

PERENCANAAN LABA PADA CV. KAMAL LESTARI  
DI JEMBER

SKRIPSI



Dijadikan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember.

Asal:	Hadiah	Klass
	<del>Pembelian</del>	332.01
Terima Tol:	17 AUG 2002	500
Oleh:	No. Induk: 1414	+
	KLASIR / PENYALIN:	

R. A. Nancy Susanti  
NIM. 970810201382/E

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER

2002

## JUDUL SKRIPSI

PERENCANAAN LABA PADA CV. KAMAL LESTARI  
DI JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : R. A. NANCY SUSANTI  
N.I.M. : 970810201382 E  
Jurusan : MANAJEMEN

telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal :

13 JUNI 2002

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.

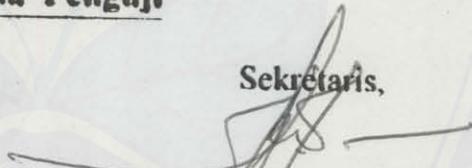
### Susunan Panitia Penguji

Ketua,



Drs. H. SUKUSNI, M. Sc.  
130 350 764

Sekretaris,



Drs. M. SYAHARUDIN, M. Si.  
131 474 384

Anggota

  
Drs. ABDUL HALIM

130 674 838

Mengetahui / Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dekan,



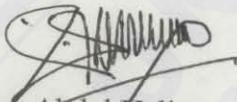
H. LIAKIP, SU  
130 531 976



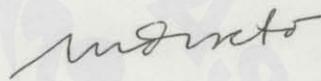
**Tanda Persetujuan Skripsi**

Judul : Perencanaan Laba Pada CV. Kamal Lestari Di Jember  
Nama : R A Nancy Susanti  
NIM : 970810201382 E  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

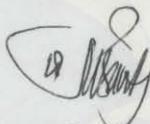
Pembimbing I

  
Drs. Abdul Halim  
NIP.130 674 838

Pembimbing II

  
Tatok Endhiarto, SE  
NIP. 131 832 339

Mengetahui  
Ketua Jurusan Ekonomi

  
Dra. Susanti Prasetyaningtias, M. Si  
NIP. 132 006 244

Tanggal Persetujuan: Juni 2002

**MOTTO :**

*Derita adalah pembimbing manusia dalam setiap perbuatan. Jika tidak merasakan derita karena perbuatan itu, hasrat dan cinta tak akan muncul di dalam diri*

*(Jalaluddin Rumi)*

*Tanamkanlah dirimu dalam tanah kerendahan,  
sebab tiap sesuatu yang tumbuh tetapi tidak ditanam,  
maka tidak sempurna buahnya.*

*Dengan berdiri saja, ibu jarimu tidak akan tersandung.  
Semakin cepat kau berjalan, semakin besar kemungkinan ibu jarimu  
tersandung,*

*Tapi semakin besar pula kemungkinan kau maju*

*(Charles F. Kattering)*

PERSEMBAHAN

*Kupersembahkan karya ini kepada :*

*Allah SWT atas kesempatan menikmati anugrahMu dan cinta dari kedua orang tuaku*

*Ayahanda R Djakfar Sadik atas segala yang telah diberikan*

*Ibunda Anna Rariyana yang setiap malam doanya mengikuti setiap langkahku*

*Deddy dan David pertalian darah yang tak akan pernah hilang*

*Seseorang yang memberikan warna ceria dalam kehidupanku, 'Yang,  
dengan segenap kasih sayang, ketulusan, perhatian, dan kebaikan hati  
yang diberikan padaku*

*Teman-teman pendamping dalam suka dan duka*

*Almamater tercinta*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puja dan puji syukur ke hadirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat, berkah dan karunia serta petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "Perencanaan Laba Pada CV. Kamal Lestari Di Jember" dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Ekstension Universitas Jember. Menyadari betapa banyak bantuan, bimbingan dan dukungan berbagai pihak dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak sebagai berikut :

1. Prof. Dr. H. Kabul Santoso, MS, selaku Rektor Universitas Jember
2. Drs. H. Liakip, SU, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember
3. Dra.Susanti Prasetyaningtias, M. Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Ekonomi Universitas Jember
4. Drs.Abdul Halim, selaku Dosen Pembimbing I atas segala ilmu yang diberikan, kesabaran, waktu dan keikhlasan hati dalam membimbing penulis selama ini
5. Tatok Endhiarto, SE, selaku Dosen Pembimbing II atas ilmu, bimbingan, waktu, saran dan perhatian yang diberikan kepada penulis
6. Seluruh dosen pengajar di Fakultas Ekonomi Ekstension Universitas Jember atas keikhlasan hati dalam mentransformasikan ilmunya selama ini
7. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember atas bantuan yang diberikan selama ini
8. Seluruh staf dan karyawan CV. Kamal Lestari atas kesempatan, kemudahan dan bantuannya selama penulis mengadakan penelitian.
9. Mama dan Papa, atas segala kasih sayang, bimbingan, pengorbanan, dorongan, perhatian serta doa yang tak pernah henti'yang, atas kesabaran, pengertian, perhatian, dorongan dan kasih sayang yang selalu terlimpah.
10. Agus Sutikno, seseorang yang memberi warna baru dalam kehidupanku.

11. Sahabat-sahabat sehatiku, Eva, Ike, Dian, Lien, Santy, Hanin, Rima dan Tutik atas sesuatu terindah yang pernah kalian berikan.
12. Teman-teman pendorong semangatku, Yayak, Rizal, Yusuf, Nung dan seseorang yang pernah mengisi hari-hariku.
13. Seluruh teman-teman Manajemen '97 E, atas kebersamaan yang tercipta selama ini dan pengalaman yang berharga.
14. Seluruh pihak yang membantu penulis selama penyusunan skripsi ini  
: Besar harapan penulis bahwa karya tulis (skripsi) ini memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dan sebagai sumbangan pemikiran serta pertimbangan bagi pihak-pihak yang memerlukan.

Jember, Juni 2002

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
ABSTRAKSI .....	xiii
<b>1. PENDAHULUAN</b>	
1.2 Latar Belakang .....	1
1.3 Permasalahan .....	2
1.4 Tujuan Penelitian .....	2
1.5 Manfaat Penelitian .....	2
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya .....	4
2.2 Landasan Teori .....	4
2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba .....	4
2.2.2 Manfaat Perencanaan Laba .....	5
2.2.3 Klasifikasi Perencanaan Laba .....	6
2.2.4 Faktor Yang Mempengaruhi Laba .....	6
2.2.5 Pengertian Break Even .....	6
2.2.6 Manfaat Break Even Point .....	7
2.2.7 Metode Penentuan Perencanaan Laba dan BEP .....	8
2.2.7.1 Ramalan Penjualan .....	8
2.2.7.2 Penentuan Tingkat persediaan Akhir .....	9
2.2.7.3 Penyusunan Anggaran Produksi .....	9

2.2.7.4	Perencanaan Biaya Yang Akan Datang .....	10
2.2.7.5	Penyusunan Harga Pokok Penjualan .....	12
2.2.7.6	Penyusunan Laporan L/R .....	13
2.2.7.7	Penentuan BEP .....	14
<b>III. METODE PENELITIAN</b>		
4.1	Rancangan Penelitian .....	15
4.2	Prosedur Pengumpulan Data .....	15
4.3	Definisi Operasi Variabel .....	15
4.4	Metode Analisis Data .....	17
4.1.1	Perhitungan Laba .....	17
4.1.2	Perhitungan BEP .....	20
4.5	Batasan Masalah .....	21
4.6	Kerangka Pemecahan Masalah .....	22
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Gambaran Umum Objek Yang Diteliti .....	24
4.1.1	Struktur Organisasi Perusahaan .....	25
4.1.2	Sumber Daya Manusia .....	28
4.1.2.1	Jumlah Tenaga Kerja .....	28
4.1.2.2	Hari Kerja dan Jam Kerja .....	29
4.1.2.3	Sistem Pengupahan .....	29
4.1.3	Aspek Produksi .....	30
4.1.3.1	Bahan Baku .....	30
4.1.3.2	Peralatan Fasilitas Produksi .....	30
4.1.3.3	Proses Produksi .....	31
4.1.3.4	Hasil Produksi .....	32
4.1.4	Pemasaran .....	35
4.1.4.1	Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi .....	35
4.1.4.2	Hasil Penjualan .....	35
4.2	Analisis Data .....	40
4.2.1	Menghitung Ramalan Penjualan .....	40
4.2.2	Menentukan Tingkat Persediaan .....	41

