukti kepada konsumen (SPBU), bahwa mobil tangki langsung melakukan pengiriman Bahan Bakar Minyak dari Depot menuju SPBU tanpa melakukan hal-hal yang melanggar peraturan.
- ⇒ Sebagai alat untuk menilai konduite awak mobil tangki dalam melaksanakan pekerjaannya, bahkan penilaian dalam hal memperlakukan mobil tangki yang dikendarainya.
- ⇒ Memberikan informasi kepada manajemen perusahaan tentang historikal data perjalanan yang ditempuh oleh mobil tangki, karena alat tersebut mampu menyimpan data sampai 13 bulan.

Pemantauan dapat dilakukan via internet melalui website yang telah ditentukan yang diinformasikan secara visual melalui peta atau melalui ponsel dengan cara mengirimkan SMS yang secara otomatis akan direspon oleh

alat tersebut dengan memberikan informasi tentang keberadaan mobil tangki dimaksud.

2) *GLOBAL SYSTEM for MOBILE COMMUNICATION (GSM).*

Sebuah alat komunikasi yang dipasang secara bersamaan dengan alat GPS pada mobil tangki yang berfungsi sebagai :

- ⇒ Sarana komunikasi langsung antara awak mobil tangki dengan Manajemen Perusahaan ataupun pengurus operasional di lapangan.
- ⇒ Sarana komunikasi langsung antara awak mobil tangki dengan Manajemen SPBU ataupun pengurus operasional di SPBU.
- ⇒ Alat respon atas SMS yang dikirimkan oleh Manajemen Perusahaan atau Pengurus Operasional yang ingin mengetahui keberadaan mobil tangki yang bersangkutan.
- ⇒ Memudahkan koordinasi yang harus dilakukan antara awak mobil tangki dengan Pengurus Operasional schubungan dengan kegiatan pendistribusian Bahan Bakar Minyak.
- ⇒ Awak mobil dengan mudah menghubungi Pengurus Operasional jika mengalami kerusakan pada mobil tangki dalam perjalanan yang mengharuskan *storing* oleh Mckanik Perusahaan.

3) **SEALED DELIVERY SYSTEM (SDS).**

Sebagai alat proteksi terhadap isi BBM yang dipasang pada mobil tangki di bagian Mainhole dan API Adaptor (*Bottom Loader*) yang berfungsi untuk :

- ⇒ Memberikan rasa aman kepada SPBU tentang isi BBM yang akan diterimanya, karena alat tersebut akan memberikan laporan berupa print-out yang akan menginformasikan bahwa isi BBM selama perjalanan mulai dari Depot sampai SPBU tersegel dengan utuh.
- ⇒ Memberikan informasi kepada SPBU jika ternyata awak mobil tangki dalam perjalanan pengiriman BBM ke SPBU melakukan kenakalan-kenakalan.
- ⇒ Mencegah awak mobil tangki untuk melakukan kenakalan/kecurangan atas isi BBM yang dibawanya.
- ⇒ Menyimpan data pengiriman yang dilakukan oleh mobil tangki dan bisa di download jika diperlukan.
- ⇒ Mengurangi resiko jika terjadi kebakaran, mengingat alat SDS memproteksi secara rapat sistem secara keseluruhan, mulai dari sistem pengisian sampai sistem pengeluaran BBM pada mobil tangki.
- ⇒ Sebagai modernisasi peralatan yang mengacu pada Delivery System yang sudah digunakan di negara maju.

PT Datransko mempunyai 31 pengemudi (21 pengemudi tetap dan 10 pengemudi cadangan) dan 31 kenek (21 kenek tetap

dan 10 kenek cadangan). Perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa angkutan BBM yang terdiri dari premium dan soiar. Berikut daftar pengemudi dan kenek pada PT Datransko:

Tabel 5.
PT DATRANSKO (PLP 3D1-600078)
DAFTAR PENGEMUDI DAN KENEK

| NO. | GROUP | NO. POLISI | MEREK / JENIS KENDARAAN | NAMA PENGEMUDI | | NAMA KENEK | | KET. |
|-----|-------|------------|------------------------------|----------------|----------|---------------|--------------|------|
| | | | | TETAP | CADANGAN | TETAP | CADANGAN | |
| 1 | A | B-9975-JR | NISSAN TRAILER 24 KL/SDS/GPS | DUDIN GUSLI | SARMIN | TOSSIN | ROSID ABIDIN | |
| 2 | | B-9926-AG | NISSAN TRAILER 22 KL/SDS/GPS | ADING S | | OPUR | | |
| 3 | B | B-9267-IB | NISSAN TRAILER 22 KL/SDS/GPS | H SASMITA | SAYUN | DEDI IRRAWAN | KURNIAWAN | |
| 4 | | B-9936-OB | NISSAN TRAILER 24 KL/SDS/GPS | TOBIN | | DWI BUDIYANTO | | |
| 5 | C | B-9901-OB | NISSAN TRAILER 22 KL/CGGPS | SAMBAR | SULAIMAN | GUMI GUNTORO | SURENDAR | |
| 6 | | B-9684-LH | NISSAN TRAILER 24 KL/CGGPS | SUNTARI | | ALI DAMALUDIN | | |
| 7 | D | B-9885-AZ | NISSAN TRAILER 24 KL/GPS | KUSNADI | CASDI | DAMBI | ASEP | |
| 8 | | B-9568-WE | NISSAN TRONTON 24 KL/GPS | ELI MURYAN A | | DOSDI D. | | |
| 9 | E | B-9606-DE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | H BRUWANG | SUPARNO | RULI | ABDUL AZIZ | |
| 10 | | B-9600-DE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | TATANG S | | KARIS BUDONO | | |
| 11 | F | B-9700-AE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | S. GIMIN | MAWARZA | WIDIYANTO | SISMANI | |
| 12 | | B-9714-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | MASROKIP | | ASRI | | |
| 13 | G | B-9719-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | SALEH | SAEPUDIN | SUPRIYADI | EDIPUSMANA | |
| 14 | | B-9717-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | RIVAIN | | BINU PRASOJO | | |

| | | | | | | | | |
|----|---|-----------|--------------------------|-----------|-----------|----------------|--------|--|
| 15 | H | B-9718-E | NISSAN TRONTON 16 K/LGPS | SONADI | ELI SUKMA | BHDI SUGANDA | TARMAN | |
| 16 | | B-9715-E | NISSAN TRONTON 16 KL | DARJOJI | | TATANG | | |
| 17 | I | B-9750-ZB | NISSAN TRONTON 16 KL | KISNANDAR | SUGENG W | UJANGA KUSWARA | SUWATI | |
| 18 | | B-9749-ZB | NISSAN TRONTON 16 KL | RAJUMAT | | DADAN | | |
| 19 | J | B-9503-MO | NISSAN TRONTON 16 K/LGPS | SUWARDI | MENDRA | KOMARUDIN | TONO | |
| 20 | | B-9504-MO | NISSAN TRONTON 16 KL | DARWANI | | HAMDANI | | |
| 21 | | B-9229-OB | NISSAN TRONTON 16 K/LGPS | RIDWAN | | A. MUKHTAR | | |

Sumber : PT Datransko

4.2. Pembahasan

4.2.1. Penetapan Target Penjualan pada PT Datransko.

Sebelum diadakan analisis *break even point* oleh penulis, pada awalnya PT Datransko dalam melakukan perencanaan labanya menggunakan cara tradisional yang masih bersifat otodidak yaitu perusahaan hanya menargetkan pendapatan untuk setiap tahun kedepannya harus mengalami kenaikan sebesar 30 % dari pendapatan tahun sebelumnya tanpa mengetahui batas titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Oleh karena itu, penulis mencoba melakukan analisis *break even point* pada PT Datransko karena *break even point* merupakan salah satu cara analisis yang paling mudah untuk membuat perencanaan laba.

4.2.1.1. Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah nilai rupiah yang didapatkan dari hasil pengiriman BBM yang dilakukan oleh PT Datransko.

Berikut ini adalah perincian pendapatan yang diterima oleh PT Datransko dalam 1 tahun:

Tabel 6.
Data Laporan Pendapatan pada PT Datransko

| Ukuran Angkut BBM | Jumlah Pengiriman BBM | Pendapatan per tangki (Rp) | Total Pendapatan (Rp) |
|----------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| 32 KL | 418 | 1.728.000 | 722.304.000 |
| 24 KL | 813 | 1.296.000 | 1.053.648.000 |
| 16 KL | 2.398 | 864.000 | 2.071.872.000 |
| Total | 3.629 | 3.888.000 | 3.847.824.000 |

4.2.1.2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah besaran yang bisa dihasilkan oleh perusahaan. Besaran tersebut untuk perusahaan PT Datransko adalah adalah seberapa banyak jumlah pengiriman BBM (bahan bakar minyak) yang dilakukan setiap armada mobil tangki dalam suatu periode untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan di berbagai SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum), khususnya yang terikat kontrak dengan PT Datransko.

