



**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS COST – VOLUME –
PROFIT DENGAN USAHA PENINGKATAN MARGIN
PENGAMAN PADA
PT.PRODENTA INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

Diajukan Oleh :
MUNANDIR DUKE JUSUF ICHSANY
NRP : 022195177

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
2002**


**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS COST – VOLUME –
PROFIT DENGAN USAHA PENINGKATAN MARJIN
PENGAMAN PADA
PT.PRODENTA INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor


Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi



(Eddy Mulyadi S. Drs., Ak., MM)

Ketua Jurusan



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

**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS COST – VOLUME –
PROFIT DENGAN USAHA PENINGKATAN MARJIN
PENGAMAN PADA
PT.PRODENTA INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

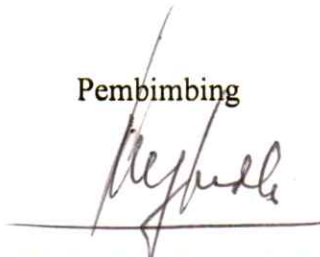
Menyetujui :

Dosen Penguji



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

Pembimbing



(Eddy Mulyadi S. Drs., Ak., MM)

Co. Pembimbing



(Buntoro H. Prasetyo, Drs., Ak.)

".... Allah Meninggikan Orang Yang Beriman Diantara Kamu Dan Orang Yang Diberi Ilmu Pengetahuan, Beberapa Derajat...."

(QS. Al Mujadallah : 11)

.... Katakantlah : " Adakah Sama Orang - Orang Yang Mengetahui Dengan Orang - Orang Yang Tidak Mengetahui? Sesungguhnya Orang Yang Berakallah Yang Dapat Menerima Pelajaran.

(QS. Ar Lumar : 9)

" Sesungguhnya Allah Tidak Merubah Keadaan Sesuatu Kaum Sehingga Mereka Merubah Keadaan Yang Ada Pada Diri Mereka Sendiri, Dan Apabila Allah Menghendaki Keburukan Terhadap Sesuatu Kaum, Maka Tidak Ada Yang Menolaknyanya, Dan Sekali - Kali Tidak Ada Pelindung Bagi Mereka Selain Dia.

(QS. Ar- Raad : 11)

Kupersembahkan Skripsi Ini Buat: Kedua Orang Tuaku, Adik- Adikku, Alm. Nenek Dan Kakekku Dan Orang - Orang Yang Mencintai Dan Menyayangi Di Sekelilingku.

ABSTRAKS

Skripsi ini disusun oleh Munandir Duke Jusuf Ichmany, Adapun judul dari skripsi ini adalah “ **HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS COST- VOLUME PROFIT DENGAN USAHA PENINGKATAN MARJIN PENGAMAN PADA PT. PRODENTA INDONESIA**”. Dosen pembimbing dalam skripsi ini adalah Bapak Eddy Mulyadi S, Drs.,Ak.,MM., dan Co.Pembimbing Bapak Buntoro Drs.,Ak., yang terdiri dari 6 bab.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian berdasarkan study kasus pada PT. Prodentia Indonesia, yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri dan perdagangan produk-produk perawatan, pribadi, bermerk, dan bermutu tinggi untuk dipasarkan didalam negeri maupun ekspor, berlokasi di Jl. Raya Bogor Km.27 Jakarta.

PT. Prodentia Indonesia berdiri pada tanggal 11 Agustus 1962 dengan akte Notaris Rd.Hadiwida , No. 51 pada tahun 1962, kemudian diubah dengan akte notaris Mudofir Hadi SH No.69 tanggal 14 Desember 1993 yang disahkan oleh Menteri Kehakiman pada tanggal 8 September 1994 dengan surat keputusan No. C2 – 13. 70. HT. 01. 04 tahun 1962. Sedangkan metode penelitian yang dilakukan dalam penyusunan skripsi ini adalah dengan pengumpulan data dan pengolahan data. Langkah pertama dalam analisis ini adalah dengan pengumpulan data-data yang akan digunakan. Adapun data-data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara sebagai berikut : a) Daftar pertanyaan ; b) Wawancara ; c) Tinjauan secara langsung.

Dari data-data yang diperoleh, selanjutnya dilakukan pengolahan data yang meliputi pengecekan terhadap data-data tersebut. Kemudian analisis yang digunakan adalah Cost – Volume – Profit dengan menggunakan bantuan analisis Titik Impas (Break Even Point) pendekatan margin kontribusi. Langkah pertama dalam perhitungan titik impas tersebut adalah memisahkan biaya-biaya yang bersifat campuran atau semivariabel ke dalam unsur biaya tetap dan biaya variabel, lalu dilakukan pembebanan terhadap biaya overhead pabrik berdasarkan jumlah unit yang diproduksi untuk masing-masing produk.

Berdasarkan hasil perhitungan titik impas dari data biaya dan laporan laba rugi perusahaan tahun 2000 untuk produksi perawatan rambut merk Brylcreem dapat diketahui bahwa volume penjualan pada tingkat BEP sebesar 14.329 dos atau sebesar Rp. 4.814. 618.851 tingkat margin pengaman sebesar 72,49% atau bila dalam unit sebesar 37.760 dos atau sebesar Rp. 12.687.373.780 dan besarnya laba yang diperoleh perusahaan tahun 2000 sebesar Rp. 8.860.380.846. Untuk margin pengaman tahun 2001, perusahaan merencanakan untuk menaikkan harga jual sebesar 20%,

biaya tetap sebesar 10% dan biaya variabel sebesar 30% dengan tingkat volume penjualan tetap sama seperti tahun 2000.

Dengan naiknya harga jual sebesar 20% untuk produk perawatan rambut mengakibatkan penurunan pada tingkat BEP untuk tahun 2001 menjadi sebesar 11.139 dos atau sebesar Rp.4.491.114.539 dengan tingkat margin pengaman 78,62% atau bila dalam unit sebesar 40.953 dos atau Rp. 16.512.313.310 dengan margin pengaman perusahaan mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp. 12.360.828.852 atau sebesar 58,85% dari total penjualan yang dianggarkan.

Dengan naiknya biaya tetap sebesar 10% untuk produk perawatan rambut mengakibatkan naiknya tingkat BEP untuk tahun 2001 menjadi sebesar 15.761 dos atau sebesar Rp. 5.296.080.736, dengan tingkat margin pengaman sebesar 69,74% atau bila dalam unit sebesar 36.328 dos atau Rp. 12.206.062.180, dengan margin pengaman perusahaan menjadi sebesar Rp. 8.524.176.018 atau 48,70% dari total penjualan yang dianggarkan.

Dengan naiknya biaya variabel sebesar 30% untuk produk perawatan rambut mengakibatkan naiknya tingkat BEP untuk tahun 2001 sebesar 16.462 dos atau sebesar Rp. 5.531.504.350, dengan tingkat margin pengaman 68,40% atau bila dalam unit sebesar 35.630 dos atau sebesar Rp. 11.971.532.160, dengan margin pengaman perusahaan menjadi sebesar Rp. 7.276.437.611 atau 41,52% dari total penjualan yang dianggarkan.

Dengan adanya rencana kenaikan harga jual sebesar 20%, biaya tetap sebesar 10% dan biaya variabel sebesar 30% untuk untuk produk perawatan rambut secara bersamaan mengakibatkan penurunan terhadap tingkat BEP tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 13.625 dos atau sebesar Rp. 5.493.543.045, dengan tingkat margin pengaman sebesar 73,84% bila dalam unit sebesar 38.463 dos atau sebesar Rp. 15.508.284.820 dan untuk margin pengaman mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp. 10.440.680.777 atau 49,71% dari total penjualan yang dianggarkan perusahaan.

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. Prodenta Indonesia , maka penulis memberikan saran agar PT. Prodenta Indonesia menggunakan analisis Cost – Volume – Profit dengan metode analisis Break Even Point akan diperoleh informasi tentang pengaruh perubahan harga jual, biaya tetap, biaya variabel yang dapat menunjang pada usaha peningkatan margin pengaman dan pencapaian tujuan perusahaan dalam meningkatkan perolehan laba.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur ke-Hadirat Illahi Rabby atas segala nikmat dan hidayah-Nya, serta bimbingan dan karunia-Nya, dan dengan disertai do'a restu Ayahanda dan Ibunda, serta seluruh keluarga yang tercinta, akhirnya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran Bogor.

Dalam skripsi ini penulis memberikan judul "Hubungan Percepatan Analisis Cost-Volume-Profit Dengan Usaha Penjualan Margin Penghasilan Pada PT. PRODENIA INDONESIA".

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangannya, baik dalam penyusunan maupun dalam menanganinya. Semua masih jauh dari sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan wawasan dari penulis. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan hati-hati pembaca yang sapaer serta saran-saran perbaikan dari pembaca yang akan sangat membantunya.

Dalam penyusunan ini tidak sedikit kesulitan yang dihadapi, namun berkat bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat juga Penulis selesaikan. Pada kesempatan ini perkenankanlah Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang tak terhingga dan sebesar-besarnya kepada :

- 1) Bapak Eddy Mulyadi S, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor dan sekaligus selaku Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan Bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
- 2) Bapak Ketut Sunarta, drs., Ak., MM., selaku ketua jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
- 3) Bapak Buntoro, Drs., Ak., selaku Co. Pembimbing yang dengan sepenuh hati dan kesabaran telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan didalam penyusunan skripsi ini.
- 4) Bapak Mandrajid, selaku Kepala Bagian Divisi General Affair yang sekaligus sebagai pembimbing di PT. Prodentia Indonesia yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan riset dalam perusahaan tersebut.
- 5) Seluruh staff dan karyawan PT. Prodentia Indonesia yang telah ikut serta membantu dalam penyusunan skripsi.
- 6) Semua dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor yang telah mendidik, membimbing serta memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
- 7) Seluruh karyawan Sekretariat Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor yang telah memberikan pelayanannya kepada Penulis dalam masa-masa perkuliahan dan dalam rangka penyusunan skripsi ini.

- 8) Ayahanda dan Ibunda serta adik-adik tercinta yang memberikan dorongan semangat, dukungan didalam doa dan segala bantuannya baik moril maupun materiil dalam menyelesaikan perkuliahan dan skripsi ini.
- 9) Seluruh rekan –rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor dan pihak-pihak yang telah membantu sampai selesainya penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, semoga kebaikan dan bantuan serta bimbingan yang telah diberikan dari nama-nama yang penulis sebutkan diatas maupun yang tidak disebutkan mendapat balasan yang setimpal dari-Nya, dan semoga skripsi ini mempunyai arti dan manfaat bagi pembaca pada khususnya dan bagi khalayak pada umumnya.

Bogor, Juni 2002

Penulis

2.5.3.2.	Perhitungan Marjin Pengaman	38
2.5.3.3.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Marjin Pengaman	38
2.5.3.4.	Manfaat Marjin Pengaman.....	39
2.6.	Dasar Anggapan (Asumsi-Asumsi) Analisis Cost Volume Profit Dan Titik Impas (BEP).....	40
2.7.	Efek Perubahan Berbagai Faktor Terhadap Marjin Pengaman	41
2.8.	Hubungan Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dengan Usaha Peningkatan Marjin Pengaman	44
BAB	III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN
3.1.	Objek Penelitian	
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	
3.1.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	
3.1.3.	Kegiatan Perusahaan	
3.2.	Metode Penelitian	
3.2.1.	Ruang Lingkup Penelitian.....	
3.2.2.	Sumber Data	
3.2.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	
3.2.4.	Teknik Pengolahan Data	
3.2.5.	Teknik Analisis Data.....	
BAB	IV	HASIL DAN PEMBAHASAN
4.1.	Penggunaan Analisis Cost Volume Profit Dalam Menentukan Titik Impas	
4.1.1	Perhitungan Titik Impas (BEP).....	
4.1.2.	Perhitungan Marjin Pengaman	
4.2.	Perubahan Harga Jual , Biaya Tetap , Biaya Variabel Terhadap Marjin Pengaman	
4.2.1.	Perubahan Harga Jual Terhadap Marjin Pengaman.....	
4.2.2.	Perubahan Biaya Tetap Terhadap Marjin Pengaman	
4.2.3.	Perubahan Biaya Variabel Terhadap Marjin Pengaman.....	
4.2.4.	Perubahan Harga Jual , Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Marjin Pengaman	
4.3.	Hubungan Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dengan Usaha Peningkatan Marjin Pengaman Pada PT. Prodentia Indonesia	

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN.....	98
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Simpulan	103
6.1.1.Simpulan Umum.....	103
6.1.2.Simpulan Khusus	103
6.2. Saran.....	107

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1.	Grafik Titik Impas Pendekatan Marjin Pengaman Kontribusi Untuk Produk Perawatan Rambut Brylcreem Tahun 2000.	51
Gambar 4.2.	Grafik Volume Laba Untuk Produk Perawatan rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.	53
Gambar 4.3.	Grafik Titik Impas Setelah Ada Kenaikan Harga Jual Sebesar 20% Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi.....	57
Gambar 4.4.	Grafik Volume Laba Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Harga Jual Sebesar 20%.	59
Gambar 4.5.	Grafik Titik Impas Setelah Ada Kenaikan Biaya Tetap Sebesar 10% Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi.	62
Gambar 4.6.	Grafik Volume Laba Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Biaya Tetap Sebesar 10%.	64
Gambar 4.7.	Grafik Titik Impas Setelah Ada Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30% Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi.	67
Gambar 4.8.	Grafik Volume Laba Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30%.....	69
Gambar 4.9.	Grafik Titik Impas Setelah Ada Kenaikan Harga Jual 20% , FC 10% Dan VC 30% Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi.	73
Gambar 4.10.	Grafik Volume Profit (P.V. Graph).....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Hasil penjualan , Biaya Dan Laba Pada Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem tahun 2000.....	48
Tabel 4.2. Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Harga Jual PerDos Sebesar 20%.....	55
Tabel 4.3. Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Biaya Tetap Sebesar 10%.....	60
Tabel 4.4. Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30%.....	65
Tabel 4.5. Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Harga Jual Sebesar 20% , Biaya Tetap Sebesar 10% Dan Biaya Variabel Sebesar 30%.....	71
Tabel 4.6. Perubahan Laporan Laba Rugi , BEP Dan Marjin Pengaman Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Mengalami Kenaikan Harga Jual 20% , Biaya Tetap 10% Dan Biaya Variabel 30%.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Data Unit.
- Lampiran 2. Rincian Upah Buruh Langsung , Biaya Pabrik , Biaya Pemasaran Dan Biaya Administrasi Dan Umum Untuk Periode Yang Berakhir Tahun 2000.
- Lampiran 3. Rincian Alokasi Biaya Untuk Masing – Masing Jenis Produk Berdasarkan Kapasitas Produksi Tahun 2000.
- Lampiran 4. Rincian Pendapatan Dan Biaya Untuk Produk Perawatan Bayi (Baby Care) Tahun 2000.
- Lampiran 5. Rincian Pendapatan Dan Biaya Untuk Produk Perawatan Kulit (Skin Care) tahun 2000.
- Lampiran 6. Rincian Pendapatan Dan Biaya Untuk Produk Perawatan Diri Tahun 2000.
- Lampiran 7. Rincian Pendapatan Dan Biaya Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.
- Lampiran 8. Laporan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.
- Lampiran 9. Rincian Biaya Listrik , Pemanasan Dan Penerangan Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Bayi Tahun 2000.
- Lampiran 10. Rincian Biaya Listrik , Pemanasan Dan Penerangan Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Kulit Tahun 2000.
- Lampiran 11. Rincian Biaya Listrik , Pemanasan Dan Penerangan Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Diri Tahun 2000.
- Lampiran 12. Rincian Biaya Listrik , Pemanasan Dan Penerangan Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.
- Lampiran 13. Rincian Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Atas Dasar Jam Kereja Mesin Untuk Produk Perawatan Bayi Tahun 2000.
- Lampiran 14. Rincian Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Kulit Tahun 2000.
- Lampiran 15. Rincian Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Diri Tahun 2000.
- Lampiran 16. Rincian Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.
- Lampiran 17. Rincian Biaya Air (PDAM) Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Bayi Tahun 2000.
- Lampiran 18. Rincian Biaya Air (PDAM) Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Kulit Tahun 2000.
- Lampiran 19. Rincian Biaya Air (PDAM) Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Diri Tahun 2000.
- Lampiran 20. Rincian Biaya Air (PDAM) Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di tengah-tengah perekonomian Indonesia yang terus-menerus mengalami perubahan yang semakin makin kurang menguntungkan ditambah lagi dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih, sudah perusahaan dituntut agar dapat menyusun strategi dan perencanaan yang matang sehingga dapat memanfaatkan peluang dan menghindari serta memperkecil ancaman yang ada dengan sebaik-baiknya. Perencanaan yang baik akan sangat membantu dan mempermudah pihak manajemen di dalam melaksanakan kegiatan perusahaannya.

Dalam melaksanakan perusahaannya tersebut perusahaan tersebut dapat menjalankan fungsi-fungsinya dengan baik. Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan atas kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Tujuan utama dari suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh manfaat-penghasilan sesuai dengan kemampuan yang ada, sehingga diperlukan suatu perencanaan yang sistematis agar seluruh kemampuan yang dimiliki dapat dikelola secara optimal, terkoordinasi, efisien dan efektif.

Pada umumnya ukuran yang sering digunakan untuk menilai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah pada besar kecilnya laba yang dicapai. Namun laba tersebut tidak diperoleh secara kebetulan, akan tetapi laba harus direncanakan dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu manajemen membutuhkan berbagai informasi yang ada hubungannya dengan margin pengaman. Dan usaha peningkatan margin pengaman dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu : biaya, volume penjualan dan harga jual. Dari ketiga elemen tersebut memiliki hubungan timbal balik antara yang satu dengan yang lainnya. Dan secara sederhana, margin pengaman merupakan taksiran mengenai penghasilan dan biaya perusahaan di masa yang lalu dengan memperhatikan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang.

Untuk kelangsungan usaha yang semakin mantap serta untuk meningkatkan margin pengaman, maka harus didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai, misalnya dari informasi dan data yang diperoleh secara relevan dan akurat. Dan untuk itu diperlukan suatu alat bantu dalam margin pengaman yaitu dengan menggunakan analisis cost, volume, profit. Analisis cost, volume, profit merupakan analisis terhadap hubungan ketiga elemen penting tersebut, dan analisis cost, volume, profit tersebut dapat digunakan oleh pihak manajemen untuk mengetahui seberapa besar perubahan-perubahan terhadap biaya,

volume dan harga jual yang dapat berdampak terhadap margin pengaman.

Bertitik tolak dari uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan masalah analisis cost, volume, profit yang hasilnya disajikan dalam bentuk skripsi dengan judul

“ HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS COST – VOLUME - PROFIT DENGAN USAHA PENINGKATAN MARGIN PENGAMAN PADA PT. PRODENTA INDONESIA ”

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah penulis kemukakan, maka penulis mencoba untuk mengidentifikasi masalah dalam penulisan skripsi ini sebagai berikut :

- 1) Bagaimana penggunaan Analisis Cost – Volume – Profit dalam menentukan Titik Impas (Break Even Point) untuk “Produk Perawatan rambut merk Brylcreem” pada PT. Prodentia Indonesia.
- 2) Bagaimana pengaruh perubahan harga jual; biaya tetap dan biaya variabel terhadap margin pengaman untuk “Produk Perawatan rambut merk Brylcreem” pada PT. Prodentia Indonesia.
- 3) Bagaimana hubungan antara Analisis Cost – Volume – Profit dengan usaha peningkatan margin pengaman untuk “Produk Perawatan rambut merk Brylcreem” pada PT. Prodentia Indonesia.

1.2 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis untuk melakukan penelitian ini adalah untuk memperoleh dan menghimpun data yang diperlukan di dalam penyusunan skripsi, dan diharapkan dapat menghasilkan suatu informasi yang baik bagi manajemen di dalam usaha peningkatan margin pengaman .

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui penggunaan analisis cost, volume dan profit dalam menentukan titik impas (break even point) untuk "Produk Perawatan rambut merk Brylcreem" pada PT. Prodentia Indonesia.
- 2) Untuk mengetahui pengaruh perubahan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel terhadap margin pengaman untuk "Produk Perawatan rambut merk Brylcreem" pada PT. Prodentia Indonesia.
- 3) Untuk mengetahui hubungan antara Analisis Cost – Volume – Profit dengan usaha peningkatan margin pengaman untuk "Produk Perawatan rambut merk Brylcreem" pada PT. Prodentia Indonesia.

1.3 Kegunaan Penelitian

Selaras dengan maksud dan tujuan penelitian tersebut, maka penulis berharap penelitian ini dapat memberikan kegunaan :

- 1) Bagi Penulis

Melalui penelitian ini penulis berharap dapat memperdalam pengetahuan, pemahaman dan pengalaman, serta dapat membandingkan bagaimana ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah dengan kenyataan yang ada di dalam perusahaan.

2) Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat memberikan suatu informasi yang dapat berguna bagi pihak manajemen di dalam perencanaan laba perusahaan, sehingga perusahaan dapat melaksanakan semua kegiatannya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

3) Bagi Umum

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan wawasan pengetahuan yang berhubungan dengan analisis cost, volume dan profit bagi pihak-pihak lain yang membaca skripsi ini.

1.4 Kerangka Pemikiran

Pada umumnya aktivitas perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba, paling tidak laba itu untuk periode yang akan datang minimal tetap bahkan diupayakan meningkat, upaya itu merupakan perolehan margin pengaman. Sedangkan besar kecilnya laba yang diperoleh sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu : biaya, volume dan harga jual. Dari ketiga faktor tersebut satu sama lain saling mempengaruhi. Oleh karena itu, dalam margin pengaman, hubungan

(titik impas), karena analisis break even point merupakan bagian kunci dari analisis cost – volume – profit.

Untuk menghitung serta menunjukkan tingkat break even point tersebut ada tiga pendekatan yang dapat digunakan, yaitu dengan pendekatan persamaan, pendekatan margin kontribusi dan pendekatan grafik. Dengan ketiga pendekatan tersebut dapat dijelaskan hubungan tertentu antara faktor biaya, volume dan harga jual yang satu sama lainnya saling mempengaruhi terhadap margin pengaman. Usaha peningkatan margin pengaman ini diharapkan dapat tercapai karena semakin besar presentase margin pengaman semakin baik kondisi dari perusahaan. .

