

**ANALISA BIAYA, VOLUME DAN LABA (BEP)
PADA PT. DAMAR SIPUT
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh

Nama : Suci Dinanti

N. P. M. : 02 833 0147



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN**

2007

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

**ANALISA BIAYA, VOLUME DAN LABA (BEP)
PADA PT. DAMAR SIPUT
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh

Nama : Suci Dinanti

No. Stambuk : 02 833 0147

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan

Studi pada Fakultas Ekonomi

Universitas Medan Area

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN**

2007

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

**Judul Skripsi : ANALISA BIAYA, VOLUME DAN LABA (BEP)
PADA PT. DAMAR SII'UT MEDAN**

Nama Mahasiswa : SUCI DINANTI

Nomor Stambuk : 02 833 0147

Fakultas : EKONOMI

Jurusan : AKUNTANSI



Menyetujui :

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

(DRA. HJ. RETNAWATI SIREGAR)

(DRS. ALI USMAN SIREGAR)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan



(DRA. HJ. RETNAWATI SIREGAR)

(H. SYAHRIANDY, SE, MSI)

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (Repository.uma.ac.id)21/7/23



RINGKASAN

SUCI DINANTI, ANALISA BIAYA, VOLUME DAN LABA (BEP) PADA PT. DAMAR SIPUT MEDAN. Di bawah bimbingan Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar sebagai Pembimbing I, dan Bapak Drs. Aii Usman Siregar sebagai Pembimbing II.

Salah satu metode analisa yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian atas volume penjual, biaya dan perolehan laba perusahaan, adalah analisa atas biaya, volume dan laba. Analisa yang sering digunakan adalah analisa titik impas (*Break Event Point/BEP*).

Penggunaan analisa biaya, volume dan laba membutuhkan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Salah satu persyaratan utama untuk dapat melakukan perhitungan analisa BEP adalah pengelompokkan seluruh biaya perusahaan ke dalam dua jenis biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya agar perhitungan analisa BEP menghasilkan informasi yang optimal bagi pengambilan keputusan, maka data-data yang dimasukkan ke dalam perhitungan harus dapat diandalkan dan relevan. Keterandalan dan relevansi data tersebut akan penulis uraikan lebih lanjut pada bab-bab selanjutnya sebagai bagian dari hal yang mendukung alasan pemilihan judul penyusunan skripsi ini.

PT. Damar Siput Medan merupakan perusahaan penghasil Sari Pekat Buah Nanas (*Pineapple Juice Concentrate*). Dalam rangka pengambilan keputusan, perusahaan melakukan pemisahan biaya-biaya sesuai dengan perubahan tingkat kegiatan perusahaan sehingga akan diketahui bagaimana perilaku biaya-biaya

UNIVERSITAS MEDAN AREA

tersebut dalam perusahaan. Dalam hubungannya dengan mencapai suatu tingkat tertentu dari volume penjualan, perusahaan mengelompokkan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Penulis menguraikan landasan teoritis mengenai materi-materi yang berhubungan dengan pengertian, manfaat, klasifikasi biaya, konsep, teknik, dan penggunaan laporan keuangan untuk melakukan analisa biaya, volume dan laba (*BEP*) pada Bab II. Manfaat, pengklasifikasian biaya, teknik, dan hambatan-hambatan penerapan analisa biaya, volume dan laba (*BEP*) yang dihadapi PT. Damar Siput Medan diuraikan dalam Bab III. Analisis yang disajikan pada Bab IV menyorot pengklasifikasian biaya dan teknik analisa *BEP* yang diterapkan PT. Damar Siput Medan.

Berdasarkan uraian dalam bab-bab di atas, penulis mengambil kesimpulan bahwa analisa *BEP* belum diterapkan dengan baik sebagai alat pengambil keputusan bagi manajemen PT. Damar Siput Medan dalam menentukan jumlah produk yang ditawarkan perusahaan. Hal ini disebabkan oleh pengklasifikasian biaya yang tidak sesuai dengan teknik analisa *BEP* dan kesulitan yang dihadapi perusahaan jika terjadi perubahan harga bahan baku yang drastis dan cepat berubah-ubah dalam waktu singkat

Dari uraian pembahasan dan hasil kesimpulan, penulis memberikan saran kepada pihak manajemen PT. Damar Siput Medan untuk memperbaiki pengklasifikasian biaya yang telah dilakukan dan penggunaan teknik pendekatan grafik (*graphical approach*) dalam melakukan analisa *BEP*.



KATA PENGANTAR

Assalamu a'laikum wr. wb.

Dengan rahmat Allah Subhanahu Wataala penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul : “Analisa Biaya, Volume dan Laba (BEP) pada PT. Damar Siput Medan”.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu kewajiban bagi setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Penyusunan skripsi ini sekaligus juga diharapkan dapat mendewasakan cara berpikir dan bertindak dalam pemecahan masalah yang dihadapi di dunia kerja dan menjadi bekal setelah menjadi seorang Sarjana Ekonomi di masa yang akan datang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. DR. H. A. Yacob Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Bapak H. Syahriandy, SE, Msi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sekaligus sebagai Dosen Pembimbing I yang

- telah banyak memberikan sumbangan pikiran dan tenaga dalam membimbing penulis menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, sebagai Dosen Pembimbing II yang sangat banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini terutama dalam hal tata cara penulisan skripsi ini.
 5. Seluruh Dosen yang telah memberikan pengajaran kepada penulis dan pegawai Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan kerjasamanya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
 6. Pimpinan dan staf PT. Damar Siput Medan yang telah memberikan banyak bantuan selama penulis melakukan riset.
 7. Teristimewa penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh keluarga tercinta yang selalu memberikan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
 8. Kepada teman-teman perkuliahan yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu di sini.

Dengan segala kerendahan hati penulis berharap memperoleh masukan-masukan berupa kritik dan saran yang membangun dan berguna untuk menghasilkan yang lebih baik bagi perkembangan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi para mahasiswa/i dan sarjana. Wassalam a'laikum wr. wb.

Medan, April 2007

Penulis

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area



DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Luas dan Tujuan Penelitian	2
D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	3
E. Metode Analisis.....	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	5
A. Pengertian dan Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba.....	5
1. Pengertian Analisa Biaya, Volume dan Laba	5
2. Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba	6
B. Pengertian dan Klasifikasi Biaya.....	7
C. Konsep dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Analisa	
Biaya, Volume dan Laba	14

D. Teknik Analisa Biaya, Volume dan Laba (BEP).....	18
E. Laporan Keuangan Laba-Rugi.....	30
BAB III : PT. DAMAR SIPUT SARAN PADANG.....	32
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	32
B. Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba (BEP)	38
C. Klasifikasi Biaya.....	40
D. Laporan Laba-Rugi.....	41
E. Teknis Analisa Biaya, Volume dan Laba	42
F. Hambatan-Hambatan yang Dihadapi	47
BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI.....	50
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.	PT. Eliona Laporan Proyeksian (Anggaran) Penjualan, Biaya dan Harga Jual Produk A Tahun 20X1	21
2.	PT. Eliona Laporan Laba-Rugi Proyeksian (Anggaran) Tahun 20X1	22
3.	Pendapatan Penjualan, Biaya Variabel, Biaya Tetap, Biaya Total, dan Laba Bersih pada berbagai Volume Penjualan.....	24
4.	Daftar dan Jumlah Biaya Tahun 2004 dan 2005 PT. Damar Siput Medan.....	40
5.	Harga Pokok Produksi PT. Damar Siput Medan untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2004 dan 2005	41
6.	Laporan Laba-Rugi Perbandingan PT. Damar Siput Medan untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2004 dan 2005	42
7.	Income Statement Contribution Tahun 2004 dan 2005 PT. Damar Siput Medan	43
8.	Harga Jual, Biaya Produksi, dan Unit Penjualan PJC PT. Damar Siput Medan Tahun 2004 dan 2005	44
9.	Koreksi atas Harga Pokok Produksi PT. Damar Siput Medan untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2004 dan 2005	54

10.	Daftar Pengklasifikasian dan Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Damar Siput Medan Tahun 2004 dan 2005	56
11.	Harga Jual, Biaya Produksi, dan Penjualan PJC PT. Damar Siput Medan untuk Analisa BEP setelah Koreksi Pengklasifikasian Biaya Tahun 2004 dan 2005.....	58
12.	Biaya dan Penjualan PJC pada BEP PT. Damar Siput Medan Tahun 2004 dan 2005	61
13.	Realisasi Penjualan dan Biaya PT. Damar Siput Medan dan Hasil Analisa BEP Penulis Tahun 2004 dan 2005	63





DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.	Grafik Break Even Point Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejajar dengan Sumbu X.....	25
2.	Grafik Break Even Point Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar dengan Garis Biaya Variabel.....	27
3.	Struktur Organisasi PT. Damar Siput Medan.....	34
4.	Bagan Alir Proses Produksi Pineapple Juice Concentrate PT. Damar Siput Medan.....	37
5.	Grafik Break Even Point dengan Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejajar terhadap Sumbu X untuk Penjualan Produk PJC PT. Damar Siput Medan Tahun 2004.....	64
6.	Grafik Break Even Point dengan Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar terhadap Garis Biaya Variabel untuk Penjualan Produk PJC PT. Damar Siput Medan Tahun 2004.....	65
7.	Grafik Break Even Point dengan Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejajar terhadap Sumbu X untuk Penjualan Produk PJC PT. Damar Siput Medan Tahun 2005.....	67
8.	Grafik Break Even Point dengan Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar terhadap Garis Biaya Variabel untuk Penjualan Produk PJC PT. Damar Siput Medan Tahun 2005.....	68

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Salah satu metode analisa yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian atas volume penjualan, biaya dan perolehan laba perusahaan, adalah analisa atas biaya, volume dan laba. Analisa yang sering digunakan adalah analisa titik impas (*Break Event Point/BEP*).

Penggunaan analisa biaya, volume dan laba membutuhkan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Salah satu persyaratan utama untuk dapat melakukan perhitungan analisa BEP adalah pengelompokkan biaya ke dalam dua jenis biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dalam rangka pengambilan keputusan, perlu dilakukan pemisahan biaya-biaya sesuai dengan perubahan tingkat kegiatan sehingga akan diketahui bagaimana perilaku biaya-biaya tersebut dalam perusahaan.

PT. Damar Siput merupakan perusahaan penghasil Sari Pekat Buah Nanas (*Pineapple Juice Concentrate*, selanjutnya penulis akan menyingkat nama produk ini dengan sebutan *P.JC*). Harga buah nanas bagi PT. Damar Siput, sebagai bagian dari biaya bahan baku produksi, sangat menentukan tarif biaya variabel per unit produk. Hampir seluruh buah nanas yang digunakan dalam proses produksi diperoleh perusahaan dari sumber hasil pertanian milik masyarakat di sekitar lokasi perusahaan, sehingga manfaat hasil perhitungan analisa BEP terhadap pengambilan keputusan manajerial, terutama mengenai jumlah produk yang ditawarkan, sangat bergantung

PT. Damar Siput Medan merupakan perusahaan penghasil Sari Pekat Buah Nanas (*Pineapple Juice Concentrate*, selanjutnya penulis akar menyingkat nama produk ini dengan sebutan *PJC*). Hampir seluruh buah nanas yang digunakan dalam proses produksi diperoleh perusahaan dari sumber hasil pertanian milik masyarakat di sekitar lokasi perusahaan.

Dalam rangka pengambilan keputusan, perusahaan melakukan pemisahan biaya-biaya sesuai dengan perubahan tingkat kegiatan perusahaan sehingga akan diketahui bagaimana perilaku biaya-biaya tersebut dalam perusahaan. Dalam hubungannya dengan mencapai suatu tingkat tertentu dari volume penjualan, perusahaan mengelompokkan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Harga buah nanas bagi PT. Damar Siput Medan, sebagai bagian dari biaya bahan baku produksi, sangat menentukan tarif biaya variabel per unit produk. Karena buah nanas tersebut dibeli dari petani, maka manfaat hasil perhitungan analisa BEP terhadap pengambilan keputusan manajerial, terutama mengenai jumlah dan harga jual produk, sangat bergantung pada harga buah nanas yang ditawarkan para petani. Selain permasalahan tersebut, biaya *overhead* pabrik perusahaan ini sangat banyak dan beraneka ragam sehingga sulit diidentifikasi untuk dipisahkan dengan tepat mana yang termasuk biaya *overhead* pabrik tetap dan mana yang termasuk biaya *overhead* pabrik variabel. Dengan demikian, kesulitan perusahaan ini dalam rangka menghitung BEP terletak pada biaya *overhead* pabrik perusahaan dan perubahan harga bahan baku mengurangi manfaat dari hasil perhitungan analisa yang dilakukan.

Dari uraian di atas, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISA BIAYA, VOLUME DAN LABA (BEP) PADA PT. DAMAR SIPUT MEDAN”.

