

**ANALISIS BREAK EVEN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
VOLUME PRODUKSI DAN PERENCANAAN LABA
PADA PERUSAHAAN KERAJINAN TAS KULIT
DAN VINIL SLAMET RIYANTO
YOGYAKARTA**

S K R I P S I

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana Strata 1 (S1) pada Fakultas Ekonomi
Jurusan Manajemen



Disusun oleh :

Nama : YUNIATI DWI ASTUTI

NIM : 04.95.5429

NIRM : 95.6.101.02013.50358

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2000**

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Yuniati Dwi Astuti
NIM : 04. 95. 5429
NIRM : 95. 6. 101. 02013. 50358
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN VOLUME PRODUKSI DAN
PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN
KERAJINAN KULIT DAN VINIL SLAMET RIYANTO
YOGYAKARTA

Dosen Pembimbing : 1. Drs. H. Djaka Sanyata
2. Dra. Nunung Ghoniyah, MM

Semarang, 9 Pebruari 2000

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Drs. H. Djaka Sanyata)



(Dra. Nunung Ghoniyah, MM)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ (البقرة ١٥٣)

Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan Shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.

(Q.S. Al-Baqarah 153)

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا. (الاسراء ٧)

Jika kamu berbuat baik (t berarti) kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri, dan jika kamu berbuat buruk berarti kamu telah berbuat buruk bagi dirimu sendiri.

(Q.S. Al-Isra' 7)



Kupersembahkan Kepada :

- Atta dan Ibu tercinta.
- Adik-adikku tersayang.

ABSTRAKSI

Besarnya laba perusahaan sering digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan. Dalam membuat rencana penjualan dan produksi yang relevan guna mencapai sasaran perusahaan, Biaya laba yang diinginkan cenderung atau mempunyai kecenderungan terjadinya penyimpangan dalam pelaksanaannya. Oleh karena itu manajemen harus atau menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan tersebut. Dalam upaya untuk membantu manajemen dalam menganalisis penyimpangan-penyimpangan tersebut. Dalam upaya membantu manajemen dalam menganalisis penyimpangan-penyimpangan tersebut baik terhadap biaya, volume, maupun laba, maka perlu suatu alat analisis yang dinamakan Cost- Profit- Volume Analisis. Alat ini mentuk beratkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume, laba yang diinginkan.

Sedangkan analisis Break Even sebagai alat bantu pembuat pembuat keputusan digunakan untuk penentu volume produksi dan penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari terjadinya kerugian, penentu volume produksi dan penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba yang diinginkan/telah ditetapkan, pembuatan keputusan menaikkan atau menurunkan harga jual produk. Sebagai alat pengawasan Analisis Break Even juga memberikan gambaran yang obyektif untuk mengevaluasi pelaksanaan kerja perusahaan, disamping memberikan informasi mengenai perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya produksi sehingga memudahkan bagi pihak manajemen untuk menganalisis berbagai faktor yang mempengaruhi laba (keuntungan). Sehingga dapat ditarik kesimpulan bila penghasilan hanya dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap maka akan terjadi kerugian, hal ini berarti bahwa bagian dari penghasilan yang tersedia untuk menutup keseluruhan biaya totalnya.

Perusahaan disarankan untuk menghitung analisa break even beserta faktor-faktor yang mempengaruhi analisa break even (hubungan antara biaya, volume dan laba), sehingga perusahaan dapat dengan cermat mengambil langkah untuk mendapatkan apa yang diinginkan oleh perusahaan.

KATA PENGANTAR

Bismillahir Rahmanur Rahim,

Ahamdulillah, segala puji dan syukur penulis tujuhan hanya kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun guna memenuhi sebagian syarat untuk menempuh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan manajemen Universitas Sultan Agung Semarang.

Keberhasilan penyusun dalam menyelesaikan skripsi ni tidak terlepas dari bimbingan dan pengarahan dari Dosen Pembimbing serta bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan yang baik ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. H. Djaka Sanyata, selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan petunjuk, saran dan dorongan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dra. Nunung Ghoniyah, MM, selaku dosen pembimbing II serta dorongannya dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Hj. Titiek Nurhayati H, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sultan Agung Semarang.
4. Bapak Slamet Riyanto selaku Pimpinan Perusahaan Kerajinan Kulit dan Vinil Slamet Riyanto Yogyakarta, yang telah

memberikan ijin pada penulis untuk mengadakan penelitian dan pengambilan data guna penyusunan skripsi ini

5. Atta dan Ibu yang telah mendidik penulis dari kecil dan juga adikku Trias dan Feri yang telah memberikan doa dan dorongannya.
6. Mas Bisma, sahabat sekaligus kekasih yang dengan setia memberi semangat, marahan, kasih dan doa.
7. Anik, atas bantuan dan bimbingannya serta Saifur atas pengetahuannya.
8. Sobatku Yeni Cs dan teman-temanku kost Gank Seteran atas kebersamaannya selama ini.

Penulis menyadari bahwa isi dari skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan saran, kritik yang bersifat membangun.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Semarang, Februari 2000

Penulis

(Yuniati Dwi Astuti)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	ii
ABSTRAKSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II : LANDASAN TEORI	
2.1 Biaya.....	9
2.1.1 Pengertian biaya.....	9
2.1.2 Penggolongan biaya.....	10
2.2 Break Even.....	12
2.3 Perencanaan Produksi.....	13
2.4 Perencanaan Laba.....	14
2.5 Hipotesis.....	15
BAB III : METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	16
3.2 Lokasi Penelitian.....	16
3.3 Sumber Data.....	17
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	17
3.5 Definisi Operasional.....	19
3.6 Metode Analisis Data.....	21

3.6.1	Penentuan Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Semi Variabel.....	21
3.6.2	Menentukan Titik Break Even (titik impas).....	23
3.6.3	Menentukan Margin Of Safety (Margin Keamanan).....	25
3.6.4	Menentukan Rugi Laba.....	26
3.6.5	Menentukan Target Keuntungan.....	27
BAB IV	: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
4.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	29
4.2	Personalia.....	30
4.3	Struktur Organisasi.....	32
4.4	Produksi.....	34
4.5	Pemasaran.....	35
4.6	Alat Yang Dipergunakan.....	40
BAB V	: ANALISA DATA	
5.1	Volume Produksi, Volume Penjualan dan Penghasilan.....	42
5.2	Klasifikasi Biaya dan Penentuan variabelitasnya.....	43
5.2.1	Penggolongan Biaya tetap.....	43
5.2.2	Penggolongan Biaya Variabel.....	44
5.2.3	Pendapatan Biaya dan Laba Rugi Usaha.....	47
5.3	Brek Even Sebagai Alat Perencanaan Volume produksi dan Perencanaan laba.....	49
1.	Ramalan Penjualan.....	49
2.	Ramalan Biaya.....	50
3.	Ramalan Harga Jual.....	52
4.	Perhitungan Break Even Tahun 1999.....	53
5.	Marginal of Safety Tahun 1999.....	54
6.	Perhitungan Rugi Laba Tahun 1999.....	56
7.	Gambar Break Even Point Tahun 1999.....	57
8.	Target Keuntungan Tahun 1999.....	58
9.	Hubungan Antara Biaya, Volume, dan Laba.....	59
10.	Perhitungan Break Even Point Tahun 2000.....	62

11. Marginal of Safety Tahun 2000.....	63
12. Pehitungan Rugi Laba Tahun 2000.....	65
13. Gambar Break Even Point tahun 2000.....	66
14. Target Keuntungan Tahun 2000.....	67
15. Hubungan Antara Biaya, Volume dan Laba.....	68
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan.....	71
6.2 Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
IV.1. Personal Selling dan Sales Promotion Periode 1994-1998.....	38
IV.2. Volume Penjualan dan Harga Jual Periode Tahun 1994-1998 (Dalam satuan unit).....	40
V.1. Volume Produksi, Volume Penjualan, Penghasilan.....	42
V.2. Penggolongan Biaya ke Dalam Biaya Tetap dan Variabel Tahun 1998 Pada Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto.....	45
V.3. Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 1994 s/d 1997 (Dalam Rupiah).....	47
V.4. Pendapatan Biaya dan Laba Rugi Usaha Tahun 1994 dan Tahun 1995 (Dalam Rupiah).....	48
V.5. Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi Usaha Tahun 1996 dan Tahun 1997 (dalam Rupiah).....	48
V.6. Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi Usaha Tahun 1998 (Dalam Rupiah).....	49
V.7. Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 1999.....	56
V.8. Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 2000.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1. Bagan Struktur Organisasi.....	33
4.2. Grafik BEP Tahun 1999.....	57
4.3. Grafik BEP Tahun 2000.....	66



DAFTAR LAMPIRAN

1. Regresion analysis Kamalan Penjualan Tas
2. Regresion analysis Ramalan Biaya Tetap
3. Regresion analysis Ramalan Biaya Variabel
4. Regresion analysis Ramalan Harga Jual
5. Surat Keterangan melaksanakan riset di Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto Yogyakarta.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Sebagai suatu lembaga perusahaan merupakan suatu wadah yang terorganisir dan menjalankan untuk menyediakan barang-barang dan jasa untuk masyarakat dengan tujuan memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan akan mengolah dan menggunakan sumber-sumber ekonomi yang ada dengan sebaik-baiknya. Dengan demikian tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (konsumen) dapat dicapai secara optimal.

Berhasil dan tidaknya suatu pengusaha ditandai dengan kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang serta kemampuan dalam mengolah manajemen perusahaan baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Oleh karena itu menjadi tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya dengan pemilihan berbagai macam jaringan informasi dan penggunaan alat-alat analisis dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang (Agus Ahyari, 1996). Agar perusahaan dapat mencapai keuntungan yang diharapkan dan menghindari kerugian, maka perusahaan dapat melakukan berbagai langkah, misal :

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan harga jual dan volume yang ada.

2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Besarnya laba perusahaan sering digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan. Sedangkan besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor (Bambang Riyanto, 1995):

1. Biaya produksi
2. Volume penjualan
3. Harga jual produk

Ketiga faktor diatas saling berkaitan satu sama lain. Besar kecilnya biaya produksi akan dapat menentukan harga jual untuk mencapai laba yang dikehendaki, harga jual akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya produksi

Dalam membuat rencana laba yang diinginkan perusahaan, manajemen harus dapat merumuskan suatu rencana penjualan dan produksi yang relevan guna mencapai sasaran perusahaan. Biaya laba yang diinginkan cenderung atau mempunyai kecenderungan terjadinya penyimpangan dalam pelaksanaannya. Oleh karena itu manajemen harus atau perlu menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan tersebut. Dalam upaya untuk membantu manajemen dalam menganalisis penyimpangan-penyimpangan tersebut baik terhadap biaya, volume, maupun laba, maka perlu suatu alat analisis yang dinamakan Cost -Profit - Volume Analisis (Bambang Riyanto, 1995). Alat ini menitikberatkan

sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume, laba yang diinginkan yang dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut ini :

1. Volume penjualan
2. Komposisi penjualan
3. Harga jual persatuan
4. Biaya tetap total

Dengan demikian, perencanaan laba perusahaan yang efektif dapat dicapai jika manajemen mampu memperkirakan bagaimana pengaruh masing-masing faktor tersebut terhadap laba bersih perusahaan.

Sedangkan yang dimaksud dengan analisis break even adalah suatu alat yang digunakan untuk menganalisis hubungan biaya, dan penghasilan pada volume berapa produksi / penjualan agar biaya total sama dengan penghasilan total sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak pula mendapat kerugian (Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990). Dalam analisis break event biaya-biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi komponen biaya variabel dan biaya tetap. Demikian halnya perlakuannya terhadap biaya variabel juga harus disahkan ke dalam dua komponen biaya yaitu unsur tetap dan unsur variabel.

Sebagai alat bantu pembuatan keputusan analisis break even digunakan untuk:

1. Penentuan volume produksi dan penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari terjadinya kerugian.

2. Penentuan volume produksi dan penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba yang diinginkan / telah ditetapkan.
3. Pembuatan keputusan menaikkan atau menurunkan harga jual produk.

