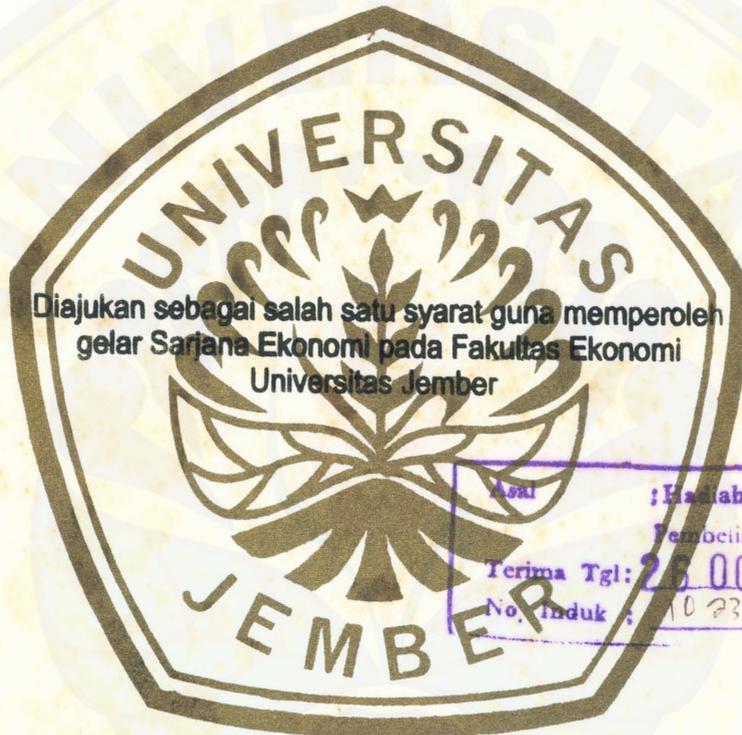




**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN KONVEKSI KURNIA
DI TULUNGAGUNG**

SKRIPSI



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Nama : <u>Hadiah</u>	Kelas : <u>658.81</u>
Jenjang : <u>Jenjang</u>	<u>RAT</u>
Terima Tgl : <u>25 OCT 2000</u>	<u>a</u>
No. Induk : <u>10 231 16 / 2000</u>	

Oleh

Yeti Ratnawati

NIM : 980810201505 E

**PROGRAM S1 EXTENSION
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER
2000**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN KONVEKSI KURNIA
DI TULUNGAGUNG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Yetti Ratnawati

N.I.M. : 980810201505 E

Jurusan : Manajemen

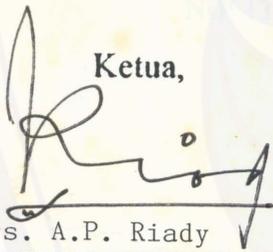
telah dipertahankan didepan **Panitia Penguji** pada tanggal :

10 Agustus 2000

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan
guna memperoleh gelar **S a r j a n a** dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas
Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,



Drs. A.P. Riady

NIP. 130 879 631

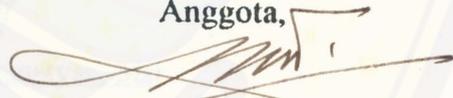
Sekretaris,



Drs. Agus Priyono

NIP. 131 658 392

Anggota,

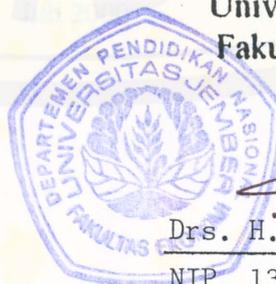


Drs. IKM. Dwipayana, MS

NIP. 130 781 341

Mengetahui / Menyetujui

Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,



Drs. H. Sukuśni, M.Sc

NIP. 130 350 764



MOTTO

Harga pada masa Rasulullah SAW membung, lalu mereka lapor, “Wahai Rasulullah, kalau seandainya harga ini engkau tetapkan (niscaya tidak membung seperti ini)”, Beliau menjawab ”Sesungguhnya Allah-lah yang Maha menciptakan, yang Maha mengatur, yang Maha melapangkan, yang Maha memberi rizki lagi Maha menentukan harga. Aku ingin menghadap ke hadirat Allah sementara tidak ada seorang pun yang menuntutku karena suatu kezaliman yang aku lakukan kepadanya, dalam masalah harta dan darah.(HR. Imam Ahmad dari Anas)

Bahwa ada seorang laki-laki datang lalu berkata,” Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga ini,” Beliau menjawab :” (Tidak) justru biarkan saja,” kemudian beliau didatangi oleh laki-laki yang lain lalu menyatakn:” Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga ini. Beliau menjawab:”(tidak) tetapi Allah lah yang berhak menurunkan dan menaikkan”. (HR. Imam Abu Dawud dari Abu Hurairah)

*Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi
Maha Penyayang*

Aku persembahkan skripsi ini kepada,

*Ibu dan Bapak yang telah memberi kasih sayang dan pengorbanan
yang tinggi, menjadikan hidupku penuh makna,*

Mbak Ida, Mbak Nunuk, Mas Yadi

yang membawa keceriaan dan warna dalam hidupku

dan sikecil Nisrina yang menyadarkan aku

dengan cepatnya waktu berlalu

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan konveksi Kurnia yang terletak di Kelurahan Tertek kabupaten Tulungagung dan dilaksanakan pada tahun 2000. Penelitian ini ditujukan untuk menentukan harga jual yang tepat pada perusahaan dalam rangka meningkatkan tingkat profitabilitas dan membandingkan dengan tingkat profitabilitas yang dicapai menurut berdasarkan harga jual perusahaan.

Langkah pertama yang dilakukan untuk menetapkan harga jual adalah dengan membuat ramalan penjualan tahun 2000 untuk masing-masing jenis produk, kemudian menyusun anggaran produksi dan merencanakan biaya-biaya yang akan dikeluarkan baik biaya produksi maupun komersial untuk masing-masing jenis produk setelah itu dilakukan penyusunan anggaran biaya produksi dan komersial. Dalam analisis ini penetapan harga jual dilakukan dengan metode direct cost plus pricing dengan terlebih dahulu memperhitungkan laba yang diharapkan dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi baik biaya variabel maupun biaya tetap. Metode yang digunakan untuk menghitung tingkat profitabilitas adalah jumlah laba yang diproyeksikan pada tahun analisis dibagi dengan jumlah modal awal tahun analisis.

Hasil dari analisis ini menunjukkan harga jual tahun 2000 untuk jenis produksi seragam sekolah adalah Rp 18.500/ unit, baju muslim Rp 40.550,- / unit, baju wanita Rp 29.150,- unit, dari harga jual tersebut perusahaan mampu meraih laba sebesar Rp 242.372.491 dan profitabilitas modal sendiri sebesar 50,2% sedangkan harga jual metode perusahaan adalah seragam sekolah sebesar Rp 15.300,- / unit, baju muslim Rp39.850,-/unit dan baju wanita Rp 25.025,-/ unit.

Hasil analisis menunjukkan bahwa harga jual hasil analisis dapat memberikan tingkat profitabilitas yang lebih tinggi 22,8 % dibanding dengan harga jual menurut metode perusahaan.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami panjatkan Kehadirat Allah atas segala petunjuk dan pertolongannya sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Rangka Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Di Tulungagung”

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan dan dorongan dari berbagai pihak, pada kesempatan ini penulis berterima kasih pada:

1. Drs. IKM Dwipayana, Msi, selaku dosen pembimbing I yang memberi bimbingan hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. Drs. Kamarul Imam, Msc, selaku dosen pembimbing II yang memberi bimbingan hingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Drs Sukusni, Msc, selaku dekan Fakultas Ekonomi.
4. Pimpinan dan Staff perusahaan konveksi Kurnia Tulungagung.
5. Teman-teman Seide dan seperjuangan yang telah memberikan dorongan dan masukan.

Penulis menyadari penyusunan skripsi ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan, oleh sebab itu kritik dan saran yang membangun kami harapkan. Semoga Allah membalas kebaikan didalamnya.

Penulis



DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Motto.....	iii
Halaman Persembahan	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Lampiran	xi
 I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Asumsi.....	3
1.5 Tujuan Penelitian	3
1.6 Kegunaan Penelitian.....	3
 II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	4
2.2 Landasan Teori.....	4
2.2.1 Pengertian Harga.....	4
2.2.2 Tujuan Penetapan Harga	5
2.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga	6

2.2.4	Prosedur Penentuan Harga Jual.....	8
2.2.5	Macam-macam Penentuan Harga Jual.....	9
2.3	Ramalan Penjualan.....	11
2.4	Persediaan.....	13
2.5	Anggaran Produksi.....	14
2.6	Analisis Perilaku Biaya.....	15
2.7	Penyusunan Proyeksi Rugi-laba.....	17
2.8	Analisis Profitabilitas.....	18

III METODE PENELITIAN

3.1	Rancangan Penelitian.....	19
3.2	Prosedur Pengumpulan Data.....	19
3.3	Metode Analisis Data.....	19
3.4	Kerangka Pemecahan Masalah.....	23
3.5	Penjelasan.....	24

IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	25
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	25
4.1.2	Tenaga Kerja dan Sistem Pengupahan.....	25
4.1.3	Jumlah dan Kualifikasi Tenaga Kerja.....	25
4.1.4	Kegiatan Produksi.....	27
4.1.4.1	Bahan Baku dan Bahan Pembantu.....	27
4.1.5	Hasil Produksi.....	29
4.1.6	Kebijaksanaan Harga Jual.....	30
4.1.7	Aspek Pemasaran.....	30
4.1.7.1	Daerah Pemasaran.....	30
4.1.7.2	Saluran Distribusi.....	31
4.2	Penentuan Harga Jual.....	32

4.2.1 Meramalkan Volume Penjualan th 2000.....	32
4.2.2 Menentukan persediaan akhir masing-masing jenis produk	33
4.2.3 Menyusun Anggaran Produksi untuk tiap-tiap jenis produk.....	34
4.2.4 Analisis Biaya semi variabel, biaya tetap dan biaya variabel	34
4.2.5 Memproyeksikan Biaya Produksi dan Komersial th 2000.....	37
4.2.6 Menyusun anggaran Biaya Produksi dan Komersial Variabel th 2000	43
4.2.7 Analisis Penentuan Harga Jual Masing-masing jenis Produk.....	46
4.3 Analisis Profitabilitas	48
4.3.1 Menghitung rentabilitas modal sendiri	51
4.3.2 Analisis Perbandingan Ratio Rentabilitas modal sendiri.....	51
V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	52
5.2 Saran.....	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	<i>Halaman</i>
Tabel 1. Gaji tenaga kerja tidak langsung th 2000.....	26
Tabel 2. Tarif tenaga kerja langsung setiap unit th 1995-1999.....	26
Tabel 3. Standar penggunaan bahan baku dan bahan pembantu pada tiap jenis produk tiap unit	27
Tabel 4. Harga bahan baku dan bahan pembantu (per satuan bahan) th 1995-1999	28
Tabel 5. Hasil produksi untuk masing-masing jenis produk th 1995-1999	29
Tabel 6. Persediaan Akhir untuk masing –masing jenis produk th 1995-1999	29
Tabel 7. Harga jual per unit untuk masing-masing jenis produk th 1995-1999	30
Tabel 8. Volume penjualan untuk masing-masing jenis produk th 1995-1999	31
Tabel 9. Biaya pemasaran, administrasi dan umum th 1995-1999	31
Tabel 10. Ramalan Penjualan th 2000.....	32
Tabel 11. Hasil ramalan penjualan untuk masing-masing jenis produk th 2000.....	33
Tabel 12. Persediaan akhir untuk masing-masing produk th 2000	34
Tabel 13. Rencana produksi untuk masing-masing produk th 2000	35
Tabel 14. Rencana biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin th 2000 ...	35
Tabel 15. Rencana biaya semi variabel th 2000.....	37
Tabel 16. Ramalan harga bahan baku kain hem untuk seragam sekolah th 2000	38

Tabel 17. Ramalan Biaya bahan baku untuk jenis produk seragam sekolah th 2000	39
Tabel 18. Ramalan Biaya bahan baku sekolah th 2000	40
Tabel 19. Ramalan harga bahan pembantu th 2000	40
Tabel 20. Ramalan Biaya bahan pembantu tiap unit . seragam sekolah th 2000	41
Tabel 21. Anggaran Biaya bahan pembantu tiap jenis produk th 2000 ..	42
Tabel 22. Rencana biaya tenaga kerja langsung tiap unit th 2000	42
Tabel 23. Anggaran biaya tk. Langsung th 2000	43
Tabel 24. Anggaran biaya Produksi dan komersial variabel untuk jenis produk seragam sekolah th 2000	44
Tabel 25. Anggaran biaya produksi dan komersial variabel untuk jenis produk baju muslim th 2000	45
Tabel 26. Anggaran biaya produksi dan komersial variabel untuk jenis produk baju wanita th 2000	45
Tabel 27. Perhitungan Harga jual th 2000	47
Tabel 28. Harga Jual th 2000	47
Tabel 29. Perhitungan Harga jual Metode Perusahaan	48
Tabel 30. Proyeksi Laporan Rugi laba metode variabel costing th 2000	49
Tabel 31. Proyeksi Laporan rugi laba metode full costing th 2000.....	50
Tabel 32. Perhitungan rentabilitas modal sendiri menurut harga jual Hasil analisis dan metode perusahaan.....	51
Tabel 33. Perbandingan Ratio rentabilitas modal sendiri th 2000	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Ramalan penjualan baju muslim th 2000
- Lampiran 2. Ramalan penjualan baju wanita th 2000
- Lampiran 3. Persediaan akhir th 2000
- Lampiran 4. Rencana produksi th 2000
- Lampiran 5. Rencana biaya listrik th 2000
- Lampiran 6. Rencana biaya pemeliharaan dan perbaikan kendaraan th 2000
- Lampiran 7. Rencana biaya transportasi th 2000
- Lampiran 8. Rencana biaya perlengkapan kantor & rupa-rupa th 2000
- Lampiran 9. Rencana biaya telepon th 2000
- Lampiran 10. Ramalan harga bahan baku rok th 2000
- Lampiran 11. Ramalan harga bahan baku kain baju muslim th 2000
- Lampiran 12. Ramalan harga bahan baku kain baju wanita th 2000
- Lampiran 13. Ramalan harga bahan baku kain keras th 2000
- Lampiran 14. Ramalan harga bahan baku benang jahit 2000
- Lampiran 15. Ramalan harga bahan baku benang th 2000
- Lampiran 16. Ramalan harga bahan baku kancing seragam th 2000
- Lampiran 17. Ramalan harga bahan baku kancing baju muslim Baju wanita th 2000
- Lampiran 18. Ramalan harga bahan baku resluting seragam sekolah th 2000
- Lampiran 19. Ramalan harga bahan baku resluting baju muslim th 2000
- Lampiran 20. Anggaran biaya bahan baku baju muslim th 2000
- Lampiran 21. Anggaran biaya bahan baku baju wanita th 2000
- Lampiran 22. Ramalan harga bahan pembantu jarum obras th 2000
- Lampiran 23. Ramalan harga bahan pembantu jarum naskat th 2000
- Lampiran 24. Ramalan harga bahan pembantu jarum kancing th 2000
- Lampiran 25. Neraca tahun 1999

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada abad ke 21 perkembangan sektor industri maupun jasa di negara manapun termasuk di Indonesia akan berkembang pesat seiring dengan kemajuan teknologi. Seiring dengan perkembangan ini akan memberi peluang kepada dunia usaha untuk tumbuh dan berkembang, hal ini membawa pengaruh suatu perusahaan dituntut untuk lebih efektif dan efisien untuk memenangkan persaingan yang semakin ketat antar perusahaan sejenis.

