



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR  
PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN  
PROFITABILITAS PADA CV. SEHAT  
SEJAHTERA BERSAMA JEMBER**

**ANALYSIS *BREAK EVEN POINT* AS A DISCRETIONARY BASIS DETERMINING  
THE RIGHT SELLING PRICE IN OPTIMIZING PROFITABILITY ON CV. SEHAT  
SEJAHTERA BERSAMA JEMBER**

**SKRIPSI**

Oleh :

Indit Kusetyanti

NIM.090810201094

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS EKONOMI**

**2016**



**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR  
PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN  
PROFITABILITAS PADA CV. SEHAT  
SEJAHTERA BERSAMA JEMBER**

**ANALYSIS BREAK EVEN POINT AS A DISCRETIONARY BASIS DETERMINING  
THE RIGHT SELLING PRICE IN OPTIMIZING PROFITABILITY ON CV. SEHAT  
SEJAHTERA BERSAMA JEMBER**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember**

Oleh :

Indit Kusetyanti

NIM.090810201094

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS EKONOMI**

**2016**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI**

**SURAT PERNYATAAN**

Nama : Indit Kusetyanti  
NIM : 090810201094  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan  
Judul : Analisis *Break Event Point* Sebagai Dasar Penetapan Harga  
Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada CV. Sehat  
Sejahtera Bersama Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus saya junjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 18 Mei 2016  
Yang menyatakan,

Indit Kusetyanti

NIM. 090810201094

**TANDA PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : ANALISIS *BREAK EVENT POINT* SEBAGAI DASAR  
PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENG-  
OPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA CV.  
SEHAT SEJAHTERA BERSAMA JEMBER

Nama Mahasiswa : Indit Kusetyanti

NIM : 090810201094

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Disetujui Tanggal : 18 Mei 2016

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Drs. IKM Dwipayana, MS  
NIP. 19511231 197903 1 017

Dra. Susanti Prasetyaningtyas, Msi  
NIP. 19660918 199203 2 002

Menyetujui,  
Ketua Program Studi S1 Manajemen

Dr. Ika Barokah Suryaningsih, SE,MM.  
NIP. 19780525 200312 2 002

**JUDUL SKRIPSI**

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA  
JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA CV. SEHAT  
SEJAHTERA BERSAMA JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

**Nama Mahasiswa** : **Indit Kusetyanti**

**NIM** : **090810201094**

**Jurusan** : **Manajemen**

telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal:

**15 Juni 2016**

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

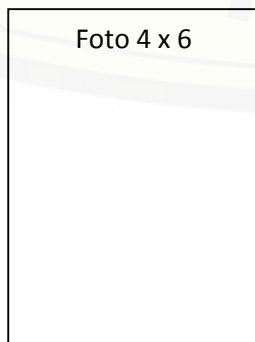
**SUSUNAN TIM PENGUJI**

**Ketua** : **Prof.Dr.Istifadah M,Si.** : (.....)  
**NIP.196610201990022001**

**Sekretaris** : **Gusti Ayu Wulandari S.E., M.M.** : (.....)  
**NIP.198309122008122001**

**Anggota** : **Drs. Sunardi ,M.M.** : (.....)  
**NIP.195304031985031001**

Foto 4 x 6



Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

**Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.**  
**NIP. 19630614 199002 1 000**

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

1. Kedua Orang tuaku tercinta, Bapak Suwarno serta Ibu Riwayati yang selalu mendoakan, memberi kasih sayang, dan motivasi selama ini serta senantiasa sabar dan ikhlas mengorbankan segalanya untuk keberhasilanku.
2. Suamiku tersayang Kukuh Ahmad Prasetyo yang selalu memberikan kehangatan, cinta, dan kasih sayang.
3. Kakakku tersayang Ingga Larasati yang selalu memberiku keceriaan dan semangat.
4. Anakku terrencinta Sarah Sakinah Fillah buah hati harapan bunda.
5. Guru-guruku sejak Taman Kanak-kanak sampai Perguruan Tinggi yang telah memberiku ilmu dan bimbingan dengan penuh kesabaran.
6. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang selalu kubanggakan.



**MOTO**

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya : Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

**(QS. Al – Mujadalah Ayat 11)**

مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ وَمَنْ أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ

Artinya: “Barangsiapa menghendaki kehidupan dunia maka dengan ilmu, dan barangsiapa yang menghendaki kehidupan akhirat maka dengan ilmu, dan barangsiapa yang menghendaki keduanya (kehidupan dunia dan akhirat) maka dengan ilmu.”

**(HR. Bukhori dan Muslim)**

Sebuah sukses lahir bukan karena kebetulan atau keberuntungan semata, sebuah sukses terwujud karena di ikhtiarkan melalui perencanaan yang matang, keyakinan, kerja keras, keuletan dan niat baik.

**(Andrie Wongso)**

## RINGKASAN

Analisis *Break Event Point* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember Indit Kusetyanti; 090810201094; 2016; 93 halaman; Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga jual yang berdasarkan *Break Event Point* (titik impas) terhadap profitabilitas perusahaan. Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian deskriptif pendekatan kasus. Pada penelitian ini permasalahan yang diangkat adalah penetapan harga jual produk. Data yang diperoleh dari penelitian ini dianalisis optimalisasi profitabilitasnya sebelum menggunakan metode penetapan harga jual *break even point*, kemudian dilakukan penetapan harga serta perencanaan laba bersih tahun berikutnya dengan menggunakan analisis *break even point* (biaya-volume-laba) dan dianalisis proyeksi optimalisasi profitabilitasnya. Metode analisis data menggunakan metode kuantitatif yaitu melakukan perhitungan data dengan analisis biaya-volume-laba untuk menganalisis pengaruh *break even point* terhadap profitabilitas perusahaan..

Berdasarkan hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa. Titik Impas pada tahun 2015 pada hitungan kuantitas sebesar 284.497 bungkus dan dalam rupiah Rp 220.789.647,3. Tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2013 cenderung stabil yaitu tingkat profitabilitas tahun 2012-2013 untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Pada tahun 2014 terjadi penurunan yaitu tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%. Profitabilitas perusahaan meningkat setelah penetapan harga jualnya menggunakan analisis biaya-volume-laba. Harga jual lama Rp 776 sedangkan harga jual baru Rp 948. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru yang menggunakan rumus biaya-volume-laba sebesar 59% nilai ini menunjukkan dengan harga jual yang baru profitabilitas meningkat 3%. Pada perhitungan rasio laba bersih harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru meningkat sebesar 3% menjadi 57%.



## SUMMARY

***Analysis Break Even Point As A Discretionary Basis Determining The Right Selling Price In Optimizing Profitability On Cv. Sehat Sejahtera Bersama Jember; Indit Kusetyanti; 090810201094; 2014; 93pages; Deparment of Management Faculty of Economics University of Jember.***

*The purpose of this study to determine and analyze the influence of the sale price is based Break Event Point to company profitability. The objects used in this study is the CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Based on the background and the formulation of the problem, this research is classified as descriptive research approach cases. In this study the issues raised is the pricing of the product. Data obtained from this study were analyzed using a method of optimizing profitability before setting the selling price break even point, then do the pricing and planning for next year's net profit by using analysis of break-even point (cost-volume-profit) and analyzed projections of profitability optimization. Methods of data analysis using quantitative methods that perform data calculations of cost-volume-profit to analyze the effect of the break even point on the profitability of the company ..*

*Based on calculations, it can be seen that. Break-Even in 2015 the quantity of 284 497 count packs and in the rupiah 220,789,647.3. The level of earnings or profitability of the company during the period 2012- 2013 stable at the level of profitability for the years 2012-2013 the operating profit ratio of 68% while the net profit ratio of 65%. In 2014 a decline that is the ratio of operating profit declined 13% from the previous year to 55% while the ratio of net income of 52% of this value down from the previous year by 13%. The company's profitability improved after fixing the selling price using the cost-volume-profit. The selling price of Rp 776 while the old new selling price of Rp 948. The ratio of operating profit to use the old selling price by 57% while using a new selling price using the formula of cost-volume-profit by 59% this value indicates the new selling price increased profitability 3 %. In the calculation of the ratio of net profit of the old selling price by 54%, while the new sales price increased by 3% to 57%*

## PRAKATA

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadirat Allah SWT, karena atas segala rahmat, hidayah dan karuniaNya yang telah diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Skripsi ini. Skripsi yang penulis selesaikan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program studi S1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih sangat banyak kekurangan yang disebabkan karena keterbatasan daripada kemampuan penulis. Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

- a. Bapak Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- b. Ibu Prof. Dr. Hj. Isti Fadah, SE, M.Si selaku Ketua Program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas jember.
- c. Bapak Drs. IKM Dwipayana, MS selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan dorongan semangat, bimbingan, pengarahan, saran serta telah meluangkan waktu sehingga skripsi ini mampu terselesaikan.
- d. Ibu Dra. Susanti Prasetyaningtyas, Msi, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya dan memberikan segenap kesabaran dalam membimbing, mengarahkan, memberikan informasi, saran, serta motivasi dalam penulisan skripsi ini.
- e. Ibu Prof.Dr.Istifadah M,Si. selaku Dosen Penguji I yang telah meluangkan waktu untuk menguji dan membimbing sehingga skripsi ini mampu terselesaikan dengan tepat waktu.
- f. Ibu Gusti Ayu Wulandari S.E., M.M. selaku Dosen Penguji II yang telah meluangkan waktu untuk menguji dan memberikan informasi sehingga skripsi ini mampu terselesaikan.

- g. Bapak Drs. Sunardi ,M.M. selaku Dosen Penguji II yang telah meluangkan waktu untuk menguji dan mengarahkan sehingga skripsi ini mampu terselesaikan dengan baik.
- h. Seluruh Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan banyak ilmu sampai akhirnya studi ini dapat terselesaikan.
- i. Seluruh karyawan CV. Sehat Sejahtera Bersama terimakasih telah memberikan bantuan informasi dan kesempatan untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- j. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Suwarno serta Ibu Riwayati terimakasih atas doa, kasih sayang, nasehat dan motivasi yang diberikan selama ini yang senantiasa sabar dan ikhlas mengorbankan segalanya untuk keberhasilanku.
- k. Suamiku Kukuh Ahmad dan anakku Sarah Sakinah yang selalu memberikan semangat, kasih sayang, dan kebahagiaan yang tak ternilai harganya.
- l. Kakakku tersayang Ingg Larasati, terima kasih telah memberiku keceriaan selama ini dan jangan pernah putus asa dalam mencapai cita-citamu.
- m. Teman-teman seperjuangan ku, Ulfa, Septy, Eka, dan Liza, terimakasih atas segala perhatian, kasih sayang, do'a dan ketulusan yang selalu ada untukku, serta kebersamaannya baik dalam suka maupun duka.
- n. Seluruh keluarga besar Salsabila (Astin, Fio, Laily, Ajeng, Firda, Imas, Intan, Nana, Iis, Lia, Aini, Riska, Arin, Daning, Sita, Maya, Yeri, Felia, Vina, Nurul dan semua anak Salsabila yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu) terima kasih atas do'a, canda tawa dan kebersamaannya selama ini.
- o. Seluruh teman-teman Progam Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember angkatan 2009.
- p. Teman seperjuangan di KAMMI, Bastiling, KSEI, dan Fo-SEI. Semoga perjuangan kita tak kan berahir
- q. Seluruh pihak yang telah banyak membantu memberikan bantuan dan dorongan semangat yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu. Terimakasih sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Semoga Allah SWT selalu memberikan hidayah dan rahmat kepada semua pihak yang telah membantu dengan ikhlas sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik yang menyangkut aspek materi maupun tehnik penulisan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan pengetahuan bagi yang membacanya.