Bila penghasilan hanya dapat menutup menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap maka akan terjadi kerugian, hal ini berarti bahwa bagian dari penghasilan yang tersedia untuk menutup keseluruhan biaya totalnya .

Karena Perusahaan kerajinan tas kulit dan vinil Slamet Riyanto Yogyakarta bergerak dalam bidang produksi sehingga analisis break even sangat penting untuk membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain mengenai

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu.
- c. Seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Analisis break even di perusahaan tersebut juga berguna sebagai alat pengawasan yang dapat memberikan gambaran yang obyektif untuk mengevaluasi pelaksanaan kerja perusahaan, disamping memberikan informasi mengenai perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya

produksi sehingga memudahkan bagi pihak manajemen dalam menganalisis berbagai faktor yang mempengaruhi laba (keuntungan).

Untuk itu penulis tertarik untuk meneliti dengan judul **“Analisis Break Even Sebagai Alat Perencanaan Volume Produksi Dan Perencanaan Laba Di Perusahaan Kerajinan Tas Kulit Dan Vinil Slamet Riyanto Yogyakarta.”**

1.2. Perumusan Masalah

Rencana manajemen mengenai kegiatan di masa yang akan datang umumnya dituangkan dalam budget yang berisi tentang perkiraan laba yang diinginkan dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut. Dengan mengadakan analisis langsung terhadap data yang ada dalam budget akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antar biaya, volume dan laba.

Budget yang ada ditinjau dan direvisi untuk memasukan perubahan-perubahan yang diharapkan berdasarkan kondisi pasar dan kemampuan perusahaan yang telah ditetapkan. Jadi perencanaan yang telah dituangkan di dalam budget akan sangat bermanfaat jika disertai dengan analisis break even. Dengan analisis ini manajemen akan dapat memperoleh informasi sebagai dasar pengambilan keputusan dan pengawasan dalam merencanakan laba yang diinginkan di masa yang akan datang.

Dari uraian di atas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah perusahaan telah dapat menentukan pada tingkat berapa volume produksi dan penjualan agar kondisi perusahaan dalam keadaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugian ?
2. Apakah perusahaan telah dapat menentukan berapa tingkat volume produksi dan penjualan yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkan dan seberapa jauh berkurangnya penjualan yang bisa ditolerir agar perusahaan tidak mengalami kerugian ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pada tingkat volume produksi dan penjualan berapa agar kondisi perusahaan dalam keadaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugian.
2. Untuk mengetahui sejauh manakah analisis break even dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan laba perusahaan dapat berkembang baik di masa yang akan datang.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Dapat memberikan gambaran pada pimpinan dalam merencanakan laba yang diinginkan yang diharapkan untuk menghindari kerugian
2. Bagi penulis, Penelitian ini dapat memberikan gambaran antara yang diperoleh selama kuliah dengan praktek di lapangan.
3. Bagi penulis penelitian ini berguna sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan sarjana strata satu (S1).



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Biaya

2.1.1. Pengertian Biaya

Biaya adalah merupakan satu obyek yang dicatat, digolongkan dan diringkas serta disajikan oleh akuntansi biaya. Akuntansi biaya dapat digunakan untuk mengukur apakah nilai output yang dihasilkan lebih tinggi dari pada nilai input yang dikorbankan untuk menghasilkan output. Biaya juga dapat diartikan sebagai suatu sarana pokok dalam pelaksanaan suatu aktivitas. Agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan baik, maka dibutuhkan informasi tentang kebutuhan biaya. Informasi biaya dapat digunakan oleh manajemen untuk berbagai macam tujuan, misalnya sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan.

Dalam arti luas biaya adalah :

Pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi tertentu (Mulyadi, 1992).

Ada 4 unsur pokok dari definisi biaya yang disebut diatas, yaitu :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Diukur dalam satuan uang.
- c. Yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi.
- d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Sedangkan dalam arti sempit, biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Tanpa informasi biaya manajemen tidak memiliki ukuran apakah input yang dikorbankan memiliki nilai-nilai ekonomi yang lebih rendah daripada nilai outputnya, sehingga tidak memiliki informasi apakah kegiatan usahanya menghasilkan laba atau sisa hasil usaha yang sangat diperlukan untuk mengembangkan dan mempertahankan eksistensinya (eksistensi perusahaan).

2.1.2 Penggolongan Biaya

Untuk menjadi seorang manajer yang baik, maka para manajer harus mampu mengelola perusahaan atas informasi biaya yang ada, termasuk salah satunya adalah masalah penggolongan biaya.

Sedangkan penggolongan biaya yang relevan dan sesuai dengan analisis break even adalah biaya yang mempunyai kecenderungan untuk berubah sesuai dengan tingkah laku atau perilaku biaya terhadap volume kegiatan atau aktifitas produksi, biaya dapat digolongkan menjadi : "Biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel atau biaya semi tetap (Abdul Halim dan Bambang Supomo. 1990)" .

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Besar kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh besar

kecilnya produksi / penjualan secara proporsional. Contoh jenis biaya ini antara lain : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya over head pabrik (seperti penyusutan aktiva tetap pabrik yang dihitung berdasarkan prosentase tertentu dari hasil penjualan dan sebagainya).

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang ada di dalam jarak kapasitas (range of capacity) tertentu totalnya tetap, meskipun volume kegiatan perusahaan berubah-ubah. Biaya tetap dapat diartikan bahwa biaya yang jumlahnya selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume kegiatan atau volume produksi dalam jarak kapasitas. Jarak kapasitas adalah serangkaian kegiatan atau serangkaian tingkat volume kegiatan perusahaan yang dapat dicapai tanpa menambah kapasitas. Jadi secara total jumlah biaya tetap akan konstan dalam batas-batas tertentu, sedangkan jika memproduksi setiap unit produk akan berubah sesuai dengan perubahan produksi, maka biaya tetap akan semakin kecil, begitu pula sebaliknya jika perusahaan memproduksi sedikit maka biaya produksi perunit akan semakin besar. Yang termasuk dari biaya tetap antara lain . depresiasi biaya tetap, bunga hutang, gaji pimpinan perusahaan.

Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah karena adanya perubahan volume produksi atau volume kegiatan, tetapi pihak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.

Berubahnya biaya ini tidak dalam tingkat perubahan yang konstan. Semakin tinggi tingkat volume kegiatan maka akan semakin tinggi atau besar jumlah biaya yang ditanggung oleh perusahaan.

Di dalam biaya semi variabel terkandung elemen biaya tetap dan juga sekaligus mengandung elemen biaya variabel. Adapun contoh dari biaya semi variabel antara lain : biaya energi, biaya kendaraan, biaya pemeliharaan aktiva tetap dan lain -lain.

2.2. Break Even

Pengertian Break Even

Untuk mempermudah dalam mengerjakan analisa data analisis break even ini terlebih dahulu kita harus mengetahui apa pengertian tentang break even dan hal-hal apa saja yang mempengaruhinya.

Di dalam bukunya : Analisa Laporan Keuangan (S. Munawir, 1993), yaitu: break even dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya).

Sedangkan menurut RA. Sepriyono (RA. Sepriyono, 1987) : Break even adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya, sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi labanya sebesar nol, tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi.

Sedangkan break even menurut Agus Ahyari, (Agus Ahyari, 1987) yaitu : Break even (titik pulang pokok) adalah merupakan suatu titik yang menunjukkan keadaan total penerimaan pendapatan sama dengan total biaya yang ada dalam perusahaan.

Break even menurut Soehardi Sigit (Soehardi Sigit, 1987) adalah : Break even terjadi apabila setelah dibuat perhitungan rugi laba dari suatu periode kerja atau suatu keadaan usaha tertentu, perusahaan itu tidak memperoleh laba, tetapi juga tidak menerima kerugian.

Dari beberapa definisi break even di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan break even adalah merupakan keadaan dimana seluruh penerimaan pendapatan perusahaan tersebut hanya akan dipergunakan untuk menutup biaya yang harus ditanggungkan oleh perusahaan. Atau analisa break even dapat juga diartikan sebagai suatu cara untuk mengetahui kaitan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya rugi dan laba

2.3 Perencanaan Produksi

Perencanaan merupakan unsur yang paling utama dalam manajemen suatu perusahaan. Dengan perencanaan yang baik, maka tujuan perusahaan akan dapat tercapai secara efektif dan efisien, sehingga faktor-faktor produksi pada perusahaan akan dapat dipergunakan dengan baik. Perencanaan merupakan penentuan tujuan utama organisasi beserta cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut. Adapun tujuan organisasi adalah :

1. Berproduksi Dengan Sukses

Yaitu dalam menghasilkan produk tidak ada suatu hambatan apapun yang menghalangi proses produksi tersebut.

2. Berproduksi Dengan Ekonomis

Yaitu dalam berproduksi, suatu perusahaan dapat menghasilkan produk secara efektif dan efisien.

3. Berproduksi dengan dapat menyelesaikan pembuatan barang atau jasa tepat pada waktu, dan penyerahan produk kepada konsumen harus sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

4. Berproduksi dengan harapan mendapatkan keuntungan yaitu keuntungan dari hasil penjualan produk yang pada akhirnya dari keuntungan tersebut perusahaan dapat terus berkembang (Sofyan Assauri, 1980).

Perencanaan Produksi (Production Planning)

Adalah perencanaan dan pengorganisasian orang-orang yang ada dalam perusahaan, bahan-bahan yang dipergunakan dalam proses produksi, serta modal yang diperlukan untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu dimasa depan sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan.

2.4. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah suatu perencanaan yang bersifat profit dilakukan dengan program budget, dimana program tersebut berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh oleh organisasi atau perusahaan. Seandainya

penghasilan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, maka akan diperoleh laba, begitu juga sebaliknya jika penghasilan lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan akan menderita kerugian.

Untuk memperoleh laba yang besar maka suatu perusahaan harus memperhatikan dan melaksanakan langkah langkah perencanaan laba sebagai berikut:

1. Menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (S. Munawir, 1993).

2.5. Hipotesis

Di dalam penelitian ini dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga perusahaan belum dapat menentukan pada tingkat berapa volume produksi dan penjualan agar kondisi perusahaan dalam keadaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian.
2. Diduga perusahaan belum dapat menentukan berapa tingkat volume produksi dan penjualan harus dicapai agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkan dan seberapa jauh berkurangnya penjualan yang bisa ditolelir agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian diperlukan untuk memperoleh kebenaran mengenai suatu hal. adapun definisi penelitian menurut Sutrisno Hadi adalah suatu untuk menemukan dan mengembangkan serta menguji kebenaran suatu pengetahuan, usaha dimana dilakukan dengan menggunakan metode-metode ilmiah (Hadari Nawawi, 1987).

Dalam pembuatan skripsi ini penulis mengambil jenis penelitian *diskriptif* yaitu penelitian yang dimaksud untuk membuat analisa mengenai situasi atau kejadian didalam perusahaan. Dalam hal ini analisa yang dilakukan adalah Analisis Break Even Sebagai Alat Perencanaan Volume Produksi dan Perencanaan Laba.

3.2. Lokasi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang diperlukan sebagai pembahasan dalam skripsi ini maka diperlukan kegiatan penelitian baik itu penelitian lapangan maupun penelitian perpustakaan. dalam rangka pmengadakan penelitian lapangan, sebelumnya terlebih dulu mengetahui lokasi penelitian dimana kegiatan penelitian ini akan dilaksanakan. Sehingga dengan mengetahui lokasi penelitian akan lebih memudahkan pelaksanaan kegiatan penelitian ini. Adapun lokasi penelitian dimana penulis melakukan kegiatan

penelitian yaitu pada Perusahaan Kerajinan Tas Kulit Dan Vinil Slamet Riyanto Jalan Sosrowijayan Yogyakarta.