1.5 Metodologi Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian dengan menggunakan beberapa metode, yaitu :

1) Field Research (Penelitian Lapangan)

Field Research (Penelitian Lapangan) Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung datang ke perusahaan yang diteliti untuk memperoleh data-data yang diperlukan sehubungan permasalahan yang akan dibahas dalam penyusunan skripsi ini.

2) Library Research (Penelitian Kepustakaan)

Library Research (Penelitian Kepustakaan) Yaitu dengan mempelajari teori dari literatur-literatur yang ada hubungannya dengan permasalahan yang akan diteliti.

1.6 Lokasi Penelitian

Adapun penelitian yang dilakukan oleh penulis di dalam penyusunan skripsi ini adalah pada PT. Prodentia Indonesia yang berlokasi di Jl. Raya Bogor, Km 27 Jakarta.

1.7 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan skripsi ini dibagi menjadi enam bab, untuk memberikan kemudahan di dalam membahas permasalahan yang ada. Adapun sistematika pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Di sini penulis menguraikan tentang latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan mengenai pengertian dan definisi yang ada hubungannya dengan masalah-masalah yang akan dibahas yaitu mengenai manajemen akuntansi yang

meliputi pengertian manajemen dan pengertian manajemen akuntansi, pengertian biaya, klasifikasi biaya, pengertian laba, pengertian analisis cost – volume – profit, elemen-elemen analisis cost – volume – profit yang meliputi titik impas yang terdiri dari pengertian titik impas (break even point), perhitungan titik impas (break even point) yang terdiri dari pendekatan persamaan, pendekatan margin kontribusi dan pendekatan grafik, laba diinginkan perusahaan, margin pengaman yang meliputi pengertian margin pengaman, perhitungan margin pengaman, faktor yang mempengaruhi margin pengaman, dan manfaat margin pengaman, dasar anggapan (asumsi-asumsi) titik impas (break even point), efek perubahan berbagai faktor terhadap margin pengaman dan hubungan penerapan analisis cost – volume – profit dengan usaha peningkatan margin pengaman.

BAB III : OBYEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang obyek penelitian yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan bidang aktivitas perusahaan, metode penelitian yang meliputi teknik pengumpulan data dan teknik pengolahan data serta teknik analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini diuraikan dan dibahas mengenai perhitungan analisis cost – volume – profit dalam menentukan perhitungan titik impas (break even point) serta perhitungan margin pengaman, hubungan penerapan analisis cost – volume – profit dengan usaha peningkatan margin pengaman yang meliputi perubahan harga jual terhadap margin pengaman, perubahan biaya tetap terhadap margin pengaman, perubahan biaya variabel terhadap margin pengaman, dan perubahan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel terhadap margin pengaman.

BAB V : RANGKUMAN KESELURUHAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang rangkuman keseluruhan dari isi skripsi ini, sehingga dapat memudahkan bagi pihak yang ingin membaca skripsi ini.

BAB VI : SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis mencoba menyimpulkan dari hasil pembahasan yang telah penulis lakukan serta memberikan saran-saran demi kemajuan PT. Prodentia Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Di dalam daftar pustaka termuat sejumlah literatur-literatur yang dapat dijadikan referensi untuk kepentingan penelitian,

terutama yang digunakan dalam tinjauan pustaka dan pembahasan hasil penelitian.

LAMPIRAN

Lampiran merupakan tambahan informasi yang secara tidak langsung digunakan sebagai penunjang penulisan skripsi ini.

tentang Akuntansi Manajemen sebagai berikut : **“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 dalam membuat keputusan-keputusan rasional dengan suatu pandangan ke arah pencapaian tujuan tersebut.”**

(16 : 5)

Dari definisi tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu proses atau kegiatan dari identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi keuangan, yang dapat membantu manajemen di dalam penyusunan rencana dan pengambilan keputusan ekonomi untuk memenuhi tujuan organisasi.

2.2. Biaya (Cost)

2.2.1. Pengertian biaya

Menurut **Firdaus A. Dunia, SE.**, dalam bukunya **“Akuntansi Biaya”** pengertian biaya adalah sebagai berikut :

“ Biaya (cost) adalah pengeluaran-pengeluaran atau pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai masa

manfaat melebihi periode akuntansi tahunan (biasanya) tercermin dalam neraca sebagai aktiva (aset) perusahaan ”.

(11 : 21)

Sedangkan Deaken B. Edward dan Maher W. Micheal dalam bukunya “Cost Accounting” mendefinisikan biaya sebagai berikut :“ **Cost is a sacrifice of resources, cost are represented in the accounting systems by outlays of cash, promises to pay cash in the future and the expiration of the value of an asset** ”.

(10 : 27)

Pengertian biaya menurut **Adolph Mazt, Milton F. Usry, Lawrence H. Hammer** dalam bukunya “**Cost Accounting Planning and Controlling**” yang diterjemahkan oleh **Alfonsus Sirait** adalah sebagai berikut :“ **Biaya adalah suatu nilai tukar, prasyarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat** ”.

(2 : 9)

Menurut **Mulyadi, Drs. , M. Sc. , Ak.**, dalam bukunya “**Akutansi Biaya**” pengertian biaya adalah sebagai berikut : “**Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau mungkin akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.** ”

(19 : 3)

Dari uraian tentang pengertian biaya maka dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan

uang, biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang terjadi atau yang akan mungkin terjadi, biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang selalu dihubungkan dengan tujuan untuk memperoleh barang atau jasa.

2.2.2. Klarifikasi Biaya

2.2.2.1. Biaya Variabel

Menurut **Warren, Fess dan Reeve** dalam bukunya "Accounting" pengertian biaya adalah sebagai berikut :

" Variable costs are costs vary in total in proportion to changes in level of activity, when the level of activity is measured in units produced, direct materials and direct labour costs are generally classified as variable costs."

(27 : 777)

Menurut **Charles T. Horngren** dalam bukunya "Cost Accounting Managerial Emphasis" pengertian biaya variabel adalah sebagai berikut :**" Variable cost is a cost that changes in total indirect proportion to changes in the related total activity or volume "**.

(5 : 22)

Menurut **Adolph Mazt, Milton F. Usry, Lawrence H. Hammer** dalam bukunya "Cost Accounting Planning and Controlling" yang

diterjemahkan oleh **Alfonsus Sirait** pengertian biaya variabel adalah sebagai berikut :

“ Biaya variabel meningkat secara proporsional dengan peningkatan kegiatan dan menurun secara proporsional dengan penurunan kegiatan. Biaya variabel meliputi biaya bahan baku, pekerja langsung bahan penolong tertentu, pekerja tidak langsung tertentu, biaya karena perkakas yang mudah rusak, biaya pengerjaan ulang dan biaya karena kerusakan yang normal. Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut.

(2 : 317)

Sedangkan **Soehardi Sigit, Drs.**, dalam bukunya **“ Analisa Break Event “** pengertian biaya variabel adalah sebagai berikut :

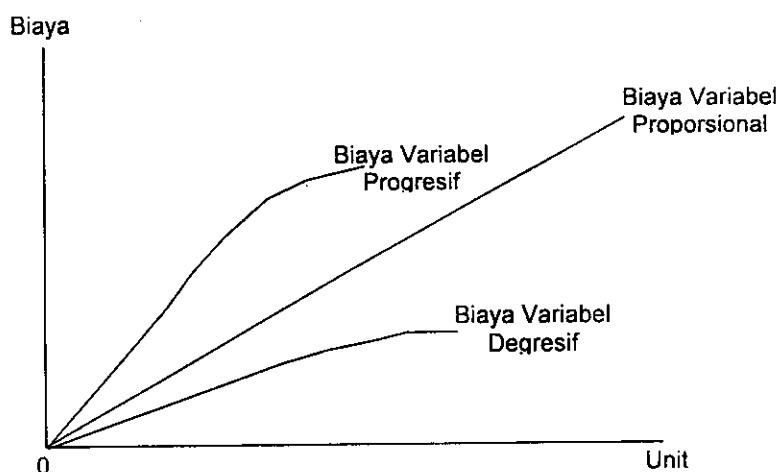
“ Biaya variabel (variable cost) adalah jenis – jenis biaya yang naik turun bersama-sama dengan volume kegiatan. Produksi bertambah, bertambahlah biaya variabel. Asumsi-asumsi yang digunakan dalam break event ialah naik turunnya biaya variabel itu tidak harus proporsional dengan volume kegiatan. Di dalam kenyataan yang sebenarnya biaya variabel itu tidak

harus proporsional dengan volume produksi. Dapat degresif dan dapat pula progresif. Dikatakan degresif apabila volume produksi naik, naik pula biaya variabel akan tetapi kenaikannya di bawah proporsional dengan kenaikan volume produksi, sebaliknya biaya variabel adalah progresif apabila naiknya di atas proporsional.”

(26 : 5-6)

Gambar 2.1.

Grafik Biaya Variabel



Dari penjelasan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya variabel adalah biaya yang dapat selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan kegiatan produksi.

2.2.2.2. Biaya Semi Variabel

Menurut Adolph Mazt, Milton F. Usry, Lawrence H. Hammer dalam bukunya "Cost Accounting Planning and Controlling" yang diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait pengertian biaya semi variabel adalah sebagai berikut :

" Biaya semi variabel memiliki dua sifat, baik tetap maupun variabel. Tiga pertimbangan terhadap sikap semi variabel dari beberapa biaya adalah :

- a. Sekurang-kurangnya diperlukan organisasi atau pembekalan jasa dalam jumlah tertentu, agar pabrik selalu siap sedia untuk beroperasi. Ini merupakan beban minimum yang harus dipenuhi, karena itu kita menganggapnya sebagai biaya tetap. Di luar beban minimum ini, biaya tambahan akan bervariasi sesuai dengan volume.**
- b. Penggolongan akuntansi yang didasarkan pada objek pengeluaran atau fungsi, lazimnya menggabung unsur-unsur tetap dan variabel. Misalnya, harga perolehan gas panas boleh dibebankan ke satu perkiraan meskipun harga perolehan gas panas untuk pemanasan tergantung pada cuaca, sedangkan harga perolehan gas untuk proses pabrikasi berkaitan erat dengan variasi volume produksi di pabrik.**

- c. Faktor-faktor produksi dibagi ke dalam unit-unit yang sangat kecil. Jika biaya seperti ini dan volume produksi digambarkan pada suatu bagan, maka akan terlihat bahwa gerakannya akan menyerupai tangga dan tidak seperti garis lurus yang kontinyu. Situasi ini sangat jelas apabila operasi dengan satu gilir kerja menjadi tiga. Perubahan semacam ini jelas akan mengakibatkan garis biaya yang berbentuk tangga karena sekelompok pekerja yang lengkap harus ditambahkan pada saat perubahan tersebut.”

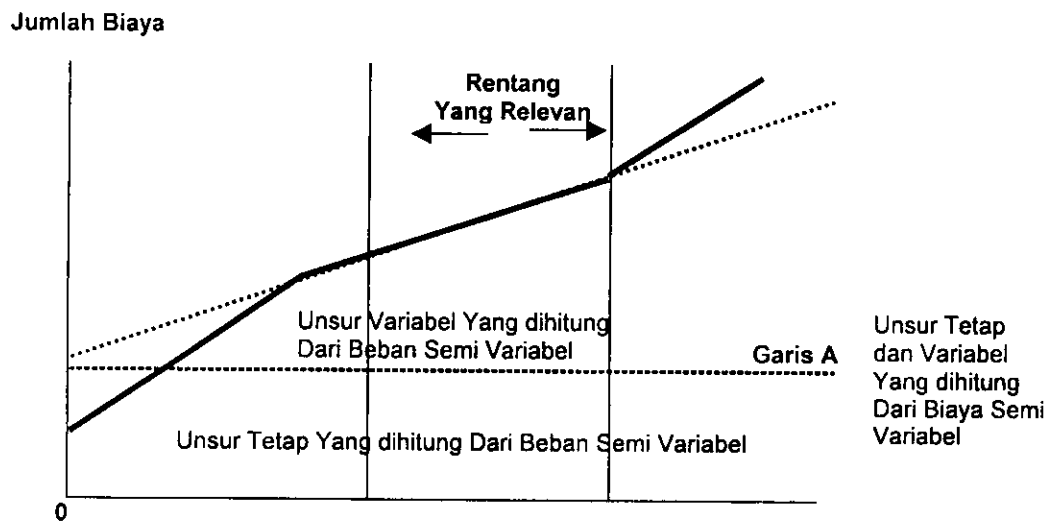
(2 : 318)

Menurut Mulyadi, Drs., MSc., Ak., dalam bukunya “Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat Dan Rekayasa” pengertian biaya semi variabel adalah sebagai berikut :

“ Biaya yang berubah sebanding dengan perubahan kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.”

(18 : 16)

Gambar 2.2.
Grafik Biaya Semi Variabel



Garis tebal pada grafik tersebut menunjukkan biaya aktual pada semua tingkat kegiatan. Dalam gambar ini, garis biaya aktual (garis C) tidak linier. Ini bisa terjadi penggunaan teknik atau peralatan produksi yang berbeda atau karena tingkat penggunaan kapasitas yang berbeda pada tingkat kegiatan yang berbeda. Garis putus-putus merupakan garis lurus yang menunjukkan jumlah biaya tetap (garis A) dan jumlah biaya variabel (garis B) pada semua tingkat kegiatan yang ditentukan berdasarkan pengamatan dalam rentang kegiatan yang relevan. Apabila garis B dan garis yang tidak terputus-putus berhimpit, maka asumsi linier sangat mendekati hubungan yang sebenarnya. Daerah yang terhimpit ini merupakan rentang yang relevan. Beban tetap dan tarif beban variabel dihitung kembali untuk kegiatan di luar rentang yang relevan.

Di dalam biaya semi variabel terdapat unsur-unsur pemisahan biaya antara biaya tetap dan biaya variabel. Untuk menentukan unsur-unsur tersebut diperlukan metode. Metode yang bisa diterapkan oleh manajemen diantaranya yaitu :

1. Metode High and Low (metode titik tertinggi dan terendah).
2. Metode Scattergraph (titik sebar) statistik.
3. Metode Least Square (regresi sederhana).

2.2.2.3. Biaya Tetap

Pengertian biaya tetap menurut **Charles T. Horngren** dalam bukunya "**Cost Accounting Managerial Emphasis**" adalah sebagai berikut : "**Fixed cost is cost that remains un-changed in total for a given time period despite wide changes in the related total activity or volume.**" (5 : 22)

Sedangkan **Warren, Fess dan Reeve** dalam bukunya "**Accounting**" mendefinisikan biaya tetap sebagai berikut : "**Fixed cost are that remains the same in total dollar amount as the level of activity.**" (27 : 779)

Menurut **Soehardi Sigit, Drs.**, dalam bukunya "**Analisa Break-Event**" pengertian biaya tetap sebagai berikut :

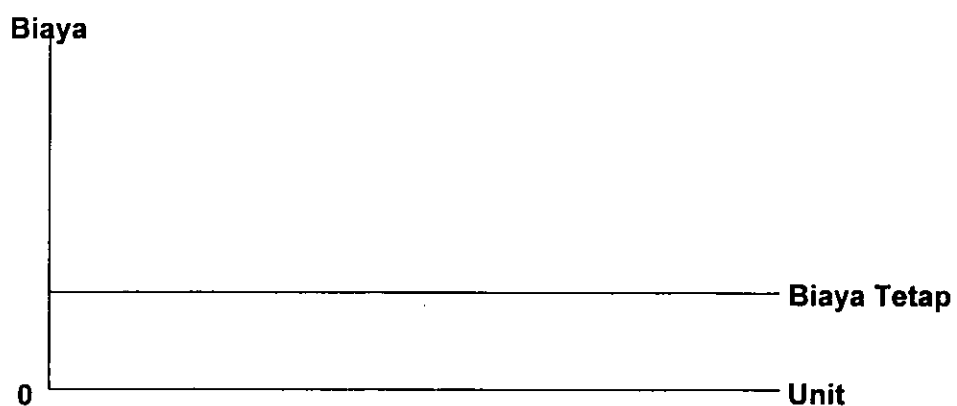
" **Biaya tetap (dalam bahasa Inggris disebut fixed cost) adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja**

adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Jika periode kerja itu adalah bulan, maka biaya itu tetap saja setelah dihitung selama satu bulan. Jadi biaya tetap itu tidak berubah, biaya tetap biasanya dikaitkan dengan waktu atau dengan perjanjian.”

(26 : 4 – 5)

Gambar 2.3.

Grafik Biaya Tetap



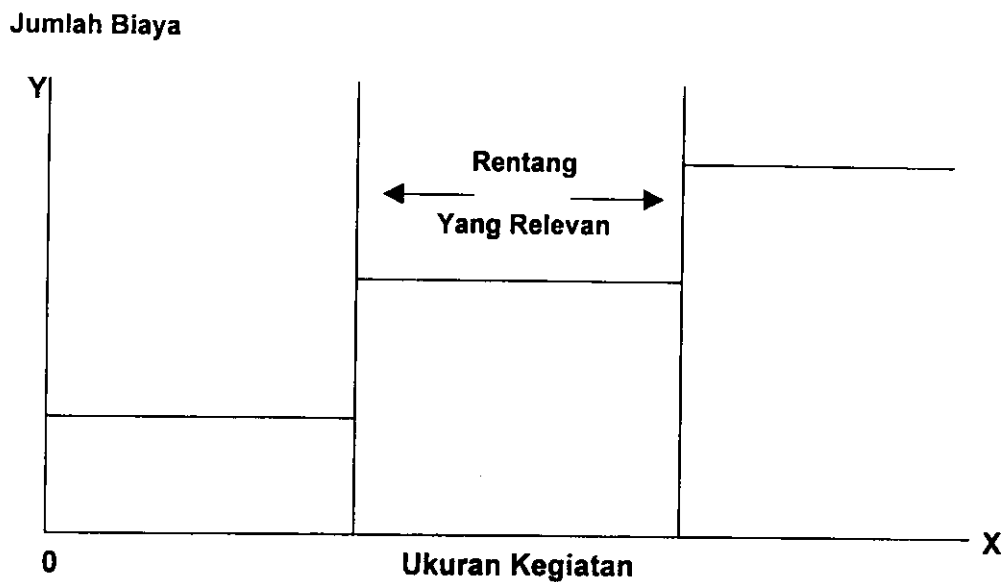
Digambarkan dengan grafik, biaya tetap itu dalam jumlah total untuk berapapun juga volume produksinya adalah garis datar horisontal seperti termuat dalam gambar di atas.

Adolph Mazt, Milton F. Usry, Lawrence H. Hammer dalam bukunya “**Cost Accounting Planning and Controlling**” yang diterjemahkan oleh **Alfonsus Sirait** mendefinisikan biaya tetap sebagai berikut :

“ Biaya tetap adalah tidak akan berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan meningkat atau menurun. Namun, jumlah biaya tersebut akan tetap sama halnya dalam rentang atau range kegiatan tertentu. Rentang kegiatan tersebut dianggap sebagai rentang yang relevan (Relavan Range). Biaya tetap total akan berubah apabila kegiatan melalui rentang yang relevan.” (2 : 319)

Gambar 2.4

Grafik Biaya Tetap Dan Range Relevan



Biaya-biaya tersebut kadang-kadang disebut sebagai beban tetap yang diprogramkan. Pengeluaran yang memerlukan serangkaian

pembangunan selama periode waktu yang panjang sering disebut beban tetap terikat.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar kegiatan tertentu walaupun terjadi peningkatan maupun penurunan volume kegiatan selama satu periode kerja.

2.3. Pengertian Laba (Profit)

Pada umumnya, perusahaan mempunyai banyak tujuan, salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mencapai laba. Karena dengan adanya laba dapat memperlihatkan kondisi perusahaan baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang. Untuk lebih jelas berikut ini dikemukakan pengertian tentang laba menurut beberapa ahli.

Assegaf Ibrahim Abdullah dalam bukunya **Kamus Akuntansi (Dictionary of Accounting)** pengertian laba adalah sebagai berikut :

“ **Laba (profit) dibagi menjadi dua yaitu :**

- 1) **Kelebihan harga jual dari harga pokok.**
- 2) **Bagi perusahaan secara keseluruhan adalah kelebihan pendapatan atas seluruh beban dan biaya”. (3 : 347)**

Ralph Estes, Marianus Sinaga dan Nugroho Widjajanto dalam bukunya, **Kamus Akuntansi** menyatakan : **“Laba (profit) adalah kelebihan**

harga jual dari harga pokok atau untuk suatu perusahaan secara keseluruhan dan kelebihan atas seluruh beban ". (22 : 107)

Sedangkan menurut DR. Winardi S.E., dalam bukunya Kamus Ekonomi menyatakan tentang laba sebagai berikut:

“ Laba (profit) adalah :

- 1) Dalam bidang pembukuan, ia berarti net profit atau gross profit (laba netto atau laba bruto).
- 2) Dalam bidang ekonomi laba merupakan sisa yang tertinggal setelah semua faktor-faktor produksi telah dikompensasikan untuk menghadapi uncertainty (ketidakpastian) (pure or competitive profit) atau untuk suatu monopoli (monopoly profit or rent) atau dapat berupa suatu wind fall (laba yang tidak diduga).
- 3) Profit adalah balas jasa sosial, pada sesuatu sistem ekonomi yang dicapai oleh para pemilik badan usaha”.

(28 : 393)

Berdasarkan atas definisi-definisi tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa laba merupakan kelebihan dari harga jual terhadap harga pokoknya atau kelebihan yang diperoleh dari pendapatan seluruh beban.

2.4. Pengertian Analisis Cost – Volume – Profit

Analisis Cost-Volume-Profit merupakan alat yang sangat penting di dalam pengambilan keputusan manajemen, misalnya dalam hal pemilihan jenis produk, penentuan harga produk, strategi pemasaran, dan pemanfaatan fasilitas produktif.