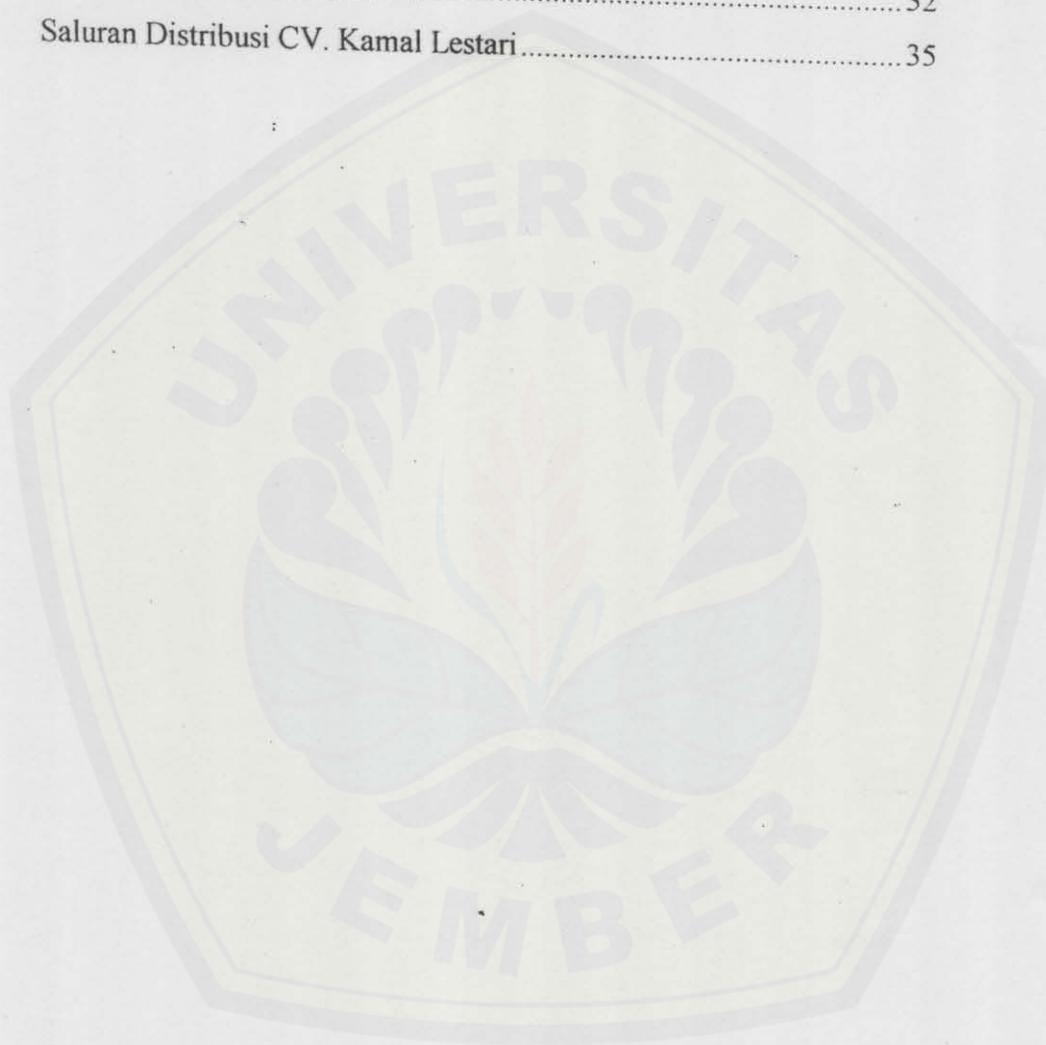
4.2.3	Penentuan Anggaran Produksi .....	41
4.2.4	Perhitungan Rencana Biaya Produksi .....	42
4.2.4.1	Biaya Bahan Baku .....	42
4.2.4.2	Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	43
4.2.4.3	Biaya Overhead Pabrik.....	43
4.2.4.4	Biaya Administrasi Umum dan Pemasaran .....	44
4.2.4.5	Pendapatan Produk Sampingan .....	44
4.2.5	Proyeksi Harga Pokok Penjualan.....	45
4.2.6	Penyusunan Laporan Laba/Rugi .....	48
4.2.7	Penentuan Break Even Point.....	49
4.3	Pembahasan .....	50
4.3.1	Perencanaan Laba.....	50
4.3.2	Perencanaan Break Even Point .....	51
<b>V.</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1	Simpulan.....	52
5.2	Saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN</b>	.....	<b>54</b>

**DAFTAR TABEL**

Tabel	Halaman
1. Jumlah Tenaga Kerja .....	29
2. Penggunaan Bahan Baku Dan Harga Beli/Kg .....	30
3. Daftar Peralatan Proses Produksi.....	31
4. Data Produksi Beras Tahun 1997-2002.....	33
5. Persediaan Beras Tahun 1997-2002 .....	33
6. Daftar Biaya Overhead Pabrik Tahun 1997-2002 .....	34
7. Volume Penjualan Beras Tahun 1997-2002 .....	36
8. Volume Penjualan Produk Sampingan Tahun 1997-2002.....	36
9. Harga Jual Beras Tahun 1997-2002.....	36
10. Harga Jual Produk Sampingan Tahun 1997-2002 .....	37
11. Biaya Pemasaran Tahun 1997-2002 .....	37
12. Data Biaya Administrasi Dan Umum Tahun 1997-2002.....	38
13. Laporan Laba/Rugi Tahun 2001 .....	39
14. Neraca per 31 Desember 2001.....	40
15. Ramalan Penjualan Dan Harga Jual Tahun 2002 .....	41
16. Rencana Produksi Beras Tahun 2002.....	42
17. Kebutuhan Gabah Kering Panen Tahun 2002 .....	42
18. Rencana Biaya Bahan Baku Tahun 2002 .....	43
19. Rencana Biaya Overhead Pabrik Tahun 2002.....	44
20. Proyeksi Pendapatan Produk Sampingan Tahun 2002 .....	45
21. Alokasi BOP Variabel Bersama Pada Tiap Produk.....	45
22. Alokasi BOP Tetap Bersama Pada Tiap Produk .....	46
23. Alokasi Biaya Bahan Penolong Pada Tiap Produk.....	46
24. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2002 .....	47
25. Perhitungan Rencana Laporan Laba/Rugi Tahun 2002.....	48

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar	Halaman
1. Struktur Organisasi CV. Kamal Lestari.....	26
2. Skema Proses Produksi Beras.....	32
3. Saluran Distribusi CV. Kamal Lestari.....	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Ramalan Penjualan Beras Cap Cobra Tahun 2002.....	54
2. Ramalan Penjualan Beras Cap KL Tahun 2002.....	55
3. Ramalan Penjualan Beras Cap Banteng Tahun 2002.....	56
4. Estimasi Harga Jual Beras Cap Cobra Tahun 2002.....	57
5. Estimasi Harga Jual Beras Cap KLTahun 2002.....	58
6. Estimasi Harga Jual Beras Cap BantengTahun 2002.....	59
7. Perhitungan Persediaan Akhir Tiap Jenis Beras.....	60
8. Estimasi Harga Beli GKP Untuk Beras Cap Cobra Tahun 2002.....	61
9. Estimasi Harga Beli GKP Untuk Beras Cap KLTahun 2002.....	62
10. Estimasi Harga Beli GKP Untuk Beras Cap Banteng Tahun 2002.....	63
11. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Menir) Tahun 2002.....	64
12. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Katul) Tahun 2002.....	65
13. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Sekam) Tahun 2002.....	66
14. Estimasi Harga Beli Bahan Penolong Tahun 2002.....	67
15. Estimasi Tarif Upah TKL Tahun 2002.....	68
16. Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar Dan Pelumas.....	69
17. Penyusutan Aktiva Tetap Per Periode Tahun 2002.....	70
18. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2002.....	71

## ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul “Perencanaan Laba Pada CV. Kamal Lestari” dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui besarnya laba yang akan diperoleh pada masa yang akan datang dan Break Even Point (BEP) dari CV. Kamal Lestari di Jember. CV. Kamal Lestari merupakan perusahaan yang memproduksi beras dengan merk Cobra, KL dan Banteng. Bahan baku yang dipergunakan adalah gabah.

Penelitian ini menggunakan dua metode pengumpulan data, yaitu metode wawancara dan metode observasi. Metode analisis yang digunakan adalah *Least Square* untuk mengetahui ramalan penjualan, metode *geometric means* untuk menghitung biaya yang akan datang, metode *varabel costing* untuk menyusun harga pokok penjualan dan laporan laba/rugi. Break Even Point (BEP) perusahaan dihitung dalam unit dan rupiah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan akan mengalami peningkatan laba jika merealisasikan rencana penjualan dan Break Even Point (BEP) perusahaan berada diatas perencanaan BEP dalam unit dan rupiah. Apabila perusahaan berada di Break Even Point (BEP), maka perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

## I. PENDAHULUAN



### I.1 Latar Belakang Masalah

Laba sebagai salah satu tujuan perusahaan merupakan selisih dari pendapatan dan pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan laba, perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu dipertahankan eksistensinya sebagai suatu sistem dimasa yang akan datang. Dalam mencapai laba, perusahaan mengeluarkan biaya yang dalam arti luas adalah pengorbanan sumber-sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ukuran keberhasilan perusahaan seringkali dinilai dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang terjual, harga dan biaya. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain dan memegang peranan yang sangat penting.

Kondisi ekonomi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kegiatan perusahaan. Era globalisasi yang terjadi seringkali menyebabkan ketidakpastian terhadap faktor-faktor penentu laba. Perubahan tingkat penghasilan tergantung dari harga, volume penjualan dan biaya yang menghadapi kemungkinan ketidakpastian. Ketiga faktor tersebut harus diperhitungkan kemungkinan ketidakpastiannya dalam menyusun perencanaan laba.