Jember, 18 Mei 2016

Penulis

**DAFTAR ISI**

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>MOTO</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>SUMMARY</b> .....	viii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1 Kajian Teoritis.....	5
2.1.1 Biaya .....	5
2.1.2 Klasifikasi Biaya .....	5
2.1.3 Volume Penjualan .....	6
2.1.4 Perencanaan .....	7
2.1.5 Perencanaan Penjualan.....	7
2.1.6 Laba.....	9



2.1.7 Perencanaan Laba.....	10
2.1.8 Penentuan Laba Maksimal .....	10
2.1.9 Harga Jual.....	12
2.1.10 Manfaat Penentuan Harga Jual .....	13
2.1.11 Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan Harga Jual .....	13
2.1.12 Metode Penetapan Harga Jual .....	14
2.1.13 Profitabilitas .....	16
2.1.14 Analisis <i>Break Event Point</i> .....	17
2.1.15 Manfaat dan Asumsi Analisis <i>Break Event Point</i> .....	18
2.1.16 Analisis <i>Break Event Point</i> untuk Pengambilan Keputusan .....	19
2.2 Penelitian Terdahulu .....	20
2.3 Kerangka Konseptual .....	23
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>24</b>
3.1 Rancangan Penelitian .....	24
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	24
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.4 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran .....	25
3.4.1 Harga Jual.....	25
3.4.2 Komponen Biaya.....	25
3.4.3 Perencanaan Laba Bersih .....	27
3.4.4 Profitabilitas .....	27
3.5 Metode Analisis Data .....	28
3.5.1 Ramalan Penjualan .....	28
3.5.2 Ramalan Harga Jual dan Biaya .....	28
3.5.3 Analisis <i>Break Event Point</i> .....	29
3.5.4 Perhitungan Harga Jual .....	30
3.5.5 Menentukan Laporan Laba Rugi .....	31
3.5.6 Analisis Rasio Profitabilitas .....	32
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah.....	33



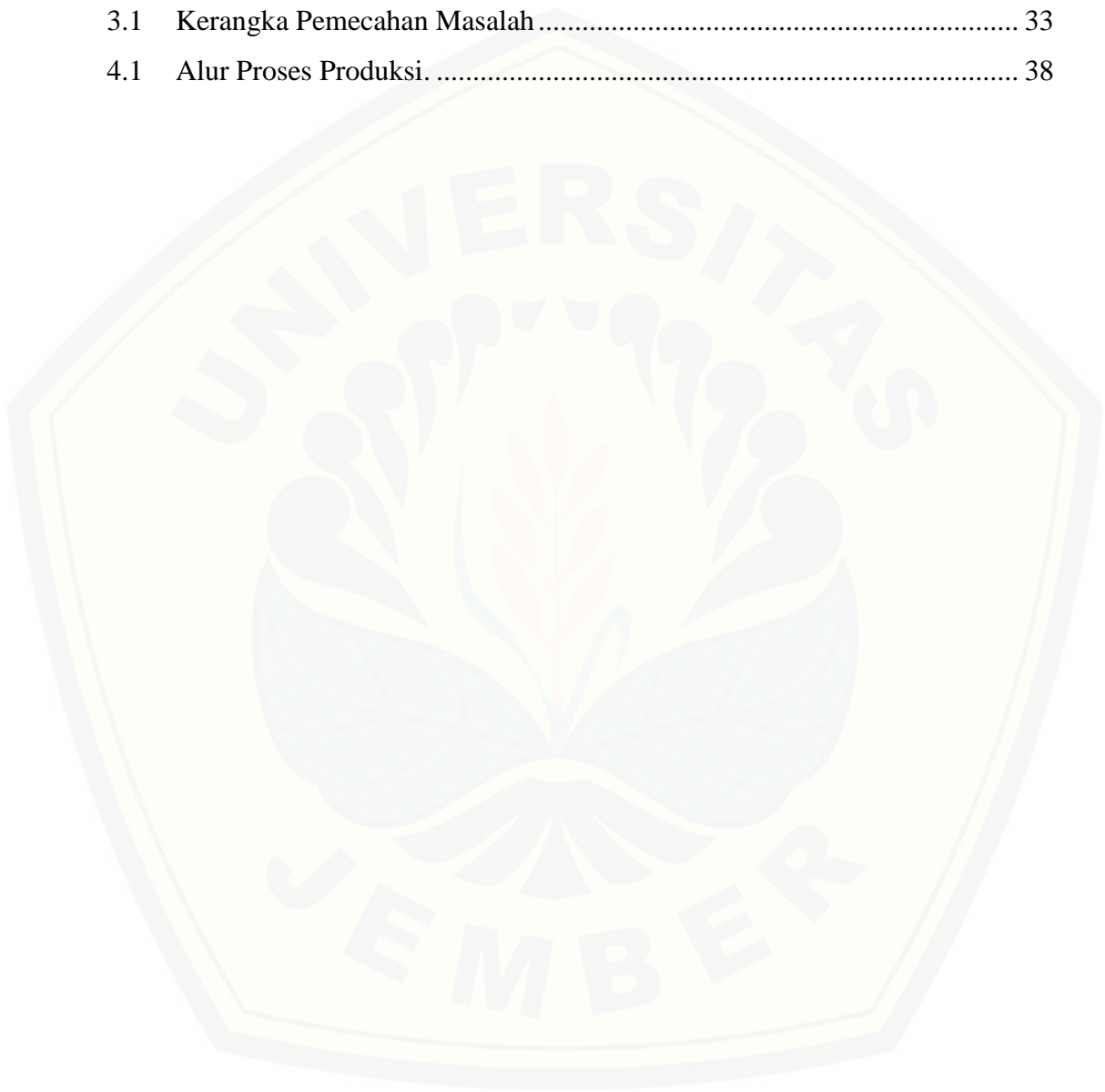
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	34
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	34
4.1.1 Sejarah Singkat CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember.....	34
4.1.2 Sumber Daya Manusia.....	35
4.1.3 Kegiatan Produksi.....	36
4.1.4 Pemasaran Produk.....	39
4.2 Analisis Data.....	40
4.3 Hasil dan Pembahasan.....	49
4.3.1 Perhitungan Ramalan 2015.....	49
4.3.2 <i>Break Event Point</i> .....	50
4.3.3 Harga Jual.....	50
4.3.4 Profitabilitas.....	50
4.3.5 Keterbatasan Penelitian.....	51
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	52
5.1 Kesimpulan.....	52
5.2 Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	53
<b>LAMPIRAN</b> .....	54

**DAFTAR TABEL**

	<b>Halaman</b>
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	21
4.1 Jumlah Tenaga Kerja .....	35
4.2 Komposisi Bahan Baku dan Bahan Penolong .....	36
4.3 Daftar Peralatan Proses Produksi Susu Kedelai .....	37
4.4 Data Produksi Susu Kedelai Madu Tahun 2012-2014 .....	39
4.5 Volume Penjualan Susu Kedelai Madu Tahun 2012-2014 .....	40
4.6 Ramalan Penjualan dan Harga Jual Produk Tahun 2015.....	40
4.7 Perencanaan Biaya Semivariabel Tahun 2015 .....	41
4.8 Rencana Biaya Variabel Tahun 2015 .....	42
4.9 Rencana Biaya-Biaya Tetap Tahun 2015 .....	43
4.10 Perencanaan Biaya Variabel dan Tetap Tahun 2015.....	44
4.11 Perbandingan Profitabilitas Tahun 2012-2014 .....	47
4.12 Perbandingan Profitabilitas Tahun 2015 .....	47

**DAFTAR GAMBAR**

	<b>Halaman</b>
2.1 Kerangka Konseptual.....	24
3.1 Kerangka Pemecahan Masalah.....	33
4.1 Alur Proses Produksi.....	38



**DAFTAR LAMPIRAN**

	<b>Halaman</b>
1. Ramalan Penjualan .....	54
2. Ramalan Harga Jual Susu Kedelai Madu Tahun 2015 .....	55
3. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Tahun 2015.....	56
4. Perhitungan Harga Bahan Penolong Tahun 2015.....	57
5. Perhitungan Pemakaian Biaya Bahan Bakar Tahun 2015 .....	58
6. Perhitungan Biaya Kemasan Tahun 2015.....	59
7. Penyusutan Aktiva Tetap Per Periode .....	60
8. Biaya Bahan Baku Susu Kedelai Madu Tahun 2015.....	61
9. Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2015 .....	63
10. Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2012.....	70
11. Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2013 .....	71
12. Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2014 .....	72
13. Perhitungan Rasio Profitabilitas Harga Lama Tahun 2015.....	73
14. Perhitungan Rasio Profitabilitas Harga Lama Tahun 2015.....	74

## BAB I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Di era keterbukaan saat ini pembangunan perekonomian harus dilaksanakan dengan sungguh – sungguh, mengingat tantangan yang dihadapi semakin kompleks, untuk itu diperlukan kesiapan mental dalam melaksanakan pembangunan di segala bidang. Perkembangan industri di Indonesia sejak terjadi krisis ekonomi tahun 1997 mulai mengalami kesulitan keuangan yang buruk. Menurut catatan BPS, yang mengalami pertumbuhan positif hanyalah sektor pertanian, sektor gas, listrik, air bersih, pengangkutan, dan komunikasi.

Krisis moneter yang terjadi selalu berdampak pada segala aspek, tidak terkecuali perusahaan. Dimana aspek-aspek ekonomi mikro maupun makro dalam aktivitas pelaksanaannya telah mengalami gerakan konjungtor ekonomi yang tidak pasti. Sebagai salah satu contoh adalah fluktuasi dalam penetapan harga jual. Untuk itu dituntut secara sungguh-sungguh bagi dunia usaha untuk berperan secara aktif untuk mengisi pembangunan melalui kegiatan manajerial yang terkendali, terkoordinir dalam memberikan kesiapan bagi perusahaan untuk menghadapi fluktuasi harga jual yaitu dengan pengadaan analisis penetapan kebijakan harga jual yang efektif dan selektif.

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya atau operasi sehari – hari selalu membutuhkan sarana strategis dalam penentuan harga jual yang mana penetapan harga jual tersebut tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal pasar (kondisi usaha). Penjualan maupun biaya merupakan dasar dalam penetapan harga jual. Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus bisa mengefektifkan penjualan. Salah satu cara pengefektifan tersebut adalah menetapkan harga jual yang tepat. Dengan menetapkan harga jual yang tepat, diharapkan adanya peningkatan terhadap perolehan laba perusahaan, karena laba adalah aspek terpenting dalam menjalankan usaha atau operasional perusahaan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume

penjualan (Mulyadi, 2005:14). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Analisa *Break Event* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas (Bambang Riyanto, 2000:359).

Penetapan harga jual menggunakan analisis *break even point* merupakan solusi yang tepat agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba perusahaan tanpa harus membebankan terlalu banyak pada konsumen. *Break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Syamsudin, M.A, 2000:90). Analisa *break even point* merupakan metode yang fleksibel dimana cara kerjanya sebagai dasar dalam merencanakan kegiatan operasional sehingga biaya operasi dapat tertutup dan tidak membengkak. Pembengkakan biaya operasi dapat menyebabkan penetapan harga jual produk yang tinggi sehingga hal tersebut membebankan konsumen. Namun dengan menggunakan Analisis *break even point* perusahaan dapat menetapkan batas minimal keseluruhan produk yang harus dijual dan mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, dari kegiatan tersebut tentunya perusahaan dapat menekan biaya operasi yang sedang berjalan dan meraih target laba.

CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember sebagai salah satu perusahaan industri (perusahaan susu kedelai madu) yang baru berdiri tahun 2008. Sebagai perusahaan pemula CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember harus mempertahankan dan meningkatkan jumlah konsumen yang mereka miliki. Salah satunya dengan menentukan perencanaan laba dan penentuan harga jual yang tepat. CV. Sehat Sejahtera Bersama dituntut melakukan perbaikan – perbaikan kegiatan manajerial untuk menghadapi persaingan pasar global utamanya dalam menghadapi fluktuasi harga jual.



Berkaitan dengan latar belakang masalah yang ada, maka perlu untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Di dalam mengelola suatu usaha tidak terlepas dari suatu permasalahan yang timbul dari pelaksanaannya. Adapun masalah yang dihadapi oleh CV. Sehat Sejahtera Bersama sebagai berikut :

1. Berapa nilai titik impas CV. Sehat Sejahtera Bersama tahun 2015?
2. Bagaimana tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode 2012-2014?
3. Bagaimana penetapan harga jual dengan menggunakan analisis Biaya Volume Laba dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan tahun 2015?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisa titik impas perusahaan tahun 2015.
2. Untuk menganalisa tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2014.
3. Untuk menganalisa penetapan harga jual produk dengan menggunakan analisis Biaya Volume Laba dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan tahun 2015.

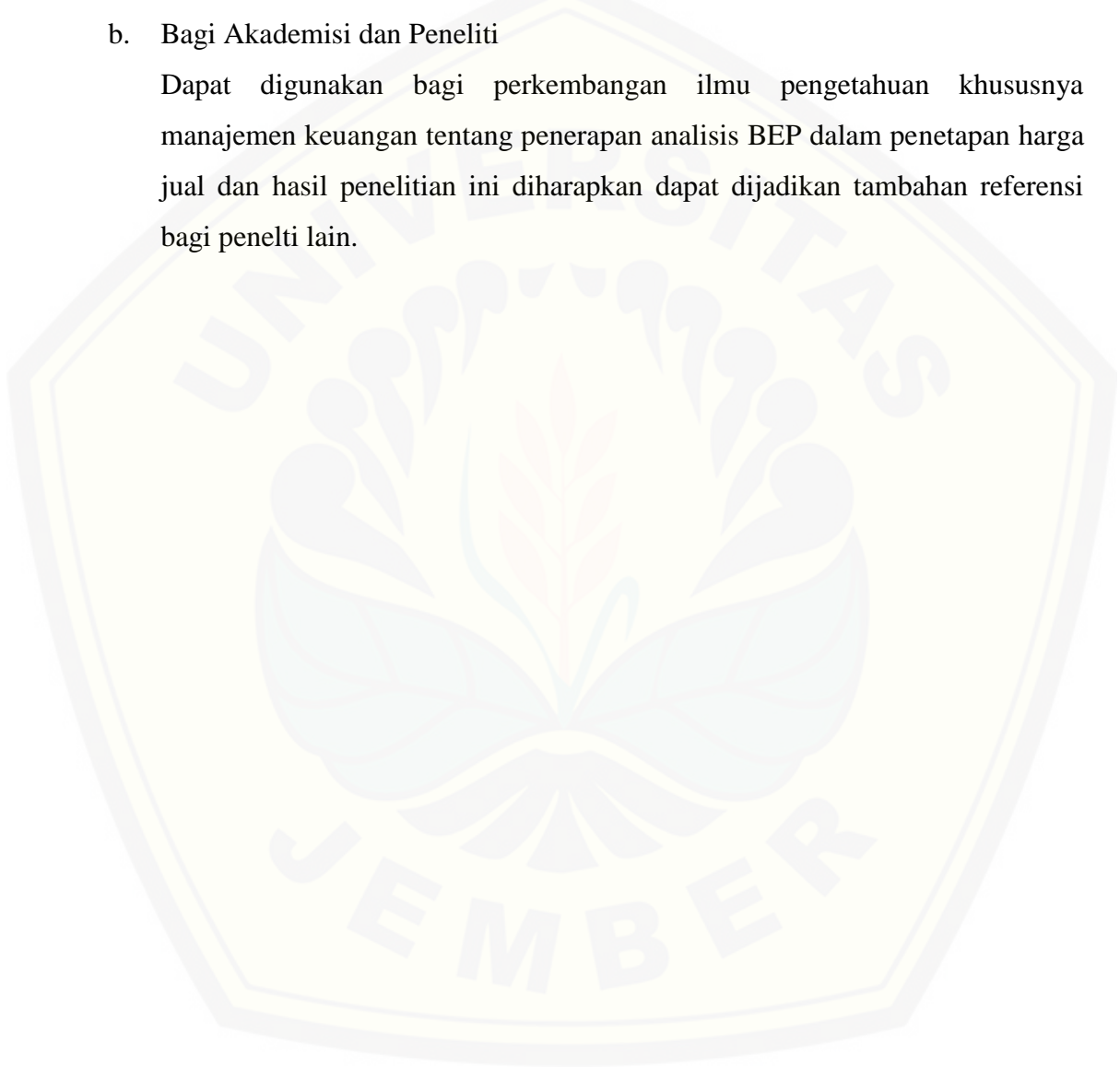
### 1.3.2 Manfaat Penelitian

#### a. Bagi Perusahaan

Untuk memberikan sumbangan pemikiran tentang analisis kebijaksanaan penetapan harga jual yang tepat, sehingga dapat mengurangi resiko terhadap volume penjualan yang menurun serta mengoptimalkan profitabilitas.