Charles T. Horngren, Gary L. Sundem, Frank H. Selto dalam bukunya *Introduction to Management Accounting* menyatakan : “**Cost-Volume-Profit (CVP) analysis, the study of the effects of output volume on revenue (sales), expense (costs), and income (net profit)**”. (8 : 37)

Drs. Slamet Sugiri, M.B.A., dalam bukunya *Akuntansi Manajemen*, berpendapat : “**Analisis cost-volume-profit adalah sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya, total, pendapatan total dan laba**”. (25 : 107)

Berdasarkan dari definisi-definisi tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa analisis cost-volume-profit adalah sebuah teknik atau alat yang dapat digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan, biaya total, pendapatan total dan laba.

2.5. Elemen-elemen Analisis Cost-Volume-Profit

2.5.1 Titik Impas (Break Event Point)

2.5.1.1 Pengertian Titik Impas (Break Event Point)

Titik Impas (break event point) merupakan salah satu konsep dari analisis cost-volume-profit yang dapat membantu

manajemen di dalam pengambilan keputusan. Titik impas (break event point) ini dapat digunakan untuk mengetahui volume penjualan dan tingkat biaya yang minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, atau dengan kata lain titik impas merupakan usaha yang tidak menderita rugi dan laba yang diperoleh sama dengan nol.

Drs. Mas'ud Machfoedz, M.B.A.,Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan pembuatan Keputusan Jangka Pendek** mengemukakan bahwa : **"Titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam kondisi tidak mendapatkan laba atau menderita rugi"**.

(17 : 296)

Drs. Mulyadi, M.Sc., Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Konsep Manfaat dan Rekayasa,** mengemukakan tentang titik impas sebagai berikut :

" Impas (break event) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja ".

(18 : 230)

Charles T. Horngren, dalam bukunya **Introduction to Management Accounting**, menyatakan : **“The Break Event Point is the level of sales at wich revenue equals expenses and net income is zero “**.

(6 : 38)

Ray H. Garrison, D.B.A., C.P.A., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Konsep-konsep untuk Perencanaan, Pengendalian dan Pengambilan Keputusan**, alih bahasa **Drs. Bambang Purnomosidhi, Akt.**, dan **Drs. Erwan Dukat, Akt.**, menyatakan:

“ 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 “.

(24 : 274)

Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya **Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial**, alih bahasa **Marianus Sinaga, S.E.,Akt.**, menyatakan :

“ Titik impas (break event point) adalah titik kegiatan (volume penjualan) dimana total pendapatan

**(revenue) sama dengan total beban (expense),
yakni tidak ber laba ataupun rugi “.**

(7 : 50)

Berdasarkan definisi-definisi tersebut maka penulis mencoba untuk menyimpulkan bahwa titik impas atau break event point adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain laba perusahaan sama dengan nol. Keadaan ini sangat penting bagi perusahaan (manajemen) untuk merencanakan laba yang akan diperolehnya.

2.5.1.2 Perhitungan Titik Impas (Break Even Point)

Perhitungan titik impas (break event point) sangat diperlukan oleh perusahaan (manajemen) karena dapat digunakan sebagai salah satu alat bantu di dalam margin pengaman yaitu untuk menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan oleh suatu perusahaan. Mengingat dengan mengetahui perhitungan titik impas maka perusahaan dapat merencanakan operasinya dengan baik atau bahkan untuk tidak meneruskan operasinya.

Drs. Mas`ud Machfoedz, M.B.A., Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek,** menyatakan:

“ Ada tiga pendekatan yang dapat digunakan untuk menunjukkan titik impas, yaitu :

- 1) Pendekatan Persamaan
- 2) Pendekatan Margin Kontribusi
- 3) Pendekatan Grafik ” .

2.5.1.2.1. Pendekatan Persamaan

Seperti pada artian titik impas bahwa :

- * Perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita rugi.
- * Total penjualan sama dengan total biaya.
- * Laba sama dengan nol.

Maka persamaan titik impas dapat disajikan sebagai berikut :

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

Dalam persamaan ini total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel, dengan demikian persamaan yang lengkap adalah :

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}$$

Dalam kondisi ini laba sama dengan nol dan untuk perencanaan lebih lanjut persamaan bisa dijabarkan sebagai berikut :

$$\text{Penjualan TI*} = \text{Biaya Variabel TI*} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba**})$$

*) TI = Titik Impas

*) Dimana laba adalah nol

2.5.1.2.2. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi (contribution margin) adalah sisa hasil penjualan setelah dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi akan bisa digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba.

Titik impas dicari dengan metode margin kontribusi menetapkan, seberapa besar margin kontribusi cukup untuk menutup biaya biaya tetap. Atau titik impas dicapai ketika jumlah margin kontribusi sama besarnya dengan jumlah biaya tetap. Dengan pendekatan ini, titik impas bisa disajikan dalam bentuk unit atau rupiah.

Titik impas dalam unit dicari dengan persamaan :

$$\frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi Dalam Rupiah Per Unit}}$$

Titik impas dalam rupiah dicari dengan persamaan :

$$\frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

$$*) \text{ Ratio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

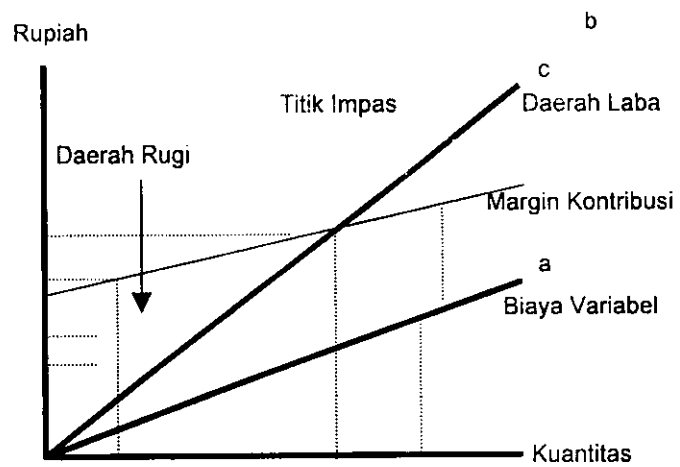
2.5.1.2.3. Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik untuk mencari titik impas, merupakan pendekatan yang paling tepat apabila disajikan untuk pihak-pihak yang berkepentingan dan telah memahaminya karena dapat memperlihatkan kemungkinan-kemungkinan di masa yang akan datang. Pada pendekatan grafik ini terdapat unsur-unsur penting yaitu volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap. Untuk lebih jelasnya maka dapat diperlihatkan grafik titik impas dengan memperlihatkan ketiga unsur tersebut.

1. Grafik Titik Impas Pendekatan Margin Kontribusi.

Gambar 2.5

Grafik Titik Impas Dengan Pendekatan Margin Kontribusi



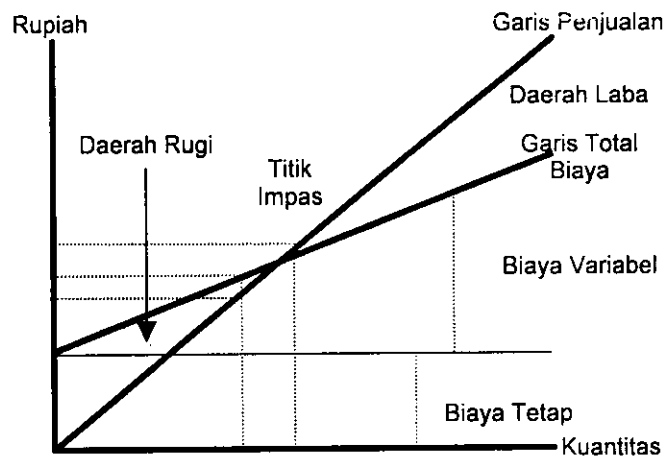
Keterangan :

- a. **Garis Biaya Variabel**
- b. **Garis Biaya Total**
- c. **Garis Penjualan**

2. Grafik Titik Impas Pendekatan Laba Rugi Total

Gambar 2.6

Grafik Titik Impas Pendekatan
Laba Rugi Total



2.5.2 Laba Diinginkan Perusahaan

Dalam analisis titik impas dapat diperoleh beberapa manfaat yang sangat berguna bagi manajemen, diantaranya adalah bahwa perusahaan akan bisa memperkirakan volume penjualan yang dilakukan agar dapat mencapai laba yang telah ditentukan.

Laba perusahaan dapat tercapai apabila perusahaan dapat menutupi biaya-biaya operasinya atau dengan kata lain laba merupakan kelebihan dari pendapatan atas seluruh beban (biaya) yang digunakan. Laba yang diinginkan perusahaan dapat ditempuh dengan

beberapa pendekatan dengan tujuan untuk mencapai laba yang optimal.

Drs. Mas`ud Machfoedz, M.B.A., Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek**, mengemukakan bahwa :

“ Untuk mencapai laba yang diinginkan bisa dengan dicari dengan menambahkan laba pada unsur biaya tetap. Sehingga dapat digunakan dua macam pendekatan untuk menghitungnya, yaitu :

a) Pendekatan Persamaan

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

b) Pendekatan Margin Kontribusi

* Dalam unit

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

• Dalam rupiah

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

(17 : 307-308)

2.5.3 Margin Pengaman (Margin Of Safety)

2.5.3.1. Pengertian Margin Pengaman (Margin of Safety)

Untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualannya, maka manajemen memerlukan informasi tentang margin of safety, yang dapat menunjukkan batas sampai berapa besar volume penjualan dapat turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi atau dalam keadaan impas. Untuk lebih jelasnya mengenai margin of safety berikut ini beberapa pengertian dari margin of safety yang dikemukakan oleh beberapa para ahli berikut ini.

Drs. Mas`ud Machfoedz, M.B.A., Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek** berpendapat sebagai berikut :

“ Margin Pengaman adalah selisih antara jumlah penjualan yang ditargetkan (budget/kuota dan sebagainya) dengan jumlah penjualan pada keadaan titik impas “.

(17 : 339)

Menurut **Drs. Abdul halim, M.B.A., Akt.,** dan **Drs. Bambang Supomo, Akt.,** dalam bukunya **Akuntansi**

Manajemen pengertian margin keamanan adalah sebagai berikut :

“ Margin keamanan adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit satuan uang) penjualan ”. (1 : 50)

Ray H. Garrison, D.B.A., C.P.A., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Konsep-konsep Perencanaan, Pengambilan Keputusan,** alih bahasa **Drs. Bambang Purnomosidhi, Akt., dan Drs. Erwan Dukat, Akt.,** menyatakan :

“ Margin Pengaman dapat didefinisikan sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan (yang sesungguhnya) di atas volume penjualan impas ”. (24 : 298)

Menurut **Ray H. Garrison, D.B.A., C.P.A., dan W. Norren Ph.D., C.M.A.,** dalam bukunya **Managerial Accounting : Concept for Planning, Control, Decision making** bahwa : **“The margin of safety (MS) can be defined as the excess of budgeted (or actual) sales over the break event volume of sales ”.** (23 : 293)

Dari definisi-definisi tersebut, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pengertian margin of safety (batas keamanan) adalah angka yang menunjukkan selisih antara jumlah penjualan yang dianggarkan dengan jumlah penjualan pada saat titik impas.

2.5.3.2. Perhitungan Margin Pengaman

Untuk mengetahui angka-angka di dalam margin pengaman maka diperlukan suatu perhitungan yang dapat mendukungnya.

Drs. Mas`ud Machfoedz, M.B.A., Akt., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek**, mengemukakan bahwa margin pengaman dapat dihitung dengan cara mengurangi jumlah penjualan yang dianggarkan dengan jumlah penjualan pada titik impas :

$$\text{Ratio Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan Yang Dianggarkan} - \text{Penjualan Pada Titik Impas}}{\text{Penjualan Yang Dianggarkan}} \times 100 \%$$

(17 : 339)

2.5.3.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Marjin Pengaman

Faktor-faktor yang mempengaruhi marjin pengaman tidaklah jauh berbeda dengan faktor-faktor yang

mempengaruhi analisis break even point, adapun faktor-faktornya adalah sebagai berikut :

1. Perubahan Biaya Tetap
2. Perubahan Biaya Variabel
3. Perubahan komposisi penjualan

2.5.3.4. Manfaat Margin Pengaman

Untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualan dari perusahaan, manajemen dapat melihatnya di dalam perhitungan margin pengaman yang dilakukannya. Oleh karena itu manajemen sangat berkepentingan dengan margin pengaman, karena margin pengaman dapat menunjukkan jarak antara penjualan yang telah direncanakan atau yang dianggarkan dengan penjualan yang berada pada posisi titik impas.

Dengan angka margin pengaman dapat memberikan informasi kepada manajemen tentang seberapa besar maksimum penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan agar tidak menderita rugi.

Selain itu margin pengaman juga dapat memberikan isyarat kepada manajemen untuk segera melakukan tindakan apabila penjualannya sampai menunjukkan atau mendekati titik impas, dimana laba yang diperolehnya akan semakin menurun dan sebagainya. Karena semakin besar margin

pengaman maka semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba atau sebaliknya semakin kecil margin pengaman semakin rawan kondisi perusahaan tersebut terhadap penurunan target penjualannya dan perencanaan laba perusahaan.

2.6. Dasar Anggapan (Asumsi-asumsi) Analisis Cost-Volume-Profit dan Titik Impas (Break Event Point)

Analisis cost-volume-profit dan analisis impas menggunakan berbagai macam dasar anggapan. Jika dasar anggapan tersebut tidak terpenuhi karena faktor-faktor tertentu yang telah berubah dibandingkan dengan perkiraan semula, maka analisis cost-volume-profit dan titik impas perlu disesuaikan dengan faktor-faktor semula.

Prof. Dr., Bambang Riyanto dalam bukunya **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan** menyatakan :

“ Dasar anggapan (asumsi-asumsi) yang digunakan dalam menentukan titik impas adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan biaya tetap.**
- 2) Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.**

- 3) **Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.**
- 4) **Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.**
- 5) **Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "sales mix" nya adalah tetap konstan.**

(4 : 360 – 361)

2.7. Efek Perubahan Berbagai Faktor Terhadap Marjin Pengaman

Dalam analisis impas titik berat analisis diletakkan pada penafsiran tingkat penjualan yang minimum sehingga dapat menghasilkan tingkat laba sama dengan nol. Sedangkan dalam analisis cost-volume-profit, titik berat analisis diletakkan pada sampai berapa besar pengaruh perubahan dari faktor-faktor biaya, volume penjualan, dan harga jual sehingga dapat mempengaruhi besar kecilnya target laba yang akan dicapainya.

Sebagai gambaran yang jelas, pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap marjin pengaman diantaranya :

1) Perubahan Harga Jual per Unit

Keputusan yang selalu dihadapi oleh manajemen adalah pada saat manajemen untuk menaikkan harga jual, karena untuk menaikkan harga jual tersebut perlu dilakukan beberapa pertimbangan. Dengan adanya kenaikan harga jual tersebut dapat mengakibatkan penurunan terhadap volume penjualan sehingga pada akhirnya dapat menurunkan margin pengaman yang telah ditetapkan.

2) Perubahan Biaya Variabel

Manajemen perusahaan tidak selalu dapat menaikkan harga jual untuk mempertahankan laba atau mentargetkan labanya. Maka usaha yang perlu dilakukan adalah dengan menurunkan biaya variabel, karena semakin turunnya biaya variabel maka akan menurunkan tingkat break event (impas) dan peluang untuk memperoleh laba perusahaan akan semakin besar.

3) Perubahan Biaya Tetap

Perubahan biaya tetap dapat saja berubah dari tahun ke tahun. Karena perubahan pada biaya tetap akan mempengaruhi jumlah biaya secara keseluruhan. Dengan adanya kenaikan biaya tetap akan mengubah titik impas dan margin pengaman.

4) Perubahan Komposisi Produk

Perusahaan yang menjual lebih dari satu produk seringkali mempunyai kesempatan untuk menaikkan laba kontribusi dan menurunkan titik impas

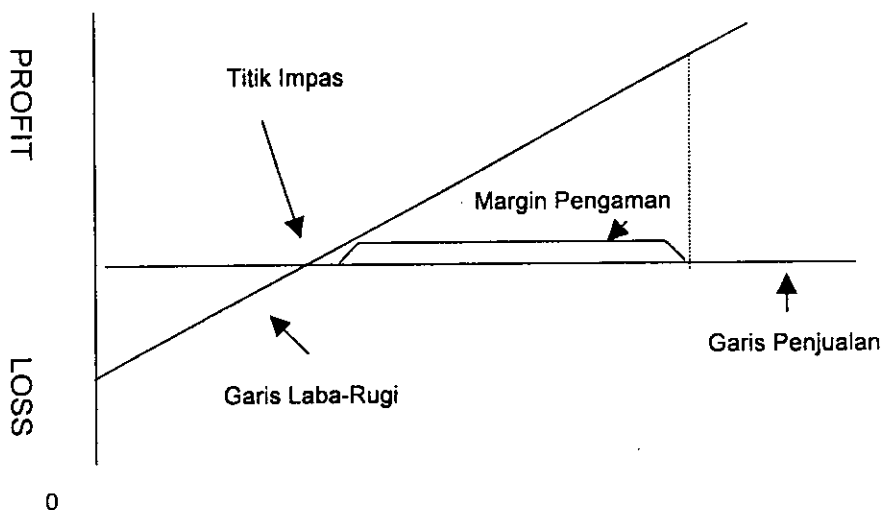
dengan cara memperoleh komposisi produk yang dijual dengan tujuan untuk menaikkan laba.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa perubahan-perubahan dari faktor-faktor yang mempengaruhi biaya, volume penjualan dan harga jual ini sangat penting artinya di dalam analisis cost-volume-profit dan khususnya bagi manajemen yang menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan.

Maka untuk memudahkan analisis terhadap dampak perubahan biaya, volume penjualan, dan harga jual terhadap margin pengaman, dapat dibuat grafik laba dan volume (profit- volume graph).

Adapun pembuatan grafiknya tampak pada gambar berikut ini :

Gambar 2.7
Grafik Volume Laba



2.8. Hubungan Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Dengan Usaha Peningkatan Marjin Pengaman

Salah satu kegiatan dan tugas manajemen adalah mencari informasi, dan informasi ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting di dalam suatu perusahaan, karena dapat mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan di dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk dapat merencanakan marjin pengaman di masa yang akan datang baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaannya adalah untuk mencapai peningkatan marjin pengaman yang optimal.

Untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan dapat dilihat dari perolehan marjin pengaman perusahaan tersebut. Sedangkan marjin pengaman tersebut dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu ; volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Karena biaya dapat menentukan harga jual untuk mencapai marjin pengaman yang diinginkan, harga jual tersebut dapat mempengaruhi volume penjualan dan volume penjualan dapat mempengaruhi besar-kecilnya biaya. Dengan demikian faktor-faktor yang mempengaruhi marjin tersebut saling terkait antara satu dengan yang lainnya.

Dalam marjin pengaman tersebut, manajemen perlu mengetahui sampai sejauh mana keterkaitan antara faktor-faktor tersebut dan pengaruhnya terhadap marjin pengaman perusahaan. Analisis terhadap

hubungan antara cost-volume-profit merupakan salah satu alat bantu didalam memberikan informasi bagi manajemen untuk usaha peningkatan margin pengaman.

Analisis cost-volume-profit merupakan salah satu faktor kunci dalam berbagai macam keputusan manajemen, terutama untuk mengetahui potensi margin pengaman yang belum dimanfaatkan oleh perusahaan. Salah satu bentuk analisis hubungan cost-volume-profit adalah analisis impas. Impas merupakan istilah yang digunakan untuk mengetahui kondisi perusahaan yaitu pada saat perusahaan tidak memperoleh laba (profit), tetapi tidak menderita rugi. Dan berdasarkan hasil analisis impas tersebut perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi.

Dengan penerapan analisis Cost Volume Profit didalam memberikan informasi untuk usaha peningkatan margin pengaman maka diharapkan manajemen dapat merumuskan kebijaksanaannya untuk masa yang akan datang dengan lebih baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

BAB III

OBYEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek dan Metode Penelitian

3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Prodentia Indonesia (Perusahaan) berkedudukan di Jakarta, yang didirikan pada tanggal 11 Agustus 1962. Pendiriannya tersebut berdasarkan atas akta Notaris Rd. Hadiwido, No. 51 pada tahun 1962, kemudian dilakukan perubahan dengan akta Notaris Mudofir Hadi SH., No. 69 tertanggal 14 Desember 1993 yang disahkan oleh Menteri Kehakiman pada tanggal 8 September 1994 dengan surat keputusan No. C2-13.701.HT.01.04 tahun 1962. Perusahaan pertama kali beroperasi berdasarkan Undang-undang No. 1 tahun 1967 tentang penanaman modal asing.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 349/DJAT/IUT-D.IV/PMA/VIII/1986 tertanggal 14 Februari 1986 perusahaan menerima keputusan tentang izin usaha tetap untuk menjalankan perusahaan industrinya. Sampai saat ini PT. Prodentia Indonesia memperkerjakan sekitar 263 orang yang terdiri dari karyawan dan staf. Sedangkan ruang lingkup perusahaan adalah memproduksi dan memasarkan produk-produk kosmetik dan perawatan pribadi.

PT. Prodentia Indonesia adalah sebuah perusahaan publik yang 80 % sahamnya dimiliki oleh Sara Lee Of Canada Investment Company, merupakan sebuah anak perusahaan yang seluruh sahamnya dimiliki oleh Sara Lee Corporation. Sara Lee Corporation adalah produsen dari pemasar barang-barang konsumen dalam kemasan yang bermerek serta bermutu tinggi di seluruh dunia. Dengan kantor pusatnya yang berkedudukan di Chicago, Amerika Serikat, Sara Lee Corporation memiliki anak perusahaan di hampir 40 negara dan memasarkan produk-produk bermerek di lebih dari 140 negara di dunia. Sara Lee Corporation memperkerjakan 141.000 karyawan di seluruh dunia.