Perencanaan laba adalah perencanaan keuangan perusahaan yang sekaligus dipakai sebagai dasar sistem pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan datang. Perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan penjualan dan biaya pada periode yang bersangkutan. Berhubungan dengan hal tersebut maka perusahaan perlu mengetahui seberapa besar laba yang akan diperoleh dengan volume penjualan minimum harus dicapai supaya perusahaan tidak menderita kerugian. Pihak perusahaan diharapkan dapat mengambil kebijaksanaan yang menunjang dan perlu mengadakan koordinasi bidang produksi, personalia, keuangan dan pemasaran agar tujuan dapat dicapai dengan efektif dan efisien. Perencanaan laba dalam hal ini memiliki manfaat sebagai kekuatan manajemen dalam melihat ke

depan untuk menentukan tujuan perusahaan yang dinyatakan dalam ukuran finansial, sebagai alat koordinasi bagi perusahaan, membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk menolak atau menerima berbagai alternatif pemecahan masalah yang mungkin dilaksanakan, untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dan mengatasinya secara efektif dan efisien. Perencanaan laba pada dasarnya memilih alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan dan sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan serta kendala-kendala yang dihadapi. Untuk tujuan tersebut harus mengetahui data yang relevan terutama yang menyangkut penghasilan dan biaya dimasa yang akan datang.

### **I.2 Pokok Permasalahan**

CV. Kamal Lestari merupakan perusahaan yang memproduksi beras dengan merk Cobra, KL, dan Banteng dengan bahan baku gabah. Penjualan produk yang dihasilkan mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Persaingan pada saat ini semakin ketat, seiring dengan bertambahnya pesaing baru dengan keunggulan produknya. Perkembangan yang terjadi berdampak perubahan pada volume penjualan, harga dan biaya yang akhirnya merubah tingkat laba yang akan diperoleh perusahaan. CV. Kamal Lestari dihadapkan pada permasalahan :

- a. Berapa laba yang akan diperoleh pada masa yang akan datang ?
- b. Berapa Break Even Point (BEP) dari perusahaan ?

### **I.3 Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui berapa laba yang akan diperoleh pada masa yang akan datang.
- b. Untuk mengetahui berapa Break Even Point (BEP) dari perusahaan.

### **I.4 Manfaat Penelitian**

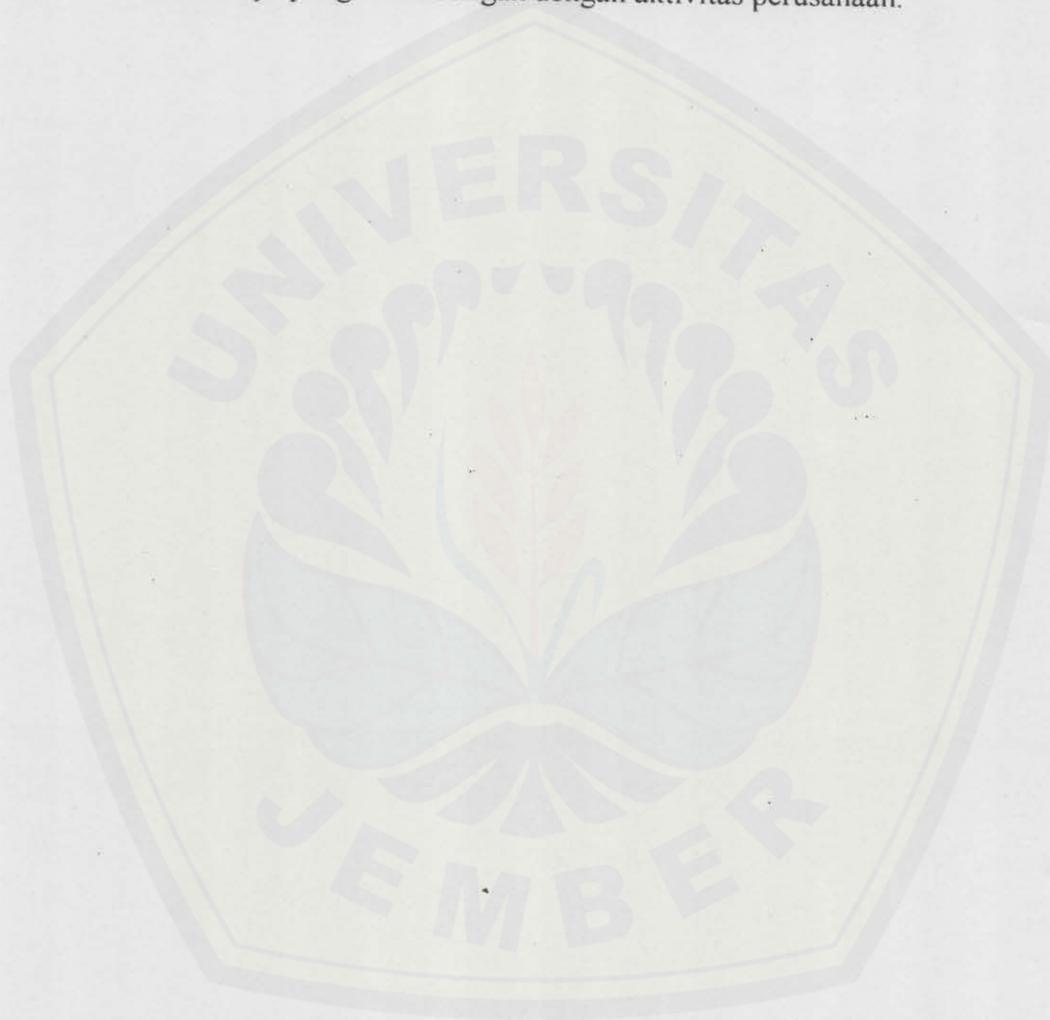
- a. Bagi peneliti dan akademis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan dan dapat digunakan sebagai bahan kepustakaan

untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan penelitian lebih lanjut.

b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan atau kebijaksanaan khususnya yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan.





## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Ni Luh Putu Ayu Handayani (1994) meneliti tentang data penjualan pada PT. Intryda di Sidoarjo, hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan penjualan dalam 5 tahun terakhir. Berdasarkan perhitungan Least square diketahui rencana penjualan 414.924,8 unit atau Rp. 22.277.352.500, titik impasnya Rp. 7.186.404.131 dan perencanaan labanya sebesar Rp 6.242.114.171. Dalam hal ini posisi perusahaan harus berada diatas Rp.22.277.352.500 agar tidak mengalami rugi.

Tri Setya Bakti (1993) mengadakan penelitian pada PT. Inka di Madiun, dalam penelitiannya hasil ramalan penjualan Rp 185.400.000.000, dengan penjualan tersebut menurut metode pohon probablistik diketahui perusahaan akan mendapatkan laba sebesar Rp. 46.350.000.000.

Indra Sugiarto (1993) dalam penelitiannya pada PT. Behaestex di Gersik, ramalan penjualan dan perencanaan laba perusahaan tahun 2000 mengalami peningkatan. Untuk mewujudkan laba tersebut diperlukan peningkatan jumlah penjualan yang melebihi titik impas (BEP) dari perusahaan.

Penelitian sebelumnya menekankan perencanaan laba menurut model pohon probablistik sedangkan penelitian ini menekankan perencanaan laba menurut Variabel Costing. Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini pada perusahaan yang diteliti, metode yang dipergunakan, dan masa penelitian.

### 2.2 Landasan Teori

#### 2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba menurut Supriyono (1991:218) adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

### 2.2.2 Manfaat Perencanaan Laba

Perusahaan dengan membuat perencanaan laba menurut Sirait dan Wibowo (1992:6) akan memperoleh manfaat sebagai berikut :

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelitian terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada orang untuk mengadakan penelitian yang seksama sebelum mengambil keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada perencanaan laba, dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya yang maksimal.
- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasikan rencana operasional sebagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait (kontinjen) dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh (komprehensif).
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segmen atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijaksanaan dan pedoman dasar secara berkala.
- f. Mengkoordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah.
- g. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
- h. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara efektif.
- i. Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijaksanaan manajemen dan tingkat kecakapan setiap pelaksana.

## 2.2.3 Klasifikasi Perencanaan Laba

Di dalam menyusun perencanaan laba pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua yaitu (Supriyono, 1991:218) :

1. Perencanaan laba yang tidak memperhatikan unsur ketidak pastian masa depan.
2. Perencanaan laba yang memperhatikan unsur ketidak pastian masa depan.

## 2.2.4 Faktor yang Mempengaruhi perencanaan laba

Untuk menentukan perencanaan laba yang cukup bukanlah hal yang mudah, menurut Supriyono (199:218) perencanaan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

### a. Volume penjualan

Volume penjualan produk yang terjadi sebelumnya mempengaruhi hasil ramalan penjualan yang akan datang kemudian akan mempengaruhi hasil ramalan penjualan. Semakin besar hasil penjualan semakin besar pula laba yang direncanakan.