Berikut ini adalah volume penjualan pada PT Datransko:

Tabel 7.
Data Laporan Bulanan Pengiriman Mobil Tangki

| Bulan | Ukuran Kendaraan | | | | | | Grand Total | |
|--------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | 32 KL | | 24 KL | | 16 KL | | | |
| | Jumlah Pengiriman | Jumlah Liter |
| Jan | 37 | 1.184 | 67 | 1.608 | 204 | 3.264 | 308 | 2.792 |
| Feb | 36 | 1.152 | 70 | 1.680 | 207 | 3.312 | 313 | 6.144 |
| Maret | 35 | 1.120 | 65 | 1.560 | 194 | 3.104 | 294 | 5.784 |
| April | 39 | 1.248 | 68 | 1.632 | 200 | 3.200 | 307 | 6.080 |
| Mei | 33 | 1.056 | 70 | 1.680 | 197 | 3.152 | 300 | 5.888 |
| Juni | 32 | 1.024 | 71 | 1.704 | 195 | 3.120 | 298 | 5.848 |
| Juli | 34 | 1.088 | 66 | 1.584 | 199 | 3.184 | 299 | 5.856 |
| Agust | 36 | 1.152 | 64 | 1.536 | 202 | 3.232 | 302 | 5.920 |
| Sept | 37 | 1.184 | 67 | 1.608 | 206 | 3.296 | 310 | 6.088 |
| Okt | 33 | 1.056 | 65 | 1.560 | 201 | 3.216 | 299 | 5.832 |
| Nov | 34 | 1.088 | 68 | 1.632 | 197 | 3.152 | 299 | 5.872 |
| Des | 32 | 1.024 | 72 | 1.728 | 196 | 3.136 | 300 | 5.888 |
| Jumlah | 418 | 13.376 | 813 | 19.512 | 2.398 | 38.368 | 3629 | 71.256 |

4.2.1.3. Biaya

Dalam menjalankan operasi perusahaan PT Datransko menggolongkan biaya menjadi 3 (tiga), yaitu:

- 1) Biaya Tetap
- 2) Biaya Variabel
- 3) Biaya Semi variabel

Untuk dapat menerapkan analisis *Break Even Point*, maka dibutuhkan adanya pemisahan biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, sedangkan

untuk biaya semi variabel harus terlebih dahulu dipecah atau dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode yang telah ditentukan.

Biaya yang telah digolongkan menjadi 3 (tiga) bagian tersebut, yaitu :

1) Unsur Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan secara permanen yang terjadi berdasarkan satuan waktu atau periode. Adapun yang termasuk kedalam unsur biaya tetap pada PT Datransko adalah sebagai berikut :

- Perijinan dan Notaris
- Rumah Tangga Kantor
- Asuransi Kerugian
- Penyusutan
- Beban bunga

2) Unsur Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan berdasarkan peningkatan volume pengiriman Bahan Bakar Minyak atau berdasarkan banyaknya kegiatan operasional perusahaan. Adapun yang termasuk kedalam unsur biaya variabel pada PT Datransko adalah sebagai berikut :

- Solar/bensin
- Uang Jalan/Tol
- Premi Rit Sopir/kenek
- Pemeliharaan dan Perbaikan
- Pos, Materai, Pengiriman Barang

3) Unsur Biaya Semivariabel

Dalam menerapkan analisis *Break Even Point* yang dibutuhkan hanya biaya tetap dan biaya variabel, maka yang termasuk ke dalam golongan biaya semivariabel harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Adapun yang termasuk ke dalam biaya semivariabel pada tahun 2005 adalah :

- Biaya Telepon
- Biaya Listrik
- Biaya Air PDAM

Untuk melakukan pemisahan biaya ini digunakan metode langsung yaitu metode yang didasarkan atas hasil penelitian di perusahaan atau atas dasar analisis terhadap data historis yang dilengkapi dengan interpretasi keputusan manajemen yang ada kaitannya dengan data historis yang bersangkutan.

Berikut perhitungan pemisahan biaya-biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel:

Tabel 8
 Pengalokasian Biaya Semi Variabel Dalam
 Biaya Tetap Dan Biaya Variabel
 Tahun 2005

| Unsur Biaya | Biaya tetap (Abonemen) | Biaya Variabel | Total Biaya |
|---------------|------------------------|----------------|-------------|
| Biaya Telepon | 1.722.000 | 44.831.100 | 46.553.100 |
| Biaya Air PAM | 390.000 | 15.326.700 | 15.716.700 |
| Biaya Listrik | 1.080.000 | 33.391.970 | 34.471.970 |
| Total | 3.192.000 | 93.549.770 | 96.741.770 |

Biaya tetap untuk pemakaian telepon penulis dapat dari biaya abonemen yang terdapat pada bukti pembayaran telepon oleh PT. Datransko, adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 &= (\text{abonemen}) \times (\text{jumlah rekening}) \times (12 \text{ Bulan}) \\
 &= (\text{Rp. } 28.700,-) \times (5) \times (12) \\
 &= \underline{\text{Rp. } 1.722.000,-}
 \end{aligned}$$

Biaya variabel untuk pemakaian telepon & telex penulis dapat dari hasil pengurangan total biaya dikurangi biaya abonemen (tetap), adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 &= (\text{total biaya satu tahun}) - (\text{total biaya tetap}) \\
 &= (\text{Rp. } 46.553.100,-) - (\text{Rp. } 1.722.000,-) \\
 &= \underline{\text{Rp. } 44.831.100,-}
 \end{aligned}$$

Biaya tetap untuk pemakaian air penulis dapat dari biaya abonemen yang terdapat pada bukti pembayaran air oleh PT. Datransko, adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$= (\text{abonemen}) \times (\text{jumlah rekening}) \times (12 \text{ Bulan})$$

$$= (\text{Rp. } 32.500,-) \times (1) \times (12)$$

$$= \underline{\text{Rp. } 390.000,-}$$

Biaya variabel untuk pemakaian air penulis dapat dari hasil pengurangan total biaya dikurangi biaya abonemen (tetap), adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$= (\text{total biaya satu tahun}) - (\text{total biaya tetap})$$

$$= (\text{Rp. } 15.716.700,-) - (\text{Rp. } 390.000,-)$$

$$= \underline{\text{Rp. } 15.326.700,-}$$

Biaya tetap untuk pemakaian listrik penulis dapat dari biaya abonemen yang terdapat pada bukti pembayaran listrik oleh PT. Datransko, adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$= (\text{abonemen}) \times (\text{jumlah rekening}) \times (12 \text{ Bulan})$$

$$= (\text{Rp. } 30.000,-) \times (3) \times (12)$$

$$= \underline{\text{Rp. } 1.080.000,-}$$

Biaya variabel untuk pemakaian listrik penulis dapat dari hasil pengurangan total biaya dikurangi biaya abonemen (tetap), adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$= (\text{total biaya satu tahun}) - (\text{total biaya tetap})$$

$$= (\text{Rp. } 34.471.970,-) - (\text{Rp. } 1.080.000,-)$$

$$= \underline{\text{Rp. } 33.391.970,-}$$

Setelah penulis melakukan pemisahan biaya semi variabel, maka akan dilakukan pengalokasian biaya semi variabel tersebut ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebagai perincian biaya operasional selama periode 1 (satu) tahun pada PT Datransko.

Tabel 9
Perincian Biaya Operasional Tetap
Tahun 2005

| No. | Uraian | Biaya Tetap |
|-----|--------------------------|----------------------|
| 1 | Perijinan dan Notaris | 4.800.000 |
| 2 | Perawatan Mobil Tangki | 261.628.645 |
| 3 | Rumah Tangga Kantor | 50.539.580 |
| 4 | Asuransi Kerugian | 97.200.285 |
| 5 | Penyusutan | 537.828.660 |
| 6 | Beban Bunga | 473.681.067 |
| 7 | Biaya Telepon | 1.722.000 |
| 8 | Biaya Listrik | 1.080.000 |
| 9 | Biaya Air (PDAM) | 390.000 |
| | Total Biaya Tetap | 1.428.870.237 |

Sumber : PT Datransko

Total dari biaya tetap pada PT Datransko pada tahun 2005 adalah Rp 1.428.870.237, yang kemudian dibagi untuk masing-masing ukuran sesuai dengan persentase dari jumlah pengirimannya.