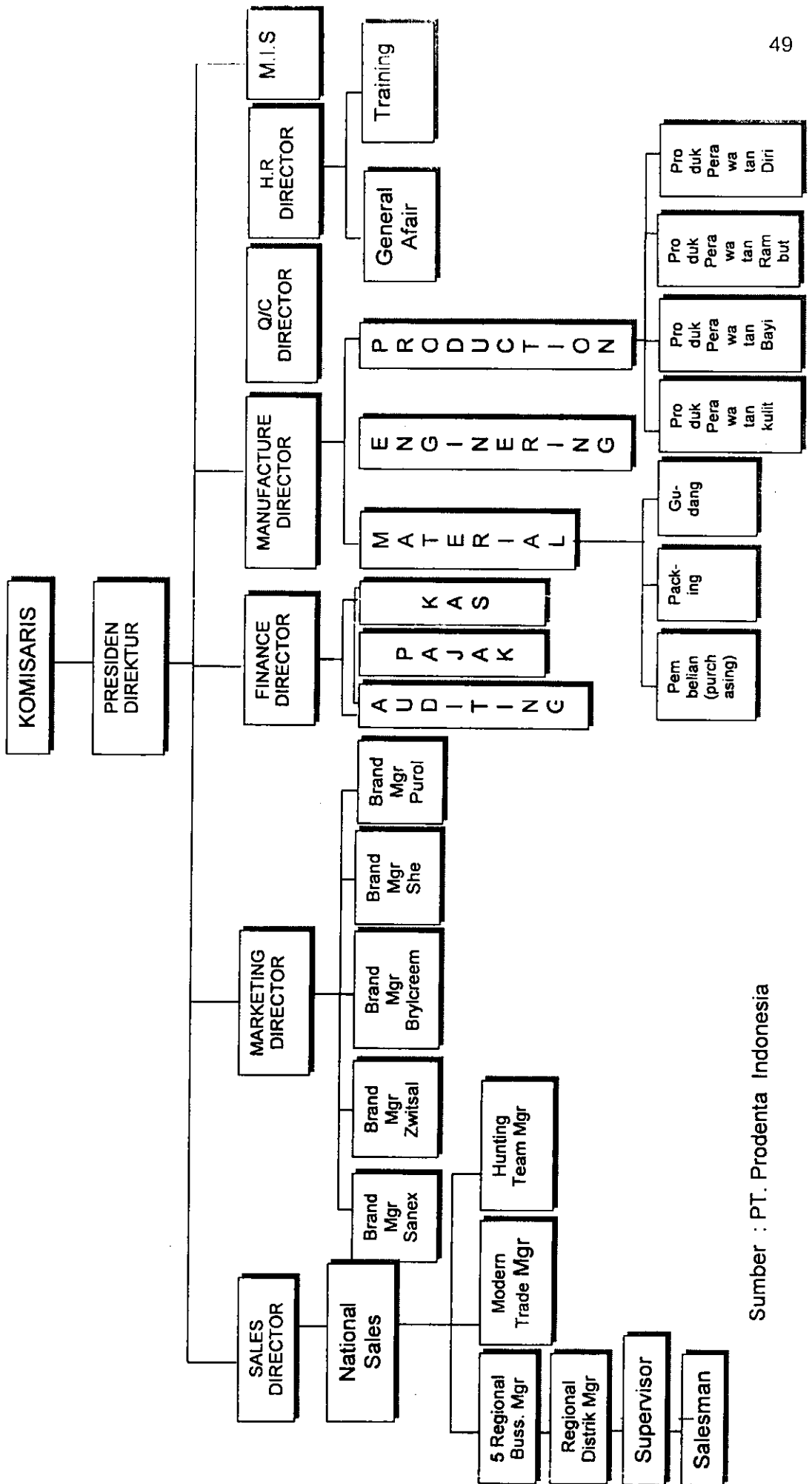
3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Di dalam suatu organisasi telah dirumuskan tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan, dan untuk mencapai tujuan tersebut kegiatan-kegiatan harus dilaksanakan dengan baik. Oleh karena itu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatannya itu perlu mengetahui batas-batas yang jelas tentang pekerjaan yang harus dilaksanakannya, agar tugas-tugas yang dikerjakan oleh tiap bagian itu akan menjadi satu kesatuan yang bulat dan memiliki satu tujuan yang serasi.

Dengan demikian untuk melihat sukses tidaknya suatu perusahaan di dalam mencapai tujuannya tergantung pula pada tepat atau tidak pembagian kerja yang ada dalam perusahaan tersebut.

Untuk mengetahui batas-batas tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang terdapat di PT. Prodentia Indonesia, maka akan disajikan struktur organisasi dan uraian kerjanya sebagai berikut :

Gambar. 3.1.
Struktur Organisasi PT. Prodentia Indonesia



Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Produk yang diunggulkan dari perawatan kulit ini adalah merek "Purol" karena telah terbukti keunggulannya dan mampu bersaing dengan produk-produk yang hampir sejenis dengannya. Selain purol, untuk perawatan kulit ini perusahaan juga memproduksi produk dengan merek "Sanex". Produk ini merupakan produk baru bagi perusahaan, namun produk tersebut telah mampu menarik minat konsumen di dalam negeri.

3) Produk Perawatan Diri

Untuk produk perawatan diri ini, perusahaan mengeluarkan produk dengan merek "She" yaitu yang ditujukan untuk para remaja putri dan wanita dewasa.

4) Produk Perawatan Rambut

Untuk produk perawatan rambut ini perusahaan mengeluarkan produk yang bermerek "Brylcreem" sasaran pemasarannya untuk pria remaja dan dewasa. Karena produk ini telah memperlihatkan pertumbuhan yang sangat baik, dan memberikan laba kontribusi yang cukup tinggi, hal ini terjadi karena adanya kemampuan distribusi yang kuat.

Produk-produk yang telah dihasilkan oleh PT. Prodentia Indonesia tersebut telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia dan di pasar Internasional. Maka dari itu perusahaan telah memasuki pasaran ekspor untuk seluruh produknya, yaitu : ke Malaysia, Thailand, Swiss, Taiwan dan Filipina.

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya membatasi pada permasalahan untuk produk perawatan rambut dengan merek Brylcreem karena produk tersebut oleh perusahaan dianggap dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan untuk mencapai laba yang optimal. Pada tahun 1998 ini perusahaan berasumsi bahwa harga jual mengalami kenaikan sebesar 20 %, biaya variabel mengalami kenaikan sebesar 30 % dan biaya tetap mengalami kenaikan sebesar 10 %.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1 Ruang Lingkup Penelitian

Didalam penyusunan skripsi ini hal pertama yang dilakukan penulis adalah dengan mengumpulkan data – data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang akan penulis bahas.

Sehubungan dengan hal tersebut, didalam melakukan penyusunan skripsi ini, penulis mengumpulkan data yang diperlukan berdasarkan **Study Kasus** pada PT. Prodentia Indonesia.

3.2.2 Sumber Data

Dalam rangka pengumpulan data, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Data Primer

Data yang diperoleh merupakan data yang didapat langsung pada waktu melakukan penelitian.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh, merupakan data yang didapat dari buku – buku yang dipakai, dan berkaitan dengan masalah yang penulis bahas.

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data

Di dalam melakukan analisis ini diperlukan pengumpulan data-data yang ada hubungannya dengan penulisan skripsi ini. Adapun data-data penelitian diperoleh dengan cara sebagai berikut :

1) Daftar Pertanyaan (Questioner)

Untuk memperoleh data yang diperlukan, di sini penulis mengajukan beberapa daftar pertanyaan yang ada hubungannya dengan penulisan skripsi ini kepada pihak yang berwenang, dalam hal ini adalah bagian keuangan perusahaan.

2) Wawancara (Interview)

Pengumpulan data yang diperoleh dari wawasan ini dilakukan secara langsung (tatap muka) dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

3) Tinjauan Secara Langsung (Observasi)

Pengumpulan data dengan cara observasi yaitu pengumpulan data yang diperoleh dengan cara mengamati secara langsung keadaan

perusahaan dengan segala kegiatannya yang berhubungan langsung dengan penelitian ini.

3.2.4 Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data dan informasi yang dilakukan oleh penulis, dalam penulisan skripsi ini yang berdasarkan studi kasus yang ada, dalam bentuk pengolahan data, penulis lakukan dalam bentuk grafik dan tabel.

3.2.5 Teknik Analisis Data

Dari data-data yang telah dikumpulkan, selanjutnya penulis melakukan pengolahan data yang meliputi pengecekan terhadap data-data yang diperoleh dengan menggunakan bantuan kalkulator. Kemudian data-data yang telah terkumpul, baik data primer maupun data sekunder tersebut dianalisis sesuai dengan teori-teori yang digunakan. Adapun analisis cost-volume-profit dilakukan dengan perhitungan titik impas (break even point) dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi, yaitu sebagai berikut :

Titik impas dalam unit dapat dihitung dengan persamaan :

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi Dalam Rupiah Per Unit}}$$

Dimana :

$$\text{Margin Kontribusi dalam Rupiah per unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Unit Penjualan}}$$

Titik Impas dalam Rupiah dapat dihitung dengan persamaan :

$$\text{Titik Impas dalam (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

Dimana :

$$\text{Ratio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

$$\text{Tarif Biaya Variabel Per Unit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

Hasil dari perhitungan tersebut, kemudian disajikan dalam bentuk tabel dan grafik dengan diuraikan dan kemudian dipadukan dengan teori-teori dan keterangan-keterangan lain yang diperoleh dari literatur-literatur, yang kemudian pada akhir analisis ini dibuat suatu simpulan dan saran-saran yang dianggap perlu.

Tabel 4.1

**Hasil Penjualan, Biaya dan Laba Pada Produk Perawatan Rambut
Brylcreem Tahun 2000**

Keterangan	Jumlah (Rp)	% Penjualan
Penjualan	52.090 dos	
Harga jual per dos	Rp. 336.000,- x	
Hasil Penjualan produk perawatan rambut Brylcreem	17.502.240.000	100,00 %
Total Biaya Variabel	<u>5.279.810.804</u>	<u>30,17 %</u>
Margin Kontribusi	12.222.429.196	69,83 %
Total Biaya Tetap	3.362.048.344	19,21 %
Laba (Rugi)	8.860.380.846	50,62 %

*) Sumber Data diolah

Untuk mempermudah dan memperjelas dalam perhitungan titik impas (break even point) ini, maka penulis menggunakan pendekatan margin kontribusi. Karena titik impas dengan pendekatan margin kontribusi menetapkan seberapa besar margin kontribusi cukup untuk menutup biaya tetap, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi, atau labanya sama dengan nol.

Adapun perhitungan titik impas (break even point) dengan pendekatan metode margin kontribusi dapat disajikan dalam bentuk unit atau rupiah, seperti tampak sebagai berikut :

Titik Impas (break even point) dalam unit :

Margin Kontribusi dalam rupiah per unit

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp.12.222.429.196}}{52.090} \\
 &= \text{Rp. 234.640,6065 per dos} \\
 &= \text{Rp. 234.641dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (dalam unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi Dalam Rupiah per Unit}} \\
 &= \frac{3.362.048.344}{234.640,6065 \text{ dos}} \\
 &= 14.328,5018 \text{ dos} \\
 &= 14.329 \text{ dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

Titik Impas (break even point) dalam rupiah :

Ratio margin kontribusi :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp12.222.429.196}}{\text{Rp17.502.240.000}} \times 100\% \\
 &= 69,83 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.362.048.344}}{69,83\%} \\ &= \text{Rp. 4.814.618.851} \end{aligned}$$

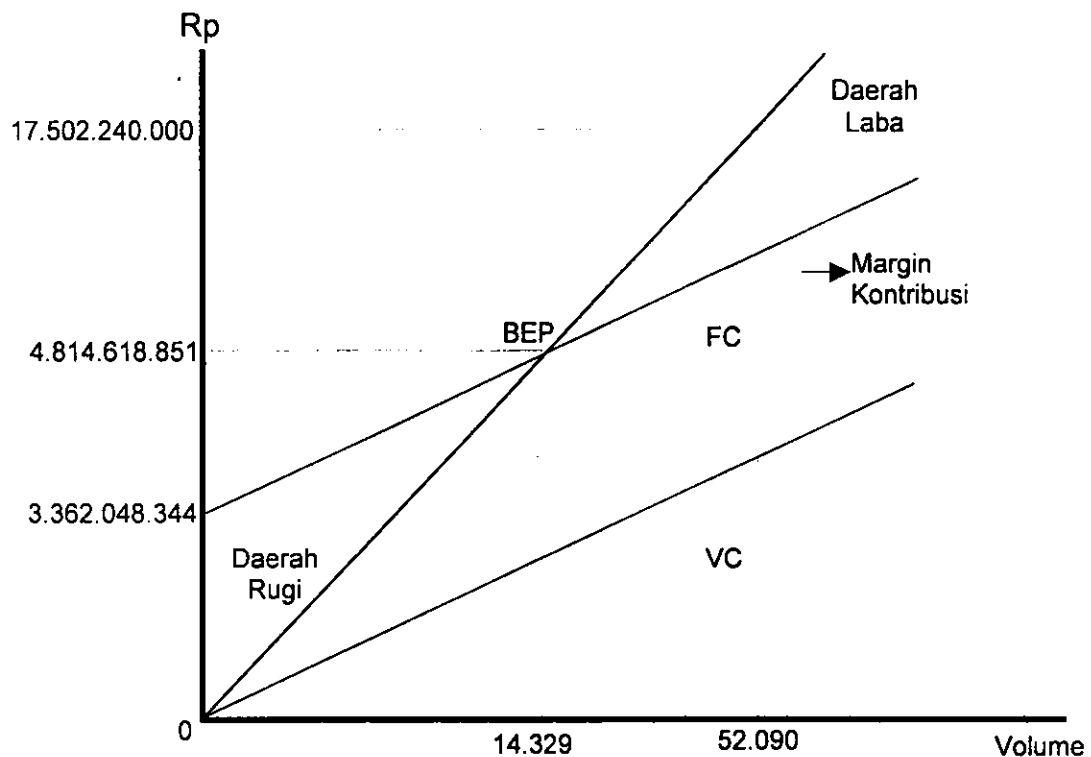
$$\begin{aligned} \text{Tarif biaya variabel :} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp 5.279.810.804}}{52.023} \\ &= \text{Rp. 101.490 per dos (pembulatan)} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan titik impas (break even point) dengan pendekatan ini, maka untuk memperjelasnya dapat menggunakan grafik yang dapat menyajikan hubungan antara biaya variabel, garis biaya total dan garis penjualan.

Adapun gambar grafiknya adalah sebagai berikut :

Gambar 4. 1

Grafik Titik Impas Pendekatan Margin Kontribusi untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000



4.1.2. Perhitungan Marjin Pengaman

Untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualan perusahaannya, maka manajemen dapat melihatnya di dalam perhitungan marjin pengaman. Karena marjin pengaman adalah selisih antara jumlah penjualan yang ditargetkan (dianggarkan) dengan jumlah pendapatan pada keadaan titik impas.

Dengan mengetahui margin pengaman akan memberikan informasi kepada manajemen tentang seberapa besar maksimum penjualan yang diijinkan agar perusahaan tidak menderita rugi.

$$\begin{aligned} \text{Margin Pengaman} &= \text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas} \\ &= \text{Rp. 17.502.240.000} - \text{Rp. 4.814.618.851} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 12.687.621.149}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Pengaman} &= \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp17.502.240.000} - \text{Rp 4.814.618.851}}{\text{Rp17.502.240.000}} \times 100\% \\ &= 72,49 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan margin pengaman tersebut, dapat diketahui bahwa margin pengaman atau batas maksimum penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak menderita rugi yaitu sebesar 72,49 % atau bila dinyatakan dalam rupiah

$$\begin{aligned} \text{sebesar} &= 72,49\% \times 17.502.240.000 \\ &= \text{Rp. 12.687.373.780} \end{aligned}$$

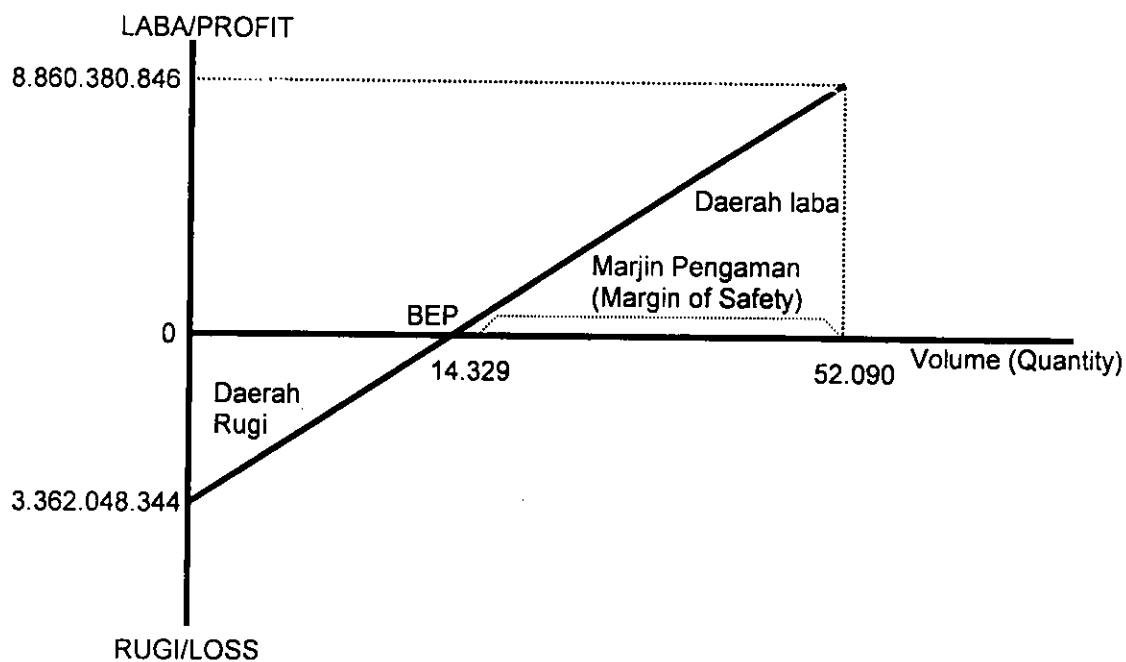
atau bila dinyatakan dalam unit akan sebesar

$$\begin{aligned} &= 72,49 \% \times 52.090 \\ &= 37.760,041 \text{ dos} \\ &= 37,760 \text{ dos (pembulatan)} \end{aligned}$$

Gambar 4. 2

Grafik Volume Laba Untuk

Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Tahun 2000



4.2 Perubahan Harga Jual , Biaya Tetap dan Biaya Variabel Terhadap Margin Pengaman

Penerapan analisis cost-volume-profit ini digunakan sebagai salah satu alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan terhadap peningkatan margin pengaman untuk tahun 2001.

Adapun data-data yang digunakan untuk peningkatan margin pengaman tahun 2001 adalah data-data biaya dan laporan laba rugi untuk produk perawatan rambut merk Brylcreem pada tahun 2000.

Dalam pembahasan skripsi ini diuraikan tentang perubahan-perubahan mengenai elemen-elemen analisis cost-volume-profit. Untuk perhitungan tahun 2001 ini perusahaan mengasumsikan bahwa harga jual produk per Dos direncanakan mengalami kenaikan sebesar 20 %, biaya tetapnya naik sebesar 10 % dan biaya variabel dinaikkan sebesar 30 %. Sedangkan untuk volume penjualan tidak mengalami perubahan (tetap). Hal tersebut didasarkan atas kebijaksanaan dari pimpinan perusahaan setelah memperhatikan adanya kenaikan harga bahan baku di waktu kondisi perekonomian tidak menentu sehingga volume penjualan tidak mengalami perubahan (tetap).

4.2.1 Perubahan Harga Jual Terhadap Marjin Pengaman

Berdasarkan data laporan laba rugi perusahaan pada tahun 2000 terutama untuk produk perawatan rambut merk Brylcreem memperlihatkan volume penjualan sebesar 52.090 Dos. Dan sebagai dasar perkiraan untuk tahun 2001 perusahaan merencanakan untuk menaikkan harga jual produk per dos sebesar 20 %.

Untuk lebih jelasnya, tentang pengaruh dari perubahan biaya terhadap tingkat break even point dan marjin pengaman perusahaan maka dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Biaya Variabel} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 5.279.810.804}}{52.023} \\
 &= \text{Rp. 101.489.9334 per dos} \\
 &= \text{Rp.101.490 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \% \\
 \text{dalam rupiah per unit} &= \frac{\text{Rp. 15.722.877.196}}{52.090} \times 100 \% \\
 &= \text{Rp. 301.840,6065 per dos} \\
 &= \text{Rp. 301.841 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.722.877.196}}{\text{Rp. 21.002.688.000}} \times 100 \% \\
 &= 74,86 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi dalam rupiah per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.362.048.344}}{301.840,6065} \\
 &= 11.138,4892 \text{ dos} \\
 &= 11.139 \text{ dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

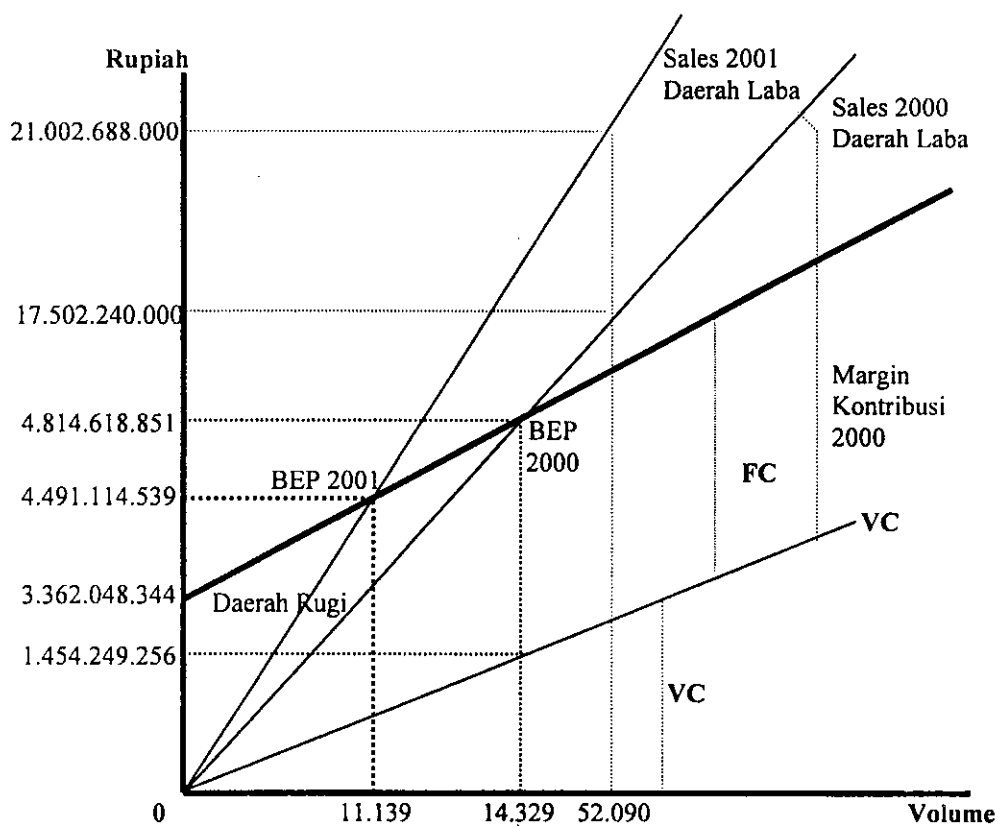
$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.362.048.344}}{74,86 \%} \\
 &= \text{Rp.4.491.114.539}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya kenaikan harga jual sebesar 20 %, maka dapat diketahui rencana penjualan pada titik impas untuk tahun 2001 sebesar 11.139 dos atau bila dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp. 4.491.114.539. Dan margin pengaman untuk tahun 2001 dengan adanya kenaikan harga jual sebesar 20 % hasilnya sebesar Rp. 12.360.828.852.

