

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN LABA PADA PT. RENTOKIL
INITIAL INDONESIA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh

**AMSAH
NIM. 00 830 0097**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2006**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN LABA PADA PT. RENTOKIL
INITIAL INDONESIA
MEDAN**

Oleh

**AMSAH
NIM. 00 830 0097**

*Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Studi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area*

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 6**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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

**Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN LABA PADA PT.
RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN**

**Nama Mahasiswa : AMSAH
NIM : 00.830.0097
Jurusan : AKUNTANSI**

**Menyetujui
Komisi Pembimbing**

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



(Dra. Hj. Retnawati Siregar, MSi)

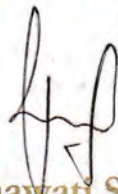


(Linda Lores, SE, MSi)

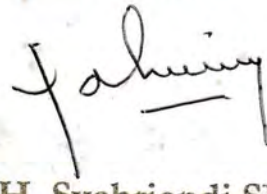
Mengetahui

KETUA JURUSAN

DEKAN



(Dra. Hj. Retnawati Siregar, MSi)



(Drs. H. Syahriandi, SE, MSi)

Tanggal Lulus : 20 October 2006

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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



KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-NYA penulis dapat menyelesaikan Tugas Sarjana, yang merupakan salah satu syarat untuk menempuh Ujian Sarjana pada Fakultas Ekonomi di Universitas Medan Area Jurusan Akuntansi dengan Judul :

“Analisis Break Even Point Dalam Pengambilan Keputusan Laba Pada PT. Rentokil Initial Indonesia”.

Selama persiapan dan pelaksanaan kerja praktek hingga selesainya penulisan Tugas Sarjana, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dan pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak H. Syahriandi, SE, MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar selaku Ketua Jurusan Dan Pembimbing I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Linda Lores, SE, MSi selaku Dosen Pembimbing II Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Yang telah banyak membantu dalam pembuatan

Sekripsi hingga menjadi Sarjana.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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)30/1/24

4. Seluruh rekan-rekan karyawan dan bapak pimpinan PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA Medan.
5. Keluarga dan ibunda tercinta yang selalu memberikan semangat dan do'anya.
6. Dan seluruh teman-teman di Sun Plaza Medan dan Teman-teman A5 yang selalu memberi semangat.

Semoga seluruh bantuan dan bimbingan yang telah diberikan pada penulis kelak akan mendapatkan balasan dari ALLAH SWT.

Penulis menyadari bahwa tugas sarjana ini masih banyak kekurangan, untuk itu penulis mohon bantuan kritik dan saran dari pembaca. Akhir kata penulis berharap semoga Tugas Sarjana ini dapat bermanfaat dan berguna bagi pembaca semua.

Medan, November 2006

Penulis

AMSAH
00.830.0097

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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)30/1/24

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR / TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Luas, Tujuan dan Manfaat Penelitian	2
D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	3
E. Metode Analisis	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian dan Klasifikasi Biaya	5
B. Pengertian dan Kegunaan Analisis Break Even Point	11
C. Teknik Analisis Break Even Point	14
D. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Analisis Break Even Point	23
BAB III : PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	24
B. Laporan Laba Rugi	32

C. Klasifikasi Biaya	36
D. Teknik Analisis Break Even Point	41
BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI	47
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	54
B. Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	



DAFTAR GAMBAR/TABEL

Halaman

Gambar :

1. Grafik Break Event Point	15
2. Grafik Break Event Point	18
3. Struktur Organisasi PT. Rentokil Initial Indonesia Medan	27
4. Struktur Organisasi PT. Rentokil Initial Indonesia Medan	28

Tabel :

1. Hasil Penjualan, Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Total	15
2. Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Beberapa Jenis Biaya	19
3. Laporan Laba Rugi Perbandingan	35
4. Perbandingan Realisasi Biaya dan Anggaran	40
5. Biaya Variabel dan Biaya Overhead Tahun 2004 dan 2005	45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Setiap perusahaan atau badan usaha mempunyai tujuan yang hendak dicapai sesuai dengan bentuk maupun bidang usaha perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut, harus melaksanakan berbagai macam kegiatan, agar kegiatan dapat di jalankan dengan baik dan lancar.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah mencari 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 analisis break even point. Dengan analisis ini, diharapkan diperoleh suatu titik (*point*) yang disebut titik impas (break even).

Pada dasarnya analisis break even point memberikan informasi tentang tingkat penjualan yang harus dicapai bila perusahaan tidak ingin mengalami kerugian. Hal ini adalah manfaat utama dari analisis break even point. Lebih jauh, perusahaan dapat menentukan tingkat penjualan untuk memperoleh tingkat laba tertentu, dan mafaat – manfaat lain yang lebih spesifik.

Untuk mengoptimalkan kegunaan teknik analisis break even point yang dilakukan, perusahaan dapat menggunakan pendekatan grafik (*graphical Approach*). Pada dasarnya, penggunaan grafik atau bentuk – bentuk lain yang tidak jauh berbeda, seperti diagram gambar, terutama ditujukan untuk membantu

analisis menyampaikan informasi kepada pihak-pihak pengambil keputusan sehingga pihak – pihak tersebut mudah memahami hasil analisis.

Dari uraian di atas jelaslah betapa pentingnya sistm analisis break even point dalam pengambilan keputusan dan merupakan faktor yang dominan dalam suatu perusahaan sehingga penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan penulis beri judul adalah sebagai berikut : **“ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PADA PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN.”**

B. Perumusan Masalah

Untuk memudahkan penelitian dan menginterpretasikan fakta dan data dalam penelitian maka terlebih dahulu ditentukan perumusan masalah dengan jelas sehingga arah penelitian yang akan digunakan, untuk itu pembahasan masalah dalam skripsi ini adalah : **“Apakah penjualan perusahaan untuk break even point digunakan dalam pengambilan keputusan laba?”**

C. Luas dan Tujuan Penelitian

Karena keterbatasan pengetahuan, waktu dan biaya yang penulis miliki, maka penelitian ini dibatasi hanya pada sekitar aspek-aspek yang berhubungan dengan pengendalian laporan dan penerimaan pendapatan pada PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN.

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Break Even Point sesuai dengan sistem pengambilan keputusan laba yang dipakai pada PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN.
2. Untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang keadaan PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dalam proses pengambilan keputusan laba

Manfaat dari Penelitian ini adalah :

1. Untuk Memperdalam dan memperluas pengetahuan mengenai Break Even Point Dalam Pengambilan Keputusan Laba.
2. Bagi PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan dalam usaha perbaikan dan penyempurnaan atas kekurangan yang beda dalam hal pengambilan keputusan laba sehubungan dengan penerapan Break Even Point.
3. Bagi peneliti ataupun calon peneliti yang berminat dalam penelitian sejenis sebagai bahan pemasukan dan pembanding atas penelitian yang akan dilakukannya nanti.

D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua metode penelitian, yaitu :

1. Penelitian Kepustakaan (Library Research), yaitu : penelitian ini dilakukan dengan membaca buku-buku dan karya tulis ilmiah yang ada kaitannya dengan penelitian ini yang diperoleh data sekunder.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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)30/1/24

2. **Penelitian Lapangan (Field Research)**, yaitu : penelitian ini dengan cara mengumpulkan data bersumber langsung pada objek penelitian guna diperoleh data primer.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. **Pengamatan (Observation)**, yaitu : mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian.
2. **Wawancara (Interview)**, yaitu : melakukan tanya jawab dengan pihak perusahaan, yaitu personil yang berwenang memberikan data atau informasi yang diperlukan.

E. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. **Metode Deskriptif**, yaitu metode analisis dimana data yang telah dikumpulkan, diklasifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang fakta yang berlaku pada objek penelitian.
2. **Metode Komperatif**, yaitu metode yang digunakan dengan melakukan perbandingan antara teori-teori dengan praktek, sehingga diperoleh gambaran perbedaan atau persesuaian antara keduanya.

Dari kedua analisis di atas selanjutnya penulis akan mengambil kesimpulan dan menyusun saran.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian dan Klasifikasi Biaya

Setiap perusahaan memerlukan suatu laporan dari kegiatan yang dilakukan, baik laporan tentang produksi maupun tentang biaya, dan jenis-jenis laporan yang lain. Dari laporan produksi dapat diketahui berapa besar biaya yang digunakan dalam proses awal hingga proses akhir.

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

Sehubungan dengan pengertian biaya (cost) maka terlebih dahulu perlu kita ketahui bahwa sangat sukar bagi kita untuk memberikan pengertian yang tepat atas biaya yang dimaksud. Biaya dapat diartikan sebagai harga perolehan, sering pula diartikan sebagai harga pokok dan dapat pula diartikan sebagai semua pengorbanan, mulai dari bahan baku sampai barang tersebut di jual. Maka tidaklah mengherankan bagi kita jika masing-masing penulis dalam bidang akuntansi memberikan pengertian yang berbeda-beda antara seorang penulis dengan penulis lainnya.

Selanjutnya pengertian biaya didefenisikan adalah sebagai berikut :

“ Biaya atau ongkos didefenisikan sebagai arus kas keluar atau penggunaan harta lainnya (terjadi hutang atau kombinasi keduanya) dalam suatu periode akibat dari penyerahan atau produksi barang-barang, penyerahan jasa-jasa atau pelaksanaan aktivitas-aktivitas lainnya yang membentuk operasional-operasional utama atau sentral yang berlanjut terus dari satuan usaha tersebut.”¹⁾

Biaya (cost) ialah jumlah yang dinyatakan dengan uang dari dana tunai yang dikeluarkan atau harta lain yang dipindahkan, modal saham yang dikeluarkan, jasa yang diberikan atau hutang yang terjadi dalam hubungannya dengan barang atau jasa yang telah atau masih diterima.

AICPA (American Institute Of Certified Public Accountant) dalam majalah Accounting Terminology-Bulletin No.4, memberikan definisi berikut kepada istilah-istilah tersebut :

“ Ongkos/Pengeluaran adalah semua biaya keluar yang dapat dikurangkan dari pendapatan. Dalam arti yang lebih sempit istilah pengeluaran beracu pada biaya operasional, penjualan ataupun biaya administrasi, bunga dan pajak. Pengeluaran yang termasuk dalam biaya produksi, seperti misalnya bahan, upah dan overhead (biaya umum) harus dinyatakan sebagai biaya (cost) dan bukanlah pengeluaran/ongkos (Expense)”²⁾

Ada yang memberikan biaya atau cost sebagai berikut; biaya ialah keseluruhan pengorbanan yang ada hubungannya dengan proses produksi, dan untuk membedakannya dengan expense atau ongkos maka dia memberikan definisi sebagai berikut : Expense ialah keseluruhan pengorbanan diluar proses produksi.