Berikut tabel pemisahan total biaya tetap ke tiap-tiap ukuran mobil tangki:

Tabel 10
Pemisahan Biaya Tetap
Untuk masing-masing tangki
Tahun 2005

| Ukuran Angkut | Jumlah Pengiriman per tangki | % | Biaya Tetap |
|---------------|------------------------------|------------|----------------------|
| 32 KL | 418 | 14 | 200.041.833 |
| 24 KL | 813 | 24 | 342.928.857 |
| 16 KL | 2.398 | 62 | 885.899.547 |
| Total | 3.629 | 100 | 1.428.870.237 |

Sumber : PT Datransko

Berikut ini adalah perincian biaya variabel selama periode 1 (satu) tahun pada PT Datransko:

Tabel 11
Perincian Biaya Operasional Variabel
Tahun 2005

| No. | Uraian | Biaya Variabel |
|-----|---------------------------------|----------------------|
| 1 | Solar/Bensin | 594.827.650 |
| 2 | Uang Jalan/Tol | 428.935.455 |
| 3 | Premi Rit Sopir/Kenek | 648.373.200 |
| 4 | Perawatan Mobil Tangki | 393.499.000 |
| 5 | Pemeliharaan dan Perbaikan | 14.977.925 |
| 6 | Pos, Materai, Pengiriman Barang | 4.258.000 |
| 7 | Biaya telepon | 44.831.100 |
| 8 | Biaya Listrik | 33.391.970 |
| 9 | Biaya air PAM | 15.326.700 |
| | Total Biaya Variabel | 2.178.421.000 |

Sumber : PT Datransko

Total biaya variabel pada PT Datransko pada tahun 2005 adalah Rp 2.178.421.000, yang kemudian dibagi untuk masing-masing ukuran sesuai dengan persentase dari jumlah pengirimannya.

Berikut tabel pemisahan total biaya variabel ke tiap-tiap ukuran mobil tangki:

Tabel 12
Pemisahan Biaya Variabel
Untuk masing-masing tangki
Tahun 2005

| Ukuran Angkut | Jumlah Pengiriman per tangki | % | Biaya Variabel |
|---------------|------------------------------|------------|----------------------|
| 32 KL | 418 | 14 | 304.978.940 |
| 24 KL | 813 | 24 | 522.821.040 |
| 16 KL | 2.398 | 62 | 1.350.621.020 |
| Total | 3.629 | 100 | 2.178.421.000 |

Sumber : PT Datransko

Kemudian setelah biaya tetap dan biaya variabel diketahui, maka dapat dilakukan suatu perhitungan dengan menggunakan metode analisis *break even point* (titik impas), setelah itu dapat digunakan sebagai perhitungan dalam menentukan perencanaan laba jangka pendek. Adapun analisisnya sebagai berikut :

Tabel 13
Perincian Pendapatan

| Ukuran Angkut BBM | Total Pendapatan (Rp) | Total Biaya Variabel | Total Batas Kontribusi |
|--------------------|-----------------------|----------------------|------------------------|
| 32 KL | 722.304.000 | 304.978.940 | 417.325.060 |
| 24 KL | 1.053.648.000 | 522.821.040 | 530.826.960 |
| 16 KL | 2.071.872.000 | 1.350.621.020 | 721.250.980 |
| Total | 3.847.824.000 | 2.178.421.000 | 1.669.403.000 |
| Biaya Tetap | | | 1.428.870.237 |
| Laba Usaha | | | 240.532.763 |

Sumber : PT Datransko.

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat diketahui bahwa perusahaan dengan total pendapatan sebesar Rp 3.847.824.000 dikurangkan dengan total biaya variabel sebesar Rp 2.178.421.000 dan biaya

tetap sebesar Rp 1.428.870.237 akan mendapatkan laba usaha sebesar Rp 240.532.763.

Sebelum mencari titik impas, terlebih dahulu dipisahkan biaya variabel ke masing-masing ukuran BBM. Berikut ini tabel pemisahannya adalah:

Tabel 14
Pemisahan Biaya Variabel dalam Unit

| Ukuran Tangki BBM | Komposisi Penjualan (Biaya Variabel : unit) | | Biaya Variabel per unit |
|----------------------|--|-------|-------------------------------|
| | Biaya Variabel | Unit | |
| 32 KL | 304.978.940 | 418 | 729.614 |
| 24 KL | 522.821.040 | 813 | 643.076 |
| 16 KL | 1.350.621.020 | 2.398 | 563.228 |
| Jumlah | 2.178.421.000 | 3.629 | 1.935.918 |

Sumber : PT Datransko.

Selanjutnya mencari titik impas dalam Rupiah dengan menggunakan rumus:

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

Untuk ukuran 32 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{200.041.833}{1 - \frac{729.614}{1.728.000}} \\ &= \frac{200.041.833}{0,58} \\ &= 344.899.712,- \end{aligned}$$

Untuk ukuran 24 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{342.928.857}{1 - \frac{643.076}{1.296.000}} \\ &= \frac{342.928.857}{0,50} \\ &= 685.857.714,- \end{aligned}$$

Untuk ukuran 16 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{885.899.547}{1 - \frac{563.228}{864.000}} \\ &= \frac{885.899.547}{0,35} \\ &= 2.531.141.562,- \end{aligned}$$

Berikut ini adalah tabel titik impas untuk masing-masing ukuran tangki BBM dalam rupiah, yaitu:

Tabel 15
Titik Impas berdasarkan persentase
Komposisi Pengiriman BBM

| Ukuran Tangki BBM | Titik Impas total (Rp) | Jumlah Pengiriman per tangki | Titik impas/unit (Rp) |
|-------------------|------------------------|------------------------------|-----------------------|
| 32 KL | 344.899.712,- | 418 | 825.119 |
| 24 KL | 685.857.714,- | 813 | 843.613 |
| 16 KL | 2.531.141.562,- | 2.398 | 1.055.522 |
| Jumlah | 3.561.898.988 | 3.629 | 2.724.254 |

Sumber : PT Datransko.

Keterangan : (Hasil pembulatan terdekat).

Kemudian mencari titik impas dalam bentuk unit dengan menggunakan rumus :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Pendapatan Penjualan/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

Untuk ukuran 32 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{200.041.833}{1.728.000 - 729.614} \\ &= 200,37 \\ &= 200 \end{aligned}$$

Untuk ukuran 24 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{342.928.857}{1.296.000 - 643.076} \\ &= 525,22 \\ &= 525 \end{aligned}$$

Untuk ukuran 16 KL tangki BBM:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{885.899.547}{864.000 - 563.228} \\ &= 2.945,42 \\ &= 2.945 \end{aligned}$$

Berikut ini adalah tabel titik impas untuk masing-masing ukuran tangki BBM dalam bentuk unit, yaitu:

Tabel 16
Titik Impas dalam unit pengiriman BBM

| Ukuran Tangki BBM | Titik Impas (Tangki) |
|-------------------|----------------------|
| 32 KL | 200 |
| 24 KL | 525 |
| 16 KL | 2.945 |
| Jumlah | 3.670 |

Sumber : PT Datransko.

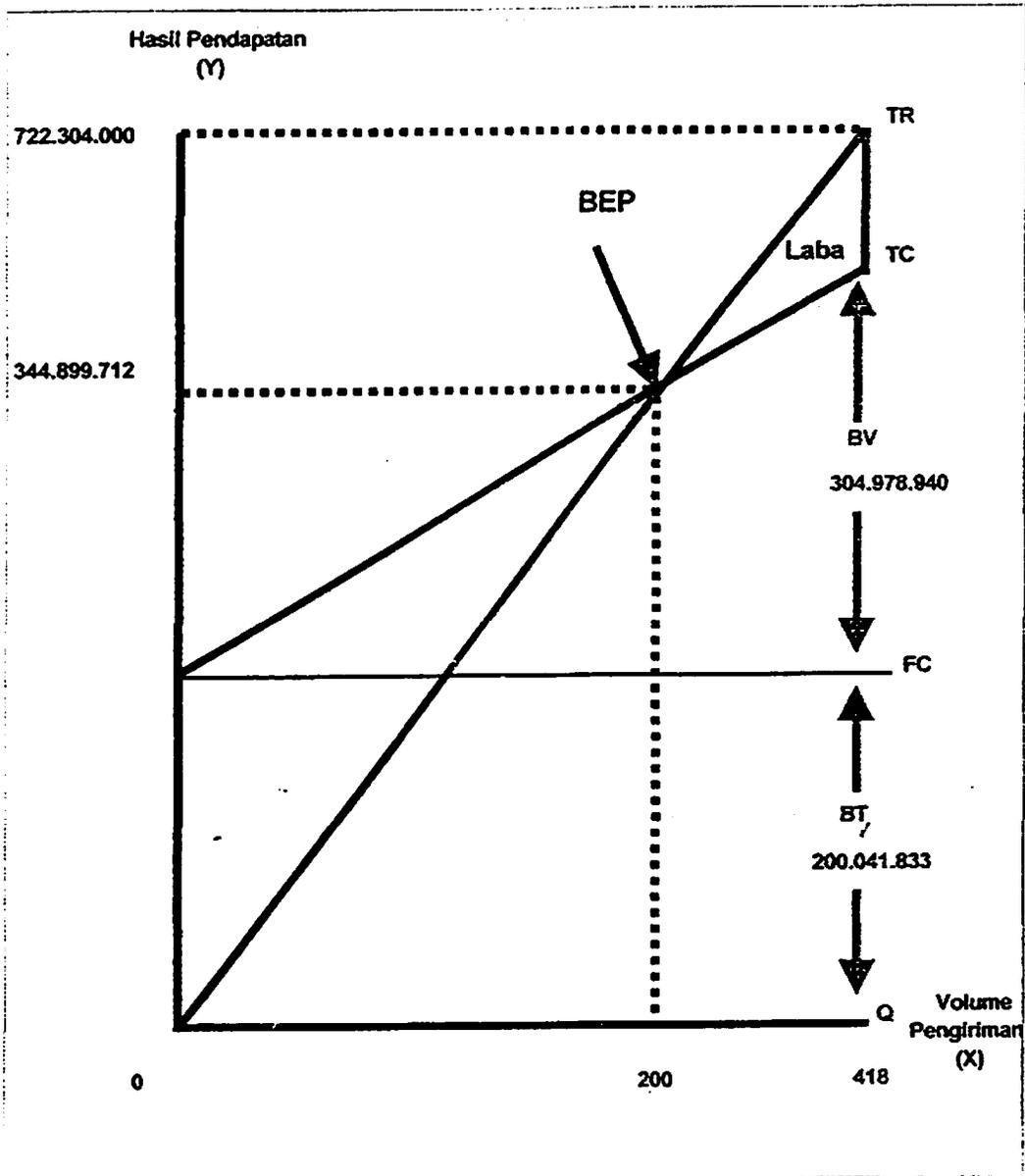
Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, perusahaan akan berada dalam titik impas pada saat pendapatannya yaitu:

32 kl = Rp 344.899.712 pada 200 unit

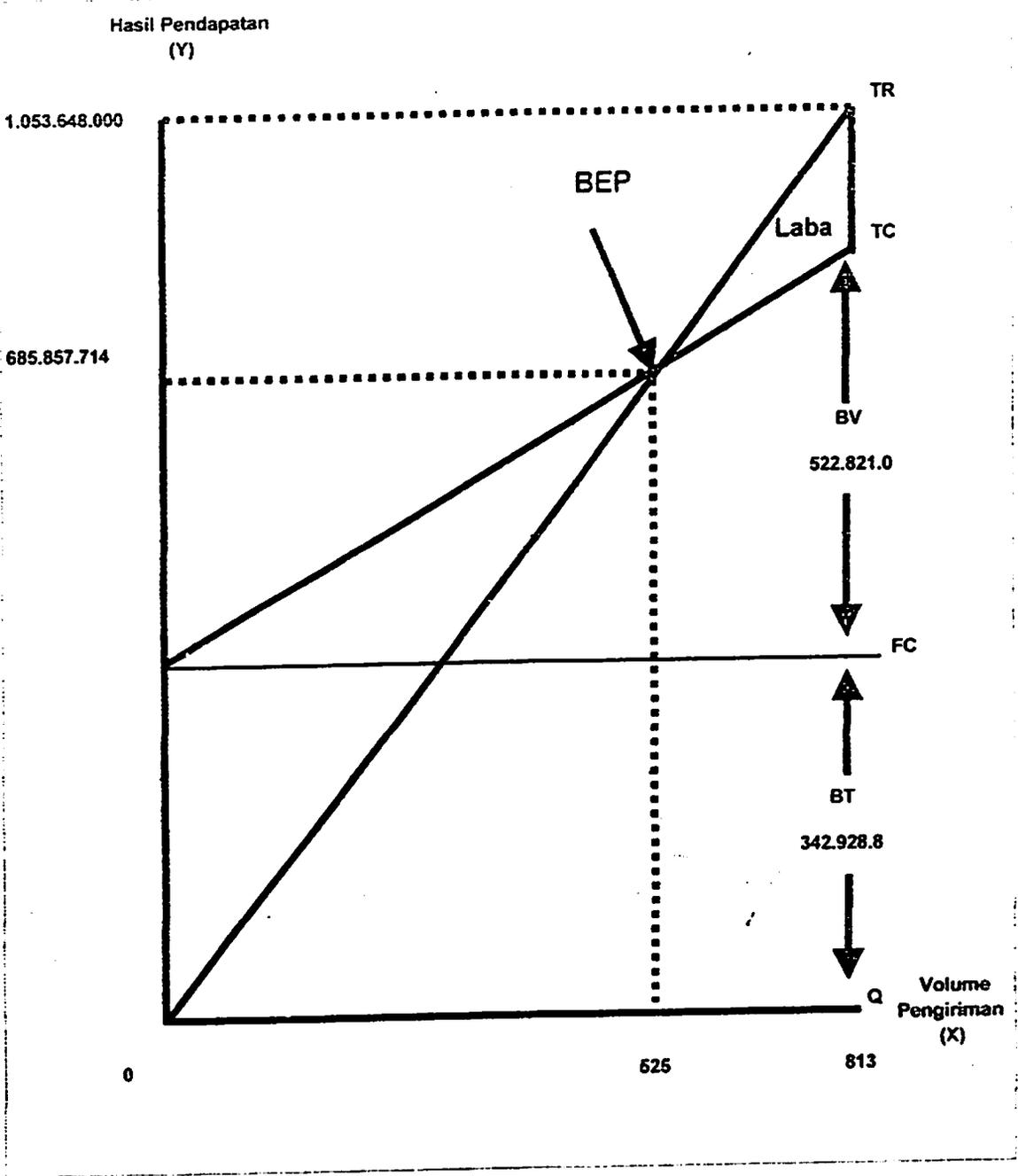
24 kl = Rp 685.857.714 pada 525 unit

16 kl = Rp 2.531.141.562 pada 2.945 unit

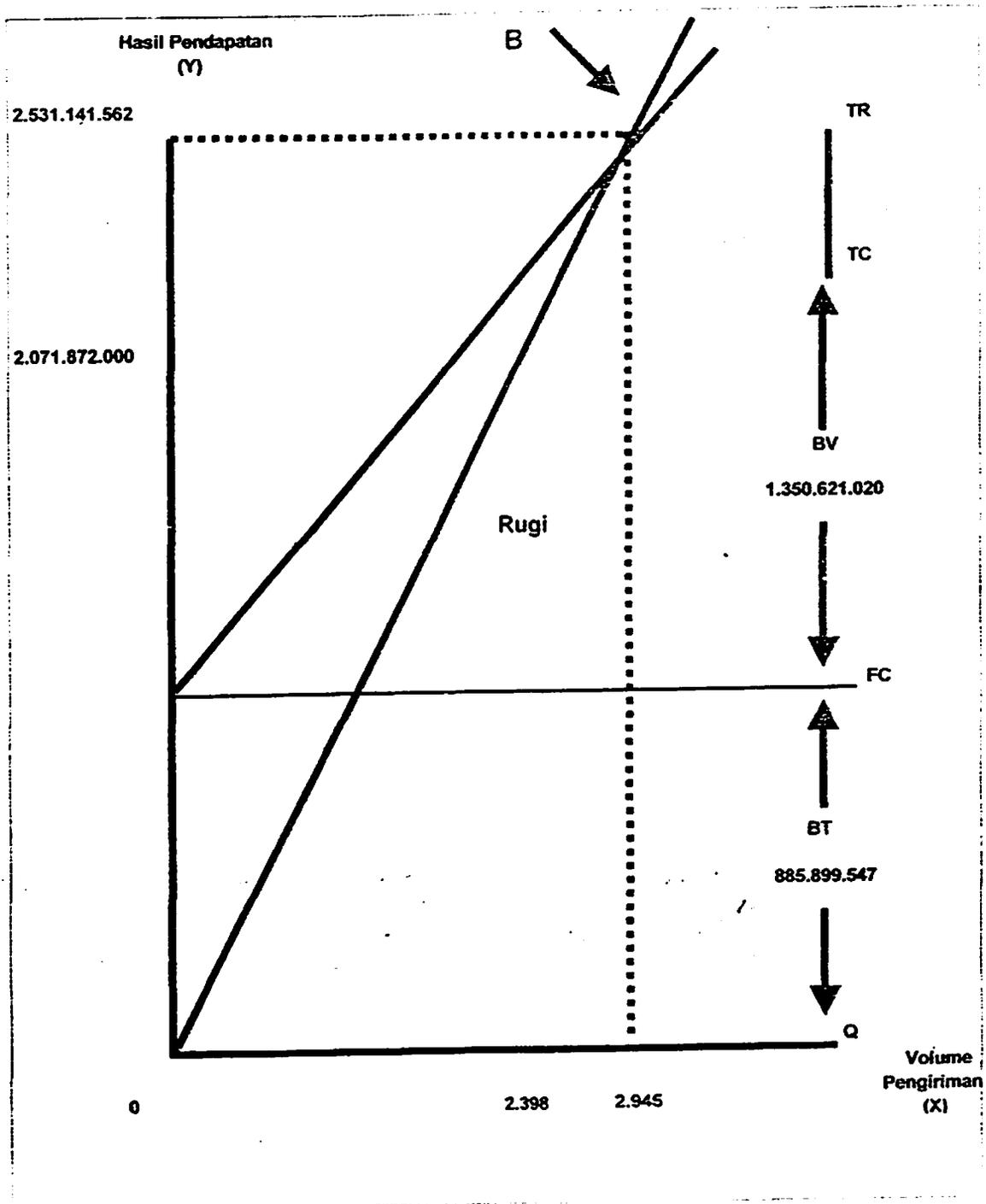
Adapun grafik titik impas yang terjadi pada PT Datransko dapat ditunjukkan melalui grafik sebagai berikut :