B. Perumusan Masalah

Permasalahan yang penulis rumuskan dalam penulisan skripsi ini adalah :
 “Apakah BEP telah diterapkan dengan baik sebagai alat pengambil keputusan bagi manajemen PT. Damar Siput Medan dalam menentukan jumlah produk yang ditawarkan perusahaan?”

C. Luas, Tujuan, dan Manfaat Penelitian

Disebabkan oleh keterbatasan yang dimiliki penulis, baik waktu maupun pengetahuan, serta untuk menghindari kesimpangsiuran dalam penulisan ini, maka penulis membatasi luas pembahasan, yaitu hanya pada laporan keuangan PT. Damar Siput Medan di tahun 2004 dan 2005 dan data yang berhubungan dengan analisa biaya, volume dan laba, khususnya analisa BEP pada perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah analisa BEP telah digunakan PT. Damar Siput Medan dalam menentukan jumlah dan harga jual produk yang ditawarkan.
2. Untuk mengetahui mengenai penggunaan analisa biaya, volume dan laba.

Manfaat penelitian adalah :

1. Penelitian menambah wawasan bagi penulis khususnya mengenai analisa

2. Salah satu masukan bagi perusahaan dengan mempertimbangkan analisa BEP sebagai alat pengambilan keputusan mengenai jumlah dan harga jual produk yang ditawarkan.
3. Sebagai bahan bacaan rujukan bagi penelitian lanjutan dan para pembaca yang berminat pada penggunaan analisa BEP.

D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah :

1) Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang bertujuan mengembangkan ilmu pengetahuan melalui bahan kepustakaan seperti buku teks, jurnal, majalah ilmiah, karya tulis, dan bahan-bahan bacaan lainnya, sehingga diperoleh pemahaman yang baik atas kesesuaiannya atau ketidakesuaiannya dalam penerapan suatu teori. Data yang diperoleh berupa data sekunder yang selanjutnya menjadi acuan dalam landasan teoritis.

2) Penelitian Lapangan (*Field Research*).

Penelitian lapangan adalah penelitian terhadap fakta yang memerlukan kehadiran peneliti untuk memperoleh data melalui pengalaman dan pengamatan langsung tanpa perantara orang lain. Data dan informasi yang penulis peroleh bersumber langsung dari objek penelitian, yaitu PT. Damar Siput Medan.

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah :

1) Pengamatan (*Observation*), yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada

objek penelitian.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian dan Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba

1. Pengertian Analisa Biaya, Volume dan Laba

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah laba, dan besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Salah satu alat manajemen untuk menyusun perencanaan dan mengadakan pengawasan adalah analisa biaya, volume dan laba. Sesuai dengan judul skripsi ini, penulis akan membahas analisa titik impas (*break even point*). Apa keterkaitan antara analisa biaya, volume dan laba dengan analisa titik impas akan diketahui melalui kutipan berikut ini.

// Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut persis tertutupi. Titik impas adalah titik di mana biaya dan pendapatan sama besarnya. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Tujuan analisis biaya-volume-laba adalah untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan. Karena itu, analisis impas bisa dianggap sebagai kasus istimewa pada analisis biaya-volume-laba, yaitu penentuan tingkat penjualan dan bauran produk yang perlu untuk mencapai tingkat laba nol.¹⁾ //

Kutipan di atas secara jelas menyebutkan bahwa analisa titik impas (*break even point*) merupakan salah satu bentuk/turunan dari analisa biaya-volume-laba yang ditujukan untuk mengetahui perolehan impas suatu perusahaan. Sedangkan

¹⁾ Adolph Matz, Milton F. Usry, dan Lawrence H. Hammer, **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Cetakan Ketujuh, Terjemahan : Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, Jakarta,

Parentahen menyebutkan “Titik *break even* adalah titik dimana terjadi perpotongan antara garis penjualan (*sales line*) dengan garis total biaya (*total cost*)”.²⁾ Definisi per kutipan ini menjelaskan arti titik *break even* dilihat dari bagan *break even (break even chart)*.

Syariffuddin Alwi berpendapat “*break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi”.³⁾

Banyak pengertian yang dapat diberikan pada prase *break even point* (selanjutnya akan disingkat dengan BEP), yang pada prinsipnya menyatakan bahwa analisa BEP merupakan bagian dari analisa biaya, volume dan laba melalui titik kegiatan atau volume penjualan yang memberikan gambaran total penerimaan pendapatan dan total biaya adalah sama sehingga tidak untung dan juga tidak rugi.

2. Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba

Pada umumnya, analisa keuangan dapat dipergunakan sebagai alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan menyangkut aspek-aspek keuangan perusahaan. Dengan demikian, artinya analisa BEP dapat dipergunakan sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan aspek-aspek keuangan perusahaan sehingga perusahaan memperoleh pendapatan dengan jumlah yang sedikit-dikitnya dapat mengembalikan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Untuk memperoleh sudut pandang yang lebih baik, berikut ini merupakan kutipan mengenai manfaat analisa BEP.

²⁾ Parentahen Purba, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan I**, Cetakan Kelima, Penerbit Express Sumber, Medan, 2000, Hal. 128.

³⁾ Syariffudin Alwi, **Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan**, Edisi Keempat, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 2001, Hal. 157.

Matz, Usry, dan Hammer mengungkapkan “Meskipun mengandung sejumlah keterbatasan, analisis impas bisa diterapkan secara luas untuk menguji tindakan yang diusulkan, mempertimbangkan berbagai alternatif, atau untuk berbagai tujuan lain dalam pengambilan keputusan”.⁴⁾ Per kutipan ini dapat diketahui, pada dasarnya analisa BEP memberikan informasi untuk pengambilan keputusan. Keterbatasan yang dimaksud dapat diartikan sebagai informasi sederhana, seperti mengenai perubahan pendapatan, biaya, dan laba, jika suatu keputusan diambil.

B. Pengertian dan Klasifikasi Biaya

Biaya merupakan persoalan yang sangat penting bagi perusahaan baik perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, perdagangan atau jasa, semuanya memerlukan perhitungan biaya yang cermat dan tepat agar perusahaan tersebut dapat menghitung harga pokok yang tepat.

Biaya dapat didefinisikan sebagai “suatu pengorbanan yang tidak dapat dihindarkan, dapat diukur secara kuantitatif dan dapat ditaksir sebelumnya”.⁵⁾

Cost (biaya) harus dapat dibedakan dengan *expense* (beban) karena keduanya mengandung pengertian yang berbeda namun artinya sama. “Para akuntan telah mendefinisikan biaya sebagai suatu nilai tukar, prasyarat atau pengorbanan yang dilakukan guna mendapatkan manfaat”.⁶⁾

⁴⁾ Adolph Matz, Milton F. Usry, dan Lawrence H. Hammer, *op. cit.*, Hal. 209.

⁵⁾ Selamat Sinuraya, *Cost Accounting*, Cetakan Ketiga, Penerbit CV. Joehanda, Medan, 2001, Hal. 4.

⁶⁾ Herman Wibowo, *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian*, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001, Hal. 20.

Charles T. Hongren – George Foster – dan Srikant M. Datar mendefinisikan biaya sebagai “sumber daya yang dikorbankan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan tertentu”.⁷⁾

Untuk membedakan istilah biaya dan beban diperlukan penjelasan yang lebih luas.

Expense merupakan pengurangan dalam harta netto sebagai akibat digunakannya jasa ekonomis untuk menciptakan pendapatan atau karena pengenaan pajak oleh badan-badan pemerintah. *Expense* dihitung menurut jumlah pengurangan dalam harta dan kenaikan dalam kewajiban yang berkaitan dengan produksi dan pengiriman barang serta pemberian jasa. Dalam arti yang luas, *expense* mencakup semua ‘*cost*’ yang telah jatuh waktunya yang dapat dikurangkan dari pendapatan.⁸⁾

Dari kedua definisi di atas dapat diketahui bahwa biaya merupakan suatu pengorbanan yang harus direncanakan oleh manajemen perusahaan dengan sebaik-baiknya. Atau dengan kata lain, biaya sebenarnya merupakan transaksi-transaksi yang terjadi dan telah dikeluarkan didalam proses produksi untuk menghasilkan suatu barang atau jasa-jasa. Jadi belum berarti keseluruhan transaksi-transaksi tersebut merupakan beban, sedangkan beban adalah biaya yang dikeluarkan baik berhubungan dengan proses produksi maupun tidak.

Dalam memproduksi diperlukan pengorbanan biaya maupun nilai alat-alat yang dikorbankan dalam bentuk satuan nilai. Jadi pengorbanan-pengorbanan yang dilakukan adalah untuk memperoleh produksi yang diharapkan. Akan tetapi, setiap pengorbanan yang dikeluarkan belum pasti merupakan biaya yang digunakan untuk

⁷⁾ Charles T. Horngren – Foster George – dan Srikant M. Datar, **Cost Accounting : A Managerial Emphasis (Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial)**, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, 2004, Hal. 21.

⁸⁾ Herman Wibowo, *loc cit*.

menghasilkan produk. Namun demikian, ada pengorbanan yang dilakukan di luar proses produksi yang juga diklasifikasikan ke dalam biaya produksi.

Penggunaan biaya yang tidak tepat pada tempatnya atau tidak sesuai dengan yang direncanakan berarti pemborosan (*ineficiency*). Sebelumnya telah dijelaskan mengenai definisi biaya. Selanjutnya, biaya dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa bagian atau jenis. Klasifikasi ini diperlukan untuk digunakan sebagai dasar analisis untuk pengambilan keputusan terhadap masalah yang dihadapi. Masing-masing klasifikasi biaya hanya dapat digunakan untuk setiap tujuan tertentu.

Biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a) Berdasarkan item dan objek pengeluaran.
- b) Berdasarkan tingkah laku biaya.
- c) Berdasarkan periode akuntansi (*cost relation*).
- d) Berdasarkan perencanaan dan pengawasan.
- e) Berdasarkan pertanggungjawaban.
- f) Berdasarkan tujuan pengambilan keputusan.⁹⁾

Berikut penulis akan menguraikan klasifikasi di atas secara berurutan.

Ad. a) Berdasarkan item dan objek pengeluaran.

Berdasarkan item ini biaya dapat dibagi menjadi dua golongan, yaitu :

1. *Manufacturing cost* (biaya produksi), yaitu keseluruhan biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi ini digolongkan kepada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik.

⁹⁾ Mulyadi dan R. A. Supriono, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Kelima, Penerbit BPFE-UGM, UNIVERSITAS MEDAN AREA

2. *Operating expense* (biaya operasi), yaitu keseluruhan biaya yang berhubungan dengan operasi perusahaan di luar produksi. Yang termasuk dalam biaya ini adalah :

- a. Biaya penjualan, yaitu keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk dari perusahaan.
- b. Biaya administrasi dan umum, yaitu keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan administrasi dan umum.

Ad. b) Berdasarkan tingkah laku biaya.

Penggolongan biaya berdasarkan tingkah laku sering disebut biaya sehubungan dengan kapasitas, dapat dibedakan menjadi tiga bagian, yaitu :

1. Biaya variabel (*variable cost*), adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah sebanding dengan berubahnya volume penjualan.
2. Biaya tetap (*fixed cost*), adalah biaya yang jumlahnya tetap (cenderung tetap) walaupun volume produksi berubah sampai dengan batas kapasitas maksimum.
3. Biaya semi variabel, merupakan suatu biaya apabila di dalam biaya tersebut terkandung adanya biaya tetap dan biaya variabel sekaligus.

Ad. c) Berdasarkan periode akuntansi (*cost relation*).

Berdasarkan periode akuntansi atau *cost relation to accounting period* dapat digolongkan menjadi :

1. *Capital Expenditure*, adalah biaya yang harus dikeluarkan dan dialokasi sebagai biaya untuk beberapa periode akuntansi atau lebih dari satu tahun.

2. *Revenue Expenditure*, adalah biaya yang harus dibebankan sebagai biaya pada periode akuntansi terjadinya pengeluaran biaya tersebut.

Ad. d) Berdasarkan perencanaan dan pengawasan.

Berdasarkan perencanaan dan pengawasan biaya dibagi dua bagian, yaitu :

1. *Standard cost* (biaya standar), adalah biaya yang ditetapkan akan dikeluarkan untuk membiayai operasi perusahaan.
2. *Historical cost* (biaya historis), adalah biaya yang sesungguhnya dikeluarkan dalam operasi.

Ad. e) Berdasarkan pertanggungjawaban.

Tidak semua biaya yang terjadi dalam suatu bagian dapat dikendalikan oleh manajer bagian tersebut, sehingga biaya tersebut tidak bisa dipertanggungjawabkan.

Maka dalam pertanggungjawaban, biaya dapat dibedakan dua bagian, yaitu :

1. *Controllable cost* (biaya terkendali), adalah biaya yang dapat dikendalikan secara langsung dan dipengaruhi oleh seorang manajer dalam jangka waktu tertentu.
2. *Uncontrollable cost* (biaya tidak terkendali), adalah biaya-biaya yang tidak bisa dikendalikan oleh seorang manajer karena dipengaruhi tingkatan manajemen tersebut.