3.3. Sumber data

Dalam penelitian langkah langkah yang dilakukan harus sistematis dan setiap sumber harus saling mendukung satu sama lain. Untuk mempermudah jalannya penelitian, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah (Muhammad Nazir, Metode Penelitian, 1988) :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari pencatatan perusahaan misalnya gambaran umum perusahaan, pemasaran perusahaan, data penjualan dan produksi tiap jenis produk yang dihasilkan, biaya variabel, biaya tetap, harga jual, perkembangan volume penjualan dan volume produksi dan lain-lain.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung yang dapat diperoleh dari literatur, majalah, sumber data yang dapat membantu dalam penyelesaian skripsi.

3.4. Metode Pengumpulan Data

1. Sumber Data Primer

Untuk Data Primer, metode pengumpulan datanya adalah sebagai berikut :

1. Metode Observasi

Yaitu penelitian dengan cara mengamati secara langsung obyek penelitian serta melakukan pencatatan terhadap hal-hal yang diperlukan atas obyek tersebut.

2. Metode Interview

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mewawancarai langsung pimpinan perusahaan atau orang yang ditunjuk untuk mewakilinya.

3. Metode Dokumenter

Yaitu cara pengumpulan data dengan jalan mengambil data-data yang ada dalam catatan pembukuan / arsip pada perusahaan yang diteliti.

2. Sumber Data Sekunder

Untuk data sekunder, data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung, data diperoleh dari literatur, majalah, surat kabar, dan sumber yang dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Sedangkan data-data yang diperlukan dalam analisis break even ini adalah :

1. Gambaran Umum Perusahaan

- Latar belakang dan sejarah berdirinya perusahaan.
- Struktur Organisasi berdirinya perusahaan.
- Lokasi Perusahaan.
- Macam dan Proses Produksi
- Personalia Perusahaan.
- Pemasaran Perusahaan.

2. Data Khusus Perusahaan

- a. Data Perusahaan dan produksi tiap jenis produk yang dihasilkan
- b. Biaya Variabel tiap jenis produk yang dihasilkan.
- c. Biaya tetap untuk mengashilkan produk.
- d. Harga jual tiap jenis produk.
- e. Perkembangan volume penjualan dan volume produksi.
- f. Kapasitas mesin dan waktu yang diperlukan untuk memproses tiap jenis produk yang dihasilkan.

3.5. Definisi Operasional

1. Biaya Tetap

Biaya yang jumlahnya selalu tetap dan tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan atau volume produksi dalam jarak kapasitas misalnya pembayaran gaji pimpinan perusahaan dan pembayaran bunga hutang (Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990).

2. Biaya Variabel

Biaya yang jumlahnya selalu berubah secara proposional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan perusahaan contoh : biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku seperti kulit, lem, dan sebagainya, biaya tenaga kerja langsung seperti gaji keryawan, dan sebagian biaya overhead pabrik (seperti peayusutan aktiva tetap pabrik yang dihitung berdasarkan persentase tertentu dari hasil penjualan dan sebagainya).

3. Biaya Semi Variabel ✓

Biaya- biaya yang totalnya selalu berubah karena adanya perubahan volume produksi atau volume kegiatan, tetapi pihak proposional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.misalnya : biaya listrik , biaya kendaraan dan lain-lain.

4. Break Even

Suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian. Analisis impas didasarkan pada asumsi- asumsi. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi impas, dan perubahan tersebut akan mempengaruhi laba perusahaan (Bambang Riyanto, 1995).

5. Margin Of Safety (Margin keamanan)

Merupakan selisih antara rencana penjualan (dalam unit dan satuan uang) dengan impas (dalam unit dan satuan uang) penjualan. Memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar tidak menderita kerugian (S. Munawir, 1993).

6. Target Keuntungan

Untuk menjawab permasalahan mengenai berapa volume produksi yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan laba tertentu (Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990).

7. Perencanaan Produksi

Adalah perencanaan dan pengorganisasian crang-orang yang ada dalam perusahaan, seperti karyawan, pimpinan bahan bahan yang dipergunakan

dalam proses produksi seperti kulit yang telah disamak, vinil, mesin mesin dan peralatan serta modal yang diperlukan untuk memproduksi dimasa depan sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan (Sofyan Assauri, 1995).

8. Perencanaan Laba

Perencanaan yang bersifat profit berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh perusahaan penghasilan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, akan diperoleh laba begitu juga sebaliknya. Untuk itu perusahaan harus menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

9. Penjualan

Kegiatan pemindahan barang atau jasa yang ditujukan untuk mendorong permintaan, dan tidak terdapat kegiatan periklanan atau kegiatan lain. Jadi merupakan refleksi dari pada pembeli. Penjualan di perusahaan kerajinan tas kulit dan vinil Slamet Riyanto mempunyai langkah dari pembuatan kerajinan sampai penjualan produk tersebut terhadap pembeli yang membutuhkannya (Agus Ahyari, 1987).

3.6. Metode Analisis Data

3.6.1. Penentuan Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semi Variabel.

Sebelum analisis break even dilakukan terlebih dahulu penentuan terhadap biaya-biaya yang ada, yaitu :

- 1). Pengelompokkan biaya variabel ke dalam satu kesatuan
- 2). Pengelompokkan biaya tetap dalam satu kesatuan
- 3). Memisahkan biaya semi variabel ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Dalam memisahkan biaya semi variabel kedalam komponen biaya tetap dan biaya-biaya variabel dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:

- 1). Metode perkiraan langsung
- 2). Metode titik tertinggi
- 3). Metode kuadrat terkecil

Dalam menentukan biaya penulis menggunakan metode kuadrat terkecil :

rumusnya adalah (Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990):

$$Y = a + bX$$

dimana :

Y = biaya semi variabel

a = komponen biaya tetap

b = komponen biaya variabel per satuan

X = satuan tingkat kegiatan

Dari persamaan diatas untuk mencari nilai **a** dan **b** adalah

$$\text{Jumlah biaya tetap} \quad (a) = \frac{Y - b \cdot \sum X}{N}$$

$$\text{Jumlah biaya variabel} \quad (b) = \frac{\sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot X - (\sum X)}$$

Dimana :

n = banyaknya data

3.6.2. Menentukan Titik Break Event (Titik Impas)

Titik break event adalah merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugian.

Analisis impas atau break even didasarkan pada asumsi-asumsi. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi impas dan pada gilirannya perubahan tersebut akan mempengaruhi laba perusahaan. Adapun asumsi yang mendasari analisis impas adalah sebagai berikut):

- 1) Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan.
- 2) Perusahaan memproduksi pada jarak yang secara relatif konstan.
- 3) Biaya tetap jumlahnya tidak berubah dalam kapasitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.

- 4). Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi yang dijual dianggap tidak berubah.

Rumus break event adalah (Syafarudin Alwi, 1993) :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{fixed cost}}{\text{Sales price / u - var.cost / u}}$$

$$\text{BEP (r P)} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \text{var.cost / net sales}}$$

Dimana :

fixed cost : Biaya tetap total

sales price / u : Harga jual per unit produk

Net sales : Harga jual per unit

Var. cost : Biaya variabel

Atau dapat juga dengan rumus

$$p X = a + b X$$

Dimana :

p = Harga jual per unit

Sedangkan untuk menentukan ramalan atau perkiraan volume produksi / penjualan, ramalan biaya tahun 1999 dan tahun 2000, penyusun menggunakan metode least square, dimana rumusnya adalah sebagai berikut (Gunawan Adi Saputro, 1990) :

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Dimana:

- Y = Besar penjualan atau biaya yang dinyatakan dalam sumbu vertikal
- a = Komponen biaya tetap dari penjualan atau biaya pada setiap tahun.
- b = Komponen biaya variabel atau merupakan slope dari garis penjualan atau biaya.
- X = Tingkat perencanaan penjualan atau biaya yang dinyatakan dalam sumbu horisontal.

3.6.3 Menentukan Margin of Safety (Margin keamanan)

Margin of Safety atau margin keamanan adalah merupakan selisih antara rencana penjualan (dalam unit dan satuan uang) dengan impas (dalam unit dan satuan uang) penjualan.

Margin keamanan memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar tidak menderita

kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar margin keamanan agar perusahaan tidak rugi.

Sedangkan rumus dari margin keamanan adalah (S. Munawir, 1993) :

$$MS = \frac{\text{per Penjualan budget} - \text{penjualan BE} \times 100 \%}{\text{penjualan per budget}}$$

atau menggunakan cara sebagai berikut :

Rencana penjualan : xxx

BEP tahun 199x : xxx -

Margin of safety

Total : xxx

Margin of safety adalah :

MS total

x 1 unit

harga jual per unit

3.6.4 Menentukan Laporan Rugi Laba

Dalam menentukan besarnya rugi laba perusahaan, penyusun menggunakan formula sebagai berikut (Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990) :

laporan rugi laba
perusahaan
Tahun 1999

keterangan	biaya
pendapatan	XX
biaya variabel	XX -
marginal income	X
biaya tetap	XX -
rugi laba	XX

3.6.5 Menentukan Target Keuntungan

Untuk menjawab permasalahan mengenai berapa volume produksi yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan laba tertentu, penyusun menggunakan rumus:

$$x = \frac{a+k}{p+b}$$

Dimana:

x = Tingkat produksi dalam perusahaan

P = Harga jual per unit

a = Biaya tetap total

b = Biaya variabel per unit

k = jumlah keuntungan yang diinginkan

Hubungan Antara Biaya, Volume, dan Laba

Untuk memperkirakan berapa besar volume penjualan, biaya-biaya perusahaan dan laba pada masa yang akan datang, maka dapat dipergunakan rumus sebagai berikut :

$$px = a + bx + c$$

Dimana :

p = Harga jual per unit

x = Unit yang dijual/ diproduksi

b = Biaya variabel perunit

c = Laba perusahaan



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto mulai dirintis sejak tahun 1967, tepatnya yakni di Jalan Suryowijayan MD 1 / 33, Kecamatan Mantriweron, Yogyakarta (Sekarang Suryowijayan MJ 1 / 130, RT 15 RW 02, Yogyakarta). Dimulai dengan peralatan satu mesin jahit yang masih disewa dan hasilnya baru berupa ikat pinggang kulit untuk lelaki dan ditambah dengan sandal kulit laki-laki dan wanita. Penjualannya dilakukan sendiri oleh Bapak Slamet Riyanto yaitu dengan berjualan keliling di sekitar Yogyakarta.

Perkembangan selanjutnya yaitu dengan menambah memproduksi tas yang kemudian menemukan titik cerah dengan tas batik sekitar tahun 1972 sampai 1975, demikian juga terjadi penambahan terhadap peralatan yang dahulunya menyewa kemudian membeli dan menambah 5 buah mesin jahit Butterfly. Terjadinya penurunan selera terhadap kain bercorak batik berakibat pula menurunnya konsumen untuk menyukai tas dengan bahan tersebut. Dengan demikian penurunan ini mengakibatkan usaha mendekati kemacetan produksi (hampir gulung tikar).

Perusahaan mulai kembali memproduksi tas yaitu dengan memproduksi tas sekolah dari bahan oligrin yakni sejenis kulit buatan dari kain yang disamak. Dari sini Bapak Slamet Riyanto mulai mencoba

menawarkan produksinya ke toko-toko dan kios sepatu sekitar DIY, Kebumen, Purworejo dan Purwodadi.

Kemudian pada tahun 1981 mulai merintis pemasaran lewat pameran-pameran industri yang diadakan oleh instansi-instansi, universitas dan pameran hari besar. Pada tahun 1982 juga perusahaan kulit dan tas vinil Slamet Riyanto resmi tercatat sebagai industri kecil yaitu dengan SK Pemerintah Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Yogyakarta Dinas Perdagangan dan Perindustrian No. 644 / 23 K / Per. I.3 / 81. Pada tahun yang sama juga perusahaan mulai mendaftarkan sebagai wajib pajak dengan nomor NPWP 6.388.813.5.541.

Permintaan yang dari waktu ke waktu semakin meningkat maka perusahaan yang berlokasi di Suryowijayan dirasa kurang baik untuk menampung kerja-kerja perusahaan maka Bapak Slamet Riyanto menambah tempat beroperasi yakni di PIK Gunungsempu No. 10 RT 08 RW 19 Tamantirto, Kasihan, Bantul Yogyakarta 55183. Hingga sekarang lokasi kerja di Suryowijayan masih menjadi pusat beroperasi, sedang tempat yang di Bantul hanya digunakan jika order besar yang membutuhkan tempat yang lebih luas.