Setiap perusahaan didirikan tentu mempunyai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek, untuk mencapai tujuan tersebut manajer harus mampu merencanakan segala kegiatan perusahaan. Untuk membuat suatu perencanaan manajer tidak hanya melihat pengalaman – pengalaman dimasa lalu tetapi juga kemungkinan-kemungkinan dimasa yang akan datang.

Salah satu tujuan pokok didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, karena laba yang diperoleh menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Perusahaan dituntut untuk terus dapat melangsungkan kehidupannya dengan jalan meningkatkan volume penjualan untuk meraih laba yang telah ditentukan. Pada sisi lain perusahaan dihadapkan pada kondisi bagaimana perusahaan harus tetap berproduksi dengan bahan baku yang terbatas, penyediaan dana, serta pemasaran. Lebih luas lagi untuk menghasilkan laba yang diharapkan, perusahaan dihadapkan lagi pada faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi konsistensi ditengah persaingan yang ketat, baik dari perusahaan yang sama usahanya maupun perusahaan yang lebih besar yaitu perusahaan yang telah mempunyai pangsa pasar.

Salah satu kebijaksanaan perusahaan yang penting untuk memperoleh pasar adalah penetapan harga jual yang tepat, sebab harga adalah salah satu unsur marketing mix yang menghasilkan pendapatan. Dengan penetapan harga jual yang tepat maka kemungkinan perusahaan akan rugi disebabkan oleh penetapan harga jual yang terlalu rendah sehingga perusahaan tidak dapat menutup biaya produksi ataupun

sebaliknya produk perusahaan tidak laku dipasaran karena harga yang ditetapkan terlalu tinggi dapat dihindari.

1.2 Pokok Permasalahan

Pada kondisi pasar yang semakin lama cenderung dipenuhi oleh berbagai macam produk sejenis mengakibatkan tingkat persaingan semakin tajam, sehingga setiap perusahaan berusaha menarik konsumen.

Perusahaan konveksi Karunia yang berlokasi di Tulungagung adalah perusahaan yang bergerak dalam pembuatan pakaian jadi, pada saat ini mengalami persaingan yang cukup ketat di pasaran.

Harga merupakan salah satu variabel marketing mix yang sangat penting, karena tingkat harga akan berpengaruh pada tingkat penjualan dan tingkat profitabilitas yang diharapkan oleh perusahaan. Pengambilan keputusan dalam hal ini harus dilakukan dengan cermat, yaitu menetapkan berapa harga yang paling tepat dalam arti memberikan keuntungan baik pada jangka pendek maupun jangka panjang. Apabila perusahaan salah dalam menentukan harga jual dapat menimbulkan kerugian, tetapi jika sebaliknya maka perusahaan akan dapat mengembangkan perusahaannya.

Dari uraian diatas, maka dapat diambil pokok masalah : berapakah harga jual yang tepat dalam rangka meningkatkan profitabilitas pada Perusahaan konveksi Karunia di Tulungagung? Sehingga judul skripsi ini adalah **“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM RANGKA MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN KONVEKSI KURNIA DI TULUNGAGUNG”**.

1.3 Batasan Masalah

Permasalahan lebih difokuskan pada penentuan harga jual dengan pendekatan biaya variabel dan analisis dibatasi pada pakaian seragam sekolah, dan baju wanita

saja yang memang selalu diproduksi sedangkan untuk pakaian olah raga tidak dilakukan analisis karena diproduksi bila ada pesanan saja.

1.4 Asumsi

1. Menggunakan asumsi bahwa permintaan setiap tahun mengalami kenaikan dengan kenaikan yang tidak melonjak-lonjak.
2. Menggunakan asumsi Inventory Turn Over tahun analisis sama dengan Inventory Turn Over tahun sebelumnya.

1.5 Tujuan Penelitian

1. menentukan harga jual yang tepat dari masing-masing produk.
2. untuk mengetahui tingkat profitabilitas berdasarkan harga jual hasil analisis.
3. untuk membandingkan tingkat profitabilitas berdasarkan harga jual hasil analisis dan tingkat profitabilitas berdasarkan harga jual metode perusahaan.

1.6 Kegunaan Penelitian

Diharapkan analisis ini bermanfaat sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual yang tepat dimasa mendatang, agar tercapai profitabilitas yang lebih tinggi serta dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya.

II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Indah Sadya Wigati (1999) dengan judul skripsi “Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Rangka meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Sepatu Eternal di Mojokerto” menyimpulkan hasil analisisnya dari periode tahun 1994 - 1998, bahwa harga jual produk dengan menggunakan metode Direct Cost Plus Pricing dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Sepatu laki-laki dewasa mengalami kenaikan kontribusi margin ratio sebesar 8,6 %, sepatu wanita dewasa mengalami kenaikan kontribusi margin ratio sebesar 3,5 % dan sepatu anak-anak mengalami kenaikan sebesar 9,2 %. Dari hasil analisis memberikan keterangan bahwa peringkatan kontribusi margin ratio memberikan kemungkinan perusahaan dapat menutup biaya produksi dan dapat memperoleh laba seperti yang direncanakan.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Sadya Indah Wigati (1999) dengan penelitian ini adalah:

1. Tema penelitian yang diambil
2. Metode penetapan harga jual yang digunakan
3. Saluran distribusi yang digunakan

Adapun perbedaanya adalah:

1. Perusahaan yang diteliti
2. Produk yang diteliti
3. Daerah pemasaran
4. Periode waktu yang diteliti
5. Metode penentuan profitabilitas

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Harga

Menurut para ekonom harga, nilai dan faedah (utility) merupakan konsep-konsep yang sangat berkaitan. Utility adalah atribut suatu produk yang dapat

memuaskan kebutuhan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Perekonomian kita sekarang ini untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang, bukan sistem barter. Jumlah uang yang digunakan didalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Jadi harga didefinisikan (Basu Swastha DH, 1990:241) sebagai berikut:

“Harga adalah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”.

Melihat pada definisi tersebut kita dapat mengetahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual juga keuntungan yang diinginkan oleh penjual. Sama artinya dengan definisi yang dikemukakan oleh (William J, Stanton; Y Lamarto, 1993:315)

“Harga Jual adalah harga per satuan unit produk yang ditetapkan setelah produk selesai diproduksi ditambah dengan prosentase keuntungan yang diinginkan”.

2.2.2 Tujuan Penetapan Harga

Berawal dari segi manajemen perusahaan yang mempunyai kepentingan dengan masalah penetapan harga maka manajemen harus menentukan ledih dahulu sasaran penetapan harga (pricing obyektive) sebelum menetapkan harga itu sendiri dalam arti penetapan harga harus diarahkan pada tercapainya suatu tujuan.

Ada beberapa tujuan yang ingin diraih oleh perusahaan, terbagi menjadi 3 kriteria;

1. Berorientasi pada laba, yaitu untuk:

- a. Mencapai target laba investasi atau laba penjualan bersih
- b. Memaksimalkan laba

2. Berorientasi pada penjualan, yaitu untuk:
 - a. Meningkatkan penjualan
 - b. Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar
3. Berorientasi pada status Quo, yaitu untuk :
 - a. Menstabilkan harga
 - b. Meningkatkan persaingan

2.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Ada beberapa faktor eksternal dan internal yang akan mempengaruhi tingkat harga yang akan ditetapkan oleh perusahaan yaitu antara lain:

1. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Seperti pada awal Mei 2000 harga kurs dollar naik, mengakibatkan harga dipasaran menjadi naik.

2. Penawaran dan Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu, yang pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar. Penawaran merupakan suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu, adapun harga yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

3. Elastisitas permintaan

Sifat permintaan pasar juga merupakan faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan harga. Ada beberapa kriteria sebagai berikut:

a. Inelastis

Jika permintaan itu bersifat inelastis, maka perubahan harga akan mengakibatkan perubahan yang lebih kecil pada volume penjualannya.

b. Elastis

Apabila permintaan ini bersifat elastis, maka perubahan harga akan menyebabkan terjadinya perubahan volume penjualan dalam perbandingan yang lebih besar.

c. Unitary Elasticity

Apabila permintaan itu bersifat unitary elasticity, maka perubahan harga akan menyebabkan perubahan jumlah yang dijual dalam proporsi yang sama, misalnya penurunan harga sebesar 5% akan mengakibatkan naiknya volume penjualan sebesar 5% pula.

d. Persaingan

Reaksi dan persaingan merupakan faktor yang mempunyai pengaruh penting dalam menentukan harga suatu produk. Persaingan yang bisa dikatakan pasti ada akan selalu membayangi suatu produk, walaupun bagi produk yang benar-benar baru dalam bidangnya. Kesendiriannya hanya mempunyai waktu yang terbatas. Ancaman persaingan yang potensial akan semakin besar jika pasar mudah dimasuki dan prospek laba makin menggembirakan. Persaingan biasanya datang dari 3 sumber:

- 1) Produk serupa (sejenis)
- 2) Produk pengganti (produk sama dengan bahan dasar yang berbeda)
- 3) Produk yang tidak serupa tetapi mempunyai konsumen sama

Persaingan bisa terjadi pada beberapa situasi pasar:

- 1) Persaingan murni yaitu suatu keadaan dimana penjual dan pembeli yang ada dalam jumlah banyak dan pilihan barang juga banyak sehingga sulit bagi perseorangan untuk menjual dengan harga yang lebih tinggi dari pembeli yang lain (sulit untuk menentukan harga)
- 2) Persaingan tidak sempurna yaitu suatu keadaan dimana barang-barang yang dihasilkan dari pabrik dengan merk tertentu yang kadang-kadang mengalami kesulitan dalam pemasarannya, disebabkan karena harganya lebih tinggi dari barang sejenis dengan merk lain (dibedakan dengan merk)
- 3) Oligopoli yaitu beberapa penjual menguasai pasar sehingga harga yang ditetapkan dapat lebih tinggi daripada kalau dalam persaingan sempurna.
- 4) Monopoli yaitu suatu keadaan dimana jumlah penjual yang ada dipasar hanya satu sehingga penentuan harga sangat sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor

seperti: permintaan barang yang bersangkutan, harga barang pengganti/substitusi, peraturan harga dari pemerintah.

4. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian, sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi akan menghasilkan keuntungan.

5. Tujuan Perusahaan

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai dan setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya.

2.2.4 Prosedur Penentuan Harga Jual

Tiap-tiap perusahaan dalam memilih prosedur harga jualnya berbeda-beda, tergantung dari masing-masing kebijaksanaan perusahaan. Kegiatan ini merupakan perhitungan pendahuluan atas biaya-biaya yang akan dikeluarkan untuk membuat suatu produk. Hal ini dapat dihindari karena pada prinsipnya harga jual tidak dapat dipisahkan dari biaya. Kalangan luas telah menyepakati bahwa penetapan harga jual secara nyata harus didasarkan pada tiga faktor yakni: biaya, permintaan, persaingan. Ada dua pendekatan yang digunakan dalam penentuan harga jual, yakni pendekatan teoritis dan pendekatan pragmatis.

1. Pendekatan teoritis

Pendekatan ini diterapkan apabila manajemen memiliki informasi lengkap mengenai fungsi biaya, bentuk pasar dan fungsi permintaannya. Pendekatan ini mendasarkan pada teori ilmu ekonomi dimana harga jual terbentuk dari pertemuan kurva permintaan dan penawaran. Kurva permintaan dan penawaran itu sendiri berbeda untuk setiap perusahaan tergantung bentuk pasar yang dihadapi dan elastisitas harga produk yang dihasilkan. Pelaksanaan dalam prakteknya ternyata pendekatan teoritis sangatlah sulit diterapkan walaupun

banyak memiliki kelebihan. Hal tersebut karena pendekatan ini memerlukan informasi yang lengkap dan akurat yang sangat sulit untuk didapat, sehingga pendekatan yang sering digunakan adalah pendekatan pragmatis.

2. Pendekatan Pragmatis

Melalui Mark-up pricing dari kaitannya dengan harga pokok produksi, dimana mark-up adalah sejumlah tambahan yang dihitung dari prosentase tertentu dari biaya atau sering disebut Cost Plus Pricing. Manajemen biasanya dapat memilih salah satu dari dua penentuan harga pokok yaitu metode Full Costing (harga pokok penuh) dan Variabel Costing (harga pokok variabel).