Ad. f) Berdasarkan tujuan pengambilan keputusan.

Berdasarkan tujuan pengambilan keputusan biaya diklasifikasikan dalam dua bagian, yaitu :

1. Biaya relevan (*relevant cost*), yaitu biaya yang akan mempengaruhi keputusan. Oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan di dalam pengambilan keputusan.
2. Biaya tidak relevan (*irrelevant cost*), adalah biaya yang tidak mempengaruhi keputusan. Oleh karena itu tidak diperhitungkan/diperkembangkan dalam proses pengambilan keputusan.

Istilah biaya produksi seringkali digunakan bergantian dengan istilah biaya pabrikasi (*manufacturing cost*). Mulyadi dan Supriono menyatakan bahwa “biaya produksi adalah biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi”.¹⁰⁾

Sedangkan Sinuraya menyatakan “pengertian biaya produksi sebagai biaya pabrikasi (*manufacturing cost*) ialah keseluruhan biaya yang bertujuan merubah bahan baku menjadi barang jadi”.¹¹⁾

Dengan demikian, baik biaya produksi maupun biaya pabrikasi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, baik yang berhubungan langsung maupun yang tidak langsung. Menyangkut hal ini, Matz, Usry, dan Hammer berpendapat :

Kalkulasi biaya langsung (*direct costing*); atau yang dikenal pula sebagai kalkulasi biaya variabel atau kalkulasi biaya marjinal hanya membebani produk dengan biaya pabrikasi yang bervariasi langsung dengan volume.

.....
 . . . sedangkan biaya pabrikasi tetap dibebankan dalam jumlah total sebagai beban periode berjalan.¹²⁾

¹⁰⁾ Mulyadi dan R. A. Supriono, *op. cit.*, Hal. 89.

¹¹⁾ Selamat Sinuraya, *op. cit.*, Hal. 5.

¹²⁾ Adolph Matz, Milton F. Usry, dan Lawrence H. Hammer, *op. cit.*, Hal. 181.

Berdasarkan hal di atas, maka unsur-unsur biaya produksi yang akan dibahas berikut ini terdiri dari :

1. Biaya bahan baku.

Biaya bahan baku merupakan semua biaya bahan yang membentuk satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari barang jadi dan dapat diperhitungkan langsung ke dalam harga pokok barang jadi. Bahan baku dapat dibedakan dalam dua jenis, yaitu :

- a. Bahan baku langsung (*direct material*), meliputi semua bahan yang dapat ditelusuri dan dapat didefinisikan dengan mudah pada produksi jadi atau bahan yang menjadi bagian terbesar dan komponen utama pembentuk produk jadi.
- b. Bahan baku tidak langsung (*indirect material*), meliputi semua bahan yang digunakan dalam pengolahan suatu produk, tetapi bukan komponen utama. Biaya ini menjadi komponen biaya *overhead* pabrik.

2. Biaya tenaga kerja.

Biaya tenaga kerja dapat dibedakan atas :

- a. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*), merupakan semua upah buruh yang secara langsung berkaitan dengan produksi barang jadi yang dapat dengan mudah ditelusuri ke produknya, dan merupakan biaya buruh utama didalam memproduksi suatu produk.
- b. Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labour cost*), merupakan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang tidak secara langsung berhubungan dengan proses produksi. Biaya ini juga merupakan komponen biaya *overhead*, seperti upah pesuruh dan satpam.

3. Biaya *overhead* pabrik.

Biaya *overhead* pabrik, dinamakan juga biaya pabrikasi atau beban pabrik, merupakan biaya dari beban bahan tidak langsung, buruh tidak langsung dan semua biaya yang tidak dapat dibebankan langsung pada produk tertentu.

Dari ketiga komponen biaya produksi di atas, biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang paling sulit dihitung dan ditelusuri. Hal tersebut karena biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi sehingga sulit didefinisikan secara fisik. Selain itu biaya *overhead* pabrik jenisnya banyak dan karakteristiknya tidak sama. Karakteristik yang dimaksud seperti biaya-biaya yang merupakan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Dalam hubungannya dengan analisis *break even point*, maka biaya semi variabel harus diklasifikasikan seluruhnya menjadi biaya tetap atau biaya variabel.

C. Konsep dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Analisa Biaya, Volume dan Laba

Pada Sub Bab sebelumnya disebutkan bahwa analisa biaya, volume dan laba dapat memberikan manfaat kepada pihak manajemen perusahaan. Khususnya dari analisa BEP, manajemen memperoleh informasi tentang tingkat penjualan yang harus dicapai bila perusahaan tidak ingin mengalami kerugian, dan lebih jauh, perusahaan dapat menentukan tingkat penjualan untuk memperoleh tingkat laba tertentu, dan manfaat-manfaat lain yang lebih spesifik. Adakah konsep yang mendasari analisa tersebut dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dan berhubungan dengan

penggunaan analisa tersebut ?

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

Matz, Usry, dan Hammer menyebutkan :

// Data akuntansi yang digunakan, asumsi-asumsi yang dibuat, cara memperoleh informasi, dan cara menyajikannya merupakan keterbatasan yang harus dipertimbangkan dalam kaitannya dengan hasil analisis biaya-volume-laba. Bagan impas pada dasarnya merupakan suatu analisis yang statis. Pada umumnya, perubahan-perubahan hanya dapat diperlihatkan dengan membuat bagan baru atau rangkaian sejumlah bagan.¹³⁾//

Dari kutipan di atas, maka dapat dikatakan konsep dari analisa biaya, volume dan laba adalah perekayasaan tolok ukur meliputi dampak perubahan volume penjualan, harga jual, dan biaya terhadap laba perusahaan yang memberikan manfaat terbatas bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Penekanan pada keterbatasan analisa BEP berarti bahwa analisa ini memungkinkan penentuan pengaruh pergeseran biaya tetap dan variabel atas laba jika, misalnya, mesin lama diganti dengan peralatan baru, akan tetapi ketika terjadi pergantian lagi, maka BEP yang baru harus dihitung kembali. Perusahaan yang memiliki banyak pabrik, produk, dan wilayah penjualan, yang berarti kemungkinan pergeseran-pergeseran biayanya semakin besar dan sering terjadi, dapat selalu menyiapkan banyak bagan yang menunjukkan pengaruh pergeseran tersebut terhadap kuantitas penjualan, harga jual, dan upaya-upaya penjualan.

Terdapat tiga hal pokok yang mendasari konsep dari analisa biaya, volume dan laba, yaitu :

1. Tolok ukur.

Artinya, analisa biaya, volume dan laba merupakan alat yang digunakan manajemen untuk mengukur aktivitas perusahaan dalam periode waktu

tertentu. Tolok ukur ini diperoleh dari hasil rekayasa informasi keuangan perusahaan.

2. Dampak perubahan volume penjualan, harga jual, dan biaya terhadap laba perusahaan.

Artinya, analisa biaya, volume dan laba bertujuan mengetahui dampak terhadap variabel terikat (yang dipengaruhi, yaitu laba) atas perubahan variabel bebas (yang mempengaruhi, yaitu biaya dan volume penjualan).

3. Perencanaan.

Artinya, analisa biaya, volume dan laba digunakan untuk perencanaan. Manajemen dapat merencanakan berbagai pilihan yang akan diambil di waktu yang akan datang.

Hubungan antara biaya, volume dan laba dipengaruhi oleh lima faktor atau suatu kombinasi faktor-faktor berikut ini :

- “1) Pengaruh perubahan biaya tetap,
- 2) Perpaduan beberapa jenis produk dan perubahan bauran penjualan, dan
- 3) Penurunan harga dan kenaikan volume”¹⁴⁾

Ad. 1) Pengaruh Perubahan Biaya Tetap.

Perubahan biaya tetap mengakibatkan perubahan pada titik BEP, tetapi tidak mempengaruhi laba kontribusi.

Ad. 2) Perpaduan Beberapa Jenis Produk dan Perubahan Bauran Penjualan.

Perubahan komposisi produk yang dijual, dalam hal ini perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka akan berpengaruh terhadap pendapatan penjualan dan rasio kontribusi marginal.

Ad. 3) Penurunan Harga dan Kenaikan Volume.

Suatu perubahan dalam harga jual akan mengakibatkan perubahan pada rasio kontribusi marjinal (*contribution margin ratio*) dan titik BEP. Rasio kontribusi marjinal adalah hasil bagi laba kontribusi terhadap pendapatan penjualan. Volume penjualan merupakan faktor yang paling mempengaruhi biaya. Pengaruh tersebut berbanding searah, artinya jika volume penjualan meningkat maka biaya juga meningkat.

Dari uraian di atas, terdapat empat hal yang harus dipahami pihak manajemen dari penggunaan analisa biaya, volume, dan laba, yaitu :

- 1) (1) Perubahan biaya variabel per unit akan mengubah rasio margin kontribusi dan titik impas.
- (2) Perubahan harga jual akan mengubah rasio margin kontribusi dan titik impas.
- (3) Perubahan biaya tetap akan mengubah titik impas tetapi tidak mengubah angka margin kontribusi.
- (4) Perubahan gabungan biaya tetap dan variabel pada arah yang sama akan mengakibatkan perubahan mencolok dalam titik impas.¹⁵⁾ ✓

Dalam analisa mengenai pengaruh penurunan harga jual terhadap volume penjualan, sering dikatakan bahwa penurunan harga hampir selalu diimbangi oleh kenaikan volume, sehingga laba tidak akan berkurang dan bahkan mungkin akan naik. Argumen semacam ini mula-mula tampaknya sangat masuk akal. akan tetapi, banyak perusahaan mengalami bahwa penurunan harga tidak selalu mengarah pada kenaikan volume penjualan yang diinginkan. Sekiranya kenaikan volume benar-benar terjadi, sering kali jumlahnya tidak memadai untuk menutup pengaruh penurunan harga terhadap total laba. Elastisitas permintaan atas produk juga mempengaruhi

hubungan: antara perubahan harga jual dan volume penjualan dengan laba. Artinya, elastisitas permintaan yang rendah mengakibatkan kenaikan volume yang terjadi karena penurunan harga tidak akan memadai untuk mengimbangi penurunan laba yang diakibatkan oleh penurunan harga. Pada umumnya, penurunan harga belum cukup jika hanya diikuti dengan kenaikan volume, tetapi juga harus diikuti dengan penurunan biaya produk.

D. Teknik Analisa Biaya, Volume dan Laba (BEP)

Dalam mengadakan suatu analisa biasanya diperlukan suatu asumsi atau anggapan. Demikian halnya dengan analisa BEP. Dalam mengadakan analisa BEP diperlukan asumsi atau anggapan yang mendasar agar analisis tersebut lebih dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan. Asumsi-asumsi tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) 1. Tingkah laku biaya dan pendapatan telah ditetapkan dengan terpercaya dan digambarkan secara garis lurus (linear) pada skala yang relevan.
2. Semua biaya digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Biaya tetap dalam keadaan tetap pada interval volume yang diperkenankan dari analisis *break even*.
4. Perubahan biaya variabel proporsional (sebanding) dengan perubahan volume produksi.
5. Harga jual tidak berubah.
6. Harga dari faktor-faktor biaya tidak berubah.
7. Produktivitas dan efisiensi perusahaan tidak berubah.
8. Analisa meliputi satu produk dan banyak produk. Pada dewasa ini kebanyakan perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk. Perusahaan yang menghasilkan banyak produk mempunyai *sales mix*. *Sales mix* dapat diartikan sebagai kombinasi perbandingan berbagai jumlah produk yang membentuk total penjualan. Perusahaan akan mengutamakan memproduksi dan menjual produk yang mempunyai kontribusi margin yang relatif besar. Karena jika *sales mix* yang sedang ada berubah atau jika penjualan dapat diperluas, maka produk dengan rasio kontribusi margin yang

lebih tinggi akan memberikan sumbangan yang relatif lebih besar terhadap setiap unit penjualan.

9. Biaya-biaya dan pendapatan dibandingkan dengan dasar atau tingkat yang sama atas kegiatan yang dinyatakan di dalam suatu kegiatan perusahaan (*activity base*), seperti unit yang diproduksi, jam kerja mesin, jam kerja buruh, dan lain-lain.
10. Kemungkinan, asumsi yang paling mendasar dari semuanya adalah volume produksi. Tentunya, faktor-faktor lain juga mempengaruhi penjualan dan biaya.
11. Tingkat persediaan awal dan persediaan akhir dianggap tetap walaupun ada perubahan.¹⁶⁾ //

Ada dua cara untuk menentukan BEP, yaitu pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut grafis impas.

1. Perhitungan BEP dengan Pendekatan Teknik Persamaan/Matematik (*Mathematical Approach*).

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

$$y = cx - bx - a, \text{ dimana :}$$

y = laba,

c = harga jual per satuan,

x = jumlah produk yang dijual,

b = biaya variabel per satuan, dan

a = biaya tetap.