¹⁾ Selamat Sinuraya, **Cost Accounting**, Cetakan Ketiga, Penerbit CV. Joehanda, Medan, 2001, hlm.4.

²⁾ Blocher, Chen, Lim, **Manajemen Biaya**, Terjemahan RA. Bee Tien Kartini Raf, Buku Satu dan Dua, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2005.hlm.10.

Ada juga yang menjelaskan cost adalah nilai dari suatu pengorbanan yang dibuat untuk memperoleh barang atau jasa. Pengorbanan tersebut diukur dalam satuan uang untuk pengurangan harta atau penambahan hutang pada saat manfaat diperoleh. Pada saat pengakuannya cost mencakup manfaat masa kini dan masa yang akan datang. Ketika manfaat dihabiskan, cost tersebut menjadi expense. Jadi expense didefinisikan sebagai cost yang telah memberikan manfaat.

Disini tidak akan mempersoalkan pengertian mana yang paling benar. Namun untuk lebih memudahkan bagi penulis dalam melanjutkan tulisan ini, maka penulis mengambil satu pengertian yang menyebutkan bahwa “biaya (cost) adalah pengorbanan ekonomis yang diperlukan untuk memperoleh barang atau jasa.”³⁾

Dalam hal ini biaya diakui kalau penurunan manfaat ekonomi masa depan yang berkaitan dengan penurunan aktiva atau peningkatan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur secara tepat.

Sehubungan jenisnya maka biaya-biaya tersebut dapat dibeda-bedakan berdasarkan cara klasifikasi antara lain :

1. Berdasarkan itemnya (Natural Clasification), biaya ini dibedakan atas dua, yaitu :
 - a. Manufacturing cost.
 - b. Commercial Expense (Operating Expense).
2. Berdasarkan tingkah lakunya, biaya ini dibedakan atas :
 - a. Biaya variabel (Variable Cost).
 - b. Biaya tetap (Fixed Cost)
 - c. Biaya semi variabel
3. Berdasarkan hubungannya dengan produksi, biaya ini dibedakan atas :
 - a. Direct Material Cost.

³⁾ Ikatan Akuntan Indonesia, **Standar Profesional Akuntan Publik**, Edisi Revisi, Penerbit STIE-YKPN, Yogyakarta, 2002, hlm.21.

- b. Direct Labour Cost.
- c. Overhead.
- 4. Berdasarkan periode akuntansi, biaya ini dibedakan atas :
 - a. Biaya relevan.
 - b. Biaya tidak relevan.
- 5. Berdasarkan biaya untuk perencanaan dan pengawasan, biaya ini terdiri dari :
 - a. Standart Cost.
 - b. Historical Cost.
- 6. Berdasarkan pengambilan keputusan, biaya ini dibedakan atas :
 - a. Marginal (Differencial) Cost.
 - b. Oppurtunity Cost.
 - c. Relevant Cost.”⁴⁾

Dalam hal ini penulis hanya akan membahas lebih mendetail pada klasifikasi biaya di atas secara berurutan, yaitu :

ad.1. Berdasarkan itemnya (Natural Clasification), berdasarkan klasifikasi ini, biaya dapat dibedakan atas dua jenis, yaitu :

- a. Manufacturing Cost.
- b. Commercial Expense (Operating Expense)

ad.a. Manufacturing Cost.

Manufacturing cost adalah keseluruhan biaya yang bertujuan untuk merubah bahan baku menjadi bahan jadi. Berdasarkan definisi ini maka biaya dapat dibagi atas tiga jenis, yaitu :

- a. Direct cost.
- b. Direct labour cost.
- c. Overhead.

⁴⁾ R.A. Supriono, **Akuntansi Biaya : Pengantar Untuk Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan**, Buku Dua, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta, 1994, hlm.14.

Direct material cost adalah keseluruhan biaya bahan baku yang dipakai di dalam proses penjualan yang merupakan bagian terbesar dari barang jadi. Yang dimaksud dengan **labour cost** adalah upah yang dibayar kepada buruh yang secara langsung bekerja di dalam proses penjualan. Sedangkan yang dimaksud **overhead** adalah biaya-biaya yang berhubungan dengan proses produksi tetapi tidak memiliki hubungan langsung dengan barang jadi, dan walaupun ada hubungan itu sangat kecil.



ad.b. Commercial Expense

Commercial expense sering pula disebut dengan **Operating Expenses** (biaya operasional) dan kadang-kadang disebut dengan biaya operasional itu adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional perusahaan diluar kegiatan proses penjualan. Termasuk didalam biaya ini adalah :

- a. Biaya penjualan, yaitu keseluruhan biaya dalam rangka melakukan penjualan. Ini berarti biaya ini dikorbankan dengan harapan supaya produk jasa tersebut dapat dijual.
- b. Biaya administrasi dan umum, yaitu keseluruhan biaya yang berhubungan dengan kegiatan administrasi dan umum. Kegiatan umum dapat pula diartikan sebagai kegiatan yang menyangkut bidang penjualan dan bidang administrasi.

“Sementara menurut Agus Ahyari mengatakan bahwa biaya penjualan adalah semua biaya yang terjadi dan terdapat dalam lingkungan bagian penjualan, serta biaya-biaya lain yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh bagian penjualan. Sedangkan yang dimaksud dengan biaya administrasi adalah semua biaya yang terjadi serta terdapat dalam lingkungan kantor

administrasi perusahaan, serta biaya-biaya lain yang sifatnya untuk keperluan perusahaan secara keseluruhan.⁵⁾

ad. 2. Berdasarkan tingkah lakunya

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

- a. Biaya variabel (variable cost), yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sebanding dengan berubahnya volume penjualan.
- b. Biaya tetap (fixed cost), yaitu biaya yang jumlahnya tetap (cenderung tetap) walaupun volume produksi berubah sampai dengan batas kapasitas maksimum.
- c. Biaya semi variabel, yaitu “merupakan suatu biaya di dalam biaya tersebut terkandung adanya biaya tetap dan biaya variabel sekaligus.”⁶⁾

ad.3. Berdasarkan periode akuntansi (cost relation)

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

- a. Biaya relevan (relevant cost), yaitu biaya yang akan mempengaruhi keputusan. Oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan didalam pengambilan keputusan.

⁵⁾ RA. Supriono, *Ibid*, hlm.16.

⁶⁾ Agus Ahyari, *Analisis Pulang Pokok : Pendekatan Garis Lurus*, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1998, hlm.34.

- b. Biaya tidak relevan, yaitu biaya yang tidak mempengaruhi keputusan. Oleh karena itu tidak diperhitungkan/diperkembangkan dalam proses pengambilan keputusan.

B. Pengertian dan Kegunaan Break Even Point

1. Pengertian Break Even Point

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah mencari 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 analisis break even point. Dengan analisis ini, diharapkan diperoleh suatu titik (point) yang disebut titik impas (break even).

Parentahen menyebutkan “Titik break even adalah titik dimana terjadi perpotongan antara garis penjualan (sales line) dengan garis total biaya (total cost).”⁷⁾ Definisi per kutipan ini menjelaskan arti titik break even dilihat dari bagan break even (break even chart).

Syarifuddin Alwi berpendapat bahwa “break even point dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi.”⁸⁾

Banyak pengertian yang dapat diberikan pada prase break even point, yang pada prinsipnya menyatakan bahwa break even point merupakan titik

⁷⁾ Parentahen Purba, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan I**, Cetakan Kelima, Penerbit Express Sumber, Medan, 2000, hlm.128.

⁸⁾ Syariffudin Alwi, **Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan**, Edisi Ketiga Cetakan Pertama, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 1993, hlm.265.

kegiatan atau volume penjualan dimana total penerimaan pendapatan dan total biaya adalah sama sehingga tidak untung dan juga tidak rugi.

Dalam mengadakan suatu analisis biasanya diperlukan suatu asumsi atau anggapan, demikian juga halnya dengan analisis break even point. Dalam mengadakan analisis break even point diperlukan asumsi atau anggapan yang mendasar agar analisis tersebut lebih dapat dipercaya dan dapat dipertanggung jawabkan. Asumsi-asumsi tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Tingkah laku biaya dan pendapatan telah ditetapkan dengan terpercaya dan digambarkan secara garis lurus (linear) pada skala yang relevan.
- b. Semua biaya digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Biaya tetap dalam keadaan tetap pada interval volume yang diperkenankan dari analisis break even.
- d. Perubahan biaya variabel proporsional dengan perubahan volume produksi.
- e. Harga jual tidak berubah.
- f. Harga dari faktor-faktor biaya tidak berubah.
- g. Produktivitas dan efisiensi perusahaan tidak berubah.
- h. Analisa meliputi satu produk dan banyak produk. Pada dewasa ini kebanyakan perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk. Perusahaan yang menghasilkan banyakk produk mempunyai sales mix. Sales mix dapat diartikan sebagai kombinasi perbandingan berbagai jumlah produk yang membentuk total penjualan. Perusahaan akan mengutamakan memproduksi dan menjjual 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.
- i. Biaya-biaya dan pendapatan dibandingkan dengan dasar atau tingkat yang sama atas kegiatan yang dinyatakan didalam suatu kegiatan perusahaan (activity base), seperti unit yang diproduksi, jam kerja mesin, jam kerja buruh, dan lain-lain.
- j. Kemungkinan, asumsi yang paling mendasar dari semuanya adalah volume produksi. Tentunya, faktor lain juga mempengaruhi penjualan dan biaya.
- k. Tingkat persediaan awal dan persediaan akhir dianggap tetap walaupun ada perubahan.⁹⁾

⁹⁾ Charles T. Horgren dan Foster George, **Cost Accounting : A Managerial Emphasis (Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial)**, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, 1997, hlm.51.