Bila digambarkan dalam bentuk garis akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.3

**Grafik Titik Impas Setelah Kenaikan Harga Jual Sebesar 20 %
Dengan Pendekatan Margin Kontribusi**



Dan untuk menghitung margin pengaman dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Pengaman} &= \text{Penjualan Yg Dianggarkan} - \text{Penjualan Pd Titik Impas} \\ &= \text{Rp. 21.002.688.000} - \text{Rp. 4.491.114.539} \\ &= \text{Rp. 16.551.573.461} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin} &= \frac{\text{Penjualan Yg Dianggarkan} - \text{Penjualan Pd Ttk Impas}}{\text{Penjualan Yang Dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp 21.002.688.000} - \text{Rp 4.491.114.539}}{\text{Rp 21.002.688.000}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp 16.551.573.461}}{\text{Rp 21.002.688.000}} \times 100\% \\ &= 78,62 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa besarnya margin pengaman atau penurunan maksimum penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian yaitu sebesar :

$$\begin{aligned} &= 78,62 \% \times \text{Rp. 21.002.688.000} \\ &= \text{Rp. 16.551.573.461} \end{aligned}$$

Atau apabila dinyatakan dalam unit sebesar :

$$78,62 \% \times 52.090 = 40.953,158 \text{ dos}$$

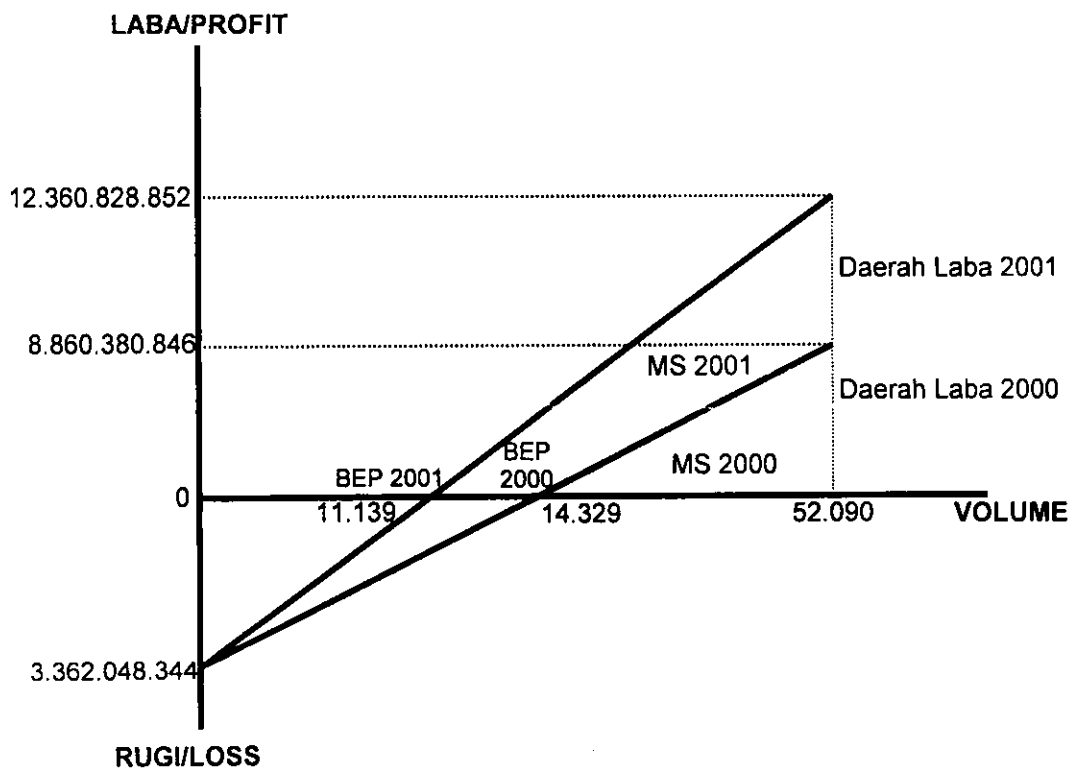
$$= 40.953 \text{ dos (pembulatan)}$$

Untuk memperjelas dari perhitungan tersebut, dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

Gambar 4.4

Grafik Volume Laba Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem

Setelah Kenaikan Harga Jual 20 %



4.2.2 Perubahan Biaya Tetap Terhadap Margin Pengaman

Perubahan biaya tetap pada umumnya akan mempengaruhi tingkat titik impas dan laba perusahaan, karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel.

Berdasarkan laporan laba (rugi) perusahaan tahun 2000, maka memasuki tahun 2001 perusahaan merencanakan untuk menaikkan biaya tetap sebesar 10 % dari tahun sebelumnya.

Adapun perhitungannya dapat dilakukan sebagai berikut Rencana kenaikan biaya tetap untuk tahun 2001 yaitu sebesar 10

% :

$$= \text{Rp. } 3.362.048.344 \times 110 \%$$

$$= \text{Rp. } 698.253.178$$

Tabel 4.3

Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut
Merk Brylcreem Setelah Adanya Kenaikan Biaya tetap Sebesar 10 %

Keterangan	Tahun 2000		Tahun 2001	
	Laporan Laba/Rugi	% Penjualan	Laporan Laba/Rugi	% Penjualan
Penjualan	7.502.240.000	100 %	17.502.240.000	100,00 %
Biaya Variabel	5.279.810.804	30,17 %	5.279.810.804	30,17 %
Margin Kontribusi	2.222.429.196	69,83 %	12.222.429.196	69,83 %
Biaya Tetap	3.362.048.344	19,21 %	3.698.253.178	21,13 %
Laba (Rugi)	8.860.380.846	50,62 %	8.524.176.018	48,70 %

*) Sumber Data diolah

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Biaya Variabel} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 5.279.810.804}}{52.023} \\
 &= \text{Rp. 101.489,9334 per dos} \\
 &= \text{Rp.101.490 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Unit Penjualan}} \times 100 \% \\
 \text{dalam rupiah per unit} &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 12.222.429.196}}{52.090} \times 100 \% \\
 &= \text{Rp. 234.640,6065} \\
 &= \text{Rp. 234.641 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\text{Ratio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 12.222.429.196}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100 \% \\
 &= 69,83 \%
 \end{aligned}$$

$$\text{Titik Impas (dalam unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi dalam rupiah per unit}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 3.698.253.178}}{\text{Rp. 234.640,6065}} \\
 &= 15.761,35194 \text{ dos} \\
 &= 15.761 \text{ dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\text{Titik Impas (dalam rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

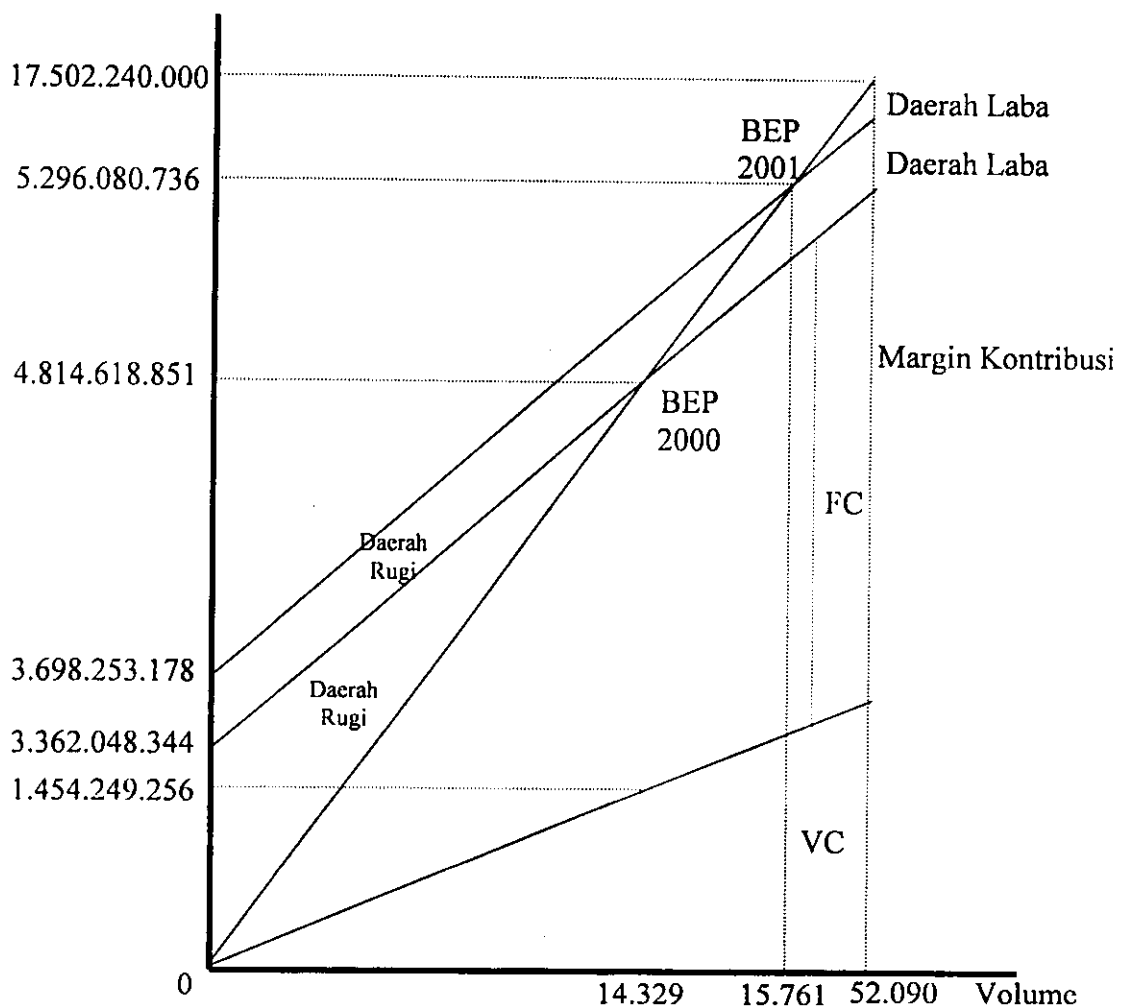
$$\begin{aligned} & \text{Rp. 3.698.253.178} \\ & \hline & 69,74 \% \\ & \\ & = \text{Rp. 5.296.080.736} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dengan kenaikan biaya tetap sebesar 10 %, maka akan dapat diketahui rencana penjualan pada titik impas (Break Even Point) untuk tahun 2001 adalah sebanyak 15.761 dos, atau bila dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 5.296.080.736. Dan margin pengaman untuk tahun 2001 dengan adanya kenaikan biaya tetap sebesar 10 % mengakibatkan penurunan terhadap margin pengaman untuk tahun 2001 menjadi sebesar Rp. 8.524.176.018.

Dan bila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.5

**Grafik Titik Impas, Setelah Adanya Kenaikan Biaya Tetap Sebesar 10 %
Dengan Pendekatan Margin Kontribusi**



Dan untuk menghitung margin pengaman dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Pengaman} &= \text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas} \\ &= \text{Rp. 17.502.240.000} - \text{Rp. 5.296.080.736} \\ &= \text{Rp. 12.296.159.264} \end{aligned}$$

$$\text{Rasio Margin Pengaman} = \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 17.502.240.000} - \text{Rp. 5.296.080.736}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 12.296.159.264}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100\%$$

$$= 69,74 \%$$

Dari hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa besarnya margin pengaman sebesar 69,74 %. Hal ini berarti bahwa maksimum penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian yaitu sebesar :

$$= 69,74 \% \times \text{Rp. 17.502.240.000}$$

$$= \text{Rp. 12.206.062.180}$$

Atau bila dinyatakan dalam unit sebesar :

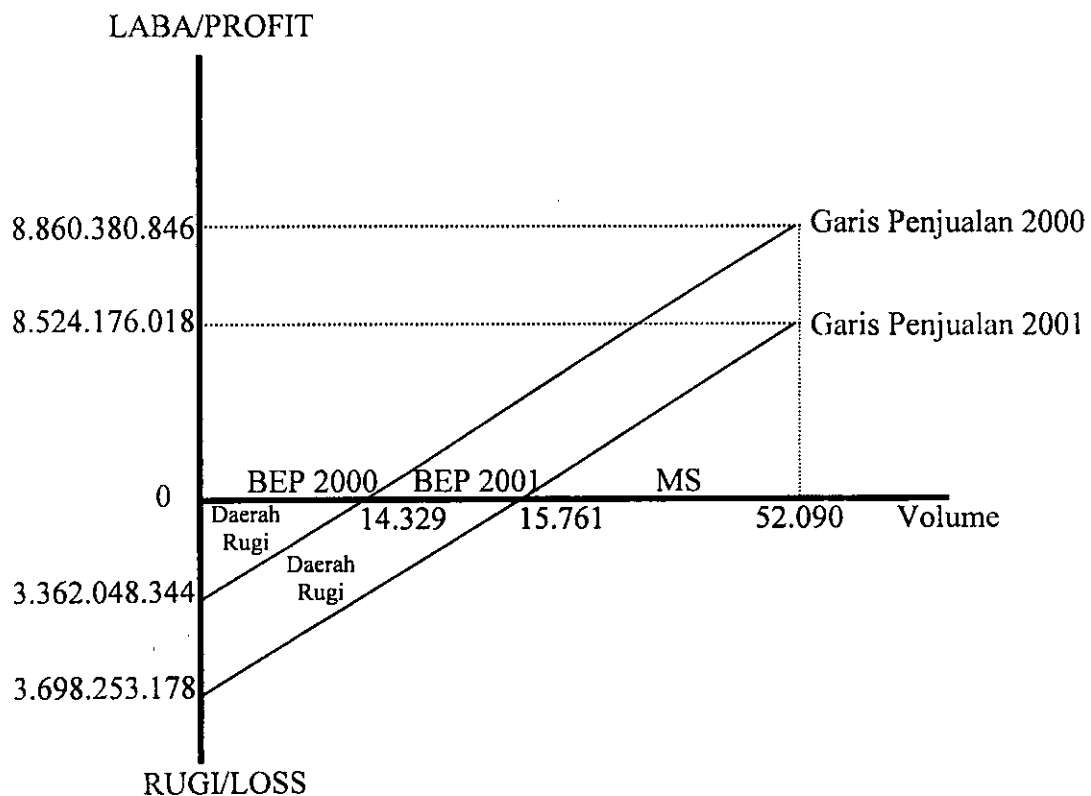
$$= 69,74 \% \times 52.090 \text{ dos}$$

$$= 36.327.566 \text{ dos}$$

$$= 36.328 \text{ dos (pembulatan)}$$

Dan apabila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.6
Grafik Volume Laba Untuk
Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Adanya
Kenaikan Biaya Tetap Sebesar 10 %



4.2.3 Perubahan Biaya Variabel Terhadap Margin Pengaman

Dengan menggunakan dasar laporan laba rugi perusahaan tahun 2000 untuk produk perawatan rambut merk Brylcreem, perusahaan berencana untuk menaikkan biaya variabel sebesar 30 % tanpa disertai perubahan faktor lain (seperti biaya tetap dan harga jual).

Untuk lebih memperjelas pengaruh dari kenaikan biaya variabel sebesar 30 % terhadap break even point dan margin pengaman, maka akan disajikan perhitungan sebagai berikut :

Rencana kenaikan biaya variabel sebesar 30 %

= Rp. 5.279.810.804 x 130 %

= Rp. 6.863.754.045

Tabel 4.4

Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut

Merk Brylcreem Setelah Adanya Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30 %

Keterangan	Tahun 2000		Tahun 2001	
	Laporan Laba/ Rugi	% Penjualan	Laporan Laba/ Rugi	% Penjualan
Penjualan	17.502.240.000	100 %	17.502.240.000	100,00 %
Biaya Variabel	5.279.810.804	30,17 %	6.863.754.045	39,22 %
Margin Kontribusi	12.222.429.196	69,83 %	10.638.485.955	60,78 %
Biaya Tetap	3.362.048.344	19,21 %	3.362.048.344	19,21 %
Laba (Rugi)	8.860.380.846	50,62 %	7.276.437.611	41,57 %

*) Sumber Data diolah

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Biaya Variabel} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 6.863.754.045}}{52.023} \\
 &= \text{Rp. 131.936,9134 per dos} \\
 &= \text{Rp. 131.937 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Unit Penjualan}} \times 100 \% \\
 \text{dalam rupiah per unit} &= \frac{\text{Rp. 10.638.485.955}}{52.090} \times 100 \% \\
 &= \text{Rp. 204.232,7884 per dos} \\
 &= \text{Rp. 204.233 per dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp. 10.638.485.955}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100 \% \\
 &= 60,78 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi dalam rupiah per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.362.048.344}}{\text{Rp. 204.232,7884}} \\
 &= 16.461,8442 \text{ dos} \\
 &= 16.462 \text{ dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

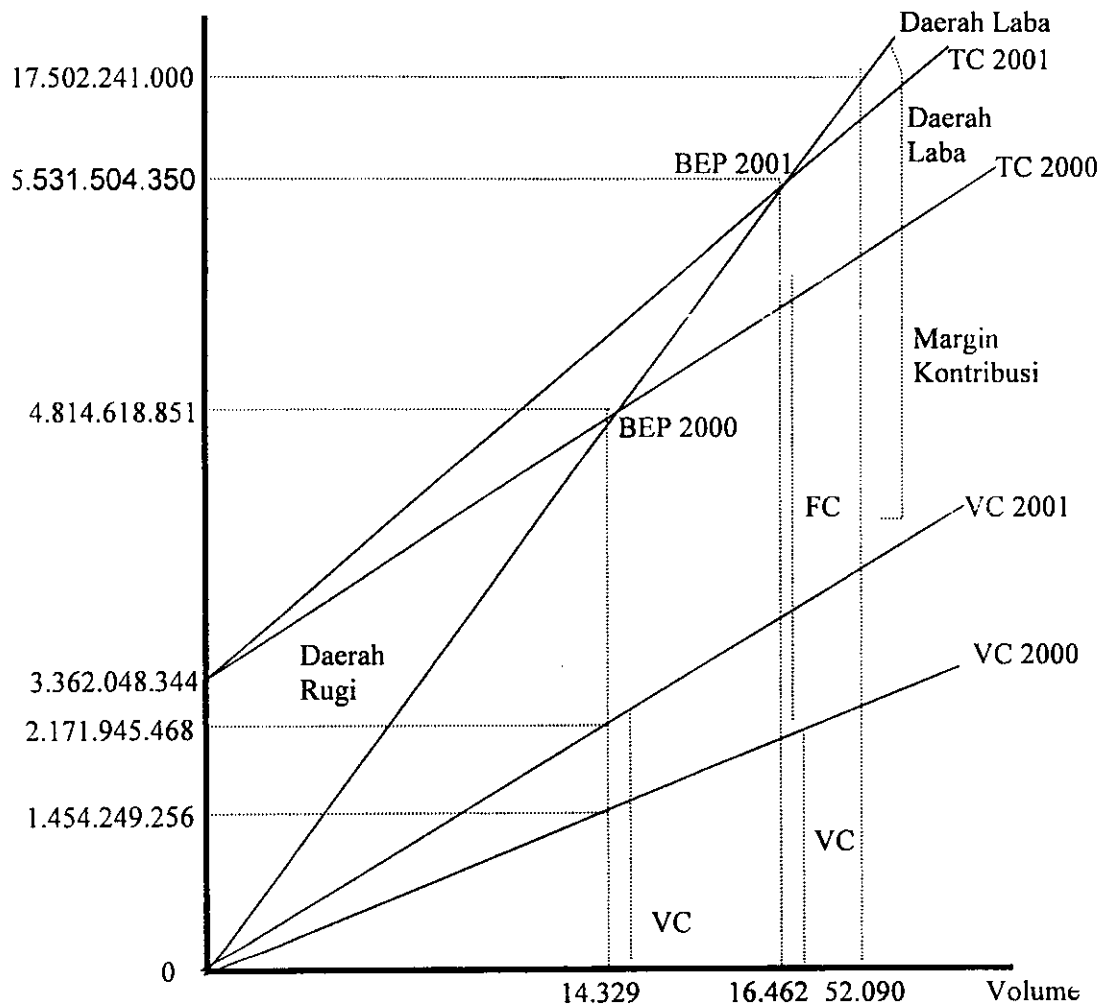
$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.362.048.344}}{60,78 \%} \\
 &= \text{Rp. 5.531.504.350}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dengan kenaikan biaya variabel sebesar 30 %, rencana penjualan pada titik impas (Break Even Point) untuk tahun 2001 adalah sebanyak 16.462 dos, atau bila dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 5.531.504.350. Dan margin pengaman untuk tahun 2001 dengan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 30 % dapat ditetapkan sebesar Rp. 7.276.437.611, dan hal ini berarti

margin pengaman untuk tahun 2001 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya (2000).