¹⁶⁾ Charles T. Horngren, F. Foster George – dan Srikant M. Datar, *op. cit.*, Hal. 51.

Menurut definisi, suatu perusahaan akan mencapai BEP jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya (laba = 0, y = 0) atau kalau dinyatakan dalam persamaan adalah sebagai berikut :

$0 = cx - bx - a$, yang selanjutnya diselesaikan sebagai berikut :

$$cx = bx + a \rightarrow cx - bx = a$$

$$x(c-b) = a \rightarrow x' = \frac{a}{c-b}$$

x' = kuantitas yang dijual pada BEP, diperoleh dari biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga jual per satuan dengan biaya variabel per satuan.

BEP dalam rupiah penjualan dapat dicari rumusnya dengan cara mengkalikan rumus impas tersebut di atas dengan c (yaitu, harga jual per satuan produk).

$$cx' = \frac{a}{c-b} c = \frac{ac}{(c-b)} = \frac{a}{(c-b):c} = \frac{a}{(c:c) - (b:c)} = \frac{a}{1 - (b:c)}$$

Jadi, rumus perhitungan BEP dalam satuan produk yang dijual adalah :

$$\text{BEP (dalam satuan produk yang dijual)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

Sedangkan rumus perhitungan BEP dalam rupiah penjualan adalah sebagai berikut :

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

1 dikurang hasil bagi biaya variabel per satuan terhadap harga jual per satuan (atau $1 - b/c$) disebut *marginal income ratio* atau *contribution margin ratio*, yaitu hasil bagi laba kontribusi dengan pendapatan penjualan. Artinya, rumus perhitungan

BEP dalam rupiah penjualan dapat juga dibuat sebagai berikut :

$$\text{BEP (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

Untuk lebih jelasnya, berikut ini merupakan ilustrasi penggunaan rumus-rumus di atas.

PT. Eliona memproduksi produk A. Rencana produksi untuk tahun anggaran 20X1 adalah sebagai berikut :

Tabel 1

**PT. Eliona
Laporan Proyeksian (Anggaran) Penjualan, Biaya dan Harga Jual Produk A
Tahun 20X1**

	kg
Sediaan awal	100
Rencana produksi.....	1.100
	1.200
Rencana penjualan	1.000
Sediaan akhir.....	200

Biaya produksi variabel standar per kg produk :		
Biaya bahan baku	Rp.	10.000
Biaya tenaga kerja variabel		7.000
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel		8.000
Jumlah biaya produksi variabel		25.000
Biaya administrasi & umum variabel		10.000
Biaya pemasaran variabel		8.000
Jumlah biaya variabel		43.000
Biaya tetap per tahun terdiri dari :		
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap		37.400.000
Biaya pemasaran tetap		15.000.000
Biaya administrasi & umum tetap.....		25.000.000
Jumlah biaya tetap setahun	Rp.	77.400.000
Harga jual produk Rp. 172.000 per kg		

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Hal. 238.

Tabel 2

PT. Eliona
Laporan Laba-Rugi Projeksian (Anggaran) Tahun 20X1

		Jumlah	%
Pendapatan penjualan	1.000 x Rp. 172.000	Rp. 172.000.000	100
Biaya variabel :			
Sediaan awal.....	100 x Rp. 25.000	Rp. 2.500.000	
Biaya produksi variabel....	1.100 x Rp. 25.000	27.500.000	
		<hr/> 30.000.000	
Sediaan akhir.....	200 x Rp. 25.000	5.000.000	
		<hr/> 25.000.000	
Biaya non produksi variabel :			
Biaya pemasaran variabel	1.000 x Rp. 8.000	8.000.000	
Biaya adm. & umum variabel.....	1.000 x Rp. 10.000	10.000.000	
		<hr/>	
Jumlah biaya variabel		43.000.000	25
Laba kontribusi		<hr/> 129.000.000	75
Biaya tetap :			
Biaya overhead pabrik tetap.....		37.400 000	
Biaya pemasaran tetap.....		15.000.000	
Biaya adm. & umum tetap		Rp. 25.000.000	
		<hr/>	
Jumlah biaya tetap		77.400.000	
Laba bersih.....		<hr/> Rp. 51.600.000	

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Hal. 239.

Dalam penyusunan anggaran tersebut manajemen puncak memerlukan informasi jumlah pendapatan penjualan minimum dalam tahun 20X1 yang harus dicapai, dari jumlah target penjualan tahun 20X1, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Informasi tersebut diperoleh dengan perhitungan berikut ini :

$$\text{BEP (dalam satuan produk yang dijual)} = \frac{\text{Rp. 77.400.000}}{\text{Rp. 172.000.000} - \text{Rp. 43.000}} = 600 \text{ kg}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Rp. 77.400.000}}{75 \%} = \text{Rp. 103.200.000}$$

Dari hasil perhitungan di atas, diketahui jika dalam tahun 20X1 produk A yang terjual telah berjumlah 600 kg atau telah memperoleh pendapatan penjualan Rp. 103.200.000, maka PT. Eliona sudah tidak akan menderita kerugian lagi.

2. Perhitungan BEP dengan Pendekatan Grafik (*Graphical Approach*).

Perhitungan BEP dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan BEP. Untuk dapat menentukan BEP, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.

Jika harga jual produk per satuan sebesar c, jumlah produk yang dijual sebesar x, biaya tetap sebesar a, dan biaya variabel sebesar b per satuan x, untuk volume penjualan sebesar x maka :

$$\text{Pendapatan penjualan} = cx$$

$$\text{Biaya variabel} = bx$$

$$\text{Biaya tetap} = a$$

Dari ilustrasi sebelumnya pada PT. Eliona diketahui bahwa :

$$\text{Harga jual produk per satuan (c)} = \text{Rp. } 172.000$$

$$\text{Biaya variabel per satuan (b)} = \text{Rp. } 43.000$$

$$\text{Biaya tetap per satuan (a)} = \text{Rp. } 77.400.000$$

Untuk berbagai macam volume penjualan (x), pendapatan penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan total biaya disajikan dalam Tabel 3 berikut ini. Selanjutnya, apabila data pada Tabel 3 disajikan dalam bentuk grafik, maka akan tampak seperti pada Gambar 1.

Tabel 3

Pendapatan Penjualan, Biaya Variabel, Biaya Tetap, Biaya Total, dan Laba Bersih pada berbagai Volume Penjualan

Volume penjualan (kg)	Hasil penjualan (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Biaya total (Rp)	Labarugi bersih (Rp)
x	cx	Bx	a	a + bx	Cx - (a + bx)
1.000	172.000	43.000	77.400	120.400	51.600
800	137.600	34.400	77.400	111.800	25.800
600	103.200	25.800	77.400	103.200	0
400	68.800	17.200	77.400	94.600	(25.800)
200	34.400	8.600	77.400	86.000	(51.600)

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Hal. 241.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

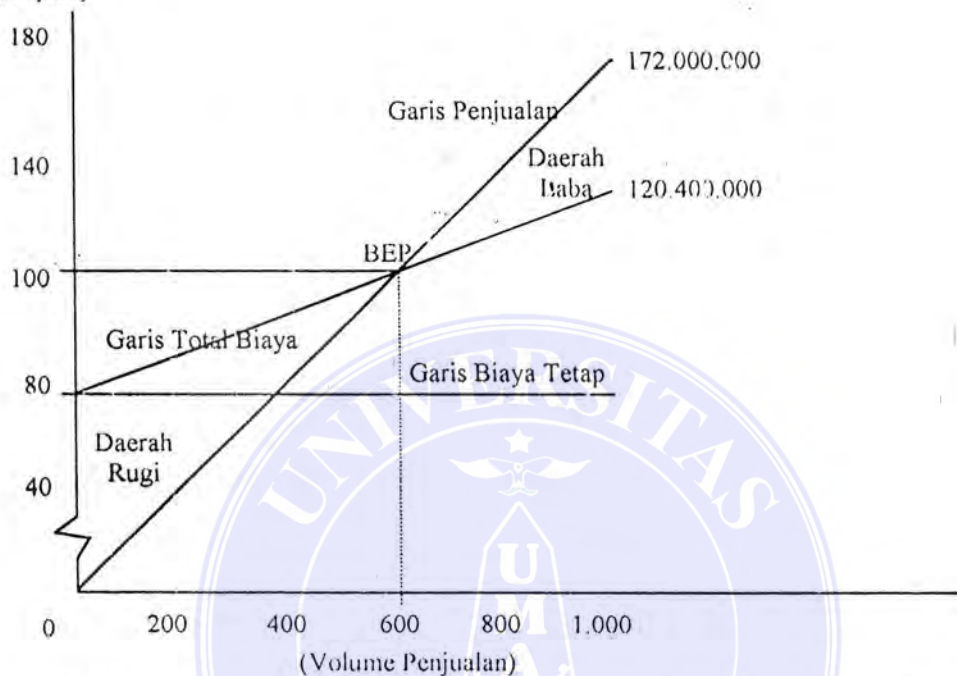
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

Gambar 1

Grafik Break Even Point

Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejalan dengan Sumbu X

Pendapatan & Biaya
(juta rupiah)

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Hal. 242.

Keterangan cara pembuatan grafik BEP adalah sebagai berikut :

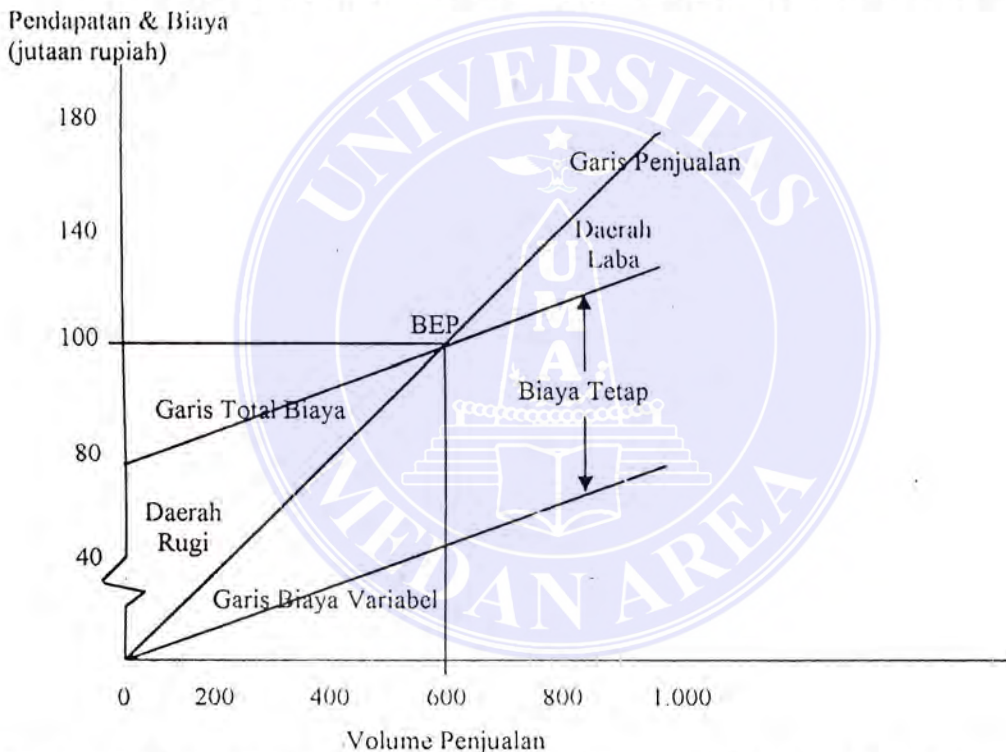
- Sumbu datar (sumbu X) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas dan rupiah pendapatan penjualan.
- Sumbu tegak (sumbu Y) menunjukkan hasil penjualan dan biaya dalam rupiah.
- Pembuatan grafik penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :
 - Pada volume penjualan sama dengan 0, maka hasil penjualan sama dengan 0 juga. Pada volume penjualan sebesar 1.000 kg pendapatan penjualan sebesar Rp. 172.000.000,-

- 2) Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik $X = 0$; $Y = 0$ dengan titik $X = 1.000$; $Y = \text{Rp. } 172.000.000,-$
- d. Pembuatan garis biaya total dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :
- 1) Pada volume penjualan sama dengan 0, perusahaan tetap mengeluarkan biaya tetap sebesar $\text{Rp. } 77.400.000,-$, sedangkan pada volume penjualan sebesar 1.000 kg, biaya total berjumlah $\text{Rp. } 120.400.000,-$
 - 2) Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik $X = 0$; $Y = \text{Rp. } 77.400.000,-$ dengan titik $X = 1.000$; $Y = \text{Rp. } 120.400.000,-$
- e. Pembuatan garis biaya tetap dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :
 Karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun dalam contoh ini tidak mengalami perubahan, maka garis biaya tetap ditarik dengan cara menghubungkan titik $X = 0$; $Y = \text{Rp. } 77.400.000,-$ dengan titik $X = 1.000$; $Y = \text{Rp. } 77.400.000,-$
- f. BEP terletak pada titik perpotongan garis hasil penjualan dengan garis biaya. Apabila dari titik perpotongan tersebut BEP ditarik garis lurus ke sumbu X maka akan dapat diketahui bahwa BEP tercapai pada hasil penjualan sebesar $\text{Rp. } 103.200.000,-$
- g. Daerah/wilayah di sebelah kiri BEP, yaitu bidang di antara garis biaya total dengan garis penjualan, merupakan daerah rugi, karena hasil penjualan lebih rendah dari biaya total. Sedangkan daerah di sebelah kanan BEP, yaitu bidang di antara garis hasil penjualan dengan garis biaya total, merupakan daerah laba, karena hasil penjualan lebih tinggi dari biaya total.