#### b. Bagi Akademisi dan Peneliti

Dapat digunakan bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya manajemen keuangan tentang penerapan analisis BEP dalam penetapan harga jual dan hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan referensi bagi peneliti lain.



## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kajian Teoritis

#### 2.1.1 Biaya

Secara luas biaya didefinisikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan moneter untuk tujuan tertentu yang tidak dapat lagi dihindari, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi. Kholmi dan Yuningsih (2004:11). Pengertian Biaya menurut Hansen dan Mowen (2006:40), “ Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Dikatakan sebagai ekuivalen kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan. Menurut Carter dan Usry (2002:29), “Biaya didefinisikan sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi diwakili oleh penyusutan saat ini atau di masa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktiva lain”. Dari pendapat-pendapat di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa biaya adalah pengorbanan ekonomis atau pengeluaran - pengeluaran dari sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang, untuk mencapai tujuan tertentu.

#### 2.1.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Mulyadi (2005:14), biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

##### 1. Penggolongan Biaya Menurut Obyek Pengeluaran

Dalam cara ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

##### 2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:

- a) Biaya Produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, biaya produksi dapat dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.
- b) Biaya Pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- c) Biaya Administrasi dan Umum merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

### 3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai.

Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

- a) Biaya Langsung (*direct cost*), yaitu biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai.
- b) Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*), yaitu biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

### 4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya Dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan. Menurut cara penggolongan ini, biaya dapat digolongkan menjadi empat, diantaranya:

- a) Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- b) Biaya semi variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Dalam biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
- c) Biaya semifixed, adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
- d) Biaya tetap, adalah biaya yang tetap jumlah totalnya dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contohnya: biaya gaji direktur produksi.

## 5. Penggolongan Biaya Menurut Jangka Waktu Manfaatnya

Menurut jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

- a) Pengeluaran modal (*capital expenditure*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contohnya: pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva, biaya depresiasi, biaya amortisasi.
- b) Pengeluaran pendapatan, adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contohnya: biaya iklan, biaya tenaga kerja.

### 2.1.3 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler(2000:200) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisa pasar.
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- 5) Mengadakan pameran.
- 6) Mengadakan discount atau potongan harga.



#### 2.1.4 Perencanaan

Perencanaan adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang. Munandar(2000:1)

Suatu perencanaan yang baik haruslah mencakup seluruh kegiatan perusahaan, sehingga fungsi – fungsi perencanaan (pedoman kerja, alat pengkoordinasian kerja dan alat pengawasan kerja) benar – benar dapat berjalan dengan baik. Perencanaan yang menyeluruh semacam itu sering dinamakan *Perencanaan Komprehensif*.

Adapun isi dari Perencanaan komprehensif secara garis besar terdiri dari :

1. *Forecasting Budget* (Perencanaan Taksiran), yaitu perencanaan yang berisi taksiran – taksiran tentang kegiatan – kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang akan datang, serta taksiran – taksiran tentang keadaan atau posisi finansial perusahaan yang akan datang.
2. *Variabel Budget* (Perencanaan Variabel), yaitu perencanaan yang berisi tentang tingkat perubahan biaya atau tingkat variabilitas biaya, atau khususnya biaya – biaya yang termasuk kelompok biaya semivariabel, sehubungan dengan adanya perubahan dengan produktivitas perusahaan.
3. Analisa Statitiska dan Matematika Pembantu, yaitu analisa – analisa statitiska dan matematika yang dipergunakan untuk membuat taksiran – taksiran serta yang dipergunakan untuk mengadakan penilaian (evaluasi) dalam rangka mengadakan pengawasan kerja.

#### 2.1.5 Perencanaan Penjualan

Proses perencanaan penjualan adalah bagian penting dari perencanaan dan pengendalian laba karena menyediakan dasar bagi keputusan manajemen tentang pemasaran dan berdasarkan keputusan tersebut, merupakan pendekatan terorganisir untuk pembuatan rencana penjualan yang menyeluruh.

Perencanaan penjualan adalah perencanaan yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang,



yang dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual. harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualannya. Munandar(2000:49)

Suatu rencana penjualan yang lengkap terpadu mencakup dua rencana yang terpisah, tapi berkaitan dengan rencana penjualan strategis dan taktis. Rencana penjualan yang menyeluruh memasukkan keputusan manajemen seperti tujuan, sasaran, strategi, dan kepentingan – kepentingan. Ini diwujudkan dalam keputusan perencanaan tentang volume (unit atau pekerjaan) dari barang atau jasa, harga, promosi dan usaha penjualan yang direncanakan. Welsch, Hilton(2000:147)

Untuk menyusun perencanaan penjualan, diperlukan penaksiran – penaksiran, khususnya penaksiran tentang jumlah (kuantitas) produk yang diperkirakan akan mampu dijual beserta harga jualnya masing – masing dikaitkan dengan jenis produk (kualitas) yang akan dijual, dengan waktu serta tempat (daerah) penjualannya. Menurut sifatnya, cara atau metode untuk melakukan meramalkan penjualan adalah :

1. Kualitatif (*Opinion Method*), ialah cara penaksiran yang menitik beratkan pada pendapat seseorang. Cara penaksiran semacam ini mempunyai kelemahan yang menonjol, yaitu pendapat seseorang sering kali diwarnai yang bersifat subyektif. Beberapa cara penaksiran yang bersifat kuantitatif antara lain :
  - a. Pendapat pimpinan bagian pemasaran
  - b. Pendapat para petugas penjualan
  - c. Pendapat lembaga – lembaga penyalur
  - d. Pendapat konsumen
  - e. Pendapat para ahli (konsultan)
2. Kuantitatif (*Statistical Method*), ialah cara penaksiran yang menitik beratkan pada perhitungan – perhitungan angka dengan menggunakan metode statistika. Beberapa cara penaksiran yang bersifat kuantitatif adalah :
  - a. Cara yang mendasarkan dri pada data historis dari satu variabel saja, yaitu variabel yang akan ditaksir itu sendiri, misalnya :

- 1) Metode tren bebas (*free hand method*)
  - 2) Metode trend setengah rata – rata (*semi-average method*)
  - 3) Metode trend moment (*moment method*)
  - 4) Metode trend least-square (*least square method*)
  - 5) Metode kuadratik (*parabolic method*)
- b. Cara yang mendasarkan diri pada data historis dari variabel yang akan ditaksir serta hubungannya dengan data historis dari variabel lain yang diduga mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perkembangan variabel yang akan ditaksir tersebut. Beberapa cara penaksiran semacam ini misalnya :
- 1) Metode Regresi Tunggal
  - 2) Metode Regresi Berganda
- c. Cara penaksiran yang menggunakan metode – metode statistika yang diterapkan pada berbagai analisa khusus, seperti misalnya :
- 1) Analisa industri atau analisa market share
  - 2) Analisa jenis – jenis produk yang dihasilkan perusahaan (*Product line*).
  - 3) Analisa pemakai akhir dari produk (*end used analysis*)

#### 2.1.6 Laba

Menurut Lincoln Arsyad (2004:208), menyatakan bahwa laba adalah sisa pendapatan atau penjualan dikurangi biaya eksplisit dalam menjalankan usaha.

Ditinjau dari jenisnya, maka laba dibedakan :

a. Laba Jenis

Laba yang menunjukkan posisi jumlah kekayaan modal yang tersedia setelah semua sumber daya yang digunakan dalam proses produksi dibayar.

b. Laba Ekonomis

Merupakan kelebihan dari laba bisnis yang telah melewati tingkat pengembalian normal ( normal rate of return ) dari kekayaan modal yang diinvestasikan oleh suatu perusahaan.

### 2.1.7 Perencanaan Laba

Untuk menunjang segala usaha untuk mencapai tujuan, maka organisasi atau perusahaan hendaknya dapat menentukan terlebih dahulu kegiatan apa yang perlu dilakukan. Aktivitas menentukan lebih dahulu segala apa yang harus dilakukan itu biasanya disebut dengan perencanaan.

Menurut Lincoln Arsyad(2004:210) perencanaan laba adalah proses pengembangan rencana terperinci untuk suatu jangka waktu tertentu yang dekat di masa yang akan datang, mengintegrasikan rencana ini menjadi kesatuan yang komprehensif. Dalam proses perencanaan laba ini perlu dipertimbangkan dan saling dihubungkan antara pendapatan penjualan, biaya, tingkat operasi, sumber daya keuangan, dan tenaga kerja yang diharapkan.

Faktor – faktor yang harus dipertimbangkan dalam perencanaan laba adalah :

1. Laba atau rugi yang dialami dari penjualan tertentu
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutupi seluruh biaya yang terpakai, dan untuk menahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan di masa depan
3. Titik impas
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba
6. Hasil pengembalian atas modal yang digunakan

### 2.1.8 Penentuan Laba Maksimal

Menurut Rahardja (2003:135), terdapat tiga pendekatan perhitungan laba maksimum yaitu

1. Pendekatan Totalitas (*totality approach*)

Pendekatan totalitas membandingkan pendapatan total (TR) dan biaya total (TC). Jika harga jual per unit output (P) dan jumlah unit output yang terjual (Q), maka  $TR = P \cdot Q$

Biaya total adalah jumlah biaya tetap (FC) ditambah biaya variabel per unit (v) dikali biaya variabel per unit, sehingga:

$$\pi = P.Q - (FC + v.Q)$$

Dimana

$\pi$  = Laba

P = Harga Jual

Q = Jumlah unit yang terjual

FC = Biaya Tetap

v = Biaya Variabel per unit

Implikasi dari pendekatan totalitas adalah perusahaan menempuh strategi penjualan maksimum (*maksimum selling*). Sebab semakin besar penjualan makin besar laba yang diperoleh. Hanya saja sebelum mengambil keputusan, perusahaan harus menghitung berapa output yang harus diproduksi untuk mencapai titik impas. Kemudian besarnya output tadi dibandingkan dengan potensi permintaan efektif.

## 2. Pendekatan Rata-rata (*average approach*)

Dalam pendekatan ini perhitungan laba per unit dilakukan dengan membandingkan antara biaya rata-rata (AC) dengan harga jual output (P) kemudian laba total dihitung dari laba per unit dikali dengan jumlah output yang terjual.

$$\pi = (P - AC).Q$$

Dari persamaan ini, perusahaan akan mencapai laba bila harga jual per unit output (P) lebih tinggi dari biaya rata – rata (AC). Perusahaan akan mencapai angka impas bila P sama dengan AC. Keputusan untuk memproduksi atau tidak didasarkan perbandingan besarnya P dengan AC. Bila P lebih kecil atau sama dengan AC, perusahaan tidak mau memproduksi. Implikasi pendekatan rata – rata adalah perusahaan atau unit usaha harus menjual sebanyak – banyaknya (*maximum selling*) agar laba ( $\pi$ ) makin besar.

### 3. Pendekatan Marginal (*marginal approach*)

Perhitungan laba dilakukan dengan membandingkan biaya marginal (MC) dan pendapatan marginal (MR). Laba maksimum akan tercapai pada saat  $MR = MC$ .

$$\pi = TR - TC$$

Laba maksimum tercapai bila turunan pertama fungsi  $\pi(\delta\pi/\delta Q)$  sama dengan nol dan nilainya sama dengan nilai turunan pertama TR ( $\delta TR/\delta Q$  atau MR) dikurangi nilai turunan pertama TC ( $\delta TC/\delta Q$  atau MC). Sehingga  $MR - MC = 0$ . Dengan demikian, perusahaan akan memperoleh laba maksimum (atau kerugian minimum) bila ia berproduksi pada tingkat output dimana  $MR = MC$ .