2.2.5 Macam –macam Penentuan Harga Jual

Macam-macam cara penentuan harga jual: (Basu Swastha, 1990:245)

1. Gross Margin Pricing

Umumnya tetap digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produk yang dijual sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan. Caranya dengan menggunakan prosentase tertentu diatas harga produk yang dibeli, dimana prosentase ini disebut “Mark On Prosentase” atau mark-up. Prosentase ini meliputi dua komponen yaitu bagian untuk menutup biaya operasi dan bagian yang merupakan laba yang diinginkan. Penentuan harga jual dengan metode ini relatif mudah yaitu dengan menentukan biaya barang yang dijual dengan menambah mark-up yang diinginkan dengan rumus:

Harga Jual = cost produk + (%mark-up x dasar penentuan mark-up).

2. Direct Cost Pricing

Dikenal dengan nama “Marginal Income Pricing” karena memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume penjualan sehingga menghasilkan Marginal Income. Marginal Income berapa yang dikehendaki atau kelebihan diatas biaya-biaya variabel berapa yang diinginkan oleh perusahaan, hal ini sebagai dasar penentuan harga jual.

Rumusnya: (Biaya Produksi Variabel + Biaya lain-lain variabel) + (% yang diinginkan x dasar penentuan laba).

3. Full Cost Pricing

Penentuan harga jual dengan metode ini hampir sama dengan metode Direct Cost Pricing, perbedaannya terletak pada dasar pembebanan costnya. Bedanya semua biaya dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual, yaitu:

Biaya Produksi Total + margin(biaya produksi total)+biaya operasi.

4. Time and Material Pricing

Metode yang banyak digunakan oleh perusahaan jasa ini menggunakan tarif tertentu yang ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing. Tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. Pengertian dari "time" dalam metode ini ditunjukkan oleh tarif per jam/waktu dari tenaga kerja, dimana tarif TK ini merupakan jumlah dari upah langsung dan premi karyawan, bagian yang layak dan berhubungan dengan upah TK dan bagian untuk laba. Pengertian dari "material" adalah semua beban yang dimaksud dalam faktur pembelian material yang digunakan untuk job tertentu ditambah handling dari material tersebut serta dari penggunaan material.

5. Return On Capital Employed Pricing

Metode ini prosedurnya dengan menggunakan prosentase mark-up tertentu dari kapital yang dianggap mempunyai peranan dalam memproduksi produk.

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total cost} + (\% \times \text{total capital employed})}{\text{Volume penjualan dalam unit}}$$

atau

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total cost} + \% \times \text{Aktiva tetap}}{\text{Volume penjualan dalam unit} - (\% \times \text{Aktiva Lancar})}$$

2.3 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar untuk perencanaan berkala dalam suatu perusahaan yaitu suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis yang berkenaan dengan produk yang akan dijual dimasa mendatang. Pengukurannya tersebut dapat dilakukan dengan kuantitatif maupun kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik, sedangkan secara kualitatif menggunakan jugdement(pendapat). Penggunaan metode statistik saja secara keseluruhan masih kurang dapat dipercaya hasilnya, sebab banyak hal yang tidak dapat diukur secara kuantitatif seperti: perkembangan politik dan kebijaksanaan pemerintah, struktur masyarakat dan perubahan selera konsumen. Sebaliknya penggunaan jugdement saja justru banyak kelemahannya karena bersifat pribadi dan sukar dimengerti oleh pihak lain, sehingga harus ada keterpaduan antara keduanya. Metode-metode peramalan dapat berasal: (Gunawan Adisaputro,1996:148)

1. Peramalan berdasarkan pendapat

Biasanya digunakan dalam kondisi bisnis pada umumnya, dimana sumber pendapat yang dapat dipakai adalah:

a. Pendapat Salesman

Para salesman diminta untuk mengukur apakah ada kemajuan atau kemunduran segala hal yang berhubungan dengan tingkat penjualan, dan mengestimasi tentang tingkat penjualan pada daerah masing-masing. Perkiraan para salesman perlu diawasi karena kemungkinan pendapat salesman bersifat subyektif dan cenderung didasarkan pada kepentingan pribadi.

b. Pendapat Sales manager

Perkiraan yang dikemukakan oleh para salesman perlu diperbandingkan dengan perkiraan yang dibuat oleh kepala bagian penjualan, yang tentunya mempunyai pertimbangan sendiri dan pandangan yang lebih luas dan obyektif karena mempertimbangkan banyak faktor yang mungkin juga disebabkan pendidikannya relatif lebih tinggi dan pengalamannya lebih luas dibidang penjualan.

c. Pendapat Para Ahli

Pendapat yang pertama dan kedua seringkali bertentangan sehingga perusahaan menganggap perlu untuk meminta pertimbangan kepada orang yang dianggap ahli, yang biasa disebut dengan konsultan.

d. Survey Konsumen

Apabila ketiga pendapat diatas masih kurang dapat dipertanggungjawabkan, maka biasanya diadakan penelitian langsung terhadap konsumen, yang ini dianggap paling obyektif.

2. Peramalan berdasarkan perhitungan statistik

Yaitu metode yang mengupayakan menekan unsur subyektivitas yang seminimal mungkin. Ada beberapa metode antara lain Analisa Trend Linier yang terbagi dalam garis trend linier bebas, garis trend linier setengah rata-rata atau secara matematis. Garis trend secara bebas artinya bahwa garis trend yang dihasilkan dapat ditarik begitu saja berdasarkan pertimbangan masing-masing orang yang melakukannya, sehingga sifatnya subyektif kurang memenuhi syarat ilmiah. Penerapan garis trend setengah rata-rata dilakukan berdasarkan perhitungan persamaan: (Gunawan Adi Saputra, 1996:160)

$$Y = a + bX$$

Dimana: a = rata-rata kelompok I

$$b = \frac{x \text{ kelompok II} - x \text{ kelompok I}}{n}$$

n = jumlah tahun dalam kelompok I dan II

X = jumlah tahun diketahui dari periode dasar

3. Ramalan penjualan dengan metode khusus

Ada tiga ramalan penjualan dengan metode khusus yaitu: Analisa produk line, Analisa Industri dan analisa penggunaan akhir (Gunawan Adi Saputra, 1996:169).

Analisa produk line biasanya digunakan oleh perusahaan yang mempunyai produk lebih dari satu macam. Masing-masing produk diramalkan dengan metode sendiri atau terpisah. Analisa Industri diperlukan untuk meramalkan pasar

(Market share) yang dimiliki perusahaan dengan asumsi bahwa variabel yang mempunyai market share dapat diperkirakan dengan pasti. Analisa penggunaan akhir digunakan untuk meramalkan produk yang tidak langsung dapat dikonsumsi oleh masyarakat, namun perlu diproses lebih lanjut untuk menjadi produk akhir.

2.4 Persediaan

Persediaan selalu dibutuhkan oleh setiap perusahaan dan ini harus ada pada tingkat yang memadai artinya tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil. Tanpa persediaan para pengusaha akan dihadapkan pada resiko tidak dapat memenuhi kebutuhan langganan. Hal ini berarti akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seharusnya dapat diperoleh. Persediaan diadakan apabila manfaat yang diharapkan dari perusahaan tersebut lebih besar dari biaya – biaya yang ditetapkan. Pada dasarnya persediaan mempermudah dan memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang serta selanjutnya menyampaikan kepada konsumen. Persediaan yang diadakan mulai dari bahan mentah sampai barang jadi antara lain berguna untuk:

1. Menghilangkan resiko keterlambatan datangnya barang atau bahan yang dibutuhkan perusahaan.
2. Menghilangkan resiko dari material yang dipesan apabila rusak sehingga harus dikembalikan.
3. Menumpuk barang yang dihasilkan secara musiman sehingga dapat digunakan bila barang tersebut tidak ada dipasaran.
4. Mempertahankan stabilitas operasi perusahaan atau menjamin kelancaran arus produksi.
5. Mencapai penggunaan mesin yang optimal.
6. Memberikan pelayanan kepada langganan dengan sebaik-baiknya.
7. Membuat pengadaan atau produksi tidak perlu sesuai dengan tingkat penjualan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi sistem persediaan yaitu:

1. Daya tahan barang yang disimpan
2. Sifat penawaran barang yang bersangkutan.
3. Biaya-biaya yang timbul yaitu biaya persediaan yang berkaitan dengan penentuan persediaan optimal antara lain biaya penyimpanan, biaya pengadaan, biaya kehabisan persediaan dan biaya pembelian.
4. Besarnya modal kerja yang tersedia.
5. Resiko yang harus ditanggung, dalam hal ini resiko yang berasal dari manusia, alam, maupun sifat barangnya.

Meramalkan tingkat persediaan masing-masing produk dengan menggunakan ITO (Inventory Turn Over) yaitu kemampuan dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam suatu periode tertentu. Masalah penentuan besarnya inventory atau alokasi modal dengan inventori mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan. Rumusnya:

$$\text{ITO} = \frac{\text{Perencanaan Penjualan}}{\text{Persediaan Rata-rata}}$$

2.5 Anggaran Produksi

Berdasarkan pada ramalan penjualan yang telah dibuat untuk periode yang sama maka disusunlah anggaran produksi. Anggaran produksi dalam arti luas yaitu berupa panjabaran rencana penjualan menjadi rencana produksi, sedangkan dalam arti sempit disebut juga anggaran jumlah yang harus diproduksi yang merupakan suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang direncanakan. Adapun fungsi anggaran produksi adalah sebagai:

1. Alat Perencanaan

Alat perencanaan disusun berdasarkan pada anggaran yang telah disusun sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa semua hal yang berhubungan dengan produksi, seperti kebutuhan bahan mentah, kebutuhan tenaga kerja, kapasitas

mesin, penambahan modal dan kebijaksanaan persediaan diselaraskan dengan kemampuan penjualannya.

2. Alat Pengkoordinasi

Mengkoordinasikan berapa jumlah yang akan diproduksi dengan keadaan keuangan, keadaan permodalan, perkembangan produk dan tingkat penjualan.

3. Alat Pengawasan

Pengawasan produksi meliputi pengawasan kualitas dan pengawasan biaya. Hal-hal utama yang perlu diperhatikan dalam hal yang terkait dengan pengawasan adalah pengawasan bahan mentah, penganalisaan proses produksi, penentuan routing dan scheduling, pemberian perintah kerja (disphacing) dan akhirnya sampai pada follow up.

Fungsi Anggaran produksi antara lain

- a. Menunjang kegiatan penjualan sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan.
- b. Menjaga tingkat persediaan yang memadai, artinya tingkat persediaan yang tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil pula.
- c. Mengatur produksi sedemikian rupa sehingga biaya produksi barang yang dihasilkan akan dapat ditekan seminimal mungkin.

2.6 Analisis Perilaku Biaya

Penganalisisan penentuan harga jual produk memerlukan pengetahuan akan perilaku biaya, dalam artian biaya-biaya apa saja yang nanti akan dimasukkan kedalam komponen harga jual, sebab didalam akuntansi biaya yang konvensional komponen harga jual terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya BOP baik yang bersifat tetap maupun variabel. Konsep harga produk tidak selalu relevan dengan kebutuhan manajemen, oleh karena itu timbul konsep lain yang tidak memperhitungkan semua biaya produksi dalam menentukan harga jual produknya. Metode ini disebut Variabel Costing, dimana biaya dibagi menjadi 3 yaitu: (Mulyadi, 1991:63)

1. Biaya Tetap yaitu, biaya yang bersifat tetap yang tidak akan terpengaruh oleh perubahan tingkat output atau aktifitas perusahaan, seperti biaya sewa, gaji karyawan tetap, penyusutan, pajak, asuransi dsb.
2. Biaya Variabel yaitu, biaya-biaya yang bersifat variabel, artinya biaya yang besarnya berubah-ubah tergantung pada tingkat output atau aktifitas perusahaan secara proporsional yang berarti semakin besar jumlah yang diproduksi maka semakin besar pula biaya-biaya tersebut, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya BOP Variabel yang bila tidak produksi sama sekali maka biaya variabelnya tidak ada.
3. Biaya semi variabel yaitu biaya yang tidak bisa dimasukkan sebagai biaya tetap oleh karena jumlahnya berubah-ubah, namun juga tidak dapat dikatakan sebagai biaya tidak tetap oleh karena berubahnya tidak sejalan dengan perubahan volume produksi. Penentuan harga jual dalam kaitannya dengan biaya semi variabel harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Metode yang bisa digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel:
 - a. Metode Biaya Berjaga
Yaitu metode yang mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutup untuk sementara atau tidak berproduksi sama dengan nol. Biaya berjaga ini merupakan biaya tetap, sedangkan perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel.
 - b. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah
Yaitu metode yang digunakan untuk mengadakan perbandingan suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dan paling rendah pada masa lalu. Alasan digunakannya metode ini karena fluktuasi penjualan dan produksi perusahaan tidak terlalu tinggi, sehingga perbandingan suatu biaya pada tingkat kegiatan tertinggi dan terendah dimasa lalu dianggap masih relevan.

c. Metode Kuadrat Terkecil

Yaitu metode yang menganggap bahwa biaya dengan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan $Y = a + bX$, dimana Y merupakan variabel tidak bebas. Variabel Y merupakan biaya sedangkan variabel X menunjukkan volume kegiatan dan didalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam variabel Y, sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabelnya.

2.7 Penyusunan Proyeksi Rugi-Laba

Ada dua konsep yang digunakan dalam menyusun laporan Rugi laba yaitu konsep harga pokok penuh dan konsep harga pokok variabel.

Pada konsep harga pokok penuh menyajikan biaya sesuai dengan penggolongan fungsi pokok didalam perusahaan, oleh karena itu laporan rugi-laba disusun dengan tahap-tahap sebagai berikut: (Supriyono 1996: 292)

- 1) Penghasilan penjualan dipertemukan dengan harga pokok penjualan yang meliputi biaya produksi variabel dan biaya produksi tetap, selisihnya adalah laba (rugi) kotor atas penjualan.
- 2) Laba kotor atas penjualan dipertemukan dengan biaya komersial, selisihnya adalah laba (rugi) bersih usaha.
- 3) Laba bersih usaha dipertemukan dengan biaya keuntungan atau biaya bunga adalah laba (rugi) bersih.