Dan bila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.7
Grafik Titik Impas Setelah Adanya Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30 %
Dengan Pendekatan Margin Kontribusi



Untuk menghitung margin pengaman dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Pengaman} &= \text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas} \\ &= \text{Rp. 17.502.240.000} - \text{Rp. 5.531.504.350} \\ &= \text{Rp. 11.970.735.650} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Pengaman} &= \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 17.502.240.000} - \text{Rp. 5.531.504.350}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 11.970.735.650}}{\text{Rp. 17.502.240.000}} \times 100\% \\ &= 68,40\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa besarnya margin pengaman sebesar 68,40 %. Hal ini berarti bahwa maksimum penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian yaitu sebesar :

$$\begin{aligned} &= 68,40\% \times \text{Rp. 17.502.240.000} \\ &= \text{Rp. 11.971.532.160} \end{aligned}$$

Atau apabila dinyatakan dalam unit sebesar :

$$= 68,40 \% \times 52.090 \text{ dos}$$

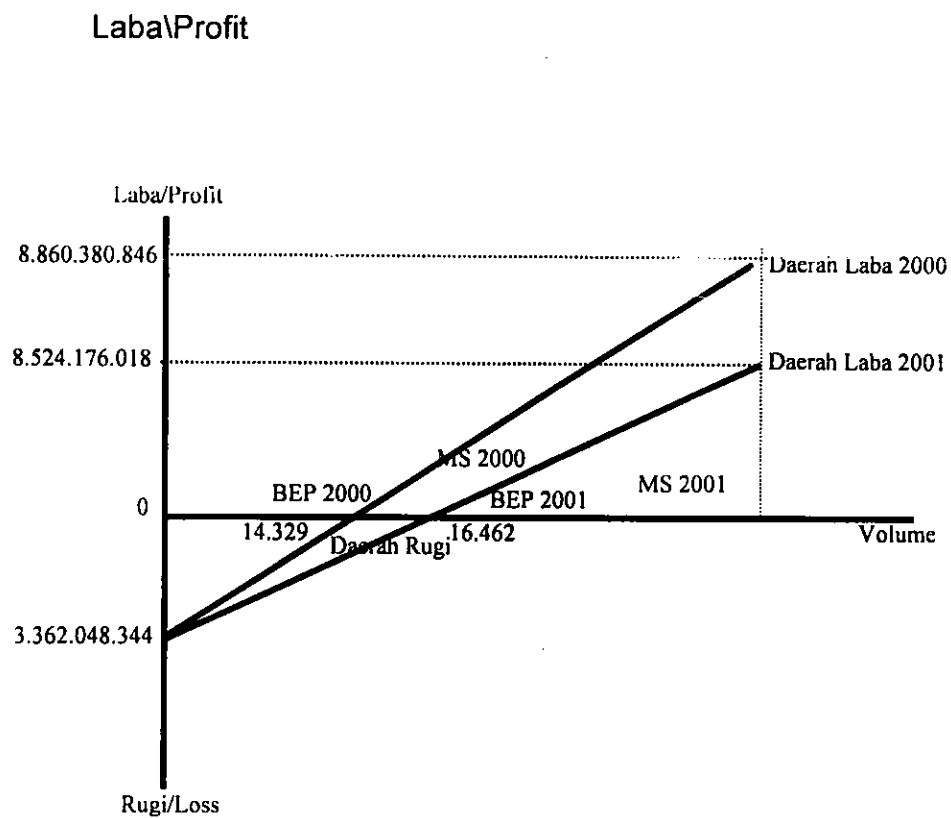
$$= 35.629,56 \text{ dos}$$

$$= 35.630 \text{ dos (pembulatan)}$$

Dan apabila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.8

**Grafik Volume Laba Untuk Perawatan Rambut Merk Brylcreem
Setelah Adanya Kenaikan Biaya Variabel Sebesar 30 %**



4.2.4 Perubahan Harga Jual, Biaya Tetap dan Biaya Variabel Terhadap Marjin Pengaman

Setelah harga jual, biaya tetap dan biaya variabel dinaikkan secara terpisah. Maka untuk marjin pengaman tahun 2001, perusahaan menaikkan ketiga unsur tersebut secara bersamaan, yaitu kenaikan harga jual sebesar 20 %, kenaikan biaya tetap sebesar 10 % dan kenaikan biaya variabel sebesar 30 %.

Perubahan ketiga unsur tersebut pada umumnya akan mempengaruhi marjin pengaman perusahaan, serta akan mempengaruhi tingkat Break Even Point.

Untuk lebih memperjelas pengaruh dari perubahan ketiga unsur tersebut, maka akan disajikan hasil perhitungan dari pengaruh perubahan tersebut.

Rencana kenaikan harga jual per dos sebesar 20 %

$$= \text{Rp. } 336.000 \times 120 \%$$

$$= \text{Rp. } 403.200$$

$$\text{Total Penjualan} = \text{Jumlah Penjualan} \times \text{harga jual per dos}$$

$$= 52.090 \text{ dos} \times 403.200$$

$$= \text{Rp. } 21.002.688.000$$

Rencana kenaikan biaya tetap sebesar 10 %

$$= \text{Rp. } 3.362.048.344 \times 110 \%$$

$$= \text{Rp. } 3.698.253.178$$

Rencana kenaikan biaya variabel sebesar 30 %

$$= \text{Rp. } 5.279.810.804 \times 130 \%$$

$$= \text{Rp. } 6.863.754.045$$

Tarif biaya variabel per dos = $\frac{\text{Tarif biaya variabel}}{\text{Jumlah produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp. } 6.863.754.045}{52.023}$$

$$= \text{Rp. } 131.936,9134 \text{ per dos}$$

$$= \text{Rp. } 131.937 \text{ per dos (pembulatan)}$$

Tabel 4.5
Perhitungan Laba Rugi Untuk Produk Perawatan Rambut
Merk Brylcreem Setelah Ada Kenaikan Harga Jual Sebesar 20 % Biaya Tetap
Sebesar 10 % dan Biaya Variabel Sebesar 30 %

Keterangan	Laba Rugi Tahun 2000		Rencana Laba Rugi 2001 SP 20 % ; FC 10 % ; VC ;30 %	
	Laporan Laba/Rugi	% Penjualan	Laporan Laba/Rugi	% Penjualan
Penjualan	17.502.240.000	100,00 %	21.002.688.000	100,00 %
Biaya Variabel	5.279.810.804	30,17 %	6.863.754.045	32,68 %
Margin Kontribusi	12.222.429.196	69,83 %	14.138.933.955	67,32 %
Biaya Tetap	3.362.048.344	19,21 %	3.698.253.178	17,61 %
Laba (Rugi)	8.860.380.846	50,62 %	10.440.680.777	49,71 %

*) Sumber Data diolah

$$\text{Ratio Margin Kontribusi 2001} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp. 14.138.933.955}}{\text{Rp. 21.002.688.000}} \times 100 \%$$

$$= 67,32 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi dalam rupiah per unit} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Unit Penjualan}} \times 100 \% \\ &= \frac{\text{Rp. 14.138.933.955}}{52.090} \times 100 \% \\ &= \text{Rp.271.432,7884 per dos} \\ &= \text{Rp. 271.433 perdos (pembulatan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi dalam rupiah per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.698.253.178}}{\text{Rp. 271.432,7884}} \\
 &= 13.624,9316 \text{ dos} \\
 &= 13.625 \text{ dos (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

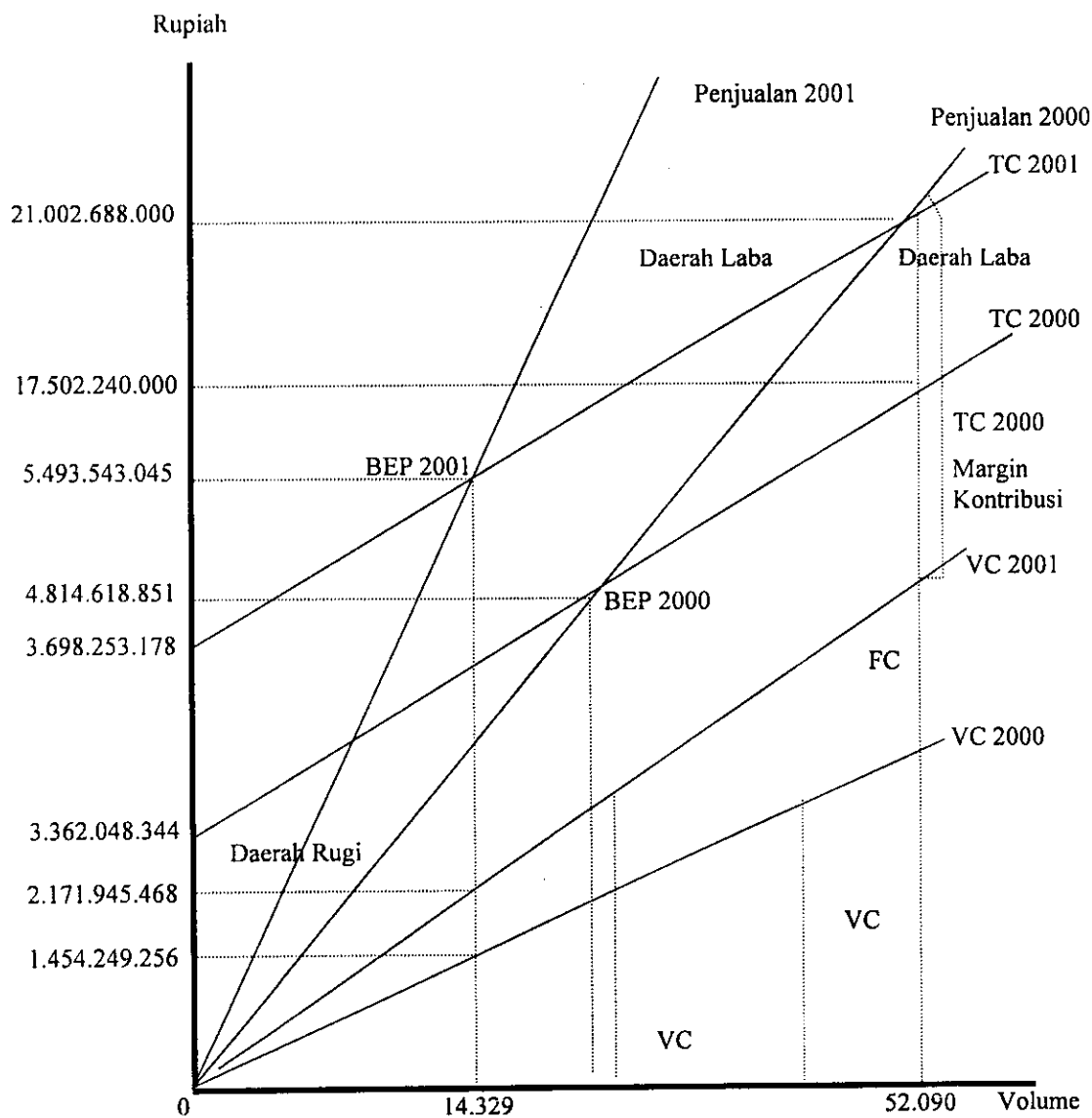
$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.698.253.178}}{67,32 \%} \\
 &= \text{Rp. 5.493.543.045}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dengan kenaikan harga jual sebesar 20 %, kenaikan biaya tetap sebesar 10 % dan kenaikan biaya variabel sebesar 30 %, maka akan dapat diketahui rencana penjualan pada titik impas (Break Even Point) untuk tahun 2001 adalah sebanyak 13.625 dos, atau bila dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 5.493.543.045.

Dengan adanya kenaikan dari ketiga unsur tersebut maka marjin pengaman dapat ditetapkan sebesar Rp. 10.440.680.777. Dan ini berarti bahwa marjin pengaman untuk tahun 2001 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya (2000). Dan bila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.9

Grafik Titik Impas Setelah Ada Kenaikan Harga Jual 20 %, FC 10 % dan VC 30 % Dengan Pendekatan Margin Kontribusi



Sedangkan untuk menghitung margin pengaman dapat dilakukan sebagai berikut :

Margin Pengaman = Penjualan yang dianggarkan – Penjualan pada titik impas

$$= \text{Rp. } 21.002.688.000 - \text{Rp. } 5.493.543.045$$

$$= \text{Rp. } 15.509.688.000$$

$$\text{Rasio Margin Pengaman} = \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. } 21.002.688.000 - \text{Rp. } 5.493.543.045}{\text{Rp. } 21.002.688.000} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp. } 15.509.144.955}{\text{Rp. } 21.002.688.000} \times 100 \%$$

$$= 73,84 \%$$

Dari hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa besarnya margin pengaman sebesar 73,84 %. Hal ini berarti bahwa maksimum penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian yaitu sebesar :

$$= 73,84 \% \times \text{Rp. } 21.002.688.000$$

$$= \text{Rp. } 15.508.384.820$$

Atau bila dinyatakan dalam unit sebesar :

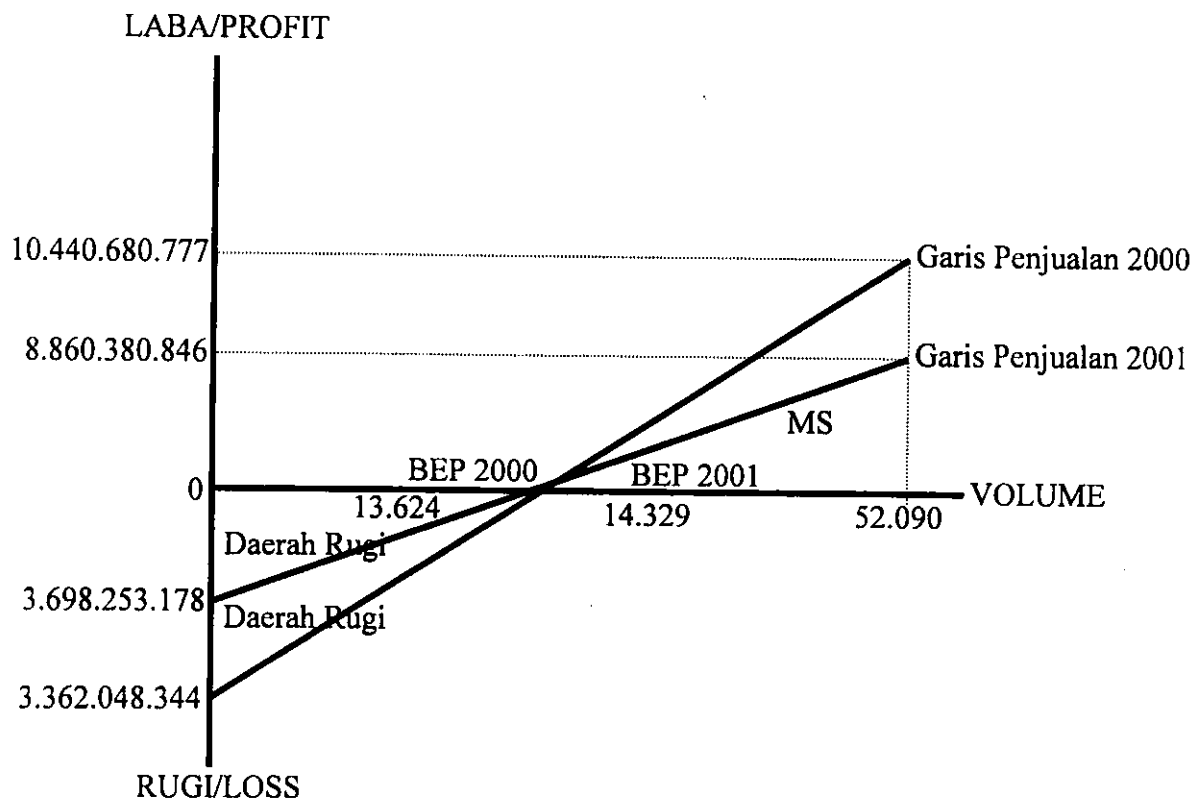
$$= 73,84 \% \times 52.090 \text{ dos}$$

$$= 38.463,256 \text{ dos}$$

$$= 38.463 \text{ dos (pembulatan)}$$

Dan apabila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat sebagai berikut :

Gambar 4.10
Grafik Volume Profit (P.V. graph)



Agar setiap perubahan unsur yang telah dilakukan dapat terlihat dengan jelas, maka akan disajikan dalam sebuah tabel secara lengkap.

Tabel 4.6

Perubahan Laporan Laba Rugi, Break Event Point dan Marjin Pengaman
Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem Setelah Mengalami Kenaikan
Harga Jual 20 %, Biaya Tetap 10 % dan Baiay Variabel 30 %

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Laba Rugi 2000			Rencana Laba Rugi 2001						
		% Penjualan	Harga Jual 20 %	% Penjualan	Biaya Tetap 10 %	% Penjualan	Biaya Variabel 30 %	% Penjualan	HJ 20 % ; FC 10 % ; VC 30 %	% Penjualan
Penjualan	17.502.240.000	100	21.002.688.000	100	17.502.240.000	100	17.502.240.000	100	21.002.688.000	100
Biaya Variabel	5.279.810.804	30,17	5.279.810.804	25,14	5.279.810.804	30,17	6.863.754.045	39,22	6.863.745.045	32,68
Marginal Kontribusi	12.222.429.196	69,83	15.722.877.196	74,86	12.222.429.196	69,83	10.638.485.955	60,78	14.138.933.955	67,32
Biaya Tetap	3.363.048.344	19,21	3.362.048.344	16,01	3.698.253.178	21,13	3.362.048.344	19,21	3.698.253.178	17,61
Laba (Rugi)	8.860.380.846	50,62	12.360.828.852	58,85	8.524.176.018	48,70	7.276.437.611	41,57	10.440.680.777	49,71
Break Even Point										
- Dalam Unit	14.329 dos		11.139 dos		15.761 dos		16.462 dos		13.625 dos	
- Dalam Rupiah	4.814.618.851		4.491.114.539		5.296.080.736		5.531.504.350		5.493.543.045	
Marjin Pengaman		72,49		78,62		69,74		68,40		73,84
- Dalam Unit	37.760 dos		40.953 dos		36.328 dos		35.630 dos		38.463 dos	
- Dalam Rupiah	12.687.373.780		16.512.313.310		12.206.062.180		11.971.532.160		15.508.384.820	

*) Sumber Data diolah

Dengan melihat dan membaca tabel hasil perhitungan dengan menggunakan perhitungan Break Even Point tersebut, maka pihak perusahaan (manajemen) akan dengan mudah mengetahui pengaruh perubahan dari setiap elemen/unsur dari biaya volume dan harga jual terhadap tingkat break even point, margin pengaman, maupun Rencana Laba yang akan ditetapkan atau ditargetkan.

4.3. Hubungan Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dengan Usaha Peningkatan Margin Pengaman Pada P.T. Prodenta Indonesia

Perkembangan suatu perusahaan terlihat dari laba yang diperoleh, yaitu bilamana jumlah produk yang akan dijual berada pada tingkat yang aman dimana hasil penjualan pada tingkat break even.

Sementara itu, untuk mengetahui penerapan Analisis Cost Volume Profit didalam usaha untuk peningkatan margin pengaman maka pihak manajemen memerlukan informasi yang sangat penting untuk menentukan posisi keuangan perusahaan sehingga pihak manajemen dapat mengambil keputusan yang cepat dan tepat terhadap kondisi dan situasi perusahaan yang dihadapi.

Dengan menggunakan penerapan analisis Cost Volume Profit tentunya mempunyai peranan yang penting didalam mengawasi aktivitas perusahaan. Dengan demikian perusahaan dapat mengukur serta

mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan, berapa banyak produk yang dihasilkan dan berapa besar laba yang diperoleh.

Penggunaan dan aplikasi Break Even Point dan margin pengaman memberikan pendalaman tambahan terhadap karakteristik perekonomian perusahaan. Hal tersebut merupakan salah satu dasar dalam menentukan perencanaan jangka pendek dan jangka panjang.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka Break Even Point dan margin pengaman memberikan informasi yang sangat diperlukan untuk menetapkan kebijaksanaan yang dilakukan oleh manajemen.

Dengan menggunakan penerapan analisis Cost Volume Profit didalam melakukan perhitungan Break Even Point, maka pihak manajemen dapat mengetahui tingkat perubahan margin pengaman, sehingga dapat diketahui jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi.

Untuk mengetahui tingkat aman, pihak perusahaan harus dapat menjabarkan pendapatannya dengan menggunakan metode Break Even Point, kemudian pihak perusahaan mencari tingkat aman atau lebih dikenal dengan margin pengaman. Apabila margin pengaman telah diketahui maka secara otomatis tingkat aman penjualan produk perawatan sudah diketahui dan tidak boleh kurang dari tingkat aman, sehingga perusahaan tidak akan menderita kerugian.

Penerapan analisis Cost Volume Profit dengan menggunakan teknik Break Even Point, dapat memberikan informasi kepada manajemen tentang pengaruh dari perubahan dari setiap unsur atau elemen dari biaya volume dan harga jual terhadap tingkat titik impas dan margin pengaman yang akan ditetapkan.

DAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Di tengah perekonomian Indonesia yang terus menerus mengalami perubahan yang mungkin mungkin kurang menguntungkan akibat dari adanya gejolak ekonomi yang menyebabkan terjadinya persaingan di dalam dunia usaha yang semakin tajam oleh karena itu perusahaan dituntut agar dapat menyusun strategi dan perencanaan yang matang sehingga dapat memanfaatkan peluang dan menghindari atau menaekkan ancaman yang ada dengan sebaik-baiknya. Selain itu perusahaan juga harus dapat membuat sebuah keputusan yang tepat dan lama dalam hal memilih pengamat perusahaan.

Untuk mendapatkan laba yang diinginkan oleh perusahaan maka diperlukan suatu CVP (cost-volume-profit) analisis oleh manajemen yang dapat menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan harga jual yang dapat mempengaruhi margin pengisian.

Salah satu bentuk analisis hubungan cost-volume-profit adalah analisis titik impas. Titik impas atau break even point merupakan istilah yang digunakan untuk mengetahui kondisi perusahaan yaitu pada saat perusahaan

tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan analisis titik impas tersebut manajemen dapat mengetahui jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Dalam menentukan titik impas (break even point) maka biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terlebih dahulu harus dipisahkan ke dalam biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variabel cost). Jika penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan hanya cukup untuk menutupi biaya variabel dan biaya tetapnya, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Begitu juga sebaliknya, jika hasil penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan.