2. Kegunaan Break Even Point

Analisis break even point dapat digunakan manajer baik sebagai alat bantu pembuatan keputusan maupun sebagai alat pengawasan. Sebagai alat bantu pembuatan keputusan, analisis break even point dapat digunakan untuk :

- a) Penentuan volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menghindari kerugian.
- b) Penentuan volume produksi dan penjualan minimum yang dibutuhkan untuk mencapai sasaran laba yang ditetapkan.
- c) Penyediaan data dalam pembuatan keputusan penambahan atau pengurangan jenis produk, dan
- d) Pembuatan keputusan menaikkan atau menurunkan harga.¹⁰⁾

Mengenai kegunaan analisis break even point, seorang ahli juga mengatakan bahwa :

“ Analisis impas memberikan informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu usaha agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis impas menyajikan informasi untuk perencanaan volume penjualan. Analisis impas merupakan salah satu bentuk analisis biaya-volume-laba karena untuk mengetahui impas maupun margin of safety perlu dilakukan analisis terhadap hubungan antara biaya, volume, dan laba.”¹¹⁾

Dari kutipan di atas dapat diketahui, pada dasarnya analisis break even point memberikan informasi tentang tingkat penjualan yang harus dicapai bila perusahaan tidak ingin mengalami kerugian. Hal ini adalah manfaat utama dari analisis break even point. Lebih jauh, perusahaan dapat menentukan tingkat penjualan untuk memperoleh tingkat laba tertentu, dan manfaat-manfaat lain yang lebih spesifik.

¹⁰⁾ Suad Husnan, **Manajemen Keuangan : Alat-alat Pengendalian dan Analisis Keuangan**, Edisi yang diperbaharui, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2002, hlm. 95.

¹¹⁾ Abas Kartadinata, **Pembelajaran : Pengantar Manajemen Keuangan**, Edisi Kelima, Penerbit PT. Bina Aksara, Jakarta, 1999, hlm.261.

C. Teknik Analisis Break Even Pint

Berikut ini akan dijelaskan bagaimana cara menghitung break even point dengan menggunakan pendekatan grafik dan pendekatan matematika :

1. Pendekatan Grafik (*Graphical Approach*)

Salah satu cara untuk menentukan break even point adalah dengan membuat gambar break even. Dalam gambar tersebut akan tampak garis-garis biaya tetap, biaya variabel, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penjualan. Pendekatan grafik ini sangat berguna bagi manajemen perusahaan disamping dapat menentukan letak break even point sebagai akibat dari perubahan-perubahan pada asumsi.

Untuk dapat menentukan break even point, harus dibuat grafik dengan sumbu datar (sumbu X) yang menunjukkan biaya dan penghasilan. Apabila harga jual produk per satuan sebesar C, kuantitas produk yang dijual sebesar X, biaya tetap sebesar A, biaya variabel per unit sebesar B, untuk volume penjualan sebesar X, maka :

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

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

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

Contoh :

$$\text{Harga jual produk per unit (c)} = \text{Rp.20,-}$$

$$\text{Biaya variabel per unit (b)} = \text{Rp.1.200,-}$$

$$\text{Biaya tetap per tahun (a)} = \text{Rp.4.800,-}$$

Untuk berbagai macam volume penjualan (x), maka hasil penjualan, biaya tetap, biaya variabel dan biaya total terlihat dalam tabel 1 berikut ini :

Tabel 1
Anggaran Rugi-Laba
Pada Berbagai Tingkatan Kuantitas Penjualan Tahun 1983
(Dalam 000)

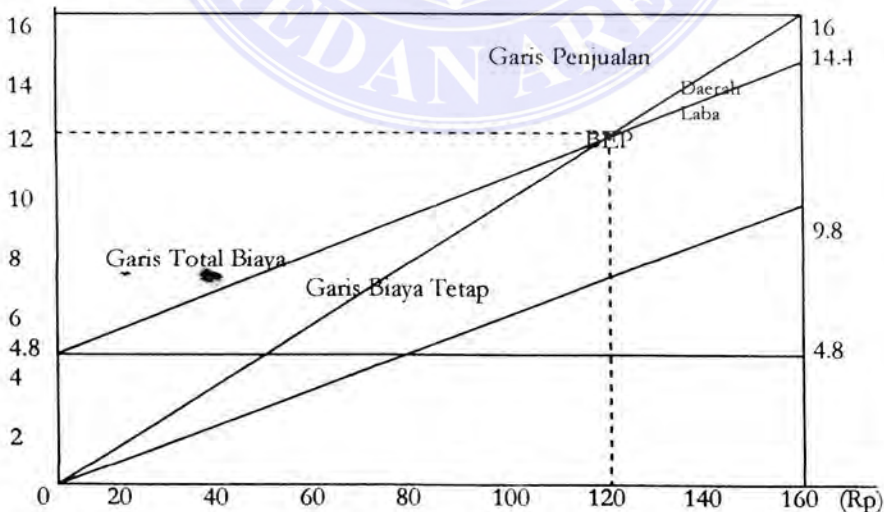
Kuantitas Penjualan	Penghasilan Penjualan	Total Biaya Tetap	Total Biaya Variabel	Total Biaya	Laba Sebelum Pajak	PPh	Laba Sesudah PPs
0	Rp. 0	Rp.4.800	Rp. 0	Rp. 4.800	Rp.4.800 R	Rp. 0	Rp.4.800 R
20	Rp. 2.000	Rp.4.800	Rp.1.200	Rp. 6.000	Rp.4.000 R	Rp. 0	Rp.4.000 R
40	Rp. 4.000	Rp.4.800	Rp.2.400	Rp. 7.200	Rp.3.200 R	Rp. 0	Rp.3.200 R
60	Rp. 6.000	Rp.4.800	Rp.3.600	Rp. 8.400	Rp.2.400 R	Rp. 0	Rp.2.400 R
80	Rp. 8.000	Rp.4.800	Rp.4.800	Rp. 9.600	Rp.1.600 R	Rp. 0	Rp.1.600 R
100	Rp.10.000	Rp.4.800	Rp.6.000	Rp.10.800	Rp. 800 R	Rp. 0	Rp. 800 R
120	Rp.12.000	Rp.4.800	Rp.7.200	Rp.12.000	Rp. 0	Rp. 0	Rp. - R
140	Rp.14.000	Rp.4.800	Rp.8.400	Rp.13.200	Rp. 800 L	Rp.200	Rp. 600 L
160	Rp.16.000	Rp.4.800	Rp.9.600	Rp.14.400	Rp.1.600 L	Rp.400	Rp.1.200 L

Sumber : R.A.Supriono, **Akuntansi Biaya, Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan**, Buku II, Edisi 2, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta, 1994, hlm. 352.

Apabila data di atas disajikan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat dalam gambar berikut ini :

Gambar 1
Grafik Break Even Point
Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejajar dengan Sumbu X

Kuantitas Penjualan (Kg)



Sumber : R.A.Supriono, **Akuntansi Biaya, Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan**, Buku II, Edisi 2, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta, 1994, hlm. 353.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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)30/1/24

Keterangan cara pembuatan grafik break even point adalah sebagai berikut:

- a. Sumbu datar (sumbu X) menunjukkan hasil penjualan dan biaya dalam rupiah.
- b. Sumbu tegak (sumbu Y) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas dan rupiah penjualan.
- c. Pembuatan grafik penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :
 - 1). Pada volume penjualan sama dengan nol (0), maka penjualan sama dengan nol (0) juga.
 - 2). Pada volume penjualan sebesar 20.000 kg hasil penjualan sebesar Rp.2.000.000,-
 - 3). Tarik garis lurus yang menghubungkan titik $X = 0 ; Y = 0$ dengan titik $X = 20.000 ; Y = 2.000.000,-$
- d. Pembuatan garis biaya total dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - 1). Pada volume penjualan sama dengan nol (0), perusahaan tetap mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp.4.800.000,- sedangkan pada volume penjualan sebesar 20.000 kg, total biaya sejumlah Rp.6.000.000,-
 - 2). Tarik garis lurus yang menghubungkan titik $X = 0 ; Y = \text{Rp. } 4.800.000,-$ dengan titik $X = 20.000; Y = \text{Rp. } 6.000.000,-$
- e. Pembuatan garis biaya tetap dilakukan sebagai berikut :

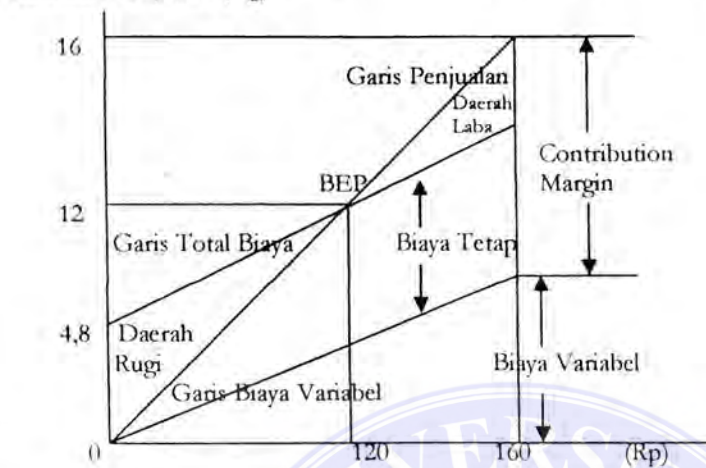
Karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun dalam contoh ini tidak mengalami perubahan, maka garis biaya tetap ditarik dengan cara

menghubungkan titik $X = 0$; $Y = \text{Rp. } 4.800.000,-$ dengan titik $X = 20.000$; $Y = \text{Rp. } 4.800.000,-$

- f. Break even point (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 Rp.8.000.000,-
- g. Daerah/wilayah disebelah kiri BEP, yaitu bidang diantara 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.

Pada grafik dalam gambar 1 sebelumnya, garis yang digunakan didalamnya terdiri dari garis hasil penjualan, garis biaya tetap, garis 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 Eve Point
Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar Dengan Garis Biaya Variabel



Sumber : R.A.Supriono, **Akuntansi Biaya, Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan**, Buku II, Edisi 2, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta, 1994, hlm. 352.