#### 2.1.9 Harga Jual

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya atau operasi sehari – hari selalu membutuhkan sarana strategis dalam penentuan harga jual yang mana penetapan harga jual tersebut tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal pasar (kondisi usaha). Penjualan maupun biaya merupakan dasar dalam penetapan harga jual. Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus bisa mengefektifkan penjualan. Salah satu cara pengefektifan tersebut adalah menetapkan harga jual jual.

Dengan menetapkan harga jual jual yang tepat, diharapkan adanya peningkatan terhadap perolehan laba perusahaan, karena laba adalah aspek terpenting dalam menjalankan usaha atau operasional perusahaan.

Berdasarkan Badan Penelitian dan Pengembangan Perdagangan yang dimaksud dengan harga jual adalah sebagai berikut :

- a. Harga jual adalah nilai suatu barang yang diinginkan atau ditetapkan oleh pengusaha atau pedagang penjual dalam menyerahkan haknya atas barang tersebut ke konsumen
- b. Harga jual pokok adalah nilai pengorbanan produsen atau pedagang yang diukur dengan satuan uang, dan digunakan untuk mengadakan suatu barang dan jasa tertentu.



Menurut J. Stanton (2000:256) : “ Harga jual adalah suatu metode dalam pemberian nilai terhadap hasil produksi baik barang maupun jasa dengan menetapkan nilai tersebut berdasarkan satuan uang”.

Sedangkan menurut Philip Kotler (2002:256) Harga merupakan jumlah nilai yang dikeluarkan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan atau manfaat yang diharapkan dari penggunaan suatu barang atau jasa beserta pelayanan yang mengikutinya dengan alat pertukaran berupa uang.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan arti dari harga jual yaitu suatu proses penentuan dari nilai-nilai suatu barang maupun jasa, dimana terdapat adanya prinsip-prinsip pengorbanan dan imbalan dalam menghasilkan laba bagi pihak produsen. Sedangkan harga jual beli lebih menekankan kepada pihak konsumen sebagai pemakai hasil-hasil produksi barang maupun jasa.

#### 2.1.10 Manfaat Penentuan Harga Jual

Menurut Philip Kotler (2002:243) manfaat penetapan harga jual adalah :

- a. Merupakan gambaran dalam menetapkan volume penjualan
- b. Tolak ukur kelangsungan hidup operasional perusahaan
- c. Dengan adanya hubungan antara penetapan harga jual terhadap tingkat volume penjualan dapat mempermudah penaksiran laba perusahaan.

#### 2.1.11 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Menurut William J. Stanton (2000:239) penetapan harga jual tidak terlepas dari faktor – faktor sebagai berikut :

- a. Kekuatan – kekuatan di luar kontrol perusahaan yang mempengaruhi penjualan dan operasional perusahaan.
- b. Perubahan – perubahan dalam metode dan praktek perusahaan yang cenderung mempengaruhi harga jual.

Keterangan di atas menyimpulkan dalam penentuan harga jual tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal perusahaan.



### 2.1.12 Metode Penetapan Harga Jual

Suatu perusahaan harus menetapkan harga untuk pertama kalinya ketika mengembangkan produk baru, ketika memperkenalkan produk regulernya ke saluran distribusi atau daerah geografis yang baru, dan ketika mengikuti lelang untuk kerja kontrak yang baru. Perusahaan tersebut harus memutuskan di mana memposisikan produknya dari segi mutu dan harga. Menurut Philip Kotler (2008:93) beberapa metode penetapan harga adalah :

#### 1. Penetapan harga mark-up

Metode penetapan harga mark-up merupakan penetapan harga yang paling sederhana hanya dengan menambahkan mark-up standar pada biaya produk.

Biaya unit Produksi Produsen :

$$\text{Biaya Unit} = \text{biaya variabel} + \frac{\text{biaya tetap}}{\text{unit penjualan}}$$

Harga Mark-Up Produsen :

$$\text{Harga Mark Up} = \frac{\text{biaya unit}}{(1 - \text{tingkat pengembalian atas penjualan})}$$

#### 2. Penetapan harga sasaran pengembalian (*target return pricing*)

Penentuan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi (*ROI-return on investment*) yang ditargetkan.

Harga pengembalian sasaran dinyatakan oleh rumus berikut :

$$\text{Harga Pengembalian sasaran} = \text{biaya unit} + \frac{\text{pendapatan yang diinginkan} \times \text{modal investasi}}{\text{penjualan unit}}$$

#### 3. Penetapan harga persepsi nilai (*perceived value*)

Perusahaan harus menyerahkan nilai yang dijanjikan melalui pernyataan nilai perusahaan dan konsumen harus mempresepsikan nilai tersebut. Persepsi nilai terdiri atas beberapa unsur, seperti gambaran pembeli tentang kinerja produk, kelancaran saluran, mutu jaminan, dukungan pelanggan, dan ciri – ciri yang lebih lunak seperti reputasi pemasok, keterpercayaan, dan harga diri. Kunci penetapan harga berdasarkan persepsi nilai adalah memberikan nilai yang lebih besar dari pada pesaing dan menunjukkannya kepada calon pembeli.

Pada dasarnya, perusahaan perlu melakukan riset tentang pendorong nilai pelanggan dan memahami proses pengembalian keputusan pelanggan.

Perusahaan dapat mencoba untuk menentukan nilai tawarannya dengan beberapa cara: penilaian manajerial, nilai produk analog, kelompok fokus, survey, eksperimentasi, analisis data historis, dan analisis gabungan.

#### 4. Penetapan harga nilai (*value pricing*)

Perusahaan memikat hati pelanggan yang loyal dengan menetapkan harga yang lumayan rendah untuk tawaran yang bermutu tinggi. Namun, penetapan harga nilai bukanlah sekedar menetapkan harga yang lebih rendah; langkah tersebut adalah persoalan merekayasa ulang kegiatan – kegiatan perusahaan untuk menjadi perusahaan yang berbiaya rendah tanpa mengorbankan mutu, dan menurunkan harga yang lumayan besar guna menarik sejumlah pelanggan yang sadar nilai. Salah satu jenis penetapan harga nilai yang penting adalah penetapan harga murah setiap hari (EDLP-*everyday low pricing*), yang terjadi ditingkat eceran. Pengecer yang berpegang kepada kebijakan penetapan harga EDLP mengenakan harga yang murah terus menerus dengan sedikit atau sama sekali tidak ada promosi harga dan penjualan khusus.

#### 5. Penetapan harga umum (*going rate pricing*)

Dalam penetapan harga umum perusahaan mendasarkan harganya terutama pada harga pesaing. Perusahaan mungkin akan mengenakan harga yang sama, lebih tinggi, atau lebih rendah dari pesaing utama. Dalam industri oligopoli yang menjual komoditas seperti baja, kertas, atau pupuk, biasanya perusahaan - perusahaan mengenakan harga sama. Perusahaan – perusahaan yang lebih kecil mengikuti pemimpin pasar dengan mengubah harganya jika harga pemimpin pasar berubah. Beberapa perusahaan mungkin mengenakan harga sedikit tinggi atau sedikit diskon, tapi mereka memperahankan jumlah perbedaan tersebut. Penetapan harga umum terjadi lumayan populer. Apabila biaya sulit diukur atau tanggapan pesaing tidak pasti, perusahaan – perusahaan merasa bahwa harga umum merupakan jalan keluar yang baik, karena hal itu dianggap mencerminkan kebijaksanaan industri tersebut.

## 6. Penetapan harga tipe lelang

Penetapan harga lelang memiliki manfaat untuk membuang persediaan yang berlebihan atau barang bekas. Perusahaan – perusahaan perlu menyadari tiga jenis utama lelang dan prosedur penetapan harganya yang berbeda – beda.

### a. Lelang Inggris (tawaran meningkat)

Satu penjual dan banyak pembeli. Penjual memperlihatkan suatu barang dan para penawar menaikkan harga tawaran hingga tercapai harga tertinggi.

### b. Lelang Belanda (tawaran menurun)

Satu penjual dan banyak pembeli atau satu pembeli dan banyak penjual. Dalam jenis pertama, pelelang mengumumkan harga yang tinggi untuk suatu produk dan kemudian perlahan – lahan menurunkan harga sampai seorang penawar menyetujui harga tersebut. Dalam jenis kedua pembeli mengumumkan sesuatu yang ingin dibelinya dan kemudian calon – calon penjual bersaing untuk melakukan penjualan dengan menawarkan harga yang terendah.

### c. Lelang tawaran tertutup

Calon – calon pemasok hanya dapat mengajukan satu tawaran dan tidak mengetahui tawaran – tawaran lainnya. Pemasok tidak akan menawar dibawah biayanya tetapi juga tidak dapat menawar terlalu tinggi karena takut kehilangan pekerjaan tersebut.

## 2.1.13 Profitabilitas

Beberapa pendapat mengenai pengertian profitabilitas antara lain :

Brigham dan Houston (2000:197), mengemukakan profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan untuk dibandingkan dengan modal yang dipergunakan dan dinyatakan dalam prosentase (%).

Sedangkan Bambang Riyanto (2001:28), mengemukakan profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau

modal yang menghasilkan laba tersebut dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Bagi suatu perusahaan, laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah bekerja secara efisien. Efisien baru dapat diketahui setelah membandingkan laba yang diperoleh itu dengan modal atau kekayaan yang menghasilkan laba tersebut, atau dengan kata lain ialah dengan menghitung profitabilitas atau kemampuan menghasilkan laba. Apabila perusahaan bermaksud meningkatkan keuntungan, maka peningkatan itu akan diikuti pula oleh risiko yang semakin besar. Demikian sebaliknya, jika perusahaan ingin menurunkan risiko, maka penurunan tingkat risiko ini akan diikuti oleh menurunnya profitabilitas (Syamsudin, 2000:208)

#### 2.1.14 Analisis Break Even Point

Dari beberapa literatur mengenai penjelasan secara definisi dapat diartikan sebagai berikut, antara lain Agus Sartono (2009:362) mengemukakan “Break even point adalah suatu pendekatan matematis yang dapat menggambarkan mengenai titik impas antar biaya maupun penerimaan, sehingga mempermudah dalam mengetahui titik batas minimum produksi yang harus dipenuhi”

Sedangkan menurut Lukman Syamsudin (2002:90) “Break even adalah suatu ilustrasi yang sangat penting bagi dunia perusahaan dikarenakan dapat memberikan penjelasan mengenai aktivitas usaha serta hasil-hasilnya”.

Untuk menghitung *Break Even Point* unsur – unsur yang diperlukan adalah:

1. Perhitungan Bahan Baku,
2. Volume Penjualan,
3. Harga Jual,
4. Biaya Tetap,
5. Biaya Variabel
6. Biaya Semivariabel

Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (Anto Dajan,2000;217)

$$y = a + bx$$

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

Dimana :  $y$  = biaya semivariabel

$x$  = tingkat aktivitas

$a$  = biaya tetap

$b$  = biaya variabel persatuan

$n$  = jumlah pengamatan(bulan)

Sedangkan Rumus Perhitungan *break even point* menurut Lukman Syamsuddin (2002:94) :

$$BEP(Q) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$BEP(Rp) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

#### 2.1.15 Manfaat dan Asumsi Analisis Break Even Point

Menurut penjelasan Lukman Syamsuddin (2002:91) adalah sebagai berikut :

- a. Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan, agar semua operating cost dapat tertutup.
- b. Untuk mengevaluasi tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan keuntungan.

Sedangkan menurut penjelasan Soehardi (2001:2), manfaat dari analisis break even point adalah :

- 1) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu, jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau profit planning.
- 2) Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan break even atau dalam gambar break even.



- 3) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisis break even dan laba yang ditargetkan.
- 4) Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer akan mengambil suatu keputusan tertentu, terlebih dahulu menanyakan berpakah titik break even-nya.

#### 2.1.16 Analisis *Break Event Point* untuk Pengambilan Keputusan

Bagan titik impas pada dasarnya adalah analisis statis. Dalam kebanyakan kasus, perubahan dapat ditunjukkan hanya dengan menggambarkan bagan baru atau satu seri bagan. Menurut Carter, Usri (2006:278) *Break Event Point* menawarkan berbagai aplikasi yang luas untuk menguji tindakan yang diusulkan, untuk mempertimbangkan alternatif, dan untuk pengambilan keputusan lainnya. Misalnya, *Break Event Point* menentukan dampak atas laba dari pergeseran dalam biaya tetap dan atau variabel ketika mesin lama digantikan. Perusahaan dengan multipabrik, produk, dan daerah penjualan dapat membuat bagan untuk menunjukkan dampak pergeseran dalam kuantitas penjualan, harga jual, dan usaha penjualan. Dengan informasi semacam itu, manajemen mampu mengarahkan usaha ke jalur – jalur yang paling menguntungkan.



## 2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang sama pernah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya adalah :

Khurin Hidayati (2006) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Serasi Autoraya Cabang Medan”, dengan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Variabel penelitian ini meliputi biaya – biaya yang ada dalam perusahaan, harga jual, volume penjualan, dan besarnya tingkat laba yang direncanakan perusahaan. Hasil penelitian menyebutkan bahwa BEP untuk tahun 2005 adalah terjadi pada tingkat pendapatan Rp. 921.656.459 dan pendapatan sebenarnya belum mampu melewati tingkat break even point.