Sedangkan untuk konsep harga pokok variabel, langkah pertama adalah menggolongkan biaya kedalam biaya variabel dan biaya tetap, langkah kedua adalah menggolongkan biaya variabel dan biaya tetap kedalam biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam penyusunan laporan rugi (laba) pada konsep ini dengan tahap-tahap:

- 1) Penjualan dipertemukan dengan harga pokok penjualan variabel, selisihnya adalah batas kontribusi kotor (gross contribution margin).
- 2) Batas kontribusi kotor dipertemukan dengan biaya komersial variabel selisihnya batas kontribusi (contribution margin) atau disebut batas kontribusi bersih (net contribution margin)

3) Batas kontribusi dipertemukan dengan semua biaya tetap atau biaya periode, baik produksimaupun non produksi, selisihnya adalah laba bersih.

Perbandingan susunan laporan rugi laba konsep harga pokok penuh dengan konsep harga variabel dapat dilihat dalam sebagai berikut:

Susunan Laporan Rugi Laba Konsep Harga Pokok Penuh		Susunan Laporan Rugi Laba Konsep Harga Pokok Variabel	
Penjualan	Rp xx	Penjualan	Rp xx
Harga Pokok Penjualan	<u>Rp xx</u>	Harga Pokok Penjualan Variabel	<u>Rp xx</u>
Laba Kotor Penjualan	xx	Batas Kontribusi Kotor	xx
Biaya Komersial :		Biaya Komersial Variabel:	
Pemasaran Rp xx		Pemasaran Variabel Rp xx	
Adm & Umum xx		Adm & Umum Var xx	
	Rp xx		Rp xx
Laba bersih usaha	Rp xx	Batas Kontribusi (bersih)	Rp xx
Biaya Keuangan :		Biaya Tetap:	
Biaya Bunga xx		Overhead Pabrik Tetap Rp xx	
Laba Bersih	<u>Rp xx</u>	Pemasaran tetap xx	
		Adm. Umum tetap xx	
		Biaya Bunga*) xx	
			Rp xx
		Laba Bersih	Rp xx

*) Biaya bunga umumnya biaya tetap

2.8 Analisis Profitabilitas Produk

Rasio profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi laba dan pajak (EAT = Earning After Tax).

$$RMS = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian yang telah disebutkan sebelumnya, maka penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan suatu wawasan yang mendalam mengenai obyek penelitian, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai obyek sebagai dasar pelaksanaan pengambilan keputusan. Menurut Gay dan Diehl (1992;235) penelitian seperti ini adalah penelitian deskriptif yang mempunyai tujuan untuk memecahkan suatu permasalahan yang ada sekarang kemudian memprediksikan keadaan dimasa yang akan datang. Menurut Marzuki (1993;8) yang dimaksud dengan penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang hanya menggambarkan obyek atau permasalahan dan tidak dimaksudkan untuk mengambil atau menarik kesimpulan yang berlaku umum.

3.2 Prosedur Pengumpulan Data

a. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung yang berkaitan dengan informasi yang diperlukan.

b. Pengamatan atau observasi

Yaitu metode pengumpulan data yang mengadakan pengamatan atau melihat secara langsung hasil kegiatan pembuatan produk.

3.3 Metode Analisis Data

Tahapan – tahapan analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. a. Ramalan Penjualan

Ramalan untuk mengetahui penjualan pada masa yang akan datang digunakan trend linier dengan metode least square (tingkat penjualan setiap tahun selalu mengalami peningkatan) sesuai dengan informasi bahwa volume penjualan

yang dicapai selama ini selalu mengalami peningkatan. (Gunawan Adisaputro, 1992:159)

$$Y = a + bX$$

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

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

dimana:

Y = Ramalan penjualan dimasa yang akan datang

a = Konstanta

b= Koefisien Regresi

X= Satuan waktu

n=Jumlah periode

b. Penentuan jumlah persediaan akhir (Gunawan Adisaputro, 1992:195)

$$\text{Persediaan Rata-rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

$$\text{ITO} = \frac{\text{Rencana Penjualan}}{\text{Persediaan Rata-Rata}}$$

c. Agar volume penjualan sesuai dengan tingkat penjualan yang dianggarkan maka disusun anggaran produksi, (Gunawan Adisaputro, 1992:183)

Tingkat Penjualan xxx

Tingkat Persediaan akhir xxx +

Jumlah xxx

Tingkat persediaan awal xxx -

Tingkat produksi xxx

d. Merencanakan biaya semi variabel menggunakan metode least square, (Gunawan Adisaputro, 1992:218)

$$Y = a + bX$$

Dimana:

Y = biaya semi variabel pada tingkat produksi X

a = biaya tetap

X = volume kegiatan

n = banyak data

e. Menghitung dan memproyeksikan anggaran biaya produksi dan komersial untuk masing-masing jenis produk, (Gunawan Adisaputro, 1992:218)

1. Anggaran Biaya Bahan Baku

Tk. Produksi x Standar Penggunaan Bahan x Harga BB/satuan

2. Anggaran biaya tenaga kerja

Tk. Produksi x Standar waktu (DLH) x Tarif Upah/satuan waktu

3. Anggaran biaya overhead pabrik yang sudah dipisahkan antara biaya variabel dan biaya semi variabel.

f. Menyusun anggaran biaya produksi dan komersial Variabel

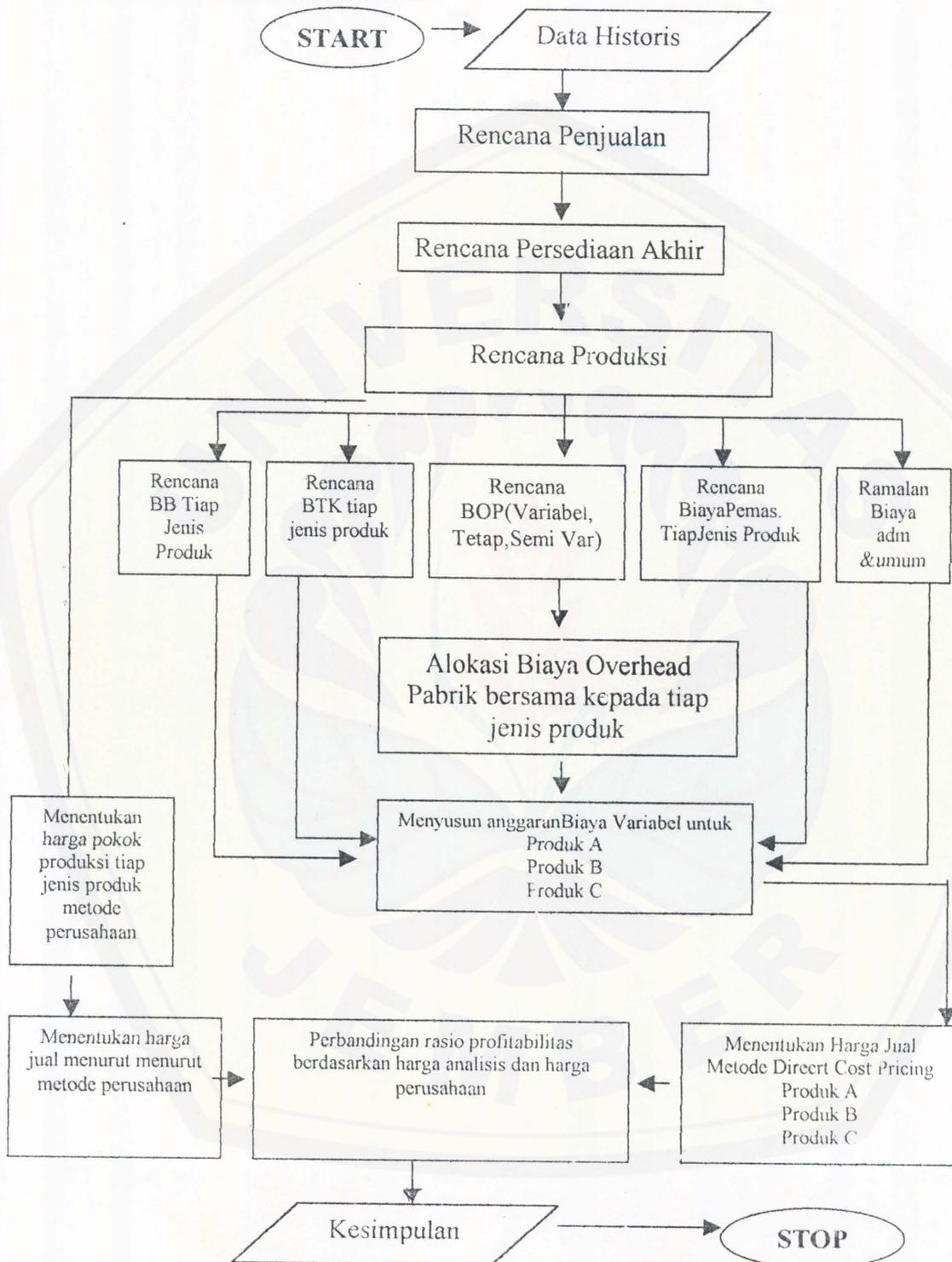
Biaya Produksi

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
BOP	<u>xxx</u> +
Jumlah biaya produksi variabel	xxx

Biaya Komersial Variabel:

Biaya penjualan variabel	xxx
Biaya Adm. Dan Umum variabel	<u>xxx</u> +
Jumlah biaya variabel	<u>xxx</u> +
Total biaya Variabel	xxx

3.4 Kerangka Pemecahan Masalah



3.5 Penjelasan

1. Meramalkan rencana penjualan, berdasarkan data historis perusahaan.
2. Sebelum menentukan besarnya produksi menghitung terlebih dahulu persediaan akhir untuk yang akan datang.
3. Setelah diketahui besarnya ramalan penjualan dan nilai persediaan akhir maka dapat menentukan besarnya rencana produksi.
4. Melakukan perhitungan dan analisa penentuan harga jual dengan menggunakan metode direct costing.
5. Melakukan perhitungan harga jual dengan menggunakan metode perusahaan.
6. Membandingkan rasio profitabilitas berdasarkan harga jual analisis dan harga perusahaan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan konveksi Kurnia Tulungagung didirikan oleh Bapak Soeyito pada tahun 1976. Pada awal berdirinya perusahaan ini hanya memproduksi satu macam produk saja yaitu baju wanita. Akhirnya lambat laun perusahaan ini semakin berkembang dengan memproduksi 3 jenis baju yaitu seragam sekolah, busana muslim dan baju wanita. Perusahaan konveksi Kurnia terletak di desa Terteck kecamatan Tulungagung kabupaten Tulungagung.

4.1.2 Tenaga Kerja dan Sistem Pengupahan

Salah satu faktor utama yang akan selalu ada dalam perusahaan adalah tenaga kerja yang berfungsi untuk menjalankan segala aktivitas perusahaan. Berikut uraian tentang jumlah tenaga kerja dan sistem pengupahan pada perusahaan Konveksi Kurnia di Tulungagung.

4.1.3 Jumlah dan Kualifikasi Tenaga Kerja

Adanya bahan baku, bahan pembantu, mesin-mesin penggerak tidak mampu untuk menjalankan satu usaha, kecuali adanya tenaga kerja manusia untuk memproses bahan dan alat yang tersebut diatas. Perusahaan Konveksi Kurnia di Tulungagung mempunyai klasifikasi karyawan sebagai berikut:

1) Tenaga kerja bulanan, tetap yaitu:

- Pimpinan Perusahaan
- Wakil Pimpinan Perusahaan
- Karyawan Pembukuan
- Karyawan bagian gudang
- Karyawan bagian pemasaran
- Mandor
- Satpam

Tabel 1: Gaji Tenaga Kerja Tidak Langsung Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung Tahun 2000

Jabatan	Jumlah	Upah / Bulan	Total
Direktur	1	Rp 2.000.000,-	Rp 2.000.000,-
Wakil Direktur	1	Rp 1.500.000,-	Rp 1.500.000,-
Kary.Bg. Keuangan	1	Rp 1.000.000,-	Rp 1.000.000,-
Kary. Bg.Gudang	3	Rp 1.000.000,-	Rp 3.000.000,-
Kary.Bg. Pemasaran	2	Rp 1.000.000,-	Rp 2.000.000,-
Mandor	5	Rp 750.000,-	Rp 3.750.000,-
Satpam	2	Rp 750.000,-	Rp 1.500.000,-
Total			Rp 14.750.000,-

Sumber data : Perusahaan Konveksi Kurnia

2)Tenaga kerja Harian, yaitu:

- Karyawan bagian potong
- Karyawan bagian jahit
- Karyawan bagian obras
- Karyawan bagian naskat
- Karyawan bagian pasang kancing

b. Tenaga kerja harian lepas/borongon, yaitu:

- Karyawan bagian penjahitan.

Tabel 2:Tarif Tenaga Kerja Langsung Setiap Unit Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung, 1995-1999

Bagian Kerja	95	96	97	98	99
Karyawan bag Potong	500	550	600	650	700
Karyawan bag Jahit	500	550	600	650	700
Karyawan bag Obras	50	75	150	175	200
Karyawan bag Naskat	50	75	150	175	200
Karyawan bag Pasang Kancing	50	75	150	750	750
Karyawan Borongan	600	650	750	750	850
Jumlah	1750	2025	2400	2575	2850

Sumber Data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

4.1.4 Kegiatan Produksi

4.1.4.1 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan Baku terdiri dari kain, kain keras, benang, kancing dan resluting. Bahan pembantu yang digunakan adalah jarum obras, jarum naskat, jarum kancing dan jarum jahit. Standar Penggunaan dari masing-masing bahan dan harga beli dari tiap-tiap jenisnya dapat dilihat pada tabel 3 dan 4.