Dari kedua gambar di atas terlihat bahwa BEP tercapai pada volume penjualan sebesar Rp.8.000.000,- atau dinyatakan dalam unit sebanyak 600 unit produk. Gambar 2 lebih baik karena pada gambar tersebut terlihat konsep “*contribution margin*”. Dalam gambar 2, BEP tercapai pada volume kegiatan dimana contribution margin, atau penghasilan penjualan dikurang biaya variabel, adalah tepat sama besar dengan biaya tetap, yaitu pada volume penjualan Rp.8.000.000,- atau dalam unit sebanyak 80.000 unit produk.

2. Pendekatan Matematika (*Mathematical Approach*)

BEP dapat dihitung berdasarkan rumus tertentu. BEP yang dinyatakan dalam satuan dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin per unit}}$$

Dimana contribution margin per unit merupakan selisih antara sales price dengan biaya variabel per unit. Kemudian untuk menghitung titik BEP dalam rupiah digunakan rumus :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{\text{Biaya Variabel}}{1 - \text{Net Sales}}} = \text{Rp. xxx}$$

Selain menggunakan rumus tersebut masih ada rumus lain yang bisa dipakai untuk menentukan BEP, yaitu dengan menggunakan contribution margin ratio (CMR). CMR adalah persentase setiap rupiah penjualan yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap. CMR digunakan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

CMR merupakan ratio antara hasil penjualan dikurang biaya terhadap hasil penjualan. Untuk lebih jelasnya penulis akan membuat contoh perhitungan rumus di atas, kita akan mengambil variabel dari suatu perusahaan sebagai berikut:

Tabel 2

PT. ABC

Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap untuk beberapa Jenis Biaya

Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Bahan Baku	Rp. 20.000	Rp. 20.000	-
Upah	Rp. 15.000	Rp. 15.000	-
Overhead Pabrik	Rp. 2.015.000	Rp. 15.000	Rp. 2.000.000
Biaya Pemasaran	Rp. 8.006.000	Rp. 6.000	Rp. 8.000.000
Biaya Administrasi	Rp. 1.804.000	Rp. 4.000	Rp. 1.800.000
Total	Rp. 11.860.000	Rp. 60.000	Rp. 11.800.000

Diketahui perusahaan tersebut menghasilkan penjualan sebesar Rp.11.860.000,-. Harga jual produk per unit ditetapkan Rp.4,-. Biaya variabel per unit adalah Rp.0,02 yang diperoleh dari perhitungan $(Rp.60.000,- / Rp.11.860.000,-) \times Rp.4,-$.

Berdasarkan data di atas, maka BEP baik dalam unit maupun rupiah dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin per unit}} \\
 &= \frac{Rp.11.800.000,-}{Rp.4 - Rp.0,02} = 2.965.000,- \text{ unit} \\
 \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{\text{Biaya Variabel}}{1 - \text{Net Sales}}} \\
 &= \frac{Rp.11.800.000,-}{\frac{Rp.60.000,-}{1 - \frac{Rp.11.860.000,-}{Rp.11.800.000,-}}} = 11.860.000,- \\
 &= \frac{Rp.11.800.000,-}{0,995}
 \end{aligned}$$

Dengan menggunakan rumus yang lain kita juga dapat menentukan BEP dalam rupiah. Di atas telah diketahui bahwa CMR sebesar 99,5 % jadi nilai BEP adalah :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 11.800.000,-}}{0,995} = \text{Rp. 11.860.000,-}$$

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

Untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu, dapat digunakan formula seperti berikut :

$$\text{Sales (BE+ Profit)} = \frac{\text{Fixed cost + Profit/Profit Margin}}{1 - \frac{\text{Variabel cost}}{\text{Netsales}}}$$

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 dikurangi dengan biaya yang tidak dibayar. Biaya yang tidak dibayar ini disebut juga sebagai biaya tertanam, yang termasuk unsur biaya dalam perusahaan, tetapi biaya jenis ini telah dikeluarkan pada waktu yang lalu sehingga pada saat sekarang perusahaan tidak harus membayarnya, meskipun harus memperhitungkannya sebagai biaya dalam perusahaan tersebut. Contoh ini adalah biaya-biaya penyusutan.

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 kekanan) 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 Tidak Tetap

Apabila biaya tidak tetap meningkat, maka BEP akan semakin besar (dalam gambar grafik bergeser ke kiri), sebaliknya, berkurang biaya tidak tetap akan mengakibatkan BEP turun (dalam grafik ke kanan)

D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Break Even Point

Salah satu kebaikan analisis break even point adalah kesederhaan, tetapi kesederhanaan ini juga menjadi dasar timbulnya berbagai keterbatasan penggunaannya. Faktor-faktor yang mempengaruhi break even point antara lain, yaitu :

1. Bahwa variabilitas biaya akan mendekati pola tingkah laku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisaran (range) volume yang dipakai dalam perhitungan break even (impas), sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
2. Bahwa harga jual produk tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan. Bila dalam usaha menaikkan volume penjualan dilakukan penurunan harga jual atau dengan memberikan potongan harga, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya, volume dan harga.
3. Bahwa kapasitas produksi pabrik secara relatif konstan. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat penambahan biaya tetap dan akan mempengaruhi hubungan biaya, volume dan laba.
4. Bahwa harga faktor-faktor produksi tidak berubah. Bila harga bahan baku dan tarif upah menyimpang terlalu jauh dibanding dengan data yang dipakai sebagai dasar perhitungan break even, maka hal ini akan mempengaruhi biaya, volume dan laba.
5. Bahwa efisiensi produksi tidak berubah. Bila terjadi penghematan biaya karena adanya penggunaan bahan pengganti yang harganya lebih rendah atau perubahan metode produksi, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya, volume dan laba.
6. Bahwa perubahan besarnya persediaan tidak berarti.
7. Biaya-biaya dapat dipisahkan menjadi biaya-biaya tetap dan biaya-biaya variabel.¹⁷⁾

Dari penjelasan faktor-faktor yang mempengaruhi break even point di atas, maka informasi yang digunakan untuk analisis break even point adalah informasi historis. Padahal keputusan adalah menyangkut waktu yang akan datang yang mempunyai unsur ketidak pastian.

¹⁷⁾ Mulyadi, *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001, hlm.95.

BAB III

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN



A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA telah beroperasi sejak 1969 dan merupakan pelopor jasa pelayanan jasa pest control lingkungan di Indonesia. Sebagai bagian dari Rentokil Initial PLC perusahaan pest control terbesar di dunia yang berpusat di Inggris, PT. Rentokil Initial Indonesia memberikan produk Standart international Rentokil Initial. Sebuah standart produk dan layanan yang telah teruji selama lebih dari 75 tahun dan yang menjadikan kami dikenal dan sangat dipercaya oleh klain kami yang terbesar di lebih dari 1000 lokasi di 42 negara.

Kami mempunyai komitmen untuk selalu memberikan layanan yang terbaik dan terus menerus meningkatkan kualitas produk semuanya demi kepuasan klain. Karena itu kami tak pernah berhenti melakukan penelitian dengan menggunakan fasilitas terkini dalam upaya pengembangan produk dan menemukan cara pest control yang paling efektif dan aman. Salah satu hasil dari upaya itu adalah sebuah metode pest control yang aman bagi kesehatan dan lingkungan. Saat ini tak hanya pelayanan pengendalian terhadap pest saja (hama-hama) yang mampu kami berikan. Dengan tenaga-tenaga terlatih yang kami

miliki di lebih dari 17 kota di Indonesia, PT. Rentokil Initial Indonesia selalu siap membantu dalam mengatasi masalah-masalah pest dimanapun.

PT. Rentokil Initial Indonesia melayani berbagai macam klain dengan bermacam jenis dan skala pelayanan. Untuk dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan khusus dari klain. PT. Rentokil Initial Indonesia mengkatagorikan pelayanannya menjadi 4 (empat) kelompok :

Commercial Building, layanan pest control yang cenderung membutuhkan pengawasan secara rutin dengan metode control secara bertahap pada penggunaan – penggunaan commercial.

Residential, layanan pest control secara tuntas dalam suatu waktu tertentu dengan metode control secara berkala pada rumah pribadi dan perumahan.

Indudtry, layanan pest control dengan metode pengendalian khusus agar tidak terjadi kontaminasi pada lingkungan yang di lindungi.

Special Project, layanan pest control dengan menggunakan produk dan metode pengendalian yang disesuaikan dengan kebutuhan dan permasalahan pest yang dihadapi. Contohnya seperti proyek pest control pada lokasi sekitar istana Negara, pertambangan, area lepas pantai dan lain-lain.

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah kerangka hubungan antara satuan organisasi dimana di dalamnya terdapat pejabat, tugas, wewenang. Masing-masing mempunyai peranan dalam kesatuan yang utuh. Sedangkan struktur organisasi