Di dalam melakukan perhitungan dengan titik impas (break even point) ada tiga pendekatan yang dapat digunakan, yaitu Pendekatan Persamaan, Pendekatan Margin Kontribusi dan Pendekatan Grafik. Perhitungan titik impas dengan menggunakan metode margin kontribusi, diharapkan dapat membantu manajemen di dalam memutuskan margin pengaman perusahaan.

Untuk melakukan analisis terhadap cost-volume-profit dengan perhitungan titik impas (break even point) digunakan asumsi-asumsi dasar titik impas (break even point) sebagai berikut :

- (1) Biaya di dalam perusahaan dibagi ke dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.

- (2) Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional sesuai dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel perunitnya adalah tetap sama.
- (3) Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya volume kegiatan.
- (4) Harga jual per unitnya tidak berubah selama periode yang dianalisis.
- (5) Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "sales mix" adalah tetap konstan.

Adapun produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan adalah produk-produk perawatan pribadi dengan katagori :

- (1) Produk Perawatan Bayi (Baby Care).
- (2) Produk Perawatan Kulit (Skin Care).
- (3) Produk Perawatan Diri.
- (4) Produk Perawatan Rambut.

Sedangkan dalam penulisan skripsi ini penulis hanya membatasi masalah pada produk perawatan rambut merk Brylcreem. Karena produk tersebut telah dapat memperlihatkan pertumbuhan yang sangat baik akibat adanya distribusi pemasaran yang baik dan dapat memberikan laba kontribusi yang cukup besar. Bentuk struktur organisasi dari perusahaan inii

adalah organisasi garis (Line Organization), yang dapat menunjukkan wewenang yang jelas.

Dari hasil Laporan Laba Rugi tahun 2000 untuk produk perawatan merk Brylcreem memperlihatkan bahwa tingkat penjualan sebesar 52.090 dos dengan harga jual Rp. 336.000 per dos, sedangkan total biaya tetap sebesar Rp. 3.362.048.344, dan biaya variabel sebesar Rp. 5.279.810.804, adapun laba yang diperoleh sebesar Rp. 8.860.380.846.

Untuk memenuhi tahun 2001 perusahaan merencanakan untuk meningkatkan harga jual sebesar 20 %, biaya tetap sebesar 10 % dan biaya variabel sebesar 30 % dengan asumsi bahwa volume penjualan tetap. Hal tersebut didasarkan atas kebijaksanaan pimpinan perusahaan setelah melihat kondisi perekonomian saat ini.

Pengaruh dari perubahan kenaikan harga jual sebesar 20% mengakibatkan penurunan terhadap tingkat break even point untuk rencana tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 11.139 dos dan dalam satuan uang penurunannya sebesar Rp.4.491.114.539. dengan adanya kenaikan harga jual ini maka margin pengaman perusahaan dapat diterapkan sebesar Rp. 12.360.828.852 atau 58,85% dari total penjualan yang dianggarkan.

Pengaruh dari perubahan kenaikan biaya tetap sebesar 10% dari tahun sebelumnya mengakibatkan kenaikan tingkat break even point untuk tahun 2001 yaitu sebesar 15.761 dos atau bila dinyatakan dengan satuan uang adalah sebesar Rp. 5.296.080.736 dengan kenaikan biaya tetap ini

maka margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp. 8.524.176.018 atau 48,70% dari total penjualan yang dianggarkan.

Pengaruh dari perubahan kenaikan biaya variable sebesar 30% dari tahun sebelumnya mengakibatkan kenaikan terhadap break even point untuk tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 16.462 dos atau bila dinyatakan dalam satuan uang adalah sebesar Rp.5.531.504.350. Dengan adanya kenaikan biaya variable tersebut, maka margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp. 7.276.437.611 atau 41,57% dari total penjualan yang dianggarkan. Hal tersebut dapat terjadi tingginya harga-harga bahan baku dan penolong yang digunakan untuk produk tersebut dan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Sedangkan pengaruh dari adanya kenaikan harga jual sebesar 20%, biaya tetap sebesar 10 % dan biaya variabel sebesar 30 % secara bersamaan, maka akan mengakibatkan penurunan tingkat break even point untuk tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 13.625 dos atau dinyatakan dalam satuan uang adalah sebesar Rp. 5.493.543.045. Dan besarnya margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp. 10.440.680.777 atau 49,71 % dari total penjualan.

Penerapan analisis cost-volume-profit dengan menggunakan teknik break even point, dapat memberikan informasi kepada manajemen tentang pengaruh dari perubahan-perubahan yang terjadi pada biaya, volume penjualan dan harga jual terhadap margin pengaman perusahaan.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

6.1.1. Simpulan Umum

Sesuai dengan penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. Erlangga Infotekma bahwa perusahaan tersebut memiliki masalah dengan anggaran. Dengan menggunakan pendekatan *Cost Volume - Profit* penulis melakukan analisis yang dapat memberikan gambaran mengenai masalah keuangan yang dialami perusahaan. Dengan menggunakan pendekatan *Cost Volume - Profit* dapat diketahui bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 1.279.804.804, sehingga laba yang diperoleh perusahaan sebesar Rp. 8.600.369.246.

6.1.2. Simpulan Khusus

Perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 1.279.804.804, dengan biaya tetap sebesar Rp. 1.279.804.804 dan biaya variabel sebesar Rp. 8.600.369.246. Dengan menggunakan pendekatan *Cost Volume - Profit* dapat diketahui bahwa volume penjualan sebesar 52.000 unit dengan harga jual @ Rp. 336.000 per unit, dengan biaya tetap sebesar Rp. 1.279.804.804 dan biaya variabel sebesar Rp. 8.600.369.246, sehingga laba yang diperoleh perusahaan sebesar Rp. 8.600.369.246.

Dari hasil analisis yang dilakukan pada tahun 2000 dapat diketahui bahwa volume penjualan pada tingkat break even point adalah sebesar 14.329 dos atau dalam satuan rupiah sebesar Rp.4.814.618.851 dengan tingkat margin pengaman (batas maksimum penurunan penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian) adalah sebesar 72,49% atau bila dinyatakan dalam unit adalah sebesar 37.760 dos dan bila dalam satuan uang sebesar Rp.12.687.373.780.

- 2) Guna margin pengaman untuk tahun 2001 perusahaan merencanakan untuk meningkatkan harga jual sebesar 20%, biaya tetap sebesar 10% dan biaya variable sebesar 30% dengan tingkat volume penjualan sama seperti tahun 2000. Rencana kenaikan tersebut dilakukan dengan berdasarkan pertimbangan bahwa untuk tahun 2001, harga bahan baku dan biaya lain akan mengalami peningkatan dengan ditambah lagi kondisi perekonomian yang sedang mengalami goncangan dan kelesuan.
 - a) Pengaruh dari perubahan kenaikan harga jual sebesar 20% mengakibatkan penurunan terhadap tingkat break even point untuk rencana tahun 2001 yaitu sebesar 11.139 dos dan dalam satuan uang penurunannya sebesar Rp. 4.491.114.539, dengan tingkat margin pengaman (batas maksimum penurunan penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian)

adalah sebesar 78,62 % atau bila dinyatakan dalam unit 40.953 dos dan bila dalam satuan uang sebesar Rp. 16.512.313.310. Dan margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp 12.360.828.85 atau 58,85 % dari total penjualan yang dianggarkan.

b) Pengaruh dari perubahan kenaikan biaya tetap sebesar 10 % dari tahun sebelumnya mengakibatkan kenaikan terhadap tingkat break even point untuk tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 15.761 dos atau bila dinyatakan dalam satuan uang adalah sebesar Rp. 5.296.080.736, dengan tingkat margin pengaman (batas maksimum penurunan penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian) adalah sebesar 69,74 %, atau bila dinyatakan dalam unit adalah sebesar 36.328 dos dan bila dalam satuan uang sebesar Rp.12.206.062.180. Dan margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp. 8.524.176.018 atau 48,70 % dari total penjualan yang dianggarkan.

c) Pengaruh dari perubahan kenaikan biaya variabel sebesar 30 % dari tahun sebelumnya mengakibatkan kenaikan terhadap tingkat break even point untuk tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 16.462 dos atau bila

dinyatakan dalam satuan uang adalah sebesar Rp. 5.531.504.350, dengan tingkat margin pengaman (batas maksimum penurunan penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian) adalah sebesar 68,40 % atau bila dinyatakan dalam unit adalah sebesar 35.630 dos dan bila dalam satuan uang sebesar Rp. 11.971.532.160. Dan margin pengaman perusahaan dapat ditetapkan sebesar Rp. 7.276.437.611 atau 41,57 % dari total penjualan yang dianggarkan.

- d) Pengaruh dari perubahan kenaikan harga jual sebesar 20 %, biaya tetap sebesar 10 % dan biaya variabel sebesar 30 % secara bersamaan, maka akan mengakibatkan penurunan tingkat break even point untuk tahun 2001 yaitu menjadi sebesar 13.625 dos atau dinyatakan dalam satuan uang adalah sebesar Rp. 5.493.543.045, dari tahun sebelumnya. Dengan tingkat margin pengaman (batas maksimum penurunan penjualan yang diizinkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian) adalah sebesar 73,84 % atau bila dinyatakan dalam unit adalah sebesar 38.463 dos, dan bila dalam satuan uang sebesar Rp. 15.508.384.320. Dan margin pengaman perusahaan

dapat ditetapkan sebesar Rp.10.440.680.777 atau 49,71 % dari total penjualan yang dianggarkan.

6.1.1. Saran

Dari hasil analisis cost-volume-profit dengan menggunakan bantuan analisis titik impas (break even point) yang telah dilakukan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran agar PT.Prodenta Indonesia menggunakan analisis Cost-Volume-Profit dengan metode analisis break even point akan diperoleh informasi tentang pengaruh perubahan harga jual , biaya tetap dan biaya variable yang dapat menunjang pada usaha peningkatan margin pengaman dan pencapaian tujuan perusahaan dalam meningkatkan perolehan laba.

DAFTAR PUSTAKA

1. Abdul Halim, Drs., Akt., M.B.A. dan Bambang Subroto, Drs., Akt., Akuntansi Manajemen, Edisi I, Yogyakarta, BPFE, 1990
2. Adelphi Matz, Milton F. Dery dan Lawrence H. Hammer, alih bahasa oleh Anso Siral, S.E., Henawi Wibowo, Anandini Biaya : Pengendalian dan Pengendalian, Edisi 9, Jilid 2, Jakarta, Erlangga, 1993
3. Asbagh Ibrahim, Abdul Wahid, Dictionary Accounting (Kamus Akuntansi), Jakarta, PT Rineke Cipta, Grafindia, 1991
4. Bambang Riyanto, Prof. Dr., Dasar-dasar Pembekalan Persewaan, Edisi 4, Cetakan Pertama, Yogyakarta, BPFE, 1995
5. Charles T. Horngren and George Foster, Cost Accounting, A Managerial Approach, Seventh Edition, New Jersey, Prentice Hall, 1991
6. Charles T. Horngren, Introduction to Management Accounting, 9th Edition, New Jersey, Prentice Hall, 1999
7. Charles T. Horngren and George Foster, dan Bahasa Indonesia, Siraga S. dan Akuntansi, Stata Pendidikan Manajemen, Four Keenan, Jilid 1, Jakarta, Erlangga, 1997
8. Charles T. Horngren, and William D. Stratton, Introduction to Management Accounting, 7th Edition, International Edition, Prentice-Hall International Inc
9. Charles T. Horngren, dan Bahasa oleh Mon. Badjuri dan Husnawati, Drs., Pengantar Akuntansi Manajemen, Edisi 6, Jilid 1, Jakarta, Erlangga, 1997.
10. Deakon B. Edward Mathew W. Sachae, Cost Accounting, Third Edition, Richard D. Irwin, 1991
11. Erdaus A. Dunia, SE., Akuntansi Biaya, Buku I, Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas, Universitas Indonesia, 1984
12. George R. Terry, Ph.D. dan Stephen G. Chertok, Ph.D., Principle of Management, Eight Edition USA, Richard D. Irwin, Inc, 1991

13. H. Malayu S.P. Hasibuan. Manajemen : Dasar, Pengertian dan Masalah. Edisi Kedua, Cetakan Pertama. Jakarta. PT. Toko Gunung Agung, 1996.
14. James. A.F . Stoner. Alih Bahasa oleh Alfonsus Sirait, S. E. Manajer Edisi Kedua (Revisi), Jilid 1. Jakarta. Erlangga. 1992.
15. James A.F. Stoner, R. Edward Freeman dan Daniel R. Gilbert, Jr. Alih Bahasa oleh Alexander Sindoro, Drs. Management, Jilid 1, Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta. 1995.
16. Kamaruddin Ahmad. Akuntansi Manajemen : Dasar-dasar, Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. Cetakan Pertama. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada, 1996.
17. Mas`ud Machfuedz, Drs., Akt., MBA. Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek. Edisi 5, Buku I. Yogyakarta. BPFE, 1995.
18. Mulyadi, Drs., Akt., M.Sc. Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekaya. Edisi 2. Yogyakarta. STIE YKPN, 1993.
19. Mulyadi, Drs., M.Sc., Akt., Akuntansi Biaya Edisi 5 Yogyakarta, STIE YKPN, 1993.
20. R.A. Supriyono, Drs., Akt., S.H. Akuntansi Manajemen I : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan. Edisi Pertama. Yogyakarta. BPFE, 1987.
21. R.A. Supriyono, Drs., Akt., S.H. Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen. Edisi Pertama. Yogyakarta. STIE YKPN, 1991.
22. Ralph Estes, Marianus Sinaga dan Nugroho Widjajanto. Kamus Akuntansi. Edisi 2. Jakarta.. Erlangga, 1994.
23. Ray H. Garrison, D.B.A., C.P.A., and W. Norren, Ph.D., C.M.A. Managerial Accounting : Concept for Planning Control, Decision Making. 7 th Edition. USA. Richard D. Irwin INC, 1994.
24. Ray H. Garrison, D.B.A., C.P.A. Alih Bahasa Bambang Purnomosidhi, Drs., Akt., dan Erwan Dukat, Drs., Akt., Akuntansi Manajemen : Konsep-konsep untuk Perencanaan, Pengendalian dan Pengambilan Keputusan. Edisi Ketiga. Yogyakarta. AK Group, 1996.

25. Slamet Sugiri, Drs., Akt., M.B.A., Akuntansi Manajemen, Edisi I. Yogyakarta UUP AMP YKPN. 1994.
26. Suhardi Sigit, Analisa Break Event., Edisi 3, Pendidikan Administrasi Perusahaan FE UGM, Yogyakarta : Liberty, 1991.
27. Warren, Fess and Reeve, Accounting, Eighteen Edition, South Western, 1996.
28. Winardi, DR., S.E. Kamus Ekonomi. Bandung. Mandar Maju, 1989.

Lampiran 1

PT. Prodentia Indonesia

KETERANGAN	JENIS PRODUK			
	Perawatan Bayi	Perawatan Kulit	Perawatan Diri	Perawatan Rambut
Persediaan Awal	224 DOS	45 DOS	119 DOS	131 DOS
Produksi	89.183 DOS	35.696 DOS	23.753 DOS	52.023 DOS
Persediaan yang tersedia	89.407 DOS	35.741 DOS	23.872 DOS	52.154 DOS
Penjualan	89.297 DOS	35.719 DOS	23.813 DOS	52.090 DOS
Persediaan Akhir	110 DOS	22 DOS	59 DOS	64 DOS

Harga Jual Per DOS	Dalam Rp
- Produk Perawatan Bayi	Rp. 192.000
- Produk Perawatan Kulit	Rp. 480.000
- Produk Perawatan Diri	Rp. 240.000
- Produk Perawatan Rambut	Rp. 336.000

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 2

PT. Prodentia Indonesia
Rincian Upah Buruh Langsung, Biaya Pabrikasi, Biaya Pemasaran dan
Biaya Administrasi Umum
Untuk Periode Yang Berakhir Tahun 2000

Jenis Biaya

1. Bahan Baku dan Penolong :		Rp. 7.780.250.000
- Untuk Produk Perawatan Bayi	Rp. 3.458.036.000	
- Untuk Produk Perawatan Kulit	Rp. 1.384.099.000	
- Untuk Produk Perawatan Diri	Rp. 921.014.000	
- Untuk Produk Perawatan Rambut	Rp. 2.017.101.000	
2. Upah Buruh Langsung :		Rp. 2.985.950.000
- Untuk Produk Perawatan Bayi	Rp. 3.458.036.000	
- Untuk Produk Perawatan Kulit	Rp. 1.384.099.000	
- Untuk Produk Perawatan Diri	Rp. 921.014.000	
- Untuk Produk Perawatan Rambut	Rp. 759.270.000	
3. Biaya Overhead Pabrik :		
- Gaji		Rp. 527.850.000
- Tunjangan Lain & THR		Rp. 395.950.000
- Penyusutan Bangunan dan Perbaikan		Rp. 264.950.000
- Penyusutan Mesin dan Peralatan		Rp. 1.975.775.000
- Penyusutan Kendaraan Bermotor		Rp. 337.883.000
- Aktiva Sewa Guna Usaha		Rp. 145.750.000
- Lisrik, Pemanasan, dan Penerangan		Rp. 280.000.000
- Pemeliharaan dan Perbaikan		Rp. 135.875.000
- Air (PDAM)		Rp. 265.975.000
- Komunikasi (Telepon & Fax)		Rp. 520.850.000
- Biaya Impor Bahan Baku		Rp. 2.950.785.000
- Biaya Kemasan/Packing		Rp. 3.365.400.000
- Biaya Riset		Rp. 365.725.000
- Training		Rp. 75.985.000
- Beban Amortisasi Merk Dagang		Rp. 250.875.000
- Perlengkapan		Rp. 177.776.000
- Pengiriman		Rp. 157.885.000
- Royalti		Rp. 675.955.000
- Pajak Bumi dan Bangunan		Rp. 75.854.000
- Pajak Kendaraan Bermotor		Rp. 385.950.000
- Asuran Aktiva Tetap		Rp. 285.785.000
4. Biaya Pemasaran dan Penjualan :		Rp. 1.545.976.000
- Gaji		Rp. 168.667.000
- Tunjangan Lain & THR		Rp. 1.250.925.000
- Biaya Iklan dan Pemasaran		Rp. 1.468.817.000
- Biaya Penyusutan		Rp. 398.475.000
- Biaya Ekspor		Rp. 987.953.000
- Transportasi		Rp. 676.776.000
- Asuransi (Aktiva Tetap)		Rp. 975.857.000
5. Biaya Administrasi dan Umum :		
- Gaji		Rp. 605.926.000
- Alat Tulis kantor		Rp. 168.667.000
- Perlengkapan Kantor		Rp. 215.925.000
- Beban Penyusutan, Perabotan & Perlengkapan Kantor		Rp. 135.585.000
- Provisi Bank		

Lampiran 3
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Alokasi Biaya Untuk Masing-Masing Produk

Jenis Biaya	Produk Bayi	Produk Kulit	Produk Diri	Produk Rambut	Total
A. Biaya Variabel Produksi	89183 dos	35696 dos	23753 dos	52023 dos	200655 dos:
1. Biaya Overhead Pabrik Variabel :					
a. Biaya Riset	162.549.912	65.061.522	94.820.023	94.820.023	365.725.000
b. Biaya Pengiriman	70.173.472	28.087.329	40.934.197	40.934.197	157.885.000
c. Biaya Perlengkapan	79.014.214	31.625.886	46.091.255	46.091.255	177.776.000
d. Komunikasi (telepon dan fax)	231.496.676	92.657.854	135.038.646	135.038.646	520.850.000
e. Training	33.772.247	13.517.533	19.700.320	19.700.320	75.850.000
f. Biaya Impor Bahan Baku	1.311.504.117	524.936.939	765.037.941	765.037.941	2.950.785.000
g. Biaya Pengepakan (Packing)	1.615.787.686	646.728.157	942.535.268	942.535.268	3.635.400.000
h. Biaya Listrik, Pemanasan & Pen.	95.108.673	38.073.498	55.467.391	55.467.391	213.988.942
i. Biaya Pemeliharaan & Perbaikan	34.853.810	14.145.545	20.331.212	20.331.212	78.416.986
j. Biaya Air (PDAM)	21.679.291	8.646.656	12.691.854	12.691.854	48.815.663
Total BOP Variabel :	3.655.940.098	1.463.480.919	2.132.648.107	2.132.648.107	
2. Biaya Pem. dan Penj. Variabel					
a. Biaya Ekspor	439.104.993	175.754.256	116.951.223	256.142.528	987.953.000
3. Biaya Adm. dan Umum Variabel					
a. Alat Tulis Kantor	74.965.633	30.005.418	19.966.347	43.729.602	168.667.000
b. Perengkapan Kantor	95.969.895	38.412.493	25.560.622	55.981.990	215.925.000
Total Biaya Variabel :	4.265.980.619	1.707.653.086	1.136.036.659	2.488.502.227	
B. Biaya tetap					
1. Biaya Overhead Pabrik Tetap :					
a. Gaji	234.607.892	93.903.135	62.485.465	136.853.508	527.850.000
b. Tunjangan lain dan THR	175.983.697	70.438.470	46.871.498	102.656.335	395.950.000
c. Biaya Listrik, Pemanasan & Penerangan	29.339.959	11.737.770	7.806.267	17.127.062	66.011.058
d. Biaya Pemeliharaan & Perbaikan	25.537.111	10.026.262	6.998.098	14.896.543	57.458.014
e. Biaya Air (PDAM)	96.535.797	38.669.602	25.687.543	56.266.395	217.159.337
f. Royalty	300.434.550	120.250.628	80.017.738	175.252.084	675.955.000
g. Asuransi Aktiva Tetap	127.019.828	50.840.405	33.830.461	74.094.306	285.785.000
h. Penyusutan Mesin & Peralatan	878.151.762	351.485.208	233.886.938	512.251.092	1.975.775.000
i. Penyusutan Kendaraan Bermotor	150.175.274	60.108.503	39.997.682	87.601.541	337.883.000
j. Peny. Aktiva Sewa Guna Usaha	64.779.957	25.928.544	17.253.494	37.788.005	145.750.000
k. Penyusutan Bangunan & Perbaikan	117.759.517	47.133.913	31.364.069	68.692.501	264.950.000
l. Biaya Amortisasi Merk Dagang	111.503.750	44.630.007	29.697.909	65.043.334	250.875.000
m. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	33.714.023	13.494.228	8.979.393	19.666.356	75.854.000
n. Pajak Kendaraan Bermotor	171.452.434	68.624.806	45.664.641	100.013.119	385.755.000
Total BOP Tetap	2.516.995.551	1.007.271.481	670.541.196	1.468.202.181	
2. Biaya Pemasaran & Penjualan Tetap :					
a. Gaji	687.123.558	275.025.089	183.008.487	400.818.866	1.545.976.000
b. Tunjangan lain & THR	555.985.369	222.536.288	148.081.142	324.322.201	1.250.925.000
c. Iklan & Pemasaran	652.829.515	261.298.705	173.874.618	380.814.162	1.468.817.000
d. Biaya Penyusutan	177.318.409	70.792.696	47.226.985	103.434.910	398.953.000
e. Transportasi	300.799.452	120.396.681	80.114.925	175.464.942	676.776.000
f. Auransi (Aktiva Tetap)	433.736.813	173.605.611	115.521.462	253.011.114	975.875.000
3. Biaya Adm. dan Umum Tetap :					
a. Gaji	269.309.504	107.792.651	71.727.893	157.095.952	605.926.000
b. Provisi Bank	109.254.786	43.729.846	29.089.920	63.731.448	245.806.000
c. Peny. Perabotan & Perik. Kantor	60.262.027	24.120.217	16.050.188	35.152.568	135.585.000
Total Biaya Pems. & Penj. Tetap	5.763.614.984	2.306.749.265	1.535.236.816	3.362.048.344	