Joko Pratomo (2008), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan pada Pabrik Gula Kebon Agung Malang Periode Giling 2007”, menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Variabel penelitian ini meliputi biaya – biaya yang ada dalam perusahaan, Harga jual, Volume Penjualan, Tingkat laba yang direncanakan. Hasil penelitian menyebutkan bahwa tingkat BEP untuk tahun 2007 adalah terjadi pada tingkat produksi 177.007 kuintal dengan nilai penjualan Rp. 66.211.391.320 sedangkan untuk tahun 2008 perusahaan berencana untuk menaikkan laba operasional sebesar 10 %, sehingga penjualan yang harus dicapai Rp.88.365.926.000. BEP terjadi pada tingkat produksi 177.084 kuintal dengan nilai penjualan Rp. 66.240.238.000

Penelitian lainnya mengenai *break even*, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Yani Wulan Asih (2010), dalam penelitiannya yang berjudul “Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Meubel UD. Anbata Makmur Balung Jember”, menggunakan metode deskriptif pendekatan kasus pada dua jenis produk yaitu produk wagon dan frame.. Variabel penelitian ini meliputi biaya – biaya perusahaan, Harga jual, Volume penjualan, Tingkat laba yang direncanakan. Hasil yang didapatkan adalah *break even point* jenis produk wagon sebesar 393 unit atau senilai Rp.441.166.207, dan untuk jenis produk frame sebesar 286 atau senilai Rp.289.091.589, sedangkan untuk tahun 2010 perusahaan

menetapkan target laba sebelum pajak untuk jenis wagon sebesar 15% dari penjualan, sedangkan untuk jenis frame sebesar 12% dari penjualan. Maka dapat diketahui rencana penjualan jenis wagon adalah sebesar 849 unit atau senilai Rp.951.927.666 dengan laba sebesar Rp.132.125.703 dan rencana penjualan produk jenis frame adalah sebesar 578 unit senilai Rp.582.259.860 dengan laba sebesar Rp.60.167.697.

Penelitian selanjutnya menganalisis pengaruh *break even point* sebagai alat penetapan harga jual dalam mengoptimalkan profitabilitas pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Kabupaten Jember. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif pendekatan kasus dengan cara membandingkan profitabilitas perusahaan sebelum menggunakan *break even point* sebagai alat penetapan harga jual dengan sesudah menggunakan *break even point* sebagai alat penetapan harga jual.

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
1.	Khurin Hidayati(2006)	Biaya tetap, Biaya Variabel, Harga jual, Volume Penjualan, Tingkat laba yang direncanakan	Analisis Break Even Point	BEP untuk tahun 2005 adalah terjadi pada tingkat pendapatan Rp. 921.656.459 dan pendapatan sebenarnya belum mampu melewati tingkat break even point.
2.	Joko Pratomo(2008)	Biaya tetap, Biaya Variabel, Harga jual, Volume Penjualan, Tingkat laba yang direncanakan	Analisis Break Even Point	BEP untuk tahun 2007 adalah terjadi pada nilai penjualan Rp. 66.211.391.320 sedangkan untuk tahun 2008 perusahaan berencana untuk menaikkan laba operasional

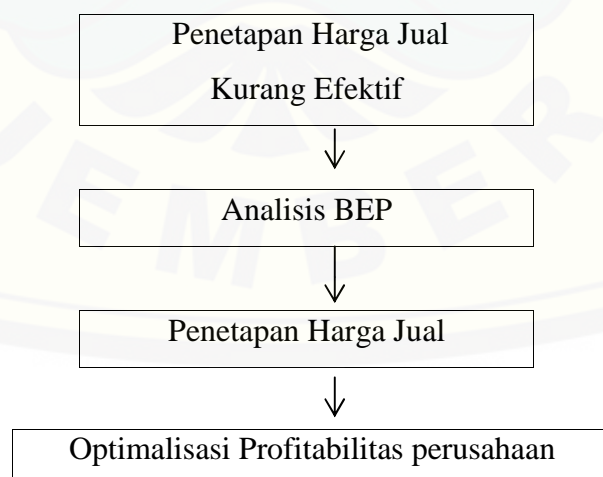
					sebesar 10 %, sehingga penjualan yang harus dicapai Rp.88.365.926.000 BEP terjadi nilai penjualan Rp. 66.240.238.000
3.	Yani Asih(2010)	Wulan	Biaya tetap 2 jenis produk, Baiaya Variabel 2 jenis produk, Harga jual 2 jenis produk, Volume Penjualan 2 jenis produk , Tingkat laba yang direncanakan untuk 2 jenis produk	Analisis Break Even Point	Pada tahun 2010 perusahaan berencana menaikkan laba 15% untuk produk wagon dan 12% untuk produk frame sehingga penjualan yang harus dicapai Rp. 951.927.666 pada produk wagon dan Rp.582.259.860 pada produk frame, sedangkan BEP tahun 2010 pada produk jenis Wagon terjadi pada nilai Rp.441.166.207 sedangkan produk frame Rp.289.091.589

Sumber :Data diolah dari berbagai skripsi.

Persamaan penelitian ini dengan sebelumnya adalah sama-sama menghitung *Break event point* dan peramalan penjualan dengan tingkat laba yang diinginkan, akan tetapi penelitian terdahulu tidak menghitung profitabilitas perusahaan baik sebelum maupun sesudah menggunakan *Break Event Point*.

### 2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual yang dikembangkan dalam penelitian ini dimulai dari permasalahan penetapan harga jual pada CV. Sehat Sejahtera Bersama. Sebagai perusahaan yang baru berdiri CV. Sehat Sejahtera Bersama menghadapi kesulitan kurang efektifnya dalam penetapan harga jual karena tidak adanya pelaporan keuangan yang jelas sehingga berdampak pada kebijakan penetapan harga jual. Kemudian dilakukan perhitungan *Break Even Point* sebagai dasar penetapan kebijakan harga jual yang baru. Analisis *break even point* digunakan untuk menetapkan batas minimal keseluruhan produk yang harus dijual dan mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, dari kegiatan tersebut tentunya perusahaan dapat menekan biaya operasi yang sedang berjalan dan meraih target laba. Setelah itu menentukan solusi dalam penetapan harga jual dengan tujuan mendapatkan laba yang maksimal. Kemudian menghitung dan membandingkan rasio profitabilitas rasio sebelum dan sesudah menggunakan *Break Even Point* sebagai dasar penetapan harga jual. Berdasar atas uraian kerangka konseptual, berikut ini dapat dikemukakan suatu gambar yang berfungsi sebagai penuntun sekaligus mencerminkan alur berfikir dalam penelitian ini:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian

## BAB III. METODE PENELITIAN

### 3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kasus. Penelitian deskriptif dapat diartikan sebagai proses pemecahan masalah yang diteliti dengan melukiskan keadaan subyek dan obyek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta - fakta yang tampak. Pelaksanaan metode penelitian deskriptif tidak terbatas sampai pada pengumpulan dan penyusunan data, tetapi meliputi analisis dan interpretasi tentang data. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilaksanakan pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Pada penelitian ini permasalahan yang diangkat adalah penetapan harga jual produk. Data yang diperoleh dari penelitian ini dianalisis optimalisasi profitabilitasnya sebelum menggunakan metode penetapan harga jual *break even point*, kemudian dilakukan penetapan harga serta perencanaan laba bersih tahun berikutnya dengan menggunakan analisis *break even point* dan dianalisis proyeksi optimalisasi profitabilitasnya.

### 3.2 Jenis dan Sumber Data

#### 1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan yang berupa data-data kualitatif yang meliputi antara lain kebijaksanaan harga jual yang digunakan perusahaan.

#### 2. Data Sekunder

Yaitu data yang berupa data kualitatif maupun kuantitatif, yaitu laporan keuangan akhir tahun 2012-2014, biaya operasional perusahaan dan struktur organisasi dari CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember



### 3.3 Teknik Pengumpulan Data

- a. Wawancara, mengadakan komunikasi dengan pimpinan dan staf yang ditunjuk guna memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian.
- b. Observasi atau pengamatan, mengamati tentang hasil produksi, proses produksi, harga jual produk sebelumnya.
- c. Dokumentasi, dokumentasi meliputi tentang laporan keuangan dan struktur organisasi.

### 3.4 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran

Dalam penelitian ini variabel yang dipertimbangkan dan akan dianalisis terdiri dari:

#### 3.4.1 Harga Jual

Penetapan harga jual merupakan suatu bentuk kebijaksanaan dalam menentukan nilai dari unit yang diproduksi, dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Penetapan harga jual itu sendiri selalu terikat terhadap biaya keseluruhan dan laba, baik yang ditentukan perusahaan itu sendiri maupun yang ditentukan oleh pasar. Harga jual dalam penelitian ini harga jual pada periode akhir tahun 2012-2014.

#### 3.4.2 Komponen Biaya

Merupakan sistematika analisis dengan menggunakan pendekatan matematis, untuk mengetahui titik impas antara penjualan dan jumlah keseluruhan biaya, berupa biaya tetap dan variabel. Biaya yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### a. Biaya Tetap

Karakteristik biaya ini adalah jumlah total biaya selalu tetap sampai range produksi tertentu dan biaya perunit semakin kecil saat kuantitas semakin banyak. Biaya tetap yang dimaksud adalah biaya tetap pada periode akhir tahun 2012-2014. Serta biaya tetap yang direncanakan untuk tahun 2015. Biaya – biaya yang termasuk biaya tetap pada CV. Sehat Sejahtera Bersama meliputi:



- 1) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung  
Meliputi biaya tenaga kerja Direktur pemilik, Bagian keuangan dan Administrasi umum
- 2) Biaya Penyusutan Aktiva Tetap, dan
- 3) Biaya Semivariabel yang merupakan unsur biaya tetap meliputi : biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin, biaya perbaikan dan pemeliharaan bangunan, biaya perbaikan dan pemeliharaan kendaraan, biaya listrik, biaya telepon, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran.

b. Biaya Variabel

Karakteristik biaya ini adalah jumlah total biaya semakin besar saat kuantitas semakin banyak dan biaya perunit tetap. Biaya variabel yang dimaksud adalah biaya variabel pada akhir tahun 2012-2014. Serta biaya variabel yang direncanakan untuk tahun 2015. Biaya biaya yang termasuk biaya variabel pada CV. Sehat Sejahtera Bersama meliputi biaya biaya sebagai berikut:

- 1) Biaya Bahan Baku (kacang kedelai dan gula),
- 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung,
- 3) Biaya Bahan Penolong (madu, susu, jahe, pandan, dan garam),
- 4) Biaya Bahan Bakar,
- 5) Biaya Kemasan,
- 6) Biaya Semivariabel yang merupakan unsur biaya variabel yaitu biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin, biaya perbaikan dan pemeliharaan bangunan, biaya perbaikan dan pemeliharaan kendaraan, biaya listrik, biaya telepon, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran.

c. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel yang dimaksud adalah biaya semivariabel pada akhir tahun 2012-2014. Serta biaya semivariabel yang direncanakan untuk tahun 2015. Biaya biaya yang termasuk biaya semivariabel pada CV. Sehat Sejahtera Bersama meliputi biaya biaya sebagai berikut:

- 1) Biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin
- 2) Biaya perbaikan dan pemeliharaan bangunan
- 3) Biaya perbaikan dan pemeliharaan kendaraan

- 4) Biaya listrik
- 5) Biaya telepon dan pemasaran
- 6) Biaya administrasi dan umum

#### 3.4.3 Perencanaan Laba Bersih

Perencanaan laba adalah proses pengembangan terperinci untuk suatu jangka tertentu yang di masa akan datang mengenai keuntungan (laba) yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan cara mengintegrasikan menjadi kesatuan yang komprehensif. Dalam proses perencanaan laba perlu dipertimbangkan dan saling dihubungkan antara pendapatan penjualan, biaya, tingkat operasi, sumber daya keuangan dan tenaga kerja yang diharapkan. Perencanaan laba yang akan dibuat adalah proyeksi pada tahun 2015.

#### 3.4.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan tolak ukur antara hasil perolehan usaha yang didasarkan proses perbandingan antara biaya dan penjualan yang dihasilkan dalam bentuk prosentase. Rasio yang dipergunakan untuk mengukur rasio profitabilitas adalah :

a. Rasio Margin Kontribusi

Merupakan perbandingan margin kontribusi terhadap penjualan bersih perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk prosentase. Rasio ini mengukur tingkat penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Data yang digunakan adalah margin kontribusi dan jumlah penjualan bersih tahun 2012-2014 dan Rencana margin kontribusi dan jumlah penjualan bersih tahun 2015.

b. Rasio Laba Bersih

Data yang digunakan adalah laba setelah pajak dan jumlah penjualan bersih tahun 2012-2014 dan Rencana laba setelah pajak dan jumlah penjualan bersih tahun 2015. Semakin tinggi rasio laba bersih semakin bagus, karena itu berarti perusahaan mampu mencetak tingkat keuntungan yang tinggi.