beserta pejabat, tugas, wewenang dapat mencapai perbandingan terbaik antara

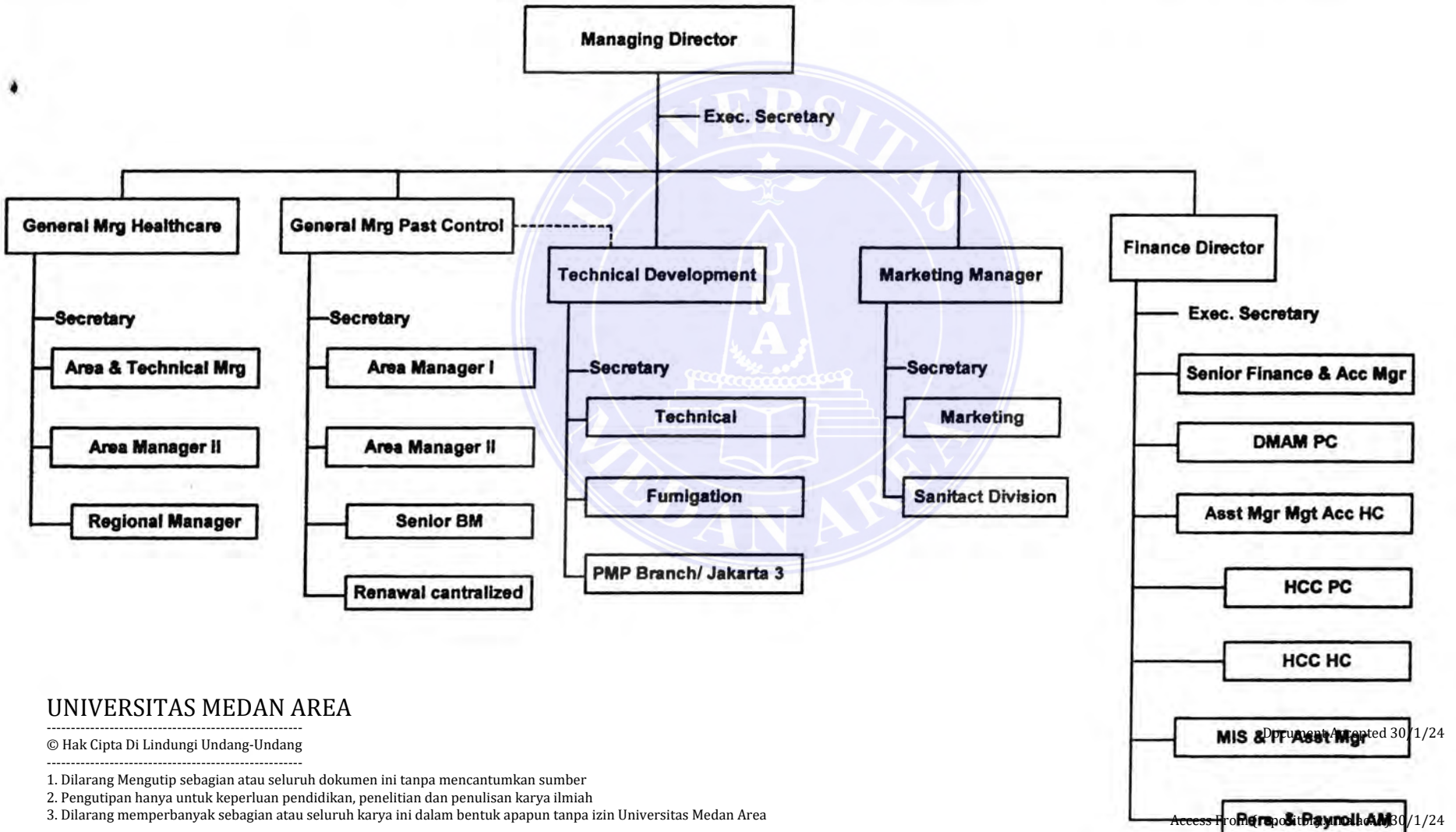
usaha-usaha dan hasil kerjanya. Karena itu seorang pemimpin harus mengusahakan dan menentukan hubungan yang baik antara kelompok-kelompok kerja dan orang-orang sehingga mereka dapat bekerja secara efektif. Antara unit organisasi diperlukan suatu prosedur untuk menciptakan koordinasi dari masing-masing fungsi sedangkan untuk pelaksanaan diperlukan uraian pekerjaan atau job description yang jelas, agar para pelaksana dapat melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai. Untuk itulah dalam suatu kegiatan perusahaan perlu dibuat suatu struktur organisasi.

Untuk melaksanakan aktivitas dan kegiatan perusahaan secara teratur, sistematis dan terkoordinasi, maka perlu disusun suatu struktur organisasi yang akan memberikan batasan tugas, wewenang serta tanggung jawab kepada setiap bagian di dalam perusahaan.

Secara garis besar, tugas para staff disesuaikan dengan bidangnya masing-masing staff yang telah disebut di atas mempunyai beberapa karyawan dalam membantu tugas dan pekerjaannya.

Maka atas dasar kebijakan manajemen perusahaan suatu struktur organisasi dengan gambaran seperti pada halaman berikut. Untuk merealisasikan tujuan perusahaan, maka PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN menetapkan tugas dan tanggungjawab para fungsionaris sebagai berikut :

ORGANISATION OF RENTOKIL INITIAL INDONESIA 2006

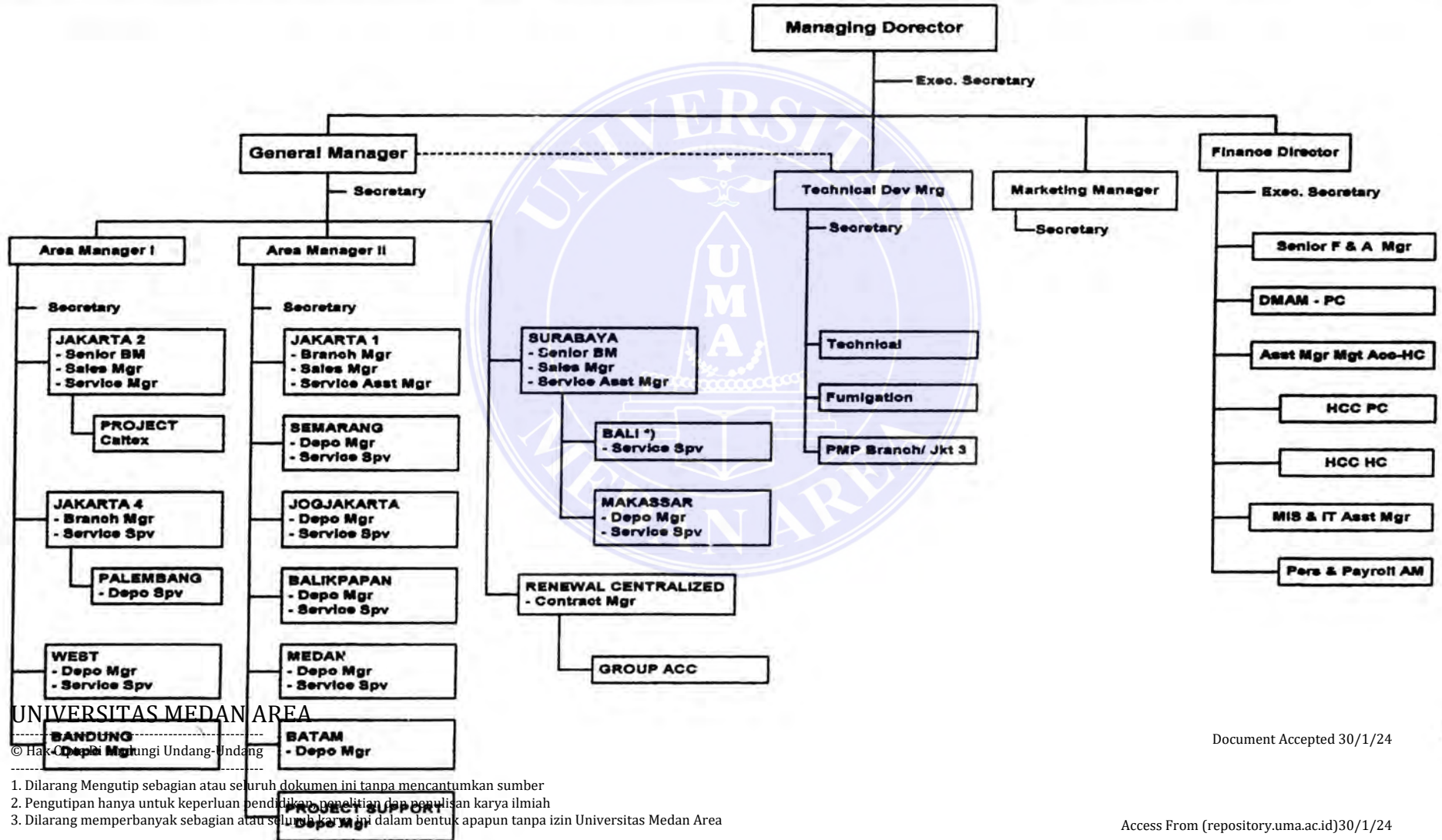


UNIVERSITAS MEDAN AREA

© 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

ORGANISATION OF RENTOKIL INITIAL INDONESIA 2006



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta oleh Universitas Medan Area

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

Berikut ini akan diuraikan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN, yaitu :

1. Managing Director

Sebagai kepala pimpinan yang bertanggung jawab atas maju dan berkembangnya perusahaan dan bertanggung jawab atas semua asset perusahaan untuk semua wilayah pusat maupun cabang.

2. General Manager

Sebagai kepala pimpinan yang bertanggung jawab atas bagian operasional gedung, Accounting dan Marketing.

- a. Menyelenggarakan dan membuat segala kegiatan kepegawaian, perencanaan, perekrutan, administasi karyawan, pensiun dan pendidikan atau latihan.
- b. Menetapkan ketentuan-ketentuan yang berhubungan dengan masalah umum, sosial ekonomi/hubungan antar kerja.
- c. Membuat penilaian karyawan, sanksi dan penghargaan, penerimaan/pemberhentian, penempatan, mutasi, promosi karyawan.
- d. Melaksanakan tugas-tugas yang berhubungan dengan kesejahteraan karyawan.
- e. Bertanggung jawab secara langsung kepada direktur.

3. Finance Director.

Tugas dan tanggung jawab Finance & Accounting Manager adalah :

- a. Menyusun perencanaan pemasukan dan pengeluaran dana.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

- b. Merencanakan dan menyusun kebijaksanaan-kebijaksanaan yang menyangkut pemasukan, penarikan dan pengeluaran dana.
 - c. Merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan yang berhubungan dengan pemasukan, penarikan dan pengeluaran dana.
4. Area Manager I
Bertanggung jawab atas operasional kantor cabang pada wilayah pusat..
 5. Area Manager II
Bertanggung jawab atas operasional kantor cabang di luar wilayah pusat.
 6. Technical Devisi Manager
Kepala pimpinan yang bertanggung jawab atas operasional teknical
 7. Marketing Manager
Bertanggung jawab atas pengawasan yang bersangkutan dengan marketing.
 - a. Menghimpun dan mengevaluasi informasi pasar untuk menetapkan kebijaksanaan pemasaran yang meliputi kebijaksanaan harga, segmentasi pasar, promosi, penetrasi pasar dan lain-lain.
 - b. Menyusun rencana penjualan produk untuk menghasilkan pendapatan perusahaan secara maksimal.
 - c. Memberikan diskon kepada Distrobutor baru maupun tetap.
 - d. Menawarkan perjanjian kerja sama kepada Distributor baru.
 - e. Mengawasi pemasaran produk yang dilaksanakan oleh Distributor.
 - f. Melayani permintaan Distributor.
 - g. Mengkoordinir hubungan baik dan citra perusahaan terhadap Distributor, pasar dan konsumen.

h. Memelihara barang inventaris Departemen Marketing.