Dalam grafik pada Gambar 1 sebelumnya, garis yang digunakan didalamnya terdiri dari garis hasil penjualan, garis biaya tetap, garis biaya variabel, dan garis biaya total, dimana garis biaya tetap digambarkan secara horizontal atau sejajar dengan sumbu X. Ada cara lain untuk menyajikan grafik BEP, yaitu dengan menggambarkan garis biaya tetap yang sejajar dengan biaya variabel.

Gambar 2

**Grafik Break Even Point
Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar dengan Garis Biaya Variabel**



Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Hal. 244,

3. Perubahan-perubahan Asumsi.

a) Perubahan Harga.

Harga jual per unit produk dapat berubah-ubah. Artinya harga jual per unit dapat naik dan dapat turun. Perubahan harga ini akan menggeser kedudukan

BEP. Apabila harga jual naik, maka akan mempunyai pengaruh yang menguntungkan karena BEP akan turun (dalam gambar grafik bergeser ke kiri), yang artinya perusahaan hanya perlu menghasilkan jumlah penjualan yang lebih sedikit untuk mencapai BEP.

Apabila harga jual turun, maka BEP akan semakin besar (dalam gambar grafik bergeser ke kanan) baik dinyatakan dalam rupiah maupun dalam unit, yang artinya perusahaan perlu menghasilkan jumlah penjualan yang lebih banyak untuk mencapai BEP.

b) Perubahan Biaya.

1) Perubahan Biaya Tetap.

Apabila biaya tetap meningkat, maka BEP akan semakin besar (dalam gambar grafik bergeser ke kanan). Sebaliknya, berkurangnya biaya tetap akan mengakibatkan BEP turun (dalam gambar grafik bergeser ke kiri).

2) Perubahan Biaya Variabel.

Serupa halnya dengan biaya tetap, apabila biaya variabel (dalam gambar grafik ditunjukkan oleh biaya total) naik, maka BEP akan meningkat atau menjauhi titik 0. Sebaliknya, apabila biaya variabel turun, maka BEP akan turun atau mendekati titik 0.

3) Perubahan Bauran Penjualan (*Sales Mix*).

Analisa BEP dapat dipakai untuk perusahaan yang menghasilkan banyak produk. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, *sales mix* adalah perbandingan jumlah dari bermacam-macam produk yang membentuk

UNIVERSITAS MEDAN AREA perusahaan.

Analisa BEP atas banyak produk dapat digunakan setelah *sales mix* ditetapkan oleh perusahaan. *Sales mix* yang telah ditetapkan tersebut harus dapat dipertahankan dalam jumlah perbandingan tertentu.

Sama seperti perubahan harga dan perubahan biaya di atas, perubahan *sales mix* akan merubah posisi BEP dari tempat/titik semula. Perubahan tersebut terjadi karena tidak dapat dipertahankannya komposisi perbandingan dari beraneka ragam produk yang dihasilkan perusahaan.

Suatu perusahaan yang direncanakan dengan baik diharapkan dapat menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang. Tetapi ada kalanya perusahaan di dalam kegiatannya terus menerus mengalami penurunan atas penjualannya hingga sampai di bawah BEP. Dalam keadaan seperti itu, apakah manajemen lebih baik mengambil keputusan untuk menutup perusahaan atau keadaan ini dibiarkan terus ?

Mengenai hal di atas Agus Ahyari berpendapat "... suatu perusahaan yang menderita kerugian, tetapi masih dapat menutup seluruh biaya tunai yang menjadi kewajiban perusahaan tersebut berarti perusahaan yang bersangkutan tersebut belum perlu untuk ditutup usahanya".¹⁷⁾

Suatu perusahaan masih diperkenankan beroperasi walaupun sudah menderita kerugian namun masih dapat menutup biaya-biaya (tunai) yang harus dibayar. Biaya tunai merupakan seluruh biaya perusahaan setelah dikurangkan dengan biaya yang tidak dibayar. Biaya yang tidak dibayar ini disebut juga sebagai biaya terbenam, yang termasuk unsur biaya dalam perusahaan, tetapi biaya jenis ini telah dikeluarkan pada

¹⁷⁾ Agus Ahyari, *Analisis Pulang Pokok : Pendekatan Garis Lurus*, Edisi Ketiga, Penerbit UNIVERSITAS MEDAN AREA

waktu yang lalu sehingga pada saat sekarang perusahaan tidak harus membayarnya, meskipun harus memperhitungkannya sebagai biaya dalam perusahaan tersebut. Contoh biaya ini adalah biaya-biaya penyusutan.

E. Laporan Keuangan Laba-Rugi

Definisi laporan laba-rugi dari S. Munawir adalah sebagai berikut :

// Laporan laba-rugi disebut juga sebagai daftar operasi perusahaan atau daftar hasil dan biaya. Laporan laba-rugi merupakan suatu laporan yang secara sistematis menggambarkan tentang penghasilan, biaya, dan laba atau rugi yang diperoleh suatu perusahaan selama suatu periode tertentu, yang biasanya satu tahun. Tujuannya ialah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan sifat kegiatan perusahaan.¹⁸⁾ //

Belum ada keseragaman mengenai susunan laporan laba-rugi yang digunakan bagi tiap-tiap perusahaan. Namun demikian, ada tiga komponen utama yang terdapat di dalam laporan laba-rugi, yaitu :

a. Pendapatan.

Pendapatan merupakan jumlah kotor dari kenaikan aktiva atau penurunan hutang. Pendapatan timbul dari aktivitas penjualan barang, penyerahan jasa, dan lain-lain.

b. Biaya.

Biaya merupakan jumlah kotor dari penurunan aktiva atau kenaikan hutang. Biaya timbul dari kegiatan-kegiatan pembuatan/penyediaan barang dan jasa.

c. Laba.

Laba merupakan selisih dari pendapatan di atas biayanya dalam suatu periode, dan disebut rugi jika terjadi sebaliknya.

¹⁸⁾ S. Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Kelima, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2000, Hal. 26.

Bentuk-bentuk laporan laba-rugi tergantung pada tujuan penggunaannya.

Bentuk laporan laba-rugi yang lazim digunakan adalah bentuk *Single Step* dan bentuk *Multiple Step*.

a) Bentuk *Single Step*.

Bentuk *Single Step* menggabungkan semua penghasilan menjadi satu kelompok dan semua biaya ke dalam satu kelompok lainnya, sehingga untuk menghitung laba atau rugi bersih hanya memerlukan satu langkah, yaitu mengurangi total biaya terhadap total penghasilan.

b) Bentuk *Multiple Step*.

Bentuk *Multiple Step* melakukan pengelompokan yang lebih teliti terhadap penghasilan dan biaya. Hal ini yang paling utama membedakan bentuk *Multiple Step* dari bentuk *Single Step*. Bentuk *Multiple Step* merupakan bentuk laporan laba-rugi yang direkomendasikan oleh Ikatan Akuntan Indonesia.

BAB III

PT. DAMAR SIPUT MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Damar Siput Medan adalah anggota dari Schutzgemeinschaft der Fruchtsaft – Industrie e. V (SGF). SGF merupakan suatu badan pengawasan produk internasional yang berkedudukan di Jerman.

Pada tahun 1985 SGF mendirikan PT. Parasawita, perusahaan perkebunan kelapa sawit yang terletak di Propinsi Aceh Timur. Kemudian pada tahun 1998 SGF mendirikan PT. Flora Sawita Chemindo, bergerak di bidang industri asam lemak (*fatty acid*), berlokasi di Propinsi Sumatera Utara. Dari pengalaman kedua perusahaan tersebut, PT. Damar Siput Medan didirikan sebagai divisi makanan dan minuman SGF pada tahun 2000.

Kantor perwakilan, administrasi dan pemasaran PT. Damar Siput Medan berlokasi di Jl. Jendral A. Yani No. 102 B, Medan. Pabrik dan perkebunan berada di lokasi salah satu pusat penghasil buah Nanas di Propinsi Utara, yaitu Desa Saran Padang, Kecamatan Dolok Silau, Kabupaten Simalungun.

Saat ini PT. Damar Siput Medan memiliki perkebunan inti seluas 3.000 Ha dengan plasma seluas 10.000 Ha dalam waktu 5 tahun ke depan. Buah Nanas yang berasal dari petani memiliki luas 5.000 Ha. PT. Damar Siput Medan juga melakukan penjualan ekspor melalui pelabuhan laut Belawan, sebagai Pelabuhan Laut Kontainer dan Konvensional.

BAB III

PT. DAMAR SIPUT MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Damar Siput Medan adalah anggota dari Schutzgemeinschaft der Fruchtsaft – Industrie e. V (SGF). SGF merupakan suatu badan pengawasan produk internasional yang berkedudukan di Jerman.

Pada tahun 1985 SGF mendirikan PT. Parasawita, perusahaan perkebunan kelapa sawit yang terletak di Propinsi Aceh Timur. Kemudian pada tahun 1998 SGF mendirikan PT. Flora Sawita Chemindo, bergerak di bidang industri asam lemak (*fatty acid*), berlokasi di Propinsi Sumatera Utara. Dari pengalaman kedua perusahaan tersebut, PT. Damar Siput Medan didirikan sebagai divisi makanan dan minuman SGF pada tahun 2000.

Kantor perwakilan, administrasi dan pemasaran PT. Damar Siput Medan berlokasi di Jl. Jendral A. Yani No. 102 B, Medan. Pabrik dan perkebunan berada di lokasi salah satu pusat penghasil buah Nanas di Propinsi Utara, yaitu Desa Saran Padang, Kecamatan Dolok Silau, Kabupaten Simalungun.

Saat ini PT. Damar Siput Medan memiliki perkebunan inti seluas 3.000 Ha dengan plasma seluas 10.000 Ha dalam waktu 5 tahun ke depan. Buah Nanas yang berasal dari petani memiliki luas 5.000 Ha. PT. Damar Siput Medan juga melakukan penjualan ekspor melalui pelabuhan laut Belawan, sebagai Pelabuhan Laut Kontainer dan Konvensional.

Salah satu faktor terpenting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatannya adalah suatu struktur organisasi yang jelas dan disesuaikan dengan keadaan perusahaan. Struktur organisasi yang jelas dapat menggambarkan tugas, wewenang, dan tanggung jawab antara bagian yang satu dengan bagian yang lain sehingga memungkinkan orang-orang yang terlibat dalam organisasi tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berikut ini penulis menyajikan gambar struktur organisasi PT. Damar Siput Medan dan uraian yang cukup terperinci tentang fungsi, tugas, dan wewenang serta tanggung jawab beberapa bagian dan jabatan tertentu yang berhubungan dengan penggunaan teknik analisa BEP dalam perusahaan.