Gambar 5
PT Datransko.
Grafik Break Even Point untuk ukuran 32 kl
Tahun 2005



Gambar 6
PT Datransko.
Grafik Break Even Point untuk ukuran 24 kl
Tahun 2005



Gambar 7
PT Datransko.
Grafik Break Even Point untuk ukuran 16 kl
Tahun 2005

Berdasarkan pembahasan mengenai penetapan target penjualan diatas, maka hipotesis yang diajukan penulis benar bahwa penetapan target penjualan pada PT Datransko tidak efektif, alasannya:

Setelah diadakannya analisis break even point pada PT Datransko untuk masing-masing ukuran tangki BBM, ternyata untuk tangki dengan ukuran 16 KL pendapatannya sebesar Rp 2.071.872.000 berada dibawah pendapatan titik impas yaitu sebesar Rp 2.531.141.562. Oleh karena itu maka untuk tangki dengan ukuran 16 KL mengalami kerugian sebesar Rp 459.269.562 disebabkan oleh besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan melebihi pendapatan yang diterima oleh perusahaan.

4.2.2 Perencanaan Laba Yang Ingin Di Capai Pada PT Datransko.

Dalam kegiatan usaha suatu perusahaan baik itu manufaktur dan jasa, tujuan utamanya adalah memperoleh laba yang diharapkan. Namun dari itu semua, setiap perusahaan dapat mengembangkan sasaran dalam organisasi dan penyusunan berbagai perencanaan serta perumusan kebijaksanaan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang, salah satunya tentang perencanaan jangka pendek.

Dengan data biaya operasional pada tahun 2005 perusahaan ingin melakukan peningkatan besarnya laba yang akan diperoleh dengan ketentuan variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan dan efisiensi pengiriman dianggap tidak berubah. Pendapatan sepanjang kisaran relevan tertentu. Maksudnya suatu hasil perhitungan dengan menggunakan konsep *break even point* hanya akan valid pada satu tingkat harga tertentu. Apabila harga berubah maka hasil perhitungan yang dihasilkan tidak dapat digunakan lagi sebagai acuan. Sehingga data tersebut tidak dapat digunakan sebagai perencanaan laba jangka pendek untuk tahun 2006.

Dari perhitungan titik impas yang telah dilakukan, maka perusahaan dapat menentukan perencanaan laba jangka pendek yang ingin dicapai dan telah ditetapkan laba untuk tahun 2006 harus mengalami kenaikan sebesar 30% terhadap laba pada tahun 2005, sehingga besarnya perencanaan laba untuk tahun 2006 adalah :

$$\begin{aligned}\text{Laba yang ingin dicapai} &= (30\% \times \text{Rp } 240.532.763) + \text{Rp } 240.532.763 \\ &= \text{Rp } 312.692.592\end{aligned}$$

Oleh karena itu agar PT Datransko dapat mencapai laba yang telah direncanakan maka perusahaan harus mencapai pendapatan sebesar Rp 3.919.983.829.

Selain daripada itu, dengan melihat keadaan pada saat perusahaan tidak mendapatkan keuntungan (laba) atau tidak menderita rugi (titik impas) dan pada saat perolehan penjualan

yang direncanakan, maka penulis melakukan perhitungan pula terhadap selisih antara tingkat penjualan yang sebenarnya dibandingkan dengan tingkat penjualan pada titik impas. *Margin of safety* dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{MOS (rupiah)} &= \text{Pendapatan Total} - \text{Pendapatan titik Impas} \\ &= \text{Rp } 3.847.824.000 - \text{Rp } 3.561.898.988 \\ &= \text{Rp } 285.925.012 \end{aligned}$$

Sehingga *MSR* dapat diperoleh sebesar :

$$\begin{aligned} \text{MSR} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Pendapatan Total}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 285.925.012}{\text{Rp } 3.847.824.000} \times 100\% \\ &= 7,43 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan pembahasan mengenai perencanaan laba diatas, maka hipotesis yang diajukan penulis benar, bahwa perencanaan laba pada PT Datransko kurang baik, alasannya:

Penetapan perencanaan laba pada PT Datransko hanya terfokus pada cara meningkatkan pendapatan saja. Pihak manajemen perusahaan tidak memperhitungkan tingkat kenaikan biaya yang dikeluarkan dan juga tidak mempertimbangkan keadaan perusahaan agar berada di titik aman pada saat perusahaan mengalami penurunan pendapatan. Dengan demikian, setelah dilakukannya perhitungan *margin of safety* (MOS) oleh penulis maka dapat diketahui dengan MOS sebesar Rp 285.925.012 dan MSR sebesar 7,43 % berarti bahwa perusahaan akan sampai pada titik impas jika pendapatan turun sebesar Rp 285.925.012 atau

sebesar 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki. Hal ini juga berarti perusahaan dalam keadaan aman selama penurunan pendapatan tidak lebih besar dari Rp 285.925.012 atau lebih besar dari 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki.

4.2.4. Peranan Analisis *Break Even Point* terhadap Kebijakan Manajemen dalam Menetapkan Perencanaan Laba pada PT Datransko.

Break even point adalah suatu estimasi atau perkiraan untuk suatu periode yang akan datang. Dimana *break even point* bagi PT Datransko sangatlah penting, artinya bagi penjagaan terhadap kerugian yang dialami oleh perusahaan.

PT Datransko tahun 2005 akan mengalami *break even point* pada saat total pendapatan sebesar:

32 kl = Rp 344.899.712 pada 200 unit

24 kl = Rp 685.857.714 pada 525 unit

16 kl = Rp 2.531.141.562 pada 2.945 unit

Sedangkan bila perusahaan menentukan perencanaan laba jangka pendek untuk tahun 2006 adalah 30 % atau sebesar Rp 312.692.592 maka pendapatan yang harus diperoleh adalah sebesar Rp 3.919.983.829 yang diperoleh dari pendapatan total + (laba usaha x 30%) atau $3.847.824.000 + (240.532.763 \times 30\%)$.

Selanjutnya perusahaan akan sampai pada titik impas jika pendapatan turun sebesar Rp 285.925.012 atau sebesar 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki. Hal ini juga berarti perusahaan

dalam keadaan aman selama penurunan pendapatan tidak lebih besar dari Rp 285.925.012 atau lebih besar dari 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki.

Berdasarkan pembahasan mengenai peranan analisis *break even point* terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba diatas, maka hipotesis yang diajukan penulis benar bahwa analisis *break even point* memiliki peranan yang penting terhadap kebijakan manajemen dalam menetapkan perencanaan laba pada PT Datransko, alasannya:

Dengan menyusun *break even point* akan memudahkan manajemen perusahaan untuk mengetahui berapa banyak perusahaan harus mengirimkan mobil tangki BBM agar dapat menutupi biaya operasi perusahaannya. Dengan mengetahui berapa banyak mobil tangki yang harus mengirimkan BBM, maka manajemen dapat merencanakan sebelumnya penentuan sumber dana yang akan digunakan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

- 1) Setelah diadakannya analisis break even point pada PT Datransko untuk masing-masing ukuran tangki BBM, ternyata untuk tangki dengan ukuran 16 KL pendapatannya sebesar Rp 2.071.872.000 berada dibawah pendapatan titik impas yaitu sebesar Rp 2.531.141.562. oleh karena itu maka untuk tangki dengan ukuran 16 KL mengalami kerugian sebesar Rp 459.269.562 disebabkan oleh besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan melebihi pendapatan yang diterima oleh perusahaan.
- 2) Penetapan perencanaan laba pada PT Datransko hanya terfokus pada cara meningkatkan pendapatan saja. Pihak manajemen perusahaan tidak memperhitungkan tingkat kenaikan biaya yang dikeluarkan dan juga tidak mempertimbangkan keadaan perusahaan agar berada di titik aman pada saat perusahaan mengalami penurunan pendapatan. Dengan demikian, setelah dilakukannya perhitungan *margin of safety* (MOS) oleh penulis maka dapat diketahui dengan MOS sebesar Rp 285.925.012 dan MSR sebesar 7,43 % berarti bahwa perusahaan akan sampai pada titik impas jika pendapatan turun sebesar Rp 285.925.012 atau sebesar 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki. Hal ini juga berarti perusahaan dalam keadaan aman selama penurunan pendapatan tidak

lebih besar dari Rp 285.925.012 atau lebih besar dari 7,43 % dari pendapatan yang dikehendaki.

