ANALISIS CONTRIBUTION MARGIN DAN OPERATING LEVERAGE DALAM PERENCANAAN PENJUALAN

(Studi Kasus pada CV. Amarta Wisesa Malang)

SKRIPSI

Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

> DWI RATNA KUSUMAWATI NIM. 0410323046



UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN
2008

RINGKASAN

Dwi Ratna Kusumawati **Analisis** *Contribution Margin* dan *Operating Laverage* dalam **Perencanaan Penjualan** (Studi Kasus pada CV. Amarta Wisesa Malang), Pembimbing : 1. Drs. Nengah Sudjana, M. Si, 2. Dra. Sri Mangesti Rahayu, M. Si, 94 Hal + viii

Manajemen mempunyai beberapa fungsi pokok dalam menentukan perkembangan perusahaan, dan salah satu fungsi tersebut adalah fungsi perencanaan. Pada perusahaan multiproduk pihak manajemen harus merencanakan dan menentukan alternatif bauran produk mana yang bdapat menghasilkan laba maksimal. Pihak manajemen dalam menentukan alternatif bauran produk tersebut dengan mempertimbangkan segala keterbatasan produksi yang dimiliki perusahaan untuk dipergunakan sebaik – baiknya untuk dapat menentukan urut – urutan prioritas bauran produk yang akan diproduksi. Aplikasi analisis contribution margin dan operating laverage sangat penting bagi manajemen dalam menentukan prioritas urut – urutan yang akan diproduksi dengan pertimbangan hubungan antara volume penjualan, biaya, dan laba. Dalam analisis contribution margin dan operating laverage ini digunakan untuk menentukan contribution margin per unit, contribution margin ratio, break event point, margin of safety, serta degree of opertaing laverage yang digunakan sebagai parameter dalam perencanaan penjualan sesuai dengan analisa target laba yang didinginkan.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui penggolongan biaya yang dilakukan oleh perusahaan, untuk mengetahui penerapan analisis *contribution margin* dan *operating leverage* dalam perencanaan penjualan serta untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar diperoleh laba maksimal.

Inti dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan yang mampu memberikan laba maksimal dengan menerapkan analisis *contribution margin* dan *operating leverage* dalam perencanaan penjualan. Pemahaman yang mendalam peneliti terhadap setiap fokus penelitian merupakan wawasan yang harus dikembangkan oleh peneliti, dalam hal ini metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus.

Penelitian yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa perusahaan dalam melakukan perencanaan penjualan masih didasarkan pada laporan keuangan yang kurang efektif karena harus menunggu sampai akhir periode pembukuan. Dalam perencanaan penjualan, perusahaan hanya menentukan komposisi penjualan produk – produknya berdasarkan permintaan pasar yang menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan kurang maksimal. Solusi analisis contribution margin dan operating leverage antara lain: pertama, lebih memprioritaskan memproduksi produk dengan contribution margin per unit yang tertinggi karena mampu memberikan kontribusi laba tertinggi pada setiap penjualannya. Kedua, informasi contribution margin per unit, contribution margin ratio, break event point, margin of safety analisa target laba, degree of operating laverage digunakan sebagai parameter penyusunan komposisi produk saat perencanaan penjualan. Ketiga, hasil analisis contribution margin dan operating leverage dapat digunakan sebagai dasar pengembilan keputusan jangka pendek tanpa harus menunggu akhir periode pembukuan. Peningkatan laba dapat direalisasikan dengan meningkatkan penjualan produk yang mempunyai kontribusi laba tertinggi dengan peningkatan promosi serta perluasan daerah pemasaran.

KATA PENGANTAR

Penelitian "Analisis *Contribution Margin* dan *Operating Laverage* Dalam Perencanaan Penjualan (Studi Kasus pada CV. Amarta Wisesa)" ini merupakan penyempurnaan dari penelitian-penelitian sebelumnya yang masih perlu dilakukan pengembangan dalam rangka memberikan manfaat bagi masyarakat. Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas limpahan rahmat serta hidayahnya hingga penelitian ini berhasil diseleseikan oleh penulis. Penelitian atau skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat mahasiswa S-1 untuk menyeleseikan jenjang pendidikan pada jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya.

Skripsi ini mencoba memberikan solusi kepada perusahaan — perusahaan *multiproduk* kecil maupun berkembang untuk mampu menyusun perencanaan penjualan secara cepat dan tepat dalam rangka pengambilan keputusan jangka pendek. Pengambilan keputusan yang tepat dengan mempertimbangkan analisa laporan keuangan serta analisis *contribution margin*. Cepat dalam pengambilan keputusan, sebab tidek perlu menunggu sampai akhir periode untuk mendapatkan laporan keuangan sebagai bahan pertimbangan. Diharapkan penelitian ini mampu memberikan kontribusi yang baik bagi kemajuan perusahaan — perusahaan *multiproduk* kecil maupun berkembang dalam persaingan dunia industri dimasa kini.

Dalam proses penyeleseiannya, penulis senantiasa mendapatkan bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Atas segala bantuan serta dukungan yang telah diberikan, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

- Ayahanda Sri Sanjoto dan ibunda Yumastri yang tiada henti memberikan dukungannya selama penulisan skripsi ini.
- Bapak Prof. Dr. Suhadak, M. Ec selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya.
- 3. Bapak Dr. Kusdi Rahardjo, D.E.A selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya.
- Apresiasi yang setinggi tingginya dipersembahkan kepada bapak Drs.
 Nengah Sudjana, M. Si serta ibu Dra. Sri Mangesti Rahayu, M.Si yang telah

memberikan waktu, tenaga serta bimbingan bagi penulis dari proses awal sampai dengan akhir penulisan skripsi.

- 5. Ibu Ester Tedjakusuma, sekalu pimpinan CV. Amarta Wisesa yang telah memberikan kesempatan serta informasi informasi penting selama proses penulisan skripsi.
- 6. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya yang telah mendidik dengan ilmu yang bermanfaat serta mengasuh penulis selama proses kuliah.
- 7. Teman teman seperjuangan angkatan 2004 khususnya kelas D yang senantiasa merelakan waktu, saran dan kritikan, tenaga serta dukungan untuk membantu penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak sangat diharapkan. Skripsi diharapkan mampu memberikan masukan bagi CV. Amarta Wisesa untuk semakin berkembang, serta dapat menjadi landasan penyempurnaan bagi penelitian dengan tema yang sama dimasa yng akan datang.

Malang, 22 Mei 2008 Penulis

Dwi Ratna Kusumawati

DAFTAR ISI

		MOTTO TANDA PENGESAHAN				
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI RINGKASAN						
	RINGKASAN					
KATA PENGATARDAFTAR ISI						
		R TABEL				
		R GAMBAR				
		R LAMPIRAN				
	BAB I	PENDAHULUAN				
		A. Latar Belakang B. Perumusan Masalah	1			
		B. Perumusan Masalah	5			
		C. Tujuan Penelitian	5			
		D. Kontribusi Penelitian				
		E. Sistematika Pembahasan	6			
	BAB II	KAJIAN PUSTAKA				
		A. Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya	8			
		1. Pengertian Biaya	8			
		2. Klasifikasi Biaya	ð			
		B. Analisa Perilaku Biaya 1. Biaya Tetap	11			
		2. Biaya Variabel	13			
		3. Biaya Semi Variabel	15			
		4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel				
		C. Contribution Margin	20			
		1. Pengertian Contribution Margin				
		2. Hubungan Analisis Contribution Margin	22			
		Dengan Perencanaan Penjualan D. Operating Leverage	26			
		1 Pengertian Operating Leverage	20			
		2. Hubungan <i>Contribution Margin</i> dan <i>Operating Leverage</i>	28			
		dalam Perencanaan Penjualan				
	RAR III	METODE PENELITIAN				
		A. Jenis Penelitian	30			
		B. Fokus Penelitian	my - 7			
		C. Lokasi Penelitian	32			
		D. Sumber Data				
		E. Teknik Pengumpulan Data				
		F. Instrument Penelitian				
		G. Analisa Data	33			
	BAB IV	PEMBAHASAN				
		A. Penyajian Data	36			
		1. Gambaran Umum Perusahaan	36			
		2. Struktur Organisasi	31			

		3. Produksi dan Pemasaran	40
		4. Personalia	47
		5. Elemen – Elemen Biaya	48
		6. Data Keuangan	49
		7. Bahan Baku dan Bahan Penolong	52
		8. Upah dan Gaji	54
		9. Data Tingkat Kegiatan Perusahaan	55
	B.	Analisis dan Interprestasi Data	55
		1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya	
		2. Pemisahan biaya semi variabel	56
		3. Penyusutan Mesin dan Peralatan	61
	C.	Penerapan Analisis Contribution Margin dan Operating Laverage	64
		dalam Perencanaan Penjualan Pada CV. Amarta Wisesa	
		1. Biaya Variabel	
		2. Biaya Tetap	66
		3. Analisis contribution margin	70
		4. Perencanaan Penjualan	/4
RARV	PE	NUTUP	
DAD (Kesimpulan	90
	R.	Saran	92
		USTAKA	
Lampira	n		95

DAFTAR TABEL

No	Judul				
1	Hubungan Biaya Tetap Dengan Volume Kegiatan				
2	Hubungan Antara Biaya Variabel Terhadap Volume Kegiatan				
3	Data Biaya Dan Aktivitas				
4	Data Pemakaian Jam Persiapan	19			
5	Daftar Inventaris Perusahaan	45			
6	Jumlah Karyawan	46			
7	Data Biaya Reparasi dan Perlengkapan Mesin	51			
-1	Periode Januari – Agustus tahun 2007				
8	Data Harga Perolehan, Nilai Residu, dan Umur Ekonomis Mesin	52			
9	Biaya Penyusutan Mesin dengan Metode Garis Lurus (Straight Line Method)	52			
10	Data Biaya Transportasi Periode Januari – Agustus tahun 2007	53			
11	Data Biaya Listrik Periode Januari – Agustus tahun 2007	54			
12	Data Biaya Telepon Periode Januari – Agustus tahun 2007	55			
13	Data Harga Perolehan, Nilai Residu, dan Umur Ekonomis Mesin	56			
	Periode Januari – Agustus tahun 2007	73			
14					
15	Daftar Biaya CV. Amarta Wisesa Periode Januari – Agustus tahun 5				
16	2007 Pemisahan Biaya Reparasi dan Perlengkapan Mesin				
	Periode Januari – Agustus tahun 2007				
17	Pemisahan Biaya Transportasi Periode Januari – Agustus tahun 5 2007				
18	Pemisahan Biaya Listrik Periode Januari – Agustus tahun 2007	60			
19	Pemisahan Biaya Telepon Periode Januari – Agustus tahun 2007	61			
20	Daftar Klasifikasi Biaya CV. Amarta Wisesa Berdasarkan Perilaku Biaya Periode Januari – Agustus tahun 2007	63			
21	Data Biaya CV. Amarta Wisesa Berdasarkan Perilaku Biaya Periode Januari – Agustus Tahun 2007	64			
22	Contribution Margin Masing – Masing Produk Periode Januari – Agustus Tahun 2007				
23	Asumsi Perencanaan Penjualan 1				
24	J				
25	Asumsi Perencanaan Penjualan 3	79 82			
26	Contribution Margin Masing - Masing Produk Perencanaan	85			
27	Penjualan 1 Contribution Margin Masing – Masing Produk Perencanaan	86			
28	Penjualan 2 Contribution Margin Masing – Masing Produk Perencanaan Penjualan 3	87			

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Hal		
1.	Hubungan Biaya Tetap Dengan Volume Kegiatan	12		
2.	Hubungan Antara Biaya Variabel Terhadap Volume Kegiatan	14		
3.	B. Hubungan Biaya Semivariabel Dengan Volume Kegiatan			
4.	. Hubungan Antara Biaya Dengan Tingkat Aktivitas			
5.	. Struktur Organisasi CV. Amarta Wisesa			
6.	6. Sistematika Proses Produksi			
7.	Proses Produksi Bagian Sewing dan Finishing			
8.	Rangkaian Proses Produksi Pada Masing - Masing Tahapan			
	Bagian Sewing Dan Finishing			



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Hal
1.	1. Surat penunjukan penyedia jasa almamater	
2.	Surat pernyataan kesediaan sebagai penyedia blazer	96



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Upaya pemerintah dalam mendorong tumbuh dan berkembangnya industri oleh masyarakat terutama kalangan dunia usaha dewasa ini cukup menggembirakan. Upaya pemerintah direalisasikan dengan pemberian kredit kepada pengusaha – pengusaha kecil serta menengah secara berkelanjutan. Sambutan yang positif muncul dari masyarakat yang diwujudkan dengan banyak bermunculan industri-industri yang memproduksi berbagai macam barang. Munculnya industri-industri beraneka ragam tersebut menunjukkan betapa besar potensi dunia bisnis di Indonesia. Kemampuan perusahaan domestik sendiri dalam mengelola bahan atau faktor produksi masih kurang berhasil dalam menentukan kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Berkembangnya suatu perusahaan juga tidak lepas dari kinerja manajemen dengan tetap berpedoman pada fungsi pokok yang dimiliki dan salah satunya adalah fungsi perencanaan.

Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan-perencanaan perusahaan adalah pemilikkan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang. Untuk menilai kesuksesan suatu perusahaan, umumnya penilaian dapat ditentukan melalui laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu : volume produk yang dijual, harga jual-produk dan biaya yang telah di keluarkan khususnya biaya variabel dan biaya tetap. Biaya yang telah dikeluarkan sangat menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual sendiri mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya (baik biaya variabel maupun biaya tetap).

Pada suatu perusahaan pihak manajemen dituntut untuk mampu melaksanakan serangkaian proses pemikiran dan tindakan-tindakan yang akan mengarahkan perusahaan dalam memproduksi barang dengan aplikasi suatu metode tertentu, dalam jumlah serta harga tertentu pula, dengan demikian diharapkan profitabilitas yang diperoleh juga tinggi. Perusahaan ditinjau dari jumlah, jenis atau macam produk yang diproduksi dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu perusahaan yang memproduksi satu jenis produk dan perusahaan yang

memproduksi lebih dari satu jenis produk. Perusahaan yang memproduksi satu jenis produk, laba yang dihasilkan ditentukan oleh satu jenis produk saja, sedangkan untuk perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis produk manajemen perusahaan tersebut harus merencanakan dan menentukan alternatif bauran produk mana yang yang dapat menghasilkan laba maksimal. Pilihan alternatif tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan segala keterbatasan yang dimiliki perusahaan yang dipergunakan sebaik-baiknya dalam kapasitas produksi untuk dapat menentukan urutan-urutan prioritas bauran produk yang akan diproduksi. Munculnya permasalahan tersebut disebabkan karena tiap produk mempunyai kontribusi pendapatan yang berbeda, padahal perusahaan mempunyai sumber daya berupa modal, tenaga kerja, teknologi dan waktu yang terbatas.

Jadi apabila perusahaan salah dalam menentukan komposisi produksi yang kurang tepat dapat menyebabkan laba perusahaan menurun walaupun tingkat penjualan naik. Berbanding terbalik apabila perusahaan tepat dalam menentukan komposisi produksi yang tepat maka walaupun tingkat penjualan turun ada kemungkinan laba perusahaan akan naik. Laba yang maksimal dapat dicapai dengan suatu kapasitas yang dimiliki perusahaan. Ditinjau dari segi biaya, seorang manajer mempunyai wewenang dalam pengendalian biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode. Sebab dengan mengaplikasikan biaya terkendali tersebut pihak manajemen dapat membuat kebijakan biaya standar yang realistis. Hal ini akan merangsang karyawan melaksanakan pekerjaannya dengan efektif, karena telah ditentukan pada tingkat biaya berapa pekerjaan tersebut dilakukan, dengan kata lain pihak manajemen harus mampu mengkombinasikan biaya secara tepat dan cermat yang sesuai dengan kondisi finansial perusahaan. Informasi biaya yang menitik beratkan pada penyajian informasi dalam kepentingan manajemen adalah biaya tetap dan biaya variabel. Untuk kepentingan tersebut kombinasi yang tepat antara penjualan, biaya tetap dan biaya variabel akan sangat mempengaruhi target laba yang diinginkan perusahaan pada tingkat aktivitas tertentu.

Untuk menilai semakin meningkatnya penjualan dan laba perusahaan menuntut para manajer untuk tidak hanya menggunakan kejelian dan ketajaman naluri saja, tetapi juga harus menggunakan metode kuantiatatif dalam pengambilan keputusan berdasarkan pada kalkulasi atau perhitungan yang cermat.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka masalah perencanaan penjualan yang mencerminkan kegiatan penjualan di masa yang akan datang tidak boleh diabaikan. Untuk membantu pihak perusahaan dalam merencanakan penjualan produk secara optimal agar tujuan perusahaan dapat tercapai dapat digunakan analisis contribution margin. Aplikasi analisis contribution margin digunakan untuk mengetahui hubungan antara volume penjualan, laba dan biaya. Penggunaan contribution margin juga sangat penting sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk kegiatan operasional perusahaan serta dalam rangka menentukan prioritas urut-urutan bauran produk yang akan diproduksi. Dengan demikian penggunaan faktor-faktor produksi yang tersedia dapat optimal serta menghasilkan laba yang maksimal.

Analisis contribution margin selanjutnya dapat digunakan pihak manajemen untuk memperoleh berbagai alternatif keputusan jangka pendek, misalnya : keputusan memakai mesin lama atau mesin baru, keputusan membuat atau membeli, keputusan meneruskan atau menghentikan, keputusan menerima atau menolak pesanan dengan harga khusus, dan menjual sekarang atau memproses lebih lanjut (Warindriani, 2006, h.201). Alternatif keputusan jangka pendek tersebut mampu menggambarkan kemungkinan - kemungkinan yang mempengaruhi laba perusahaan, yaitu penentuan tingkat break event point perusahaan dan margin of safety. Penentuan tingkat break event point perusahaan mempunyai fungsi menentukan tingkat penjualan serta total biaya yang dilakukan perusahaan untuk tidak melewati batas tingkat aman. Maksudnya adalah apabila perusahaan mampu memenuhi tingkat penjualan sama dengan pengeluaran total biaya maka perusahaan sudah berada pada batas aman, yang artinya perusahaan tersebut tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau labanya sebesar nol. Data tingkat break event point yang diperoleh, oleh pihak manajemen bisa dipergunakan sebagai pertimbangan penentuan target laba yang ingin dicapai pada suatu periode.

Margin of safety juga bermanfaat bagi perusahaan mengetahui pada tingkat penjualan berapakah perusahaan dapat memutuskan untuk menurunkan tingkat penjualan sebelum perusahaan tersebut menderita kerugian. Dari hasil perhitungtan margin of safety tersebut pihak manajemen akan memperoleh

pertimbangan tindakan apa yang harus dilakukan untuk menghindari kerugian, keputusan manajemen yang diambil menuju ke arah penurunan biaya tetap atau meningkatkan *contribution margin*.

Analisis contribution margin juga digunakan untuk menentukan operating leverage perusahaan yang membantu manajer dalam perencanaan penjualan guna memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan dan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva). Tambahan sumber daya perusahaan yang dimaksudkan adalah jam kerja mesin, tenaga kerja borongan serta pengadaan mesin baru. Operating leverage mempunyai kaitan dengan struktur biaya perusahaan, operating leverage tinggi jika proporsi biaya tetap perusahaan lebih tinggi dari biaya variabel, sebaliknya apabila proporsi biaya tetap lebih rendah dari biaya variabel operating leverage perusahaan akan semakin rendah. Dengan demikian operating leverage sangat membantu bagi manajer dalam menentukan perencanaan penjualan, apakah akan menaikkan penjualan atau menambah sumber daya perusahaan untuk memperoleh laba setinggi mungkin. Konsep operating leverage berguna bagi manajer sebagai alat yang tepat dalam memberikan informasi pengaruh berbagai perubahan penjualan terhadap keuntungan, tanpa harus menyajikan laporan rugi laba yang terperinci terlebih dahulu (Warindriani, 2006, h.190).

Berdasarkan uraian di atas diharapkan penelitian yang dilakukan penulis ini akan memberikan solusi dari masalah-masalah yang umumnya dihadapi perusahaan-perusahaan kecil agar mampu bertahan di tengah persaingan dunia industri yang semakin ketat. Perusahaan - perusahaan kecil yang dimaksud adalah perusahaan yang mempunyai relatif sedikit karyawan serta produk yang hanya dipasarkan pada masyarakat lokal saja. CV. Amarta Wisesa termasuk dalam industri kecil menengah yang bergerak dalam bidang industri pakaian jadi (garmen) dengan jumlah karyawan 35 orang, dimana perusahaan melaksanakan aktivitas produksi sesuai dengan pesanan konsumen. Dengan jumlah karyawan yang relatif sedikit tersebut CV. Amarta Wisesa belum pernah mengaplikasikan analisis contribution margin dan operating leverage sebagai bahan pertimbangan untuk membantu manajemen dalam rangka pengambilan keputusan jangka pendek. Pada perusahaan kecil, pengambilan keputusan jangka pendek yang tepat

akan mampu memberikan dampak yang sangat besar dalam pencapaian laba perusahaan di tengah persaingan dunia industri yang semakin ketat. Diharapkan. aplikasi analisis contribution margin dan operating leverage mampu memberikan solusi kepada manajemen CV. Amarta Wisesa dalam menentukan komposisi produk, bahan pertimbangan penerimaan pesanan produk, serta memberikan gambaran pada pihak manajemen mengenai keuntungan yang akan diperoleh tanpa harus menyusun laporan keuangan terlebih dahulu seperti dilakukan CV. Amarta Wisesa selama ini. Dengan melihat pentingnya analisis contribution margin dan operating leverage dalam menentukan kebijakan perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan jangka pendek, maka dalam penyusunan skripsi ini mengambil judul : "Analisis Contribution Margin Dan Operating Leverage Dalam Perencanaan Penjualan" (Studi kasus pada CV. Amarta Wisesa Malang).

B. Perumusan Masalah

Aktifitas penjualan suatu perusahaan industri juga akan dapat berjalan dengan lancar jika sebelumnya telah ditetapkan suatu rencana penjualan yang matang. Pihak manajemen perusahaan seringkali tidak dapat mengambil keputusan secara tepat mengenai kombinasi produk yang optimal dan dapat menghasilkan laba maksimal.

Berdasarkan hal tersebut di atas, permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

- 1. Bagaimana penggolongan biaya yang dilakukan oleh perusahaan?
- 2. Bagaimana penerapan analisis *contribution margin* dan *operating leverage* dalam perencanaan penjualan?
- 3. Bagaimana cara menentukan tingkat penjualan untuk mencapai laba maksimal?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah sebagi berikut:

- 1. Untuk mengetahui penggolongan biaya yang dilakukan oleh perusahaan.
- 2. Untuk mengetahui penerapan analisis *contribution margin* dan *operating leverage* dalam perencanaan penjualan.

3. Untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar diperoleh laba maksimal.

D. Kontribusi Penelitian

Kontribusi penelitian yang dilaksanakan penulis secara langsung maupun tidak langsung akan memberikan beberapa kontribusi sebagai berikut :

1. Aspek Teoritis

- a. Dapat memberikan pengalaman belajar yang dapat menumbuhkan sikap, kemauan dan kemampuan meneliti serta kemampuan dalam mengambil keputusan.
- b. Untuk belajar memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi perusahaan dan mengetahui *contribution margin* yang digunakan untuk menentukan *operating leverage* perusahaan guna membantu manajer dalam perencanaan penjualan agar memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan dan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva).
- c. Untuk mengetahui penerapan antara teori yang diterima saat proses belajar mengajar dengan praktek yang terjadi di perusahaan kususnya yang berkenaan dengan *contribution margin*.
- d. Diharapkan dengan karya ilmiah ini dapat memicu semangat generasi penerus bangsa untuk semakin meningkatkan kemampuannya dalam ilmu pengetahuan.

2. Aspek Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang berupa solusi agar menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam perencanaan penjualan yang harus dicapai agar diperoleh laba maksimal.

E. Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang pemilihan judul penelitian, perumusan masalah, kontribusi penelitian secara teoritis dan praktis, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan disajikan teori - teori yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas oleh peneliti yang meliputi : Pengertian Biaya Dan Klasifikasi Biaya, Analisa Perilaku Biaya, Metode Pemisahan biaya semi variabel, Pengertian Contribution Margin dan Operating Leverage, Hubungan Contribution Margin dan Operating Leverage Dalam Perencanaan Penjualan

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menyajikan metode penelitian yang digunakan oleh peneliti yang meliputi : Jenis Penelitian yang dilakukan, Fokus Penelitian, Lokasi Penelitian, Sumber Data yang digunakan dalam proses penelitian, Metode pengumpulan Data, Instrument Penelitian, serta aplikasi teori - teori atau metode - metode dalam Analisa Data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menyajikan data perusahaan yang terdiri dari gambaran umum perusahaan, produksi dan pemasaran, personalia, elemen - elemen biaya, interprestasi data, penerapan analisis contribution margin dan operating leverage dalam perencanaan penjualan. Bab ini juga akan menyajikan interprestasi data dengan mempergunakan teori-teori yang relevan.

BAB V PENUTUP

Bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya disertai dengan saran penulis atas kesimpulan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya

1. Pengertian Biaya

melaksanakan tanggungjawabnya dalam perencanaan pengawasan, pihak manajemen memerlukan informasi tentang perusahaan. Dari segi akuntansi, kebutuhan manajer akan informasi kebanyakan berhubungan dengan berbagai biaya yang dikeluarkan perusahaan tersebut. Definisi tentang biaya adalah "Biaya dapat dirumuskan sebagai suatu pengorbanan atau penyerahan sumber-sumber daya untuk tujuan tertentu. Biaya seringkali diukur dengan satuan-satuan moneter (misalnya dolar atau rupiah) yang harus dibayar untuk barang dan jasa" (Horngren, 1991, h.73). Pendapat lain menyatakan "Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu" (Mulyadi, 1993, h.3). Pendapat dari para ahli tersebut berbeda-beda, namun pada intinya mempunyai satu kesamaan yaitu mengartikan biaya sebagai suatu pengorbanan sumberdaya ekonomis tertentu untuk memperoleh sumberdaya ekonomi lainnya (barang atau jasa). Pengorbanan itu dapat diukur sebagai uang tunai yang dikeluarkan, harta yang dialihkan, jasa yang diberikan dan lain sebagainya. Contohnya adalah sejumlah kas yang dikeluarkan (dikorbankan) untuk membeli barang barang dagangan. Di satu pihak kas suatu perusahaan berkurang, dilain pihak barang dagangan bertambah (Sugiri.1994 : Garrison.1997).

3. Klasifikasi Biaya

Informasi biaya dapat digunakan oleh manajemen untuk berbagai tujuan, apabila tujuan manajemen berbeda maka diperlukan cara penggolongan biaya yang berbeda pula. Penggolongan biaya diuraikan secara terperinci sebagai berikut:

a. Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Fungsi Pokok Kegiatan Perusahaan

Pada dasarnya penggolongan biaya berdasarkan fungsi dalam perusahaan manufaktur meliputi fungsi produksi dan fungsi nonproduksi.

- 1) Fungsi produksi
 - a) Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai di dalam kegiatan pengolahan produk.
 - b) Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja langsung dan jejak manfaatnya dapat diidentifikan pada produk tertentu.
 - c) Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dab biaya tenaga kerja langsung, elemennya dapat digolongkan ke dalam: biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik, biaya listrik dan air pabrik
- 2) Fungsi nonproduksi
 - a) Biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam rangka melakukan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang dan jasa perusahaann kepada para pembeli sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya tersebut antara lain : biaya fungsi promosi dan advertensi, biaya fungsi penjualan, biaya fungsi pergudangan dan penyimpanan, biaya fungsi pengepakan dan pengiriman, biaya fungsi pemberian kredit dan penagihan piutang
 - b) Biaya administrasi umum adalah semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi administrasi dan umum yang meliputi : biaya direksi dan staf, biaya fungsi akuntansi, biaya fungsi keuangan, biaya fungsi personalia, biaya fungsi humas dan keamanan, biaya administrasi dan umum lainnya
 - c) Biaya finansial adalah semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi finansial yang meliputi pemenuhan dana yang diperlukan oleh perusahaan, antara lain : biaya bunga, biaya penerbitan atau penerbitan obligasi, biaya finansial lain-lain

b. Penggolongan Biaya Produk dan Biaya Periode

Tujuan penggolongan biaya ke dalam biaya produk dan biaya periode adalah untuk penyusunan laporan keuangan, baik laporan untuk pihak eksternal maupun pihak internal. Berikut akan dibahas kedua macam golongan biaya dalam perusahaan manufaktur sebagai berikut :

- 1) Biaya produk adalah biaya dalam rangka mengolah bahan baku menjadi produk selesei. Dalam mengolah bahan baku tersebut menjadi produk selesei diperlukan. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik
- 2) Biaya periode adalah biaya yang dapat diidentifikasikan dengan ukuran periode atau jarak waktu tertentu pemindahan barang atau penyerahan jasa diperlukan. Contoh: biaya pemasaran,biaya administrasi dan umum, biaya finansial

c. Penggolongan Biaya Berdasar Perilaku Biaya

Pada penggolongan ini lebih menitik beratkan pada penyajian informasi biaya untuk kepentingan manajemen yang disajikan sebagai berikut :

- 1) *Biaya tetap* adalah biaya yang jumlah dan totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume atau kegiatan sampai dengan tingkatan tertentu. Biaya tetap dapat digolongkan lagi menjadi sebagai berikut:
 - a) Biaya kapasitas jangka panjang timbul karena adanya penggunaan kapasitas perusahaan yang ada sekarang, baik kapasitas produksi maupun nonproduksi. Contoh : biaya depresiasi aktiva dan amortisasi aktiva tetap
 - b) *Biaya tetap operasional* terjadi karena adanya kegiatan operasional perusahaan. Contoh: biaya asuransi, biaya gaji, biaya pajak bumi dan bangunan
 - c) *Biaya tetap diprogramkan* biaya yang timbul didasarkan pada komitmen manajemen terhadap penciptaan biaya tetap tersebut. Contoh: biaya penelitian dan biaya advertensi.
- 2) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas. Perubahan tersebut adalah berbanding positif yang berarti apabila volume kegiatan tinggi, maka secara otomatis semakin tinggi pula biaya variabel begitu juga sebaliknya. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga langsung yang dibayar per jam atau per produk.
- 3) *Biaya semi variabel* adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas, tetapi tingkat perubahannya tidak sebanding atau proporsional. Dapat diartikan bahwa semakin tinggi volume kegiatan, maka semakin tinggi pula biaya semi variabel begitu pula sebaliknya. Tetapi perubahannya tidak proporsional atau sebanding dengan volume kegiatan. Contoh: biaya listrik, biaya telepon, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin.

d. Penggolongan Biaya Berdasar Obyek atau Pusat Biaya

Penggolongan biaya ini mendasarkan pada obyek atau pusat biaya yang dapat dihubungkan dengan produk yang dihasilkan, departemen-departemen yang ada dalam pabrik, daerah pemasaran. Biaya dapat digolongkan menjadi:

- 1) *Biaya langsung (direct cost)* adalah biaya yang terjadinya dapat diidentifikasikan terhadap obyek atau pusat biaya tertentu.
- 2) Biaya tidak langsung (indirect cost) adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak diidentifikasikan pada obyek atau pusat biaya tetentu. Dengan kata lain biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa obyek atau pusat biaya.

e. Penggolongan Biaya Berdasar Periode Akuntansi dimana Biaya Dibebankan

Penggolongan ini dilakukan untuk manfaat ketelitian dan keadilan pembenanan biaya pada periode akuntansi yang menikmatinya. Demi tujuan tersebut lebih dahulu dibahas penggolongan pengeluaran yang kemudian akan menjadi biaya. Penggolongan pengeluaran adalah sebagai berikut:

- 1) Pengeluaran modal (capital expenditures) adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat atau (benefit) pada pada beberapa periode akuntansi yang akan datang. Pada saat terjadinya pengeluaran akan dikapitalisasikan dalam harga perolehan aktiva, dan diberlakukan sebagai biaya pada periode akuntansi yang menikmati manfaatnya.
- 2) Pengeluaran penghasilkan (revenues expenditur) adalah pengeluaran yang hanya memberikan manfaat pada periode akuntansi dimana pengeluaran tersebut terjadi. Pada saat terjadinya pengeluaran tersebut langsung diberlakukan sebagai biaya atau tidak dikapitalisasikan dalam aktiva.

f. Penggolongan Biaya untuk Tujuan Pengendalian Biaya

Dalam mendukung tujuan manajemen dalam mengendalikan biaya, informasi biaya dapat dikelompokkan menjadi :

- 1) Biaya terkendalikan (controllable cost) adalah biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh seorang pemimpin tertentu dalam jangka waktu tertentu.
- 2) Biaya tidak terkendalikan (uncontrollable cost) adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pemimpin tertentu berdasar wewenang dalam jangka waktu tertentu.

g. Penggolongan Biaya sesuai dengan Tujuan Pembuatan Keputusan

Dalam rangka membantu kepentingan manajemen dalam pengambilan keputusan, biaya dikelompokkan sebagai berikut :

- 1) Biaya relevan (relevant cost) adalah biaya masa depan yang berbeda pada berbagai macam alternatif, yang mengharuskan biaya tersebut dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.
- 2) Biaya tidak relevan (relevant cost) adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, sehingga biaya ini tidak perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.

(Mulyadi, 1999, h.14 -17)

B. Analisa Perilaku Biaya

Pemahaman akan perilaku biaya terhadap volume kegiatan mutlak diperlukan dalam pengambilan keputusan oleh pihak manajemen. Volume kegiatan sendiri dapat berhubungan dengan produksi, hasil penjualan, jumlah karyawan, jumlah jam kerja mesin atau satuan ukuran lain yang sesuai dengan jenis operasi perusahaan atau bagian-bagian lain dalam perusahaan. Apabila dihubungkan dengan volume kegiatan perlakuan biaya dibedakan menjadi tiga sebagai berikut:

1. Biaya Tetap

Biaya ini merupakan biaya yang mempunyai sifat konstan secara total untuk suatu skala kegiatan dan dalam jangka waktu tertentu. Contoh : depresiasi,

BRAWIJAYA

asuransi, gaji, sewa dan pajak kekayaan. Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut :

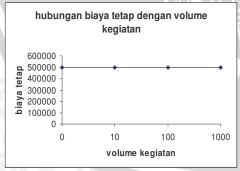
- a. Jumlah keseluruhan yang tetap dalam rentang keluaran yang relevan
- b. Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentang waktu yang relevan.
- c. Dapat dibebankan kepada departemen-departemen berdasarkan kepentingan manajemen atau menurut metode alokasi biaya.
- d. Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul manajemen eksekutif daripada penyedia operasi (Adolfh, 1992, h.26).

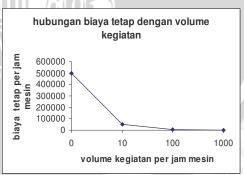
Karena biaya selalu konstan secara total, maka biaya per unitnya bervariasi secara negatif terhadap perubahan volume kegiatan. Dengan kata lain semakin besar volume kegiatan maka biaya tetap per unitnya semakin kecil. Untuk menggambarkan dengan jelas, berikut contoh penyajian dalam akuntansi biaya:

TABEL I Hubungan Biaya Tetap Dengan Volume Kegiatan

	Volume kegiatan	Biaya Tetap (Rp)	
Bulan	Jam kerja mesin	Total	Per jam
1	1920° \&	500.000	500.000
2	10	500.000	50.000
3	100	500.000	5.000
4	1000	500.000	500

GAMBAR 1 Hubungan Biaya Tetap Dengan Volume Kegiatan





Sumber: (Harnanto, 1992, h.42)

Biaya tetap dianggap konstan pada berbagai tingkat volume kegiatan, namun ada dua faktor yang berpengaruh terhadap perubahan biaya tetap yaitu :

- 1) Faktor waktu: sebagai contoh adalah biaya sewa kendaraan, jumlah biaya sewa untuk masa tiap tiga bulan berbeda dengan biaya sewa untuk masa slebih dari tiga bulan
- 2) Faktor harga/ tarif: adanya kenaikan harga atau tarif biaya akan mengakibatkan kenaikan pada biaya tetap total untuk tiap satuan waktu (Harnanto, 1992, h.42)

Dalam keadaan tertentu, tindakan manajemen dapat menentukan apakah suatu biaya dikelompokkan sebagai biaya tetap atau biaya variabel. Sebagai contoh jika suatu perusahaan mengangkut barang dengan menyewa sebuah truk dengan tarif yang didasarkan pada jauh dekatnya jarak yang ditempuh, maka biaya yang dikeluarkan adalah biaya sewa kendaraan yang termasuk dalam biaya variabel. Tetapi bila truk yang dipakai milik perusahaan, maka biaya yang terjadi adalah biaya penyusutan kendaraan dan merupakan biaya tetap.

Biaya-biaya yang termasuk dalam klasifikasi biaya tetap antara lain: biaya gaji eksekutif produksi, biaya penyusutan aktiva tetap, biaya pajak bumi dan bangunan, biaya amortisasi hak paten, biaya asuransi aktiva tetap, biaya gaji satpam dan pesuruh pabrik, biaya pemeliharaan dan reparasi, biaya sewa, biaya bunga dan lain-lain (Harnanto, 1992, h.42).

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya dalam jumlah totalnya bervariasi secara profesional dengan volume kegiatan. Atau dengan kata lain, jika volume kegiatan diperbesar dua kali lipat maka total biaya juga akan menjadi dua kali lipat dari jumlah semula. Sebagai contoh adalah biaya bahan bahan baku langsung.

Secara umum biaya variabel mempunyai kharakteristik sebagai berikut :

- a. Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume.
- b. Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam rentang (range) yang relevan.
- c. Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tetap.
- d. Dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu. (Adolph, 1992, h.36)

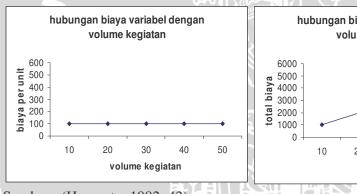
Berikut disajikan contoh hubungan antara biaya variabel terhadap volume kegiatan:

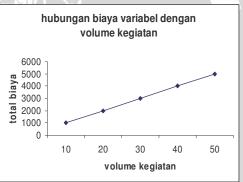
TABEL 2 Hubungan Antara Biaya Variabel Terhadap Volume Kegiatan

Volume	Hasil penjualan (Rp)	Komisi Penjualan		
kegiatan		Total	Per Unit (Rp)	
10	100.000	1000	100	
20	200.000	2000	100	
30	300.000	3000	100	
40	400.000	4000	100	
50	500.000	5000	100	

Hubungan antara biaya variabel dengan perubahan volume kegiatan dalam kurva dapat lukiskan sebagai berikut:

GAMBAR 2 Hubungan Antara Biaya Variabel Terhadap Volume Kegiatan





Sumber : (Harnanto, 1992 :42)

Biaya varibel dapat dibedakan lebih lanjut menjadi tiga bentuk sebagai berikut :

- a. Biaya variabel proporsional yaitu biaya variabel yang naiknya sebanding dengan volume produksi
- b. Biaya variabel progresif proporsional yaitu biaya variabel yang meningkat lebih cepat dibanding dengan kenaikan volume produksi, contohnya adalah biaya upah lembur yang besarnya lebih besar daripada upah pada jam kerja biasa.
- c. Biaya variabel degresif proporsional yaitu biaya yang meningkat lebih lambat dibandingkan dengan kenaikan volume produksi. Contoh: biaya pesanan bahan

Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya variabel adalah : biaya bahan baku, biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja, biaya pengangkutan/ transportasi dalam pabrik, biaya komunikasi, biaya upah tenaga kerja langsung, biaya penjualan dan lain-lain (Harnanto, 1992, h.42).

3. Biaya Semi Variabel

Menurut beberapa ahli pengertian biaya semi variabel adalah sebagai berikut: biaya semi variabel adalah biaya yang mempunyai unsur biaya tetap dan biaya variabel didalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa. Unsur biaya variabel merupakan bagian biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 1992, h.512). Pendapat yang hampir sama adalah "Biaya semi variabel atau semi variabel cost yang kadang-kadang juga disebut dengan semi fixed cost, mempunyai ciri-ciri gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel" (Syamsuddin, 2000, h.92).

Biaya semi variabel merupakan biaya yang berisi unsur biaya tetap dan biaya variabel, unsur biaya tetap menunjukkan jumlah biaya yang tidak terpengaruh oleh perubahan volume produksi. Jumlah total dari biaya ini tidak dapat berubah seiring dengan berubahnya kegiatan operasi dalam daerah relevan, tetapi tidak sebanding langsung. Pada tingkat aktivitas tertentu, biaya semi variavel pada dasarnya dapat menunjukkan kharakteristik yang sama seperti biaya tetap, dan pada tingkat aktifitas yang lain, biaya ini dapat menunjukkan kharakteristik yang sama seperti biaya variabel.

Dalam tujuan perencanaan serta untuk kepentingan tujuan perhitungan *contribution margin* produk, biaya semi variabel harus dipisahkan dalam komponen atau unsur biaya tetap dan biaya variabel. Metode yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel adalah:

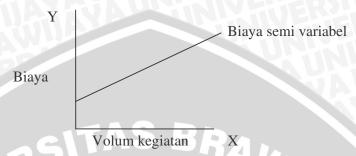
- a. Metode titik tertinggi dan terendah
- b. Metode Scatter Graph (titik sebar) statistik
- c. Metode kuadrat terkecil (Least Square Method)

(Warindriani, 2006, h.74)

Biaya semi variabel mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang keluaran yang relevan, dan bagian lainnya bervariasi sebanding dengan perubahan jumlah keluaran. Misalnya biaya listrik untuk penerangan adalah biaya tetap karena berapapun jumlah keluaran atau output yang dihasilkan, penerangan tetap diperlukan. Sedangkan biaya listrik untuk

menjalankan mesin akan bervariasi sesuai dengan pemakaian mesin tersebut. Perilaku biaya variabel dapat dilukiskan sebagai berikut :

GAMBAR 3 Hubungan Biaya Semivariabel Dengan Volume Kegiatan



Biaya-biaya yang dapat diklasifikasikan ke dalam biaya semi variabel antara lain : biaya jasa administrasi pabrik, biaya pengelolaan bahan baku dan persediaan, biaya asuransi kesehatan dan kecelakaan, biaya listrik, biaya telepon.

Sumber: (Harnanto, 1992, h.42)

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksudkan biaya tetap (fixed cost) adalah yang secara totalitas jumlahnya tetap, tetapi biaya per unit berubah-ubah menurut perubahan dari volume kegiatan. Berbeda dengan biaya variabel (variabel cost) adalah biaya yang totalnya berubah-ubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas dari operasional perusahaan, namun biaya per unitnya tetap. Biaya semi variabel (semi variabel cost) adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan biaya variabel didalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, berbeda dengan unsur biaya variabel merupakan bagian biaya yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel

Dalam tujuan perencanaan serta untuk kepentingan tujuan perhitungan contribution margin produk, biaya semi variabel harus dipisahkan dalam komponen atau unsur biaya tetap dan biaya variabel. Metode yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel adalah:

a. Metode Titik Tertinggi Dan Terendah

Untuk menghitung tarif biaya variabel per unit, kita perlu membagi selisih antara titik tertinggi dan terendah dan membaginya dengan selisih jumlah jam dari kedua kegiatan tersebut. Dalam menghitung tarif biaya variabel dapat dipergunakan rumus sebagai berikut :

Selisih total biaya

Tarif Biaya Variabel = $\overline{\text{Selisih tingkat kegiatan}}$

(Warindriani, 2006, h.74).