1. Direktur Produksi.

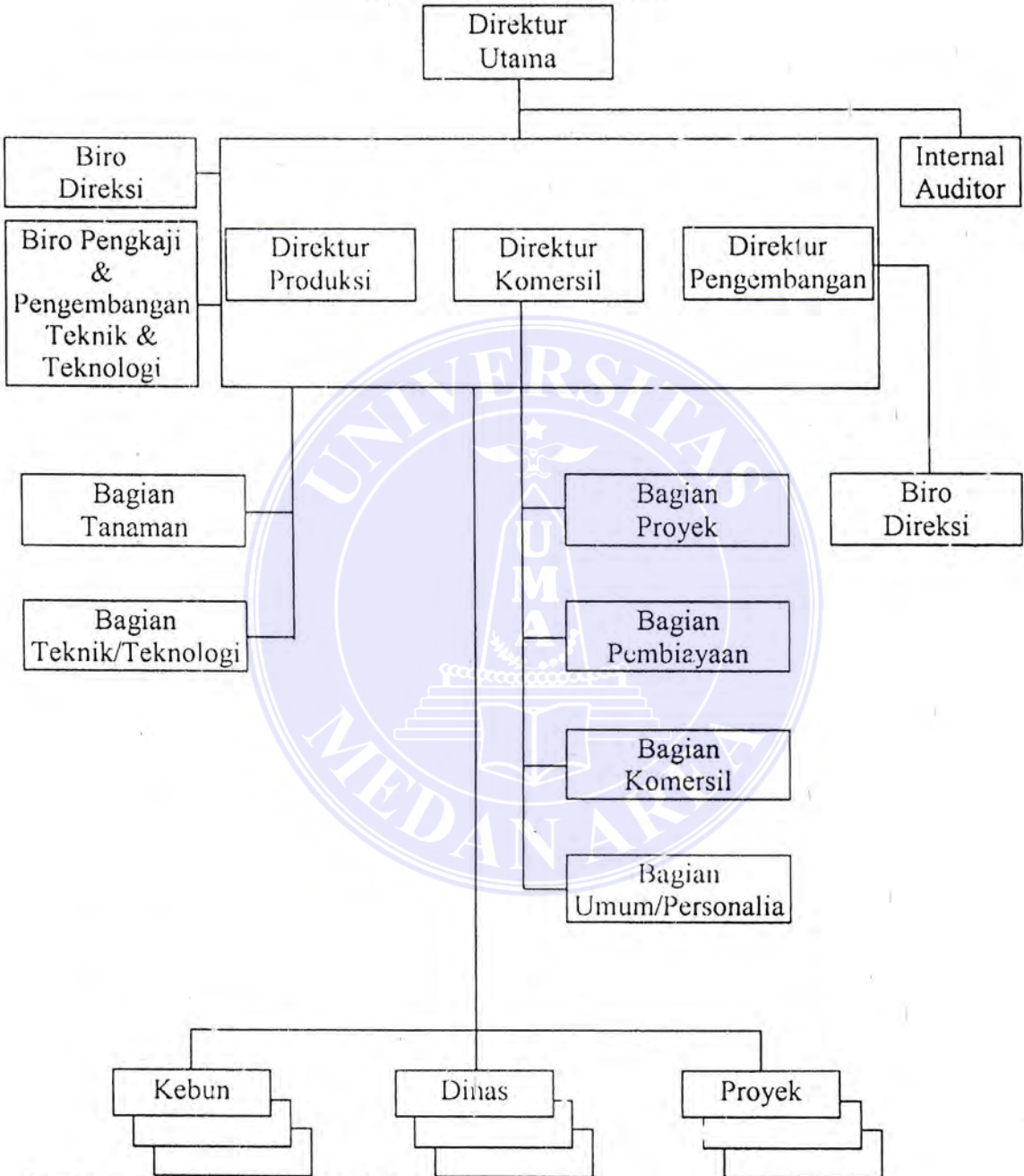
Direktur Produksi merupakan bagian dari Direksi. Direktur Produksi bertanggung jawab ke dalam kepada Direktur Utama, ke luar kepada RUPS dan Dewan Komisaris yang mengelola bidang Tanaman, Produksi, Teknik, Pengelolaan dan sarana lainnya yang berkaitan dengan fungsinya.

2. Direktur Komersil.

Direktur Komersil juga merupakan bagian dari Direksi. Direktur Komersil bertanggung jawab ke dalam kepada Direktur Utama, ke luar kepada RUPS dan Dewan Komisaris yang mengelola bidang Keuangan, Pengadaan, Pemasaran, Umum dan Sumber Daya Manusia.

Gambar 3

**Struktur Organisasi
PT. Damar Siput Medan**



Sumber : PT. Damar Siput Medan.

3. Internal Auditor.

Internal Auditor merupakan staff yang difungsikan oleh Direktur Utama untuk membantu pengadaan penilaian atas sistem pengendalian pengelolaan (manajemen dan pelaksanaannya di bidang Tanaman, Teknik/Teknologi, Keuangan, Personalia dan Umum, Komersil dan memberikan saran-saran perbaikannya.

4. Bagian Pembiayaan.

Bagian Pembiayaan merupakan salah satu bagian yang dikepalai oleh Direktur Komersil. Bagian Pembiayaan berfungsi membantu Direktur Komersil dalam menyelenggarakan pekerjaan yang berhubungan dengan Anggaran, Keuangan, Tata Buku dan Komputerisasi.

5. Bagian Komersil.

Serupa halnya dengan Bagian Pembiayaan, Bagian Komersil juga merupakan salah satu bagian yang dikepalai oleh Direktur Komersil. Bagian Komersil berfungsi membantu Direktur Komersil/Umum dalam menyelenggarakan pekerjaan yang berhubungan dengan pemasaran hasil dan pengadaan barang-barang dan bahan-bahan.

6. Bagian Kebun/Dinas/Proyek.

Bagian Kebun, Bagian Dinas, dan Bagian Proyek bertanggung jawab kepada Direksi. Bagian-bagian ini merupakan aparat/alat perusahaan untuk menghasilkan komoditi-komoditi Sari Pekat buah Nanas (*Pineapple Juice Concentrate/PJC*) dan jasa-jasa lainnya untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengolahan buah Nanas segar menjadi Sari Pekat buah Nanas (*Pineapple Juice Concentrate/PJC*) dimulai dengan pemilihan buah-buah Nanas segar yang sudah cukup kematangannya untuk dijadikan PJC. Dalam proses produksinya, buah Nanas segar sebanyak 1,2 kilogram dapat dijadikan 1 kilogram PJC. Untuk melakukan proses pengolahan buah Nanas menjadi produk PJC, PT. Damar Siput Medan menggunakan mesin-mesin produksi yang mereka peroleh dari Jerman dan Italia. Kualitas produk perusahaan ini berada di bawah pengawasan dan memperoleh keabsahan dari SGF.

Proses awal pengolahan berupa pencucian dengan air bersih, dilanjutkan dengan sortir terhadap hasil pencucian tersebut. Selanjutnya dimulai proses-proses ekstraksi, pemanasan awal (*preheating*), pemisahan serat guna memperoleh sari (*juice*), proses diakhiri dengan sistem pengisian produk ke dalam kemasan kantung steril (*aseptic bag*) untuk memastikan produk bebas bakteri, virus dan mikro organisme lainnya.

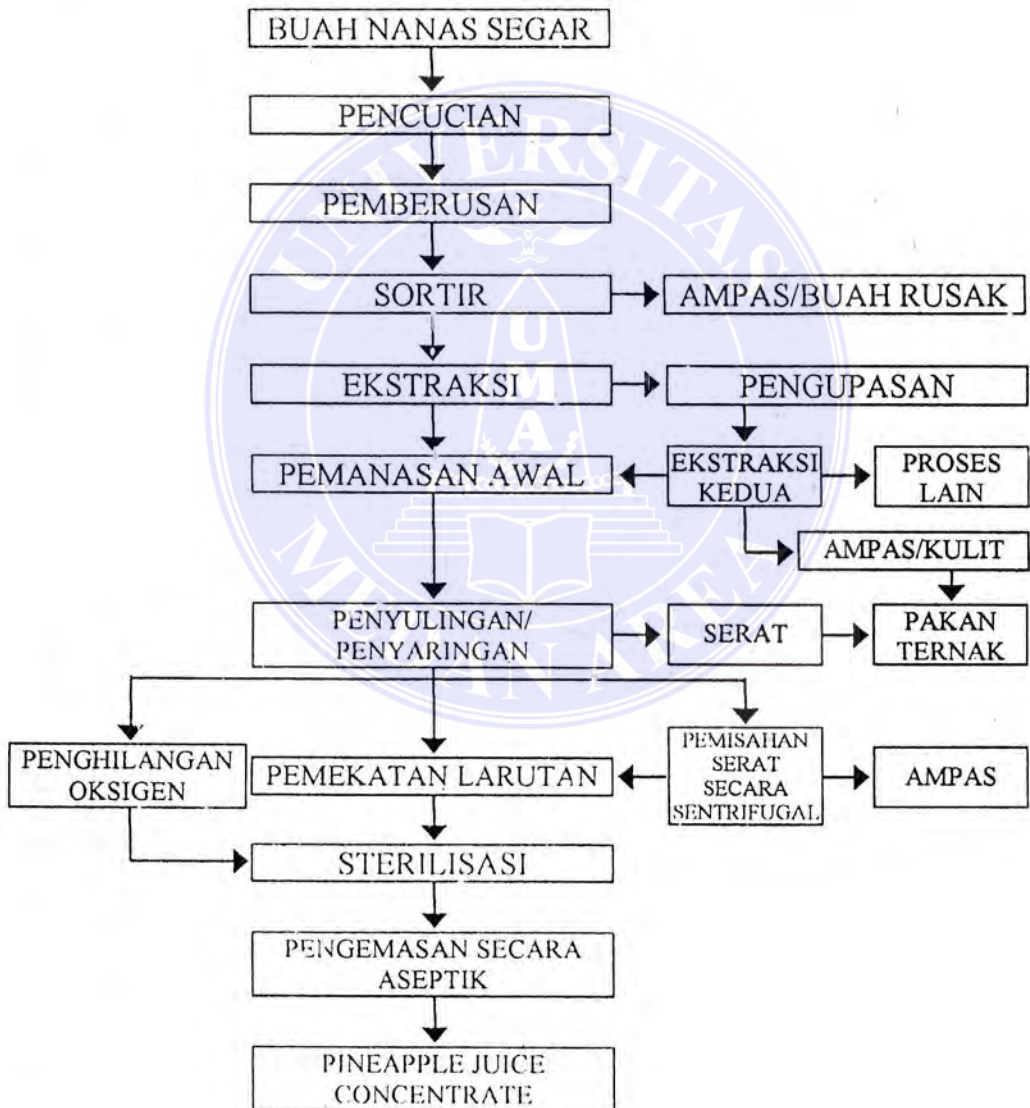
Aseptic bag merupakan kemasan berupa kantong sejenis plastik dan berlapis *aluminium foil* dengan katup pengisian sistem kedap udara. Dalam kemasan *aseptic bag* tersebut, produk PJC dapat bertahan setidaknya 2 tahun sejak tanggal produksi bila produk ditempatkan pada suhu antara 0°C – 40°C dengan suhu ideal 15°C .

Kemudian *aseptic bag* untuk produk PJC ditaruh dalam tong logam (*metal drum*). *Metal drum* untuk produk PJC berkapasitas 220 liter melindungi *aseptic bag* berkapasitas 220 liter dengan isi bersih produk 250 -260 kilogram.

Dalam Gambar 4 pada halaman berikut ini, penulis akan menyajikan bagan alir proses pengolahan/produksi buah Nanas menjadi produk PJC PT. Damar Siput Medan.

Gambar 4

**Bagan Alir Proses Produksi Pineapple Juice Concentrate
PT. Damar Siput Medan**



Sumber : PT. Damar Siput Medan.
UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

B. Manfaat Analisa Biaya, Volume dan Laba (BEP)

PT. Damar Siput Medan layaknya perusahaan pada umumnya melakukan kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Tujuan yang lebih diprioritaskan adalah bahwa perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, maka perusahaan memanfaatkan perhitungan penjualan titik impas, yang dalam hal ini bisa disamakan dengan analisa BEP. Untuk itu, PT. Damar Siput Medan perlu menentukan berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai untuk menghindari kerugian. Untuk menentukan jumlah penjualan minimal, perusahaan terlebih dahulu menetapkan anggaran biaya di awal tahun. Dari jumlah biaya yang dianggarkan, selanjutnya perusahaan menetapkan harga jual dan jumlah produk PJC yang ditargetkan akan dijual disesuaikan dengan laba yang ingin diperoleh.

Untuk industri sari buah Nanas, PT. Damar Siput Medan dapat dikatakan pemimpin industri di daerah Sumatera. Di tahun awal pendiriannya, PT. Damar Siput Medan dapat mengolah buah Nanas rata-rata 240 ton per hari dan memproduksi 7.200 produk PJC di tahun tersebut. Perusahaan-perusahaan pesaing hanya dapat menghasilkan produk sejenis dalam skala relatif lebih kecil dibanding kemampuan PT. Damar Siput Medan. Analisa BEP yang dilakukan perusahaan digunakan untuk alat pertimbangan terutama dalam memutuskan harga jual produk, sehingga perusahaan tetap dapat menjaga posisinya sebagai pemimpin pasar. Melalui analisa biaya, volume dan laba, manajemen menghitung dan memperkirakan apakah perusahaan memperoleh keuntungan dengan mengambil suatu tindakan, seperti menurunkan harga produk, atau tidak mempengaruhi keuntungan yang akan diperoleh, atau bahkan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Manajemen mempertimbangkan keuntungan atau kerugian baik untuk dampak-dampak berwujud dan tidak berwujud untuk jangka pendek juga untuk beberapa periode ke depan. Keuntungan dan kerugian berwujud yang dimaksud adalah peningkatan laba dan penurunan penjualan. Contoh-contoh keuntungan dan kerugian yang tidak berwujud adalah seperti penilaian konsumen dan tindakan reaktif dari perusahaan pesaing atas tindakan yang dilakukan perusahaan. Dampak-dampak tersebut dapat diketahui dalam jangka pendek : mingguan, bulanan, satu tahun kerja, ketika perusahaan menyusun laporan keuangannya. Dampak-dampak yang tidak berwujud akan terakumulasi dan baru dapat diketahui setelah beberapa periode.