### 3.5 Metode analisis data

Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif :

#### 3.5.1 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan adalah proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah trend linier dengan metode *least square* , dengan rumus (Supriyono, 2000:200):

$$y = a + bx$$

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

dimana : y = nilai penjualan yang ditaksir

a = nilai penjualan periode dasar

b = besarnya perubahan variabel y pada setiap perubahan satu unit variabel x

x = satuan waktu

n = jumlah tahun atau periode data yang dianalisis

#### 3.5.2 Ramalan Harga Jual dan Biaya

a. Menghitung estimasi harga jual produk, harga beli bahan baku, tarif tenaga kerja, serta biaya yang lainnya digunakan metode *geometric mean* dengan rumus (Anto Dajan, 2000:154),

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log X_i}{n}$$

Dimana : GM = *geometric means*

$X_i$  = nilai pengamatan

n = jumlah pengamatan

b. Penyusunan anggaran biaya tetap untuk biaya overhead pabrik, biaya administrasi umum dan biaya – biaya pemasaran berdasarkan kebijaksanaan perusahaan.

### 3.5.3 Analisis *Break Even Point*

Untuk menghitung *Break Even Point* unsur – unsur yang diperlukan adalah:

1. Perhitungan Bahan Baku,
2. Volume Penjualan,
3. Harga Jual,
4. Biaya Tetap,
5. Biaya Variabel
6. Biaya Semivariabel

Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (Anto Dajan,2000;217)

$$y = a + bx$$

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

Dimana : y = biaya semivariabel

x = tingkat aktivitas

a = biaya tetap

b = biaya variabel persatuan

n = jumlah pengamatan(bulan)

Sedangkan Rumus Perhitungan *break even point* menurut Lukman Syamsuddin (2002:94) :

$$BEP(Q) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$BEP(Rp) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

#### 3.5.4 Perhitungan Harga Jual

Metode penetapan harga jual yang digunakan penetapan harga biaya-volume-laba (Supriyono;165).

$$x.p = a + bx + L$$

x = kuantitas penjualan

p = harga jual satuan

a = total biaya tetap

b = biaya variabel satuan

L = laba



## 3.5.5 Menentukan laporan laba rugi

Menyusun laporan laba rugi berdasarkan harga pokok penjualan dapat disusun dengan rumus Supriyono (2000:36)

Penjualan			xxx
Harga Pokok Penjualan			
Biaya Bahan Baku	xxx		
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx		
BOP Variabel	<u>xxx</u>	+	
Jumlah Biaya Produksi	xxx		
Persediaan awal	<u>xxx</u>	+	
Jumlah Produk selesai siap dijual	xxx		
Persediaan akhir	<u>xxx</u>	-	
Harga Pokok Penjualan Variabel			<u>xxx</u> -
Kontribusi Margin Kotor			xxx
Biaya Komersial Variabel			
Biaya Pemasaran	xxx		
Biaya Administrasi dan Umum	<u>xxx</u>	+	
			<u>xxx</u> -
Kontribusi Margin Bersih			xxx
Biaya Waktu			
BOP Tetap	xxx		
Biaya Pemasaran Tetap	xxx		
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	<u>xxx</u>	+	
			<u>xxx</u> -
Laba Bersih Operasional			xxx
Pajak			<u>xxx</u> -
Laba Bersih Setelah Pajak			xxx



### 3.5.6 Analisis Rasio Profitabilitas

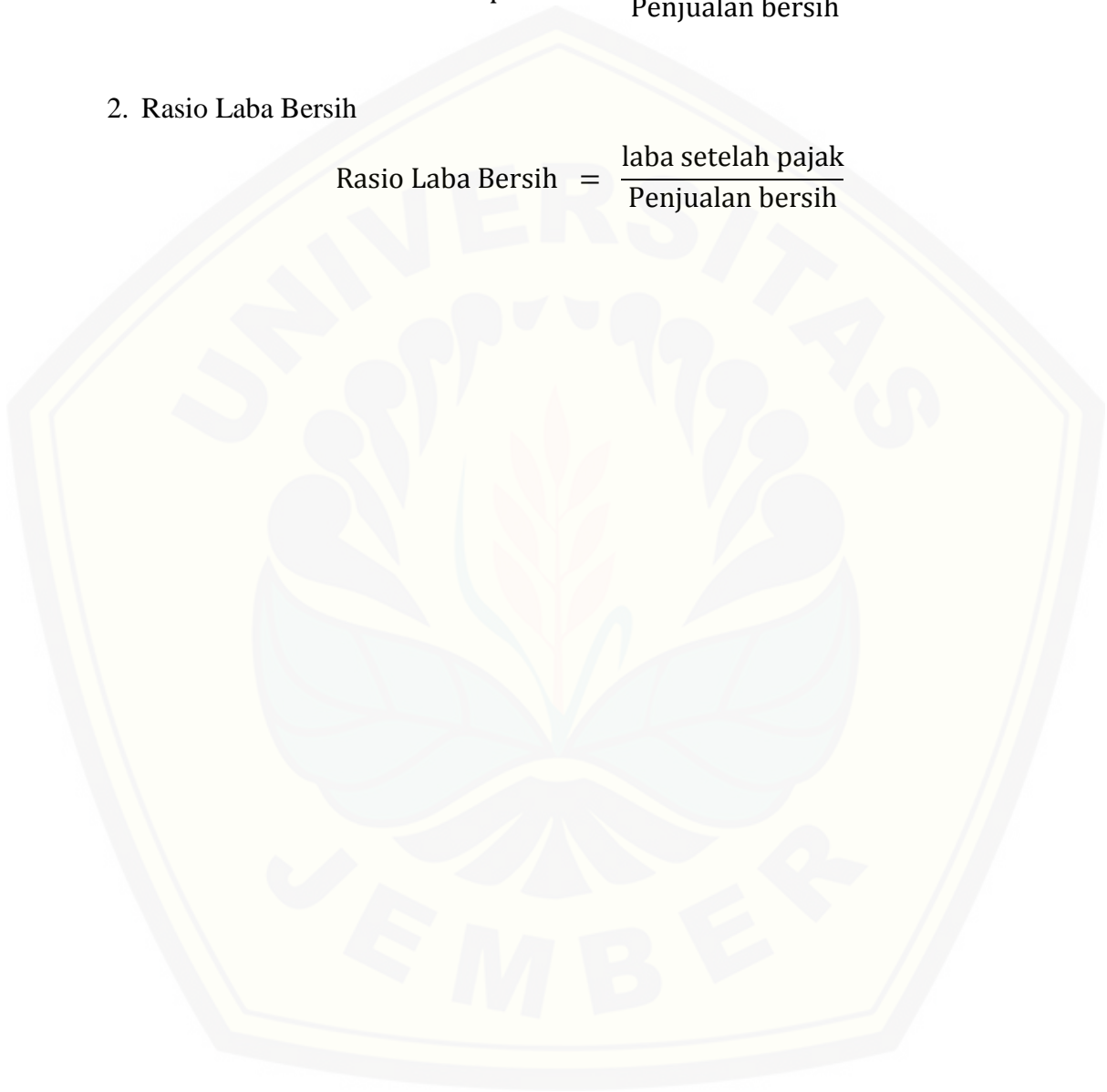
Analisis rasio profitabilitas menurut Jhon J. Wild(2004:42):

#### 1. Rasio laba operasi

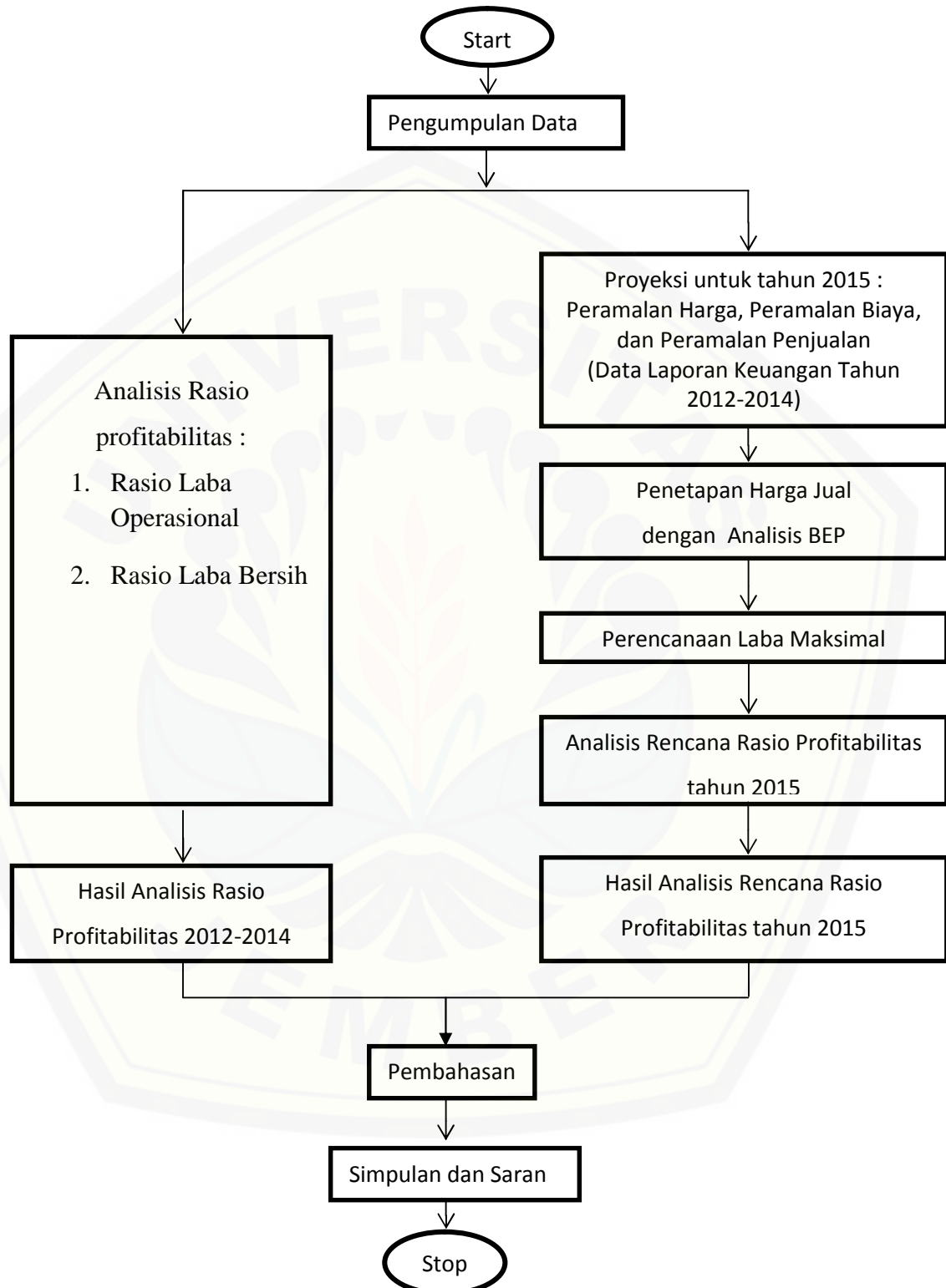
$$\text{Rasio laba operasi} = \frac{\text{laba operasi}}{\text{Penjualan bersih}}$$

#### 2. Rasio Laba Bersih

$$\text{Rasio Laba Bersih} = \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}}$$



### 3.6 Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah

Sumber :Data diolah

Penjelasan Kerangka pemecahan masalah :

1. Start yaitu tahap awal atau persiapan terhadap masalah yang dihadapi.
2. Tahap pengumpulan data yaitu mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk penelitian berupa neraca dan laporan laba rugi tahun 2012-2014
3. Teknik analisis data menggunakan laporan keuangan perusahaan tahun 2012-2014 , yaitu :
  - a. Melakukan analisis rasio profitabilitas pada tahun 2012-2014(laporan neraca dan laba rugi tahun 2012-2014 ) untuk mengetahui tingkat laba perusahaan yang sudah berjalan.
  - b. Melakukan perhitungan unsur – unsur BEP , yaitu data tahun 2015 yang terdiri atas penjualan, biaya, dan penetapan perilaku biaya ( biaya variabel dan tetap)
  - c. Melakukan perhitungan penetapan harga jual yang baru menggunakan metode BEP.
  - d. Melakukan perhitungan perencanaan laba perusahaan untuk tahun 2015.
  - e. Melakukan analisis profitabilitas untuk tahun 2015
4. Menganalisis secara deskriptif berdasarkan hasil analisis profitabilitas tahun 2012-2014 dan hasil analisis profitabilitas untuk tahun 2015 menggunakan penetapan harga jual konsep BEP.
5. Melakukan pembahasan mengenai hasil analisis profitabilitas sebenarnya tahun 2012-2014 dan pada saat proyeksi tahun 2015
6. Stop yaitu berakhirnya penelitian yang dilakukan dengan memberikan hasil akhir dari penelitian.

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai jawaban atas pokok permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu :

- a. Titik Impas pada tahun 2015 pada hitungan bungkus sebesar 284.497 bungkus dan dalam rupiah Rp 220.789.647,31
- b. Tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2013 cenderung stabil yaitu tingkat profitabilitas tahun 2012-2013 untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Pada tahun 2014 terjadi penurunan yaitu tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%.
- c. Profitabilitas perusahaan cenderung meningkat setelah penetapan harga jualnya menggunakan analisis biaya-volume-laba. Harga jual lama Rp 776 sedangkan harga jual baru Rp 948. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru yang menggunakan rumus biaya-volume-laba sebesar 59% nilai ini menunjukkan dengan harga jual yang baru profitabilitas meningkat 3%. Pada perhitungan rasio laba bersih harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru meningkat sebesar 3% menjadi 57%.

### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, peneliti dapat memberikan saran diantaranya :

- a. Untuk merencanakan laba dengan analisis *break even*, perusahaan hendaknya memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- b. Salah satu upaya perusahaan untuk menjaga profitabilitas, perusahaan seharusnya memperhatikan biaya, harga jual, dan volume penjualan. Dari

penelitian yang dilakukan dapat dibuktikan bahwa biaya, harga jual, dan volume penjualan sangat dibutuhkan dalam menjaga profitabilitas perusahaan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya.

- c. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Lincoln. 2004. *Ekonomi Pembangunan*. Edisi Ketiga .Penerbit BPFE. Yogyakarta
- Ahyari, Agus.2005. *Analisa Pulang Pokok Pendekatan Garis Lurus*. Penerbit BPFE, Yogyakarta:
- Bambang, Riyanto. 2001. *Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Yayasan Penerbit Gajah Mada. Yogyakarta
- Brigham dan Houston. 2000. *Manajemen Keuangan*. Erlangga, Jakarta
- Dajan, Anto.2000. *Pengantar Metode Statistik Jilid 1*. Jakarta : LP3ES
- Hidayati, Khurin. 2006. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Serasi Autoraya Cabang Medan*. Universitas Jember; skripsi
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1,2. Salemba Empat, Jakarta
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 2. Salemba Empat, Jakarta
- Manurung, Rahardja. 2003. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Microekonomi dan Macroekonomi)*
- Munandar.2000..*Budgeting*.Edisi1. Cetakan kesebelas. Penerbit BPFE.Yogyakarta
- Mulyadi.2005.*Akutansi Biaya*. Edisi ke-5. Cetakan kesembilan. Penerbit UPP-STIM YKPN. Yogyakarta



- Pratomo, Joko. 2008. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan pada Pabrik Gula Kebon Agung Malang Periode Giling 2007*. Universitas Jember; skripsi
- Rahardjo, Slamet. 2007. *Manajemen Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Sartono, Agus. 2010. *Manajemen Keuangan dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE
- Soehardi, Sigit. 2002. *Analisis Break Even*. Edisi Ketiga. Cetakan kedelapan. Penerbit BPFE. Yogyakarta
- Stanton, William J. 2000. *Taktik dan Strategi Pemasaran*. Penerbit Arikha Media Cipta. Jakarta
- Supriyono. 2000. *Akutansi Biaya*. Buku 2, Edisi 2. Yogyakarta; BPFE
- Syamsuddin, Lukman. 2002. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Baru. Rajawali Pres. Jakarta
- Welsch Glenn A, Hilton Ronald W, Gordon Paul. 2000. *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian*. penerjemah Anas Sidik. Salemba Empat: Jakarta
- Wild, Jhon J. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerjemah Yanivi S. Bachtiar. Salemba Empat: Jakarta
- Wulan, Yani. 2010. *Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Meubel UD. Anbata Makmur Balung Jember*. Universitas Jember; skripsi

**Lampiran 1**

Tabel 1: Ramalan Penjualan Susu Kedelai Madu Tahun 2015

Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2012	3.220.000	-1	1	-3.220.000
2013	4.494.000	0	0	0
2014	4.720.000	1	1	4.720.000
Jumlah	12.434.000	0	2	1.500.000

Sumber data :CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$Y = a + b$$

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

$$= \frac{12434000}{3}$$

$$= 4144667$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2}$$

$$= \frac{1500000}{3}$$

$$= 500000$$

$$Y = a + bx$$

$$= 4144667 + 500000 (3)$$

$$= 5644667$$

Berdasarkan perhitungan ramalan penjualan tahun 2016 adalah sebesar 5644667 bungkus susu kedelai madu

**Lampiran 2**

Tabel 2: Ramalan Harga Jual Susu Kedelai Madu Tahun 2015

Tahun	Harga Jual (Rp)	X <sub>1</sub> (%)	Log X <sub>1</sub>
2012	700	-	-
2013	725	1,0357	0,0152
2014	750	1,0344	0,0147

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log X_i}{n}$$

$$= \frac{0,02996}{2}$$

$$= 0,01$$

$$\text{GM} = 1,04$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 750 \times 1,04$$

$$= \text{Rp } 776$$

Jadi harga jual untuk susu kedelai madu tahun 2016 sebesar Rp 776

**Lampiran 3**

Tabel 3:Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2015 (dalam Rp)

Jenis Kegiatan	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Hari Kerja dalam Setahun	Upah per Hari	Upah per Tahun
Bagian Produksi	4	348	80.000	111.360.000
Bagian Pengepakan	19	348	20.000	132.240.000
Bagian Pengiriman	3	348	50.000	52.200.000
Jumlah	26		137.000	295.800.000

Sumber Data :CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Tabel 4:Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung Tahun 2015 (dalam Rp)

Jenis Kegiatan	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Bulan Kerja dalam Setahun	Upah per Bulan	Upah per Tahun
Direktur Pemilik	1	12	3000000	36000000
Bagian Keuangan dan Administrasi Umum	1	12	810000	9720000
Jumlah	2		3810000	45720000

Sumber Data :CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

**Lampiran 4**

Tabel 5:Perhitungan Harga Bahan Penolong Tahun 2015

Nama Bahan Penolong	Kebutuhan Per 160 Bungkus	Harga / Satuan (Rp)	Biaya Bahan Per 160 Bungkus (Rp)
Madu	0,0053 Kg	90.000	477
Daun Pandan	Rp400	400	400
Garam	0,0625 Kg	3.000	188
Perisa	½ Botol	20.000	10.000
Jumlah			11.065

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Tabel 6:Rencana Biaya Bahan Penolong Susu Kedelai Madu Tahun 2015

Keterangan	Produksi (1)	Biaya Bahan Per 160 Bungkus (2)	Jumlah (3)=((1)/160)X(2)
Susu Kedelai Madu	5644667	Rp 11.065	Rp 390.364.002

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)



**Lampiran 5**

Tabel 7:Perhitungan Biaya Pemakaian Biaya Bahan Bakar Tahun 2015

Jenis Bahan Bakar	Pemakaian Tahun 2014 (Rp) (1)	Harga Satuan (Rp) (2)	Pemakaian Tahun 2014 (3)=(1:2)	Produksi Tahun 2014 (4)	Standar Pemakaian Per Bungkus (5)=(3:4)
Gas	52.200.000	14000	3.729	4494000	0,00083
Bensin	1200000	6500	185	4494000	0,00004

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Tabel 8:Perhitungan Biaya Pemakaian Biaya Bahan Bakar Tahun 2015

Produksi Tahun 2015	Standar Pemakaian Per Unit		Harga Tahun 2015(Rp)		Biaya Pemakaian Bahan Bakar (Rp)		Total (Rp)
	Gas	Bensin	Gas	Bensin	Gas	Bensin	
1	2	3	4	5	6=1X2X4	7=1X3X5	8=6+7
5644667	0,00083	0,00004	16000	7500	74961177	1693400	76654577

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

**Lampiran 6**

Tabel 9:Perhitungan Biaya Kemasan Tahun 2015

Tahun	Biaya	X <sub>1</sub> (%)	Log X <sub>1</sub>
2012	24150000	-	-
2013	43335000	1,794409938	0,253921666
2014	52518000	1,211907234	0,083469378

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log X_i}{n}$$

$$= \frac{0,337391044}{2}$$

$$= 0,168695522$$

$$\text{GM} = 1,474672298$$

$$\text{Biaya Kemasan} = \text{Rp } 52518000 \times 1,474647298$$

$$= \text{Rp } 77.446.840$$

Jadi Biaya Kemasan Tahun 2015 sebesar Rp 77.446.840

**Lampiran 7**

Tabel 10: Penyusutan Aktiva Tetap Per Periode

Jenis Aktiva	Nilai Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Sisa (Rp)	Penyusutan Per Periode (Rp)
Tanah	-	-	-	-
Mesin	3.200.000	3	200.000	1.000.000
Bangunan	325.000.000	20	17.500.000	15.375.000
Kendaraan	14.650.000	7	2.000.000	1.807.143

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Perhitungan dari pada penyusutan per periode didapat dari :

$$\text{Penyusutan Mesin} = \frac{\text{Nilai Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}} = \frac{3.200.000 - 200.000}{3}$$

$$= \text{Rp } 1.000.000$$

$$\text{Penyusutan Bangunan} = \frac{\text{Nilai Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}} = \frac{325.000.000 - 17.500.000}{20}$$

$$= \text{Rp } 15.375.000$$

$$\text{Penyusutan Kendaraan} = \frac{\text{Nilai Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}} = \frac{14.650.000 - 2.000.000}{7}$$

$$= \text{Rp } 1.807.143$$

**Lampiran 8**

Biaya Bahan Baku Susu Kedelai Madu Tahun 2015

Tabel 11:Kacang Kedelai

Tahun	Harga	X <sub>i</sub> (%)	Log X <sub>i</sub>
2012	6000	-	
2013	9000	1,5	0,176091
2014	11000	1,2	0,08715

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$\begin{aligned} \text{Log GM} &= \frac{\sum \log X_i}{n} \\ &= \frac{0,263241}{2} \\ &= 0,13162 \end{aligned}$$

$$\text{GM} = 1,4$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Kacang Kedelai} &= \text{Rp } 11000 \times 1,4 \\ &= \text{Rp } 14.894 \end{aligned}$$

Harga Biaya Bahan Baku untuk Kacang Kedelai Tahun 2015 sebesar Rp 14.894

Tabel 12:Perincian Untuk Harga Kacang Kedelai Per 160 Bungkus

Kebutuhan Bahan Per 160 Bungkus	Harga / Satuan (Rp)	Biaya Bahan Per 160 Bungkus (Rp)
1 Kg	14.894	14.894

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Tabel 13:Gula

Tahun	Harga	X <sub>i</sub> (%)	Log X <sub>i</sub>
2012	11000	-	
2013	12000	1,09	0,038
2014	13000	1,08	0,034

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log x_i}{n}$$

$$= \frac{0,072}{2}$$

$$= 0,036$$

$$\text{GM} = 1,08$$

Harga Bahan Baku = Rp 13.000 X 1,08

= Rp 14.100

Harga Biaya Bahan Baku Susu Kedelai Madu Tahun 2015 sebesar Rp 14.100

Tabel 14:Perincian Untuk Harga Bahan Baku Per 160 Bungkus

Nama Bahan Baku	Kebutuhan Bahan Per 160 Bungkus	Harga / Satuan (Rp)	Biaya Bahan Per 160 Bungkus (Rp)
Kacang Kedelai	1,5 Kg	14.100	21.150

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

Lampiran 9

Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 2015

Tabel 15: Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Mesin

Tahun	Y (Biaya Perbaikan & Pemeliharaan Mesin)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	550.000	3.220.000	1.771.000.000.000	10.368.400.000.000
2013	1.000.000	4.494.000	4.494.000.000.000	20.196.036.000.000
2014	1.200.000	4.720.000	5.664.000.000.000	22.278.400.000.000
Jumlah	2.750.000	12.434.000	11.929.000.000.000	52.842.836.000.000

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016 (data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{2.750.000 - 0,406(12.434.000)}{3}$$

$$= 1067265,3$$

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

$$= \frac{(3 \times 11.929.000.000.000 - 12.434.000 \times 2.750.000)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 0,406$$



$$y = a + bx$$

$$= 1067265 + 0,406 (x)$$

Jadi biaya semivariabel pemeliharaan dan perbaikan mesin terdiri dari :

$$\text{Biaya Variabel} = 0,406 \times 5.644.667 = \text{Rp } 2.291.735$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 1.067.265$$

Tabel 16::Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Bangunan

Tahun	Y (Biaya Perbaikan & Pemeliharaan Bangunan)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	3.260.000	3.220.000	10497200000000	10.368.400.000.000
2013	4.024.500	4.494.000	18086103000000	20.196.036.000.000
2014	4.609.300	4.720.000	21755896000000	22.278.400.000.000
Jumlah	11.839.800	12.434.000	50339199000000	52.842.836.000.000

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{11.839.800 - 0,7976(12.434.000)}{3}$$

$$= 658.619$$

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

$$= \frac{(3 \times 50339199000000 - 12.434.000 \times 11.839.800)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 0,7976$$

$$y = a + bx$$

$$= 658.619 + 0,7976 (x)$$

Jadi biaya semivariabel pemeliharaan dan perbaikan bangunan terdiri dari :

$$\text{Biaya Variabel} = 0,7976 \times 5.644.677 = \text{Rp } 4.502.459$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 658.619$$

Tabel 17: Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Kendaraan

Tahun	Y (Biaya Perbaikan & Pemeliharaan Kendaraan)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	1.220.000	3.220.000	3928400000000	10.368.400.000.000
2013	1.700.000	4.494.000	7639800000000	20.196.036.000.000
2014	2.300.000	4.720.000	10856000000000	22.278.400.000.000
Jumlah	5.220.000	12.434.000	22424200000000	52.842.836.000.000