- 3) Dengan menyusun break even point akan memudahkan manajemen perusahaan untuk mengetahui berapa banyak perusahaan harus mengirimkan mobil tangki BBM agar dapat menutupi biaya operasi perusahaannya. Dengan mengetahui berapa banyak mobil tangki yang harus mengirimkan BBM, maka manajemen dapat merencanakan sebelumnya penentuan sumber dana yang akan digunakan.

5.2. Saran

Dari analisis yang telah penulis lakukan pada PT Datransko, khususnya analisis break even point, penulis ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat berguna dan dijadikan referensi atau pertimbangan-pertimbangan dalam menentukan suatu keputusan suatu keputusan dalam manajemen perusahaan. Adapun saran-saran yang penulis sampaikan adalah:

- 1) Dalam mengeluarkan biaya-biaya untuk setiap aktivitas yang terjadi di perusahaan pada setiap periodenya, sebaiknya pihak manajemen perusahaan memperhitungkan kegunaan dari biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai bentuk pertanggung jawaban pihak manajemen kepada perusahaan dan menjaga agar kondisi keuangan perusahaan tetap terjaga dan stabil.
- 2) Dalam mencapai perencanaan laba yang diinginkan, sebaiknya pihak perusahaan harus lebih memperhatikan kinerja kerja para karyawannya dan pemantauan secara *continue* terhadap para sopir-sopir pengangkut

bahan bakar minyak (BBM) lebih ditingkatkan untuk menghindari adanya kecurangan-kecurangan yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab.

JADWAL PENELITIAN

| No. | Kegiatan | Bulan | | | | | | | | | | | |
|-----|--|-------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|
| | | Jan | Feb | Mar | Apr | Mei | Jun | Jul | Ags | Sept | Okt | Nov | Des |
| 1 | Pengajuan Judul | ** | | | | | | | | | | | |
| 2 | Studi Pustaka | **** | **** | ** | | | | | | | | | |
| 3 | Pembuatan Makalah Seminar | | | | **** | | | | | | | | |
| 4 | Seminar | | | | | *** | ** | | | | | | |
| 5 | Pengesahan | | | | | | | | ** | | | | |
| 6 | Pengumpulan Data | | **** | **** | | | | | | | | | |
| 7 | Pengolahan Data | | | | *** | | | | | | | | |
| 8 | Penulisan Laporan dan Bimbingan Sidang Skripsi | | | | | | | | | **** | **** | **** | **** |
| 9 | Sidang Skripsi | | | * | | | | | | | | | |
| 10 | Penyempurnaan Skripsi | | | ** | | | | | | | | | |
| 11 | Pengesahan | | | | * | | | | | | | | |

Keterangan:

* Tanda bintang menyatakan satuan unit waktu (minggu)

DAFTAR PUSTAKA

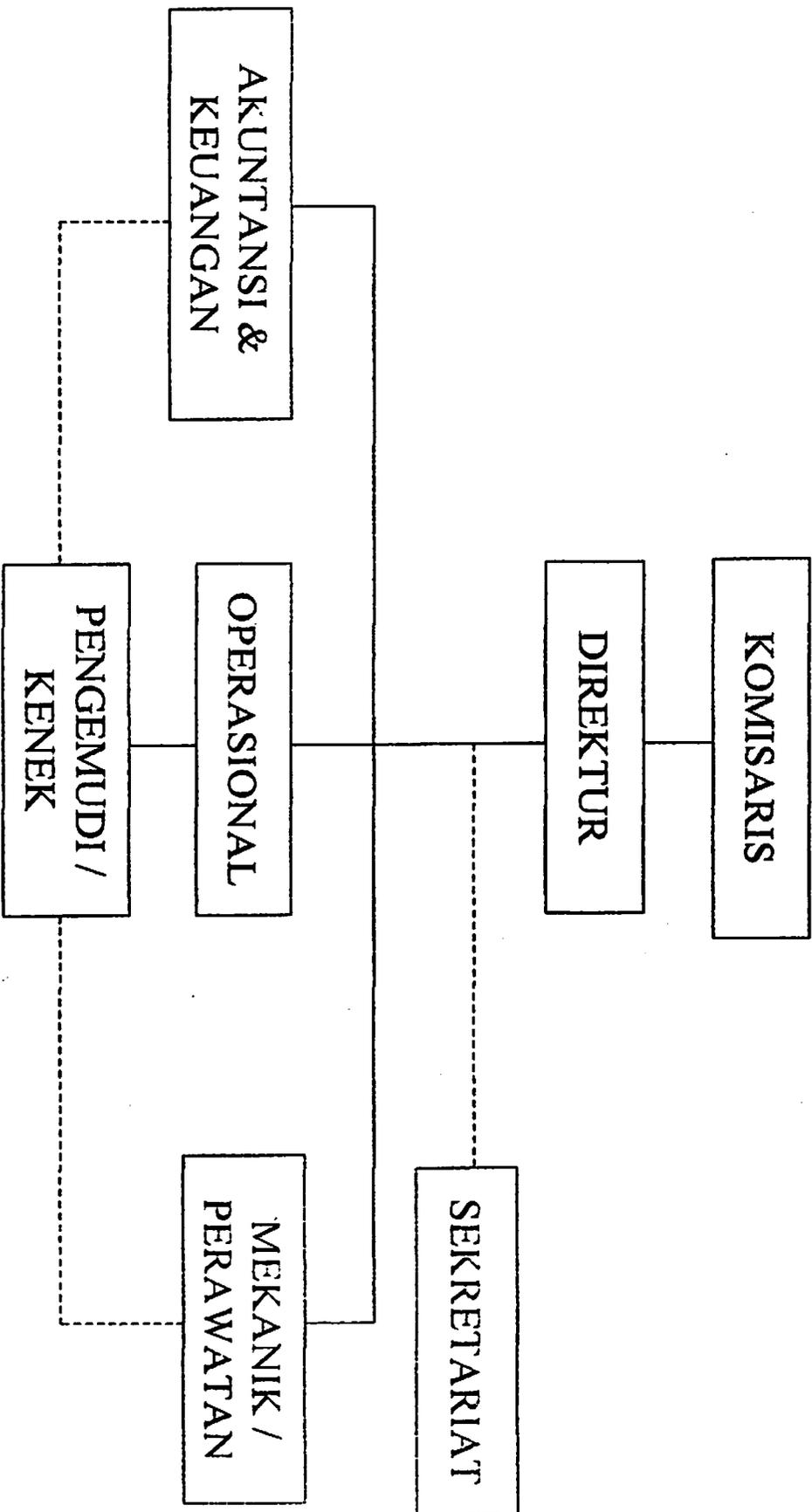
- Bambang Riyanto. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi keempat. Cetakan ketujuh. BPFE Anggota IKAPI, Yogyakarta.
- Blocher, Edward J., Kung A. Chen, dan Thomas W. Lin. 2000. *Manajemen Biaya: Dengan Tekanan Strategik*. Edisi Pertama, Alih bahasa: Susty Ambarriani, Jilid 1. Salemba Empat, Jakarta.
- Carter, William K., and Milton F. Ustry. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Alih bahasa: Krista. Buku 2. Salemba Empat, Jakarta.
- . 2004. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Alih bahasa: Krista. Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. DIADIT MEDIA, Jakarta.
- Ellen Christina, M. Fuad, Sugiarto, dan Edi Sukarno. 2001. *Anggaran Perusahaan: Suatu Pendekatan Praktis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Garrison, Ray H. 2002. *Akuntansi Manajemen : Konsep-konsep untuk Perencanaan, Pengendalian, dan Pengambilan Keputusan*. Alih bahasa : Bambang Purnomosidhi dan Erwan Dukat. Edisi ketiga. Cetakan kesebelas. Buku satu. AK Group, Yogyakarta.
- Hansen, Don R., dan Maryanne M. Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 7. Alih Bahasa: Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary. Buku 2. Salemba Empat, Jakarta.
- Hornigren, Charles T., Srikant M. Datar, and George Foster. 2005. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Edisi kesebelas. Alih bahasa: Desi Adhariani. Jilid 1. PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Husein Umar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi 2. PT Gramedia Pustaka Utama, Anggota IKAPI, Jakarta.
- Kamaruddin Ahmad. 2005. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Revisi. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Keown, Arthur J., John D. Martin, William J. Petty, and David F. Scott Jr. 2005. *Manajemen Keuangan: Prinsip-prinsip Dasar dan Aplikasi*. Edisi Kesembilan. Alih bahasa: Zuliani Dalimunthe. Jilid 2. PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.