4.2 Personalia

Pada perusahaan kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto faktor tenaga kerja mempunyai peranan sangat penting. Dengan mesin jahit sederhana sudah barang tentu banyak pekerjaan yang harus dikerjakan dengan

tangan. Dengan demikian tenaga di perusahaan ini mempunyai peranan sangat vital. Oleh karenanya untuk menjaga kualitas dan kerapian hasil produksi maka Bapak Slamet Riyanto menggunakan pekerja yang terampil

Jumlah pekerja di perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto berjumlah 30 orang yang terdiri dari : 20 orang tenaga pokok dan 10 orang tenaga pembantu. Ini bertujuan untuk mempercepat penyelesaian pekerjaan. Fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh perusahaan untuk para pekerja diantaranya :

1. Waktu Kerja.

Waktu kerja normal dalam satu hari kerja di perusahaan tersebut adalah 8 jam yaitu dari jam 08.00 sampai dengan 16.00. Waktu istirahat berkenaan dengan jam shalat Dhuhur yakni jam 12.00 sampai dengan 13.00.

Di tengah-tengah mereka menggunakan waktu istirahat maka perusahaan menyediakan makan waktu siang ditambah dengan makanan kecil. Khusus untuk waktu-waktu lembur maka cara pengupahan dengan setengah hari kerja bisa ditambah dengan makanan dan makanan kecil.

Untuk waktu yang melebihi jam kerja yang telah ditentukan merupakan jam kerja lembur. Dalam satu Minggu terdiri dari 6 hari kerja sedangkan hari Minggu libur.

2. Pengupahan.

Pekerja pada perusahaan Bapak Slamet Riyanto terbagi atas dua golongan, yakni tenaga kerja pokok dan tenaga kerja pembantu. Masing-

masing memiliki proporsi dalam hal pengupahan, diantaranya untuk tenaga kerja pembantu Rp. 7.000,00 / per hari, sedangkan untuk tenaga pembantu Rp. 3.000,00 / per hari sampai dengan Rp. 4.000,00 / per hari.

3. Tunjangan dan Hiburan.

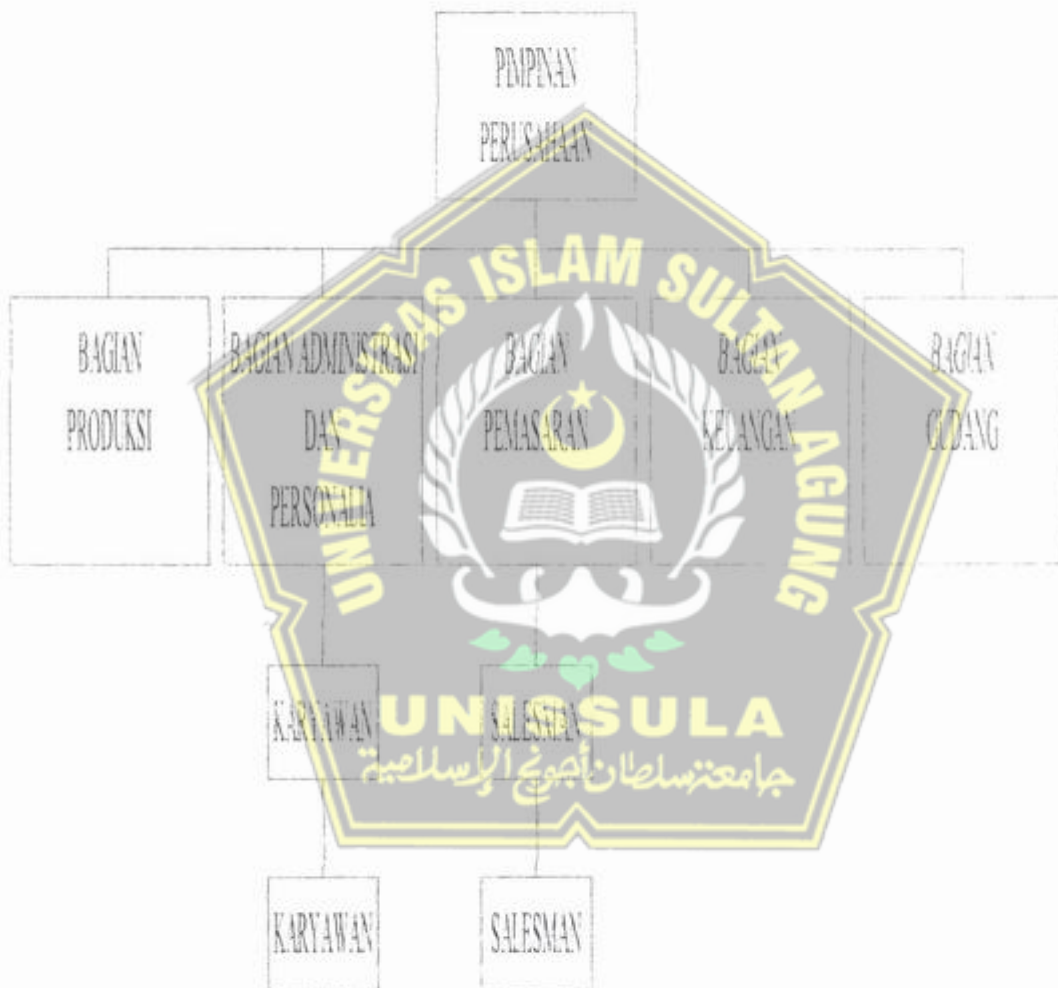
Guna memberikan motivasi kepada pekerja maka dari pimpinan perusahaan memberikan tunjangan-tunjangan anatar lain : tunjangan hari raya dan tunjangan dana kesehatan. Pentingnya bagi karyawan untuk refresing setelah bekerja beberapa bulan maka perusahaan mengadakan acara keluarga dengan makan bersama pada hari-hari besar Islam dan mengadakan rekreasi bersama-sama keluarga dan para karyawan.

4.3 Strulstur Organisasi.

Struktur organisasi pada perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 4.1.
Bagan Struktur Organisasi
Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
“ Slamet Riyanto ”



Sumber : Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil “ Slamet Riyanto ”

4.4 Produksi

i. Bahan baku

Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto dalam produksinya menggunakan bahan baku diantaranya :

- Kulit yang telah disamak
- Vini!
- Kain tenun
- Anyaman jerami
- Kain batik

Untuk bahan pembantu yang dipakai dalam produksi yaitu :

- Parasut tipis
- Busa tipis
- Kawat
- Selang
- Paku
- Lem
- Kertas Karbon
- Triplek
- Rit merk Amco
- Berang Nilon

Di dalam proses pembuatannya semisal pembuatan tas kulit, terlebih dahulu bahan baku dimal dan digambar sesuai dengan jenis produk yang diinginkan. Begitu juga dengan busa dan karton dipotong dan menyatu



dengan kulit. Untuk lapisan dalam digunakan parasut tipis untuk isi poreng atau perekat dalam. Untuk menyatukan lapisan dalam dan luar dijahit dengan mesin jahit. Untuk pegangan tas disesuaikan dengan keinginan yakni dari bahan kawat yang dilapisi kulit ataukah dengan kulit yang sama.

2. Hasil Produksi

Hasil Produksi yang berupa tas merupakan hasil yang terbanyak dari yang kainnya. Banyak di dalam volumenya maupun dalam model yang pernah dan sedang dibuat. Di dalam perusahaan ini model tas wanita yang sedang dan pernah diproduksi ± 500 model. Hasil produksi dari Perusahaan Tas dan Vinil Slamet Riyanto adalah :

- Tas
- Sepatu dan sandal
- Ikat pinggang

4.5 Pemasaran

Industri kecil yang memproduksi barang dari kulit dan vinil di Yogyakarta jumlahnya cukup banyak yang tersebar di pinggiran kota dan pedesaan. Ramainya para pengusaha kerajinan di Yogyakarta ini menyebabkan sempitnya peluang pasar yang hendak memasuki. Oleh karenanya setiap perusahaan mempunyai taktik sendiri-sendiri. Begitu pula Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto mempunyai strategi untuk merebut pasaran yang ada.

Barang-barang yang dihasilkan dari kerajinan kulit bisa ditinjau dari sudut pemakaiannya merupakan barang konsumsi yang berarti secara khusus lagi termasuk barang shopping. Dimana untuk mendapatkannya diperlukan pertimbangan yang masak-masak dengan membandingkan mutu, harga, kemasan dan yang lainnya. Untuk itu perusahaan kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto dalam melakukan pemasaran memperlihatkan hal-hal sebagai berikut :

1. Harga

Penentuan harga jual produk didasarkan atas *Cost Plus Pricing Method* yaitu harga jual didasarkan atas biaya total ditambah dengan laba yang diinginkan.

2. Distribusi

Untuk daerah pemasaran yang menyebar di seluruh Indonesia berupa pesanan dari konsumen di luar Jawa Tengah maka pengirimannya melalui biro travel atau kantor Pos. Biaya pengiriman ditanggung oleh pemesan (pembeli). Untuk daerah sekitar Jawa Tengah dapat diantar ke tempat untuk pembelian dalam jumlah yang banyak.

Saluran distribusi yang dipakai oleh perusahaan yaitu :

Produsen —————> Pengecer —————> Konsumen

Saluran tersebut dipakai oleh perusahaan untuk daerah pemasaran Jawa Tengah dan sekitarnya. Kota-kota tersebut antara lain Purworejo, Purwokerto, Magelang, Surakarta, Kebumen. Sedangkan untuk kota di luar Jawa Tengah yang pernah memesan antara lain :

Manokwari, Palembang, Lampung, Medan, NTT, Bali, Jakarta, Maluku dan daerah-daerah lainnya.

3. Promosi

Perusahaan ini dalam melakukan promosi dengan menggunakan metode Direct Promotion yakni promosi yang langsung kepada pembeli potensial. Ini dilaksanakan dengan langsung mengadakan kunjungan kepada individu atau kelompok pembeli dan juga mengikuti pameran.

Pada perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto dalam melakukan promosi terbagi atas tiga cara yaitu :

a. Iklan

Di sini yang dipakai adalah media elektronik yakni radio.

b. Personal Selling

Personal selling adalah promosi yang dilakukan melalui tatp muka secara langsung atau face to face yakni dengan mendatangi pembeli potensial lalu menawarkan produknya. Untuk pelaksanaan personal selling dalam melakukan kunjungan secara insidentil yakni hanya pada saat sepi. Rata-rata kunjungan dalam setiap bulannya hanya 5 kali dengan jumlah salesman 3 sampai 5 orang.

c. Sales Promotion

Sales promotion adalah promosi dengan jalan menggunakan alat-alat peraga, pameran, demonstrasi dan sebagainya. Pada perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto yang ini berhubungan dengan sales promotion antara lain :

1. Ikut dalam pameran-pameran yang dilakukan oleh sekolah, universitas, pasar malam, instansi dan pameran komersial yang diadakan di hotel-hotel dan gedung serba guna.
2. Pemberian gratis untuk pembelian berjumlah tertentu. Pemberian 1 buah tas bermilai Rp. 35.000 untuk pembelian yang bernilai Rp. 2.000.000,00. Pembelian dalam jumlah kecil diberikan gantungan kunci dan stiker.
3. Memberikan potongan pembelian setiap atau dalam jumlah tertentu. Setiap order dalam jumlah Rp. 500.000,00 diberikan potongan sebesar 5 %.
4. Memberikan servis gratis selama barang masih suka dipakai.