8. Senior F&A Manager

Tugas dan tanggung jawab Field Accounting & Finance Manager adalah :

- a. Menyusun perencanaan pemasukan dan pengeluaran dana.**
- b. Merencanakan dan menyusun kebijaksanaan-kebijaksanaan yang menyangkut pemasukan, penarikan dan pengeluaran dana.**
- c. Merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan yang berhubungan dengan pemasukan, penarikan dan pengeluaran dana.**
- d. Mengawasi seluruh kegiatan yang berhubungan dengan pemasukan dan pengeluaran dana.**

9. DMAM-PC

Yang bertanggung jawab dalam perencanaan keuangan management yang berkaitan dengan cost operational Pest Control' pengelolaan biaya operasional pada seluruh cabang.

10. Asst Manager Mgt ACC – HC

Yang bertanggung jawab untuk mengatur dan mencatat hal-hal atas kegiatan pada bagian Health Care, dan atas pembuatan posting.

11. HCC - PC

Bertanggung jawab atas keuangan pest control, control dan penagihan seluruh cabang.

12. HCC – HC

Bertanggung jawab atas keuangan Health Care, control dan penagihan seluruh cabang.

13. MIS & IT Assr Mgr.

Mengkoordinir keuangan karyawan, informasi sistem dan informasi management.

14. Pers & Payroll AM

Bertanggung jawab atas pengadaan karyawan, proses penelitian dan personalia..

3. Bidang Kegiatan Usaha Perusahaan

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pest control dan produk kesehatan. Dalam memasarkan produknya, perusahaan melakukan penjualan secara bertahap dari mulai pest control dan pemeliharaan kesehatan lingkungan.

B. Laporan Laba Rugi

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dalam mengelola keuangannya berpedoman pada standar akuntansi yang berlaku umum di Indonesia. Untuk lebih mengarahkan dalam mengaplikasiannya, manajemen perusahaan memiliki kebijakan akuntansi perusahaan yang diterbitkan sesuai dengan surat keputusan Direksi PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN.

Kebijakan akuntansi keuangan tersebut merupakan pilihan dari prinsip-prinsip, dasar-dasar, konversi, peraturan, prosedur dari satandart akuntansi keuangan di Indonesia. Dalam penyajian laporan keuangan yang disusun perusahaan terdiri dari :

1. Laporan pokok, yang meliputi ; Neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas.
2. Laporan pendukung, yang meliputi ; Analisa laporan keuangan, rincian atau lampiran pos-pos neraca dan laporan laba rugi serta informasi tambahan berupa memori penjelasan yang diperlukan dalam penyajian laporan keuangan tersebut.

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dalam menerapkan laporan keuangan, ada beberapa kebijakan yang dianggap relevan diantaranya sebagai berikut :

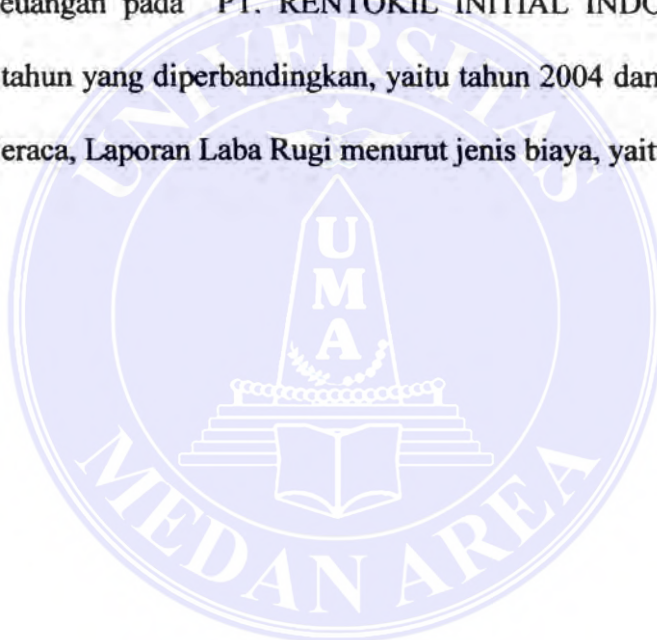
1. Kebijakan akuntansi perseroan ditetapkan sebagai pedoman untuk melakukan pekerjaan akuntansi sehingga dapat dihasilkan laporan keuangan yang memenuhi empat karakteristik kualitatif laporan keuangan, yaitu : dapat dipahami, relevan, andal dan dapat diperbandingkan serta disajikan dengan wajar menggunakan dasar accural basis.
2. Ruang lingkup lingkup Kebijakan PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN meliputi pengaturan pencatatan operasi perusahaan dan pertanggungjawaban keuangan yang terdiri dari seluruh pos-pos neraca, yaitu;

aktiva, kewajiban dan equitas serta pos-pos laporan laba rugi yaitu penghasilan dan beban.

3. Laporan keuangan perusahaan meliputi laporan keuangan pokok yang terdiri dari ; neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas, serta laporan pendukung dan informasi tambahan yang disusun secara komperatif dalam satu tahun terakhir.

4. Dibentuk dalam bentuk stafel (Vertikal).

Laporan keuangan pada PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN untuk dua tahun yang diperbandingkan, yaitu tahun 2004 dan tahun 2005, yang meliputi Neraca, Laporan Laba Rugi menurut jenis biaya, yaitu :



Tabel 3
PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA
LAPORAN LABA RUGI PERBANDINGAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2004 DAN 2005

NO	Kode Rek.	DESCRIPTION	THIS YEAR BUDGET 2005	THIS YEAR ACTUAL 2005	VAR %	LAST YEAR BUDGET 2004	LAST YEAR ACTUAL 2004
1		TURN OVER					
	374	Contract Sales	2,400,991,663	2,800,653,953	-17	2,150,197,816	2,815,118,265
	374	Job Sales	600,834,235	840,666,666	-40	550,170,789	900,197,748
	374	Termite Sales	360,763,183	540,761,773	-50	425,589,148	500,252,850
	374	Sentricon Sales	156,254,843	204,197,186	-31	120,197,186	190,020,555
		Total	3,518,843,924	4,386,279,578	-25	3,246,154,939	4,405,589,418
2		SERVICE EXPENCES					
	377	Wages	226,800,710	252,000,555	-11	225,255,454	250,336,123
	377	Preparations	360,065,928	336,197,816	7	330,062,816	341,000,151
	377	Expences	180,742,293	162,086,748	10	180,184,648	170,656,144
	377	Depreciations	108,252,843	102,906,850	5	100,448,474	105,321,789
	377	All Others	42,586,673	48,062,816	-13	30,959,843	51,877,655
		Bad Debts	918,448,447	901,254,785	2	866,911,235	919,191,862
3		SALES EXPENCES					
	377	Salaries	72,399,304	60,945,451	16	70,331,902	61,255,454
	377	Comm./Incentive	30,959,843	48,476,414	-57	28,200,394	49,621,223
	377	Expences	60,723,747	54,331,902	11	55,247,101	57,333,111
	377	All Others	60,764,703	48,199,505	21	55,427,963	48,551,982
	377	Managers Salaries	0	0	0	0	0
	377	Managers Bonus	4,587,953	4,184,648	9	3,655,896	4,351,411
	377	Managers Other	0	0	0	0	0
		Total	229,435,550	216,137,920	6	212,863,256	221,113,181
4		ADMIN EXPENCES					
	377	Salaries	19,200,394	19,200,394	0	19,200,394	19,200,394
	377	Bad Debts	6,000,000	2,040,000	66	5,500,000	3,210,465
	377	All Others	240,000,000	216,655,678	10	215,321,789	225,131,242
		Total	265,200,394	237,896,072	10	240,022,183	247,542,101
5		OVERHEAD EXPENCES					
	377	Salaries	58,860,855	49,311,291	16	52,200,394	49,311,291
	377	Performance Bonus	0	0	0	0	0
	377	All Others	50,427,908	72,819,907	-44	48,764,703	73,122,142
		Total	109,288,763	122,131,198	-12	100,965,097	122,433,433
		ASSESSMENTS	20,000,000	20,000,000	0	20,000,000	20,000,000
		Total Expences	6,061,217,078	5,883,699,553	-16	4,686,816,710	5,935,869,995
		Net Profit	1,542,373,154	1,497,419,975	3	1,440,761,771	1,530,280,577

Sumber : PT.RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN

C. **Klasifikasi Biaya**

Biaya operasional PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN ini dibuat ke dalam satu perkiraan yaitu biaya operasional. Dalam hal ini tidak dibedakan antara biaya penjualan atau biaya administrasi dan umum. Seluruh biaya yang terjadi walaupun untuk biaya penjualan, yaitu biaya penjualan jasa sebagai biaya operasional.

Perusahaan menggolongkan biaya kedalam 2 (dua) bagian, yaitu :

1. Biaya operasional.
2. Biaya non operasional.

ad.1. Biaya operasional.

Merupakan beban-beban ataupun biaya yang dikeluarkan perusahaan, yang ada hubungannya secara langsung dengan kegiatan atau operasi pokok perusahaan. Menurut kebijaksanaan perusahaan, maka beban operasional ini terdiri :

- a) Biaya Pemasaran (Sales Expenses) merupakan beban ataupun biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam usaha dalam menghasilkan pendapatan yaitu dari kegiatan penjualan ataupun pemasaran produk-produk perusahaan.

Karena PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN merupakan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang pest control dan health care, sehingga seluruh biaya yang terjadi atau dikeluarkan, dikelompokkan perusahaan ke dalam sales expenses, kecuali depresiasi serta biaya promosi (prinsipal).