Tabel 3: Standar Penggunaan Bahan Baku Dan Bahan Pembantu Pada Tiap Jenis Produk Tiap Unit Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Bahan (Satuan)	Seragam Sekolah	B. Muslim	B. Wanita
1. Bahan Baku			
Kain		3 m	1,5
Hem	70 cm	-	-
Rok	80 cm	-	-
Kain Keras	0,055 m	0,025 m	0,025 m
Benang Jahit	0,10 gld	0,25 gld	0,10 gld
Benang Obras	0,025 gld	0,05 gld	0,15 gld
Resluting	1	1	-
Kancing	5	3	3
2. Bahan Pembantu			
Jarum Obras	1/1500	1/1500	1/1500
Jarum Naskat	1/1500	1/1500	1/1500
Jarum Kancing	1/1500	1/1500	1/1500
Jarum Jahit	1/1500	1/1500	1/1500

Sumber Data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung



4.1.5 Hasil Produksi

Hasil produksi dari perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung adalah baju seragam sekolah wanita, baju muslim, dan baju wanita. Hasil produksi nampak dibawah ini:

Tabel 5: Hasil Produksi Dari Masing-Masing Jenis Produk (Dalam Unit) Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Di Tulungagung

Tahun	Seragam Sekolah	Baju Muslim	Baju Wanita	Jumlah
95	16872	14811	10589	42272
96	18061	16299	11411	45771
97	19607	17144	12165	48916
98	20823	17815	13770	52408
99	21029	19249	14683	54961

Sumber data: Perusahaan Konveksi Kurnia

Berikut data Persediaan akhir pada setiap unit produksi tampak pada tabel 6:

Tabel 6: Persediaan Akhir Dari Masing-Masing Jenis Produk (Dalam Unit) Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Di Tulungagung

Tahun	Seragam Sekolah	Baju Muslim	Baju Wanita	Jumlah
94	425	312	327	1064
95	437	343	336	1116
96	448	372	357	1177
97	455	396	382	1223
98	498	411	402	1311
99	507	420	415	1342

Sumber data: Perusahaan Konveksi Kurnia

4.1.6 Kebijakan Harga Jual

Harga jual ditetapkan dan diadakan perubahan setiap satu tahun sekali oleh perusahaan, dimana penetapannya disesuaikan dengan produk pesaing dan faktor-faktor yang mempengaruhi jalannya produksi. Kebijakan harga yang digunakan baik untuk grosir maupun retail tetap yaitu perusahaan memberikan harga tertentu dan penyalur sendiri yang akan menentukan harga jual pada konsumen akhir. Harga jual yang diberikan perusahaan tampak pada tabel 7:

Tabel 7: Harga Jual Perunit Untuk Masing-Masing Jenis Produk (Dalam Rupiah) Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Seragam Sekolah	Baju Muslim	Baju Wanita
95	10.500	36.000	21.750
96	11.000	36.500	22.500
97	12.500	37.000	23.000
98	14.000	37.500	23.500
99	14.600	38.000	24.000

Sumber Data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

4.1.7 Aspek Pemasaran

Salah satu penentu keberhasilan dari perusahaan adalah aspek pemasaran. Bagaimanakah pemasaran yang diterapkan bagi produk-produk yang dihasilkan apakah dapat diterima konsumen dengan baik dan tepat waktu. Hal ini akan mempengaruhi jumlah produk yang berhasil dipasarkan yang tidak lain adalah tujuan akhir untuk mendapatkan laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

4.1.7.1 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran merupakan tempat pelemparan hasil produksi. Perusahaan konveksi kurnia telah memasarkan produk-produknya dikota-kota di Jawa Timur antara lain di Kediri, Jombang, Trenggalek, Mojokerto dan Tulungagung sendiri.

Berikut penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan Kurnia selama lima tahun terakhir:

Tabel 8: Volume Penjualan Dari Masing-Masing Jenis Produk (Dalam Unit) Pada Perusahaan Konveksi Kurnia di Tulungagung

Tahun	Seragam Sekolah	Baju Muslim	Baju Wanita	Jumlah
95	16860	14780	10580	42220
96	18050	16200	11390	45640
97	19600	17120	12140	48860
98	20780	17800	13750	52330
99	21020	19240	14670	54930

Sumber Data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

4.1.7.2 Saluran Distribusi

Saluran distribusi atau jalur penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menyalurkan produksi sampai ketangan konsumen yakni melalui jalur grosir yaitu lembaga usaha yang membeli dan menjual kembali produk kepada retail yang akan dijual kembali sampai pada konsumen akhir, juga melalui retail langsung yaitu lembaga atau personil yang melakukan kegiatan usaha menjual produk/barang kepada konsumen akhir. Didalam memasarkan produk sampai ketangan konsumen ini perusahaan mengeluarkan biaya sebagai berikut:

Tabel 9: Biaya Pemasaran Serta Administrasi Dan Umum (Dalam Rupiah) Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Di Tulungagung

Tahun	BOP		B.Pemas		B.Adm & Umum	
	Pem & Perbaikan Mesin	Biaya Listrik	B.Pem & perbaikan Kendaraan	Biaya Transportasi	B.Perleng Kantor &rupa-rupa	Biaya Telephone
95	420.000	901.800	430.100	453.500	236.500	387.600
96	472.800	986.000	462.600	472.200	246.300	419.200
97	491.000	1.040.800	500.300	513.700	260.500	480.700
98	513.600	1.089.200	529.800	540.900	279.400	485.500
99	562.300	1.136.800	553.600	580.600	289.300	493.300

Sumber Data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

4.2 Penentuan Harga Jual

Penganalisaan untuk menentukan harga jual pada masing-masing jenis produk pada tahun 2000 digunakan langkah-langkah sebagai berikut:

4.2.1 Meramalkan Volume Penjualan tahun 2000 untuk Masing-masing jenis produk

Tabel 10: Ramalan Penjualan Dihitung Dengan Menggunakan Metode Least Square Data Bersumber Dari Tabel 8 (Volume Penjualan Sebagai Berikut):

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	16860	-2	4	-33720
1996	18050	-1	1	-18050
1997	19600	0	0	0
1998	20780	1	1	20780
1999	21020	2	4	42040
Jumlah	96310	0	10	11050

Sumber Data: tabel 8

Ramalan Penjualan seragam sekolah untuk tahun 2000:

$$Y = a + bx$$

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

$$a = \frac{96.310}{5}$$

$$a = 19.262$$

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

$$b = \frac{11.050}{10}$$

$$b = 1.105$$

Sehingga persamaan trend : $Y = 19.262 + 1.105x$

Ramalan Penjualan seragam sekolah untuk tahun 2000 adalah:

$$Y = 19.262 + 1.105 (3)$$

$$Y = 19.262 + 3.315$$

$$Y = 22.577 \text{ unit}$$

Hasil Ramalan penjualan untuk baju muslim dan baju wanita (lampiran 1,2) tampak pada tabel 11

Tabel 11. Hasil Ramalan Penjualan Masing-Masing Jenis Produk Untuk Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produk	Jumlah
Seragam Sekolah	22.577
Baju Muslim	20.184
Baju Wanita	15.668

Sumber data: Tabel 10, lampiran 1 & 2

4.2.2 Menentukan persediaan akhir masing-masing jenis produk tahun 2000

Menentukan persediaan akhir tahun 2000 digunakan rumus metode Inventory Turn over dengan anggapan bahwa tingkat perputaran produk tahun 2000 sama dengan tingkat perputaran produk tahun 1999. Dengan menggunakan data berikut:

Persediaan awal th 99	498
persediaan akhir th 99	507
penjualan th 99	21.020
rencana penj. th 2000	22.577

Perhitungan persediaan akhir seragam sekolah tahun 2000:

$$\text{persediaan rata-rata} = \frac{498 + 507}{2} = \frac{1.005}{2} = 502,5$$

$$\text{ITO th 99} = \frac{21.020}{502,5} = 41,8$$

ITO th 99 = ITO th 2000, maka:

Persediaan rata-rata tahun 2000 : $\frac{\text{Rencana penjualan th 2000}}{\text{ITO}}$

$$\text{Persediaan rata-rata tahun 2000: } \frac{22.577}{41,8} = 540$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persediaan awal} + \text{Persediaan akhir}}{2}$$

$$540 = \frac{507 + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

Persediaan Akhir : $1.080 - 507 = 573$

Jadi persediaan akhir tahun 2000 seragam sekolah = 573 unit.

Berikut hasil perhitungan persediaan akhir baju muslim dan baju wanita ada dilampiran 3 tampak pada tabel 12:

Tabel 12: Persediaan Akhir Tiap-Tiap Jenis Produk (Dalam Unit) Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produk	Persediaan akhir Tahun 2000
Seragam Sekolah	573
Baju Muslim	452
Baju Wanita	459

Sumber Data: Lampiran 3

4.2.3 Menyusun Anggaran Produksi untuk tiap-tiap jenis produk tahun 2000

Persediaan awal, persediaan akhir dan rencana penjualan telah diketahui, maka rencana produksi dapat dihitung.

Perhitungan rencana produksi seragam sekolah tahun 2000

Rencana penjualan th 2000	22.577
Persediaan akhir th 2000	<u>573 +</u>
Jumlah kebutuhan produksi	23.150
Persediaan awal th 2000	<u>507 -</u>
Rencana produksi	22.643

Hasil perhitungan rencana produksi baju muslim dan baju anak (lampiran 4)

Tabel 13: Rencana Produksi Masing-Masing Produk (Dalam Unit) Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produk	Rencana produksi tahun 2000
Seragam sekolah	22.643
Baju Muslim	20.216
Baju Wanita	15.732

Sumber data: lampiran 4

4.2.4 Analisis Biaya semi variabel, biaya tetap dan biaya variabel

Dalam metode Direct Cost plus Pricing sangat memerlukan penggolongan biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume produksi, maka perlu diadakan analisis mengenai biaya variabel, khususnya biaya semi variabel yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel

Dasar pembebanan biaya semi variabel tersebut yaitu:

1. Bagian Produksi didasarkan pada volume produksi
2. Bagian Pemasaran serta bagian administrasi dan umum didasarkan pada volume penjualan.

Perhitungan biaya semi variabel dengan menggunakan data volume produksi dari (tabel 4) dan biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin (tabel 9):

Tabel 14: Merencanakan Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Mesin Untuk Tahun 2000 Berdasarkan Volume Produksi Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	420000	42272	1786921984	17754240000
1996	472800	45701	2088581401	21607432800
1997	491000	48916	2392775056	24017756000
1998	513600	52408	2746598464	26916748800
1999	562300	54961	3020711521	30904570300
Jumlah	2459700	244258	12035588426	121200747900

Sumber Data : tabel 5 & 9

Pemisahan biaya semi variabel dicari dengan metode least square dengan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dengan biaya variabel:

$$b = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{5(121200747900) - (2.459.700 \times 244.258)}{5(12035588426) - (244.258)^2}$$

$$b = \frac{605369659500 - 600801402600}{60177942130 - 59661970564}$$

$$b = \frac{60177942130 - 59661970564}{60177942130 - 59661970564}$$

$$b = 8,85$$

dan biaya tetapnya

$$a = \frac{\sum Y - b\sum X}{n}$$

$$a = \frac{2.459.700 - (8,85)(244.258)}{5}$$

$$a = \frac{298.016,7}{5}$$

$$a = \frac{298.016,7}{5}$$

$$a = 59.422,64$$

Sehingga diperoleh persamaan: $Y = 59.422,64 + 8,85 x$, jadi biaya variabel per unit

Rp 8,85 dan biaya tetapnya Rp 59.442,64

Hasil pemisahan biaya semi variabel kedalam unsur biaya tetap dan variabel yang lainnya ada pada (lampiran 5,6,7,8,9)

Tabel 15: Rencana Biaya Semi Variabel Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Biaya Semi Variabel	Biaya Variabel (Rp/ unit)	Jenis Biaya Variabel (Rp)	Jumlah Biaya Tetap (Rp)
Biaya Factory Overhead			
Biaya pemeliharaan dan			
Perbaikan Mesin	8,85	518.530,35	59.422,64
Biaya Listrik	17,89	1.048.192,99	157.105,39
Biaya Pemasaran			
Biaya pemeliharaan dan			
Perbaikankendaraan	9,79	573.605,89	170.567,16
Biaya Transportasi	10,31	517.944,44	170.003,36
Biaya Adm & Umum			
Biaya perlengkapan kantor	4,32	253.113,12	51.601,28
Biaya Telepon	8,89	520873,99	20.063,56
Jumlah	60,05	3.432.260,78	628.583,39

Sumber Data:Lamp 5,6,7,8

4.2.5 Memproyeksikan Biaya Produksi dan Komersial Tahun 2000 untuk masing-masing Jenis Produk

Besarnya Biaya Produksi dan operasi tahun 2000 akan diketahui setelah diadakan proyeksi terhadap biaya dengan mempertimbangkan data selama 5 tahun, adapun proyeksi terhadap biaya bahan proyeksi dan biaya operasi adalah sebagai berikut:

1).Biaya Bahan Baku

Perhitungan biaya bahan baku yang diperlukan untuk membuat satu unit seragam sekolah tahun 2000 dengan menggunakan data harga bahan baku kain hem selama 5 tahun adlah sebagai berikut:

Tabel 16: Ramalan Harga Bahan Baku Kain Hem Untuk Jenis Seragam Sekolah
· Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	3500	-2	4	-7000
1996	3700	-1	1	-3700
1997	4000	0	0	0
1998	4400	1	1	4400
1999	5300	2	4	10600
Jumlah	20900	0	10	4300

Sumber data: Tabei 4

Ramalan harga bahan baku kain hem tahun 2000 adalah:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{20.900}{5}$$

$$a = 4.180$$

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

$$b = \frac{4.300}{10}$$

$$b = 430$$

Sehingga diperoleh persamaan $Y = 4.180 + 430 X$

Ramalan harga bahan baku kain hem tahun 2000 adalah: $Y = 4.180 + 430 (3)$

$$Y = 4180 + 1290$$

$$Y = \text{Rp } 5.470 / \text{m}$$

Biaya bahan baku tiap unit seragam sekolah:

Tabel 17: Ramalan Biaya Bahan Baku Untuk Jenis Produk Seragam Sekolah Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung Tahun 2000