### b. Harga jual

Semakin besar harga pokok penjualan per satuan barang yang akan dijual akan semakin besar pula laba yang diperlukan untuk menyeimbangkan biaya yang telah dikeluarkan perusahaan.

### c. Biaya

Perubahan permintaan yang tinggi menuntut perusahaan untuk meningkatkan volume produksinya yang berakibat pada peningkatan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

## 2.2.5 Pengertian Break Even

Suatu keadaan apabila jumlah pendapatan yang diterima sama dengan seluruh biaya yang terjadi di dalam perusahaan itu, maka keadaan itu dinamakan dalam keadaan Break Even.

Break Even menurut Mulyadi (1998:48) adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian, dengan kata lain usaha dikatakan Break Even apabila jumlah penghasilan sama dengan biaya.

Analisa Break Even memiliki hubungan yang sangat erat dengan anggaran produksi, walaupun analisa break even dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen jika diterapkan pada data taksiran periode yang akan datang. Analisa Break Even tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang break even saja, akan tetapi analisa break even mampu memberikan info kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Jadi analisa break even adalah suatu cara untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum harus dicapai oleh perusahaan agar tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba.

## 2.2.6 Manfaat Break Even Point (BEP)

Menurut Mulyadi (1998:48) Break Even Point memiliki manfaat sebagai berikut :

- a. Sebagai dasar atau landasan untuk merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba. Jadi merupakan alat perencanaan laba.
- b. Sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan operasional yang telah berjalan yakni alat untuk mencocokkan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan break even. Jadi sebagai alat untuk pengendalian.
- c. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, setelah diketahui hasil perhitungan menurut analisa break even dan laba yang di targetkan.
- d. Sebagai bahan pertimbangan bagi manajer dalam menentukan kebijakan perusahaan.

### 2.2.7 Metode Penentuan Perencanaan Laba dan BEP

Metode yang dipergunakan untuk perencanaan laba salah satunya adalah variabel costing. Adapun langkah-langkah dalam menentukan perencanaan laba dan BEP sebagai berikut :

1. Ramalan Penjualan
2. Penentuan tingkat persediaan akhir
3. Penyusunan anggaran produksi
4. Perencanaan biaya yang akan datang
5. Penyusunan harga pokok penjualan
6. Penyusunan laporan L/R
7. Penentuan BEP

#### 2.2.7.1 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan menurut Gunawan Adisaputro (1996:147) adalah proyek teknis dari pada permintaan pelanggan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Salah satu metode untuk meramalkan penjualan dengan menggunakan Trend Linier Metode Least Square, dengan rumus (G. Adisaputro & M. Asri, 1998 : 159)

$Y = a + bX$ , dimana :

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

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

Keterangan :

Y = besarnya penjualan yang diramalkan

a = nilai trend pada periode dasar

b = tingkat perkembangan nilai yang diharapkan

X = unit tahun yang dihitung pada period dasar

n = banyaknya data

2.2.7.2 Penentuan Persediaan Akhir

Untuk menghitung persediaan akhir menggunakan tingkat perputaran ersediaan (ITO) dengan rumus : (S.Munawir, 1998:80)

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

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

$$\text{Persediaan Akhir} = (2 \times \text{Persediaan Rata - rata}) - \text{Persediaan Awal}$$

2.2.7.3 Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi menurut G. Adisaputro (1996:183) adalah suatu perencanaan tingkat atau volume produk yang harus diproduksi agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang diharapkan. Untuk menghitung tingkat atau volume produk yang harus diproduksi agar sesuai dengan tingkat penjualan yang diramalkan. (G. Adisaputro dan M. Asri, 1996:183)

Tingkat Penjualan	XX
Tingkat Persediaan Akhir	<u>XX</u> +
Jumlah yang harus tersedia	XX
Tingkat persediaan awal	<u>XX</u> -
Tingkat produksi	XX

#### 2.2.7.4 Perencanaan Biaya yang Akan Datang

Untuk menghitung biaya yang akan datang, menghitung estimasi harga jual produk, harga bahan baku, tarif upah, dan biaya-biaya digunakan geometric means dengan rumus : (Anton Dayan, 1995:39)

$$\text{Log } Gm = \frac{\sum \text{Log } Xi}{n}$$

dimana : Gm = Geometric mean

Xi = Nilai pengamatan

n = Jumlah pengamatan

Untuk merencanakan biaya variabel dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, BOP, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran dapat disusun dengan rumus : (G. Adisaputro, 1996:239-312)

##### a. Penyusunan Anggaran Biaya Bahan Baku

Anggaran bahan baku disusun untuk memperkirakan jumlah kebutuhan bahan baku, sebagai dasar memperkirakan kebutuhan dana untuk pembelian, sebagai dasar penyusunan harga pokok produksi, dan sebagai dasar pengawasan bahan baku.

(G. Adisaputro, 1996:213). Anggaran biaya bahan baku dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Biaya BB} = \text{Volume Produksi} \times \text{Standar Penggunaan} \times \text{Harga Perunit}$$

##### b. Penyusunan Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Anggaran tenaga kerja merencanakan unsur tenaga kerja langsung yang dikaitkan dengan anggaran produksi yang telah disusun sebelumnya. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi dari bahan baku sampai menjadi bahan jadi. Dengan menyusun anggaran tenaga kerja maka akan mengefisienkan penggunaan tenaga kerja, mengefisienkan biaya tenaga kerja dan dapat dipakai sebagai pengawasan biaya

tenaga kerja. Anggaran biaya tenaga kerja langsung dapat dirumuskan sebagai berikut (G. Adisaputro, 1996:262) :

$$\text{Biaya TKL} = \sum \text{TKL} \times \sum \text{Hari Kerja} \times \text{Tarif Upah}$$

#### c. Penyusunan Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya dalam pabrik yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan bakudan biaya tenaga kerja langsung, yang secara langsung mempengaruhi harga pokok produksi. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyusun anggaran biaya overhead pabrik antara lain :

1. Berdasarkan sifatnya, biaya terdiri dari tiga macam biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.
2. Berdasarkan wewenang untuk menentukan anggaran terletak pada bagian itu sendiri, misalnya biaya administrasi, dan ada pula berdasar diluar wewenang misalnya gaji untuk pegawai tetap ditentukan oleh direksi. Untuk menghitung biaya overhead pabrik menggunakan rumus :

$$\text{Biaya BOP}_{Var} = \text{Volume Pr oduksi} \times \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

#### d. Penyusunan Anggaran Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam kegiatannya, selain biaya produksi dan biaya pemasaran. Biaya administrasi dan umum mencakup :

1. Biaya untuk direksi dan staf.
2. Biaya departemen keuangan.
3. Biaya departemen administrasi dan umum.

Penyusunan anggaran administrasi dan umu menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya Adm. Umum}_{var} = \text{Volume produksi} \times \text{tarif}$$

#### e. Penyusunan Anggaran Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk

memasarkan produk atau menyampaikan produk ke pasar. Biaya yang termasuk dalam biaya pemasaran adalah biaya tenaga kerja penjualan, biaya angkut barang jadi, biaya perjalanan, biaya telephone, komisi, penyusutan alat kantor bagian penjualan dan lainnya. (G. Adisaputro, 1996:313). Untuk menghitung biaya pemasaran variabel menggunakan rumus :

$$\text{Biaya Pemasaran}_{var} = \text{Volume Produksi Terjual} \times \text{Tarif}$$

- f. Merencanakan biaya semi variabel dari biaya overhead pabrik, biaya administrasi, dan biaya pemasaran digunakan persamaan regresi dengan metode kuadrat terkecil, dengan rumus : (Mulyadi, 1998 :517)

$$Y = a + bx$$

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

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

dimana :

y = biaya semivariabel

x = tingkat aktivitas

a = biaya tetap

b = Biaya variabel persatuan

n = jumlah pengamatan atau periode

#### 2.2.7.5 Penyusunan Harga Pokok Penjualan

Penyusunan harga pokok penjualan dilakukan setelah menyusun harga pokok produksi. Perusahaan penggilingan padi, mengolah bahan baku berupa gabah dan menghasilkan lebih dari satu macam produk berupa menir, katul dan sekam. Beras merupakan produk utama, sedangkan lainnya merupakan produk sampingan dan diberlakukan sebagai pengurangan biaya produksi. Alokasi biaya produksi bersama untuk produk yang dihasilkan yakni beras cap Cobra, beras cap KL, beras cap Banteng digunakan metode harga jual relatif (Mulyadi, 1998:360).

Langkah-langkah dalam mengalokasikan biaya sebagai berikut :

- a. Prosentase biaya dari nilai jual didapat dengan membagi total biaya bersama dengan total nilai jual dikalikan 100%.
- b. Alokasi biaya bersama didapatkan dengan mengalikan prosentase biaya dari nilai jual dengan nilai jual tiap produk.
- c. Harga pokok produk persatuan didapatkan dengan membagi alokasi biaya bersama dengan jumlah produk yang dihasilkan.