Analisa BEP bagi PT. Damar Siput Medan bukan satu-satunya alat pertimbangan yang digunakan. Manajemen perusahaan juga mempertimbangkan banyak faktor, seperti jumlah dan harga bahan baku yang tersedia di kebun perusahaan dan petani sekitar, penawaran harga jual dalam pasar, biaya yang disediakan dari investasi yang ditanam, sampai musim/cuaca yang mempengaruhi tingkat permintaan karena perubahan selera konsumen.

Terdapat dua hal pokok mengenai manfaat analisa biaya, volume dan laba (BEP) bagi PT. Damar Siput Medan, yaitu :

1. Menentukan harga jual dan volume penjualan sebagai bagian dari penyusunan anggaran biaya atas penanaman investasi dan laba yang diharapkan.
2. Membantu manajemen dalam merumuskan strategi pemasaran melalui perhitungan rencana-rencana penambahan pengeluaran biaya, perubahan harga jual dan peningkatan hasil produksi.

C. Klasifikasi Biaya

PT. Damar Siput Medan dalam menjalankan kegiatannya mengeluarkan tiga jenis biaya, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya *overhead*. Berikut ini merupakan daftar dan jumlah biaya-biaya yang penulis peroleh dari PT. Damar Siput Medan untuk tahun 2004 dan 2005.

Tabel 4

**Daftar dan Jumlah Biaya Tahun 2004 dan 2005
PT. Damar Siput Medan**

Uraian	Tahun 2005	Tahun 2004
(dalam rupiah)		
Biaya Tetap :		
Biaya Umum & Gaji Pegawai.....	291.480.000	163.200.000
Biaya Variabel :		
Gaji & Upah Tenaga Kerja Langsung.....	248.078.000	256.550.000
Buah Nanas	4.945.500.000	5.496.000.000
Biaya Penanaman (termasuk Bibit).....	---	64.030.000
Biaya Penyisipan (termasuk Bibit).....	21.300.000	---
<i>Metal Drum dan Aseptic Bag</i>	64.402.000	67.530.000
Biaya Perawatan (termasuk penyimpanan).....	36.730.000	43.200.000
Biaya Pemupukan.....	14.430.000	17.454.000
Biaya Penjualan	193.154.950	213.946.887
Biaya Administrasi.....	181.983.800	238.092.640
Biaya Bunga	238.997.620	131.543.127
Total Biaya Variabel	5.944.576.370	6.528.346.654
Biaya Overhead :		
Gaji & Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung.....	52.403.900	60.827.500
Penyusutan Gedung & Perlengkapan Kantor.....	35.706.002	33.901.099
Penyusutan Gedung & Perlengkapan Pabrik	47.340.161	45.903.099
Penyusutan Peralatan & Saluran Air.....	32.231.370	26.420.391
Penyusutan Alat Pengangkutan.....	42.954.979	39.410.852
Penyusutan Alat Pertanian & Inp. Kecil	6.966.302	4.640.151
Amortisasi HGU.....	24.416.843	22.231.623
Total Biaya Overhead	243.019.557	233.339.930
Total	6.479.075.927	6.924.886.584

Sumber : PT. Damar Siput Medan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

D. Laporan Laba-Rugi

Laporan Laba-Rugi PT. Damar Siput Medan adalah laporan laba-rugi yang berbentuk *multiple step*. Terkait dengan teknik analisa biaya, volume, dan laba (BEP) yang dilakukan perusahaan, penulis juga menyajikan harga pokok produksi perusahaan. Harga Pokok Produksi dan Laporan Laba-Rugi PT. Damar Siput Medan di tahun 2004 dan 2005 akan penulis sajikan pada Tabel 5 dan Tabel 6.

Tabel 5

**Harga Pokok Produksi PT. Damar Siput Medan
untuk Tahun yang Berakhir Tanggal
31 Desember 2004 dan 2005**

	(dalam rupiah)	
	Tahun 2005	Tahun 2004
Bahan Baku :		
Buah Nanas yang diolah	4.945.500.000	5.496.000.000
<i>Metal Drum</i> dan <i>Aseptic Bag</i>	64.402.000	67.530.000
Biaya penanaman (termasuk Bibit).....	---	64.030.000
Biaya penyisipan (termasuk Bibit).....	21.300.000	---
Biaya perawatan (termasuk penyimpanan).....	36.730.000	43.200.000
Biaya pemupukan.....	14.430.000	17.454.000
Total Biaya Bahan Baku.....	5.082.362.000	5.688.214.000
Tenaga Kerja :		
Gaji & upah tenaga kerja langsung.....	248.078.000	256.550.000
Biaya-biaya <i>overhead</i> :		
Gaji & upah tenaga kerja tidak langsung.....	52.403.900	60.827.500
Penyusutan gedung & perlengkapan kantor	36.706.002	33.901.099
Penyusutan gedung & perlengkapan pabrik	47.340.161	45.908.314
Penyusutan peralatan & saluran air.....	32.231.370	26.420.391
Penyusutan alat pengangkutan.....	42.954.979	39.410.852
Penyusutan alat pertanian & inp. kecil	6.966.302	4.640.151
Amortisasi HGU	24.416.843	22.231.623
Total biaya <i>overhead</i>	243.019.557	224.339.930
Harga pokok produksi.....	5.573.459.557	6.178.103.930

Sumber : PT. Damar Siput Medan.

Tabel 6

**Laporan Laba-Rugi Perbandingan PT. Damar Siput Medan
untuk Tahun yang Berakhir Tanggal
31 Desember 2004 dan 2005**

Uraian	2005	2004
<u>PENDAPATAN</u>		
Penjualan Ekspor.....	Rp. 7.245.000.000	Rp. 8.796.250.000
Penjualan Lokal.....	<u>Rp. 2.616.250.000</u>	<u>Rp. 1.327.950.000</u>
Pendapatan Penjualan.....	Rp. 9.861.250.000	Rp.10.124.200.000
Harga Pokok Produksi.....	<u>(Rp. 5.573.459.557)</u>	<u>(Rp. 6.178.103.930)</u>
Laba Kotor Penjualan.....	Rp. 4.287.790.443	Rp. 3.946.096.070
<u>BIAYA USAHA</u>		
Biaya Umum & Gaji Pegawai.....	Rp. 291.480.000	Rp. 163.200.000
Biaya Penjualan.....	Rp. 193.154.950	Rp. 213.946.887
Biaya Administrasi.....	Rp. 181.983.800	Rp. 238.092.640
Biaya Bunga.....	<u>Rp. 238.997.620</u>	<u>Rp. 131.543.127</u>
Jumlah Biaya Usaha.....	<u>(Rp. 905.616.370)</u>	<u>(Rp. 746.782.654)</u>
Laba Usaha.....	Rp. 3.382.174.073	Rp. 3.199.313.416
<u>PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN</u>		
Pendapatan Lain-lain.....	Rp. 64.170.856	Rp. 11.748.634
Biaya Lain-lain.....	<u>(Rp. 14.078.092)</u>	<u>(Rp. 5.855.054)</u>
Pendapatan (Biaya) Lain-lain Bersih.....	<u>Rp. 50.092.764</u>	<u>Rp. 5.893.580</u>
Laba sebelum PPh.....	Rp. 3.432.266.837	Rp. 3.205.206.996
Pajak Penghasilan.....	<u>(Rp. 1.012.180.100)</u>	<u>(Rp. 944.062.100)</u>
Laba Bersih setelah PPh.....	Rp. 2.420.086.737	Rp. 2.261.144.896

Sumber : PT. Damar Siput Medan.

E. Teknis Analisa Biaya, Volume, dan Laba (BEP)

Untuk melakukan analisa biaya, volume dan laba (BEP), PT. Damar Siput

Medan mengumpulkan data-data sebagai berikut :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/7/23

Tabel 7

**Contribution Income Statement Tahun 2004 dan 2005
PT. Damar Siput Medan**

Uraian	Tahun 2005	Tahun 2004
Volume Penjualan PJC	8.575 drum	8.920 drum
Harga Jual PJC per drum	Rp. 1.150.000	Rp. 1.135.000
Pendapatan Penjualan PJC.....	Rp. 9.861.250.000	Rp. 10.124.200.000
Harga Pokok Produksi	Rp. 5.573.459.557	Rp. 6.178.103.930
Laba Kotor Penjualan	Rp. 4.287.790.443	Rp. 3.946.096.070
Kontribusi laba kotor	43,48 %	38,98 %
Biaya Usaha	Rp. 905.616.370	Rp. 746.782.654
Laba Usaha	Rp. 3.382.174.073	Rp. 3.199.313.416
Kontribusi laba usaha.....	34,30 %	31,60 %
Biaya Tetap	Rp. 291.480.000	Rp. 163.200.000
Biaya Variabel	Rp. 5.944.576.370	Rp. 6.528.346.654
Biaya <i>Overhead</i>	Rp. 243.019.557	Rp. 233.339.930
Total Biaya yang dikeluarkan.....	Rp. 6.479.075.927	Rp. 6.924.886.584

Sumber : PT. Damar Siput Medan.

Dari data di atas, selanjutnya PT. Damar Siput Medan memperoleh informasi berikut :

Tabel 8

**Harga Jual, Biaya Produksi, dan Unit Penjualan PJC
PT. Damar Siput Medan
Tahun 2004 dan 2005**

	Tahun 2005	Tahun 2004
Harga jual PJC per drum.....	Rp. 1.150.000	Rp. 1.135.000
Volume Penjualan PJC	8.575 drum	8.920 drum
Pendapatan Penjualan	Rp. 9.861.250.000	Rp. 10.124.200.000
Total Biaya tetap.....	Rp. 291.480.000	Rp. 163.200.000
Total Biaya variabel.....	Rp. 5.944.576.370	Rp. 6.528.346.654
Biaya variabel per unit PJC...	Rp. 693.245,06	Rp. 731.877,43
Total Biaya <i>overhead</i>	Rp. 243.019.557	Rp. 233.339.930
Biaya <i>overhead</i> per unit.....	Rp. 28.340,47	Rp. 26.159,18

Sumber : PT. Damar Siput Medan.

PT. Damar Siput Medan melakukan analisa BEP untuk jumlah produk yang dijual melalui perhitungan berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual} - (\text{biaya variabel per unit} + \text{biaya overhead per unit})}$$

Baik biaya tetap, biaya variabel, maupun biaya *overhead* yang digunakan PT. Damar Siput Medan dalam rangka melakukan analisa BEP telah dialokasikan untuk produk PJC. Sehingga di tahun 2004, perhitungan analisa BEP yang dinyatakan dalam unit untuk produk PJC adalah :

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{Rp. 163.200.000}{Rp. 1.135.000 - (Rp. 731.877,43 + Rp. 26.159,18)} \\ &= \frac{Rp. 163.200.000}{Rp. 376.963,39} \\ &= 432,93 \text{ drum} \end{aligned}$$

Sedangkan perhitungan analisa BEP yang dinyatakan dalam unit di tahun

2005 adalah :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Rp. 291.480.000}}{\text{Rp. 1.150.000} - (\text{Rp. 693.245,06} + \text{Rp. 28.340,47})} \\
 &= \frac{\text{Rp. 291.480.000}}{\text{Rp. 428.414,47}} \\
 &= 680,37 \text{ drum}
 \end{aligned}$$

Selanjutnya, PT. Damar Siput Medan dalam melakukan analisa BEP yang dinyatakan dalam jumlah rupiah penjualan melalui perhitungan berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel} + \text{biaya overhead}}{\text{Penjualan}}}$$

Sehingga di tahun 2004, perhitungan analisa BEP yang dinyatakan dalam rupiah untuk produk PJC adalah :

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Rp. 163.200.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 6.528.346.654} + \text{Rp. 233.339.930}}{\text{Rp. 10.124.200.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 163.200.000}}{1 - 0,67} \\
 &= \frac{\text{Rp. 163.200.000}}{0,33} \\
 &= \text{Rp. 491.379.282,22}
 \end{aligned}$$

Sedangkan perhitungan analisa BEP yang dinyatakan dalam rupiah di tahun 2005 adalah :

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Rp. 291.480.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 5.944.576.370} + \text{Rp. 243.019.557}}{\text{Rp. 9.861.250.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 291.480.000}}{1 - 0,63} \\
 &= \frac{\text{Rp. 291.480.000}}{0,37} \\
 &= \text{Rp. 782.424.554,10}
 \end{aligned}$$

PT. Damar Siput Medan juga melakukan pengujian apakah analisa BEP di atas telah benar melalui perhitungan penjualan impas. Penjualan impas ini diuji melalui jumlah unit produk, yang disingkat dengan U. Berikut ini adalah perhitungan untuk melakukan pengujian tersebut.