Biaya Bahan Baku tiap unit seragam sekolah		Biaya/unit (Rp)	
Bahan kain rok(satuan cm)	70 cm		
Harga beli bahan kain	5470/m		3.829
Bahan kain hem	80 cm		
Harga beli bahan kain	4950/m		3960
Bahan kain keras(satuan cm)	0,02		
Harga beli kain keras		9305	186,1
Benang Jahit (satuan gld)	0,1		
Harga beli benang Jahit		422	42,2
Kancing	5		
Harga beli kancing		11,24	56,2
Resluiting	1		
Harga Beli Resluiting		487,5	487,5
Total Biaya Bahan Baku			8.560

Sumber data: tabel 4

Hasil perhitungan ramalan harga bahan baku yang lain untuk tiap-tiap jenis produk ada di (lampiran 11) dan dengan menggunakan data volume produksi (tabel 5) dan data bahan baku per unit (tabel 17) maka:

Tabel 18: Anggaran Biaya Bahan baku 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produksi	Biaya Variabel (Rp/unit)	Produksi (unit)	Jumlah Biaya (Rp)
Seragam Sekolah	8.560	22.643	193.824.080
Baju Muslim	27.450	20.216	554.969.630
Baju Wanita	16.030	15.732	252.183.960
Jumlah		59.187	1.000.977.670

Sumber Data: lampiran 5 & 17

2. Biaya Bahan Pembantu

Diketahui standar penggunaan Bahan baku (tabel 2) dan harga bahan baku pembantu (tabel 3), maka pemakaian bahan pembantu dapat dicari :

Tabel 19: Ramalan Harga Bahan Pembantu (Jarum Jahit) Untuk Jenis Seragam Sekolah Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	12	-2	4	-24
1996	15	-1	1	-15
1997	20	0	0	0
1998	25	1	1	25
1999	30	2	4	60
Jumlah	102	0	10	46

Sumber data: tabel 4

Ramalan harga bahan bahan pembantu (jarum jahit) tahun 2000 adalah:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{102}{5}$$

$$a = 20,4$$

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

$$b = \frac{46}{10}$$

$$b = 4,6$$

Sehingga diperoleh persamaan $Y = 20,4 + 4,6 X$

Ramalan harga bahan baku pembantu (jarum obras) tahun 2000 adalah: $Y = 20,4 + 4,6 (3)$

$$Y = 20,4 + 13,8$$

$$Y = \text{Rp } 34,2$$

Tabel 20 : Ramalan Biaya Bahan Pembantu Tiap Unit Seragam Sekolah Tahun 2000
Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Bahan Pembantu	Std.Penggunaan	Harga (Rp)	Jumlah(Rp)
Jarum Obras	1/1500	38,8	0,0258
Jarum Naskat	1/1500	38,8	0,0258
Jarum Kancing	1/1500	38,8	0,0258
Jarum Jahit	1/1500	38,8	0,0258
Total Biaya Bahan Pembantu			0,1884

Sumber data: tabel 4

Hasil perhitungan ramalan harga bahan pembantu yang lain untuk tiap-tiap jenis produk ada di (lampiran 22,23,24) dan dengan menggunakan volume produksi (tabel 5) dan data bahan baku per unit (tabel 12) maka

Biaya bahan pembantu tiap jenis produksi adalah sebagai berikut:

Tabel 21: Anggaran Biaya Bahan pembantu tiap jenis produk tahun 2000 pada perusahaan konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produksi	Biaya Variabel (Rp/unit)	Produksi (unit)	Jumlah Biaya (Rp)
Seragam Sekolah	0,1884	22.643	4.175
Baju Muslim	0,1884	20.216	3.810
Baju Wanita	0,1884	15.732	2.900
Jumlah		59.187	10.885

Sumber Data: tabel 20, lampiran

3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Ramalan biaya tenaga kerja langsung dapat diketahui dari tarif tenaga kerja langsung (tabel 2)

Tabel 22: Rencana Biaya Tenaga Kerja Langsung Setiap Unit Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	1.750	-2	4	-3.500
1996	2.025	-1	1	-2.025
1997	2.400	0	0	0
1998	2.575	1	1	2.575
1999	2.850	2	4	5.700
Jumlah	11.600	0	10	2.750

Sumber data: tabel 2

Ramalan biaya tenaga kerja langsung tahun 2000 adalah:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{11.600}{5}$$

$$a = 2.320$$

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

$$b = \frac{2.750}{10}$$

$$b = 275$$

Sehingga diperoleh persamaan $Y = 2.320 + 275 X$

Ramalan biaya tenaga kerja langsung tahun 2000 adalah: $Y = 2.230 + 275 (3)$

$$Y = 3.145$$

$Y = \text{Rp } 2.350$ per unit

Dari ramalan diatas dan data volume produksi tahun 2000(tabel 7) dapat diketahui

Tabel 23: Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Produksi	Biaya Variabel (Rp/Unit)	Produksi (unit)	Jumlah biaya (Rp)
Seragam Sekolah	3.145	22.643	71.212.235
Baju Muslim	3.145	20.216	63.579.320
Baju Wanita	3.145	15.732	49.447.140

Sumber Data: Tabel 10, 22

4. Biaya Factory Overhead dan biaya Operasi / Komersial

Diadakan pemisahan hanya kedalam unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya Factory Overhead terdiri dari biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin, biaya listrik dan biaya telepon. Biaya komersial terdiri dari biaya pemasaran dan administrasi dan umum. Biaya Pemasaran terdiri dari biaya transportasi serta biaya pemeliharaan dan perbaikan kendaraan.

4.2.6 Menyusun anggaran Biaya Produksi dan Komersial Variabel Tahun 2000

Konsep variabel Costing hanya menghendaki memasukkan unsur biaya variabel dalam perhitungan biayanya maka setelah diketahui perkiraan biaya produksi dan komersial tahun 2000 disusun anggaran biaya produksi dan komersial variabel.

Tabel 25: Anggaran Biaya Produksi Dan Komersial Variabel Untuk Jenis Produksi Baju Muslim Th 2000 Pada Perusahaan knveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	Jumlah unit	Biaya/ Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi	20.216		
1. Biaya Bahan Baku		27.450	554.929.200
2. Biaya Bahan Pembantu		0,1884	3.808,6944
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.145	63.579.320
4. BOP			
Biaya pem & perb mesin variabel		8,85	178.911,6
Biaya Listrik Variabel		17,89	361.664,24
Jumlah Biaya Produksi Variabel		30.621,9284	619.052.904,5
Biaya Komersial Variabel			
1. Biaya Pemasaran	20.184		
a. Biaya Pem & Perb kendaraan		9,79	197.601,36
b. Biaya Transportasi Variabel		13,31	178.426,56
2. Biaya Adm & Umum			
a. Biaya Perleng.kantor & rupa-rupa		4,32	87.194,88
b. Biaya Telepon		8,89	179.435,76
Jumlah Biaya Komersial Variabel		33,31	672.329,04
Total biaya Variabel		-	619.695.563,1

Sumber data: tabel 14,16,17,18

Tabel 26: Anggaran Biaya Produksi Dan Komersial Variabel Untuk Jenis Produksi Baju Wanita Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	Jumlah unit	Biaya/ Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi	15.732		
1. Biaya Bahan Baku		16.050	252.498.600
2. Biaya Bahan Pembantu		0,1884	2.963,9088
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.145	49.477.140
4. BOP			
Biaya pem & perb mesin variabel		3,85	139228,2
Biaya Listrik Variabel		17,89	281.445,48
Jumlah Biaya Produksi Variabel		19.221,92	302.445.377,6
Biaya Komersial Variabel			
1. Biaya Pemasaran	15.668		
a. Biaya Pem & Perb kendaraan		9,79	153.389,72
b. Biaya Transportasi Variabel		10,31	138.505,12
2. Biaya Adm & Umum			
a. Biaya Perleng.kantor & rupa-rupa		4,32	67.685,76
b. Biaya Telepon		8,89	139.288,52
Jumlah: Biaya Komersial Variabel		33,31	521.901,08
Total biaya Variabel		-	302.921.278,7

Sumber data: tabel 14,16,17,18

Tabel 25: Anggaran Biaya Produksi Dan Komersial Variabel Untuk Jenis Produksi Baju Muslim Th 2000 Pada Perusahaan knveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	Jumlah unit	Biaya/ Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi	20.216		
1. Biaya Bahan Baku		27.450	554.929.200
2. Biaya Bahan Pembantu		0,1884	3.808,6944
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.145	63.579.320
4. BOP			
Biaya pem & perb mesin variabel		8,85	178.911,6
Biaya Listrik Variabel		17,89	361.664,24
Jumlah Biaya Produksi Variabel		30.621,9284	619.052.904,5
Biaya Komersial Variabel			
1. Biaya Pemasaran	20.184		
a. Biaya Pem & Perb kendaraan		9,79	197.601,36
b. Biaya Transportasi Variabel		13,31	178.426,56
2. Biaya Adm & Umum			
a. Biaya Perleng.kantor & rupa-rupa		4,32	87.194,88
b. Biaya Telepon		8,89	179.435,76
Jumlah Biaya Komersial Variabel		33,31	672.329,04
Total biaya Variabel		-	619.695.563,1

Sumber data: tabel 14,16,17,18

Tabel 26: Anggaran Biaya Produksi Dan Komersial Variabel Untuk Jenis Produksi Baju Wanita Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	Jumlah unit	Biaya/ Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi	15.732		
1. Biaya Bahan Baku		16.050	252.498.600
2. Biaya Bahan Pembantu		0,1884	2.963,9088
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.145	49.477.140
4. BOP			
Biaya pem & perb mesin variabel		8,85	139228,2
Biaya Listrik Variabel		17,89	281.445,48
Jumlah Biaya Produksi Variabel		19.221,92	302.445.377,6
Biaya Komersial Variabel			
1. Biaya Pemasaran	15.668		
a. Biaya Pem & Perb kendaraan		9,79	153.389,72
b. Biaya Transportasi Variabel		10,31	138.505,12
2. Biaya Adm & Umum			
a. Biaya Perleng.kantor & rupa-rupa		4,32	67.685,76
b. Biaya Telepon		8,89	139.288,52
Jumlah Biaya Komersial Variabel		33,31	521.901,08
Total biaya Variabel		-	302.921.278,7

Sumber data: tabel 14,16,17,18

Tabel 27: Perhitungan Harga Jual Untuk Masing-Masing Jenis Produk Th 2000

Harga jual seragam sekolah/unit tahun 2000:

$$\begin{aligned} HJ &= (11.765,23 + 33,31) + (58\% \times 11765,23) \\ &= 11.765,23 + 6.823,83 \\ &= 18.589 = 18.600,- \end{aligned}$$

Jenis Produksi Baju Muslim

$$\begin{aligned} H_j &= (30621,92 + 33,31) + (34\% + 30655,23) \\ &= 30.655,23 + 10.422,77 \\ &= 40.545,79 \\ &= \text{Rp } 40.550 \end{aligned}$$

Jenis Produksi Baju wanita

$$\begin{aligned} HJ &= (30.621,92 + 33,31) + (51,3\% + 19.255,23) \\ &= 19.255,23 + 9.877,93 \\ &= \text{Rp } 29.150 \end{aligned}$$

Sumber Data Tabel 24, 25,26

Tabel 28: Harga jual tahun 2000

Jenis Produk	Harga Jual
Seragam Sekolah	Rp 18.600
Baju Muslim	Rp 38.500
Baju Wanita	Rp 29.150

Sumber Data Tabel 27

Tabel 27: Perhitungan Harga Jual Untuk Masing-Masing Jenis Produk Th 2000

Harga jual seragam sekolah/unit tahun 2000:

$$\begin{aligned} HJ &= (11.765,23 + 33,31) + (58\% \times 11765,23) \\ &= 11.765,23 + 6.823,83 \\ &= 18.589 = 18.600,- \end{aligned}$$

Jenis Produksi Baju Muslim

$$\begin{aligned} H_j &= (30621,92 + 33,31) + (34\% + 30655,23) \\ &= 30.655,23 + 10.422,77 \\ &= 40.545,79 \\ &= \text{Rp } 40.550 \end{aligned}$$

Jenis Produksi Baju wanita

$$\begin{aligned} HJ &= (30.621,92 + 33,31) + (51,3\% + 19.255,23) \\ &= 19.255,23 + 9.877,93 \\ &= \text{Rp } 29.150 \end{aligned}$$

Sumber Data Tabel 24, 25,26

Tabel 28: Harga jual tahun 2000

Jenis Produk	Harga Jual
Seragam Sekolah	Rp 18.600
Baju Muslim	Rp 38.500
Baju Wanita	Rp 29.150

Sumber Data Tabel 27

Tabel 30: Proyeksi Laporan Rugi Laba Metode Variabel Costing Tahun 2000
Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Penjualan.....		1.695.070.600
Harga Pokok Penjualan Variabel		
Persediaan awal	: 32.876.450	
Bahan Baku	: 1.001.251.850	
Bahan Pembantu	: 11.039,8	
Tenaga Kerja Langsung	: 184.268.695	
BOP Variabel	: 1.566.723.34	
Harga Pokok Produk siap dijual.....	1.219.971.788	
Persediaan akhir	41.198.750	
Harga Pokok penjualan		<u>1.178.773.038</u>
Laba Kontribusi Kotor		516.297.562
B. Komersial Variabel		
B. Adm & umum	771.846,09	
B. Pemasaran	1.088.532,27	
Total Biaya Variabel		<u>1.860.379,36</u>
Laba kontribusi bersih		514.437.182,6
B. tetap		
BOP	216.528,03	
B. Gaji Tk. Tdk. Langsung	177.000.000	
B. Pemasaran	340.570,52	
B. Adm & Umum	71.664,84	
		<u>177.628.773,36</u>
Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)		336.808.409,3
Bunga (21 %)		<u>2.985.310</u>
Laba Sebelum pajak (EBT)		333.823.099,3
Pajak		
10% x 25.000.000 :	Rp 2.500.000	
15% x 25.000.000:	Rp 3.750.000	
30% x 283.823.099,3:	Rp 85.146.929,79	
		<u>91.396.929,75</u>
Laba Setelah Pajak (EAT)		242.426.169,6
Deviden 50%		121.213.084,8
Laba ditahan thn 2000		121.213.084,8