Penyusunan harga pokok penjualan menurut variabel costing (Mulyadi,1998;23) sebagai berikut :

Persediaan Awal	XX
Harga Pokok Produksi :	
Biaya Bahan Baku	XX
Biaya Bahan Penolong	XX
Biaya Tenaga kerja Langsung	XX
BOP <sub>var</sub>	<u>XX +</u>
	<u>XX +</u>
Harga Pokok Barang Siap Dijual	XX
Persediaan Akhir	<u>XX -</u>
Harga Pokok Penjualan Variabel	XX

### 2.2.7.6 Penyusunan Laporan L/R

Menyusun Laporan laba rugi dengan menggunakan Variabel Costing (Mulyadi,1998:25)

Penjualan	XX
Harga Pokok Penjualan Variabel	<u>XX -</u>
Laba Kotor	XX
Biaya Variabel	<u>XX -</u>
Laba Kontribusi	XX
Biaya Tetap	<u>XX -</u>
Laba Bersih	XX

2.2.7.7 Untuk menghitung Titik Impas (BEP) digunakan rumus (Mulyadi, 1998 : 233):

$$1. \text{ Contribusi Margin Ratio} = \frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Pendapatan Penjualan}}$$

$$2. \text{ BEP}_{(\text{dalam rupiah})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$$

$$3. \text{ BEP}_{(\text{dalam unit})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual}_{\text{perunit}} - \text{Biaya Variabel}_{\text{perunit}}}$$



### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan study pustaka untuk mencari data yang berhubungan dengan permasalahan perencanaan laba dan BEP yang dihadapi CV. Kamal Lestari di Jember. Dari penelitian diperoleh informasi bahwa penjualan beras tahun 1997-2001 mengalami peningkatan. Pada tahun 2002 diramalkan juga akan mengalami peningkatan yang berdampak pada peningkatan volume produksi, peningkatan biaya, dan peningkatan laba yang akan diperoleh.

#### 3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Data yang diambil adalah:

- a. Data volume penjualan selama 5 tahun (1997-2001)
- b. Laporan keuangan tahun 2001
- c. Data biaya yang dikeluarkan perusahaan (1997-2001)
- d. Data tingkat persediaan beras (1997-2001)

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini melalui dua metode, yaitu :

- a. Metode Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

- b. Metode Observasi

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian.

#### 3.3 Definisi Operasional Variabel

Laba merupakan selisih dari pendapatan dan pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan. Laba kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan

harga pokok penjualan. Sedangkan laba bersih merupakan angka terakhir dalam perhitungan rugi laba apabila melebihi biaya. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. (Supriyono, 1991:218)

Break Even adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian dengan kata lain usaha dikatakan break even apabila jumlah penghasilan sama dengan biaya. (Mulyadi, 1998:48)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah secara total sebanding dan searah dengan perubahan tingkat kegiatan perusahaan, misalnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya tetap merupakan biaya yang dalam jangka pendek tidak berubah mengikuti perubahan tingkat kegiatan. Sedangkan biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. (G. Adisaputro, 1995:5-10).

Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual, terbagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Mulyadi, 1999:15). Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi bersama yang akan dialokasikan pada tiap produk bersama sehingga diketahui beban BOP per Kg produk. Pendapatan produk sampingan perusahaan berupa menir, katul dan sekam diberlakukan sebagai pengurang biaya produksi.

Harga pokok penjualan dengan metode variabel costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, BOP variabel (Mulyadi, 1998:19).

Biaya overhead pabrik merupakan biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. BOP dibebankan kepada produk sebesar biaya sesungguhnya terjadi selama periode akuntansi (Mulyadi, 1998:71). Unsur biaya overhead pabrik pada CV. Kamal Lestari adalah biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya bahan bakardan pelumas, biaya rubber roll,

biaya listrik, air dan telephone, biaya reparasi, biaya pemeliharaan mesin, biaya reparasi dan pemeliharaan bangunan, biaya penyusutan alat produksi, biaya penyusutan bangunan dan biaya penyusutan kendaraan.

Tenaga kerja tidak langsung yang diperhitungkan dalam BOP adalah Kabag pangan, bagian produksi, bagian pengawasan dan penjaga malam. Harga bahan penolong merupakan harga per 50 Kg beras, sehingga biaya bahan penolong tahun 2002 diketahui dengan cara mengalikan estimasi harga bahan penolong per 50 Kg beras dengan total produksi beras.

Gaji pegawai pada biaya administrasi umum CV. Kamal Lestari terdiri dari gaji pemilik, gaji direktur, gaji kabag administrasi keuangan, gaji administrasi dan gaji akuntansi.

Berdasarkan pengertian di atas arah penulisan ini adalah merencanakan laba berdasarkan metode variabel costing dan penentuan titik impas (BEP) pada CV. Kamal Lestari.

### 3.4 Metode Analisis Data

3.4.1 Untuk mengetahui tingkat laba yang akan diperoleh pada masa yang akan datang di gunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menghitung ramalan penjualan tahun 2002 dengan menggunakan Trend Linier Metode Least Square, dengan rumus (G. Adisaputro & M. Asri, 1996 : 159)

$Y = a + bX$ , dimana :

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

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

Keterangan :

Y = besarnya penjualan yang diramalkan

a = nilai trend pada periode dasar

b = tingkat perkembangan nilai yang diharapkan

X = unit tahun yang dihitung pada periode dasar

n = banyaknya data

2. Menentukan tingkat persediaan akhir menggunakan perhitungan tingkat perputaran ersediaan (ITO) dengan rumus :(S.Munawir,1998:80)

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

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

$$\text{Persediaan Akhir} = (2 \times \text{Persediaan Rata - rata}) - \text{Persediaan Awal}$$

3. Untuk menghitung tingkat atau volume produk yang harus diproduksi agar sesuai dengan tingkat penjualan yang diramalkan. (G. Adisaputro dan M. Asri, 1996:183)

Tingkat Penjualan	XX
Tingkat Persediaan Akhir	<u>XX</u> +
Jumlah yang harus tersedia	XX
Tingkat persediaan awal	<u>XX</u> -
Tingkat produksi	XX

4. Menghitung perencanaan biaya-biaya yang akan datang.

- a. Menghitung estimasi harga jual produk, harga bahan baku, tarif upah, dan biaya-biaya digunakan geometric means dengan rumus : (Anton Dayan, 1995:39)

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum \text{Log Xi}}{4}$$

dimana : Gm = Geometric mean

Xi = Nilai pengamatan

n = Jumlah pengamatan

- b. Merencanakan biaya variabel dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, BOP, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran dapat disusun dengan rumus : (G. Adisaputro, 1996:239-312)

- 1). Untuk menghitung biaya bahan baku digunakan rumus :

$$\text{Biaya BB} = \text{Volume Produksi} \times \text{Standar Penggunaan} \times \text{Harga Perunit}$$

- 2). Untuk menghitung biaya tenaga kerja langsung menggunakan rumus :

$$\text{Biaya TKL} = \sum \text{TKL} \times \sum \text{Hari Kerja} \times \text{Tarif Upah}$$

- 3). Untuk menghitung biaya overhead pabrik menggunakan rumus :

$$\text{Biaya BOP}_{\text{Var}} = \text{Volume Produksi} \times \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

- 4). Untuk menghitung biaya administrasi umum variabel menggunakan rumus:

$$\text{Biaya Adm Dan Umum}_{\text{Var}} = \text{Volume Produksi Terjual} \times \text{Tarif}$$

- 5). Untuk menghitung biaya pemasaran variabel menggunakan rumus

$$\text{Biaya Pemasaran} = \text{Volume Produksi Terjual} \times \text{Tarif}$$

- c. Merencanakan biaya semi variabel dari biaya overhead pabrik, biaya administrasi, dan biaya pemasaran digunakan persamaan regresi dengan metode kuadrat terkecil, dengan rumus : (Mulyadi, 1998 :517)

$$Y = a + bx$$

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

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

dimana :

y = biaya semivariabel

x = tingkat aktivitas

a = biaya tetap

- d. Anggaran biaya tetap untuk biaya overhead pabrik, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran berdasarkan kebijaksanaan perusahaan.
5. Untuk menghitung harga pokok penjualan setelah ramalan penjualan menggunakan Metode Variabel Costing: (Mulyadi,1998:23)

Persediaan Awal		XX
Harga Pokok Produksi :		
Biaya Bahan Baku	XX	
Biaya Bahan penolong	XX	
Biaya Tenaga kerja Langsung	XX	
Biaya Overhead Pabrik	XX +	
	<hr/>	XX +
Harga Pokok Barang Siap Dijual		XX
Persediaan Akhir		XX -
Harga Pokok Penjualan Variabel		<hr/> XX

5. Menyusun Laporan laba rugi dengan menggunakan Variabel Costing (Mulyadi,1998:25)

Penjualan	XX
Harga Pokok Penjualan Variabel	<hr/> XX -
Laba Kotor	XX
Biaya Variabel	<hr/> XX -
LabaKontribusi	XX
Biaya Tetap	<hr/> XX -
Laba Bersih	XX

- 3.4.2 Untuk menghitung Titik Impas (BEP) digunakan rumus (Mulyadi, 1998:233) :

$$1. \text{ Contribusi Margin Ratio} = \frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Pendapatan Penjualan}}$$