Sebagai contoh PT. Eccobudy ingin memisahkan biaya iklan semivariabel untuk perode 6 bulan pada tahun 2002. Data biaya dan aktivitas selama 7 bulan adalah sebagai berikut:

TABEL 3
Data Biaya Dan Aktivitas

	Bulan	Biaya iklan Rp	Tingkat kegiatan
		(Y)	(jam kerja promosi) (X)
	Januari	6.900.000,00	46
	Februari	7.500.000,00	61
4	Maret	6.400.000,00	40
	Aprill	7.200.000,00	55
	Mei	8.100.000,00	63
	Juni	8.800.000,00	70
	Juli	6.800.000,00	52

Perhitungan:

主	Tingkat kegiatan	Biaya	
Tertinggi	70 jam kerja	Rp. 8.800.000,00	
Terendah	40 jam kerja	Rp.6.400.000,00	
Selisih	30 jam kerja	Rp. 2.400.000,00	

Tarif Biaya Variabel = $\frac{\text{Rp } 2.400.000,00}{30}$ = Rp.80.000,00

Biaya tetap = total biaya tertinggi - biaya variabel pada tingkat tertinggi

= Rp. $8.800.000,00 - (Rp 80.000,00 \times 70 jam)$

= Rp 3.200.000,00

Jadi biaya iklan terdiri dari biaya variabel Rp 80.000,00 per jam kerja dan biaya tetap Rp 3.200.000,00 tiap bulan. Maka akan berbentuk rumus persamaan sebagai berikut : Y = Rp 3.200.000,00 + Rp.80.000,00X (Warindriani, 2006, h.75)

Dimana X merupakan tingkat kegiatan promosi yang dinyatakan dalam jam kerja, dengan rumus persamaan tersebut dapat dilakukan estimasi biaya iklan untuk masa yang akan datang. Dalam menggunakan metode tertinggi dan terendah, jika dalam kasus didapatkan bahwa tingkat kegiatan tertinggi tidak menunjukkan jumlah biaya tetinggi, sebaliknya pada tingkat kegiatan terendah tidak menunjukkan biaya yang paling kecil, maka yang dijadikan patokan adalah menggunakan tingkat kegiatan tertinggi dan terendah sebagai dasar analisa oleh karena tingkat kegiatan merupakan *cost driver* dalam organisasi. (Hariadi, 2002, h.45)

b. Metode Scatter Graph (titik sebar) statistik

Merupakan metode yang memperhatikan pertimbangan visual. Pada metode ini yang diperhatikan adalah pola umum perilaku biaya. Pengalaman sangat berpengaruh memberikan pengertian yang baik tentang bagaimana biaya berperilaku, scatter graph selanjutnya menjadi alat yang berguna untuk mengkuantifikasi pengertian bagaimana biaya berperilaku. Pada kenyataannya scatter graph memungkinkan seseorang secara visual menempatkan garis pada titik scatter graph. Pada saat melakukannya garis harus dipilih untuk menentukan titik terbaik. Penentuan garis tersebut tetap mempertimbangkan pengalaman masa lalu dengan melihat dari pola umum perilaku biaya. PT. Pandityatama menunjukkan data sebagai berikut:

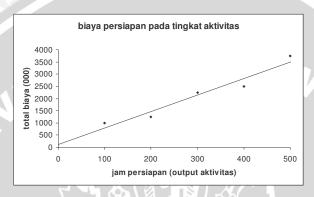
TABEL 4
Data Pemakaian Jam Persiapan

Bulan	Jam persiapan	Total biaya
Januari	100	Rp 1.000.000,00
Februari	200	Rp 1.250.000,00
Maret	300	Rp 2.250.000,00
April	400	Rp 2.500.000,00
Mei	500	Rp 3.750.000,00

Langkah pertama dalam penerapan metode *scatter graph* adalah memasukkan data ke dalam grafik, sehingga dapat terlihat hubungna biaya dan aktivitasnya. Grafik tersebut dinamakan *scatter graph*, dengan

mengamati grafik tersebut akan meningkatkan keyakinan bahwa anggapan hubungan linier antara biaya persiapan dan waktu untuk persiapan adalah rasional. Oleh karena itu salah satu tujuan grafik *scatter graph* adalah untuk meyakinkan validitas anggapan adanya hubungan linier. Dari data di atas dapat dibuat grafik sebagai berikut :

GAMBAR 4 Hubungan Antara Biaya Dengan Tingkat Aktivitas



Berdasarkan informasi yang ada pada grafik tersebut dapat diketahui bahwa garis yang terbaik adalah yang melintasi titik 1 dan 3. Untuk menghitung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel, dengan anggapan garis yang melintasi titik 1 dan 3 adalah yang terbaik, maka biaya variabel per unit dapat dihitung sebagai berikut : Pertama titik 1 digambarkan X_1 = 100, dan Y_1 =Rp 1000.000,00 dengan X_2 =300, dan Y_2 = Rp 2.250.000,00. Selanjutnya dari kedua titik tersebut dihitung unsur biaya variabel dengan

rumus V =
$$\frac{(Y_2 - Y_1)}{(X_2 - Y_1)}$$

$$= \frac{Rp2.250.000,00 - Rp1000.000,00}{300 - 100}$$

$$= Rp 6.250,00$$

Selanjutnya unsur biaya tetap F =
$$Y_2$$
 - (V. X_2) atau F = Y_1 - (V. X_1)
$$= \text{Rp } 2.250.000,00 - (\text{Rp } 6.250,00 \times 300)$$

$$= \text{Rp } 375.000,00$$

Jadi persamaan liniernya adalah Y = Rp 375.000,00 + Rp 6.250,00. X (Munawir, 2002, h.306)

c. Metode Kuadrat Terkecil (Least Square Method)

Merupakan metode yang dianggap paling obyektif dan lebih cermat karena metode kuadrat terkecil memperhitungkan seluruh data saat perhitungan rumus biaya. Pada metode ini dinyatakan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi Y= a + bx, diaman (Y) merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel (x) yang merupakan variabel bebas (independent variable). Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut:

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

Keterangan : Y = menunjukkan biaya, x = menunjukkan volume kegiatan, a = menunjukkan unsur biaya tetap dalam Y, b = menunjukkan unsur biaya variable

(Mulyadi, 1993, h.517)

C. Contribution Margin

1. Pengertian Contribution Margin

Suatu perusahaan yang termasuk dalam kategori perusahaan bukan milik pemerintah atau swasta dalam kegiatan operasionalnya akan selalu berorientasi pada profit atau laba. Perusahaan tersebut akan berusaha untuk mendapatkan laba yang sebesarnya-besarnya. Sedangkan dalam kegiatan produksi suatu perusahaan, laba akan ditunjukkan dalam bentuk *contribution margin* yang merupakan pendapatan dikurangi dengan semua biaya variabel dalam perusahaan. Pengertian *contribution margin* menurut beberapa ahli diantaranya adalah sebagai berikut:

"Contribution margin is the excess of sales over all variabel cost, including variable manufacturing, marketing and administration categories". Yang artinya adalah bahwa contribution margin merupakan selisih antara penjualan dikurangi seluruh biaya variabel pabrikasi, pemasaran dan administrasi (Hongren dan Foster, 1991, h.68).

BRAWIJAY

Pengertian *contribution margin* yang lain sebagai berikut "*contribution margin* adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total" (Hansen, 2000, h.432). Pendapat lain menyatakan *contribution margin* adalah kelebihan penjualan (S) terhadap biaya variabel (VC) dari suatu produk atau jasa. *Contribution margin* merupakan uang yang tersedia untuk menutupi biaya tetap (FC) dan untuk menghasilkan laba (Shim, 2001, h.30).

Dari beberapa pengertian yang diungkapkan oleh beberapa ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa *contribution margin* merupakan sisa hasil penjualan setelah menutup biaya variabel, yang selanjutnya digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya merupakan keuntungan. Apabila contribution margin disajikan dalam rumus sebagai berikut :

Penjualan	XXX
Biaya Variabel	xxx
Contribution Margin	xxx
Biaya Tetap	xxx
Laba	xxx

Apabila *contribution margin* belum bisa menutup semua biaya tetap, maka perusahaan mengalami kerugian pada periode yang bersangkutan. Dalam contribution margin dapat dipisahkan antara contribution margin per unit dan rasio *contribution margin*. " *contribution margin* per unit merupakan kelebihan harga jual per unit (P) terhadap biaya variabel per unit (V). Dalam simbol dapat dituliskan dengan CM = P - V" (Shim, 2001, h.30).

Sedangkan rasio *contribution margin* yang merupakan dalam bentuk presentase penjualan dapat dituliskan sebagai berikut:

Rasio CM =
$$\frac{\text{CM x } 100\%}{\text{P}} = \frac{(\text{P - V}) \text{ x } 100\%}{\text{P}}$$

Rasio contribution margin juga dapat dihitung dengan menggunakan data per unit sebagai berikut :

Rasio CM =
$$\frac{\text{unit CM x } 100\%}{P} = \frac{(P - V) \text{ x } 100\%}{P}$$

Katerangan : CM = Contribution Margin, P = Penjualan, V = Biaya Variabel (Shim, 2001 : 30)

2. Hubungan Analisis *Contribution Margin* Dengan Perencanaan Penjualan

Perencanaan penjualan suatu perusahaan merupakan faktor penting dalam kelangsungan aktivitas perusahaan. Manajemen sering menyebut perencanaan penjualan dengan budget penjualan hanya merupakan salah satu bagian saja dari seluruh rencana penjualan. "Budget penjualan ialah budget yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualannya" (Munandar, 2002, h.49).

Contribution margin merupakan pertimbangan utama dalam hubungannya dengan perencanaan penjualan, meliputi jenis barang, jumlah barang yang akan dijual serta harga barang yang akan dijual. Sebab dengan contribution margin dapat diputuskan mengenai kombinasi yang paling menguntungkan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume penjualan bahkan kombinasi produk yang seharusnya diproduksi. Langkah-langkah yang diambil perusahaan guna meningkatkan laba akan sangat dipengaruhi oleh besarnya contribution margin dan contribution margin rasio. Pengaruh contribution margin terhadap perencanaan penjualan dapat dilihat dalam penentuan tingkat break event point perusahaan dan tingkat laba yang diinginkan perusahaan sebagai berikut:

a. Titik Impas (Break event point) Multiproduk

Tingkat titik impas (*break event point*) sangat berguna bagi perusahaan terutama bagi manajer dalam memberikan informasi pada kondisi seperti apa perusahaan tidak mendapatkan keuntungan (laba) ataupun tidak mengalami kerugian. "*Break event point* adalah jumlah unit atau jumlah pendapatan penjualan yaitu total penjualan dikurangi total *variabel cost* dan *fixed cost* sama dengan nol (tidak ada keuntungan)"(Tunggal, 1995, h.142). Beberapa ahli berpendapat titik impas (*break event point*) mempunyai pengertian berbeda-beda, namun intinya mereka berpendapat bahwa "Titik Impas (*break event point*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Dengan kata suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Dengan mengetahui titik impas (*break event point*) maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan di atas titik impas (*break event point*) untuk mendapatkan laba serta berusaha menghindari penjualan di bawah titik impas (*break event point*) karena akan menderita kerugian "(Sunarto, 2004, h.209).

Dapat disimpulkan dari pengertian di atas bahwa titik impas (*break event point*) adalah :

- 1) Total penjualan perusahaan sama dengan total biaya atas penjualan tersebut
- 2) Laba perusahaan sama dengan nol

Dalam kepentingan menganalisa keadaan *break event point* harus diketahui 3 (tiga) hal yaitu : 1) harus mengetahui harga jual produk per unit, 2) harus mengetahui biaya tetap selama satu periode, 3) harus mengetahui biaya variabel per unit

(Kusnadi, 2002, h.178)

Pendekatan-pendekatan untuk menunjukkan titik impas (*break event point*), antara lain :

(1) Pendekatan persamaan

Biaya tetap

BEP dalam satuan produk dijual =

Harga jual/satuan – biaya variabel/satuan

(2) Pendekatan contribution margin

Dapat menyajikan BEP dalam bentuk unit atau rupiah.

Apabila perusahaan menargetkan laba maka biaya tetap harus ditambah dengan besarnya laba yang diinginkan. Sehingga rumus perhitungannya tampak sebagai berikut :

BEP per unit = $\frac{\text{Total biaya tetap + laba}}{\text{Harga per unit - biaya variabel}}$

BEP (Rp) =
$$\frac{\text{Total biaya tetap + laba}}{1 - (\text{biaya variabel per unit / harga jual per unit})}$$

(Kusnadi, 2002, h.180)

Pada perusahaan yang memproduksi lebih dari satu produk (*multiproduk*) hal yang sering menjadi masalah adalah bagaimana perusahaan memutuskan komposisi produk yang harus diproduksi dan dijual yang dapat memberikan laba yang maksimal. Munculnya permasalahan tersebut disebabkan karena tiap produk mempunyai kontribusi pendapatan yang berbeda, padahal perusahaan mempunyai sumber daya berupa modal, tenaga kerja, teknologi dan waktu yang terbatas.

Jadi apabila perusahaan salah dalam menentukan komposisi produksi yang kurang tepat dapat menyebabkan laba perusahaan menurun walaupun tingkat penjualan naik. Sebaliknya apabila perusahaan tepat dalam menentukan komposisi produksi yang tepat maka walaupun tingkat penjualan turun ada kemungkinan laba perusahaan akan naik. Untuk menentukan titik impas (*break event point*) lebih dari satu produk perhitungannya semakin kompleks daripada penentuan titik impas (*break event point*) satu produk, sebab masing-masing produk mempunyai harga jual dan biaya yang berbeda sehingga tiap-tiap produk mempunyai kontribusi yang berbeda pula. Berikut akan dijelaskan lebih lanjut dengan ilustrasi di bawah ini:

Perusahaan "Tantar Matano" yang bergerak dalam bidang produksi kain batik dan stagen mempunyai data penjualan 25.000 unit @ Rp 3.500,00 untuk kain batik serta 1500 unit @ Rp 1.000,00 untuk stagen. Biaya variable untuk masing – masing produk adalah Rp 2000,00 untuk kain batik dan Rp 600,00 untuk stagen. Sedangkan biaya kedua jenis produk tersebut adalah Rp 28.275.000,00, dengan informasi tersebut dapat ditentukan tingkat titik impas (*break event point*) sebagai berikut:

Break event point Dalam (Rp)

Keterangan	Produk		Total
Keterangan	Kain batik	Stagen	Total
Penjualan	Rp 87.500.000,00	Rp 15.000.000,00	Rp102.000.000,00
Biaya tetap	1-11-11		Rp 28.275.000,00
Biaya variable	Rp 50.000.000,00	Rp 9.000.000,00	Rp 59.000.000,00

BEP =
$$\frac{F}{1 - \frac{TV}{S}}$$
=
$$\frac{Rp 28.275.000,00}{1 - \frac{Rp59.000.000,00}{Rp102.000.000,00}}$$

$$= \frac{\text{RP } 28.275.000,00}{0,4243902} = \text{Rp } 66.625.000,00 \text{ (pembulatan)}$$

Break event point Dalam (unit)

	Keterangan		Rasio penjualan		CM tertimbang (2x3)
1	Kain batik	25.000	25.000/ 40.000	Rp 1.500,00	Rp 937,50
1	Stagen	15.000	15.000/ 40.000	Rp 400	Rp 150,00
	Total	40.000	RAIN REIN	(X)-	Rp 1087,50

*CM per unit = harga jual per unit - biaya variabel per unit

BEP =
$$\frac{\text{Rp } 28.275.000,00}{\text{Rp } 1.087,50}$$
 = 26.000 unit

Sumber: Syamsuddin, 1992, h.104 - 105

b. Analisa Target Laba

Contribution margin juga dapat digunakan menentukan penjualan yang diperlukan guna mendapatkan tingkat pendapatan tertentu atau target laba baik sebelum pajak maupun sesudah pajak. Rumus yang dapat digunakan adalah:

Volume target laba = Biaya tetap + target laba sebelum pajak
Contribution Margin per unit

Atau
Sales Minimal = $\frac{FC}{1 - (\frac{VC}{sales} + \text{Profit Margin})}$

Sumber: Riyanto, 1993, h.32

Apabila menghitung target laba sesudah pajak, maka rumusnya sebagai berikut :

Volume target laba = FC + (target laba setelah pajak / 1- pajak)Contribution Margin per unit

Sumber: Shim, 2000, h.33

c. Margin of safety

Bagi perusahaan yang menetukan penjualan (margin of safety) merupakan selisih antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada tingkat break event point. Margin of safety memberikan informasi bagi pihak manajemen akan tingkat keamanan dari kondisi penjualan dan merupakan syarat bagi manajemen untuk melakukan antisipasi terhadap kemungkinan penjualan yang mendekati break event point. Margin of safety juga memberikan petunjuk tentang sampai seberapa banyak penjualan boleh diturunkan sebelum perusahaan mengalami suatu kerugian. Informasi tentang margin of safety juga dapat menunjukkan mengenai resiko usaha suatu perusahaan.

Margin of safety adalah "margin pengaman (margin of safety) merupakan pengukuran perbedaan antara penjualan aktual dengan penjualan impas (break event point). Margin ini merupakan prosentase dimana pendapatan penjualan dapat terus turun sebelum merugi".

Sumber: Shim, 2001, h.34

D. Operating Leverage

1. Pengertian Operating Leverage

Operating leverage timbul karena adanya penggunaan *fixed operating cost* (biaya tetap operasi) yang digunakan perusahaaan untuk menghasilkan *incom*e (laba). Maka *operating leverage* dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menggunakan *fixed operating cost* untuk memperbesar pengaruh dari perubahan volume penjualan terhadap *earning before interest and taxes* (EBIT) (Syamsuddin, 1992, h.107).

Bagi para ilmuan leverage menjelaskan bagaimana dapat menggerakkan obyek besar dengan kekuatan kecil. Jadi *operating leverage* adalah kondisi dimana seorang manajer dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva) (Warindriani, 2006, h.190). *Operating leverage* mempunyai kaitan

dengan struktur biaya perusahaan, *operating leverage* tinggi jika proporsi biaya tetap perusahaan lebih tinggi dari biaya variabel, sebaliknya apabila proporsi biaya tetap lebih rendah dari biaya variabel *operating leverage* perusahaan akan semakin rendah. Karena tinggi rendahnya *operating leverage* searah dengan biaya tetap di suatu perusahaan, maka *operating leverage* juga didefinisikan sebagai suatu pengukur tingkat biaya tetap yang digunakan dalam suatu perusahaan.

Tingkat operating leverage atau yang biasa dengan istilah "degree of operating leverage" (DOL) dapat diukur dengan formula sebagai berikut:

Sumber: Syamsuddin, 1992, h.109

Cara lain untuk menentukan "degree of operating leverage" (DOL) adalah dengan perumpamaan X sebagai tingkat penjualan semula atau dasar dalam mengadakan perhitungan. Dengan demikian akan didapatkan peramalan sebagai berikut:

DOL pada tingkat penjualan $X = \frac{X(P - V)}{X(P - V) - F}$

Keterangan: X = tingkat penjualan, P = harga jual per unit, V = biaya variabel per unit, F = biaya tetap per unit

Sumber: Syamsuddin, 1992, h.110

Apabila data jumlah yang tersedia hanya dalam rupiah (bukan dalam unit), maka DOL dapat ditentukan dengan formula sebagai berikut :

DOL Pada Jumlah Penjualan (Rp) =
$$\frac{S - TV}{S - TV - TF}$$

Sumber: Syamsuddin, 1992, h.111

Keterangan : S = Penjualan, TV = Total biaya variabel, F = Total biaya tetap

DOL)pada masing - masing produk dihitung dengan rumus

DOL (Y) =
$$\frac{Y \text{ (unit S - unit V)}}{Y \text{ (unit S - unit V) - unit F}}$$

Sumber: Syamsuddin, 1992, h.111

Derajat *operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan. Dengan demikian *operating leverage* sangat membantu bagi manajer dalam menentukan perencanaan penjualan, apakah akan menaikkan penjualan atau menambah sumber daya perusahaan untuk memperoleh laba setinggi mungkin. Konsep *operating leverage* berguna bagi manajer sebagai alat yang cepat memberikan informasi pengaruh berbagai perubahan penjualan terhadap keuntungan, tanpa harus menyajikan laporan rugi laba yang terperinci terlebih dahulu.

2. Hubungan *Contribution Margin* dan *Operating Leverage* dalam Perencanaan Penjualan

Contribution margin merupakan ukuran yang baik untuk digunakan karena pada setiap perubahan aktivitas, laba atau rugi perusahaan akan berubah naik atau turun sebesar contribution margin. Pada dasarnya contribution margin merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba bersih. Tingkat kegiatan tertentu tersebut dapat berupa tingkat penjualan yang sangat erat hubungannya dengan penentuan "degree of operating leverage"(DOL). Dalam penentuan "degree of operating leverage"(DOL) sendiri terlebih dahulu mencari selisih antara penjualan dengan biaya variabel yang merupakan contribution margin sebelum dibagi dengan laba bersih. Laba bersih dapat diperoleh dari pengurangan contribution margin dengan biaya tetap secara keseluruhan. Karena tinggi rendahnya tingkat leverage operasi searah dengan biaya tetap, maka operating leverage juga didifinisikan sebagi suatu pengukur tingkat biaya tetap yang digunakan dalam sebuah perusahaan.

Informasi yang diperoleh dari "degree of operating leverage" (DOL) merupakan gambaran berapa kali lipat presentase tertentu perubahan pendapatan penjualan akan mengkibatkan perubahan pada laba bersih. Dalam proses perencanaan penjualan informasi "degree of operating leverage" (DOL) akan dijadikan salah satu parameter (angka yang

menggambarkan suatu keadaan) dalam pemilihan berbagai alternatif yang dimiliki perusahaan untuk pengambilan keputusan jangka pendek yang dilakukan pihak manajemen. Alternatif tindakan yang dimiliki manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek sebagai berikut :

- a. Keputusan memakai mesin lama atau membeli mesin baru
- b. Keputusan membuat atau membeli
- c. Keputusan meneruskan atau menghentikan
- d. Keputusan menerima atau menolak pesanan dengan harga khusus
- e. Keputusan menjual sekarang atau memproses lebih lanjut

Sumber: Warindriani, 2006, h.201)

Dalam penelitian yang dilakukan, peneliti menekankan pada faktor kuantitatif sebagai dasar pengambilan keputusan, dimana pengambilan keputusan manajemen akan memperhatikan tingkat pengorbanan dan hasil yang lebih menguntungkan dari berbagai alternatif yang ada.



BAB III METODE PENELITIAN

Dalam pelaksanaan penelitian seorang peneliti memerlukan metode penelitian sebagai tolak ukur dalam menentukan arah kegiatan penelitian agar tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Dengan metode penelitian, penelitian yang dilakukan akan lebih terorganisasi dengan baik guna mendapatkan hasil yang optimal. Penelitian dapat diartikan sebagai pencarian pengetahuan, pemberi arti secara terus – menerus terhadap sesuatu. Penelitian juga merupakan percobaan yang hati – hati dan kritis untuk menemukan sesuatu yang baru" (Nasir, 1998, h. 14-15).

Disini jelas bahwa metode penelitian memiliki peran yang penting dalam menentukan arah kegiatan penelitian agar tujuan penelitian dapat tercapai. Dapat disimpulkan bahwa penelitian adalah suatu proses mencari sesuatu kebenaran secara sistematis dengan menggunakan metode ilmiah dan aturan yang berlaku.

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui dan menggambarkan keadaan yang sesungguhnya terjadi dengan setepat mungkin. Dengan demikian penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian deskriptif yang dimaksud adalah memberikan gambaran kegiatan atau suatu objek tertentu secara sistematis, faktual dan tepat dengan melakukan beberapa analisa yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang akan dihadapi (Faisal, 1991, h.19). Berusaha mencari alternatif pemecahan yang dapat digunakan untuk mengantisipasi berbagai perkembangan yang terjadi untuk disesuaikan dengan teori. Pada suatu penelitian deskriptif tidak menggunakan dan tidak melakukan pengujian hipotesa. Ditinjau dari segi karakteristiknya penelitian deskriptif mempunyai ciri – ciri sebagai berikut:

- Memusatkan pada pemecahan masalah masalah yang ada pada masa sekarang atau pada masalah – masalah aktual.
- Data yang dikumpulkan mula mula disusun kemudian dijelaskan dan dianalisa.