- , 2000.
Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Edisi Pertama. Alih bahasa: Chaerul D. Djakman dan Dwi Sulisyorini. Buku 2. Salemba Empat, Jakarta.
- Kuswadi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. PT Elek Media Komputindo, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Aditya Media, Yogyakarta.
- , *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 3. Cetakan ke-3. Salemba Empat, Jakarta.
- , 1999. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Cetakan keenam. Aditya Media, Yogyakarta.
- Napa J. Awat. 1999. *Manajemen Keuangan: Pendekatan Matematis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Anggota IKAPI, Jakarta.
- Niswonger, Rollin C., Carl S. Warren, James M. Reeve, and Philip E. Fess. 1999. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Edisi 19. Alih bahasa: Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Noeng Muhadjir. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi 4. Rake Sarasin, Yogyakarta.
- Pahala Nainggolan. 2004. *Cara Mudah Memahami Akuntansi*. Lembaga Manajemen PPM, Jakarta.
- Shim, Jae K. dan Joel G. Siegel. 2001. *Budgeting: Pedoman Lengkap Langkah-langkah Penganggaran*. Alih bahasa: Julius Mulyadi dan Neneng Natalia. Erlangga, Jakarta.
- Supriyono. 2000. *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Edisi kedua. Cetakan kedelapan. Buku satu. BPFE Anggota IKAPI, Yogyakarta.
- Sutrisno. 2005. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan aplikasi*. Cetakan keempat. Ekonisia Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta.
- Teguh Pudjo Mulyono. 1999. *Aplikasi Akuntansi Manajemen dalam Praktik Perbankan*. BPFE, Yogyakarta.
- Welsch, Glenn A., Ronald W. Hilton, and Paul N. Gordon. 2000. *Anggaran: Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Alih bahasa: Purwatiningsih dan Maudy Warouw. Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.



LAMPIRAN

PT. DATRANSKO
STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



PT DATRANSKO

**Komplek Perumahan Tanjung Barat Indah Jl. Teratai XII Blok
K no. 6 Pasar Minggu, JAKARTA - 12530**

**Surat Keterangan
No : 043/DATS/I/2007**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasiswa yang namanya tercantum di bawah ini:

Nama : Siti Maytria
NPM : 022102005
Universitas : Universitas Pakuan

Telah melaksanakan riset di Pt Datransko yang bertempat di Komplek Perumahan Tanjung Barat Indah Jl. Teratai XII Blok K no. 6 Pasar Minggu, JAKARTA - 12530 untuk keperluan penyusunan / penulisan makalah tugas akhir skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan agar di pergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 25 januari 2007
PT DATRANSKO


PT. DATRANSKO

Lihin Solihin
Accounting Management

DAFTAR ARMADA MOBIL TANGKI Pada PT Datransko

| NO. | NO. POLISI | MERK/JENIS | TAHUN | KAPASITAS | KETERANGAN |
|-----|------------|----------------|-------|----------------|---------------------------|
| 1 | B-9975-IR | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL à 3 x 8 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 2 | B-9126-AG | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL à 2 x 16 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 3 | B-9267-IB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL à 2 x 16 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 4 | B-9936-OB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL à 3 x 8 | With OF, CG, SDS, GPS/GSM |
| 5 | B-9401-OB | NISSAN/TRAILER | 2004 | 32 KL à 4 x 8 | With OF, CG, GPS/GSM |
| 6 | B-9684-LH | NISSAN/TRAILER | 2004 | 24 KL à 3 x 8 | With OF, CG, GPS/GSM |
| 7 | B-9885-AZ | NISSAN/TRAILER | 2003 | 24 KL à 3 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 8 | B-9568-WE | NISSAN/TRINTON | 2003 | 24 KL à 3 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 9 | B-9692-KE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 0 | B-9606-DE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 1 | B-9660-DE | NISSAN/TRONTON | 2002 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 2 | B-9714-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 3 | B-9715-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 4 | B-9717-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 5 | B-9718-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 6 | B-9719-E | NISSAN/TRONTON | 1997 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 7 | B-9750-ZB | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL à 2 x 8 | With OF, GPS/GSM |
| 8 | B-9229-OB | NISSAN/TRONTON | 2004 | 16 KL à 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 9 | B-9503-MO | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL à 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 0 | B-9504-MO | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL à 2 x 8 | Non OverFill Prevention |
| 1 | B-9749-ZB | NISSAN/TRONTON | 1996 | 16 KL à 2 x 8 | Non OverFill Prevention |

number : PT Datransko

DAFTAR RAYON SPBU

Pada PT Datransko

| NO. | NO. SPBU | NO. SAP | ALAMAT SPBU | PRODUK | JARAK (KM) |
|-----|----------|---------|--|----------------|------------|
| 1 | 34-13104 | 121814 | R. Pasmika - Jakarta Timur | Preman | 40 |
| 2 | 34-13201 | 121815 | R. Permana KembarKoran - Jakarta Timur | Preman | 40 |
| 3 | 34-10304 | 121870 | R. Tamara Kencana - Jakarta Pusat | Preman | 41 |
| 4 | 34-11301 | 123045 | R. Raya Jagla - Jakarta Barat | Preman | 42 |
| 5 | 34-11306 | 121050 | R. Kalya - Jakarta Barat | Preman | 40 |
| 6 | 34-12109 | 123079 | R. Wajana I Kalyana Baru | Preman | 40 |
| 7 | 34-12110 | 121060 | R. Mahayana Kalyana Baru | Preman | 40 |
| 8 | 34-12206 | 121887 | R. Raya Ciputat Kalyana Lama | Preman | 40 |
| 9 | 34-12406 | 121100 | R. TB. Simanung - Jakarta Selatan | Preman | 40 |
| 10 | 34-12408 | 121073 | R. Pasar Jambak - Jakarta Selatan | Preman / Solar | 40 |
| 11 | 34-12503 | 121046 | R. Raya Tanjung Barat - Jakarta Selatan | Solar | 40 |
| 12 | 34-12306 | 121107 | R. TB. Simanung - Jakarta Selatan | Preman | 40 |
| 13 | 34-12604 | 121112 | R. Lanting Agung - Jakarta Selatan | Preman | 40 |
| 14 | 34-12608 | 121116 | R. Jagalsara Kemuning Jagalsara | Preman | 40 |
| 15 | 34-12702 | 121120 | R. Waring Binuh (Tanjung) Mangrove | Preman | 40 |
| 16 | 34-13401 | 121142 | R. Pahlawan Seribu | Preman | 40 |
| 17 | 34-13506 | 123086 | R. Ombayung BuntuBatu - Jakarta Timur | Preman / Solar | 40 |
| 18 | 34-13607 | 124206 | R. Raya C. Bungkup - Jakarta Timur | Preman / Solar | 40 |
| 19 | 34-13204 | 121191 | R. Ten Selatan | Preman | 40 |
| 20 | 34-14405 | 121389 | R. Kumpang Buntu - Jakarta Utara | Solar | 40 |
| 21 | 34-17108 | 121217 | R. Tanah Tengg - Tangerang | Preman | 49 |
| 22 | 34-15130 | 121225 | R. Raya Ciklag - Tangerang | Preman | 49 |
| 23 | 34-15125 | 121220 | R. Suryakarya, Nagasari - Tangerang | Preman / Solar | 50 |
| 24 | 34-15201 | 121229 | R. Ceger Raya, Pondsik Karya - Tangerang | Preman / Solar | 46 |
| 25 | 34-15208 | 121239 | R. Dk. Cikar, Bopeng - Tangerang | Solar | 55 |
| 26 | 34-15309 | 121340 | R. Raya Buntu, Buntu Buntu BGD - TNG | Solar | 50 |
| 27 | 34-15405 | 121245 | R. Raya Ciputat - Tangerang | Preman | 40 |
| 28 | 34-15408 | 121248 | R. Maripati, Ciputat - Tangerang | Solar | 44 |
| 29 | 34-15409 | 121249 | R. Pondsik, Cidr Usk (Cangkak) | Preman | 44 |
| 30 | 34-15413 | 121248 | R. B. K. Maridanta, Ciputat - Tangerang | Solar | 40 |
| 31 | 34-15406 | 124400 | R. W. K. Supratman, Ciputat - Tangerang | Solar | 40 |
| 32 | 34-15501 | 121256 | R. Raya Rajeg Ciputat, Pasar Kramat | Preman | 61 |
| 33 | 34-15704 | 121264 | R. Kumpang (Tanjung) - Tangerang | Preman | 61 |
| 34 | 34-15708 | 121268 | R. Raya Terasbaru - Tangerang | Solar | 62 |
| 35 | 34-15801 | 121264 | R. Raya Jagla - Tangerang | Preman | 60 |
| 36 | 34-16818 | 121282 | R. Raya Bungkup - Bogor | Solar | 63 |
| 37 | 34-16905 | 121308 | R. Cisarua Buntar Dupa | Preman | 60 |
| 38 | 34-16604 | 121342 | R. Raya Dk. Lemahbung - Bogor | Preman / Solar | 70 |
| 39 | 34-16813 | 121310 | R. M. H. Tharaka Sural - Bogor | Preman / Solar | 54 |
| 40 | 34-16613 | 121340 | Kampung Batu Perumahan C. Cibatu | Preman | 41 |
| 41 | 34-16909 | 121308 | R. Raya Tapan, Cisarua - Bogor | Preman / Solar | 47 |
| 42 | 34-17115 | 121340 | R. Rumpeng, Jemberbatur - Bekasi | Solar | 48 |
| 43 | 34-17120 | 121376 | R. Jemberbatur Pondok Candi | Solar | 48 |
| 44 | 34-17109 | 121320 | R. Raya Kumpang - Cikarang | Solar | 49 |
| 45 | 34-17481 | 121425 | R. Raya Kumpang - Cikarang | Solar | 49 |
| 46 | 34-17301 | 121391 | R. Raya Cikarang - Bekasi | Preman | 47 |
| 47 | 34-17306 | 121392 | R. Raya Tambora - Bekasi | Preman | 42 |
| 48 | 34-17308 | 121394 | R. Raya Dk. Rumpeng - Bekasi | Preman | 54 |
| 49 | 34-17310 | 121396 | R. Raya Dk. Cikarang - Bekasi | Preman | 51 |
| 50 | 34-17301 | 121342 | R. Raya Kumpang - Dk. Pan. Kumpang | Preman | 77 |
| 51 | 34-17321 | 121342 | R. Raya Rumpeng Dk. Wajana AIR W | Preman | 79 |