Sumber Data Tabel:24,25,26,27,28

Tabel 30: Proyeksi Laporan Rugi Laba Metode Variabel Costing Tahun 2000
Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Penjualan.....		1.695.070.600
Harga Pokok Penjualan Variabel		
Persediaan awal	: 32.876.450	
Bahan Baku	: 1.001.251.850	
Bahan Pembantu	: 11.039,8	
Tenaga Kerja Langsung	: 184.268.695	
BOP Variabel	: 1.566.723.34	
Harga Pokok Produk siap dijual.....	1.219.971.788	
Persediaan akhir	41.198.750	
Harga Pokok penjualan		<u>1.178.773.038</u>
Laba Kontribusi Kotor		516.297.562
B. Komersial Variabel		
B. Adm & umum	771.846,09	
B. Pemasaran	1.088.532,27	
Total Biaya Variabel		<u>1.860.379,36</u>
Laba kontribusi bersih		514.437.182,6
B. tetap		
BOP	216.528,03	
B. Gaji Tk. Tdk. Langsung	177.000.000	
B. Pemasaran	340.570,52	
B. Adm & Umum	71.664,84	
		<u>177.628.773,36</u>
Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)		336.808.409,3
Bunga (21 %)		<u>2.985.310</u>
Laba Sebelum pajak (EBT)		333.823.099,3
Pajak		
10% x 25.000.000 :	Rp 2.500.000	
15% x 25.000.000:	Rp 3.750.000	
30% x 283.823.099,3:	Rp 85.146.929,79	
		<u>91.396.929,75</u>
Laba Setelah Pajak (EAT)		242.426.169,6
Deviden 50%		121.213.084,8
Laba ditahan thn 2000		121.213.084,8

Sumber Data Tabel:24,25,26,27,28

4.3 .1. Menghitung rentabilitas modal sendiri

Perhitungan rentabilitas modal sendiri tahun 2000 menurut harga jual hasil analisis pada perusahaan konveksi Kurnia Tulungagung diketahui dari tabel 28 dan lampiran maka:

Tabel 32: Perhitungan Rentabilitas Modal Sendiri Menurut Harga Jual Hasil Analisis Dan Harga Jual Menurut Perusahaan Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Rentabilitas modal sendiri :	$\frac{\text{Laba setelah pajak (EAT)}}{\text{Modal sendiri}}$	$\times 100\%$
	$\frac{\text{Rp 242.426.169,6}}{\text{Rp 482.260.300}}$	
Rentabilitas modal sendiri :	$\frac{\text{Rp 132.495.425,5}}{\text{Rp 482.260.300}}$	$\times 100\%$
Rentabilitas modal sendiri =	$0,502 = 50,2\%$	
Rentabilitas modal sendiri menurut harga jual perusahaan adalah:		
Rentabilitas modal sendiri :	$\frac{\text{Rp 132.495.425,5}}{\text{Rp 482.260.300}}$	$\times 100\%$
rentabilitas modal sendiri =	$0,274 = 27,4\%$	

4.3.2 Analisis perbandingan Ratio rentabilitas modal sendiri

Analisis perbandingan ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa besar kenaikan atau penurunan rentabilitas modal sendiri dari harga jual hasil analisis dibandingkan dengan harga jual perusahaan.

Tabel 33: Perbandingan Ratio rentabilitas modal sendiri tahun 2000(%) pada perusahaan konveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	Prosentase
RMS berdasrakan tingkat harga hasil analisis	50,2 %
RMS berdasrakan tingkat harga hasil analisis	27,4 %
Tk Kenaikan RMS %	22,8%

Sumber data : tabel 30 & 31

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dan hasil analisis dengan data tahun 1994 – 1999, maka dapat diambil kesimpulan untuk rencana penjualan th 2000 adalah sebagai berikut, :

1. Harga jual yang tepat untuk seragam sekolah Rp 18.600/unit, Baju muslim Rp 40.550/unit dan baju wanita sebesar Rp 29.150/unit.
- 2 Berdasarkan penetapan harga Harga jual hasil analisis dapat diperoleh laba sebesar Rp 242.372.491 dan rentabilitas modal sendiri sebesar 50,2%
3. Berdasarkan harga jual metode perusahaan diperoleh Harga jual untuk seragam sekolah Rp 15.300/unit, baju muslim Rp 39.850/ unit dan baju wanita sebesar Rp 25.050/ unit dari harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut diperoleh laba sebesar Rp 132.597.427,7 dan rentabilitas modal sendiri 27,4%, sedangkan dengan harga jual hasil analisis dapat diperoleh laba sebesar Rp 242.372.491 dan rentabilitas modal sendiri sebesar 50, 2% maka profitabilitas yang diperoleh dengan menggunakan metode harga jual perusahaan adalah lebih rendah 22,8 %.

5.2 Saran

Berdasarkan analisa dan pembahasan maka dapat diajukan saran kepada pihak perusahaan yaitu perusahaan dapat menaikkan harga jual untuk seragam sekolah sebesar Rp 18.600,/ unit, baju muslim sebesar Rp 40.550/ unit dan baju wanita sebesar Rp 29.150/ unit untuk mendapatkan laba yang lebih besar dan rentabilitas modal sendiri yang lebih tinggi.

Perusahaan pada tahun-tahun berikutnya dalam penentuan harga jual dapat menggunakan metode direct cost plus pricing agar diperoleh tingkat profitabilitas yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro,G,1992, **Anggaran Perusahaan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Gay dan Diehl,1992, **Research Methods For Business and Management**. Macmillan: Publishing Comapany
- Marzuki, 1993, **Manajemen Personalia: Teknik dan Konsep Modern**. Jakarta: Erlangga
- Mas'ud,1990, **Akuntansi Manajemen**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Riyanto, B, 1994, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**. Yogyakarta: Penerbit Gadjah Mada
- Mulyadi,1992, **Akuntansi Biaya, Peranan Biaya dalam Pengambilan Keputusan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Sadya Indah, 1999, **Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Rangka Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Sepatu Eternal di Mojokerto**.Skripsi: FE UNEJ
- Supriyono, R.A, 1996. **Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya untuk Pembuatan Keputusan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Stanton, W, 1993, **Prinsip Pemasaran**. Terjemah Y, Lamarto dari **Fundamentals of Marketing**. 1984. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Swastha,B, 1990, **Manajemen Pemasaran Modern**. Yogyakarta: Penerbit Liberty
- Tim Penyusun Kamus,1995, **Kamus Bahasa Indonesia**. Jakarta : Penerbit Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Indonesia
- Weston, J.F, dan T.E. Copeland,1987, **Manajemen Keuangan** Jakarta: Penerbit Erlangga

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro,G,1992, **Anggaran Perusahaan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Gay dan Diehl,1992, **Research Methods For Business and Management**. Macmillan: Publishing Comapany
- Marzuki, 1993, **Manajemen Personalia: Teknik dan Konsep Modern**. Jakarta: Erlangga
- Mas'ud,1990, **Akuntansi Manajemen**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Riyanto, B, 1994, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**. Yogyakarta: Penerbit Gadjah Mada
- Mulyadi,1992, **Akuntansi Biaya, Peranan Biaya dalam Pengambilan Keputusan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Sadya Indah, 1999, **Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Rangka Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Sepatu Eternal di Mojokerto**.Skripsi: FE UNEJ
- Supriyono, R.A, 1996. **Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya untuk Pembuatan Keputusan**. Yogyakarta: BPFE UGM
- Stanton, W, 1993, **Prinsip Pemasaran**. Terjemah Y, Lamarto dari **Fundamentals of Marketing**. 1984. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Swastha,B, 1990, **Manajemen Pemasaran Modern**. Yogyakarta: Penerbit Liberty
- Tim Penyusun Kamus,1995, **Kamus Bahasa Indonesia**. Jakarta : Penerbit Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Indonesia
- Weston, J.F, dan T.E. Copeland,1987, **Manajemen Keuangan** Jakarta: Penerbit Erlangga

Lampiran 2. Ramalan Penjualan Baju Wanita Untuk Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	10.580	-2	4	-21.160
1996	11.390	-1	1	-11.390
1997	12.140	0	0	0
1998	13.750	1	1	13.750
1999	14.670	2	4	29.340
Jumlah	62.530	0	10	10.540

Sumber data: Tabel 8

Ramalan Penjualan baju wanita untuk tahun 2000:

$$Y = a + bx$$

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

$$a = \frac{62.530}{5}$$

$$a = 12.506$$

$$a = 12.506$$

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

$$b = \frac{10.540}{10}$$

$$b = 1.054$$

Sehingga persamaan trend : $Y = 12.506 + 1.054x$

Ramalan Penjualan baju wanita untuk tahun 2000 adalah:

$$Y = 12.506 + 1.054(3)$$

$$Y = 12.506 + 3.162$$

$$Y = 15.668 \text{ unit}$$

Lampiran 2. Ramalan Penjualan Baju Wanita Untuk Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	10.580	-2	4	-21.160
1996	11.390	-1	1	-11.390
1997	12.140	0	0	0
1998	13.750	1	1	13.750
1999	14.670	2	4	29.340
Jumlah	62.530	0	10	10.540

Sumber data: Tabel 8

Ramalan Penjualan baju wanita untuk tahun 2000:

$$Y = a + bx$$

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

$$a = \frac{62.530}{5}$$

$$a = 12.506$$

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

$$b = \frac{10.540}{10}$$

$$b = 1.054$$

Sehingga persamaan trend : $Y = 12.506 + 1.054x$

Ramalan Penjualan baju wanita untuk tahun 2000 adalah:

$$Y = 12.506 + 1.054(3)$$

$$Y = 12.506 + 3.162$$

$$Y = 15.668 \text{ unit}$$

Lampiran 6. Rencana Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Kendaraan Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	430.100	42.220	1.782.528.400	18.158.822.000
1996	462.600	45.640	2.083.009.600	21.113.064.000
1997	500.300	48.860	2.387.299.600	24.444.658.000
1998	529.800	52.330	2.738.428.900	27.724.434.000
1999	553.600	54.930	3.017.304.900	30.409.248.000
Jumlah	2.476.400	243.980	12.008.571.400	121.850.226.000

Sumber Data : tabel 7 & 9

Pemisahan biaya semi variabel dicari dengan metode least square dengan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dengan biaya variabel:

$$b = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{5(121850226000) - (243.980 \times 24.764.400)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{609251130000 - 604192072000}{609251130000 - 604192072000}$$

$$b = \frac{60042857000 - 59526240400}{5059058000}$$

$$b = \frac{516616600}{5059058000}$$

$$b = 9,79$$

dan biaya tetapnya

$$a = \frac{\sum Y - b\sum X}{n}$$

$$a = \frac{2.476.400 - (9,79)(243.980)}{5}$$

Lampiran 6. Rencana Biaya Pemeliharaan Dan Perbaikan Kendaraan Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	430.100	42.220	1.782.528.400	18.158.822.000
1996	462.600	45.640	2.083.009.600	21.113.064.000
1997	500.300	48.860	2.387.299.600	24.444.658.000
1998	529.800	52.330	2.738.428.900	27.724.434.000
1999	553.600	54.930	3.017.304.900	30.409.248.000
Jumlah	2.476.400	243.980	12.008.571.400	121.850.226.000

Sumber Data : tabel 7 & 9

Pemisahan biaya semi variabel dicari dengan metode least square dengan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dengan biaya variabel:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{5(121850226000) - (243.980 \times 24.764.400)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{6092511300000 - 604192072000}{6092511300000 - 604192072000}$$

$$b = \frac{60042857000 - 59526240400}{5059058000}$$

$$b = \frac{516616600}{5059058000}$$

$$b = 9,79$$

dan biaya tetapnya

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

$$a = \frac{2.476.400 - (9,79)(243.980)}{5}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b \Sigma X}{n}$$

$$a = \frac{2.550.900 - (10,31)(243.980)}{5}$$

a= 170.003,36

Sehingga diperoleh persamaan: $Y = 170.003,36 + 10,31 X$ dengan biaya variabel per unit: Rp 10,31 dan biaya tetapnya Rp 170.003,36

Lampiran 8. Rencana Biaya Perlengkapan Kantor & Rupa-Rupa Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	236500	42220	1782528400	9985030000
1996	246300	45640	2083009600	11241132000
1997	260500	48860	2387299600	12728030000
1998	279400	52330	2733428900	14621002000
1999	289300	54930	3017304900	15891249000
Jumlah	1312000	243980	12008571400	64466443000

Sumber Data : tabel 5 & 9

Pemisahan biaya semi variabel dicari dengan metode least square dengan rumus:

$Y = a + bx$

Dengan biaya variabel:

$$b = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \Sigma Y}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

$$b = \frac{5(6446443000) - (1.312.000 \times 243.980)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{60042857000 - 59526240400}{322332215000 - 320101760000}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b \Sigma X}{n}$$

$$a = \frac{2.550.900 - (10,31)(243.980)}{5}$$

a= 170.003,36

Sehingga diperoleh persamaan: $Y = 170.003,36 + 10,31 X$ dengan biaya variabel per unit: Rp 10,31 dan biaya tetapnya Rp 170.003,36

Lampiran 8. Kencana Biaya Perlengkapan Kantor & Rupa-Rupa Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	236500	42220	1782528400	9985030000
1996	246300	45640	2083009600	11241132000
1997	260500	48860	2387299600	12728030000
1998	279400	52330	2738428900	14621002000
1999	289300	54930	3017304900	15891249000
Jumlah	1312000	243980	12008571400	64466443000

Sumber Data : tabel 5 & 9

Pemisahan biaya semi variabel dicari dengan metode least square dengan rumus:

$Y = a + bx$

Dengan biaya variabel:

$$b = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \Sigma Y}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

$$b = \frac{5(6446443000) - (1.312.000 \times 243.980)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{322332215000 - 320101760000}{60042857000 - 59526240400}$$

$$b = \frac{5(11165736000) - (243.980 \times 2.269.300)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{55828680000 - 553663814000}{60042857000 - 59526240400}$$

$$b = \frac{4594866000}{516616600}$$

$$b = 8,89$$

dan biaya tetapnya

$$a = \frac{\Sigma Y - b \Sigma X}{n}$$

$$a = \frac{2.269.300 - (8,89)(243.980)}{5}$$

$$a = \frac{100.317,8}{5}$$

$$a = 20.063,56$$

Sehingga diperoleh persamaan: $Y = 20.063,56 + 8,89 X$ dengan biaya variabel per unit: Rp 8,89 dan biaya tetapnya Rp 20.063,56