Berikut ini adalah tabel biaya promosi pada perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto

Tabel IV.1. Personal Selling dan Sales Promotion Periode 1994 - 1998

No.	Promosi / Tahun	Personal Selling	Sales Promotion
1.	1994	Rp. 1.240.000,00	Rp. 2.270.000,00
2.	1995	Rp. 1.650.000,00	Rp. 2.506.000,00
3.	1996	Rp. 1.680.000,00	Rp. 3.290.000,00
4.	1997	Rp. 1.650.000,00	Rp. 3.260.000,00
5.	1998	Rp. 1.650.000,00	Rp. 3.260.000,00

Sumber : Bagian Pemasaran

Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
Slamet Riyanto

4. Kebijakan Pemasaran

Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto melakukan kebijaksanaan pemasaran antara lain : Untuk memesan dari luar Jawa Tengah yang tersebar di seluruh Indonesia dengan pembayaran 100 % ditambah ongkos kirim. Untuk daerah Jawa Tengah dan sekitarnya diantar kepada pengecer. Cara pembayarannya yaitu sama juga 100 % tetapi tanpa ongkos kirim. Sedangkan untuk dalam kota pengecer tidak melayani pembelian dengan cara hutang tapi juga pembayaran 100 %. Hanya kepada pemesan / pembeli dari sekolah, universitas dan instansi di sekitar Yogyakarta dilayani dengan pembayaran 50 % sebagai pembayaran porsekot dan yang 50 % lagi dibayar kemudian (setelah selesai).

Sedangkan volume penjualan selama lima tahun terakhir dapat dilihat dalam tabel berikut



Tabel IV.2.
Volume Penjualan dan Harga Jual
Periode Tahun 1994 – 1998
(dalam satuan unit)

No	Tahun	Penjualan	Harga Jual per Unit	Hasil Penjualan
1.	1994	9.605	17.500	168.087.500
2.	1995	6.609	18.200	174.883.800
3.	1996	10.055	14.000	140.770.000
4.	1997	10.180	21.500	218.870.000
5.	1998	12.285	24.000	294.840.000

Sumber : Bagian Pemasaran
 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
 Slamet Riyanto

4.6 Alat yang digunakan

- Pengaris dan Penjepit
- Pensil, pen, spidol
- Silet, Cutter
- Mesin jahit
- Jarum jahit.

BAB V

ANALISA DATA

Berkembangnya suatu perusahaan sangat ditentukan oleh besarnya volume produksi, volume penjualan dan penghasilan. Di samping hal-hal tersebut di atas, yang tidak kalah pentingnya adalah pengelolaan manajemen yang baik. Karena untuk menghasilkan barang dan jasa dalam jumlah yang ditetapkan dengan kualitas yang ditentukan dalam kurun waktu yang direncanakan dengan biaya yang serendah mungkin. Untuk ini manajemen harus mengkombinasikan dan mengelola faktor-faktor produksi dengan teknik pengelolaan sedemikian rupa, sehingga dapat menghasilkan barang dan jasa secara efektif dan efisien.

Berdasarkan landasan teori dan data yang diperoleh dari Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto, maka peneliti akan mengadakan analisa mengenai "Break Even Sebagai Alat Perencanaan Volume Produksi dan Perencanaan Laba". Dalam hal ini peneliti hanya mengadakan analisis untuk tahun 1999 dan tahun 2000 mengenai:

1. Titik Break Even (titik impas).
2. *Margin of Safety* (*Margin Keamanan*).
3. Target Keuntungan.
4. Hubungan antara biaya, volume dan laba.

Sehingga dengan ditemukannya analisis tersebut dapat diperbandingkan atau diketahui apakah perusahaan tersebut sudah mendapatkan laba yang optimal atau belum. Selanjutnya penulis mencoba untuk menganalisis dan merencanakan

volume produksi dan penjualan, serta beberapa biaya yang dikeluarkan (digunakan) sehingga diperoleh laba yang optimal untuk tahun 1999 dan tahun 2000.

5.1 Volume Produksi, Volume Penjualan dan Penghasilan.

Berikut ini adalah volume produksi, volume penjualan dan penghasilan pada perusahaan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto dalam bentuk tabel.

Tabel V.1.
Volume Produksi, Volume Penjualan dan Penghasilan Tahun 1994 –1998

Tahun	Volume Produksi (dalam unit)	Harga Jual (Rupiah)	Hasil Penjualan (Rupiah)
1994	9.605	17.500	168.087.500
1995	9.609	18.200	174.883.000
1996	10.055	14.000	140.770.000
1997	10.180	21.500	218.870.000
1998	12.285	24.000	294.840.000

Sumber : Bagian Pemasaran

Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil

Slamet Riyanto

5.2 Klasifikasi Biaya dan Penentuan Variabilitasnya

Di dalam bab V telah disebutkan bahwa salah satu asumsi dari break even adalah bahwa biaya harus dapat dipisahkan ke dalam unsur biaya tetap dan ke dalam unsur biaya variabel.

Untuk menerangkan teori tersebut maka biaya-biaya yang terjadi di dalam perusahaan harus dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun penggolongan biaya-biaya yang terjadi di Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto adalah sebagai berikut :

5.2.1 Penggolongan Biaya Tetap

1. Biaya Tetap Bagian Produksi
 - Penyusutan dan pemeliharaan alat-alat dan mesin jahit.
2. Biaya Tetap Administrasi dan Umum
 - a. Biaya upah langsung pegawai kantor.
 - b. Biaya asuransi.
 - c. Biaya telepon.
 - d. Biaya kesejahteraan karyawan.
 - e. Biaya kesehatan karyawan.
 - f. Biaya alat-alat tulis dan peralatan kantor.
 - g. THR (tunjangan hari raya).
 - h. Biaya lain-lain.
3. Biaya Tetap Bagian Penjualan
 - Biaya Upah Langsung Bagian Penjualan

Biaya-biaya tersebut di atas digolongkan ke dalam biaya tetap karena biaya tetap adalah biaya yang tidak terpengaruh oleh volume produksi.

5.2.2 Penggolongan Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Yang termasuk dalam kategori biaya variabel adalah :

1. Biaya Variabel Bagian Produksi
 - a. Biaya bahan baku
 - b. Biaya tenaga kerja langsung (upah langsung)
 - c. Biaya lembur
 - d. Biaya makan
2. Biaya Variabel Bagian Administrasi dan Umum
Biaya lembur bagian kantor
3. Biaya Variabel Bagian Penjualan
 - a. Biaya transport bagian penjualan
 - b. Biaya lembur
 - c. Biaya angkut penjualan

Untuk selanjutnya dari bermacam-macam biaya yang telah disebutkan di atas, maka selanjutnya dilakukan penggolongan biaya tersebut menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk tahun 1998, yang disajikan dalam bentuk tabel berikut ini.

Tabel V.2.

Penggolongan Biaya ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 1998 Pada Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
Slamet Riyanto

Jenis Biaya	Dalam Rupiah	
	Biaya tetap	Biaya variabel
Biaya produksi		
- Biaya TKL (upah langsung)	-	41.184.000
- Biaya upah lembur	-	10.296.000
- Biaya (uang) makan pegawai	-	7.020.000
- Biaya listrik	332.303,52	2.567.933,55
- Biaya penyusutan dan pemeliharaan alat-alat dan mesin	3.700.000	-
Biaya penjualan		
- Biaya upah langsung	10.296.000	-
- Biaya upah lembur	-	5.376.000
- Biaya transportasi	-	5.616.000
- Biaya angkut	-	24.600.000
- Biaya promosi	20.761,68	4.889.184,3
Biaya administrasi & umum		
- Biaya upah langsung	8.736.000	-
- Biaya upah lembur	-	2.184.000
- Biaya telepon	3.600.000	-
- Biaya asuransi	3.000.000	-
- Biaya kesehatan	4.800.000	-

- Biaya kesejahteraan karyawan	2.800.000	-
- THR (tunjangan hari raya)	3.600.000	-
- Biaya alat-alat tulis dan peralatan kantor	2.822.000	-
- Biaya lain-lain	2.500.000	-
Biaya bahan baku		
- biaya kulit yang disamak	63.083.000	-
- biaya keling	2.800.000	-
- biaya gesper dan knop	3.356.250	-
- biaya rit Amco dan kancing	5.400.000	-
- biaya accessoris	7.560.000	-
Biaya bahan pembantu		
- biaya busa tipis dan voring dalam	3.510.000	749.680
- Biaya busa tipis dan spon ati	1.136.000	6.703.802
- Biaya kawat, selang dan benang nilon	346.310	8.809.574
- Biaya lem dan kertas karto	125	6.699.870
Jumlah total	132.264.952,2	123.686.043,9

Sumber : Bagian Penjualan/ Pemasaran
Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
 Slamet Riyanto

Adapun besarnya biaya tetap dan biaya variabel dari tahun 1994 sampai dengan tahun 1998 adalah sebagai berikut :

Tabel V. 3.
Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 1994 s.d. 1997 (dalam rupiah)

Tahun	Jenis Biaya	
	Biaya Variabel	Biaya Tetap
1994	75.061.000	68.346.000
1995	80.340.000	77.206.000
1996	62.135.000	54.035.000
1997	93.472.000	87.466.000

Sumber : Bagian Penjualan / Pemasaran
 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
 Slamet Riyanto

5.2.3 Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi usaha

Berdasarkan penggolongan biaya di muka dan perhitungan laba rugi usaha pada Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto tahun 1994 sampai dengan tahun 1998 :

Tabel V. 4.
Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi usaha
Tahun 1994 dan Tahun 1995 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun	
	1994	1995
Pendapatan	168.087.500	174.883.800
Biaya Tetap	68.346.000	77.206.000
Biaya Variabel	75.610.000	80.430.000
Laba (Rugi)	24.131.500	17.337.800

Sumber : Bagian Penjualan / Pemasaran
 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinyl
 Slamet Riyanto

Tabel V. 5.
Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi Usaha
Tahun 1996 dan Tahun 1997 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun	
	1996	1997
Pendapatan	140.770.000	218.870.000
Biaya Tetap	54.035.000	87.466.000
Biaya Variabel	62.135.000	93.472.000
Laba (Rugi)	24.600.500	37.932.800

Sumber : Bagian Penjualan / Pemasaran
 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinyl
 "Slamet Riyanto"

Tabel V. 6.
Pendapatan, Biaya dan Laba Rugi usaha
Tahun 1998 (Dalam Rupiah)

Keterangan	T a h u n 1998
Pendapatan	294.840.000
Biaya Tetap	123.686.043,9
Biaya Variabel	132.264.952,2
Laba (Rugi)	38.889.003,9

Sumber : Bagian Penjualan / Pemasaran
 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinyl
 Slamet Riyanto

5.3 Break Even Sebagai Alat Perencanaan Volume Produksi dan Perencanaan Laba

1. Ramalan Penjualan

Dalam meramalkan rencana penjualan tahun 1999 dan tahun 2000, didasarkan pada perubahan penjualan tahun sebelumnya. Dalam meramalkan penjualan, penyusun menggunakan alat bantu sebagai alat untuk menganalisa yaitu metode analisis regresi dari program pengolah data microstat dengan hasil sebagai berikut:

$$Y = 10.346,8 + 593,1 X$$

Ramalan volume produksi / penjualan tas untuk tahun 1999 dan tahun 2000 adalah :

$$Y_{99} = 10.346,8 + 593,1 (3)$$

$$= 10.346,8 + 1.779,3$$

$$= 12.126,1$$

$$= 12.126 \text{ (dibulatkan)}$$

$$Y_{20} = 10.346,8 + 593,1 \text{ (4)}$$

$$= 10.346,8 + 2.372,4$$

$$= 12.719,2$$

$$= 12.719 \text{ (dibulatkan)}$$

Jadi ramalan volume produksi tas untuk tahun 1999 adalah sebesar 12.126 unit dan untuk tahun 2000 adalah sebesar 12.719 unit.

2. Ramalan Biaya

Dalam meramalkan biaya tahun 1999 dan tahun 2000 didasarkan pada perubahan biaya tahun sebelumnya, dengan menggunakan metode analisis regresi menggunakan microstat diperoleh hasil sebagai berikut:

$$Y = 83.863.590,4 + 13.809.790,4 X$$

Ramalan biaya untuk tahun 1999 dan tahun 2000 sebagai berikut :

$$Y_{99} = 83.863.590 + 13.809.790,4 \text{ (3)}$$

$$= 83.863.590,4 + 41.429.371,2$$

$$= 125.292.961,6$$

$$= 125.292.962 \text{ (dibulatkan)}$$

$$Y_{20} = 83.863.590 + 13.809.79,4 \text{ (4)}$$

$$= 83.863.590,4 + 55.239.161,6$$

$$= 139.102.752$$

Jadi taksiran atau ramalan biaya untuk tahun 1999 adalah sebesar Rp. 125.292.962 dan untuk tahun 2000 adalah sebesar Rp. 139.102.752.