Sales expenses meliputi :

1. **Biaya gaji (baik pimpinan, staff maupun karyawan)**
 2. **Upah lembur.**
 3. **Tunjangan PPh. Karyawan.**
 4. **THT ASTEK.**
 5. **THT dana pensiun**
 6. **Tunjangan makan dan kesehatan.**
 7. **Biaya perjalanan dinas luar kota.**
 8. **Transport dinas dalam kota.**
 9. **BBM dan kendaraan perusahaan.**
 10. **Biaya pemeliharaan kendaraan.**
 11. **Biaya perbaikan gedung.**
 12. **Biaya kebersihan kantor.**
- b) **Penyusutan (Depreciation), terdiri dari :**
1. **Penyusutan bangunan dan gedung.**
 2. **Penyusutan peralatan kantor.**
 3. **Penyusutan mesin komputer.**
 4. **Penyusutan kendaraan operasi perusahaan.**

Sedangkan kebijakan perusahaan untuk beban administrasi dan umum (Admin.expenses) seperti jasa hukum dan notaris serta amortization (amortisasi), dibebankan kepada kantor pusat di Jakarta (HO).

ad.2. Biaya non operasional

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan di luar dari kegiatan atau operasi normal, yaitu :

- Beban lain-lain (Other expenses), yaitu biaya diluar dari finansial expenses.

Transaksi keuangan PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dicatat dengan dasar aktual, yaitu pendapatan diakui pada saat direalisasi dan biaya diakui pada saat menjadi beban.

Semua biaya yang dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan pada periode tertentu dan pengeluaran yang tidak memberikan manfaat ekonomi untuk masa berikutnya dicatat sebagai periode bersangkutan. Dengan demikian semua biaya yang berhubungan langsung atau melekat pada produk yang dijual atau biaya yang menurut ukuran waktu dimanfaatkan atau dikonsumsi pada tahun berjalan dibebankan ke biaya operasional atau biaya-biaya lainnya.

Adapun pengukuran beban yang diadaptasi perusahaan adalah berdasarkan harga atau nilai tukar atas barang ataupun jasa yang digunakan di dalam operasi atau kegiatan perusahaan, dengan menggunakan alat ukur yang logis serta didukung dengan bukti-bukti seperti kwitansi, bon, faktur dan alat bukti lainnya yang menekankan pada sistem akuntansi.

Dalam hal pengakuan beban atau biaya, perusahaan mengambil kebijakan dengan menggunakan dasar atau cara, sebagai berikut :

- a. Beban diakui atas dasar prinsip atau konsep perbandingan antara biaya yang timbul dengan pendapatan yang diperoleh (prinsip associating causes and effect). Seperti: Harga Pokok Penjualan (Cost of Goods Sold), merupakan

- beban yang langsung ditandingkan dengan pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan (net sales). Dengan kategori ini, perusahaan mengakui beban ini (C.O.G.S) dalam periode yang sama dengan pendapatan (net sales).
- b. Beban diakui kalau penurunan manfaat ekonomi masa depan yang berkaitan dengan penurunan aktiva atau peningkatan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur dengan andal. Seperti : biaya gaji (baik pimpinan, staff maupun karyawan), upah lembur, tunjangan PPh karyawan, THT ASTEK, THT Dana Pensiun, tunjangan makan dan kesehatan karyawan.
 - c. Beban diakui atas dasar prosedur alokasi yang rasional dan sistematis. Prosedur alokasi ini untuk mengakui beban dalam periode akuntansi yang menikmati manfaat ekonomi aktiva yang bersangkutan. Seperti : depreciation (penyusutan) misalnya : penyusutan bangunan dan gedung, penyusutan peralatan kantor, penyusutan mesin komputer, penyusutan kendaraan operasi perusahaan.
 - d. Beban segera diakui jika pengeluaran tidak menghasilkan manfaat ekonomi masa depan. Seperti : BBM mobil dan kendaraan perusahaan, biaya pemeliharaan kendaraan, biaya perbaikan gedung , biaya kebersihan kantor, biaya parkir, listrik dan telepon, benda pos dan alat tulis kantor, biaya jamuan, biaya umum lainnya. Financial expenses dan other expenses.

Dengan menggunakan beberapa dasar atau cara di atas, perusahaan mengakui beban atau biaya yang terjadi atau yang dikeluarkan mengacu pada metode dasar akrual. Dimana beban atau biaya diakui pada saat kejadian, serta

dengan penandingan/pengaitan antara biaya dengan pendapatan (konsep/prinsip matching).

Tabel 4

Perbandingan Realisasi Biaya dengan Anggaran Tahun 2004

No	URAIAN	ANGGARAN	REALISASI	Lebih (Kurang)	
				Jumlah (Rp)	%
1	Biaya Pegawai	366,988,144	380,103,262	13,115,118	3.57
2	Biaya Administrasi	220,821,789	228,341,707	7,519,918	3.41
3	Biaya Sales	3,274,355,333	4,455,210,641	1,180,855,308	36.06
4	Biaya Pemeliharaan	235,431,749	227,989,255	-7,442,494	-3.16
5	Biaya Umum	100,448,474	105,321,789	4,873,315	4.85
6	Biaya Penyusutan	330,062,816	341,000,151	10,937,335	3.31
7	Biaya Lain-lain	158,808,405	197,903,190	39,094,785	24.62
	Jumlah	4,686,916,710	5,935,869,995	1,248,953,285	26.65

Sumber : PT.RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN

Dari tabel 4 di atas menunjukkan adanya selisih antara anggaran beban operasional dengan realisasi beban operasional. Ternyata ada selisih biaya yang sangat signifikan, berikut akan dikemukakan penyebab terjadinya selisih biaya operasional tersebut.

1. Belanja pegawai naik disebabkan adanya penambahan pegawai baru sebagai casual service dan lain-lain.
2. Administrasi turun berdasarkan kebutuhan akan pengadaan peralatan dari bagian administrasi yang berkurang.
3. Biaya sales naik disebabkan karena tingkat penjualan di tahun tersebut naik
4. Biaya pemeliharaan turun disebabkan karena terjadinya penghematan dalam pemakaiannya untuk waktu-waktu yang bersifat penting.
5. Biaya umum turun disebabkan biaya pemasaran terhadap kendaraan dan peralatan operasional berkurang

6. Biaya penyusutan turun disebabkan karena adanya sisa dari harga yang ditawarkan dan tempatnya program-program yang belum terealisasi.
7. Biaya lain-lain naik karena pemakain beban biaya operasional naik karena adanya repair, traveling dan dinas luar kota.



D. Teknik Analisis Break Even Point

PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN layaknya perusahaan pada umumnya melakukan kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Tujuan yang lebih di prioritaskan adalah bahwa perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, maka perusahaan memanfaatkan perhitungan penjualan titik impas, yang dalam hal ini bisa disamakan dengan analisis BEP. Untuk itu, PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA 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 dianggarkan, selanjutnya perusahaan menetapkan harga **jual produk** yang disesuaikan dengan laba yang ingin diperoleh. Dari jumlah biaya dan harga jual inilah perusahaan menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai.

Akan tetapi, untuk melakukan perhitungan analisis BEP terlebih dahulu harus dilakukan penentuan atau alokasi biaya tetap, biaya variabel dan biaya overhead yang sesuai dengan pendapatan penjualan usaha. PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dalam mengalokasikan jumlah biaya tetap,

biaya variabel dan biaya overhead dengan menggunakan proporsi penjualan usaha terhadap total penjualan lainnya.

Dengan perhitungan sebagai berikut :

Biaya Tetap,

- Wages (service Expences)
- Salaries (Sales Expences)
- Salaries (Admin Expences)
- Salaries (Overhead Expences)

Biaya Variabel,

- Preparations (service Expences)
- Expences (service Expences)
- Depreciations (service Expences)
- All Other (service Expences)
- Comm./Incentive (Sales Expences)
- Expences (Sales Expences)
- All Other (Sales Expences)
- Manager Bonus (Sales Expences)
- Bad Debth (Admin Expences)
- All Other (Admin Expences)

Biaya Overhead,

- Salaries (Overhead Expences)
- All Other (Overhead Expences)

-Assessment

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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

Penjualan,

-Job Sales (Turn Over)

-Termite Sales (Turn Over)

-Sentricon Sales (Turn Over)

Total Penjualan,

-Contract Sales (Turn Over)

-Job Sales (Turn Over)

-Termite Sales (Turn Over)

-Sentricon Sales (Turn Over)

Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times \text{biaya tetap}$$

$$\text{Biaya variabel} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times \text{biaya variabel}$$

$$\text{Biaya overhead} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times \text{biaya overhead}$$

Dari rumus diatas, maka diketahui keterangan-keterangan mengenai biaya tetap, biaya variabel, dan biaya overhead di tahun 2004 sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap} &= \frac{\text{Rp.1.590471.153}}{\text{Rp.4.405.589.418}} \times \text{Rp.380.103.262} \\ &= 0,36 \times \text{Rp.380.103.262} \\ &= \text{Rp.136.837.174} \end{aligned}$$

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

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)30/1/24

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel} &= \frac{\text{Rp.1.590.471.153}}{\text{Rp.4.405.589.418}} \times \text{Rp.1.057.055.173} \\
 &= 0,36 \times \text{Rp.1.057.055.173} \\
 &= \text{Rp.380.539.862}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya overhead} &= \frac{\text{Rp.1.590.471.153}}{\text{Rp.4.405.589.418}} \times \text{Rp.142.433.433} \\
 &= 0,36 \times \text{Rp.142.433.433} \\
 &= \text{Rp.51.276.035}
 \end{aligned}$$

Untuk keterangan-keterangan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya overhead di tahun 2005 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya tetap} &= \frac{\text{Rp.1.585.625.625}}{\text{Rp.4.386.279.578}} \times \text{Rp.381.457.691} \\
 &= 0,36 \times \text{Rp.381.457.691} \\
 &= \text{Rp.137.324.768}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel} &= \frac{\text{Rp.1.585.625.625}}{\text{Rp.4.386.279.578}} \times \text{Rp.1.023.142.377} \\
 &= 0,36 \times \text{Rp.1.023.142.377} \\
 &= \text{Rp.368.331.255}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya overhead} &= \frac{\text{Rp.1.585.625.625}}{\text{Rp.4.386.279.578}} \times \text{Rp.142.131.198} \\
 &= 0,36 \times \text{Rp.142.131.198} \\
 &= \text{Rp.51.167.231}
 \end{aligned}$$

Sehingga dari ketentuan-ketentuan diatas, diketahui biaya variabel dan biaya overhead untuk setiap penjualan yang dihasilkan, yaitu sebagai berikut :

Tabel 5
PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN
Biaya Variabel dan Biaya Overhead Tahun 2004 dan 2005

	Tahun 2004	Tahun 2005
Biaya variabel	Rp. 380.539.862	Rp. 368.331.255
Biaya overhead	Rp. 51.276.035	Rp. 51.167.231
Penjualan	330.263.827	317.164.024

Sumber : PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN

Selanjutnya PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN dalam melakukan analisis BEP untuk jumlah rupiah penjualan melalui perhitungan berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Net Sales}}} = \text{Rp. xxx.}$$

Penjualan diatas yang digunakan sebagai pembagi dalam perhitungan analisis BEP disesuaikan dengan jenis produk yang dihasilkan. Untuk analisis BEP, sebagai bilangan pembagiannya digunakan penjualan yang dinyatakan dalam rupiah. Biaya variabel dan biaya overhead untuk kedua produk telah ditentukan oleh PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN sebelumnya.