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{5.220.000 - 0,6032(12.434.000)}{3}$$

$$= 760.138$$

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

$$= \frac{(3 \times 22424000000000 - 12.434.000 \times 5.220.000)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 0,6032$$

$$y = a + bx$$

$$= 760.138 + 0,6032 (x)$$

Jadi biaya semivariabel pemeliharaan dan perbaikan kendaraan terdiri dari :

Biaya Variabel =  $0,6032 \times 5.644.677 = \text{Rp } 3.404.972$

Biaya Tetap = Rp 760.138

Tabel 18: Biaya Listrik

Tahun	Y (Biaya Listrik)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	15.000.000	3.220.000	48300000000000	10.368.400.000.000
2013	20.400.000	4.494.000	91677600000000	20.196.036.000.000
2014	23.000.000	4.720.000	108560000000000	22.278.400.000.000
Jumlah	58.400.000	12.434.000	248537600000000	52.842.836.000.000

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016 (data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{58.400.000 - 5(12.434.000)}{3}$$

$$= 19.051.648,35$$

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

$$= \frac{(3 \times 29862400000000 - 12.434.000 \times 70.900.000)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 4,5$$

$$y = a + bx$$

$$= 19.051.648,35 + 4,5 (x)$$

Jadi biaya semivariabel listrik terdiri dari :

Biaya Variabel = 4,5 X 5.644.677 =Rp 22.212.099

Biaya Tetap = Rp 19.051.648,35

Tabel 19:Biaya Telepon

Tahun	Y (Biaya Telepon)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	20.400.000	3.220.000	65688000000000	10.368.400.000.000
2013	24.000.000	4.494.000	107856000000000	20.196.036.000.000
2014	26.500.000	4.720.000	125080000000000	22.278.400.000.000
Jumlah	70.900.000	12.434.000	298624000000000	52.842.836.000.000

Sumber data: CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{70.900.000 - 3,644(12.434.000)}{3}$$

$$= 33.501.098$$

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

$$= \frac{(3 \times 298624000000000 - 12.434.000 \times 70.900.000)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 3,644$$

$$y = a + bx$$

$$= 33.501.098,9 + 3,644 (x)$$

Jadi biaya semivariabel Telepon terdiri dari :

Biaya Variabel = 3,644 X 5.644.677 =Rp 20.571.778

Biaya Tetap = Rp 33.501.098,9

Tabel 20:Biaya Pemasaran

Tahun	Y (Biaya Pemasaran)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	600.000	3.220.000	1932000000000	10.368.400.000.000
2013	700.000	4.494.000	3145800000000	20.196.036.000.000
2014	850.000	4.720.000	4012000000000	22.278.400.000.000
Jumlah	2.150.000	12.434.000	9089800000000	52.842.836.000.000

Sumber data:CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016(data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{2.150.000 - 0,137(12.434.000)}{3}$$

$$= 1.583.563$$

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

$$= \frac{(3 \times 9089800000000 - 12.434.000 \times 2.150.000)}{(3 \times 52.842.836.000.000 - 12.434.000^2)}$$

$$= 0,1357$$

$$y = a + bx$$

$$= 1.583.563 + 0,1357 (x)$$

Jadi biaya semivariabel Pemasaran terdiri dari :

$$\text{Biaya Variabel} = 0,1357 \times 5.644.677 = \text{Rp } 771.438$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 1.583.563$$

Tabel 21: Biaya Administrasi dan Umum

Tahun	Y (Biaya Administrasi dan Umum)	X	XY	X <sup>2</sup>
2012	3.200.000	3.220.000	10304000000000	10.368.400.000.000
2013	3.500.000	4.494.000	15729000000000	20.196.036.000.000
2014	3.700.000	4.720.000	17640000000000	22.278.400.000.000
Jumlah	10.400.000	12.434.000	43949700000000	52.842.836.000.000

Sumber data : CV. Sehat Sejahtera Bersama Tahun 2016 (data diolah)

$$y = a + bx$$

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

$$= \frac{10.400.000 - 0,3(12.434.000)}{3}$$

$$= 5.791.758$$

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



$$\frac{(3 \times 4349700000000 - (12.434.000 \times 10.400.000))}{(3 \times 52.842.836.000.000 - (12.434.000)^2)}$$

$$= 0,3$$

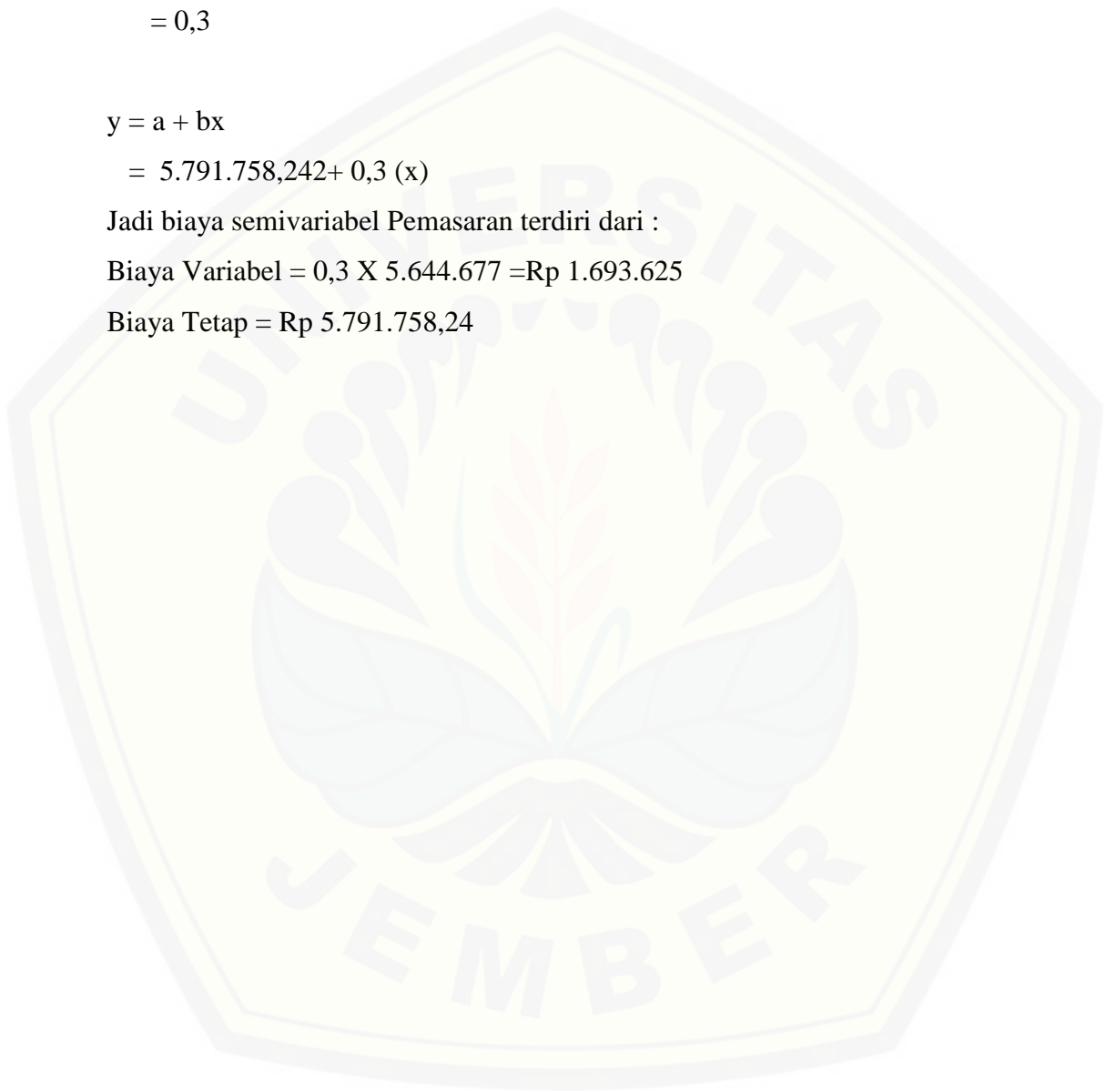
$$y = a + bx$$

$$= 5.791.758,242 + 0,3 (x)$$

Jadi biaya semivariabel Pemasaran terdiri dari :

$$\text{Biaya Variabel} = 0,3 \times 5.644.677 = \text{Rp } 1.693.625$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Rp } 5.791.758,24$$



**Lampiran 10**

Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2012

Laporan Laba Rugi Tahun Berakhir Tahun 2012

Penjualan Bersih		Rp 2.254.000.000
Harga Pokok Penjualan		
Biaya Bahan Baku	Rp 434.700.000	
Biaya Bahan Penolong	Rp 65.070.000	
BOP	Rp 124.933.269	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	<u>Rp 45.240.000 +</u>	
		<u>Rp 669.943.269 -</u>
Margin Kontribusi		Rp 1.584.056.731
Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi		<u>Rp 36.800.000 -</u>
Laba Operasi		Rp 1.547.256.731
Pajak		<u>Rp 77.362.837 -</u>
Laba Bersih		Rp 1.469.893.894

Rasio Profitabilitas Tahun 2012

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{lab a operasi}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{1.547.256.731}{2.254.000.000} = 0,68 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{lab a setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{1.469.893.894}{2.254.000.000} = 0,65 \end{aligned}$$

**Lampiran 11**

Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2013

Laporan Laba Rugi Tahun Berakhir Tahun 2013

Penjualan Bersih		Rp 3.370.500.000	
Harga Pokok Penjualan			
Biaya Bahan Baku	Rp 780.030.000		
Biaya Bahan Penolong	Rp 36.090.000		
BOP	Rp 160.402.000		
Biaya Tenaga Kerja Langsung	<u>Rp 45.804.000 +</u>		
		<u>Rp 1.022.326.000</u>	—
Margin Kontribusi		Rp 2.348.174.000	
Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi		<u>Rp 38.400.000</u>	—
Laba Operasi		Rp 2.309.774.000	
		<u>Rp 115.488.700</u>	—
Pajak			
Laba Bersih		Rp 2.194.285.300	

Rasio Profitabilitas Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{laba operasi}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{2.309.774.000}{3.370.500.000} = 0,68 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{2.194.285.300}{3.370.500.000} = 0,65 \end{aligned}$$

**Lampiran 12**

Perhitungan Rasio Profitabilitas Tahun 2014

Laporan Laba Rugi Tahun Berakhir Tahun 2014

Penjualan Bersih		Rp 3.540.000.000
Harga Pokok Penjualan		
Biaya Bahan Baku	Rp 899.750.000	
Biaya Bahan Penolong	Rp 318.600.000	
BOP	Rp 209.292.518	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	<u>Rp 100.030.000 +</u>	
		<u>Rp 1.57.672.518 -</u>
Laba kotor		Rp 2.012.237.482
Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi		<u>Rp 47.610.143 -</u>
Laba Operasi		Rp 1.964.717.339
Pajak		<u>Rp 98.235.867 -</u>
Laba Bersih		Rp 1.866.481.472

Rencana Rasio Profitablitas Tahun 2014

$$\text{Margin Laba Operasi} = \frac{\text{lab a operasi}}{\text{Penjualan bersih}}$$

$$= \frac{1.964.717.339}{3.540.000.000} = 0,55$$

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{lab a setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}}$$

$$= \frac{1.866.481.472}{3.540.000.000}$$

$$= 0,52$$

**Lampiran 13**

Rencana Perhitungan Rasio Profitabilitas Harga Lama Tahun 2015

Penjualan Bersih		Rp 4.380.261.592
Harga Pokok Penjualan		
Biaya Bahan Baku	Rp 1.271.602.358	
Biaya Bahan Penolong	Rp 390.364.002	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 295.800.000	
BOP Variabel	Rp 643.939.900	
Harga Pokok Penjualan Variabel		<u>Rp 2.601.706.260</u> —
Laba Kotor		Rp 1.778.555.332
BOP Tetap	Rp 56.577.331	
Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi	Rp 25.667.526	<u>Rp 82.244.857</u> —
Laba Operasi		Rp 2.519.461.403
Pajak		<u>Rp 1.259.73.702</u> —
Laba Bersih		Rp 2.393.488.333

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan Bersih}} \\ &= \frac{2.519.461.403}{4.308.261.592} \\ &= 0,57 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}} \\ &= \frac{2.393.488.333}{4.308.261.592} \\ &= 0,54 \end{aligned}$$

**Lampiran 14**

Rencana Perhitungan Rasio Profitabilitas Harga Baru Tahun 2015

Penjualan Bersih		Rp 5.351.144.316
Harga Pokok Penjualan		
Biaya Bahan Baku	Rp 1.271.602.358	
Biaya Bahan Penolong	Rp 390.364.002	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 295.800.000	
BOP Variabel	Rp 643.939.900	
Harga Pokok Penjualan Variabel		<u>Rp 2.601.706.260</u> —
Laba Kotor		Rp 2.749.438.056
BOP Tetap	Rp 56.577.331	
Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi	Rp 25.667.526	<u>Rp 82.244.857</u> —
Laba Operasi		Rp 2.667.193.199
Pajak		<u>Rp 1.259.730.702</u> —
Laba Bersih		Rp 2.533.833.539

$$\begin{aligned} \text{Margin laba operasi} &= \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Penjualan Bersih}} \\ &= \frac{2.667.193.199}{5.351.144.316} \\ &= 0,49 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}} \\ &= \frac{2.533.833.539}{5.351.144.316} \\ &= 0,57 \end{aligned}$$