Sedangkan untuk ramalan atau taksiran biaya variabel untuk data dan metode yang digunakan sama dengan biaya tetap yaitu berdasarkan data tahun sebelumnya dengan metode analisis regresi dari program pengolah data microstat, persamaannya adalah :

$$Y = 88.764.390,4 + 12.644.190,4 X$$

dimana :

Taksiran biaya variabel untuk tahun 1999 dan 2000 adalah sebagai berikut

$$\begin{aligned} Y_{99} &= 88.764.390,4 + 12.644.190,4 (3) \\ &= 88.764.390,4 + 37.963.571,2 \\ &= 126.696.931,6 \\ &= 126.696,1 \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Y_{20} &= 88.764.390,4 + 12.644.190,4 (4) \\ &= 88.764.390,4 + 50.578.761,6 \\ &= 139.341.152 \end{aligned}$$

Jadi ramalan biaya variabel untuk tahun 1999 adalah sebesar Rp. 126.696.932,00 dan ramalan biaya variabel untuk tahun 2000 adalah sebesar Rp. 139.341.152,00

3. Ramalan Harga Jual

Perhitungan jual untuk tahun 1999 dan tahun 2000 didasarkan pada tahun sebelumnya, dengan menggunakan metode analisis regresi dari program pengolahan data microstat, diperoleh hasil sebagai berikut:

$$Y = 19.040 + 1.630 X$$

Ramalan biaya untuk tahun 1999 dan tahun 2000 adalah sebagai berikut :

$$Y_{99} = 19.040 + 1.630 (3)$$

$$= 19.040 + 4.890$$

$$= 23.930$$

$$Y_{20} = 19.040 + 1.630 (4)$$

$$= 19.040 + 6.520$$

$$= 25.560$$

Jadi takiran atau ramalan harga jual untuk tahun 1999 adalah sebesar Rp. 23.930, dan harga jual untuk tahun 2000 adalah sebesar Rp. 25.560.

Dari tiga analisis yaitu Ramalan Penjualan, Ramalan Penggunaan Biaya dan Ramalan Harga Jual Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto antara tahun 1999 dan tahun 2000 menunjukkan bahwa penjualan akan mengalami kenaikan sedangkan biaya juga mengalami kenaikan begitu juga harga jual jadi perolehan laba juga meningkat.

4. Perhitungan Break Even Tahun 1999

Dari perhitungan di muka yaitu perhitungan ramalan volume penjualan, ramalan biaya tetap, ramalan biaya variabel dan ramalan tentang harga jual per unit, maka dapat dihitung break even pointnya. Dari ramalan di atas selanjutnya data-data tersebut dapat diringkas sebagai berikut :

- Harga jual per unit Rp. 23.930
- Biaya tetap total tahun 1999 Rp. 125.292.962
- Biaya variabel tahun 1999 Rp. 126.692.962

$$\begin{aligned} \text{variabel cost per unit} &= \frac{\text{Rp. 126.692.962}}{12.126} \\ &= \text{Rp. 10.448} \\ \text{Net Sales} &= \text{Rp. 23.930} \end{aligned}$$

maka break even pointnya adalah :

BEP (Rp) = $\frac{\text{Rp.125.292.962}}{10.448}$ = -----

$$\begin{array}{r} 23.930 \\ \text{Rp. } 125.292.962 \\ \hline 1- 0,43 \\ \text{Rp. } 219.812.214 \end{array}$$

BEP (unit)	Rp. 219.812.214

	Rp. 23.930

$$= 9.185 \text{ unit}$$

Dari analisis Break Even Point diatas menunjukkan bahwa perusahaan tidak mendapatkan laba dan perusahaan dalam keadaan Break Even Point pada saat Rp. 219.812.214,00 dan BEP dalam unit 9.185 unit.

5. Marginal of Safety tahun 1999

Marginal of safety atau margin keamanan adalah merupakan selisih antara rencana penjualan dengan impas penjualan. Margin keamanan memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Sedangkan data-datanya adalah sebagai berikut :

- Rencana penjualan = Rp. 290.175.180
(12.126 x 23.930)
- BEP 1999 = Rp. 219.812.214

Untuk mencari besar margin keamanan (MS) penyusun menggunakan rumus:

$$\begin{aligned}
 MS &= \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{penjualan per BEP}}{\text{penjualan per budget}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 290.175.280} - \text{Rp. 219.812.214}}{\text{Rp. 290.175.180}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp. 70.362.966}}{\text{Rp. 290.175.180}} \times 100 \%
 \end{aligned}$$

$$= 24,18 \%$$

Dalam unit:

• Rencana penjualan	Rp. 290.175.180
• BEP tahun 1999	<u>Rp. 219.812.214</u>
Margin of safety total	Rp. 70.362.966

maka margin of safety adalah :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{margin of safety total}}{\text{harga jual per unit}} \times 1 \text{ unit} \\
 &= \frac{\text{Rp. 70.362.966}}{\text{Rp. 23.930}} \\
 &= 2.940,36 \\
 &= 2.940 \text{ (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Jadi besar margin keamanan adalah 24,18 % atau 2.940 unit.

Dari analisis tersebut diatas menunjukkan bahwa realisasi penjualan tahun 1999 boleh turun 24,18 % atau 2.940 unit dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

6. Perhitungan Rugi Laba Tahun 1999

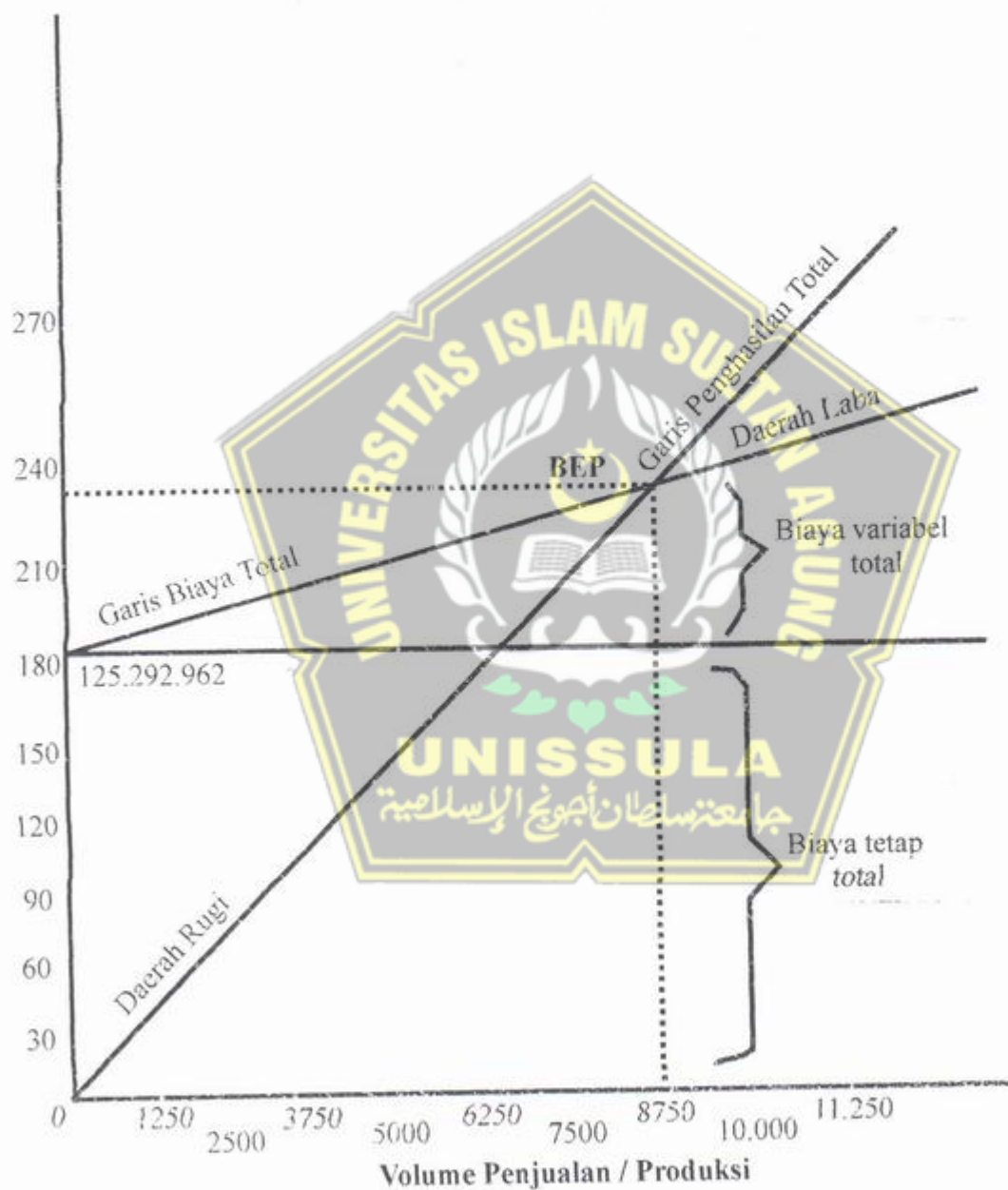
Tabel V.7.
Proyeksi Laporan Rugi Laba
Tahun 1999

Keterangan	Biaya
Pendapatan	Rp. 290.175,185
Biaya Variabel	Rp. 126.692,962
Marginal Income	Rp. 163.482,223
Biaya Tetap	Rp. 125.292,962
Laba Rugi	Rp. 38.189,261

Jadi perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto pada tahun 1999 memperoleh laba sebesar Rp. 38.189,261,00

7. Gambar Break Even Point Tahun 1999

Penjualan / biaya
(Dalam Jutaan Rupiah)



Gambar 5.1.
Grafik BEP Tahun 1999
Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
Slamet Riyanto

8. Target Keuntungan Tahun 1999

Untuk menerapkan teori tentang target keuntungan yang telah dikemukakan dalam Bab II, maka peneliti hanya memisalkan tentang berapa keuntungan yang ingin diperoleh oleh perusahaan :

Misalkan :

Laba yang diinginkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 45.000.000,00 ; maka volume produksi yang harus dicapai dapat dihitung sebagai berikut :

$$x = \frac{a + k}{p - b}$$

dimana :

x = tingkat produksi dalam perusahaan

p = harga jual per unit

k = jumlah keuntungan yang diinginkan perusahaan

a = biaya tetap total

b = biaya variabel per unit

$$= \frac{\text{biaya variabel total}}{\text{unit produksi total}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 126.696.962}}{12.126}$$

$$= \text{Rp. 10.448}$$

maka nilai x sebesar :

$$\begin{aligned}
 x &= \frac{\text{Rp. } 125.292.962 + 45.000.000}{\text{Rp. } 23.930 - \text{Rp. } 10.448} \times 1 \text{ unit} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 170.292.962}{\text{Rp. } 13.482} \\
 &= 12.631,13 \text{ unit} \\
 &= 12.631 \text{ unit (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Dari analisis tersebut diatas menunjukkan bahwa target keuntungan penjualan tahun 1999 sebesar Rp. 45.000.000 dapat tercapai apabila perusahaan dapat menjual produknya sebanyak 12.631 unit.

9. Hubungan Antara Biaya, Volume dan Laba

a. Perubahan harga jual per unit

Perubahan harga jual produk pada umumnya akan mempengaruhi volume penjualan dan laba perusahaan.

Contoh 5.1. :

Perusahaan merencanakan untuk menaikkan harga jual per unit dari Rp. 23.930 menjadi 24.990 jika volume penjualan tetap sebesar 12.126 unit, maka laba perusahaan semula Rp. 38.913086 menjadi :

$$Px = a = bx + c$$

dimana :

p = harga jual per unit

x = unit yang dijual / diproduksi

a = biaya tetap total

b = biaya variabel total

c = laba perusahaan

maka laba perusahaan adalah :

$$\text{Rp. } 24.990 (12.126) = \text{Rp. } 125.292.962 + (10.448 \times 12.126) + c$$

$$\text{Rp. } 303.028.740 = \text{Rp. } 125.292.962 + \text{Rp. } 126.680.322 + c$$

$$c = \text{Rp. } 303.028.740 - \text{Rp. } 251.973.284$$

$$= \text{Rp. } 51.055.456$$

Jadi laba perusahaan naik sebesar Rp. 12.138.640 (Rp. 51.055.456 - Rp. 38.916.816).