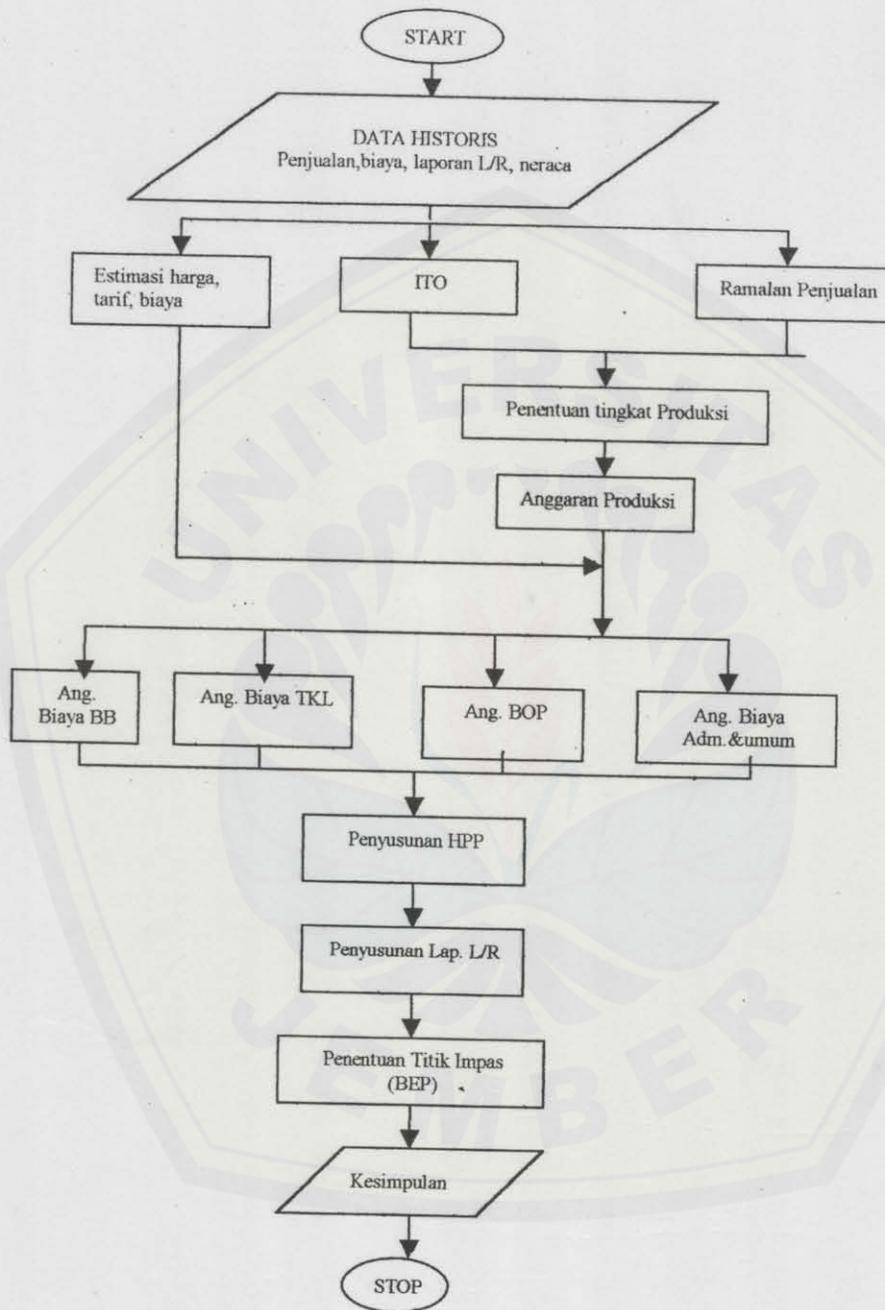
$$2. \text{BEP}_{(\text{dalam rupiah})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$$

$$3. \text{BEP}_{(\text{dalam unit})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual}_{\text{perunit}} - \text{Biaya Variabel}_{\text{perunit}}}$$

### 3.5 Batasan Masalah

Agar dalam pembahasan masalah yang diteliti tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang ingin di pecahkan, maka perlu adanya batasan masalah. Pembahasan penelitian menekankan pada perencanaan laba tahun 2002 pada CV. Kamal Lestari tahun 2002. Data yang dipakai selama 5 tahun terakhir (1997-2001).

3.6 Kerangka Pemecahan Masalah



Keterangan :

1. Data penjualan 5 tahun sebelumnya (1997-2001) dapat menentukan ramalan penjualan yang akan datang.
2. Persediaan akhir diperoleh dari ramalan penjualan dengan ITO, sebagai dasar penyusunan anggaran produksi.
3. Penyusunan anggaran biaya bahan baku, anggaran biaya tenaga kerja langsung, anggaran biaya overhead pabrik, anggaran biaya administrasi umum dan pemasaran dari anggaran produksi dan estimasi harga biaya tarif.
4. Penyusunan harga pokok penjualan sebagai dasar menyusun laporan L/R untuk menentukan laba 2002.
5. Menentukan Titik Impas (BEP).



#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Gambaran Umum Objek yang Diteliti

CV. Kamal Lestari didirikan pada tanggal 11 Mei 1990 oleh Bapak Haji Muhammad Kamil Gunawan dengan surat ijin No. SIUP : 12-327/13-8/PM/V/95 di desa Gambiran, Kecamatan Kalisat. Saat ini perusahaan dimiliki empat orang yaitu Bapak H. Kamil Gunawan, H. Sugia, Gunawan, Fatmawati.

Sebelum memulai usaha ini, beliau bergerak dalam bidang usaha penggilingan padi. Berdasarkan pengalaman dan pengetahuan yang beliau miliki, maka timbul keinginan untuk mengembangkan usahanya. Perusahaan menambah usahanya dengan berdagang pupuk, jagung, kedelai, semangka, dan batu piring. Usaha ini bersifat musiman dan sementara. Usaha penggilingan padi pada CV. Kamal Lestari beroperasi tanpa mengenal musim, dengan segmentasi produk yaitu beras Cobra, beras KL, beras Banteng. Pangsa pasar produk tidak hanya wilayah Jember, tetapi telah meluas sampai Surabaya, Gersik dan Malang.

CV. Kamal Lestari mengalami perkembangan yang baik berkat kerjasama dan koordinasi yang baik antara pimpinan dengan karyawan, serta ditunjang pemilihan lokasi yang tepat. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi tersebut adalah sebagai berikut :

##### a. Faktor Primer

###### 1. Bahan Mentah

Perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan bahan mentah, daerah sekitar perusahaan terdapat penghasil gabah, meskipun sebagian gabah masih didatangkan dari daerah lain.

###### 2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan dapat dipenuhi dengan mudah di daerah sekitar lokasi perusahaan.

###### 3. Transportasi

Lokasi perusahaan yang dekat dengan jalan raya memudahkan perusahaan dalam mendatangkan bahan mentah, mengirimkan hasil

produksi, begitu juga dengan karyawan. Biaya angkut pada perusahaan relatif murah.

4. Sumber tenaga /energi

Perusahaan untuk memperoleh tenaga listrik/diesel tidak mengalami kesulitan, dilokasi telah tersedia fasilitas PLN sehingga proses produksi dapat berjalan lancar.

5. Pemasaran

Daerah pemasaran yang telah dicapai sebagian besar adalah daerah Jember, Surabaya, Gersik dan Malang. Sarana transportasi yang baik, memudahkan perusahaan dalam melaksanakan pengiriman dan memasarkan hasil produksi ke daerah pemasaran.

6. Letak Pasar

Letak, pasar berpengaruh dalam menentukan lokasi perusahaan, hal ini disebabkan pasar berhubungan dengan tujuan perusahaan yaitu maksimal profit.

Letak perusahaan ini berada dekat pasar, letak yang strategis yang memudahkan perusahaan dalam memasarkan produk.

b. Faktor Sekunder

1. Modal

Modal dalam menjalankan kegiatan perusahaan sebagian berasal dari modal sendiri dan sebagian berasal dari pinjaman dari pihak bank.

2. Perluasan Usaha

Perusahaan untuk memperluas usaha lokasinya masih memungkinkan.

4.1.1. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi merupakan alat untuk mencapai tujuan dari suatu perusahaan dengan cara mengkoordinasi personel-personel yang ada didalamnya. Dalam suatu perusahaan, organisasi yang baik nampak dengan jelas antara wewenang dan tanggungjawab masing-masing bagian dalam perusahaan.

Struktur organisasi yang digunakan CV. Kamal Lestari adalah struktur organisasi garis atau lini, dimana karyawan bertanggungjawab langsung

# Digital Repository Universitas Jember

terhadap kegiatan yang telah ditetapkan dalam bagian masing-masing. Pimpinan dapat secara langsung memberi perintah kepada bawahan seperti pada gambar 1.



Gambar 1 : Struktur Organisasi CV. Kamal Lestari

Sumber Data : CV. Kamal Lestari

Masing-masing jabatan memiliki tanggungjawab dan wewenang sebagai berikut :

## 1. Pemilik

Orang yang memiliki dan mendirikan perusahaan, dapat menentukan kebijaksanaan, dan bertanggungjawab secara pribadi pada kemajuan dan kemunduran perusahaan.