Sumber : Faisal, 1991, h.20

"Penelitian studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu" (Arikunto, 1998, h.129). Penelitian study kasus ini adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat – sifat serta karakter – karakter yang khas dari suatu kasus. Dalam penelitian studi kasus ini peneliti tidak bermaksud untuk menarik suatu generalisasi yang menjelaskan suatu kenyataan sosial.

B. Fokus Penelitian

Fungsi fokus penelitian adalah untuk membatasi studi dalam penelitian sehingga objek yang akan diteliti tidak mengalami perluasan. Penelitian mempunyai fokus penelitian antara lain :

1. Biaya

Biaya hanya difokuskan pada cara penggolongannya yaitu penggolongan ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan bagaimana cara pemisahan biaya semivariabel menjadi unsur biaya tetap serta biaya biaya variabel.

2. Contribution Margin

- a. Mengaplikasikan analisa *contribution margin* sebagai pertimbangan utama dalam hubungannya dengan perencanaan penjualan, pengaruh *contribution margin* terhadap perencanaan penjualan dapat dilihat dalam penentuan tingkat break event point, analisa target laba serta *margin of safety* yang memberikan informasi bagi pihak manajemen akan tingkat keamanan kondisi penjualan.
- b. Menghitung *contribution margin* untuk laba per unit dari faktor pembatas untuk memperoleh laba maksimum serta dengan melakukan promosi ataupun menerima pesanan yang memberikan *contribution margin* per unit tertinggi dengan memperhatikan keterbatasan sumber daya yang dimiliki.

3. Operating Leverage

Derajat operating leverage merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan. Dengan demikian operating leverage sangat membantu bagi manajer dalam menentukan perencanaan penjualan, apakah akan menaikkan penjualan atau menambah sumber daya perusahaan untuk memperoleh laba setinggi mungkin. Konsep operating leverage berguna bagi manajer sebagai

alat yang cepat memberikan informasi pengaruh berbagai perubahan penjualan terhadap keuntungan, tanpa harus menyajikan laporan rugi laba yang terperinci terlebih dahulu.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini memilih lokasi pada CV. Amarta Wisesa yang mempunyai alamat di Jl. Mayjen Panjaitan No: 62 Malang. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa CV. Amarta Wisesa merupakan perusahaan konveksi multiproduk yang sedang berkembang, serta membutuhkan suatu solusi yang bermanfaat dalam meningkatkan dan mempertahankan eksistensinya dalam dunia industri pakaian jadi (garmen).

D. Sumber Data

Dalam penentuan pengumpulan data, faktor penting yang menjadi pertimbangan adalah sumber data penelitian. "Penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh" (Arikunto, 2002, h.107). Penelitian ini menggunakan sumber data yang dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Sumber Data Primer

Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah hasil wawancara yang dilakukan secara langsung kepada pimpinan perusahaan, manajer keuangan, dan kepala bagian produksi yang dicatat oleh peneliti.

2. Sumber Data Sekunder

Peneliti menggunakan data sekunder berupa dokumen - dokumen perusahaan berupa struktur organisasi, catatan akuntansi, formulir - formulir pada bagian produksi, serta dokumen lain yang berkaitan dengan fokus penelitian yang diperoleh dari tempat penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan metode yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data – data yang diperlukan. Metode pengumpulan data yang digunakan dibedakan menjadi 3 (tiga) yaitu :

1. Observasi

Proses pencatatan pola perilaku subyek (orang), obyek (benda) atau kejadian yang sistematik tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti (Indriantoro,1999, h.157). Observasi yang

dilakukan peneliti adalah melakukan pengamatan terhadap proses pelaksanaan produksi yang meliputi : alur produksi, proses penerimaan pesanan, serta proses pengiriman hasil produksi.

2. Wawancara

"Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian" (Indriantoro,1999, h.152). Peneliti mengadakan wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan, manajer keuangan, serta kepala bagian produksi dalam memperoleh informasi mengenai sejarah perusahaan, sistem penggajian, pengadaan bahan baku dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

3. Dokumentasi

Dalam teknik pengumpulan ini, peneliti mempelajari dan menggunakan data berupa dokumen – dokumen perusahaan yang relevan dengan masalah yang diteliti meliputi penawaran pesanan kepada konsumen dan kontrak pesanan.

F. Intrument Penelitian

"Instrument penelitian merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengerti fenomena alam maupun sosial yang diamati". (Sugiono, 2004, h.97) Instrument dalam penelitian ini antara lain :

- 1. Wawancara menggunakan instrument penelitian berupa panduan wawancara (*intervew guide*) yaitu panduan pertanyaan yang disusun secara sistematis untuk diajukan pada saat melakukan wawancara dengan pihak–pihak terkait.
- 2. Pengumpulan data dengan dokumenter menggunakan instrument penelitian berupa buku catatan (file note), dokumen dokumen serta informasi yang diperoleh selama melakukan penelitian.

G. Analisa Data

"Analisa data merupakan bagian yang amat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisis tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah" (Nasir, 1998, h.405). Analisa data dalam penelitian ini merupakan penerapan analisa kuantitatif dari informasi serta data CV. Amarta

1. Pemisahan biaya semi variabel menggunakan rumus sebagai berikut :

Pada metode kuadrat terkecil (*least square method*)ini dinyatakan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus persamaan garis regresi Y= a + bx, Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut:

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

Rumus tersebut digunakan untuk mendapatkan unsur biaya tetap dan biaya variabel yang terdapat pada biaya semivariabel

- 2. Analisa contribution margin diantara mengaplikasikan rumus rumus sebagai berikut :
 - a. Contribution margin disajikan dalam rumus sebagai berikut :

Penjualan xxx

Biaya Variabel xxx

Contribution Margin xxx

Biaya Tetap xxx

Laba xxx

Rasio *contribution margin* juga dapat dihitung dengan menggunakan data per unit sebagai berikut :

Rasio CM =
$$\underbrace{\text{unit CM x } 100\%}_{P} = \underbrace{(P - V) \text{ x } 100\%}_{P}$$

b. Titik Impas (Break Event Point) Multiproduk

BEP multiproduk =
$$\frac{F}{1 - \frac{TV}{S}}$$

c. Analisa Target Laba dirumuskan sebagai berikut :

Volume target laba = $\frac{\text{Biaya tetap + target laba sebelum pajak}}{Contribution Margin per unit}$

d. Perhitungan margin of safety sebagai berikut :

Margin of safety =
$$\frac{\text{Perkiraan penjualan - penjualan impas}}{\text{Perkiraan penjualan}} \times 100\%$$

3. Tingkat operating leverage atau yang biasa dengan istilah "degree of operating leverage" (DOL) dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

DOL Pada Jumlah Penjualan (Rp) =
$$\frac{S - TV}{S - V - F}$$

Analisa di atas sangat dibutuhkan manajemen dalam proses perencanaan penjualan. Proses penyusunan perencanaan penjualan dari hasil analisa di atas merupakan parameter (angka yang menggambarkan suatu keadaan) seperti: rasio contribution margin, titik impas, analisa target laba, margin of safety.

- a. Rasio *contribution margin* memberikan informasi tentang laba per satuan yang menggambarkan kemampuan produk dalam memanfaatkan sumber daya yang yang dimiliki untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.
- b. Titik impas memberikan informasi kepada manajemen, berapa pendapatan penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- c. Analisa target laba akan memberikan informasi berapa tingkat penjulan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang telah direncanakan.
- d. *Margin of safety* menyajikan informasi tentang pada tingkat penjualan berapa boleh diturunkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- e. *Degree of operating leverage* memberikan informasi berupa kali lipat presentase tertentu perubahan pendapatan penjualan mengakibatkan perubahan pada laba bersih.

Berbagai parameter tersebut memberikan beberapa informasi penting bagi manajemen dalam mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan dalam proses penyusunan perencanaan penjualan. Beberapa parameter di atas akan dijadikan bahan pertimbangan dalam perencanaan penjualan yang tentu erat hubungannya dengan perencanaan laba jangka pendek .

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Perusahaan

CV. Amarta Wisesa merupakan perusahaan keluarga, berawal dari *home industri* dan pelatihan dalam bidang industri pakaian jadi (*garmen*) di Jakarta pada tahun1997 sampai dengan 1999, dengan pekerja sebanyak 17 orang dan mempunyai 11 mesin jahit. Usaha ini mengalami kemajuan seiring dengan peningkatan permintaan konsumen, yang ditandai dengan semakin bervariasinya pesanan konsumen berupa bermacam-macam produk garmen seperti jas almamater, kemeja, seragam sekolah, jas blazer serta kaos. Krisis moneter yang melanda perekonomian Indonesia, memberikan dampak negatif pada usaha-usaha kecil yang juga dirasakan CV. Amarta Wisesa. Kondisi pasar yang sepi serta biaya produksi yang terus beranjak naik di Jakarta, CV. Amarta Wisesa kemudian memutuskan memindahkan usahanya dari ibu kota ke kota Malang yang dipandang memiliki prospek pasar yang bagus pada tahun 2002.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan CV. Amarta Wisesa melakukan pemindahan lokasi usaha adalah Malang merupakan tujuan utama para pelajar dalam menuntut ilmu, letak kota Malang yang strategis sangat menunjang untuk dijadikan lokasi industri, dan di kota Malang masih sedikit perusahaan yang bergerak dalam bidang garmen. Pemilihan lokasi perusahaan CV. Amarta Wisesa di Malang sangat srtategis tepatnya di Jl. M. Panjaitan No: 62 Malang. Kegiatan operasinal CV. Amarta Wisesa di Malang adalah syah dengan turunnya Surat Ijin Usaha Perindustrian (SIUP), yang dikeluarkan oleh pemerintah Kabupaten Malang Dinas Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 517/30/35.73.311/2007. Pada lokasi perusahaan yang baru ini CV. Amarta Wisesa mengembangkan pengadaan fasilitas produksi serta pelayanan kepada konsumen. Fasilitas-fasilitas yang menunjang produksi CV. Amarta Wisesa sangat lengkap dengan tersedianya 50 mesin jahit, mesin pasang kancing, mesin karet, mesin neci serta mesin pemotong kain.

Perusahaan ini memulai usahanya di Malang dengan menerima order langsung dari konsumen berupa kemeja, jas pria, jas blazer dan kaos. Didasarkan pada banyaknya Perguruan Tinggi yang terdapat di kota Malang, CV. Amarta Wisesa memutuskan untuk menawarkan jasa pembuatan jas almamater untuk Perguruan Tinggi tersebut pada pertengahan 2002. Pada rentang waktu 2002 sampai sekarang CV. Amarta Wisesa telah berhasil melayani pembuatan jas almamater semua Perguruan tinggi yang ada di Malang.

2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dalam perusahaan berfungsi memberikan gambaran kedudukan antara pimpinan dan karyawan. Struktur organisasi juga berfungsi sebagai acuan dalam pembagian tugas, wewenang serta tanggungjawab pimpinan perusahaan dan karyawan dalam kegiatan operasional perusahaan diuraikan sebagai berikut :

a. Penanggungjawab

Pada posisi ini berfungsi sebagai orang yang menanamkan investasi secara mayoritas terhadap keberadaan perusahaan CV. Amarta Wisesa dalam eksistensinya sebagai salah satu perusahaan garmen yang sedang berkembang.

b. Direktur Utama

Fungsi direktur utama adalah mengontrol kegiatan opersional yang dilakukan perusahaan, bertanggungjawab terhadap keputusan finansial perusahaan yang meliputi : menangani pengadaan dana segar perusahaan, mengatur keluar masuknya keuangan. Selain direktur utama juga harus mampu membangun citra perusahaan kepada pihak eksternal serta senantiasa memotivasi karyawan dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

c. Manajer Umum

Pada CV. Amarta Wisesa manajer umum bertanggungjawab terhadap pemasaran hasil produksi, memperluas daerah pemasaran serta menjaga hubungan dengan konsumen.

d. Manajer Personalia

Manajer personalia mempunyai wewenang antara lain:

- 1). Perekrutan tenaga kerja.
- 2). Mengevaluasi karyawan dan dalam periode tertentu.

- Memberikan sanksi atau peringatan terhadap karyawan sesuai dengan ketentuan perusahaan.
- 4). Menilai tingkat kedisiplinan karyawan.

e. Kepala Bagian Keuangan

Hal – hal yang harus dilaksanakan oleh kepala bagian keuangan adalah mengatur pembayaran gaji karyawan sesuai ketentuan yang ditetapkan. Selain juga bertanggungjawab pada pengaturan pembukuan berbagai transaksi, membuat laporan keuangan perusahaan.

f. Kepala Bagian Produksi

Wewenang serta tanggungjawab kepala bagian produksi adalah:

- 1). Monitoring kinerja karyawan.
- 2). Koordinasi dengan semua kepala sub bagian produksi.
- 3). Pengadaan bahan baku dari cutting, sewing, finishing/packing.
- 4). Mengontrol pemakaian material baik untuk produksi maupun pemeliharaan mesin.
- 5). Mengarahkan karyawan dalam mencapai target produksi.
- 6). Memberikan instruksi kerja sesuai order.
- 7). Mengoptimalkan pemakaian bahan dalam proses produksi.

g. Kepala Bagian Gudang

Pada posisi ini tugas dan wewenangnya adalah:

- 1). Mengontrol keluar masuk barang dari gudang.
- 2). Membuat laporan stock opname setiap 3 bulan sekali.
- 3). Bertanggungjawab pada investarisasi gudang.
- 4). Mendistribusikan kebutuhan kebutuhan pada masing masing divisi produksi.

h. Kepala Sub Bagian Produksi

Tiga kepala sub bagian produksi yaitu kasubag. *cutting*, kasubag. *sewing*, kasubag *finishing* yang masing – masing dibawah wewenang kepala bagian produksi. Tiga kepala sub bagian produksi tersebut bertanggungjawab terhadap kelancaran pengerjaan produksi pada masingmasing divisi produksi, dimana pengerjaan tersebut harus sesuai dengan order dari konsumen serta waktu yang telah ditentukan.

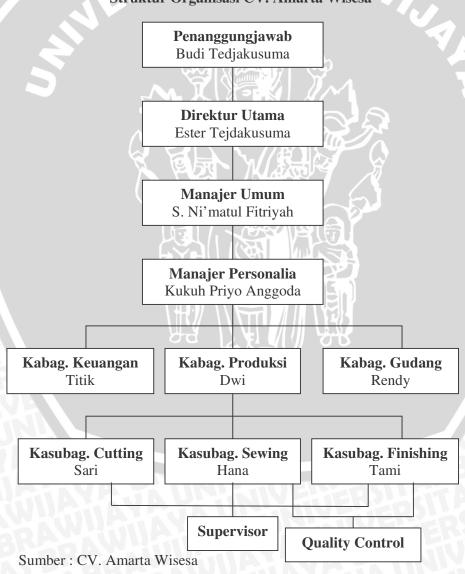
i. Supervisor

- 1). Mengalokasikan urut-urutan proses kerja.
- 2). Menekankan disiplin kerja dalam proses produksi.
- 3). Mengawasi jalannya proses produksi

j. Quality Control

- 1). Memberikan instruksi kerja, untuk memeriksa hasil produksi.
- 2). Menyortir hasil produksi yang tidak sesuai dengan kualitas yang diinginkan dan diperbaiki pada divisi produksi.
- 3). Mengalokasikan hasil produksi sesuai dengan standart.

GAMBAR 5 Struktur Organisasi CV. Amarta Wisesa



3. Produksi dan Pemasaran

CV. Amarta Wisesa dalam memproduksi barang selalu berdasarkan perkenbangan mode yang sedang diminati oleh konsumen. Dalam memproduksi tidak tergantung pada satu jenis saja melainkan berbagai macam produk atau menghasilkan bauran produk. CV. Amarta Wisesa juga menerima pesanan (order) yang tergantung dari permintaan konsumen. Dalam menjaga konsumen, CV. Amarta Wisesa sangat mengutamakan ketepatan waktu serta kualitas hasil produksinya.

a. Proses Produksi

Dalam menghasilkan *output* yang diinginkan terlebih dahulu melalui tahapan proses produksi sebagai berikut :

GAMBAR 6

Sistematika Proses Produksi

Design Pengukuran / size Pola

Numbering Cutting Marker dan Spreading

Sewing Finishing Gudang

Quality Control

Sumber: CV. Amarta Wisesa

1). Bagian persiapan

a) Pembuatan pola

Pola yang digunakan adalah pola dengan ukuran SNI (*Standart Nasional Indonesia*). Pola ini kemudian dibuat di atas kertas karton yang akan digunakan sebagai marker.

b) Proses marker

Proses ini merupakan proses menjiplak pola pada selembar kain.

c) Spreading

Spreading adalah proses menata kain yang berasal dari beberapa gulungan kain menjadi satu tumpukan kain di atas meja potong.

Namun sebelum proses *spreading* kain diperiksa dahulu apakah ada yang cacat dari segi warna kain tersebut akan dipisahkan, adanya lipatan kain untuk disetrika terlebih dahulu, garis benang yang timbul di atas permukaan kain agar dirapikan dahulu.

d) Numbering dan seri

Numbering adalah kegiatan memberi nomor urut pada kain yang telah dipotong dan menyusun potongan jas bagian depan, belakang, lengan, kerah, saku berdasarkan jenis dan warna kain serta di urutkan sesuai dengan proses pembuatan.

2). Bagian sewing

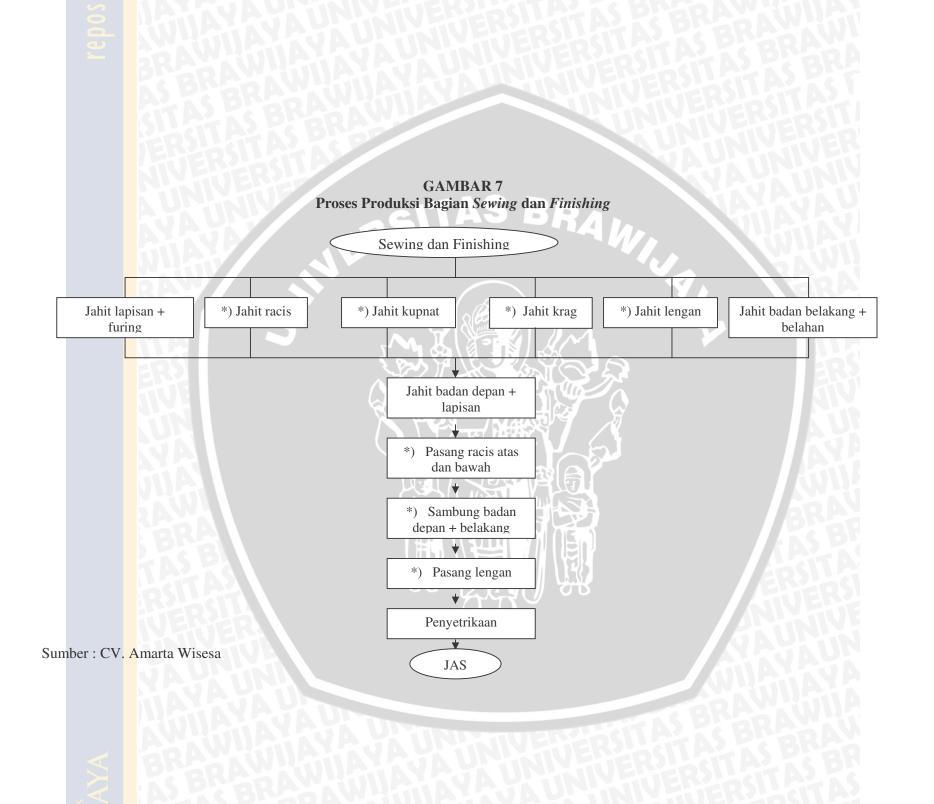
Bagian ini merupakan tempat dimana bahan baku diproses menjadi barang jadi. Pada bagian ini tugas masing – masing karyawan berbeda satu sama lain, pengerjaan proses seperti menjahit saku, menjahit kerah, obras, menyambung badan dilakukan oleh orang yang berbeda.

3). Bagian finishing

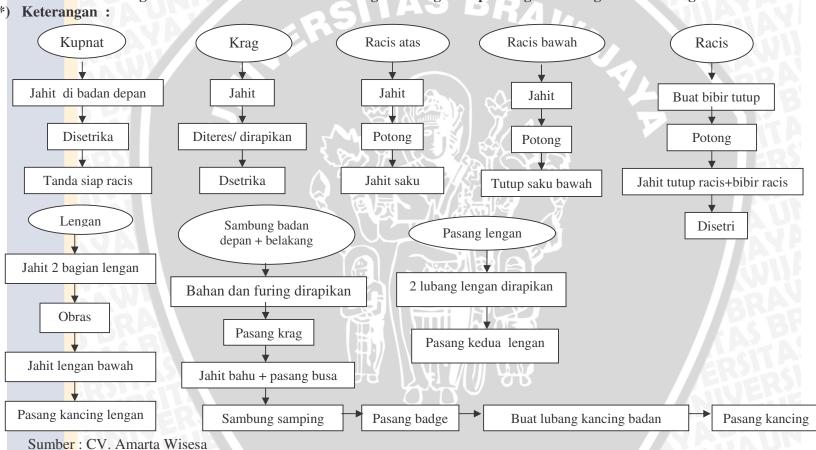
Bagian ini mempunyai tugas mengontrol hasil dari bagian produksi yang dijabarkan sebagai berikut :

- a) Membuat lubang kancing
- b) Memasang kancing
- c) Menguatkan jahitan kain dengan mesin press
- d) Membersihkan sisa benang jahitan
- e) Mengontrol ulang jahitan, kerapian, kain sobek dan cacat untuk diperbaiki
- f) Membersihkan noda pada jas hasil produksi
- g) Menyetrika secara keseluruhan
- h) Memasang label dan mengemas

Proses produksi jas almamater dan blazer pada bagian *sewing* dan *finishing* diilustrasikan lebih lanjut pada gambar 7. Gambar 8 merupakan keterangan tahapan proses produksi pada bagian *sewing* dan *finishing* yang mempunyai serangkaian proses tersendiri.