Lampiran 10. Ramalan Harga Bahan Baku Kain Rok Untuk Jenis Seragam Sekolah

Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	3.000	-2	4	-6.000
1996	3.200	-1	1	-3.200
1997	3.500	0	0	0
1998	4.000	1	1	4.000
1999	4.700	2	4	9.400
Jumlah	18.400	0	10	4.200

Sumber data: tabel 4

$$b = \frac{5(11165736000) - (243.980 \times 2.269.300)}{5(12008571400) - (243.980)^2}$$

$$b = \frac{55828680000 - 553663814000}{60042857000 - 59526240400}$$

$$b = \frac{4594866000}{516616600}$$

$$b = 8,89$$

dan biaya tetapnya

$$a = \frac{\Sigma Y - b \Sigma X}{n}$$

$$a = \frac{2.269.300 - (8,89)(243.980)}{5}$$

$$a = \frac{100.317,8}{5}$$

$$a = 20.063,56$$

Sehingga diperoleh persamaan: $Y = 20.063,56 + 8,89 X$ dengan biaya variabel per unit: Rp 8,89 dan biaya tetapnya Rp 20.063,56

Lampiran 10. Ramalan Harga Bahan Baku Kain Rok Untuk Jenis Seragam Sekolah

Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	3.000	-2	4	-6.000
1996	3.200	-1	1	-3.200
1997	3.500	0	0	0
1998	4.000	1	1	4.000
1999	4.700	2	4	9.400
Jumlah	18.400	0	10	4.200

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku kain rok untuk jenis seragam sekolah tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{18.400}{5}$$

$$a = 3.680$$

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

$$b = \frac{4.200}{10}$$

$$b = 420$$

Diperoleh persamaan: $Y = 3.680 + 420 X$, Ramalan harga bahan baku kain rok th 2000 adalah:

$$Y = 3.680 + 420 (3)$$

$$Y = 3.680 + 1.260 = \text{Rp } 4.940 / \text{m}$$

Lampiran 11. Ramalan Harga Bahan Baku Kain Untuk Jenis Baju Muslim Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	4500	-2	4	-9000
1996	5400	-1	1	-5400
1997	6100	0	0	0
1998	7000	1	1	7000
1999	8200	2	4	16400
Jumlah	31200	0	10	9000

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku kain untuk Baju Muslim tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{31.200}{5}$$

$a = 6.240$

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

$$b = \frac{9000}{10}$$

$$b = 900$$

Diperoleh persamaan: $Y = 6.240 + 900 X$, Ramalan harga bahan kain baju muslim th 2000 adalah:

$$Y = 6.240 + 900 (3)$$

$$Y = 3.680 + 2.700 = \text{Rp } 8.940 / \text{m}$$

Lampiran 12. Ramalan Harga Bahan Baku Kain Untuk Jenis Baju Wanita Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	4.500	-2	4	-9.000
1996	5.200	-1	1	-5.200
1997	6.750	0	0	0
1998	8.100	1	1	8.100
1999	8.800	2	4	17.600
Jumlah	33.350	0	10	11.500

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku kain untuk jenis Baju wanita tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{33.350}{5}$$

$$a = 6.670$$

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

$$b = \frac{11.500}{10}$$

$$b = \frac{11.500}{10}$$

$$b = 1.150$$

Diperoleh persamaan: $Y = 6.670 + 1.150 X$, Ramalan harga bahan baku kain Baju

Wanita th 2000 adalah:

$$Y = 6.670 + 1.150 (3)$$

$$Y = 6.670 + 3.450 = \text{Rp } 10.120 / \text{m}$$

Lampiran 13. Ramalan Harga Bahan Baku Kain Keras Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	4.000	-2	4	-8.000
1996	4.950	-1	1	-4.950
1997	6.000	0	0	0
1998	7.600	1	1	7.600
1999	8.000	2	4	16.000
Jumlah	30.550	0	10	10.650

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku kain kain keras untuk jenis seragam sekolah tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{30.550}{5}$$

$$a = 6.110$$

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

$$b = \frac{10.650}{10}$$

$$b = 1.065$$

Diperoleh persamaan: $Y = 6.110 + 1.065 X$, Ramalan harga bahan baku kain keras th 2000 adalah:

$$Y = 6.110 + 1.065 (3)$$

$$Y = 6.110 + 1.065 = \text{Rp } 9.305$$

Lampiran 14. Ramalan Harga Bahan Baku Benang Jahit Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	265	-2	4	-530
1996	300	-1	1	-300
1997	315	0	0	0
1998	350	1	1	350
1999	400	2	4	800
Jumlah	1630	0	10	320

Sumber data : tabel 3

Ramalan Harga bahan baku benang jahit tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{1.630}{5}$$

$$a = 326$$

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

$$b = \frac{320}{10}$$

$$b = 32$$

$$b = 32$$

Diperoleh persamaan: $Y = 326 + 32 X$, Ramalan harga bahan benang jahit th 2000 adalah:

$$Y = 326 + 32 (3)$$

$$Y = 326 + 96 = \text{Rp } 422$$

Lampiran 15. Ramalan Harga Bahan Baku Benang Obras / 3 gld Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	33.000	-2	4	-66.000
1996	35.000	-1	1	-35.000
1997	39.500	0	0	0
1998	42.250	1	1	42.250
1999	44.000	2	4	88.000
Jumlah	193.750	0	10	29.250

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku benang obras tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{193.750}{5}$$

$$a = 38.750$$

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

$$b = \frac{29.250}{10}$$

$$b = 2.950$$

Diperoleh persamaan: $Y = 38.750 + 2.950 X$, Ramalan harga benang obras/3 gld th 2000 adalah:

$$Y = 38.750 + 2.950 (3)$$

$$Y = 38.750 + 8850 = \text{Rp } 47.600 / 3 \text{ gld}$$

Lampiran 16. Ramalan Harga Bahan Baku Kancing Seragam Sekolah Tahun 2000
Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	5	-2	4	-10
1996	5	-1	1	-5
1997	7,5	0	0	0
1998	8,5	1	1	8,5
1999	10	2	4	20
Jumlah	36	0	10	13,5

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku kancing untuk jenis seragam sekolah tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{36}{5}$$

$$a = 7,2$$

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

$$b = \frac{13,5}{10}$$

$$b = 1,35$$

Diperoleh persamaan: $Y = 7,2 + 1,35 X$, Ramalan harga kancing seragam sekolah th 2000 adalah:

$$Y = 7,2 + 1,35 (3)$$

$$Y = 7,2 + 4,05 = \text{Rp } 11,25 / \text{ biji}$$

Lampiran 17. Ramalan Harga Bahan Baku Kancing Baju Muslim Dan Baju Wanita Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	5	-2	4	-10
1996	7,5	-1	1	-7,5
1997	8,5	0	0	0
1998	10	1	1	10
1999	12,5	2	4	25
Jumlah	43,5	0	10	17,5

Sumber data: tabel 3

Ramalan Harga bahan baku kancing untuk jenis baju muslim dan baju wanita tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{43,5}{5}$$

$$a = 8,7$$

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

$$b = \frac{17,5}{10}$$

$$b = 1,75$$

Diperoleh persamaan: $Y = 8,7 + 1,75 X$, Ramalan harga bahan baku kancing untuk jenis baju muslim dan baju wanita th 2000 adalah:

$$Y = 8,7 + 1,75 (3)$$

$$Y = 8,5 + 5,25 = \text{Rp } 13,95 / \text{ biji}$$

Lampiran 18. Ramalan Harga Bahan Baku Resluiting Untuk Jenis Produk Seragam Sekolah Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	150	-2	4	-300
1996	200	-1	1	-200
1997	300	0	0	0
1998	375	1	1	375
1999	400	2	4	800
Jumlah	1425	0	10	675

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku resluiting untuk jenis seragam sekolah tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{1.425}{5}$$

$$a = 285$$

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

$$b = \frac{675}{10}$$

$$b = 67,5$$

Diperoleh persamaan: $Y = 285 + 67,5 X$, Ramalan harga bahan baku resluiting untuk jenis produksi seragam sekolah 2000 adalah:

$$Y = 285 + 67,5 (3)$$

$$Y = 285 + 202,5 = \text{Rp } 487,5 / \text{ biji}$$

Lampiran 19. Ramalan Harga Bahan Baku Resluting Untuk Jenis Produk Baju Muslim Tahun 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	175	-2	4	-350
1996	225	-1	1	-225
1997	350	0	0	0
1998	375	1	1	375
1999	400	2	4	800
Jumlah	1525	0	10	600

Sumber data: tabel 4

Ramalan Harga bahan baku resluting untuk jenis baju muslim tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{1.525}{5}$$

$$a = 305$$

$$a = 305$$

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

$$b = \frac{600}{10}$$

$$b = 60$$

$$b = 60$$

Diperoleh persamaan: $Y = 305 + 60 X$, Ramalan harga bahan baku resluting untuk jenis produksi baju muslim th 2000 adalah:

$$Y = 305 + 60 (3)$$

$$Y = 305 + 180 = \text{Rp } 485 / \text{ biji}$$

Lampiran 20. Anggaran Biaya Bahan Baku Jenis Produksi Baju Muslim Th 2000
Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Bahan baku	Standar Penggunaan	Jumlah Biaya Bahan baku Variabel	
Bahan kain (satuan meter)	3		
Harga beli bahan kain		8.940 / m	26.820
Benang Jahit (satuan gld)	0,25		
Harga beli benang Jahit		422	105,5
Kancing	3		
Harga beli kancing		13,95	41,85
Resluiting	1		
Harga Beli Resluiting		485	485
Total Biaya Bahan Baku			27.452

Sumber data: lampiran 9.11,12,13, 15 & tabel 2 (standar penggunaan bahan)

Lampiran 21. Anggaran Biaya Bahan Baku Jenis Produksi Baju Wanita Th 2000
Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Jenis Bahan Baku	Standar Penggunaan	Jumlah biaya bahan baku variabel	
Bahan kain (satuan meter)	1,5		
Harga beli bahan kain		10.120 / m	15.180
Bahan kain keras(satuan cm)	0,025		
Harga beli kain keras		9305	232,625
Benang Jahit (satuan gld)	0,25		
Harga beli benang Jahit		422	105,5
Kancing	3		
Harga beli kancing		11,24	33,72
Resluiting	1		
Harga Beli Resluiting		480	480
Bahan Baku Total			16.032

Sumber data : Lampiran 10,11,12,13,16

Lampiran 22. Ramalan Harga Bahan Pembantu Jarum Obras Th 2000 Pada
Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	18	-2	4	-36
1996	20	-1	1	-20
1997	25	0	0	0
1998	30	1	1	30
1999	35	2	4	70
Jumlah	128	0	10	44

Sumber data tabel 4

Ramalan Harga bahan pembantu jarum obras tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{128}{5}$$

$$a = 25,6$$

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

$$b = \frac{44}{10}$$

$$b = 4,4$$

Diperoleh persamaan: $Y = 25,6 + 4,4 X$, Ramalan harga bahan baku jarum obras th 2000 adalah:

$$Y = 25,6 + 4,4 (3)$$

$$Y = 25,6 + 13,2 = \text{Rp } 38,8 / \text{buah}$$

Lampiran 23. Ramalan Harga Bahan Pembantu Jarum Naskat Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	18	-2	4	-36
1996	20	-1	1	-20
1997	25	0	0	0
1998	30	1	1	30
1999	35	2	4	70
Jumlah	128	0	10	44

Sumber data tabel 4

Ramalan Harga bahan pembantu jarum naskat tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{128}{5}$$

$$a = 25,6$$

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

$$b = \frac{44}{10}$$

$$b = 4,4$$

Diperoleh persamaan: $Y = 25,6 + 4,4 X$, Ramalan harga bahan baku jarum naskat th 2000 adalah:

$$Y = 25,6 + 4,4 (3)$$

$$Y = 25,6 + 13,2 = \text{Rp } 38,8 / \text{ buah}$$

Lampiran 24. Ramalan Harga Bahan Pembantu Jarum Kancing Th 2000 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1995	18	-2	4	-36
1996	20	-1	1	-20
1997	25	0	0	0
1998	30	1	1	30
1999	35	2	4	70
Jumlah	128	0	10	44

Sumber data tabel 4

Ramalan Harga bahan pembantu jarum kancing tahun 2000:

$$Y = a + bX$$

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

$$a = \frac{128}{5}$$

$$a = 25,6$$

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

$$b = \frac{44}{10}$$

$$b = 4,4$$

$$b = 4,4$$

Diperoleh persamaan: $Y = 25,6 + 4,4 X$, Ramalan harga bahan pembantu jarum kancing th 2000 adalah:

$$Y = 25,6 + 4,4 (3)$$

$$Y = 25,6 + 13,2 = \text{Rp } 38,8 / \text{buah}$$

Lampiran 25: Neraca Tahun 1999 Pada Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung

Keterangan	1999
Aktiva	
Aktiva Lancar	
Kas & Bank	185.850.500
Piutang	80.996.000
Persediaan	31.831.500
Inventaris	40.617.800
Total Aktiva Lancar	379.913.600
Aktiva Tetap	
Tanah	67.205.500
Bangunan	80.750.500
Mesin dan Peralatan	25.679.800
Kendaraan	65.388.700
Total Aktiva Tetap	239.024.500
Total Aktiva	618.938.100
Pasiva	
Hutang Lancar	
Hutang Dagang	30.031.300
Pajak	80.680.490
Hutang Lain	11.750.260
Total Hutang lancar	122.462.050
Hutang Jangka Panjang	
Hutang Bank	14.215.750
Total Hutang	136.677.800
Modal	
Modal Yg disetor	388.695.915
Laba ditahan	93.564.835
Total Modal	482.260.750
Total Pasiva	618.938.100

Sumber data: Perusahaan Konveksi Kurnia Tulungagung