## 2. Direktur

- a. Membuat kebijaksanaan dan pengambilan keputusan untuk kepentingan perusahaan.
- b. Membuat rencana kerja sesuai anggaran yang telah ditetapkan.
- c. Mengatur dan mengadakan pembagian kerja agar tercapai kerjasama dan kesatuan.
- d. Mengawasi perkembangan dan mengendalikan aktivitas perusahaan.
- e. Mewakili perusahaan dalam mengadakan hubungan ke luar demi kemajuan perusahaan.

## 3. Kabag Adminisrasi dan Keuangan

- a. Membawahi bagian administrasi dan akuntansi.
  - b. Mengatur dan melaksanakan administrasi dan keuangan perusahaan.
  - c. Membuat anggaran dan menganalisa laporan keuangan perusahaan.
  - d. Menentukan kebijakan pembelanjaan perusahaan.
  - e. Bertanggungjawab kepada direktur atas semua kegiatan yang dilakukan dalam bidang administrasi dan keuangan perusahaan.
4. Akuntansi
- a. Bertanggungjawab atas arus masuk dan keluarnya keuangan perusahaan.
  - b. Membuat laporan keuangan perusahaan.
  - c. Menyediakan dana untuk kelancaran aktivitas dan pengembangan perusahaan.
5. Administrasi
- a. Memberi pelayanan pada bagian lain untuk meningkatkan efisiensi.
  - b. Mengerjakan korespondensi, memelihara arsip secara rapi dan teratur.
6. Kabag Pangan
- a. Membawahi bagian marketing, produksi, dan pengawasan.
  - b. Membuat perencanaan yang berhubungan dengan pemasaran dan produksi.
  - c. Bertanggung jawab kepada direktur dalam bidang pemasaran dan produksi.
  - d. Melakukan riset pasar untuk memperluas pangsa pasar dan peningkatan kualitas produk.
7. Pemasaran
- a. Menyusun rencana dan program kerja pemasaran / penjualan produk sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan.
  - b. Mengelola kegiatan yang berhubungan dengan penyampaian produk.
  - c. Mengatur pengadaan bahan baku dan barang dagang lainnya.
  - d. Bertanggung jawab terhadap kelancaran pembayaran piutang.
  - e. Bertanggung jawab pada kabag pangan atas pemasaran perusahaan.

8. Produksi

- a. Melakukan persiapan dan menyusun anggaran yang berhubungan dengan proses produksi.
- b. Menjaga kualitas produk yang dihasilkan, dan menetapkan kebijaksanaan dalam bidang produksi.
- c. Mengawasi operasional pabrik, termasuk mengontrol jalannya mesin.
- d. Menjaga kualitas persediaan barang agar terhindar dari kerusakan.
- e. Mengendalikan persediaan bahan baku.
- f. Bertanggung jawab kepada kabag pangan mengenai kelancaran proses produksi

9. Pengawasan

- a. Mengawasi perkembangan aktivitas perusahaan dan efisiensi tenaga kerja.
- b. Mengadakan perbaikan dalam sistem kerja perusahaan.
- c. Mengawasi posisi perusahaan dalam persaingan dengan perusahaan sejenis.

4.1.2. Sumber Daya Manusia

CV. Kamal Lestari dalam menjalankan aktifitasnya tidak lepas peran tenaga kerja baik secara langsung maupun tidak langsung. Sumber Daya Manusia perlu ditingkatkan kualitas dan motivasi kerja agar kinerja perusahaan berjalan dengan baik dan terus mengalami peningkatan.

4.1.2.1 Jumlah Tenaga Kerja

CV. Kamal Lestari memiliki tenaga kerja sebanyak 124 orang dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 1: CV. Kamal Lestari

## Jumlah Tenaga Kerja (Orang)

No	Jenis Jabatan	Jumlah
1.	Direktur	1
2.	Kabag Administrasi dan Keuangan	1
3.	Kabag Pangan	1
4.	Pemasaran	2
5.	Produksi	2
6.	Pengawasan	2
7.	Akuntansi	1
8.	Administrasi	1
9.	Pekerja Harian	105
10	Penjaga Malam	8
JUMLAH		124

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

#### 4.1.2.2 Hari Kerja dan Jam Kerja

CV. Kamal Lestari memiliki jammkerja setiap harinya sebagai berikut :

- a. Karyawan, hari kerja dari hari Senin sampai dengan Sabtu. Jam kerja mulai pukul 07.00-16.00 WIB.
- b. Pekerja harian, hari krja dari hari Senin sampai dengan Minggu. Jam kerja tidak terikat.

#### 4.1.2.3 Sistem Pengupahan

CV. Kamal lestari menerapkan sistem upah dan gaji dengan penggolongan sebagai berikut :

- a. Tenaga kerja tidak langsung (tidak berhubungan secara langsung dengan proses produksi), yaitu gaji direktur, gaji kabag administrasi dan keuangan, gaji kabag pangan, gaji bagian pemasaran, gaji bagian produksi, gaji pengawasan, gaji bagian akuntansi, dan gaji bagian administrasi. Pembayaran dilakukan setiap awal bulan.

- b. Tenaga kerja langsung yang berhubungan langsung dengan proses produksi pembayaran gaji dilakukan harian.

#### 4.1.3 Aspek Produksi

##### 4.1.3.1 Bahan Baku

CV. Kamal Lestari menggunakan bahan baku gabah jenis IR 64 untuk beras cap Cobra, gabah jenis IR 66 untuk beras cap Kabupaten Lumajang dan gabah IR 74 untuk beras cap Banteng. Penggunaan bahan baku gabah dan harga beli per Kg dari tahun 1997 sampai dengan 2001 dapat dilihat pada tabel 2 :

Tabel 2 : CV. Kamal Lestari

Penggunaan Bahan Baku Dan Harga Beli/ Kg Periode 1997-2001

Tahun	GKP Untuk Cobra		GKP Untuk KL		GKP Untuk Banteng	
	Kg	Harga	Kg	Harga	Kg	Harga
1997	3.208.183	Rp 950	2.048.896	Rp825	6.670.727	Rp800
1998	3.415.303	Rp1.025	2.503.097	Rp850	7.042.751	Rp825
1999	4.206.453	Rp1.100	3.039.637	Rp900	8.617.630	Rp850
2000	5.199.308	Rp1.150	3.167.561	Rp1.000	8.608.772	Rp900
2001	5.438.014	Rp1.221	3.662.453	Rp1.050	10.669.623	Rp940

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2001

Bahan baku gabah kering panen (GKP) mengalami penyusutan rata-rata 15 % untuk menjadi gabah kering giling (GKG), sedangkan untuk menjadi beras rata-rata mengalami penyusutan sebesar 68 %.

##### 4.1.3.2 Peralatan Fasilitas Produksi

CV. Kamal Lestari untuk proses produksinya menggunakan peralatan yang terdiri dari :

Tabel 3 : CV. Kamal Lestari

## Daftar Peralatan Proses Produksi

	Peralatan	Fungsi
1.	Mesin penggerak merk Takayama RD 12 dan RD 16	Menggerakkan mesin yang lain dalam proses produksi dengan kekuatan tertentu.
2.	Mesin pecah kulit merk Takayama 12 PK	Mengelupas kulit gabah kering giling.
3.	Mesin poles merk Takayama 12 PK	Memoles dan memutihkan beras.
4.	Pengayak merk Izeki 60	Memisahkan beras.
5.	Sparator	Memisahkan gabah yang terkelupas dan gabah yang belum terkelupas.

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

## 4.1.3.3 Proses Produksi

Proses produksi penggilingan padi CV. Kamal Lestari bersifat Continuous proses yaitu proses produksi yang dilakukan secara berurutan dan terus menerus sampai menjadi produk. Langkah-langkah dalam proses produksi sebagai berikut :

- a. Gabah kering panen (GKP) dijemur menjadi gabah kering giling (GKG), mengalami tingkat penyusutan rata-rata 15%.
- b. GKG dimasukkan mesin pecah kulit menjadi sekam, gabah pecah kulit dan gabah tidak pecah kulit. Untuk memisahkan GKG dengan sekam digunakan mesin spartator yang memiliki prosentase rata-rata 20%. Gabah yang tidak pecah dimasukkan kembali ke dalam mesin pemecah kulit.
- c. Gabah kulit pecah di masukkan ke dalam mesin poles I dan mesin poles II, yang akan menghasilkan katul menir, dan beras. Prosentase untuk menjadi katul rata-rata 7%.