Sumber : PT Datransko

**PT DATRANSKO (PLP 3D1-600078)
DAFTAR PENGEMUDI DAN KENEK**

| NO. | GROUP | NO. POLISI | MERK / JENIS KENDARAAN | NAMA PENGEMUDI | | NAMA KENEK | | KET. |
|-----|-------|------------|------------------------------|----------------|-----------|------------------|--------------|-------|
| | | | | TETAP | CADANGAN | TETAP | CADANGAN | |
| 1 | A | B-9975-IR | NISSAN TRAILER 24 KL/SDS/GPS | DUDIN GUSLI | | TOSSIN | KOSID ABIDIN | |
| 2 | | B-9126-AG | NISSAN TRAILER 32 KL/SDS/GPS | ADING S. | | SARMIN | | GOPUR |
| 3 | B | B-9267-IB | NISSAN TRAILER 32 KL/SDS/GPS | H. SASMITA | SAYUN | DEDI BRAWAN | KURNIAWAN | |
| 4 | | B-9936-OB | NISSAN TRAILER 24 KL/SDS/GPS | TOBIN | | DWI BUDIYANTO | | |
| 5 | C | B-9401-OB | NISSAN TRAILER 32 KL/CG/GPS | SAIMBAR | SULAIMAN | GUNI GUNTORO | SUIHENDAR | |
| 6 | | B-9684-LH | NISSAN TRAILER 24 KL/CG/GPS | SUNTAJI | | ALI IMAMUDIN | | |
| 7 | D | B-9885-AZ | NISSAN TRAILER 24 KL/GPS | KUSNADI | CASDI | DAMIRI | ASEP | |
| 8 | | B-9568-WE | NISSAN TRINTON 24 KL/GPS | ELI MULYANA | | DIKKI D. | | |
| 9 | E | B-9606-DE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | II. BUWANG | SUPARNO | JULI | ABDUL AZIZ | |
| 10 | | B-9660-DE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | TATANG S | | KARIS BUDIONO | | |
| 11 | F | B-9692-KE | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | SUGIMIN | MAWARDI | WIDIYANTO | SISWOVO | |
| 12 | | B-9714-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | MASROUP | | ASRIL | | |
| 13 | G | B-9719-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | SALEH | SAEPUDIN | SUPRIYADI | I DH PURNOMO | |
| 14 | | II-9717-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | RIYADI | | IBNU PERSODO | | |
| 15 | H | B-9718-E | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | SONADI | ELI SUKMA | BUDI SUGANDA | TARSIAN | |
| 16 | | B-9715-E | NISSAN TRONTON 16 KL | DAROJI | | TATANG | | |
| 17 | I | II-9750-ZB | NISSAN TRONTON 16 KL | KUSNANDAR | SUGENO W. | UJANG A. KUSWARA | SUWAJI | |
| 18 | | B-9749-ZB | NISSAN TRONTON 16 KL | RAKHMAT | | DADAN | | |
| 19 | J | B-9501-MO | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | SUWARDI | MENDRA | KOMARUDIN | TONO | |
| 20 | | II-9504-MO | NISSAN TRONTON 16 KL | DARWANI | | ILMADANI | | |
| 21 | | B-9229-OB | NISSAN TRONTON 16 KL/GPS | RIDWAN | | A. MUKHTAR | | |

Sumber : PT Datransko

**Data Laporan Bulanan Pengiriman Mobil Tangki
Pada PT Datransko
Tahun 2005**

| Bulan | Ukuran Kendaraan | | | | | | Grand Total | |
|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | 32 KL | | 24 KL | | 16 KL | | Jumlah Pengiriman | Jumlah Liter |
| | Jumlah Pengiriman | Jumlah Liter | Jumlah Pengiriman | Jumlah Liter | Jumlah Pengiriman | Jumlah Liter | | |
| Jan | 37 | 1.184 | 67 | 1.608 | 204 | 3.264 | 308 | 2.792 |
| Feb | 36 | 1.152 | 70 | 1.680 | 207 | 3.312 | 313 | 6.144 |
| Maret | 35 | 1.120 | 65 | 1.560 | 194 | 3.104 | 294 | 5.784 |
| April | 39 | 1.248 | 68 | 1.632 | 200 | 3.200 | 307 | 6.080 |
| Mei | 33 | 1.056 | 70 | 1.680 | 197 | 3.152 | 300 | 5.888 |
| Juni | 32 | 1.024 | 71 | 1.704 | 195 | 3.120 | 298 | 5.848 |
| Juli | 34 | 1.088 | 66 | 1.584 | 199 | 3.184 | 299 | 5.856 |
| Agust | 36 | 1.152 | 64 | 1.536 | 202 | 3.232 | 302 | 5.920 |
| Sept | 37 | 1.184 | 67 | 1.608 | 206 | 3.296 | 310 | 6.088 |
| Okt | 33 | 1.056 | 65 | 1.560 | 201 | 3.216 | 299 | 5.832 |
| Nov | 34 | 1.088 | 68 | 1.632 | 197 | 3.152 | 299 | 5.872 |
| Des | 32 | 1.024 | 72 | 1.728 | 196 | 3.136 | 300 | 5.888 |
| Jumlah | 418 | 13.376 | 813 | 19.512 | 2.398 | 38.368 | 3629 | 71.256 |

Sumber: PT Datransko.

Data Laporan Pendapatan pada PT Datransko
Tahun 2005

| Ukuran Angkut BBM | Jumlah Pengiriman BBM | Pendapatan per tangki (Rp) | Total Pendapatan (Rp) |
|-------------------|-----------------------|----------------------------|-----------------------|
| 32 KL | 418 | 1.728.000 | 722.304.000 |
| 24 KL | 813 | 1.296.000 | 1.053.648.000 |
| 16 KL | 2.398 | 864.000 | 2.071.872.000 |
| Total | 3.629 | 3.888.000 | 3.847.824.000 |

Sumber: PT Datransko.

**Perincian Biaya Operasional pada PT Datransko
Tahun 2005**

| No. | Uraian | Biaya Tetap | | Biaya Variabel | |
|--------------|---------------------------------|-------------|----------------------|----------------|----------------------|
| 1 | Perijinan dan Notaris | Rp | 4.800.000 | | |
| 2 | Perawatan Mobil Tangki | Rp | 261.628.645 | Rp | 393.499.000 |
| 3 | Rumah Tangga Kantor | Rp | 50.539.580 | | |
| 4 | Asuransi Kerugian | Rp | 97.200.285 | | |
| 5 | Penyusutan | Rp | 537.828.660 | | |
| 6 | Beban Bunga | Rp | 473.681.067 | | |
| 7 | Biaya Telepon | Rp | 1.722.000 | Rp | 44.831.100 |
| 8 | Biaya Listrik | Rp | 1.080.000 | Rp | 33.391.970 |
| 9 | Biaya Air (PDAM) | Rp | 390.000 | Rp | 15.326.700 |
| 10 | Solar/Bensin | | | Rp | 594.827.650 |
| 11 | Uang Jalan/Tol | | | Rp | 428.935.455 |
| 12 | Premi Rit Sopir/Kenek | | | Rp | 648.373.200 |
| 14 | Pemeliharaan dan Perbaikan | | | Rp | 14.977.925 |
| 15 | Pos, Materai, Pengiriman Barang | | | Rp | 4.258.000 |
| TOTAL | | Rp | 1.428.870.237 | Rp | 2.178.421.000 |

Sumber: PT Datransko.