Jadi jika laba tetap Rp. 38.913.086 dan harga jual naik Rp. 23.930 menjadi Rp 24.990, maka volume penjualan menjadi :

$$\text{Rp. } 24.990 \times = \text{Rp. } 125.292.962 + 10.448 \times + \text{Rp. } 38.913.186$$

$$14.542 \times = \text{Rp. } 164.206.048$$

$$\times = 11.294,84$$

$$= 11.292 \text{ unit (dibulatkan)}$$

b. Perubahan Volume Penjualan

Contoh 5.2. :

Ramalan penjualan naik dari 9.185 unit menjadi 12.185 unit dan harga jual per unit Rp, 24.990 maka total biaya dan laba menjadi :

$$Px = a + bX + c$$

$$24.990 (12.185) = 125.292.962 + 10.448 (12.185) + c$$

$$304.503.150,11 = 125.292.962 + 127.380.880 + c$$

$$\begin{aligned}
 c &= 304.503.150 - 252.601.842 \\
 &= 51.901.308
 \end{aligned}$$

Jadi total biaya menjadi sebesar Rp. 252.601.842 dan laba naik menjadi Rp. 51.901.308

r. Perubahan Biaya Variabel Per Unit

Contoh 5.3

Biaya variabel naik dari Rp. 10.448 menjadi Rp. 10.650 dengan harga jual per unit Rp. 24.990, volume penjualan 12.126 unit dan biaya tetap total sebesar Rp. 125.292.962 maka laba menjadi :

$$\begin{aligned}
 Px &= a + bX + c \\
 \text{Rp. } 24.990 (12.126) &= \text{Rp. } 125.292.962 + (10.650 \times 12.126) + c \\
 \text{Rp. } 308.028.740 &= \text{Rp. } 125.292.962 + 129.141.900 + c \\
 c &= \text{Rp. } 125.292.962 - \text{Rp. } 254.434.862 \\
 &= \text{Rp. } 48.593.878
 \end{aligned}$$

Dengan naiknya biaya variabel dari Rp. 126.680.332 menjadi Rp. 129.141.900 maka mengakibatkan laba sebesar Rp. 2.461.578 (Rp. 51.055.456 - Rp. 48.593.878).

d. Perubahan Biaya Tetap

Contoh 5.4. :

Misalnya biaya tetap naik dari Rp. 125.292.962 menjadi Rp. 125.560.300 dan biaya variabel tidak berubah, maka total biaya dan laba perusahaan menjadi :

$$Px = a + bX + c$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. } 139.102.752}{0,57} \\
 &= \text{Rp. } 244.039.915,8 \\
 &= \text{Rp. } 244.039.916 \text{ (dibulatkan).}
 \end{aligned}$$

BEP dalam unit dapat dihitung dengan cara membagi BEP rupiah dengan harga jual per unit.

Perhitungannya adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(unit)} &= \frac{\text{Rp. } 244.039.916}{\text{Rp. } 25.560} \\
 &= \text{Rp. } 9.547,72 \\
 &= \text{Rp. } 9.548 \text{ unit (dibulatkan).}
 \end{aligned}$$

Dari analisis Break Event point Tahun 2000 diatas menunjukkan bahwa perusahaan tidak mendapatkan laba dan perusahaan tidak pula menderita kerugian atau perusahaan dalam keadaan Break Event Point pada saat Rp. 244.039.916 dan 9.548 unit.

11. Margin of Safety Tahun 2000

Data-datanya adalah sebagai berikut :

- Rencana penjualan
(12.719 x 25.560) Rp. 325.097.640
- BEP tahun 2000 Rp. 244.039.916

Seperti telah disebutkan di muka bahwa penyusun dalam menentukan besarnya marjin keamanan menggunakan rumus yaitu :

$$\begin{aligned}
 \text{MS} &= \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{penjualan per BEP}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp. 325.097.640} - \text{Rp. 244.039.916}}{\text{Rp. 325.097.916}} \\
 &= 24,9
 \end{aligned}$$

Dalam unit

- Rencana penjualan Rp. 325.097.640
- BEP tahun 2000 Rp. 244.039.916
- Margin of safety total Rp. 81.057.724

Sehingga nilai MS-nya adalah :

$$\begin{aligned}
 &\frac{\text{Margin of safety}}{\text{Harga jual per unit}} \times 1 \text{ unit} \\
 &= \frac{\text{Rp. 81.057.724}}{\text{Rp. 25.560}} \\
 &= \text{Rp. 3.171,27} \approx 3.171 \text{ (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Jadi besar margin of safety untuk tahun 2000 adalah sebesar 24,93 % atau 3.171 unit.

Dari analisis tersebut diatas menunjukkan bahwa realisasi penjualan tahun 2000 boleh turun 24,93 % atau 3.171 unit dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.

12. Perhitungan Laba Rugi Tahun 2000

Tabel V.8
Proyeksi Laporan Laba Rugi
Tahun 2000

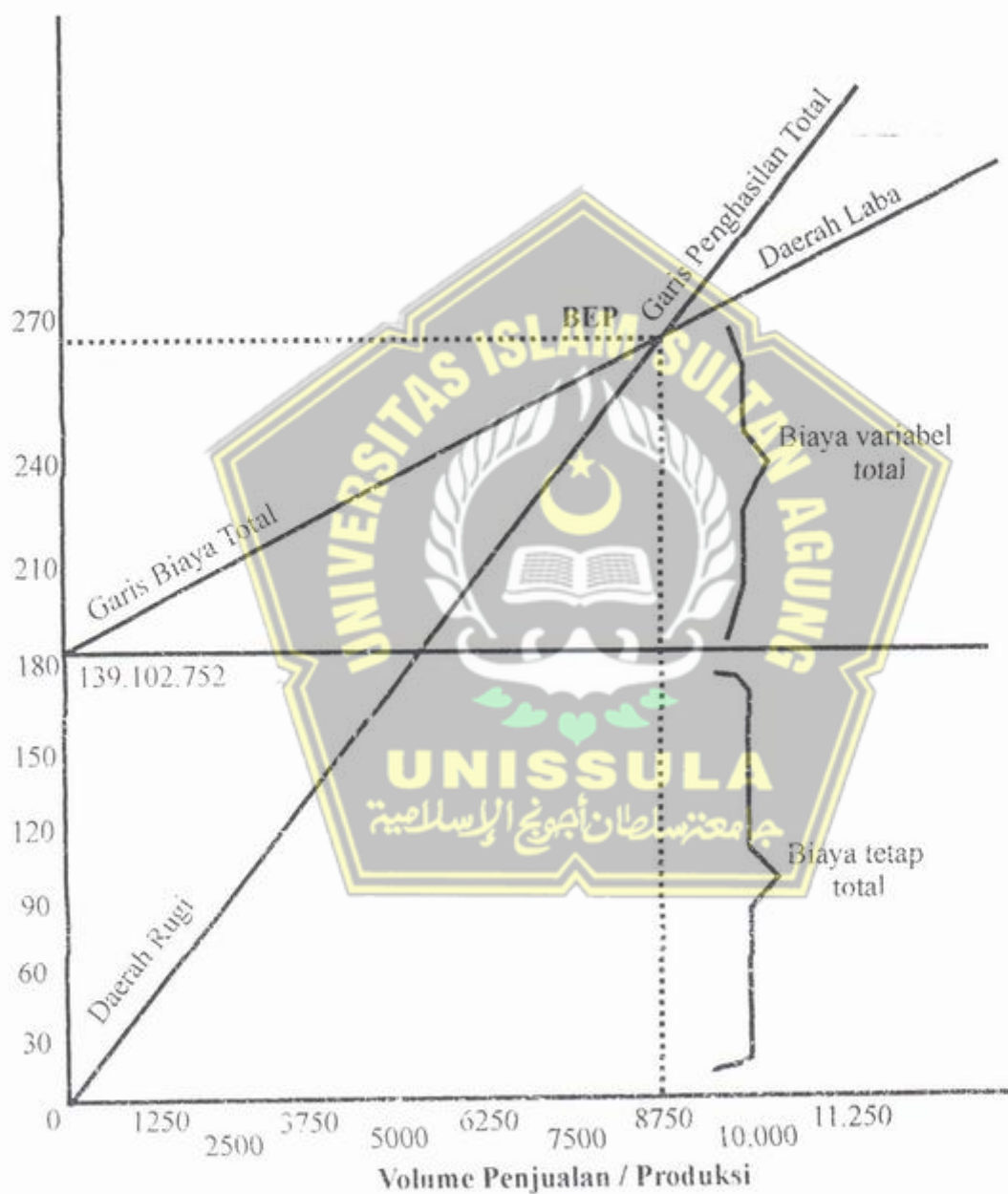
Keterangan	Biaya
Pendapatan	Rp. 325.097.640
Biaya Variabel	Rp. 139.341.152
Marginal Income	Rp. 185.756.488
Biaya Tetap	Rp. 139.102.752
Laba / Rugi	Rp. 46.653.736

Jadi pada tahun 2000 Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto memperoleh keuntungan atau laba sebesar Rp. 46.653.736.



13. Gambar Break Even Tahun 2000

Penjualan / biaya
(Dalam Jutaan Rupiah)



Gambar 5.2.
Grafik BEP Tahun 2000
Perusahaan Kerajinan Tas Kulit dan Vinil
Slamet Riyanto

14. Target Keuntungan Tahun 2000

Contoh 5.5. :

Misalkan laba yang diinginkan Rp. 50.250.000, maka besarnya volume produksi yang harus dicapai dihitung sebagai berikut :

$$x = \frac{a + k}{p - b}$$

dimana :

x = tingkat produksi dalam perusahaan

p = harga jual per unit

k = keuntungan yang diinginkan

a = biaya tetap

b = biaya variabel

sehingga :

$$\begin{aligned} x &= \frac{\text{Rp. } 139.102.792 + \text{Rp. } 50.250.000}{\text{Rp. } 25.560 - \text{Rp. } 10.955} \\ &= \frac{\text{Rp. } 189.352.792}{14.605} \\ &= 12.962 \text{ unit} \end{aligned}$$

Dari analisis tersebut diatas menunjukkan bahwa target keuntungan penjualan tahun 2000 sebesar Rp. 50.250.000 dapat tercapai apabila perusahaan dapat menjual produknya sebanyak 12.965 unit.

15. Hubungan Antara Biaya, Volume dan Laba

a. Perubahan Harga jual per Unit

Contoh :

Perusahaan merencanakan untuk menaikkan harga jual per unit dari Rp. 25.560 menjadi Rp. 26.940, jika volume penjualan tetap sebesar 12.719 unit, maka laba perusahaan yang semula Rp. 47.671.256 akan menjadi :

$$Px = a + bx + c$$

Dimana :

p = harga jual per unit

x = unit yang diproduksi

a = biaya tetap total

b = biaya variabel per unit

c = laba perusahaan

sehingga laba menjadi :

$$\text{Rp. } 26.940 \times (12.719) = \text{Rp. } 139.102.752 + (10.955 \times 12.719) + c$$

$$\text{Rp. } 342.649.860 = \text{Rp. } 139.102.752 + \text{Rp. } 139.116.645 + c$$

$$c = \text{Rp. } 342.649.860 - \text{Rp. } 278.439.397$$

$$= \text{Rp. } 64.210.463$$

Jadi laba perusahaan naik sebesar Rp. 16.539.207 (Rp. 64.210.463 - Rp. 47.671.256).