Kebenaran analisa BEP dalam unit produk (U) dapat diketahui melalui perhitungan berikut :

$$((\text{Harga jual}) \times (U)) - (\text{biaya tetap} + ((\text{biaya variabel per unit}) \times (U)) + ((\text{biaya overhead per unit}) \times (U)) = 0$$

Maka, kebenaran analisa BEP dalam U untuk produk PJC di tahun 2004 adalah :

$$((\text{Rp. } 1.135.000) \times (432,93 \text{ drum})) - (\text{Rp. } 163.200.000 + ((\text{Rp. } 731.877,43) \times (432,93 \text{ drum})) + ((\text{Rp. } 26.159,18) \times (432,93 \text{ drum})) = 0$$

$$(491.379.282,22) - (163.200.000 + 316.854.102,40 + 11.325.179,82) = 0$$

$$(491.379.282,22) - (491.379.282,22) = 0$$

Kebenaran analisa BEP dalam U untuk untuk produk PJC di tahun 2005 adalah :

$$((\text{Rp. } 1.150.000) \times (680,37 \text{ drum})) - (\text{Rp. } 291.480.000 + ((\text{Rp. } 693.245,06) \times (680,37 \text{ drum})) + ((\text{Rp. } 28.340,47) \times (680,37 \text{ drum})) = 0$$

$$(782.424.552,56) - (291.480.000 + 471.662.570,33 + 19.281.982,23) = 0$$

$$(782.424.552,56) - (782.424.552,56) = 0$$

Apabila perusahaan mendapatkan bahwa hasil dari perhitungan di atas adalah tidak sama dengan 0 (nol), maka terdapat kekeliruan dalam melakukan analisa BEP.

Dalam hal ini, perbedaan yang sangat kecil dapat dibenarkan karena dalam analisa BEP seringkali dilakukan pembulatan nilai untuk mempermudah proses perhitungan.

F. Hambatan-Hambatan yang Dihadapi

Hambatan utama yang dialami PT. Damar Siput Medan dalam memanfaatkan analisa biaya, volume dan laba (BEP) terletak pada harga bahan baku buah Nanas yang tidak stabil/fluktuatif. Seperti yang telah diutarakan, harga bahan baku merupakan bagian dari biaya variabel. Biaya variabel merupakan elemen dari perhitungan analisa BEP, sehingga perubahan harga bahan baku akan merubah BEP.

Jika harga bahan baku berubah, pada situasi tertentu, terutama jika perubahannya drastis dan bersifat meningkat, pihak manajemen perusahaan mempertimbangkan hal tersebut dan mengupayakan rencana-rencana tindakan untuk mengantisipasinya, terutama dalam menjaga tujuan pencapaian laba yang ditargetkan. Dalam hal ini, melalui analisa BEP perusahaan mengambil salah satu atau kombinasi dari tindakan-tindakan berikut : merubah anggaran pembelian bahan baku, merubah anggaran biaya produksi, dan merubah harga jual produk PJC.

Perusahaan menemui kesulitan jika perubahan harga bahan baku yang meningkat seperti yang disebutkan di atas terjadi sangat fluktuatif, yaitu perubahan yang drastis dan cepat berubah-ubah dalam waktu singkat. Permasalahan terletak pada peningkatan biaya dan pekerjaan manajemen dalam melakukan perhitungan-perhitungan analisa dalam berbagai jumlah biaya, volume penjualan dan pengeluarannya terhadap pencapaian laba. Hal ini disebabkan manajemen perusahaan

memerlukan lebih banyak personil untuk mengumpulkan data keuangan guna melakukan perhitungan-perhitungan rekayasa dalam waktu singkat. Jika data keuangan terlambat dikumpulkan, maka hasil perhitungan analisa bisa menjadi tidak berguna karena tidak menggambarkan keadaan yang sebenarnya, salah satunya adalah harga bahan baku tersebut.

Dengan keadaan seperti disebutkan di atas, maka hasil perhitungan analisa BEP yang dilakukan perusahaan menjadi tidak benar ketika harga bahan baku yang digunakan sebagai bagian dari biaya variabel berubah. Dalam hal ini, permasalahan yang dihadapi adalah tingginya tingkat ketergantungan manfaat hasil perhitungan analisa BEP yang dilakukan terhadap perubahan harga bahan baku. Itulah sebabnya mengapa manajemen perusahaan tidak sepenuhnya bergantung pada manfaat analisa BEP yang dilakukan untuk membantu perhitungan dan penyusunan anggaran biaya dan perumusan strategi pemasaran.

Setiap tahunnya, sejak perusahaan berdiri sampai saat ini, bahan baku yang digunakan PT. Damar Siput Medan sebagian besar diperoleh dari sumber hasil pertanian milik masyarakat di sekitar lokasi perusahaan. Jumlahnya bisa mencapai 50-70 % dari total jumlah bahan baku yang digunakan untuk memproduksi PJC.

Harga buah Nanas dari pertanian milik masyarakat berkisar antara Rp. 400,00 sampai Rp. 650,00 per kilogram. Namun, di bulan Februari 2005 perusahaan pernah melakukan pembelian bahan baku buah Nanas dengan harga Rp. 700,00 per kilogram. Tingginya harga buah Nanas mencapai Rp. 700,00 per kilogram tersebut disebabkan oleh permintaan yang tinggi ditambah dengan rendahnya buah Nanas yang dihasilkan oleh masyarakat petani pada saat itu.

Perusahaan menilai biaya bahan baku buah Nanas yang diperoleh dari kebun sendiri sebesar harga beli buah Nanas dari para petani. Perusahaan biasanya akan memperoleh harga yang lebih murah jika membeli/memborong seluruh isi kebun Nanas dari seorang atau beberapa petani. Perusahaan akan memperoleh harga yang mendekati harga eceran apabila membeli dalam jumlah sedikit atau hanya sebagian isi kebun Nanas dari petani yang menjualnya. Dalam hal ini, perusahaan dihadapkan pada permasalahan jumlah ideal persediaan bahan baku. Pembelian bahan baku dalam jumlah besar akan menurunkan biaya bahan baku, namun perusahaan menanggung biaya penyimpanan persediaan yang besar.

Permasalahan harga bahan baku yang dihadapi perusahaan juga sampai pada tanggung jawab dan kebijaksanaan manajemen perusahaan terhadap lingkungan di sekitar perusahaan dan pencapaian laba. Perusahaan harus menjaga keseimbangan antara keberadaan perusahaan di tengah masyarakat dengan efisiensi biaya penyimpanan bahan baku. Dengan membeli bahan baku dari masyarakat/petani sekitar, perusahaan telah menjalin dan menjaga hubungan baik dengan lingkungan luar perusahaan. Masyarakat sekitar akan turut menjaga keamanan asset perusahaan layaknya milik mereka sendiri, karena mereka memiliki kepentingan terhadap kelangsungan hidup perusahaan untuk sumber pendapatan mereka. Perusahaan juga memperoleh reputasi yang baik dari masyarakat sekitar. Reputasi baik ini dapat dinilai sebagai aktiva tak berwujud bagi perusahaan dan akan memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Singkatnya, hubungan baik antara perusahaan dengan masyarakat/petani sekitar dipandang sebagai aspek ekonomis dari faktor

produksi perusahaan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penulis telah menguraikan landasan teoritis mengenai analisa *BEP* pada Bab II, pengklasifikasian biaya dan teknik analisa *BEP* pada PT. Damar Siput Medan dalam Bab III dimana perusahaan telah menggunakan analisa *BEP* sebagai alat pengambilan keputusan, dan penulis telah melakukan analisa pada Bab IV. Dari pembahasan yang telah penulis lakukan, diperoleh kesimpulan bahwa analisa *BEP* belum diterapkan dengan baik sebagai alat pengambil keputusan bagi manajemen PT. Damar Siput Medan dalam menentukan jumlah produk yang ditawarkan perusahaan, dengan dua alasan berikut :

1. Dalam hubungannya dengan penggunaan teknik analisa *BEP*, PT. Damar Siput Medan mengklasifikasikan biaya-biaya produksi pada biaya tetap, biaya variabel, dan biaya *overhead*. Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan teknik analisa *BEP* dalam landasan teoritis, dimana seluruh biaya harus diklasifikasikan hanya pada biaya tetap dan biaya variabel.
2. Dalam menerapkan analisa *BEP*, manajemen PT. Damar Siput Medan menemui kesulitan jika terjadi perubahan harga bahan baku yang drastis dan cepat berubah dalam waktu singkat. Hal tersebut terutama mengakibatkan manajemen melakukan lebih banyak perhitungan-perhitungan analisa dalam berbagai jumlah biaya, volume penjualan dan pengaruhnya terhadap pencapaian laba,

UNIVERSITAS MEDAN AREA

dimana penyelenggaraan perhitungan-perhitungan tersebut meningkatkan pengeluaran biaya.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan di atas, dalam rangka meningkatkan kemampuan dan kemajuan perusahaan, maka penulis memberikan beberapa saran berikut :

1. PT. Damar Siput Medan sebaiknya memperbaiki pengklasifikasian biaya yang telah dilakukan. Analisa BEP seharusnya dapat digunakan sebagai salah satu alat pengambilan keputusan dan pengawasan biaya. Tanpa pengklasifikasian biaya yang benar, teknik analisa BEP yang saat ini digunakan perusahaan memberikan hasil analisa yang kurang tepat sehingga keputusan yang diambil juga menjadi kurang tepat. Pengklasifikasian biaya yang benar, dalam rangka melakukan analisa BEP, adalah seluruh biaya produksi diklasifikasikan hanya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
2. PT. Damar Siput Medan dapat juga menggunakan pendekatan grafik (*graphical approach*) dalam melakukan analisa BEP. Hal ini dapat mengoptimalkan kegunaan analisa karena membantu penyampaian informasi kepada pihak-pihak pengambil keputusan sehingga pihak-pihak tersebut mudah memahaminya. Penggunaan grafik juga memberikan daya tarik pada hasil analisa, dan khususnya bagi manajer tingkat atas (*top management*) akan sangat terbantu memahami hasil analisa dalam waktu yang relatif singkat, setidaknya lebih singkat dari penggunaan angka-angka.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus, **Analisis Pulang Pokok : Pendekatan Garis Lurus**, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 2004.
- Alwi, Syariffudin, **Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan**, Edisi Keempat, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 2001.
- Horngren , Charles T. – George, Foster – dan Datar, Srikant M., **Cost Accounting : A Managerial Emphasis (Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial)**, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2004.
- Matz, Adolph, Ustry, Milton F., dan Hammer, Lawrence H., **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Cetakan Ketujuh, Terjemahan : Tjirtjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2000.
- Mulyadi, **Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa**, Edisi Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Mulyadi dan Supriono, R. A., **Akuntansi Manajemen**, Edisi Kelima, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 2000.
- Munawir, S., **Analisis Laporan Keuangan**, Edisi Kelima, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2000.
- Purba, Parentahen, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan I**, Cetakan Kelima, Penerbit Express Sumber, Medan, 2000.
- R. Hansen, Don dan M. Mowen, Maryanne, **Management Accounting (Akuntansi Manajemen)**, Terjemahan Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, Buku 1, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2004.
- _____, **Management Accounting (Akuntansi Manajemen)**, Terjemahan Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, Buku 2, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2005.
- Sinuraya, Selamat, **Cost Accounting**, Cetakan Ketiga, Penerbit CV. Joehanda, Medan, 2001.
- Wibowo, Herman, **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus, **Analisis Pulang Pokok : Pendekatan Garis Lurus**, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 2004.
- Alwi, Syariffudin, **Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan**, Edisi Keempat, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 2001.
- Horngren , Charles T. – George, Foster – dan Datar, Srikant M., **Cost Accounting : A Managerial Emphasis (Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial)**, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2004.
- Matz, Adolph, Usry, Milton F., dan Hammer, Lawrence H., **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Cetakan Ketujuh, Terjemahan : Tjirtjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2000.
- Mulyadi, **Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa**, Edisi Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Mulyadi dan Supriono, R. A., **Akuntansi Manajemen**, Edisi Kelima, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 2000.
- Munawir, S., **Analisis Laporan Keuangan**, Edisi Kelima, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2000.
- Purba, Parentahen, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan I**, Cetakan Kelima, Penerbit Express Sumber, Medan, 2000.
- R. Hansen, Don dan M. Mowen, Maryanne, **Management Accounting (Akuntansi Manajemen)**, Terjemahan Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, Buku 1, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2004.
- _____, **Management Accounting (Akuntansi Manajemen)**, Terjemahan Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, Buku 2, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2005.
- Sinuraya, Selamat, **Cost Accounting**, Cetakan Ketiga, Penerbit CV. Joehanda, Medan, 2001.
- Wibowo, Herman, **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

Ikatan Akuntan Indonesia, **Standar Akuntansi Keuangan**, Per 1 April 2002,
Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2002.

Nasution, S., dan Thomas, M., **Buku Penuntun Membuat Skripsi, Thesis, Disertasi
dan Makalah**, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2002.



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area