GAMBAR 8 Rangkaian Proses Produksi Pada Masing – Masing Tahapan Bagian Sewing Dan Finishing



4). Bagian gudang

a) Gudang Material

Gudang material adalah gudang tempat penyimpanan bahan baku utama maupun penolong yang akan digunakan dalam proses produksi. Bahan baku utama adalah kain dan yang merupakan bahan penolong adalah benang, kain keras, furing, kain keras, busa, kancing. Pengadaan bahan baku utama yaitu kain didatangkan dari Surabaya dan Jakarta serta pengadaan bahan penolong didapatkan dari grosir – grosir yang berada di sekitar kota Malang. Gudang material juga berfungsi sebagai tempat penyimpanan bahan baku maupun bahan penolong sisa hasil produksi. Pencatatan keluar masuk barang selalu dicatat dan diloporkan secara berkala kepada Kabag. Gudang.

b) Gudang Penyimpanan Barang Jadi

Fungsi gudang ini adalah sebagi tempat penyimpanan barang jadi hasil produksi sebelum dipasarkan. Tempat juga digunakan untuk menyimpan hasil produksi sebelumnya. Keluar masuk barang jadi dalam gudang ini harus selalu dicatat atau lebih dikenal dengan *stock opname*.

b. Hasil Produksi

Hasil produksi CV. Amarta Wisesa antara lain:

- 1). Jas almamater
- 2). Jas blazer
- 3). Kemeja, celana
- 4). Pesanan kedinasan
- 5). Pesanan training pants, jaket

c. Daerah Pemasaran

Manajemen CV. Amarta Wisesa dalam memperkenalkan produk unggulan yaitu jas almamater dilakukan dengan cara mengajukan surat penawaran kerjasama kepada instansi yang bersangkutan misalnya Perguruan Tinggi atau lembaga – lembaga pemerintah lainnya. Dalam memasarkan hasil produksinya CV. Amarta Wisesa masih terkonsentrasi pada daerah Jawa Timur seperti : Malang, Surabaya,

Pasuruan, Jember, Banyuwangi dan pasar luar Jawa tepatnya kota Palu. Dalam memperluas daerah pemasarannya perusahaan ini sangat mengandalkan kepuasan konsumen yang diharapkan akan menjaga loyalitas dari konsumen tersebut. Dengan demikian akan mampu menjalin relasi bisnis yang saling menguntungkan satu sama lain.

d. Mesin dan Peralatan

TABEL 5
Daftar Inventaris Perusahaan

NO	Keterangan	Jumlah
	Bagian cutting	IA.
1.	Meja potong	2
2.	Meja setrika	2 2
3.	Mesin kancing	1
4.	Mesin pemotong	2
5.	Rak Company	3
6.	Meja gambar	3
7.	Mesin bor	1
	Bagian Sewing	
1.	Mesin jahit	39
2.	Mesin obras benang 4	5
3.	Mesin obras benang 5	7 4
4.	Mesin bis	1
5.	Mesin bordir	1
6.	Mesin overdeck	2
7.	Almari benang	1
8.	Rak 24 S	1
	Bagian Finishing	
1.	Mesin lubang kancing	1
2.	Mesin pasang kancing	1
3.	Mesin overdeck	2
4.	Setrika uap	3
5.	Setrika biasa	10
6.	Mesin press kerah	1
7.	Mesin sum	1
8.	Mesin tress celana	1
	Bagian Kantor dan Administrasi	
1.	Meja	4
2.	Kursi	20
3.	Komputer	2
4.	Mesin facsimile	1
5.	Almari	-3
6.	Printer	2
7.	Scanner	1
8.	Mesin fotocopy	1

Sumber: CV. Amarta Wisesa

BRAWIJAYA

TABEL 6
Data Harga Perolehan, Nilai Residu, dan Umur Ekonomis Mesin
Periode Januari – Agustus tahun 2007

No	Jenis mesin	Jumlah	Harga perolehan	Nilai residu	Umur ekonomis
1.	Mesin kancing	3	Rp14.400.000,-	Rp 890.000,-	8 tahun
2.	Mesin pemotong	2	Rp12.850.000,-	Rp 956.500,-	10 tahun
3.	Mesin bor	1	Rp 3.324.000,-	Rp 299.000,-	10 tahun
4.	Mesin jahit	39	Rp67.500.000,-	Rp9.325.000,-	6 tahun
5.	Mesin obras	9	Rp27.990.000,-	Rp2.239.200,-	8 tahun
6.	Mesin bordir	1	Rp 3.022.000,-	Rp 271.000,-	8 tahun
7.	Mesin overdeck	4	Rp13.000.000,-	Rp 850.000,-	10 tahun
8.	Setrika	13	Rp 2.640.000,-	Rp 220.000,-	3 tahun
9.	Mesin lain – lain	3	Rp 8.780.000,-	Rp 734.000,-	8 tahun

Sumber: CV.Amarta Wisesa

TABEL 7
Harga Perolehan, Nilai Residu, dan Umur Ekonomis Peralatan
Periode Januari – Agustus tahun 2007

Jenis mesin	Jumlah	Harga perolehan	Nilai residu	Umur ekonomis
Meja	8	Rp 8.100.000,-	Rp 840.000,-	10 tahun
Kursi	20	Rp 1.850.000,-	Rp 264.500,-	10 tahun
Rak	4 (-)	Rp 574.000,-	Rp 139.000,-	10 tahun
Almari	450	Rp 8.500.000,-	Rp1.375.000,-	10 tahun
Komputer	2	Rp 7.760.000,-	Rp2.100.000,-	8 tahun
Mesin facsimile	1	Rp 2.930.000,-	Rp 980.000,-	10 tahun
Printer	2	Rp 940.000,-	Rp 220.000,-	3 tahun
Scanner	1	Rp 1.430.000,-	Rp 490.000,-	8 tahun
Mesin fotocopy	1	Rp 5.840.000,-	Rp 1.740.000,-	10 tahun
	Meja Kursi Rak Almari Komputer Mesin facsimile Printer Scanner	Meja 8 Kursi 20 Rak 4 Almari 4 Komputer 2 Mesin facsimile 1 Printer 2 Scanner 1	Meja Rp 8.100.000,- Kursi 20 Rp 1.850.000,- Rak 4 Rp 574.000,- Almari 4 Rp 8.500.000,- Komputer 2 Rp 7.760.000,- Mesin facsimile 1 Rp 2.930.000,- Printer 2 Rp 940.000,- Scanner 1 Rp 1.430.000,-	Meja 8 Rp 8.100.000,- Rp 840.000,- Kursi 20 Rp 1.850.000,- Rp 264.500,- Rak 4 Rp 574.000,- Rp 139.000,- Almari 4 Rp 8.500.000,- Rp1.375.000,- Komputer 2 Rp 7.760.000,- Rp2.100.000,- Mesin facsimile 1 Rp 2.930.000,- Rp 980.000,- Printer 2 Rp 940.000,- Rp 220.000,- Scanner 1 Rp 1.430.000,- Rp 490.000,-

Sumber: CV.Amarta Wisesa

4. Personalia

a. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan terdiri dari tenaga kerja langsung yang berkaitan langsung dengan proses produksi dan tenaga tidak langsung yang bertanggungjawab terhadap kegiatan opersional perusahaan.

TABEL 8 Jumlah Karyawan

No	Keterangan	Jumlah
	Tenaga kerja langsung	
	Bagian cutting	
1.	Tukang potong	4 11.
2.	Numbering dan Seri	2
	Bagian Sewing	
1.	Sewing	17
2.	Supervisor	1
3.	Quality Control	1
4.	Pencatat produk jadi	A = 1
5.	Penanggungjawab produk jadi	1
	Bagian Finishing	$\mathcal{X}\mathcal{O}$
1.	Finishing	2
2.	Setrika Setrika	λ 1
3.	Pengemasan	3
4.	Gudang (2) (380 R)	1
	Tenaga kerja administrasi dan umum	6
	Manager umum	1
	Manager personalia	1
	Design	1
	Administrasi dan keuangan / kabag. keuangan	1
	Jumlah tenaga kerja	35

Sumber: CV. Amarta Wisesa

b. Sistem Penggajian

Semua tenaga kerja CV. Amarta Wisesa mempunyai hari kerja mulai hari Senin sampai dengan Sabtu dengan jam kerja pukul 08.00 - 17.00 dan istirahat pukul 12.00 - 13.00. Terdapat dua sistem penggajian yang diterapkan pada perusahaan ini, kedua sistem penggajian tersebut adalah:

1). Gaji bulanan

Gaji bulanan digunakan pada tenaga kerja administrasi dan perkantoran yaitu manager umum, manajer personalia, administrasi dan keuangan, design. Perhitungan gaji pada tenaga kerja tidak langsung nonproduksi dan produksi adalah konstan dengan gaji masing – masing Rp 850.000,- per bulan dan Rp 200.000,- per bulan.

2). Upah borongan

Sistem upah borongan diberikan kepada tenaga kerja langsung, dimana upah dihitung berdasarkan unit pada pelaksanaan proses produksi yang mampu dihasilkan oleh pekerja tersebut. Dari data yang diperoleh, biaya tenaga kerja langsung periode Januari – Agustus 2007 sebagai berikut:

Bagian *cutting*: 9100 unit @ Rp 500,- x 3 karyawan = Rp 9.555.000,-Bagian *Sewing*: 9100 unit @ Rp 600,- x 21 karyawan = Rp 119.437.500,-Bagian *Finishing*: 9100 unit @ Rp 350,- x7 karyawan = Rp 12.740.000,-

5. Elemen – Elemen Biaya

Dalam prakteknya CV. Amarta Wisesa biaya – biaya yang secara rutin dikeluarkan untuk operasional perusahaan dibagi menjadi 2 yaitu :

a. Biaya Produksi

- 1). Biaya bahan baku
- 2). Biaya bahan penolong
- 3). Biaya tenaga kerja langsung
- 4). Biaya tenaga kerja tidak langsung
- 5). Biaya reparasi dan perlengkapan mesin
- 6). Biaya penyusutan mesin
- 7). Biaya pengiriman
- 8). Biaya tranporstasi
- 9). Biaya listrik
- 10). Biaya telepon

b. Biaya Non Produksi

- 1). Biaya gaji
- 2). Biaya sewa
- 3). Biaya penyusutan peralatan
- 4). Biaya tunjangan hari raya
- 5). Biaya pemeliharaan gedung

6. Data Keuangan

TABEL 9 CV. Amarta Wisesa Daftar Biaya Periode Januari – Agustus tahun 2007

		Keterangan		Alokasi biaya
1.	Bia	nya Produksi		
	a.	Biaya bahan baku	Rp	273.525.000,-
i	b.	Biaya bahan penolong	Rp	59.908.300,-
	c.	Biaya tenaga kerja langsung	Rp	141.732.000,-
	d.	Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp	4.800.000,-
	e.	Biaya reparasi dan perlengkapan mesin	Rp	900.000,-
	f.	Biaya penyusutan mesin	Rp	11.353.900,-
	g.	Biaya pengiriman	Rp	2.083.300,-
	h.	Biaya tranporstasi	Rp	1.032.000,-
	i.	Biaya listrik	Rp	10.025.000,-
	j.	Biaya telepon	Rp	7.408.000,-
2.	Bia	ya Non Produksi		/ (
	a.	Biaya gaji	Rp	27.200.000,-
	b.	Biaya sewa	Rp	1.670.000,-
	c.	Biaya penyusutan peralatan	Rp	2.207.000,-
	d.	Biaya tunjangan hari raya	Rp	13.125.000,-
1	e.	Biaya pemeliharaan gedung	Rp	800.000,-
-1		1 077 4 . 777		

Sumber: CV.Amarta Wisesa

a. Biaya pengiriman

Dari informasi yang diperoleh tarif pengiriman adalah Rp 5000,-/ Kg dimana 1 Kg = 4 unit jas almamater dan 6 unit blazer. Pada periode Januari – Agustus tahun 2007 pesanan produk blazer 2500 unit berasal dari konsumen luar Jawa, sedangkan pesanan jas almamater hanya diperoleh dari konsumen yang berdomisili di Jawa. Maka periode Januari – Agustus tahun 2007 biaya pengiriman yang harus ditanggung perusahaan adalah: (2500/6) x 1 Kg x Rp 5.000,- = Rp 2.083.333,-

b. Biaya sewa

Biaya sewa dikeluarkan secara rutin tiap 1 tahun Rp 2.500.000,- dan merupakan biaya tetap bagi perusahaan. Biaya sewa selama Januari – Agustus tahun 2007 yang sudah diakui adalah :

 $(Rp 2.500.000, -/12) \times 8 \text{ bulan} = Rp 1.670.000, -$

c. Biaya tunjangan hari raya

Biaya tunjangan hari raya yang harus ditanggung perusahaan dengan memberikan Rp225.000,- tunai dan Rp150.000,- dalam bentuk barang untuk masing – masing karyawan. Pada tahun 2007 perusahaan mengeluarkan biaya tunjangan hari raya untuk 35 karyawannya sebesar Rp 375.000,- x 35 karyawan = Rp 13.125.000,-

d. Biaya pemeliharaan gedung

Biaya pemeliharaan gedung yang dikeluarkan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Tiap bulan CV. Amarta Wisesa menganggarkan Rp 100.000,-, sehingga pengeluaran biaya pemeliharaan gedung selama Januari – Agustus tahun 2007 sebesar Rp 800.000,-

CV. Amarta Wisesa
Biaya Reparasi dan Perlengkapan Mesin
Periode Januari – Agustus tahun 2007

Bulan	Biaya Reparasi dan Perlengkapan Mesin
Januari	Rp 93.000,-
Februari	Rp 77.000,-
Maret	Rp 110.000,-
April	Rp 100.000,-
Mei	Rp 123.000,-
Juni	Rp 137.000,-
Juli	Rp 150.000,-
Agustus	Rp 110.000,-
Σ	Rp 900.000,-

Sumber: CV.Amarta Wisesa

BRAWIJAYA

TABEL 11 CV. Amarta Wisesa Biaya Transportasi Periode Januari – Agustus tahun 2007

Bulan	Biaya Transportasi
Januari	Rp 112.000,-
Februari	Rp 96.000,-
Maret	Rp 120.000,-
April	Rp 105.000,-
Mei	Rp 134.000,-
Juni	Rp 158.000,-
Juli	Rp 182.000,-
Agustus	Rp 125.000,-
Σ	Rp 1.032.000,-

Sumber: CV.Amarta Wisesa

TABEL 12 CV. Amarta Wisesa Biaya Listrik Periode Januari – Agustus tahun 2007

Bulan	Biaya listrik
Januari	Rp1.100.000,-
Februari	Rp 970.000,-
Maret	Rp1.225.000,-
April	Rp1.150.000,-
Mei	Rp 1.340.000,-
Juni	Rp 1.420.000,-
Juli	Rp 1.530.000,-
Agustus	Rp 1.260.000,-
Σ	Rp 10.025.000,-

Sumber: CV.Amarta Wisesa

TABEL 13
CV. Amarta Wisesa
Biaya Telepon Periode Januari – Agustus tahun 2007

Bulan	Biaya listrik
Januari	Rp1.100.000 ,-
Februari	Rp 970.000,-
Maret	Rp1.225.000,-
April	Rp1.150.000,-
Mei	Rp 1.340.000,-
Juni	Rp 1.420.000,-
Juli	Rp 1.530.000,-
Agustus	Rp 1.260.000,-
Σ	Rp 10.025.000,-

Sumber: CV.Amarta Wisesa

7. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Alokasi biaya yang dilakukan CV. Amarta Wisesa pada periode Januari – Agustus tahun 2007 untuk memenuhi pesanan sebagai berikut :

a. Biaya bahan baku

Penggunaan bahan baku pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

1). 6600 unit jas almamater

Untuk satu unit jas almamater memerlukan kain 1,5 meter kain jenis Tetrex 2020 dengan harga Rp 21.000,-/meter. Bahan baku yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah 6600 unit x 1,5m x Rp 21.000,- = Rp 207.900.000,-

2). 2500 unit blazer

Jas blazer juga memerlukan kain1,5 meter tiap unitnya dengan kain jenis USA Drill, dengan harga Rp 17.500,-/meter. Bahan baku yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah 2500 unit x 1,5m x Rp 17.500,- = Rp 65.625.000,-

b. Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong dalam CV. Amarta Wisesa untuk produksi periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

1). Benang

Setiap 1 gulungan benang menurut informasi yang diperoleh peneliti rata – rata untuk membuat 3 jas baik almamater maupun blazer. Dengan kapasitas produksi 600 jas tiap bulan, rata-rata memerlukan 200 gulungan benang setara dengan 10 kodi dengan harga Rp 8.000,-/ kodi. Benang yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut:

Jas almamater : (6600/ 600) x 10 kodi x Rp 8.000,- = Rp 880.000,-Blazer : (2500/ 600) x 10 kodi x Rp 8.000,- = Rp 333.333,33

2). Kain keras

Pemakaian kain keras dari keterangan pihak perusahaan, rata – rata memerlukan 2,4 *peaces* tiap bulan. Dimana 1 *peaces* = 90 meter dapat menghasilkan 250 jas, dengan harga Rp 2.500,-/ meter. Kain keras yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut:

Jas almamater : $(6600/250) \times 90 \text{ m x Rp } 2.500,-=\text{Rp } 5.940.000,-$ Blazer : $(2500/250) \times 90 \text{ m x Rp } 2.500,-=\text{Rp } 2.250.000,-$

3). Furing

Furing merupakan kain yang digunakan untuk lapisan pada setiap jas baik almamater maupun blazer. Dalam pembuatan 1 jas memerlukan 1 meter furing dengan harga Rp 4.750,-. Dengan kapasitas 600 jas tiap bulan, maka biaya bahan penolong furing rata- rata tiap bulan adalah 600 x 1 meter x Rp 4.750,- = Rp 2.850.000,-. Furing yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut : Jas almamater : 6600 x 1 m x Rp 4.750,- = Rp 31.350.000,-

Blazer : $2500 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750, -= \text{Rp } 11.875.000, -$

4). Busa

Pada pembuatan jas, busa digunakan untuk mempertegas bentuk bahu pemakai. Kebutuhan busa CV. Amarta Wisesa rata – rata tiap

BRAWIJAYA

bulan 4 *peaces* busa, dimana 1 *peaces* =Rp 36.000,- menghasilkan 144 pasang busa untuk 144 jas. Furing yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

Jas almamater : (6600/ 144) x 1 *peaces* x Rp 36.000,- = Rp 1.650.000,-Blazer : (2500/ 144) x 1 *peaces* x Rp 36.000,- = Rp 625.000,-

5). Kancing

Dalam tiap bulan CV. Amarta Wisesa membutuhkan rata – rata 33 gros kancing dengan harga Rp 79.200,-/gros. Furing yang digunakan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

Jas almamater : (6600/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 3.630.000,-Blazer : (2500/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 1.375.000,-

8. Upah dan Gaji

a. Biaya tenaga kerja langsung

Upah tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Bagian cutting: 9100 unit @ Rp 500,- x 3 karyawan = Rp 9.555.000,-

Bagian Sewing: 9100 unit @ Rp 600,- x 21 karyawan = Rp 119.437.500,-

Bagian *Finishing*: 9100 unit @ Rp 350,- x7 karyawan = Rp 12.740.000,-

Biaya tenaga kerja langsung = Rp141.732.500,-

b. Biaya tenaga kerja tidak langsung

1). Upah tenaga kerja tidak langsung produksi

Upah yang dikeluarkan antara lain untuk *supervisor*, *quality control* merangkap penanggungjawab barang jadi dan sopir pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut : Rp 200.000,-x 3 karyawan x 8 = Rp 4.800.000,-

2). Gaji tenaga kerja tidak langsung nonproduksi

Gaji tenaga kerja periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut : Rp 850.000,- x 4 karyawan x 8 = Rp 27.200.000,-

9. Data Tingkat Kegiatan Perusahaan

TABEL 15
CV. Amarta Wisesa
Tingkat Kegiatan Periode Januari – Agustus tahun 2007

Bulan	Jam kerja	Jarak tempuh
Januari	132 Jam kerja	4,34 Km
Februari	104 Jam kerja	3,47 Km
Maret	216 Jam kerja	5,13 Km
April	207 Jam kerja	4,78 Km
Mei	224 Jam kerja	5,62 Km
Juni	252 Jam kerja	6,53 Km
Juli	288 Jam kerja	8,54 Km
Agustus	216 Jam kerja	5,11 Km
Σ	1639 Jam kerja	44,02 Km

Sumber: CV.Amarta Wisesa

B. Analisis dan Interprestasi Data

Langkah pertama yang harus dilakukan sebelum melakukan perhitungan analisis contribution margin dan operating laverage adalah mengklasifikasikan elemen - elemen biaya pada perusahaan. Berdasarkan perilaku biaya elemen – elemen biaya tersebut dibagi tiga yaitu : biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Untuk kepentingan perhitungan analisis contribution margin dan operating laverage, biaya semi variabel harus dipisahkan dalam komponen atau unsur biaya tetap dan biaya variable untuk menghitung contribution margin per unit masing – masing produk. Hasil analisis contribution margin dan operating laverage dapat diketahui produk yang mempunyai contribution margin per unit yang tertinggi dan terendah. Langkah selanjutnya adalah menentukan tingkat operating laverage yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan jangka pendek dari beberapa alternatif komposisi perencanaan penjualan guna mendapatkan laba yang maksimal.

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya

TABEL 16 CV. Amarta Wisesa Daftar Klasifikasi Biaya Periode Januari – Agustus tahun 2007

Elemen biaya	Perilal	Perilaku biaya		
Elemen biaya	Biaya variabel	Biaya tetap		
Biaya Produksi		THURT		
1. biaya bahan baku	Biaya variabel			
2. biaya bahan penolong	Biaya variabel			
3. biaya tenaga kerja langsung	Biaya variabel			
 biaya tenaga kerja kerja tidak langsung 	BR4	Biaya tetap		
biaya reparasi dan perlengkapan mesin	Biaya variabel	Biaya tetap		
6. biaya penyusutan mesin	_	Biaya tetap		
7. biaya pengiriman	Biaya variabel			
8. biaya transportasi	Biaya variabel	Biaya tetap		
9. biaya listrik	Biaya variabel	Biaya tetap		
10. biaya telepon	Biaya variabel	Biaya tetap		
Biaya Nonproduksi		\mathcal{I}		
1. biaya gaji		Biaya tetap		
2. biaya sewa		Biaya tetap		
3. Biaya penyusutan peralatan	432	Biaya tetap		
4. biaya tunjangan hari raya		Biaya tetap		
5. biaya pemeliharaan gedung	A	Biaya tetap		

Sumber: Data diolah

2. Pemisahan biaya semi variabel

Metode yang digunakan peneliti untuk memisahkan biaya semi variabel adalah metode kuadrat terkecil (*least square method*). Pemilihan metode ini dikarenakan metode kuadrat terkecil (*least square method*) merupakan metode yang dianggap paling obyektif dan lebih cermat dibandingkan dengan metode lainnya. Obyektif disebabkan tidak mengikut sertakan pengamatan dari segi peneliti seperti dalam menentukan kegiatan tertinggi dan terendah ataupun penentuan titik terdeket pada garis regresi yang terdapat pada metode yang lain. Cermat disebabkan metode kuadrat terkecil memperhitungkan seluruh data saat perhitungan pemisahan biaya.