Sehingga di tahun 2004, perhitungan analisis BEP yang dinyatakan dalam rupiah adalah :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 136.837.174}}{1 - \frac{\text{Rp. 380.539.862}}{\text{Rp. 330.263.827}}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 136.837.174}}{1 - 1.15} \\
 &= \frac{\text{Rp. 136.837.174}}{0,15} \\
 &= \text{Rp. 912.247.826}
 \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Rp. 137.324.768}}{1 - \frac{\text{Rp. 368.331.255}}{\text{Rp. 317.164.024}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 137.324.768}}{1 - 1.16} \\
 &= \frac{\text{Rp. 137.324.768}}{0,16} \\
 &= \text{Rp. 858.279.800}
 \end{aligned}$$

Apabila perusahaan mendapatkan bahwa hasil dari perhitungan di atas adalah tidak sama dengan 0 (nol), maka terdapat kekeliruan dalam melakukan analisis BEP. Perbedaan yang sangat kecil dapat dibenarkan karena dalam analisis BEP seringkali dilakukan pembulatan nilai untuk mempermudah proses perhitungan.

Untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba pada PT. RENTOKIL INITIAL INDONESIA MEDAN¹, yaitu :

$$\text{Sales (BE + Profit)} = \frac{\text{Fixed cost} + \text{Profit} / \text{Profit Margin}}{1 - \frac{\text{Variabel cost}}{\text{Netsales}}}$$

$$\text{Sales (BE + Profit)} = \frac{\text{Rp.136.837.174} + 0.36}{1 - \frac{\text{Rp.380.539.862}}{\text{Rp.330.263.827}}}$$

$$\text{Sales (BE + Profit)} = \frac{\text{Rp.136.837.174} + 0.36}{1 - 1.15}$$

$$0.15 \text{ Sales} = \text{Rp. 136.837.174} + 0.36$$

$$0.05 \text{ Sales} = \text{Rp. 136.837.174,4}$$

$$\text{Sales} = \frac{100}{5} \times \text{Rp.136.837.174} = \text{Rp.2.736.743.488}$$

Sedangkan di tahun 2005, perhitungan untuk laba yang dihasilkan sebagai berikut :

$$\text{Sales (BE + Profit)} = \frac{\text{Rp.137.324.768} + 0.10}{1 - \frac{\text{Rp.368.331.255}}{\text{Rp.317.164.024}}}$$

$$\text{Sales (BE + Profit)} = \frac{\text{Rp.137.324.768} + 0.36}{1 - 1.16}$$

$$0.16 \text{ Sales} = \text{Rp. 137.324.768} + 0.36$$

$$0.06 \text{ Sales} = \text{Rp. 137.324.768,3}$$

$$\text{Sales} = \frac{100}{6} \times \text{Rp.137.324.768} = \text{Rp.2.288.746.138}$$

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penulis telah menguraikan landasan teoritis mengenai analisis BEP pada Bab II, pengklasifikasian biaya dan teknik analisis BEP pada PT. Rentokil Initial Indonesia Medan dalam Bab III dimana perusahaan telah menggunakan analisis BEP sebagai alat pengambilan keputusan laba, dan penulis telah melakukan analisis pada Bab IV. Selanjutnya penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam hubungannya dengan penggunaan teknik analisis BEP, PT. Rentokil Initial Indonesia Medan mengklasifikasikan biaya penjualan pada biaya tetap, biaya variabel dan biaya overhead. Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan teknik analisis BEP dalam landasan teoritis dimana seluruh biaya harus diklasifikasikan hanya pada biaya tetap dan biaya variabel.
2. PT. Rentokil Initial Indonesia Medan dalam melakukan analisis BEP menggunakan pendekatan matematika (mathematical approach) dalam dua bentuk, yaitu yang dinyatakan dalam jumlah bentuk unit penjualan dan yang dinyatakan dalam jumlah rupiah. Perusahaan juga menyertakan alat uji kebenaran melalui rumus persamaan matematika, dimana apabila hasil dari perhitungan rumus tersebut tidak sama dengan 0 (nol), maka terdapat kekeliruan dalam melakukan analisis BEP.

3. Dengan demikian, teknik analisis BEP yang dilakukan PT. Rentokil Initial Indonesia Medan memiliki dua kelemahan utama, yaitu :
- a) Perusahaan melakukan kekeliruan dalam mengklasifikasikan biaya yang digunakan dalam analisis BEP, sehingga hasil analisis juga menjadi keliru.
 - b) Perusahaan hanya menggunakan satu teknik analisis BEP, yaitu dengan melalui pendekatan matematika, yang tidak secara optimal membantu pemakai memahami hasil analisis dalam waktu yang relatif singkat.
4. Teknik analisis BEP sangat sulit diterapkan sebagai alat pengambilan keputusan laba bagi perusahaan-perusahaan di Indonesia, karena tingkat fluktuasi harga relatif tinggi. Teknik analisis BEP dapat dilakukan di negara-negara yang maju yang memiliki pasar dengan harga yang relatif stabil, seperti di Amerika dan negara-negara di Eropa.

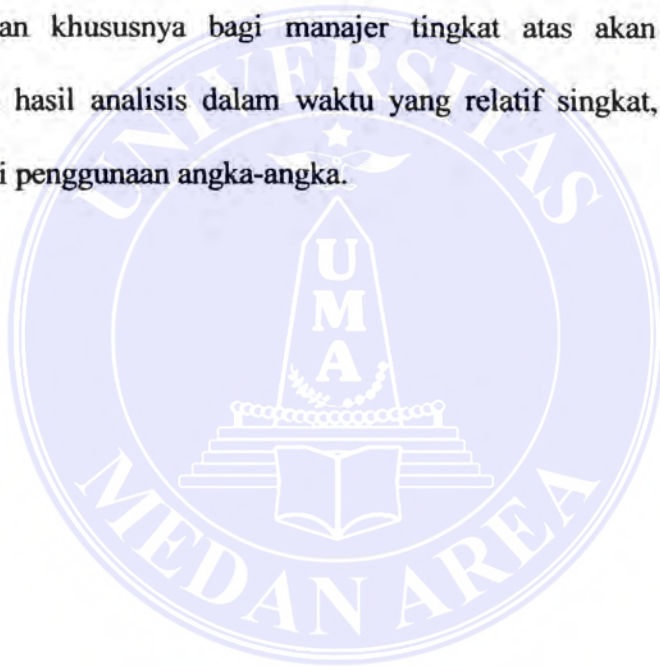
B. Saran

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

1. PT. Rentokil Initial Indonesia Medan sebaiknya memperbaiki pengklasifikasian biaya yang telah mereka lakukan. Analisis BEP seharusnya dapat digunakan sebagai salah satu alat pengambilan keputusan dan pengawasan biaya. Tanpa pengklasifikasian biaya yang benar, teknik analisis BEP yang sangat ini digunakan perusahaan memberikan hasil analisis yang keliru dan akan menyesatkan pihak pengambilan keputusan. Pengklasifikasian biaya yang

benar, dalam rangka melakukan analisis BEP, adalah seluruh biaya penjualan diklasifikasikan hanya kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

2. PT. Rentokil Initial Indonesia Medan dapat juga menggunakan pendekatan grafik dalam melakukan analisis BEP. Hal ini dapat mengoptimalkan kegunaan analisis karena membantu analisis menyampaikan informasi kepada pihak-pihak pengambil keputusan sehingga pihak-pihak tersebut mudah memahami hasil analisis. Penggunaan grafik juga memberikan daya tarik pada hasil analisis, dan khususnya bagi manajer tingkat atas akan sangat terbantu memahami hasil analisis dalam waktu yang relatif singkat, setidaknya lebih singkat dari penggunaan angka-angka.



DAFTAR PUSTAKA

- Abas Kartadinata, **Pembelajaan : Pengantar Manajemen Keuangan**, Edisi Kelima, Penerbit PT. Bina Aksara, Jakarta, 1999.
- Agus Ahyari, **Analisis Pulang Pokok : Pendekatan Garis Lurus**, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1998.
- Blocher, Chen, Lim, **Manajemen Biaya**, Terjemahan RA. Bee Tien Kartini Raf, Buku Satu dan Dua, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2005.
- Charles T. Horgren dan Foster George, **Cost Accounting : A Managerial Emphasis (Akuntansi Biaya : Suatu Pendekatan Manajerial)**, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera, Penerbit Erlangga, 1997.
- Herman Wibowo, **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian**, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta 2001.
- Parentahen Purba, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan I**, Cetakan Kelima, Penerbit Express Sumber, Medan, 2000.
- R.A. Supriono, **Akuntansi Biaya : Pengantar Untuk Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan**, Buku Dua, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta, 1994.
- Selamat Sinuraya, **Cost Accounting**, Cetakan Ketiga, Penerbit CV. Joehanda, Medan, 2001.
- Suad Husnan, **Manajemen Keuangan : Alat-alat Pengendalian dan Analisis Keuangan**, Edisi yang diperbaharui, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2002.
- Syariffudin Alwi, **Alat-Alat Analisa Dalam Pembelajaan**, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 1993.
- Mulyadi, **Akuntansi Biaya Untuk Manajemen**, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Ikatan Akuntan Indonesia, **Standar Akuntansi Keuangan**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2004, PSAK No. 1.
- _____, **Standar Profesional Akuntan Publik**, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.

Winarno Surakhmad, **Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode dan Teknik**, Edisi VIII, Penerbit Tarsito, Bandung, 1995.

S. Nasution & M. Thomas, **Buku Penuntun Membuat Thesis, Skripsi, Disertasi dan Makalah**, Edisi V, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 1995.