Jika laba perusahaan tetap Rp. 47.671.265 dan harga jual naik dari Rp. 25.560 menjadi Rp. 26.940, maka volume penjualan menjadi :

$$\text{Rp. } 26.940 \times x = \text{Rp. } 139.102.752 + 10.955 x + \text{Rp. } 47.671.256$$

$$\text{Rp. } 15.985 x = \text{Rp. } 186.774.008$$

$$x = 11.684,32 \text{ unit}$$

$$= 11.683 \text{ unit (dibulatkan).}$$

b. Perubahan Volume Penjualan

Contoh 5.7.

Ramalan penjualan naik dari 12.719 unit menjadi 12.950 unit dan harga per unit Rp. 26.940 maka total biaya dan laba menjadi :

$$\text{Rp. } 26.940 (12.950) = \text{Rp. } 139.102.752 + (10.955 \times 12.950) + c$$

$$\text{Rp. } 348.873.000 = \text{Rp. } 139.102.752 + \text{Rp. } 141.867.002 + c$$

$$c = \text{Rp. } 348.378.000 - \text{Rp. } 280.970.002$$

$$= \text{Rp. } 67.902.998$$

Jadi laba perusahaan adalah sebesar Rp. 67.902.998 dan total biaya adalah sebesar Rp. 280.970.000.

c. Perubahan Biaya Variabel per Unit

Contoh 5.8. :

Misalkan biaya variabel naik dari Rp. 10.995 menjadi Rp. 11.150 dengan harga per unit Rp. 26.940 volume penjualan 12.719 dan biaya tetap total Rp. 139.102.752 maka laba menjadi :

$$Px = a + bx + c$$

$$\text{Rp. } 26.940 (12.719) = \text{Rp. } 139.102.752 + (11.150 \times 12.719) + c$$

$$c = \text{Rp. } 342.669.860 - \text{Rp. } 280.929.602$$

$$= \text{Rp. } 61.730.258$$

Dengan naiknya biaya variabel dari Rp. 139.102.752 menjadi Rp. 141.816.850 maka mengakibatkan laba perusahaan Rp. 2.480.205 (dari Rp. 64.210.463 - Rp. 61.730.258).

d. Perubahan Biaya Tetap

Contoh 5.9. :

Misalkan biaya tetap total naik dari Rp. 139.102.752 menjadi Rp. 140.350.000, biaya variabel tidak berubah, maka total biaya dan laba menjadi:

$$Px = a + bx + c$$

$$\text{Rp. } 26.940 (12.719) = \text{Rp. } 140.350.000 + (10.955 \times 12.719) + c$$

$$\text{Rp. } 342.649.860 = \text{Rp. } 140.350.000 + \text{Rp. } 139.336.645 + c$$

$$c = \text{Rp. } 342.649.860 - \text{Rp. } 299.686.645$$

$$\text{Rp. } 62.963.215$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka ada kenaikan biaya tetap total sebesar Rp. 1.247.248 (Rp. 140.350.000 -- Rp.139.102.752) dan laba perusahaan juga mengalami penurunan sebesar Rp. 1.247.248 (Rp. 64.210.463 – Rp. 62.963.215).

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan data-data yang berhasil dikumpulkan dan setelah diadakan analisa terhadap data yang telah diperoleh, yaitu pada Bab IV dan analisa data pada Bab V, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam melaksanakan kegiatan produksi dan juga penjualan hasil produksi Perusahaan selama 5 tahun yaitu dari tahun 1994 sampai tahun 1999, perusahaan tidak pernah mengalami kerugian. Adapun perolehan laba Perusahaan Tas Kuli; dan Vinil Slamet Riyanto untuk tahun 1994 adalah sebesar Rp. 24.131.500,00; untuk tahun 1995 adalah sebesar Rp. 17.357.800,00; sedang untuk tahun 1996 adalah sebesar Rp. 24.600.000,00; dan untuk tahun 1997 adalah sebesar Rp. 37.932.000,00; serta untuk tahun 1998 adalah sebesar Rp. 38.889.004,00.

2. Break Even point (BEP) adalah sebagai berikut :

- a. Tahun 1999

Break Even Point dalam satuan sebesar Rp. 219.812.214,00 dan dalam satuan unit adalah sebesar 9.185 unit.

- b. Tahun 2000

Break Even Point tahun 2000 dalam satuan uang sebesar Rp. 224.039.916,00 dan dalam satuan unit adalah sebesar 9.524 unit.

Adapun pada saat perusahaan dalam keadaan Break Even, maka perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak pula menderita kerugian.

3. Margin Of Safety

Besar Margin Of Safety untuk tahun 1999 adalah sebesar 24,18 % atau 2.940 unit. Sedangkan margin of safety untuk tahun 2000 adalah sebesar 24,93 % atau 3.171 unit.

4. Target Keuntungan

a. Tahun 1999

Untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan yaitu sebesar Rp. 45.000.000,00 maka perusahaan harus dapat menjual produk sebanyak 12.631 unit.

b. Tahun 2000

Untuk mendapatkan keuntungan perusahaan Rp. 50.250.000,00 maka perusahaan harus dapat menjual produknya sebanyak 12.965 unit.

5. hubungan antara Biaya Volume dan Laba

- Jika harga jual per unit naik, volume penjualan naik, sedangkan biaya tetap dan biaya variabel tidak berubah, maka laba perusahaan akan mengalami kenaikan. Untuk tahun 1999 laba naik sebesar Rp. 12.138.640,00 dan untuk tahun 2000 naik sebesar Rp. 16.539.207,00.
- Jika volume penjualan naik, harga jual naik, maka total biaya dan laba juga akan mengalami peningkatan sebesar :

- Tahun 1999 total biayanya sebesar Rp. 252.610.842,00 dan laba perusahaan menjadi sebesar Rp. 51.901.308,00.
 - Tahun 2000 total biaya menjadi sebesar Rp. 280.970.002,00 dan laba perusahaan menjadi sebesar Rp. 67.902.998,00.
- c. Jika biaya variabel per unit naik, maka harga jual perunit naik, volume produksi dan biaya tetap tidak berubah, maka laba perusahaan akan mengalami penurunan sebesar Rp. 2.461.578,00 untuk tahun 1999. Sedangkan untuk tahun 2000 turun sebesar Rp. 2.480.205,00.
- d. Jika biaya tetap total naik, biaya variabel tidak berubah, maka total biaya dan laba perusahaan mengalami kenaikan.
- tahun 1999, total biaya naik sebesar Rp. 267.338,00 dan laba perusahaan turun sebesar Rp. 279.464,00.
 - Tahun 2000, total biaya mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.247.248 dan laba perusahaan turun sebesar Rp. 1.247.248,00.

6.2. SARAN-SARAN

1. Perusahaan Kerajiana Tas Kulit dan Vinil Slamet Riyanto perlu menyusun atau membuat adanya analisa Break Even, perusahaan dapat menyusun dan perencanaan kegiatan untuk pengambilan keputusan dan pengendalian kegiatan perusahaan.
2. Dengan adanya analisa Break Even perusahaan dapat mengetahui penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan analisa Break Even perusahaan dapat mengetahui penjualan

minimum yang boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian, perusahaan juga dapat menentukan besar laba yang diinginkan.

3. Perusahaan perlu menghitung analisa Break Even beserta faktor-faktor yang mempengaruhi analisa break even (hubungan antara biaya, volume dan laba), yaitu berapa variabel dan penurunan ataupun penekanan biaya variabel per unit, sehingga perusahaan dapat dengan cermat mengambil langkah untuk mendapatkan apa yang diinginkan perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

Abdul Halim dan Bambang Supomo, 1990, *Akuntansi Manajemen*, BPFE, Yogyakarta.

Agus Ahyari, 1987, *Manajemen Produksi*, Edisi IV, BPFE, Yogyakarta.

Bambang Riyanto, 1984, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Cetakan X, Yayasan Penerbit Gajah Mada.

Gunawan Adi Saputro, 1990, *Anggaran Perusahaan*, BPFE, Yogyakarta.

Mulyadi, 1992, *Akuntansi Biaya, Akuntansi Biaya dan Pengertian Biaya*, BPFE, Yogyakarta.

S. Munawir, 1993, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.

Syafarudin Alwi, 1993, *Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan*, Andi Offset, Yogyakarta.



REGRESSION ANALYSIS

HEADER DATA FOR: C:\UNISS JL LABEL:
NUMBER OF CASES: 5 NUMBER OF VARIABLES: 2

Ramalan Penjualan Tas

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	X	0000	1.5811
DEP VAR :	Y	10346.8000	1114.0248

DEPENDENT VARIABLE: Y

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 3)	PROB.
X	593.1000	219.5851	2.701	.07377
CONSTANT	10346.8000			

STD. ERROR OF EST. = 894.3891
 r SQUARED = .0086
 r = .0418

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F-RATIO	PROB.
REGRESSION	3517676.1000	1	3517676.1000	7.295	.0737
RESIDUAL	1446529.7000	3	482176.2333		
TOTAL	4964204.8000	4			



----- REGRESSION ANALYSIS -----

HEADER DATA FOR: C:UNISS LABEL:
 NUMBER OF CASES: 5 NUMBER OF VARIABLES: 2

Ramalan Biaya Tetap Th 99/00

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	X	.0000	1.5811
DEP. VAR.:	Y	83874190.4000	29730732.7449

DEPENDENT VARIABLE: Y

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 3)	PROB.
X	13809790.4000	7361236.2415	1.860	.15709
CONSTANT	83863590.4000			

STD. ERROR OF EST. = 2.32783E+07
 r SQUARED = .5402
 r = .7350

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	1.91003E+15	1	1.91003E+15	3.525	.1571
RESIDUAL	1.62563E+15	3	5.41878E+14		
TOTAL	3.53567E+15	4			



----- REGRESSION ANALYSIS -----

HEADER DATA FOR: C:UNISS-2 LABEL:
NUMBER OF CASES: 5 NUMBER OF VARIABLES: 2

Ramalan Biaya Variabel 99/00

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	X	.0000	1.5611
DEP. VAR.:	Y	88764390.4000	26774956.6813

DEPENDENT VARIABLE: Y

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 3)	PROB.
X	12644190.4000	6503429.1273	1.944	.14710
CONSTANT	88764390.4000			

STD. ERROR OF EST. = 2.05656E+07
r SQUARED = .5575
r = .7467

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	1.59876E+15	1	1.59876E+15	3.780	.1471
RESIDUAL	1.26864E+15	3	4.22846E+14		
TOTAL	2.86739E+15	4			



----- REGRESSION ANALYSIS -----

HEADER DATA FOR: C:UNISS-3 LABEL:
NUMBER OF CASES: 5 NUMBER OF VARIABLES: 2

Ramalan Harga Jual Per Unit Tas 09/00

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	X	.0000	1.5811
DEP. VAR.:	Y	19040.0000	3844.8667

DEPENDENT VARIABLE: Y

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 3)	PROB.
X	1630.0000	1041.8413	1.565	.21565
CONSTANT	19040.0000			

STD. ERROR OF EST. = 3294.5915
r SQUARED = .4493
r = .6703

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	26569000.0000	1	26569000.0000	21.148	.2157
RESIDUAL	32563000.0000	3	10854333.3333		
TOTAL	59132000.0000	4			



SLAMET RIYANTO

NPWP. 6. 388.8155.541

Alamat : Suryowijayan Mj. 4/135- (310 Bacu) Yogyakarta 55142
Alamat Cabang : PDK Gunungsempu Tamantirto Kasihan Bantul
Telepon : 74987 Yogyakarta

SURAT KETERANGAN

Nomor : /SR/MJ/1999

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Yuniati Dwi Astuti
NIM : 04.95.5429
NIRM : 95.6.101.02013.50358
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Telah melaksanakan penelitian untuk mengumpulkan data pada PERUSAHAAN KERAJINAN TAS KULIT DAN VINIL SLAMET RIYANTO, dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : ANALISIS BREAK EVEN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN VOLUME PRODUKSI DAN PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN KERAJINAN TAS KULIT DAN VINIL SLAMET RIYANTO YOGYAKARTA.

Dengan demikian surat ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 28 Juli 1999

Pimpinan Perusahaan

SLAMET RIYANTO
NPWP. 6. 388.8155.541
SURYOWIJAYAN Mj. 4/135- (310 BACU)
YOGYAKARTA 55142
(SLAMET RIYANTO)