TABEL 17 Biaya Reparasi dan Perlengkapan Mesin Periode Januari – Agustus tahun 2007

Keterangan	Tingkat kegiatan x	Biaya reparasi dan perlengkapan mesin y	XY	X ²
Januari	132 jam	Rp 93.000,-	Rp 12.276.000,-	17424
Februari	104 jam	Rp 77.000,-	Rp 8.008.000,-	10816
Maret	216 jam	Rp 110.000,-	Rp 23.760.000,-	46656
April	207 jam	Rp 100.000,-	Rp 20.700.000,-	42849
Mei	224 jam	Rp 123.000,-	Rp 27.552.000,-	50176
Juni	252 jam	Rp 137.000,-	Rp 34.524.000,-	63504
Juli	288 jam	Rp 150.000,-	Rp 43.200.000,-	82944
Agustus	216 jam	Rp 110.000,-	Rp 23.760.000,-	46656
Σ	1639 jam	Rp 900.000,-	Rp 193.780.000,-	361025

Sumber: Data diolah

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

$$b = \frac{8 \times 193.780.000 - (1639 \times 900.000)}{8 \times 361025 - (1639)^2}$$

$$= \frac{1.550.240.000 - 1.475.100.000}{2.888.200 - 2.686.321}$$

$$= \frac{75.140.000}{201.879} = \text{Rp } 372,203/ \text{ jam kerja}$$

$$a = \underbrace{\frac{\sum y - b \sum x}{n}}$$

8

$$= \frac{900.000 - 610.040,72}{8}$$

= Rp 36.244,91/ bulan

BRAWIJAYA

Biaya reparasi dan perlengkapan mesin periode Januari – Agustus tahun 2007 terdiri dari :

Biaya variabel : Rp 372,203/ jam kerja x 1639 jam = Rp 610.040,72 Biaya tetap : Rp 36.244,91/ bulan x 8 bulan = Rp 289.959,28

b. Pemisahan biaya tranporstasi

TABEL 18 Biaya Transportasi Periode Januari – Agustus tahun 2007

Keterangan	Jarak tempuh X	Biaya transportasi V	XY	X^2
Januari	4,34 Km	Rp 112.000,-	486.080	18,8356
Februari	3,47 Km	Rp 96.000,-	333.120	13,9876
Maret	5,13 Km	Rp 120.000,-	615.600	26,3169
April	4,78 Km	Rp 105.000,-	501.900	22,8484
Mei	5,62 Km	Rp 134.000,-	753.080	31,5844
Juni	6,53 Km	Rp 158.000,-	1.031.740	42,6409
Juli	8,54 Km	Rp 182.000,-	1.554.280	72,9316
Agustus	5,11 Km	Rp 125.000,-	638.750	26,1121
Σ	44,02 Km	Rp 1.032.000,-	5.914.550	255,2575

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

$$b = \frac{8 \times 5.914.550 - (44,02 \times 1.032.000)}{8 \times 255,2575 - (44,02)^2}$$

$$= \frac{47.316.400 - 45.428.640}{2042,06 - 1937,7604}$$

$$= \frac{1.887.760}{104,2996} = \text{Rp } 18.099,39/ \text{ Km}$$

$$= \sum y - b \sum x$$

$$a = \underbrace{\sum y - b \sum x}_{n}$$

$$= 1.032.000 - (Rp 18.099,39x 44,02)$$

$$= \frac{1.032.000 - 796.735,51}{8}$$

= Rp 29.408,06/ bulan

Biaya transportasi periode Januari - Agustus tahun 2007 terdiri dari :

Biaya variabel Rp 18.099,39/ Km x 44,02 Km = Rp 796.735,15

Biaya tetap Rp 29.408,06/ bulan x 8 bulan = Rp 235.264,48

c. Pemisahan biaya listrik

TABEL 19 Biaya Listrik Periode Januari – Agustus tahun 2007

Keterangan	Tingkat kegiatan	Biaya listrik Y	RAXY//	\mathbf{X}^2
	X			
Januari	132 jam	Rp1.100.000 ,-	145.200.000	17424
Februari	104 jam	Rp 970.000,-	100.880.000	10816
Maret	216 jam	Rp1.225.000,-	264.600.000	46656
April	207 jam	Rp1.150.000,-	238.050.000	42849
Mei	224 jam	Rp 1.340.000,-	300.160.000	50176
Juni	252 jam	Rp 1.420.000,-	357.840.000	63504
Juli	288 jam	Rp 1.530.000,-	449.280.000	82944
Agustus	216 jam	Rp 1.260.000,-	272.160.000	46656
Σ	1639 jam	Rp 10.025.000,-	2.128.170.000	361025

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

$$= \frac{8 \times 2.128.170.000 - (1639 \times 10.025.000)}{8 \times 361025 - (1639)^2}$$

$$= \frac{17.025.360.000 - 16.430975.000}{2.888.200 - 2.686.321}$$

$$= \frac{594.885.000}{201.879} = \text{Rp } 2.946,74/ \text{ jam kerja}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{201.879}$$

$$= \frac{10.025.000 - (Rp 2.946,74,78 \times 1639)}{8}$$

$$= \frac{10.025.000 - 4.829.706,86}{8}$$

$$= Rp 649.411,64/ bulan$$

Biaya listrik periode Januari – Agustus tahun 2007 terdiri dari : Biaya variabel Rp 2.946,74/ jam kerja x 1639 jam = Rp 4.829.706,86 Biaya tetap Rp 649.411,64/ bulan x 8 bulan = Rp 5.195.293,12

d. Pemisahan biaya telepon

TABEL 20 Biaya Telepon Periode Januari – Agustus tahun 2007

Keterangan	Tingkat kegiatan X	Biaya telepon	₩ XY	X ²
Januari	132 jam	Rp 880.000 ,-	116.160.000	17424
Februari	104 jam	Rp 850.000,-	88.400.000	10816
Maret	216 jam	Rp 935.000,-	201.960.000	46656
April	207 jam	Rp 910.000,-	188.370.000	42849
Mei	224 jam	Rp 922.000,-	206.528.000	50176
Juni	252 jam	Rp 976.000,-	245.840.000	63504
Juli	288 jam	Rp 995.000,-	286.560.000	82944
Agustus	216 jam	Rp 940.000,-	203.040.000	46656
Σ	1639 jam	Rp 7.408.000,-	1.536.970.000	361025

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

$$= \frac{8 \times 1.536.970.000 - (1639 \times 7.408.000)}{8 \times 361025 - (1639)^2}$$

$$= \frac{12.295.760.000 - 12.141.712.000}{2.888.200 - 2.686.321}$$

$$= \frac{154.048.000}{201.879} = \text{Rp 763,07/ jam kerja}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$= \frac{7.408.000 - (Rp\ 763,07\ x\ 1639)}{}$$

8

$$=$$
 7.408.000 $-$ 1.250.671,73

= Rp769.666,03/ bulan

Biaya telepon terdiri dari:

Biaya variabel Rp 763,07/ jam kerja x 1639 jam = Rp 1.250.671,73

Biaya tetap Rp769.666,03/ bulan x 8 bulan = Rp 6.157.328,2

3. Penyusutan Mesin dan Peralatan

CV. Amarta Wisesa menggunakan metode garis lurus (straight line method) sebagai dasar perhitungan biaya penyusutan. Informasi mengenai harga perolehan, nilai residu, serta taksiran umur ekonomis berdasarkan harga beli saat pembelian yaitu pada tahun 2002 Pengeluarkan biaya penyusutan mesin dan peralatan dengan metode garis lurus (straight line method) dijelaskan lebih lanjut sebagai berikut:

Biaya penyusutan mesin = <u>harga perolehan – nilai residu</u> taksiran mur ekonomis

TABEL 21 Biaya Penyusutan Mesin

No	Perhitungan Metode Garis Lurus	Biaya penyusutan		
		Tiap tahun	Tiap bulan	
1.	(Rp14.400.000, Rp890.000,-)/8 th	Rp 1.688.750,-	Rp 140.792,17	
2.	(Rp12.850.000, Rp956.500,-)/10 th	Rp 1.189.350,-	Rp 99.112,5	
3.	(Rp 3.324.000, Rp299.000,-) /10 th	Rp 302.500,-	Rp 25.208,33	
4.	(Rp67.500.000, Rp9.325.000,-)/8 th	Rp 7.271.875,-	Rp 605.989,58	
5.	(Rp27.990.000, Rp2.239.200,-)/8 th	Rp 3.218.850,-	Rp 268.237,5	
6.	(Rp 3.022.000, Rp 371.000,-)/8 th	Rp 331.375,-	Rp 27.614,58	
7.	(Rp13.000.000, Rp 850.000,-)/10 th	Rp 1.215.000,-	Rp 101.250,-	
8.	(Rp 2.640.000, Rp 220.000,-)/3 th	Rp 806.666,67	Rp 67.222,22	
9.	(Rp 8.780.000, Rp734.000,-)/8 th	Rp 1.005.750,-	Rp 83.812,5	
	$\Sigma_{\mathcal{M}}$	Rp17.030.116,67	Rp1.419.239,38	

Sumber : data diolah

Total biaya penyusutan mesin periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah Rp1.419.239,38 x 8 bulan = Rp 11.353.915,04

TABEL 22 Biaya Penyusutan Peralatan

No	Perhitungan Metode Garis Lurus	Biaya penyusutan		
		Tiap tahun	Tiap bulan	
1.	(Rp 8.100.000, Rp 840.000,-)/10 th	Rp 726.000,-	Rp 60.500,-	
2.	(Rp1.850.000,Rp 264.500,-)/10 th	Rp 158.550,-	Rp 13.212,5	
3.	(Rp 574.000, Rp 139.000,-) /10 th	Rp 43.500,-	Rp 3.625,-	
4.	(Rp8.500.000, Rp1.375.000,-)/10 th	Rp 712.500,-	Rp 59.375,-	
5.	(Rp 7.760.000, Rp2.100.000,-)/8 th	Rp 707.500,-	Rp 58.958,33	
6.	(Rp 2.930.000, Rp 980.000,-)/10 th	Rp 195.000,-	Rp 16.250,-	
7.	(Rp 940.000, Rp 220.000,-)/ 3 th	Rp 240.000,-	Rp 20.000,-	
8.	(Rp 1.430.000, Rp 490.000,-)/ 8 th	Rp 117.500,-	Rp 9.791,67	
9.	(Rp5.840.000, Rp1.740.000,-)/10 th	Rp 410.000,-	Rp 34.166,67	
	ΣΑΥΑΝΤΙ	Rp3.310.550,-	Rp 275.879,17	

BRAWIJAYA

Total biaya penyusutan peralatan periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah Rp 275.879,17/ bulan x 8 bulan = Rp 2.207.033,36

TABEL 23 Data Biaya CV. Amarta Wisesa Berdasarkan Perilaku Biaya Periode Januari – Agustus Tahun 2007

Elemen biaya	Perilaku biaya		
Elemen diaya	Biaya variabel	Biaya tetap	
Biaya Produksi			140
1. biaya bahan baku	Rp 273.525.000,-		
2. biaya bahan penolong	Rp 59.908.333,33		
3. biaya tenaga kerja langsung	Rp 141.732.000,-	14	
4. biaya tenaga kerja kerja tidak		Rp	4.800.000,-
langsung			
5. biaya reparasi dan	Rp 610.040,72	Rp	289.959,28
perlengkapan mesin			
6. biaya penyusutan mesin		Rp	11.353.915,04
7. biaya pengiriman	Rp 2.083.333,33		
8. biaya transportasi	Rp 796.735,15	Rp	235.264,48
9. biaya listrik	Rp 4.829.706,86	Rp	5.195.293,12
10. biaya telepon	Rp 1.250.671,73	Rp	6.157.328,24
Biaya Nonproduksi			
1. biaya gaji		Rp	27.200.000,-
2. biaya sewa		Rp	1.670.000,-
3. Biaya penyusutan peralatan	TAIN PR	Rp	2.207.033,36
4. biaya tunjangan hari raya		Rp	13.125.000,-
5. biaya pemeliharaan gedung		Rp	800.000,-

C. Penerapan Analisis *Contribution Margin* dan *Operating Laverage* dalam Perencanaan Penjualan Pada CV. Amarta Wisesa

CV. Amarta Wisesa merupakan perusahaan yang berproduksi sesuai dengan pesanan konsumen. Setiap tahun perusahaan ini mempunyai pelanggan tetap yang melakukan pemesanan jas almamater dan blazer. Pesanan jas almamater dan blazer biasa diterima perusahaan pada awal tahun yaitu pada bulan Januari atau Februari. Pengerjaan *order* atau pesanan umumnya mampu diseleseikan dalam rentang waktu delapan bulan antara bulan Januari - Agustus. CV. Amarta Wisesa pada awal tahun 2007 mendapat *order* 6600 unit jas almamater dengan harga Rp 64.500,- per unit dan 2500 unit blazer dengan harga Rp 75.000,-. Dalam memenuhi pesanan, perusahaan tersebut mengeluarkan biaya produksi dengan perhitungan sebagai berikut:

1. Biaya Variabel

a. Biaya bahan baku

Dari interprestasi data diketahui bahwa satu jas almamater maupun blazer memerlukan 1,5 meter kain. Untuk memenuhi pesanan CV. Amarta Wisesa bulan Januari – Agustus tahun 2007 mengeluarkan biaya bahan baku sebagai berikut :

```
Jas almamater (TETREX 2020) : (6600 x 1.5 meter) x Rp 21.000,-

= Rp 207.900.000,-

: (2500 x 1,5 meter) x Rp 17.500,-

= Rp 65.625.000,-
```

b. Biaya bahan penolong

Jas almamater periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah :

```
Benang : (6600/ 600) x 10 kodi x Rp 8.000,-

Kain keras : (6600/ 250) x 90 m x Rp 2.500,-

Furing : 6600 x 1 m x Rp 4.750,-

Busa : (6600/ 144) x 1 peaces x Rp 36.000,-

Kancing : (6600/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,-

Blazer periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah :
```

Benang : (2500/ 600) x 10 kodi x Rp 8.000,- = Rp 333.333,33 Kain keras : (2500/ 250) x 90 m x Rp 2.500,- = Rp 2.250.000,- Furing : $2500 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750,$ = Rp 11.875.000,-

Busa : (2500/ 144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 625.000,-Kancing : (2500/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 1.375.000,-

c. Biaya tenaga kerja langsung

Dari interprestasi diketahui jumlah biaya tenaga kerja langsung pada periode Januari – Agustus tahun 2007 adalah Rp141.732.000,-. Pemakaian jam kerja mesin bulan Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut:

Jas almamater : $6600/(2500 + 6600) \times 1639 = 1188,725 \text{ jam}$

Blazer : $2500/(2500 + 6600) \times 1639 = 450,274 \text{ jam}$

Jadi alokasi biaya tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Jas almamater : (1188,725 / 1639 x %) x Rp141.732.000,-

= Rp 102.798.582,3

Blazer : (450,274/1639 x %) x Rp141.732.000,-

= Rp 38.933.917,8

d. Biaya reparasi dan perlengkapan mesin

Dari data yang diperoleh, dalam bulan Januari – Agustus tahun 2007 pemakaian jam kerja mesin adalah 1639 jam kerja mesin untuk produksi jas almamater 6600 unit dan blazer 2500 unit sebagai berikut :

Jas almamater: $6600/(2500 + 6600) \times 1639 = 1188,725 \text{ jam}$

Blazer : $2500/(2500 + 6600) \times 1639 = 450,274 \text{ jam}$.

Jadi biaya reparasi dan perlengkapan mesin sebagai berikut :

Jas almamater : 1188,725 x Rp 372,203 = Rp 442.447,01

Blazer : 450,274 x Rp 372,203 = Rp 167.593,33

e. Biaya pengiriman

Biaya pengiriman periode Januari – Agustus tahun 2007 yang harus ditanggung perusahaan adalah :

Blazer: (2500/6) x 1 Kg x Rp 5.000,- = Rp 2.083.333,-

Untuk jas almamater pada Januari – Agustus tahun 2007 tidak memerlukan biaya pengiriman, dikarenakan *order* hanya diperoleh konsumen lokal atau masih berada dalam satu provinsi dengan lokasi perusahaan.

f. Biaya transportasi

Rincian biaya transportasi masing – masing produk apabila total jarak yang ditempuh bulan Januari – Agustus tahun 2007 = 44,02 Km adalah :

Jas almamater : $6600/(6600 + 2500) \times 44,02 \text{ Km} = 31,9265 \text{ Km}$

Blazer : $2500/(6600 + 2500) \times 44,02 \text{ Km} = 12,0934 \text{ Km}$

Jadi biaya transportasi sebagai berikut :

Jas almamater: 31,9265 Km x Rp 18.099,39 = Rp 577.850,18

Blazer : 12,0934 Km x Rp 18.099,39 = Rp 218.883,16

g. Biaya listrik

Pemakaian listrik periode Januari – Agustus tahun 2007 dalam proses produksi masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater : $6600/(2500 + 6600) \times 1639 = 1188,725 \text{ jam}$

Blazer : $2500/(2500 + 6600) \times 1639 = 450,274 \text{ jam}$

Jadi biaya listrik sebagai berikut:

Jas almamater: 1188,725 x Rp 2.946,74 = Rp 3.502.863,51

Blazer : $450,274 \times \text{Rp } 2.946,74 / = \text{Rp } 1.326.840,41$

h. Biaya telepon

Intensitas pemakaian telepon selama proses produksi yang dibebankan pada periode Januari – Agustus tahun 2007 untuk masing – masing produk sebagai berikut:

Jas almamater : $6600/(2500 + 6600) \times 1639 = 1188,725 \text{ jam}$

Blazer : $2500/(2500 + 6600) \times 1639 = 450,274 \text{ jam}$

Jadi biaya telepon sebagai berikut :

Jas almamater : $1188,725 \times Rp 763,07 = Rp 909.080,39$

Blazer : $450,274 \times \text{Rp } 763,07 = \text{Rp } 343.590,58$

2. Biaya Tetap

a. Biaya gaji

Gaji karyawan non produksi tiap bulan Rp 650.000,- sehingga Biaya gaji karyawan non produksi pada periode Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut:

Rp 850.000,- x 4 karyawan x 8 bulan = Rp 27.200.000,-

b. Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung masing – masing Rp 200.000,- tiap bulan, maka biaya yang ditanggung perusahaan pada Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

 $Rp\ 200.000, -x\ 3 \ karyawan\ x\ 8 \ bulan\ = Rp\ 4.800.000, -$

c. Biaya reparasi dan perlengkapan mesin

Biaya tetap tiap bulan Rp 36.244,91, maka alokasi biaya tetap dalam biaya reparasi dan perlengkapan mesin Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut : Rp 36.244,91/ bulan x 8 bulan = Rp 289.959,28

d. Biaya penyusutan mesin

Biaya tetap tiap bulan Rp1.419.239,38 maka alokasi biaya tetap dalam biaya penyusutan mesin Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut : Rp1.419.239,38 x 8 bulan = Rp 11.353.915,04

e. Biaya transportasi

Alokasi biaya tetap tiap bulan Rp 29.400,- maka biaya tetap dalam biaya transportasi Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

Rp 29.400,-/ bulan x 8 bulan = Rp 235.200,-

f. Biaya listrik

Alokasi biaya tetap untuk pemakaian listrik Rp 649.410,-/ bulan sehingga biaya tetap yang dibebanklan pada biaya listrik pada Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

 $Rp 649.410,-/bulan \times 8 bulan = Rp 5.195.280,-$

g. Biaya telepon

Biaya tetap dalam pemakaian telepon tiap bulan Rp 769.670,- sehingga biaya tetap yang dibebankan pada biaya tetepon pada Januari – Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

 $Rp 769.670, -/ bulan \times 8 bulan = Rp 6.157.360, -$

h. Biaya sewa

Biaya sewa selama setahun Rp 2.500.000,-, maka biaya sewa selama Januari – Agustus tahun 2007 yang sudah diakui adalah : (Rp 2.500.000,-/12) x 8 bulan = Rp 1.670.000,-

Biaya penyusutan peralatan

Biaya tetap tiap bulan Rp 275.879,17 maka alokasi biaya tetap dalam biaya penyusutan mesin Januari - Agustus tahun 2007 sebagai berikut :

Biaya penyusutan peralatan periode Januari - Agustus tahun 2007 adalah Rp 275.879,17/ bulan x 8 bulan = Rp 2.207.033,36

j. Biaya tunjangan hari raya

Biaya tunjangan hari raya yang harus ditanggung perusahaan adalah Rp 375.000,- untuk masing – masing karyawan. Tahun 2007 perusahaan mengeluarkan biaya tunjangan hari raya untuk 35 karyawannya sebesar Rp 375.000,- x 35 karyawan = Rp 13.125.000,-

k. Biaya pemeliharaan gedung

Biaya tetap yang dikeluarkan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Tiap bulan CV. Amarta Wisesa menganggarkan Rp 100.000,-, sehingga pengeluaran biaya pemeliharaan gedung selama Januari - Agustus tahun 2007 adalah:

 $Rp\ 100.000, -x\ 8\ bulan = Rp\ 800.000, -$



TABEL 24

Contribution Margin Masing – Masing Produk Periode Januari – Agustus Tahun 2007

Produk	Jas alı	mamater	Bl	azer	T	otal
Keterangan	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)
Penjuala <mark>n</mark>	6600 unit	425.700.000,-	2500 unit	187.500.000,-	9100 unit	613.200.000,-
Biaya va <mark>ria</mark> bel :	-			Δ.		1 Unio
• Bahan b <mark>ak</mark> u	9900 M	207.900.000,-	\leq $(3750 \mathrm{M})$	65.625.000,-	13.650M	273.525.000,-
 Bahan penolong 		- ^ ^	T WELL	<i>U</i> ^1		
Benang	110 kodi	880.000,-	41,67 kodi	333.333,33	151,67 kodi	1.213.333,33
Kain k <mark>er</mark> as	2376 M	5.940.000,-	900 M	2.250.000,-	3276 M	8.190.000,-
Furing	6600 M	31.350.000,-	2500 M	11.875.000,-	9100 M	43.225.000,-
Busa	45,83 <i>peaces</i>	1.650.000,-	17,36 <i>peaces</i>	625.000,-	63,19 <i>peaces</i>	2.275.000,-
Kancing	45,83 <i>gross</i>	3.630.000,-	17,36 <i>gross</i>	1.375.000,-	63,19 <i>gross</i>	5.005.000,-
 Biaya tenaga langsung 	72,53 %	102.798.582,3	27,47 %	38.933.917,8	100 %	141.723.500,-
• Biaya reparasi dan	1188,725jam	442.447,01	450,274 jam	167.593,33	1638,999 jam	610.040,34
perlengkapan mesin	-	112.117,04	416.67 Kg		416.67 Kg	2.083.333,33
• Biaya pengiriman		- (3		2.083.333,33	Č	
• Biaya transportasi	31,9265 Km	577.850,18	12,0934 Km	218.883,16	44,0122 Km	796.733,34
• Biaya listrik	1188,725jam	3.502.863,51	450,274 jam	1.326.840,41	1638,999 jam	4.829.703,92
• Biaya te <mark>le</mark> pon	1188,725jam	907.080,39	450,274 jam	343.590,58	1638,999 jam	1.250.670,97
Jumlah b <mark>ia</mark> ya variabel		359.578.823,4		125.157.491,9		484.736.315,3
Contribut <mark>io</mark> n Margin		66.121.176,6	Birth	62.342.508,1		128.463.684,8
Biaya tet <mark>ap</mark>	BIL				12	73.033.793,5
Laba	TUE					55.429.891,3