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 4
PT. Prodenta Indonesia
Rincian Pendapatan dan Biaya Untuk
Produk Perawatan Bayi Tahun 2000

Saldo Awal Tahun 2000	224 Dos
Produksi Tahun 2000	89.183 Dos
Persediaan yang tersedia	89.407 Dos
Penjualan	89.297 Dos
Persediaan Akhir Tahun	110 Dos
Harga Jual per Dos Rp. 192.000	
Jenis Biaya	
1. Bahan Baku dan Penolong	Rp. 3.458.005.211
2. Upah Buruh Langsung	Rp. 1.327.133.532
3. Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp. 3.655.940.098
4. Biaya Overhead Pabrik Tetap	
Gaji	Rp. 234.607.892
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 175.983.697.29
Listrik, Pemanas dan Penerangan	Rp. 29.339.959
Pemeliharaan dan Perbaikan	Rp. 25.537.111
Air (PDAM)	Rp. 96.535.797
Royalti	Rp. 300.434.550
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 127.019.828
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 878.151.762
Penyusutan Kendaraan Bermotor	Rp. 150.175.762
Penyusutan Aktiva Sewa Guna Usaha	Rp. 64.779.274
Penyusutan Bangunan dan Perbaikan	Rp. 117.759.517
Biaya Amortisasi Merk Dagang	Rp. 111.503.750
Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp. 33.714.023
Pajak Kendaraan Bermotor	Rp. 171.452.434
5. Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :	
Gaji	Rp. 687.123.558
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 555.985.369
Iklan dan Pemasaran	Rp. 652.829.515
Biaya Penyusutan	Rp. 177.318.409
Transportasi	Rp. 300.799.452
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 433.736.813
6. Biaya Pemasaran dan Penjualan Variabel	
Biaya Ekspor	Rp. 439.104.993
7. Biaya Administrasi dan Umum Tetap :	
Gaji	Rp. 269.309.504
Provisi Bank	Rp. 109.254.786
Beban Penyusutan Perabotan, Perlk. Kantor	Rp. 60.262.027
8. Biaya Administrasi dan Umum Variabel :	
Alat Tulis Kantor	Rp. 74.965.633
Perlengkapan Kantor	Rp. 95.969.895

Sumber : PT. Prodenta Indonesia

Lampiran 5
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Pendapatan dan Biaya Untuk
Produk Perawatan Kulit Tahun 2000

Saldo Awal Tahun 2000	45 Dos
Produksi Tahun 2000	35.696 Dos
Persediaan yang tersedia	35.741 Dos
Penjualan	35.719 Dos
Persediaan Akhir Tahun	22 Dos
Harga Jual per Dos Rp. 480.000	
Jenis Biaya	
1. Bahan Baku dan Penolong	Rp. 1.384.086.138
2. Upah Buruh Langsung	Rp. 531.196.700
3. Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp. 1.463.480.919
4. Biaya Overhead Pabrik Tetap	
Gaji	Rp. 93.903.135
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 70.438.470
Listrik, Pemanas dan Penerangan	Rp. 11.737.770
Pemeliharaan dan Perbaikan	Rp. 10.026.262
Air (PDAM)	Rp. 38.669.602
Royalti	Rp. 120.250.628
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 50.840.505
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 351.485.208
Penyusutan Kendaraan Bermotor	Rp. 60.108.503
Penyusutan Aktiva Sewa Guna Usaha	Rp. 25.928.544
Penyusutan Bangunan dan Perbaikan	Rp. 47.133.913
Biaya Amortisasi Merk Dagang	Rp. 44.630.007
Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp. 13.494.228
Pajak Kendaraan Bermotor	Rp. 68.624.806
5. Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :	
Gaji	Rp. 27.025.089
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 222.536.288
Iklan dan Pemasaran	Rp. 261.298.706
Biaya Penyusutan	Rp. 70.792.696
Transportasi	Rp. 120.396.681
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 173.605.611
6. Biaya Pemasaran dan Penjualan Variabel	
Biaya Ekspor	Rp. 175.754.256
7. Biaya Administrasi dan Umum Tetap :	
Gaji	Rp. 107.792.651
Provisi Bank	Rp. 43.729.846
Beban Penyusutan Perabotan, Perlk. Kantor	Rp. 24.120.217
8. Biaya Administrasi dan Umum Variabel :	
Alat Tulis Kantor	Rp. 30.005.418
Perlengkapan Kantor	Rp. 38.412.493

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 6
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Pendapatan dan Biaya Untuk
Produk Perawatan Diri Tahun 2000

Saldo Awal Tahun 2000		119 Dos
Produksi Tahun 2000		23.753 Dos
Persediaan yang tersedia		23.872 Dos
Penjualan		23.813 Dos
Persediaan Akhir Tahun		59 Dos
Harga Jual per Dos Rp. 240.000		
Jenis Biaya		
1. Bahan Baku dan Penolong	Rp.	921.005.100
2. Upah Buruh Langsung	Rp.	353.468.742
3. Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp.	973.558.467
4. Biaya Overhead Pabrik Tetap		
Gaji	Rp.	62.485.465
Tunjangan Lain dan THR	Rp.	46.871.498
Listrik, Pemanas dan Penerangan	Rp.	7.806.267
Pemeliharaan dan Perbaikan	Rp.	6.998.098
Air (PDAM)	Rp.	25.687.543
Royalti	Rp.	80.017.738
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp.	33.830.461
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp.	233.886.938
Penyusutan Kendaraan Bermotor	Rp.	39.997.909
Penyusutan Aktiva Sewa Guna Usaha	Rp.	17.253.494
Penyusutan Bangunan dan Perbaikan	Rp.	31.364.069
Biaya Amortisasi Merk Dagang	Rp.	29.697.909
Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp.	8.979.393
Pajak Kendaraan Bermotor	Rp.	45.664.641
5. Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :		
Gaji	Rp.	183.008.487
Tunjangan Lain dan THR	Rp.	148.081.142
Iklan dan Pemasaran	Rp.	173.874.618
Biaya Penyusutan	Rp.	47.226.985
Transportasi	Rp.	80.114.925
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp.	115.521.462
6. Biaya Pemasaran dan Penjualan Variabel		
Biaya Ekspor	Rp.	116.951.223
7. Biaya Administrasi dan Umum Tetap :		
Gaji	Rp.	71.727.893
Provisi Bank	Rp.	29.098.920
Beban Penyusutan Perabotan, Perik. Kantor	Rp.	16.050.188
8. Biaya Administrasi dan Umum Variabel :		
Alat Tulis Kantor	Rp.	19.966.347
Perlengkapan Kantor	Rp.	25.560.622

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 7
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Pendapatan dan Biaya Untuk
Produk Perawatan Rambut Tahun 2000

Saldo Awal Tahun 2000		131 Dos
Produksi Tahun 2000		52.023 Dos
Persediaan yang tersedia		52.154 Dos
Penjualan		52.090 Dos
Persediaan Akhir Tahun		64 Dos
Harga Jual per Dos Rp. 336.000		
Jenis Biaya		
1. Bahan Baku dan Penolong	Rp.	2.017.153.551
2. Upah Buruh Langsung	Rp.	774.155.026
3. Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp.	2.132.648.107
4. Biaya Overhead Pabrik Tetap		
Gaji	Rp.	136.853.508
Tunjangan Lain dan THR	Rp.	102.656.335
Listrik, Pemanas dan Penerangan	Rp.	17.127.062
Pemeliharaan dan Perbaikan	Rp.	14.896.543
Air (PDAM)	Rp.	56.266.395
Royalti	Rp.	175.552.084
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp.	74.094.306
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp.	512.251.092
Penyusutan Kendaraan Bermotor	Rp.	87.601.541
Penyusutan Aktiva Sewa Guna Usaha	Rp.	37.788.005
Penyusutan Bangunan dan Perbaikan	Rp.	68.692.501
Biaya Amortisasi Merk Dagang	Rp.	65.043.334
Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp.	19.666.356
Pajak Kendaraan Bermotor	Rp.	100.013.119
5. Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :		
Gaji	Rp.	400.818.866
Tunjangan Lain dan THR	Rp.	324.322.201
Iklan dan Pemasaran	Rp.	380.814.162
Biaya Penyusutan	Rp.	103.434.910
Transportasi	Rp.	175.464.942
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp.	253.011.114
6. Biaya Pemasaran dan Penjualan Variabel		
Biaya Ekspor	Rp.	256.142.528
7. Biaya Administrasi dan Umum Tetap :		
Gaji	Rp.	157.095.952
Provisi Bank	Rp.	63.731.448
Beban Penyusutan Perabotan, Perik. Kantor	Rp.	35.152.568
8. Biaya Administrasi dan Umum Variabel :		
Alat Tulis Kantor	Rp.	43.729.602
Perlengkapan Kantor	Rp.	55.981.990

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 8
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Pendapatan dan Biaya Untuk
Produk Rambut Tahun 2000

Penjualan			
Penjualan bersih produk rambut merk Brylcreem @ 336.000			
		Rp.	17.502.240.000
Biaya Variabel :			
1. Bahan Baku dan Penolong	Rp. 2.017.153.551		
2. Upah Buruh Langsung	Rp. 774.155.026		
3. Biaya Overhead Pabrik Variabel	<u>Rp. 2.132.648.107</u>		
		Rp.	4.923.956.648
4. Biaya Pemasaran dan Penjualan : Biaya Ekspor		Rp.	256.142.528
5. Biaya Administrasi dan Umum Variabel :			
♦ Alat Tulis Kantor	Rp. 43.729.603		
♦ Perlengkapan Kantor	Rp. 55.981.990		
Total Biaya Administrasi dan Umum Variabel		<u>Rp.</u>	<u>99.711.952</u>
Total Biaya Variabel :		(Rp.)	<u>5.279.810.804</u>)
Margin Kontribusi :		Rp.	12.222.429.196
Biaya Tetap :			
6. Biaya Overhead Pabrik Tetap :			
Gaji	Rp. 136.853.508		
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 102.656.335		
Listrik, Pemanas dan Penerangan	Rp. 17.127.062		
Pemeliharaan dan Perbaikan	Rp. 14.896.543		
Air (PDAM)	Rp. 56.266.395		
Royalti	Rp. 175.252.084		
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 74.094.306		
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 512.251.092		
Penyusutan Kendaraan Bermotor	Rp. 87.601.541		
Penyusutan Aktiva Sewa Guna Usaha	Rp. 37.788.005		
Penyusutan Bangunan dan Perbaikan	Rp. 68.692.501		
Biaya Amortisasi Merk Dagang	Rp. 65.043.334		
Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp. 19.666.356		
Pajak Kendaraan Bermotor	<u>Rp. 100.013.119</u>		
		Rp.	1.468.202.181
7. Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :			
Gaji	Rp. 400.818.866		
Tunjangan Lain dan THR	Rp. 324.322.201		
Iklan dan Pemasaran	Rp. 380.814.162		
Biaya Penyusutan	Rp. 103.434.910		
Transportasi	Rp. 175.464.942		
Asuransi (Aktiva Tetap)	Rp. 253.011.114		
Total Biaya Pemasaran dan Penjualan Tetap :		Rp.	1.637.866.195
8. Biaya Administrasi dan Umum Tetap :			
Gaji	Rp. 157.095.952		
Provisi Bank	Rp. 63.731.448		
Penyusutan Perabotran dan Perik. Kantor	<u>Rp. 35.152.568</u>		
		Rp.	<u>255.979.968</u>
Total Biaya tetap :		(Rp.)	<u>3.362.048.344</u>)
Laba :		Rp.	8.860.380

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 9
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan
Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Bayi
Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan (yi)
Januari	22.571	Rp. 10.718.138
Februari	19.995	Rp. 9.800.330
Maret	22.694	Rp. 10.722.583
April	21.815	Rp. 10.324.792
Mei	22.817	Rp. 10.809.253
Juni	22.031	Rp. 10.331.459
Juli	22.571	Rp. 10.673.692
Agustus	22.571	Rp. 10.318.125
September	21.876	Rp. 9.889.222
Oktober	22.817	Rp. 10.767.029
November	21.999	Rp. 9.849.220
Desember	22.571	Rp. 10.244.789
Total	266.328	Rp. 124.448.632

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 10
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan
Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Kulit
Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan (yi)
Januari	9.034	Rp. 4.298.996
Februari	8.003	Rp. 3.922.637
Maret	9.083	Rp. 4.291.774
April	8.732	Rp. 4.132.556
Mei	9.132	Rp. 4.326.464
Juni	8.818	Rp. 4.135.225
Juli	9.034	Rp. 4.272.206
Agustus	9.034	Rp. 4.129.888
September	8.756	Rp. 3.958.217
Oktober	9.133	Rp. 4.309.564
November	8.805	Rp. 3.942.206
Desember	9.034	Rp. 4.100.534
Total	106.598	Rp. 49.811.267

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 11
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan
 Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Diri
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan (yi)
Januari	6.012	Rp. 2.854.669
Februari	5.326	Rp. 2.610.220
Maret	6.044	Rp. 2.855.853
April	5.810	Rp. 2.749.905
Mei	6.077	Rp. 2.878.936
Juni	5.868	Rp. 2.751.681
Juli	6.012	Rp. 2.842.831
Agustus	6.012	Rp. 2.748.129
September	5.827	Rp. 2.633.895
Oktober	6.077	Rp. 2.867.690
November	5.859	Rp. 2.623.241
Desember	6.012	Rp. 2.728.597
Total	70.936	Rp. 33.145.647

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 12
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan
 Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Rambut
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Listrik, Pemanasan dan Penerangan (yi)
Januari	13.167	Rp. 6.252.197
Februari	11.664	Rp. 5.716.813
Maret	13.238	Rp. 6.254.790
April	12.725	Rp. 6.022.747
Mei	13.310	Rp. 6.305.347
Juni	12.851	Rp. 6.026.636
Juli	13.167	Rp. 6.226.271
Agustus	13.167	Rp. 6.018.858
September	12.761	Rp. 5.768.666
Oktober	13.310	Rp. 6.280.717
November	12.833	Rp. 5.745.332
Desember	13.167	Rp. 5.976.079
Total	155.360	Rp. 72.594.453

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 13
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan
 Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Bayi
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Mesin (xi)	Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan (yi)
Januari	2.784	Rp. 4.780.161
Februari	2.448	Rp. 4.984.612
Maret	2.832	Rp. 5.444.628
April	2.712	Rp. 5.186.841
Mei	2.880	Rp. 5.666.857
Juni	2.796	Rp. 5.311.290
Juli	2.784	Rp. 4.733.493
Agustus	2.784	Rp. 5.149.062
September	2.736	Rp. 4.213.475
Oktober	2.880	Rp. 5.202.397
November	2.784	Rp. 4.584.599
Desember	2.784	Rp. 5.133.506
Total	33.204	Rp. 60.390.921

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 14
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan
 Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Kulit
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Mesin (xi)	Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan (yi)
Januari	1.114	Rp. 1.913.286
Februari	980	Rp. 1.995.119
Maret	1.134	Rp. 2.179.243
April	1.086	Rp. 2.076.062
Mei	1.153	Rp. 2.268.192
Juni	1.119	Rp. 2.125.874
Juli	1.114	Rp. 1.894.607
Agustus	1.114	Rp. 2.060.941
September	1.095	Rp. 1.686.467
Oktober	1.153	Rp. 2.082.289
November	1.114	Rp. 1.835.012
Desember	1.114	Rp. 2.054.715
Total	13.290	Rp. 24.171.807

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 15
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan
 Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Diri
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Mesin (xi)	Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan (yi)
Januari	742	Rp. 1.273.148
Februari	652	Rp. 1.327.602
Maret	754	Rp. 1.450.122
April	722	Rp. 1.381.463
Mei	767	Rp. 1.509.311
Juni	745	Rp. 1.414.609
Juli	742	Rp. 1.260.718
Agustus	742	Rp. 1.371.401
September	729	Rp. 1.122.217
Oktober	767	Rp. 1.385.606
November	742	Rp. 1.221.062
Desember	742	Rp. 1.367.258
Total	8.846	Rp. 16.084.517

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 16
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan
 Atas Dasar Jam Kerja Mesin Untuk Produk Perawatan Rambut
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Mesin (xi)	Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan (yi)
Januari	1.624	Rp. 2.788.405
Februari	1.428	Rp. 2.907.667
Maret	1.652	Rp. 3.176.007
April	1.582	Rp. 3.025.633
Mei	1.680	Rp. 3.305.640
Juni	1.631	Rp. 3.098.228
Juli	1.624	Rp. 2.761.182
Agustus	1.624	Rp. 3.003.596
September	1.596	Rp. 2.457.841
Oktober	1.680	Rp. 3.034.707
November	1.624	Rp. 2.674.328
Desember	1.624	Rp. 2.994.521
Total	19.369	Rp. 35.227.755

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 17
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Biaya Air (PDAM)
Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Bayi
Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Air (PDAM) (yi)	
Januari	22.571	Rp.	10.073.672
Februari	19.995	Rp.	9.932.779
Maret	22.694	Rp.	9.927.000
April	21.815	Rp.	9.662.547
Mei	22.817	Rp.	10.215.455
Juni	22.031	Rp.	9.183.420
Juli	22.571	Rp.	10.174.565
Agustus	22.571	Rp.	10.655.914
September	21.876	Rp.	9.482.986
Oktober	22.817	Rp.	9.090.528
November	21.999	Rp.	9.698.104
Desember	22.571	Rp.	10.118.118
Total	266.328	Rp.	118.215.088

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 18
PT. Prodentia Indonesia
Rincian Biaya Air (PDAM)
Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Kulit
Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Air (PDAM) (yi)	
Januari	9.034	Rp.	4.032.044
Februari	8.003	Rp.	3.975.651
Maret	9.083	Rp.	3.973.338
April	8.732	Rp.	3.867.489
Mei	9.132	Rp.	4.088.794
Juni	8.818	Rp.	3.675.716
Juli	9.034	Rp.	4.072.427
Agustus	9.034	Rp.	4.265.090
September	8.756	Rp.	3.795.619
Oktober	9.133	Rp.	3.638.535
November	8.805	Rp.	3.881.721
Desember	9.034	Rp.	4.049.834
Total	106.598	Rp.	47.316.258

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 19
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Air (PDAM)
 Atas Dasar Jam Kerja Langsung Untuk Produk Perawatan Diri
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Air (PDAM) (yi)
Januari	6.012	Rp. 2.683.022
Februari	5.326	Rp. 2.645.496
Maret	6.044	Rp. 2.643.957
April	5.810	Rp. 2.573.523
Mei	6.077	Rp. 2.720.784
Juni	5.868	Rp. 2.445.912
Juli	6.012	Rp. 2.709.893
Agustus	6.012	Rp. 2.838.096
September	5.827	Rp. 2.525.698
Oktober	6.077	Rp. 2.421.171
November	5.859	Rp. 2.582.993
Desember	6.012	Rp. 2.694.860
Total	70.936	Rp. 31.485.405

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Lampiran 20
 PT. Prodentia Indonesia
 Rincian Biaya Air (PDAM) Atas Dasar Jam Kerja Langsung
 Untuk Produk Perawatan Rambut Merk Brylcreem
 Tahun 2000

Bulan	Jam Kerja Langsung (xi)	Biaya Air (PDAM) (yi)
Januari	13.167	Rp. 5.876.262
Februari	11.664	Rp. 5.794.074
Maret	13.238	Rp. 5.790.704
April	12.725	Rp. 5.636.441
Mei	13.310	Rp. 5.958.968
Juni	12.851	Rp. 5.356.952
Juli	13.167	Rp. 5.935.115
Agustus	13.167	Rp. 6.215.900
September	12.761	Rp. 5.531.697
Oktober	13.310	Rp. 5.302.766
November	12.833	Rp. 5.657.182
Desember	13.167	Rp. 5.902.188
Total	155.360	Rp. 68.958.249

Sumber : PT. Prodentia Indonesia

Prodenta

PT. PRODENTA INDONESIA

A subsidiary of Sata Le-00

*Jl. Raya Bogor Km. 27
Jakarta 13740*

*P.O. Box 27/8
Jakarta 10001
Indonesia*

*Telephone (021) 8710130
Fax (021) 8714869
Telex 48332 K1W1 1A*

SURAT KETERANGAN

No : 8/ SKP/Perso/II/02

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

NAMA

NIRM/NO. Mahasiswa

1. Munandir Duke Yusuf Ichsany 41043403950513 / 022195177

telah selesai melaksanakan PKL di PT. Prodenta Indonesia selama 24 hari mulai 23 Januari sampai dengan 19 Februari 2002 di Finance Departement.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 22 Februari 2002

PT. PRODENTA INDONESIA


Pt. Prodenta Indonesia

P. Hartono
Manager Personalia