3. Analisis contribution margin

a. Contribution margin per unit

Dari Tabel 13, maka dapat diketahui informasi sebagai berikut :

Biaya variabel per unit : Rp 484.736.315,3/9100 = Rp 53.267,7

Contribution margin per unit: Rp 128.463.684,8/9100 = Rp 14.116,9

Biaya tetap per unit : Rp 73.033.793,5/9100 = Rp 8.025,7

Biaya variabel per unit masing – masing produk:

Jas almamater: Rp 359.578.823,4/6600 unit = Rp 54.481,6/ unit

Balzer : Rp 125.157.491,9/ 2500 unit = Rp 50.062,9/ unit

Contribution margin per unit masing - masing produk:

Jas almamater: Rp 66.121.176,6/6600 unit = Rp 10.018,4/ unit

Blazer : Rp 62.342.508,1/2500 unit = Rp 24.937,-/ unit

b. Rasio contribution margin

Jas almamater:

Rasio CM =
$$\frac{\text{unit CM x } 100\%}{P}$$
 = $\frac{(P - V) \times 100\%}{P}$
= $\frac{\text{Rp } 10.018,4 \times 100\%}{\text{Rp } 64.500,-}$ = $\frac{(\text{Rp } 64.500,--\text{Rp } 54.481,6) \times 100\%}{\text{Rp } 64.500,-}$

Blazer

Rasio CM =
$$\underbrace{\text{unit CM x } 100\%}_{\text{P}} = \underbrace{(\text{P} - \text{V}) \text{ x } 100\%}_{\text{P}}$$

c. Titik impas (break event point) multiproduk

Dari Tabel 24 diperoleh data sebagai berikut :

Keterangan	Pro	Total	
	Jas almamater	Blazer	
Penjualan	Rp 425.700.000,-	Rp 187.500.000,-	Rp 613.200.000,-
Biaya tetap	HILL		Rp73.033.793,5
Biaya variabel	Rp359.578.823,4	Rp125.157.491,9	Rp484.736.315,3

BEP (Rp) =
$$\frac{F}{1 - \frac{TV}{S}}$$

= $\frac{Rp73.033.793.5}{1 - \frac{Rp484.736.315.3}{Rp613.200.000,-}}$

$$= \frac{\text{Rp73.033.793,5}}{1 - 0.79050}$$

349 600.000,-= Rp 348.609.992,8 pembulatan Rp 348.600.000,-

Break Event Point Dalam Unit

Keterangan	Penjualan (1)	Rasio penjualan (2)	CM per unit (3)	CM tertimbang (2 x 3)
Jas almamater	6600 unit	6600/9100	Rp10.018,4	Rp 7.266,1
Blazer	2500 unit	2500/9100	Rp 24.937,-	Rp 6.850,8
Total	9100 unit	3 1 // // 数		Rp 14.116,9

Sumber: Data diolah

BEP (unit) =
$$\frac{\text{Rp73.033.793,5}}{\text{Rp }14.116,9}$$
 = 5174 unit

Jadi tercapai dalam 5174 unit dengan rincian produk sebagai berikut :

Jas almamater = $(6600/9100) \times 5174$ unit

= Rp 242.068.500,- pembulatan Rp 242.060.000,-

Blazer $= (2500/9100) \times 5174$ unit

Dengan informasi di atas, maka biaya variabel tiap produk adalah:

Jas almamater = 3752 unit x Rp 54.481,6

= Rp 204.469.444,8

Blazer = 1421 unit x Rp 50.062,9

= Rp 71.139.380,9

Dengan biaya tetap Rp73.033.793,5 pembulatan Rp73.030.000,- maka dapat dilakukan pembuktikan sebagai berikut :

Pembuktian

Keterangan	Pro	Produk			
Treterangun	Jas almamater	Blazer	Total		
Penjualan	Rp 242.060.000,-	Rp 106.570.000,-	Rp 348.630.000,-		
Biaya tetap	-	-	Rp73.030.000,-		
			Rp 275.600.000,-		
Biaya variabel	Rp 230.700.000,-	Rp 78.100.000,-	Rp 275.600.000,-		
EBIT	82	-	0		

Sumber: Data diolah

d. Analisa target laba

Pada awal tahun produksi, perusahaan pada umumnya sudah mempunyai target laba yang ingin dicapai berdasarkan laba yang diperoleh tahun produksi sebelumnya. Dari Tabel 24 CV. Amarta Wisesa memperoleh laba Rp 55.429.891,3 pada tahun 2007, maka berdasarkan data tersebut pihak manajemen perusahaan mempunyai target untuk meningkatkan laba pada kisaran Rp80.000.000,-. Dalam usaha mencapai target laba tersebut, manajemen dapat mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai menggunakan rumus analisa target laba sebagai berikut:

Untuk mencapai target laba yang diinginkan, perusahaan harus mampu menjual 10.840 unit dengan komposisi jas almamater dan blazer yang berbeda dari tahun produksi sebelumnya. Komposisi produk dalam perencanaan penjualan akan akan dibahas pada bab selanjutnya.

e. Margin of safety

Dari hasil perhitungan titik impas (*Break Event Point*), maka perusahaan dapat menentukan *margin of safety* sebagai berikut :

Margin of safety(%) =
$$\frac{\text{Perkiraan penjualan - penjualan impas}}{\text{Perkiraan penjualan}} \times 100\%$$
$$= \frac{\text{Rp 613.200.000, - Rp 348.609.992,8}}{\text{Rp 613.200.000, -}} \times 100\%$$
$$= 43,15\%$$

Informasi menunjukkan bahwa manajemen masih dapat mentolerir penurunan penjualan sampai pada tingkat Rp 264.590.007,2atau 43,15 % dari target penjualan yang ingi dicapai.

f. Degree of operating laverage (DOL)

DOL jumlah penjualan =
$$\frac{S - TV}{S - TV - TF}$$

DOL =
$$\frac{\text{Rp 613.200.000,--Rp 484.736.315,3}}{(\text{Rp 613.200.000,--Rp 484.736.315,3}) - \text{Rp73.033.793,5}}$$

$$= \frac{128.463.684.8}{128.463.684,8 - \text{Rp73.033.793,5}}$$

$$= \frac{128.463.684.8}{\text{Rp 55.429.891,3}}$$

=2,32

Degree of operating laverage (DOL) pada masing – masing produk dihitung dengan rumus :

DOL (Y) =
$$\frac{Y \text{ (unit S - unit V)}}{Y \text{ (unit S - unit V) - unit F)}}$$

Jas almamater : $DOL (6600 \text{ unit}) = \frac{6600 (Rp 64.500, --Rp 54.481, 6)}{6600 (Rp 64.500, --Rp 41.583, 6) - Rp 8.025, 7}$ $= \frac{(Rp 66.121.440, -)}{6600 (Rp 10.018, 4) - Rp 8.025, 7}$

$$= \frac{\text{Rp } 66.121.440,-}{\text{Rp } 66.113.414,3} = 1,00$$

Blazer:

DOL (2500 unit) =
$$\frac{2500 \text{ (Rp 75.000,--Rp50.062,9)}}{2500 \text{ (Rp 75.000,--Rp37.166,6) - Rp 8.025,7}}$$

$$= \frac{\text{(Rp 62.342.500,-)}}{2500 \text{ (Rp 24.937,-) - Rp 8.025,7}}$$

$$= \frac{\text{(Rp 62.342.500,-)}}{\text{(Rp 62.334.474.3)}} = 1,00$$

4. Perencanaan Penjualan

Menurut informasi yang diperoleh peneliti, pihak manajemen CV. Amarta Wisesa menghendaki pencapaian laba pada kisaran Rp 80.000.000,-. Dari hasil perhitungan analisa target laba di atas, tingkat penjualan yang harus dicapai total dari dua produk yang dimiliki adalah 10.840 unit dan perusahaan harus menambah kapasitas produksi 1740 unit pada tahun 2008 dari 9100 unit tahun 2007. Informasi tersebut belum memberikan gambaran secara spesifik tentang komposisi penjualan masing – masing produk. Maka peneliti akan menyajikan alternatif komposisi penjualan masing – masing produk dalam perencanaan penjualan dengan asumsi sebagai berikut:

- 1). Harga per unit masing masing produk tetap, hal ini berdasarkan perjanjian kerjasama yang telah disepakati antara CV. Amarta Wisesa dengan pihak konsumen yang menyatakan bahwa harga per unit pada tahun 2008 tidak mengalami kenaikan.
- 2). Harga bahan baku dan bahan penolong diasumsikan tidak berubah, hal tersebut didasarkan pada harga per unit produk yang disepakati tahun 2008 tidak berubah dari tahun 2007. Pertimbangan lain sebagai dasar

- asumsi ini adalah harga bahan baku kain serta bahan penolong cenderung stabil dalam beberapa tahun terakhir.
- 3). Prosentase kenaikan jam kerja mesin dan jarak tempuh kendaraan adalah sama dengan prosentase kenaikan komposisi unit produk yang diproduksi. Asumsi tersebut didasarkan pada kharakteristik biaya variabel yang selalu dipengaruhi oleh perubahan tingkat kegiatan dalam proses produksi. Dasar pertimbangan yang lain adalah apabila unit yang diproduksi mengalami perubahan baik peningkatan maupun penurunan, maka akan diikuti oleh perubahan baik peningkatan maupun penurunan pada biaya variabel.
- 4). Biaya tetap untuk periode produksi tahun 2008 adalah sama dengan periode tahun 2007. Asumsi biaya tetap yang tidak mengalami perubahan tersebut digunakan, sebab informasi serta hasil analisa periode produksi tahun 2007 tepatnya bulan Januari Agustus merupakan acuan yang digunakan dalam rangka perencanaan penjualan untuk tahun 2008. Pihak manajemen dalam menyusun perencanaan penjualan dengan dimikian mengasumsikan untuk periode produksi tahun 2008 adalah sama dengan tahun 2007 yang dimulai pada Januari Agustus.

Kapasitas produksi dari 9100 unit akan dilakukan penambahan produksi sebesar 1740 unit pada tahun 2008 dengan perencanaan komposisi produk sebagai berikut:

a. Perencanaan penjualan 1

Pada perencanaan penjualan 1 komposisi penambahan produksi jas almamater lebih besar daripada penambahan produksi blazer dengan prosentase kanaikan sebagai berikut:

Jas almamater 6600 unit menjadi 7644 unit =(1044/6600)x100% =15,82%Blazer 2500 unit menjadi 3196 unit = (696/2500) x100% = 27,84%

Tabel 25 Asumsi Perencanaan Penjualan 1

LETTA	200)7	20	08	
Keterangan	Jas almamater	Blazer	Jas almamater	Blazer	
Unit produksi	6600 unit	2500 unit	7644 unit	3196 unit	
Kenaikan	10 -	-	15,82%	27,84%	
Jam kerja	1188,725jam	450,274jam	1376,7813 jam	575,6303 jam	
Jarak tempuh	31,9265 Km	12,0934 Km	36,9773 Km 15,4602 Kr		
Biaya tetap	Rp 73.0	33.793,5	Rp 73.033.793,5		

1). Biaya bahan baku

Pada perencanaan penjualan 1, untuk periode Januari – Agustus tahun 2008 CV. Amarta Wisesa mengeluarkan biaya bahan baku sebagai berikut:

Jas almamater (TETREX 2020): (7644 x 1,5 meter) x Rp 21.000,-

= Rp 240.786.000,-

Blazer (USA Drill)

: (3196 x 1,5 meter) x Rp 17.500,-

= Rp 83.895.000,

2). Biaya bahan penolong

Pemakaian bahan penolong masing – masing produk pada perencanaan penjualan 1 periode Januari – Agustus tahun 2008 sebagai berikut :

Jas almamater

Benang : $(7644/600) \times 10 \text{ kodi } \times \text{Rp } 8.000,$ = Rp 1.019.200,-

Kain keras: $(7644/250) \times 90 \text{ m} \times \text{Rp } 2.500,$ = Rp 6.879.600,

Furing : $7644x \ 1 \ m \ x \ Rp \ 4.750,$ = Rp 36.309.000,-

Busa : (7644/144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 1.911.000,-

Kancing : $(7644\ 144) \times 1 \text{ gross } \times \text{Rp } 79.200,$ = Rp 4.204.200,-

Blazer

Benang : $(3196/600) \times 10 \text{ kodi } \times \text{Rp } 8.000, -$ = Rp 426.133,3

Kain keras: $(3196/250) \times 90 \text{ m} \times \text{Rp } 2.500,$ = Rp 2.876.400,-

Furing : $3196 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750,$ = Rp 15.181.000,-

Busa : (3196/144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 799.000,-Kancing : (3196/144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 1.757.800,-

3). Biaya tenaga kerja langsung

Dalam perencanaan penjualan 1 periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk pemakaian jam kerja mesin mengalami kenaikan sebagai berikut :

Jas almamater : (1188,725 jam x15,82%) + 1188,725 jam = 1376,7813 jam

Blazer : (450,274 jam x 27,84%) + 450,274 jam = 575,6303 jam

Upah tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Bagian *cutting*: 10840 unit @ Rp 500,- x 3 karyawan = Rp 9.555.000,-

Bagian Sewing: 10840 unit @ Rp 600,-x 21 karyawan = Rp119.437.500,-

Bagian Finishing: 10840 unit @ Rp 350,- x7 karyawan = Rp 12.740.000,-

Jadi alokasi biaya tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Jas almamater : (1376,7813 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 119.077.914,9

Blazer : (575,6303 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 49.788.851,7

4). Biaya reparasi dan perlengkapan mesin

Perencanaan penjualan 1 periode Januari – Agustus tahun 2008 pemakaian jam kerja mesin untuk produksi jas almamater 7644 unit dan blazer 3196 unit sebagai berikut:

Jas almamater: (1188,725jam x15,82%)+1188,725jam=1376,7813 jam

Blazer : (450,274 jam x 27,84%) + 450,274 jam = 575,6303 jam

Jadi biaya reparasi dan perlengkapan mesin sebagai berikut :

Jas almamater : 1376,7813 jam x Rp 372,203 = Rp 512.442,13

Blazer : 575,6303 jam x Rp 372,203 = Rp 214.251,3

5). Biaya pengiriman

Biaya pengiriman pada perencanaan 1 periode Januari – Agustus tahun 2008 yang harus ditanggung perusahaan adalah :

Blazer: (3196 / 6) x 1 Kg x Rp 5.000,- = Rp 2.633.333,33

6). Biaya transportasi

Biaya transportasi masing – masing produk periode Januari – Agustus tahun 2008 pada perencanaan penjualan 1 adalah :

Jas almamater : (31,9265 Km x 15,82%) + 31,9265 Km = 36,9773 Km

Blazer : $(12,0934 \text{ Km} \times 27,84\%) + 12,0934 \text{ Km} = 15,4602 \text{ Km}$

Jadi biaya transportasi sebagai berikut :

Jas almamater : $36,9773 \text{ Km} \times \text{Rp} 18.099,39 = \text{Rp} 669.266,6$

Blazer : 15,4602 Km x Rp 18.099,39 = Rp 279.820,2

7). Biaya listrik

Pemakaian listrik periode Januari – Agustus tahun 2008 dalam proses produksi masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater :(1188,725jam x15,82%)+1188,725jam=1376,7813 jam

Blazer : (450,274 jam x 27,84%) + 450,274 jam = 575,6303 jam

Jadi biaya listrik sebagai berikut :

Jas almamater : 1376,7813 jam x Rp 2.946,74 = Rp 4.057.016,5

Blazer : 575,6303 jam x Rp 2.946,74 = Rp 1.696.232,8

8). Biaya telepon

Perencanaan penjualan 1 pada periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater:(1188,725jam x15,82%)+1188,725jam=1376,7813 jam

Blazer : (450,274 jam x 27,84%) + 450,274 jam = 575,6303 jam

Jadi biaya telepon sebagai berikut:

Jas almamater : 1376,7813 jam x Rp 763,07 = Rp 1.050.580,5

Blazer : 575,6303 jam x Rp 763,07 = Rp 439.246,2

b. Perencanaan penjualan 2

Pada perencanaan penjualan 2 komposisi penambahan produksi jas almamater sama dengan penambahan produksi blazer dengan prosentase kenaikan sebagai berikut:

Jas almamater 6600 unit menjadi 7470 unit = $(870 / 6600) \times 100\% = 13,18\%$

Blazer 2500 unit menjadi 3370 unit = $(870/2500) \times 100\% = 34,8\%$

Tabel 26 Asumsi Perencanaan Penjualan 2

LATTA	200)7	20	08	
Keterangan	Jas almamater	Blazer	Jas almamater	Blazer	
Unit produksi	6600 unit	2500 unit	7470 unit	3370 unit	
Kenaikan	10 -	-	13,18%	34,8%	
Jam kerja	1188,725jam	450,274jam	1345,3989 jam	606,9694 jam	
Jarak tempuh	31,9265 Km	12,0934 Km	36,1344 Km 16,3019 Ki		
Biaya tetap	Rp 73.0	33.793,5	Rp 73.033.793,5		

1). Biaya bahan baku

Pada perencanaan penjualan 2, untuk periode Januari – Agustus tahun 2008 CV. Amarta Wisesa mengeluarkan biaya bahan baku sebagai berikut:

Jas almamater (TETREX 2020): (7470 x 1,5 meter) x Rp 21.000,-

= Rp 235.305.000,-

Blazer (USA Drill)

: (3370 x 1,5 meter) x Rp 17.500,-

= Rp 88.462.500,

2). Biaya bahan penolong

Pemakaian bahan penolong masing – masing produk pada perencanaan penjualan 2 periode Januari – Agustus tahun 2008 sebagai berikut :

Jas almamater

Benang : (7470/600) x 10 kodi x Rp 8.000,- = Rp 996.000,-

Kain keras: (7470/250) x 90 m x Rp 2.500,- = Rp 6.723.700,-

Furing : $7470 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750$, = Rp 35.482.500,-

Busa : (7470/144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 1.867.500,-

Kancing : (7470/144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 4.108.500,-

Blazer

Benang : $(3370/600) \times 10 \text{ kodi } \times \text{Rp } 8.000, -$ = Rp 449.333,33

Kain keras : (3370/250) x 90 m x Rp 2.500,- = Rp 3.033.000,-

Furing : $3370 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750,$ = Rp 16.007.500,-

Busa : (3370/ 144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 842.500,-Kancing : (3370/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 1.853.500,-

3). Biaya tenaga kerja langsung

Dalam perencanaan penjualan 2 periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk pemakaian jam kerja mesin mengalami kenaikan sebagai berikut :

Jas almamater : (1188,725 jam x 13,18%) + 1188,725 jam = 1345,3989 jam

Blazer : (450,274 jam x 34,8%) + 450,274 jam = 606,9694 jam

Jadi alokasi biaya tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Jas almamater : (1345,3989 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 116.359.703,6

Blazer : (606,9694 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 52.490.179,7

4). Biaya reparasi dan perlengkapan mesin

Perencanaan penjualan 2 periode Januari – Agustus tahun 2008 pemakaian jam kerja mesin untuk produksi jas almamater 7470 unit dan blazer 3370 unit sebagai berikut :

Jas almamater: (1188,725jam x13,18%)+1188,725jam=1345,3989 jam

Blazer : (450,274 jam x 34,8%) + 450,274 jam = 606,9694 jam

Jadi biaya reparasi dan perlengkapan mesin sebagai berikut :

Jas almamater : 1345,3989 jam x Rp 372,203 = Rp 500.761,5

Blazer : 606,9694 jam x Rp 372,203 = Rp 225.915,8

5). Biaya pengiriman

Biaya pengiriman pada perencanaan 2 periode Januari – Agustus tahun 2008 yang harus ditanggung perusahaan adalah :

Blazer: (3370/6) x 1 Kg x Rp 5.000,-= Rp 2.808.333,33

6). Biaya transportasi

Biaya transportasi masing – masing produk periode Januari – Agustus tahun 2008 pada perencanaapenjualan 2 adalah :

Jas almamater : (31,9265 Km x 13,18%) + 31,9265 Km = 36,1344 Km

Blazer : (12,0934 Km x 34,8%) + 12,0934 Km = 16,3019 Km

Jadi biaya transportasi sebagai berikut :

Jas almamater : 36,1344 Km x Rp 18.099,39 = Rp 654.010,6Blazer : 16,3019 Km x Rp 18.099,39 = Rp 295.054,4

7). Biaya listrik

Pemakaian listrik periode Januari – Agustus tahun 2008 dalam proses produksi masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater :(1188,725jam x13,18%)+1188,725jam=1345,3989 jam

Blazer :(450,274 jam x 34,8%) + 450,274 jam = 606,9694 jam

Jadi biaya listrik sebagai berikut :

Jas almamater : 1345,3989 jam x Rp 2.946,74 = Rp 3.964.540,8 Blazer : 606,9694 jam x Rp 2.946,74 = Rp 1.788.581,-

8). Biaya telepon

Perencanaan penjualan 2 pada periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater :(1188,725jam x13,18%)+1188,725jam=1345,3989 jam

Blazer :(450,274 jam x 34,8%) + 450,274 jam = 606,9694 jam

Jadi biaya telepon sebagai berikut:

Jas almamater : 1345,3989 jam x Rp 763,07 = Rp 1.026.633,5

Blazer : 606,9694 jam x Rp 763,07 = Rp 463.160,1

c. Perencanaan penjualan 3

Pada perencanaan penjualan 3 komposisi penambahan produksi blazer lebih besar daripada penambahan produksi jas almamater dengan prosentase kenaikan sebagai berikut :

Jas almamater 6600 unit menjadi 7296 unit = (696/6600)x100% = 10,55%

Blazer 2500 unit menjadi 3544 unit $= (1044/2500) \times 100\% = 41,76\%$

Tabel 27 Asumsi Perencanaan Penjualan 3

LetTA	200)7	20	08	
Keterangan	Jas almamater	Blazer	Jas almamater	Blazer	
Unit produksi	6600 unit	2500 unit	7296 unit	3544 unit	
Kenaikan	1.5	-	10,55%	41,76%	
Jam kerja	1188,725jam	450,274jam	1314,1355 jam	638,3084 jam	
Jarak tempuh	31,9265 Km	12,0934 Km	35,2947 Km 17,1436 Kr		
Biaya tetap	Rp 73.0	33.793,5	Rp 73.033.793,5		

9). Biaya bahan baku

Pada perencanaan penjualan 3, untuk periode Januari – Agustus tahun 2008 CV. Amarta Wisesa mengeluarkan biaya bahan baku sebagai berikut:

Jas almamater (TETREX 2020): (7296 x 1,5 meter) x Rp 21.000,-

= Rp 229.824.000,-

Blazer (USA Drill)

: (3544 x 1,5 meter) x Rp 17.500,-

= Rp 93.030.000,

10). Biaya bahan penolong

Pemakaian bahan penolong masing – masing produk pada perencanaan penjualan 3 periode Januari – Agustus tahun 2008 sebagai berikut :

Jas almamater

Benang : (7296/600) x 10 kodi x Rp 8.000,- = Rp 972.800,-

Kain keras: $(7296/250) \times 90 \text{ m} \times \text{Rp } 2.500,$ = Rp 6.566.400,-

Furing : $7296 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750$, = Rp 34.656.000,

Busa : (7296/144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 1.824.000,-

Kancing : (7296/144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 4.012.800,-

Blazer

Benang : $(3544/600) \times 10 \text{ kodi } \times \text{Rp } 8.000, -$ = Rp 472.533,33

Kain keras : (3544/250) x 90 m x Rp 2.500,- = Rp 3.189.600,-

Furing : $3544 \times 1 \text{ m} \times \text{Rp } 4.750,$ = Rp 16.834.000,

Busa : (3544/ 144) x 1 peaces x Rp 36.000,- = Rp 886.000,-Kancing : (3544/ 144) x 1 gross x Rp 79.200,- = Rp 1.949.200,-

11). Biaya tenaga kerja langsung

Dalam perencanaan penjualan 3 periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk pemakaian jam kerja mesin mengalami kenaikan sebagai berikut :

Jas almamater : (1188,725 jam x10,55% + 1188,725 jam = 1314,1355 jam)

Blazer : (450,274 jam x 41,76%) + 450,274 jam = 638,3084 jam

Jadi alokasi biaya tenaga kerja langsung sebagai berikut :

Jas almamater : (1314,1355 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 113.658.375,6

Blazer : (638,3084 / 1952 x %) x Rp168.833.000,-

= Rp 55.208.391,-

12). Biaya reparasi dan perlengkapan mesin

Perencanaan penjualan 3 periode Januari – Agustus tahun 2008 pemakaian jam kerja mesin untuk produksi jas almamater 7470 unit dan blazer 3370 unit sebagai berikut:

Jas almamater: (1188,725jam x10,55%)+1188,725jam=1314,1355 jam

Blazer : (450,274 jam x 41,76%) + 450,274 jam = 638,3084 jam

Jadi biaya reparasi dan perlengkapan mesin sebagai berikut :

Jas almamater : 1314,1355 jam x Rp 372,203 = Rp 489.125,2

Blazer : 638,3084 jam x Rp 372,203 = Rp 237.580,3

13). Biaya pengiriman

Biaya pengiriman pada perencanaan 2 periode Januari – Agustus tahun 2008 yang harus ditanggung perusahaan adalah :

Blazer: (3370/6) x 1 Kg x Rp 5.000,-= Rp 2.953.333,33

14). Biaya transportasi

Biaya transportasi masing – masing produk periode Januari – Agustus tahun 2008 pada perencanaapenjualan 2 adalah :

Jas almamater : (31,9265 Km x 10,55%) + 31,9265 Km = 35,2947 Km

Blazer : (12,0934 Km x 41,76%) + 12,0934 Km = 17,1436 Km

Jadi biaya transportasi sebagai berikut :

Jas almamater : 35,2947 Km x Rp 18.099,39 = Rp 638.812,5 Blazer : 17,1436 Km x Rp 18.099,39 = Rp 310.288,7

15). Biaya listrik

Pemakaian listrik periode Januari – Agustus tahun 2008 dalam proses produksi masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater :(1188,725jam x10,55%)+1188,725jam=1314,1355 jam Blazer :(450,274 jam x41,76%) + 450,274 jam = 638,3084 jam

Jadi biaya listrik sebagai berikut :

Jas almamater : 1314,1355 jam x Rp 2.946,74 = Rp 3.872.415,6 Blazer : 638,3084 jam x Rp 2.946,74 = Rp 1.880.928,9

16). Biaya telepon

Perencanaan penjualan 2 pada periode Januari – Agustus tahun 2008 untuk masing – masing produk sebagai berikut :

Jas almamater :(1188,725jam x10,55%)+1188,725jam=1314,1355 jam

Blazer :(450,274 jam x41,76%) + 450,274 jam = 638,3084 jam

Jadi biaya telepon sebagai berikut:

Jas almamater : 1314,1355 jam x Rp 763,07 = Rp 1.002.777,4

Blazer : 638,3084 jam x Rp 763,07 = Rp 487.073,9

TABEL 28

Produk	Jas alm	amater	В	lazer	Total	
Keterangan	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)
Penjualan	7644 unit	493.038.000,-	3196 unit	239.700.000,-	10840 unit	732.738.000,-
Biaya variab <mark>el</mark> :				\ _ ^		
Bahan baku	11466 M	240.786.000,-	4794 M	83.895.000,-	16260 M	324.681.000,-
• Bahan penolong				J_4		
Benang	127,4 kodi	1.019.200,-	53,267 kodi	426.133,3	180,667 kodi	1.445.333,3
Kain keras	2751,84 M	6.879.600,-	1150,56 M	2.876.400,-	3902,4 M	9.756.000,-
Furing	7644 M	36.309.000,-	3196 M	15.181.000,-	10840 M	51.490.000,-
Busa	53,0388 <i>peaces</i>	1.911.000,-	22,1944peaces	799.000,-	75,2777 peaces	2.710.000,-
Kancing	53,0388 <i>gross</i>	4.204.200,-	22,1944 gross	1.757.800,-	75,2777 gross	5.962.000,-
• Tenaga kerja langsung	70,53%	119.077.914,9	29,49%	49.788.851,7	100 %	168.866.766,6
• Biaya repar <mark>asi</mark> dan	1376,7813jam	512.442,13	575,6303 jam	214.251,3	1952,4116 jam	726.693,4
perlengkapan mesin • Biaya pengiriman	_	_ [532,67 Kg	2.633.333,3	532,67 Kg	2.633.333,3
• Biaya transportasi	36,9773 Km	669.266,6	15,4602Km	279.820,2	52,4375 Km	949.086,8
• Biaya listrik	1376,7813jam	4.057.016,5	575,6303 jam	1.696.232,8	1952,4116 jam	5.753.249,3
• Biaya telepon	1376,7813jam	1.050.580,5	575,6303 jam	439.246,2	1952,4116 jam	1.489.826,7
Jumlah biay <mark>a v</mark> ariabel		416.476.220,6	אולאו עא	160.017.068,8	//A	576.493.283,4
Contribution Margin		76.561.779,4	TO DEED	79.682.931,2	/A	156.244.710,6
Biaya tetap	3451					73.033.793,5
Laba					/OA	83.210.917,1

repos

TABEL 29

Contribution Margin Masing – Masing Produk Perencanaan Penjualan 2

Produk	Jas alm	amater	Bla	zer	Tota	1
Keterangan	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)
Penjualan	7470 unit	481.815.000,-	3370 unit	252.750.000,-	10840 unit	734.565.000,-
Biaya variab <mark>el</mark> :				- ^		
• Bahan baku	11205 M	235.306.000,-	∠ √5055M	88.462.500,-	16260 M	323.767.500,-
● Bahan peno <mark>lo</mark> ng			TO WELL	J_1		
Benang	124,5 kodi	996.000,-	56,167 kodi	449.333,3	180,667 kodi	1.445.333,3
Kain keras	2689,2 M	6.723.000,-	1213,2 M	3.033.000,-	3902,4 M	9.756.000,-
Furing	7470 M	35.482.500,-	3370 M	16.007.500,-	10840 M	51.490.000,-
Busa	51,875 <i>peaces</i>	1.867.000,-	23,4027 <i>peaces</i>	842.500,-	75,2777 peaces	2.710.000,-
Kancing	51,875 <i>gross</i>	4.108.500,-	23,4027 gross	1.853.500,-	75,2777 gross	5.962.000,-
• Tenaga kerj <mark>a l</mark> angsung	68.92 %	116.359.703,6	31,09 %	52.490.179,7	100%	168.849.883,3
• Biaya repar <mark>asi</mark> dan	1345,3989jam	500.761,5	606,9694 jam	225.915,8	1952,3683 jam	726.677,3
perlengkapan mesin			THE THE	20 A		
• Biaya pengi <mark>ri</mark> man	-	- 1	561,67 Kg	2.808.333,3	561,67 Kg	2.808.333,3
 Biaya transportasi 	36,1344 Km	654.010,6	16,3019 Km	295.054,4	52,4363 Km	949.065,-
• Biaya listrik	1345,3989jam	3.964.540,8	606,9694 jam	1.788.581,-	1952,3683 jam	5.753.121,8
• Biaya telepon	1345,3989jam	1.026.633,5	606,9694 jam	463.160,1	1952,3683 jam	1.489.793,6
Jumlah biay <mark>a v</mark> ariabel		406.988.150,-		168.719.557,6		575.707.707,6
Contribution Margin		74.826.850,-	- 45	84.030.442,4		158.857.292,9
Biaya tetap	451					73.033.793,5
Laba	471.				/QA	85.823.498,2

epos

TABEL 30

Contribution Margin Masing – Masing Produk Perencanaan Penjualan 3

Produk	Jas alm	amater	Bla	zer	Tota	INIP
Keterangan	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)	Kuantitas	Biaya (Rp)
Penjualan	7296 unit	470.592.000,-	3544 unit	265.800.000,-	10840 unit	736.392.000,-
Biaya variabel:				^		
• Bahan baku	10944 M	229.824.000,-	5316M	98.030.000,-	16260 M	322.854.000,-
 Bahan penolong 				1/1		
Benang	121,6 kodi	972.800,-	59,067 kodi	472.533,3	180,667 kodi	1.475.733,3
Kain keras	2626,56 M	6.566.400,-	1275,84 M	3.189.600,-	3902,4 M	9.961.200,-
Furing	7296 M	34.656.000,-	3544 M	16.834.000,-	10840 M	52.573.000,-
Busa	50,667 peaces	1.824.000,-	24,611 <i>peaces</i>	886.000,-	75,2777 peaces	2.767.000,-
Kancing	50,667 <i>gross</i>	4.012.800,-	24,611 <i>gross</i>	1.949.200,-	75,2777 gross	6.087.400,-
• Tenaga kerja langsung	67,32 %	113.658.375,6	32,70 %	55.208.391,-	100%	168.866.766,6
• Biaya reparasi dan	1314,1355jam	489.125,2	638,3084 jam	237.580,3	1952,4439 jam	726.705,5
perlengkap <mark>an</mark> mesin		YA		20 A		
• Biaya peng <mark>iri</mark> man	-	اللح المالية	590,67 Kg	2.953.333,3	590,67 Kg	2.953.333,3
• Biaya trans <mark>po</mark> rtasi	35,2947 Km	638.812,5	17,1436 Km	310.288,7	52,4383 Km	949.101,2
• Biaya listrik	1314,1355jam	3.872.415,6	638,3084 jam	1.880.928,9	1952,4439 jam	5.753.344,5
• Biaya telep <mark>on</mark>	1314,1355jam	1.002.777,4	638,3084 jam	487.037,9	1952,4439 jam	1.489.815,3
Jumlah biay <mark>a variabel</mark>		397.517.506,3		177.438.893,4		574.956.399,7
Contribution Margin		73.074.493,7	3 17 21 1	88.361.106,6	//	161.435.600,5
Biaya tetap						73.033.793,5
Laba	1344				1.50	88.401.806,8

Hasil analisa *contribution margin* dan *operating laverage* menunjukkan bahwa tambahan laba tertinggi mampu dicapai pada perencanaan penjualan 3 dengan komposisi produk blazer lebih besar dibandingkan jas almamater. Produk blazer mempunyai *contribution margin* per unit lebih tinggi, dimana peningkatan tingkat penjualan produk yang mempunyai *contribution margin* per unit tinggi akan berbanding lurus dengan peningkatan laba perusahaan.

Informasi analisa contribution margin dan operating laverage dapat dijadikan bahan pertimbangan sebagai dasar pengambilan keputusan jangka pendek oleh pihak manajemen CV. Amarta Wisesa. Gambaran pencapaian target laba pada masing – masing perencanaan penjualan merupakan alternatif pilihan pengambilan keputusan jangka pendek dalam menentukan komposisi produk yang harus direalisasikan demi pencapaian target laba. Beberapa alternatif pemilihan perencanaan penjualan yang dilakukan pihak manajemen antara lain sebagai berikut:

- 1). Tambahan laba terendah diperoleh pada perencanaan penjualan 1, pihak manajemen dapat merealisasikan alternatif pilihan tersebut dengan catatan menerima pesanan dengan harga khusus dalam rangka menaikkan target laba yanng ingin dicapai. Hal tersebut harus dilakukan mengingat manajemen memutuskan untuk lebih banyak menambah produksi produk dengan *contribution margin* per unit terendah.
- 2). Perencanaan penjualan 2 dapat direalisasikan dengan pertimbangan bahwa pihak manajemen berkeinginan untuk tetap meneruskan produksi kedua jenis produk yang dimiliki tanpa menghentikan produksi salah satu produk untuk memaksimalkan laba. Pilihan ini menggambarkan manajemen berkeinginan untuk mencari aman dengan menambah produksi kedua produk yang dimiliki dengan komposisi yang sama besar.
- 3). Pencapaian tambahan laba tertinggi tercapai pada perencanaan penjualan 3. Dasar pertimbangan apabila pihak manajemen CV. Amarta Wisesa merealisasikan perencanaan penjualan 3 adalah dengan pemakaian mesin lama dan tidak membeli mesin baru. Keputusan tidak

membeli mesin baru tersebut didasarkan pada kemampuan mesin yang masih layak. Pencapaian tingkat produksi yang diinginkan manajemen dapat diatasi dengan menambah jam kerja tanpa harus membeli mesin baru. Tambahan laba yang maksimal pada perencanaan penjualan 3 direalisasikan dengan memprioritaskan menambah lebih banyak memproduksi produk blazer dengan *contribution margin* per unit tertinggi.



BAB V PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Dari hasil interprestasi data pada hasil penelitian dan pembahasan dalam rangka memberikan solusi perencanaan penjualan berdasarkan analisis contribution margin dan operating laverage, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1. Blazer mempunyai *contribution margin* per unit Rp 24.937,- per unit lebih besar daripada jas almamater yang hanya Rp10.018,4,- per unit. Apabila pihak manajemen menghendaki produksi kedua produk dinaikkan, maka kompsisi blazer harus lebih besar dibandingkan jas almamater, karena produk blazer memberikan kontribusi laba lebih besar daripada jas almamater.
- Contribution margin rasio yang ditunjukkan pada hasil penelitian dan pembahasan merupakan bentuk prosentase dari contribution margin masing – masing produk, dimana produk blazer sebesar 33,25% lebih tinggi dari produk jas almamater yang hanya sebesar 15,53%
- Analisa target laba memberikan informasi pada tingkat penjualan 10840 unit perusahaan akan mampu mencapai target laba yang diinginkan pada tahun produksi 2008 yaitu Rp 80.000.000,-.
- 4. Titik impas (*break event point*) pada perencanaan penjualan 1, 2 dan 3 tahun produksi 2008 masing masing sebesar Rp 342.511.811,- , Rp 337.712.908,1 dan Rp 333.137.770,8. Pada ketiga perencanaan penjualan tersebut *break event point* mengalami peningkatan dibandingkan pada tahun produksi 2007 *break event point* baru terjadi pada tingkat penjualan Rp 348.609.992,8.
- 5. Tingkat *margin of safety* juga mengalami peningkatan cukup signifikan dari 43,15% tahun 2007 menjadi 53,26%, 54,03%, dan 54,76% (lampiran) untuk perencanaan penjualan 1, 2, dan 3 pada tahun produksi 2008. Berdasarkan informasi *margin of safety* pada perencanaan penjualan tersebut, perusahaan dapat mentolerir penurunan tingkat penjualan sampai 54,76%.

6. Degree *of operating laverage* mengalami penurunan sebesar 1,83 , 1,85 dan 1,88 (lampiran) pada tahun 2008 dari 2,32 pada tahun 2007. Berdasarkan analisis *contribution margin* dan *operating laverage* pada hasil dan pembahasan penurunan *degree of operating laverage* tersebut berdampak terhadap kenaikan perolehan laba pada perencanaan penjualan 1, 2, dan 3 masing – masing sebesar Rp 83.210.917,1 , Rp 85.823.498,2 dan Rp 88.401.806,8

Disamping memberikan solusi dalam perencanaan penjualan pada produksi tahun berikutnya, analisis *contribution margin* dan *operating laverage* juga memberikan solusi pada manajemen CV. Amarta Wisesa dalam pengambilan keputusan jangka pendek. Keputusan jangka pendek tersebut antara lain dapat direalisasikan dengan melaksanakan tindakan – tindakan sebagai berikut:

- 1. Menerima pesanan dengan harga khusus.
- 2. Tetap meneruskan produksi kedua jenis produk yang dimiliki tanpa menghentikan produksi salah satu produk.
- 3. Memakai mesin lama dan tidak membeli mesin baru.

B. Saran

- 1. Dalam rangka memperoleh laba maksimal, perusahaan seharusnya tidak hanya mempertimbangkan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan jangka pendek. Manajemen perusahaan perlu menerapkan analisis contribution margin dan operating laverage dalam pengambilan keputusan jangka pendek, dimana pihak manajemen tidak menunggu sampai akhir periode akuntansi dalam rangka membuat suatu perencanaan penjualan untuk periode selanjutnya.
- 2. Peningkatan tingkat penjualan untuk mencapai target laba yang dilakukan pihak manajemen tetap perlu dilakukan dengan lebih memprioritaskan meningkatkan produksi produk yang memiliki contribution margin per unit tertinggi.

- 3. Target laba yang ditingkatkan, hendaknya diikuti dengan peningkatan promosi produk kepada konsumen demi tercapainya tingkat penjualan yang diinginkan.
- 4. Pada perusahaan *multiproduk* pihak manajemen perlu membuat suatu perencanaan penjualan guna menentukan komposisi produk yang paling tepat dalam rangka memasimalkan laba yang diperoleh.
- 5. Berdasarkan hasil analisis contribution margin dan operating laverage, pihak manajemen sebaiknya menerapkan analisis ini untuk mengurangi tingkat kesalahan dalam pengambilan keputusan jangka pendek. Selain hal tersebut penerapan contribution margin dan operating laverage jaga untuk menjaga eksistensi CV. Amarta Wisesa sebagai perusahaan kecil menengah di tengah persaingan dunia industri yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adolph. 1992. Akuntansi Biaya. Perencanaan dan Pengendalian. Diterjemahkan oleh Alfensus dan Hermawan W, Jakarta : Erlangga
- Arikunto, Suharsimi. 1999. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi revisi VI . Jakarta : PT. Rineka Cipta
- Faisal, S. 1991. Metode Penelitian Praktis. Yogjakarta: BPFE
- Garrison, Ray H.1997. *Manajerial Accounting*. Diterjemahkan oleh A. Hermawan. Jakarta. Erlangga
- Hariadi, Bambang. Akuntansi Manajemen. Suatu Sudut Pandang. Yogjakarta : BPFE
- Horngren, Charles T. 1984. *Akuntansi Biaya*, *dengan Pendekatan Manajerial*. diterjemahkan oleh Endah Susiloningtiyas, Edisi Indonesia, Jakarta : Salemba Empat
- Horngren and Foster. 1991. *Manajemen Biaya*. Alih bahasa Moch Badjuri. Jakarta: Erlangga
- Harnanto. 1992. Sistem Akuntansi. Survey dan Teknik Analisis. Yogjakarta: BPFE
- Indriantoro. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Kusnadi dkk. 2002. Akuntansi Manajemen. Komprehensif, Tradisional Dan Kontemporer. Universitas Brawijaya. Malang
- Mulyadi . 1993. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: STIE YKPN
- ----- . 1999. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : Liberty
- Munawir S. 2002. Akuntansi Keuangan dan Manajemen. Yogjakarta: BPFE
- Munandar, 2002. Budgeting, Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja. Yogjakarta: BPFE
- Nazir, M. 1998. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Riyanto. 1993. *Dasar Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press
- Supriono. 1992. Akuntansi Manajemen. Yogjakarta: BPFE
- Sunarto. 2004. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: AMUS

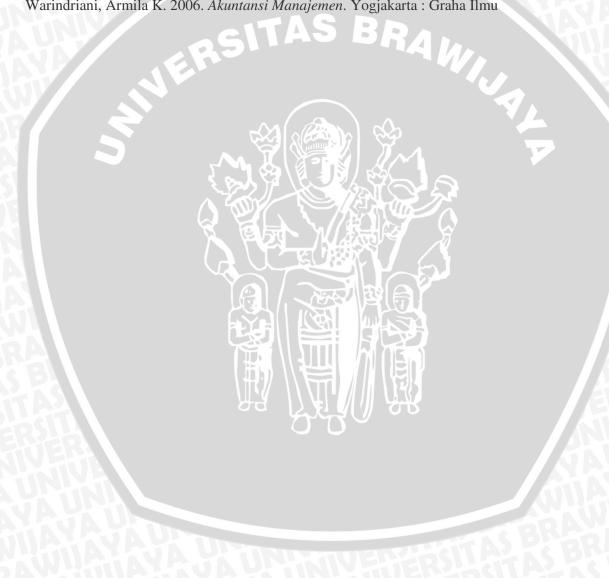
Sugiri, Slamet. 1994. Majerial Accounting. Yogjakarta: BPFE

Syamsuddin. Lukman. 1992. Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi Perencanaan dalam Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan) Edisi baru. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Shim Joe K. 2001. Budgeting Ditejemahkan oleh Julios Mulyadi dan Neneng Natalia. Jakarta: Erlangga

Tunggal, A. Wijaya. 1995. Manajemen Biaya, Cost manajemen. Jakara

Warindriani, Armila K. 2006. Akuntansi Manajemen. Yogjakarta : Graha Ilmu



BRAWIJAYA

CURRICULUM VITAE

Nama : Dwi Ratna Kusumawati

Nomor Induk Mahasiswa : 0410323046

Tempat dan Tanggal Lahir : Nganjuk, 4 April 1985

Alamat Tempat Tinggal : RT/RW: 01/03, Ds/Kec: Sawahan, Nganjuk

64475

Alamat di Malang : Jl. Kertosentono No 77 Malang

Telepon : (0341) 563992

Jenis Kelamin : Perempuan

Status perkawinan : Belum menikah

Agama : Islam

Kewarganegaraan : WNI

Pendidikan :

1. SDN 1 Sawahan : 1992 – 1998

2. SMPN 1 Sawahan : 1998 – 2001

3. SMAN 2 Nganjuk : 2001 – 2004