Tabel 4 : CV. Kamal Lestari

Data Produksi Produk beras Tahun 1997-2001 (dalam Kg)

Jenis Beras	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
Cobra	1.854.330	1.974.045	2.431.330	3.005.200	3.143.172
KL	1.205.070	1.446.790	1.756.910	1.830.850	2.116.698
Banteng	3.579.290	4.070.710	4.980.990	4.975.870	6.167.042
Jumlah	6.638.690	7.491.545	9.169.230	9.811.920	11.427.112

Sumber Data : CV Kamal Lestari 2001

CV. Kamal Lestari memiliki persediaan beras yang disimpan dalam gudang untuk menjaga kapasitas produksi yang kontinue dan seimbang, serta untuk menempatkan perusahaan dalam posisi yang selalu siap untuk melayani permintaan konsumen. Persediaan beras untuk ketiga jenis beras tersebut sebagai berikut.:

Tabel 5 : CV. Kamal Lestari

Persediaan Beras tahun 1997-2001 (dalam Kg)

Tahun	Cobra		KL		Banteng	
	Awal	Akhir	Awal	Akhir	Awal	Akhir
1997	72.985	82.775	79.970	47.600	122.550	173.910
1998	82.775	89.010	47.600	104.860	173.910	165.970
1999	89.010	114.895	104.860	85.250	165.970	250.730
2000	114.895	130.920	85.250	114.890	250.730	225.560
2001	130.920	137.191	114.890	116.310	225.560	312.502

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

Perusahaan selain mengeluarkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung juga mengeluarkan biaya overhead pabrik dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

#### 4.1.4 Pemasaran

##### 4.1.4.1 Daerah pemasaran dan saluran distribusi

Daerah pemasaran produk beras pada CV. Kamal Lestari sebagai berikut :

1. Beras Kualitas A (Cobra) : Jember, Surabaya, Gersik, Malang.
2. Beras kualitas B (KL) : Jember, Surabaya.
3. Beras Kualitas C (Banteng) : Jember.

Saluran distribusi yang dipergunakan oleh perusahaan dalam menyalurkan produknya kepada konsumen sebagai berikut :

1. Saluran Distribusi Langsung

Pihak konsumen langsung datang ke perusahaan melalui bagian pemasaran.

2. Saluran Distribusi Tidak Langsung

Produk disalurkan dari perusahaan ke pedagang besar, kemudian ke pedagang kecil, baru ke konsumen. Saluran distribusi ini dapat menggunakan satu atau lebih perantara.



Gambar 3 : Saluran Distribusi CV. Kamal Lestari

Sumber Data : CV. Kamal Lestari

##### 4.1.4.2 Hasil Penjualan

Perkembangan volume dan harga jual untuk produk utama yaitu beras cap Cobra, beras cap Kabupaten Lumajang dan beras cap Banteng serta produk sampingan yaitu sekam, katul dan menir tahun 1997-2001 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 7 : CV. Kamal Lestari

Volume Penjualan beras tahun 1997-2001(dalam Kg)

Jenis Beras	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
Cobra	1.844.540	2.065.184	2.601.503	2.989.170	3.136.901
KL	1.237.440	1.380.830	1.649.520	1.801.210	2.115.478
Banteng	3.527.930	4.078.650	4.896.230	5.001.040	5.020.242
Jumlah	6.609.910	7.524.664	9.147.253	9.791.420	10.272.621

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

Volume penjualan produk utama yang mengalami peningkatan berdampak pada peningkatan volume penjualan produk sampingan, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 8 : CV. Kamal Lestari

Volume Penjualan Produk Sampingan (dalam Kg)

Jenis Produk	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
Menir	488.139	550.849	674.208	721.465	840.229
Katul	683.395	771.188	943.891	1.010.051	1.176.320
Sekam	1.952.556	2.203.395	2.696.832	2.885.859	3.360.915

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2002

Perkembangan harga jual produk utama untuk beras cap Banteng, beras cap KL dan beras cap Cobra tahun 1997-2001 pada tabel 9 sebagai berikut :

Tabel 9 : CV. Kamal Lestari

Harga Jual Beras Tahun 1997-2001 (dalam Rupiah)

Jenis Beras	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
Cobra	2.000	2.050	2.100	2.150	2.227
KL	1.750	1.800	1.900	1.950	2.050
Banteng	1.500	1.550	1.600	1.700	1.781

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

Tabel 12 : CV. Kamal lestari

Data Biaya Administrasi dan Umum Tahun 1997-2001 (dalam Rupiah)

Jenis Biaya	T a h u n				
	1997	1998	1999	2000	2001
Gaji Pegawai	54.340.000	58.967.000	69.443.000	78.275.000	81.365.000
Biaya Kantor	5.698.400	5.932.400	6.446.700	7.137.500	8.189.500
Macam Biaya Umum	15.756.600	25.059.600	32.436.300	33.308.500	33.685.319
Jumlah	74.895.000	89.959.000	108.326.000	118.721.000	123.239.819

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

Dalam menentukan besarnya laba yang akan diperoleh dibutuhkan laporan keuangan perusahaan, laporan laba-rugi tahun 2001 menurut metode variable costing sebagai berikut :

Tabel 13 : CV. Kamal Lestari

## Laporan Laba Rugi Per 31 Desember 2001

Penjualan produk utama		Rp 22.151.266.527
Penjualan produk sampingan		Rp 1.307.900.170
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	Rp 20.54.836.364	
Biaya TKL	Rp 757.159.392	
BOPvar	Rp 401.757.445	
Biaya Administrasi var	Rp 123.239.819	
Biaya Pemasaran var	<u>Rp 153.017.993 +</u>	
Jumlah Biaya Variabel		Rp 21.950.011.013 -
<b>Laba Kontribusi</b>		<b>Rp 1.509.155.684</b>
Biaya Tetap :		
BOP tetap	Rp 462.558.213	
Biaya Administrasi tetap	Rp 120.650.000	
Biaya Pemasaran tetap	Rp 162.822.000	
Jumlah Biaya Tetap		Rp 746.030.213 -
<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp. 763.125.471</b>

Sumber Data : CV Kamal Lestari 2002, diolah.

Tabel 14 : CV . Kamal Lestari

Neraca per 31 Desember 2001(dalam Rupiah)

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas	1.998.766.000	HutangDagang	529.098.000
Piutang	1.837.838.000	HutangPerorangan	100.000.000
Persediaan :		JumlahHutangLancar	619.098.000
BerasCobra 130.920xRp2.227=	291.558.840		
BerasKL 114.890xRp2.050=	235.524.500	HUTANG JANGKA PENDEK	
BerasBanteng225.560xRp1.781=	401.722.360	HutangBank	2.100.000.000
JumlahPersediaan	928.805.700		
TotalAktivaLancar	4.765.409.700	MODAL SENDIRI	
AKTIVATETAP		Modal	2.547.070.033
Tanah	100.000.000		
Bangunan	105.000.000		
Akm.Penyusutan	33.000.000		
	72.000.000		
Mesin	284.075.000		
Akm.Penyusutan	66.166.667		
	130.008.333		
Kendaraan	287.750.000		
Akm. Penyusutan	79.000.000		
	208.750.000		
TotalAktivaTetap	513.574.999		
<b>TOTALAKTIVA</b>	<b>5.276.168.033</b>	<b>TOTALPASIVA</b>	<b>5.276.168.033</b>

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001, diolah.

## 4.2 Analisis Data

### 4.2.1 Menghitung Ramalan Penjualan

Sebagai dasar dari semua rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan, perusahaan menggunakan ramalan penjualan. Adapun ramalan penjualan dan harga jual beras dari CV. Kamal Lestari sebagai berikut :

Tabel 15 : CV. Kamal Lestari

## Ramalan Penjualan dan Harga Jual Beras Tahun 2002

Jenis Beras	Ramalan Penjualan	Harga Jual (Rp)	Penjualan
Cobra	3.580.072	2.903,00	10.392.949.016
KL	2.289.932	2.675,00	6.125.568.100
Banteng	5.676.923	2.324,00	13.193.169.052
Jumlah	11.546.927		29.711.686.168

Sumber Data : Lampiran 1 sampai 6 diolah

Berdasarkan hasil ramalan di atas diketahui penjualan beras cap Cobra sebesar 3.580.072 Kg, beras cap KL sebesar 2.289.932 Kg, dan beras cap Banteng sebesar 5.676.923 Kg. Total penjualan beras sebesar 11.546.927 Kg.

Nilai penjualan untuk beras cap Cobra Rp 10.392.949.016; beras cap KL sebesar Rp 6.125.568.100 dan beras cap Banteng sebesar Rp 13.193.169.052. Sehingga total nilai penjualan adalah Rp 29.711.686.168.

#### 4.2.2 Menentukan Tingkat Persediaan

Untuk menentukan tingkat persediaan akhir, terlebih dahulu menghitung tingkat perputaran persediaan (ITO). Perputaran persediaan tahun 2002 di hitung dengan menggunakan asumsi bahwa tingkat perputaran persediaan tahun 2002 sama dengan rata-rata tingkat perputaran persediaan lima periode terakhir (1997-2001). Berdasar lampiran 7, diketahui tingkat persediaan akhir untuk beras cap Cobra sebesar 158.917 Kg, beras cap KL sebesar 134859 Kg, dan beras cap Banteng sebesar 195.308 Kg.

#### 4.2.3 Penentuan Anggaran Produksi

Anggaran produksi adalah anggaran untuk menentukan jumlah barang yang harus di produksi pabrik dengan memperhitungkan persediaan awal dan persediaan akhir.

Tabel 16 : CV. Kamal Lestari

Rencana Produksi Beras Tahun 2002 (Kg)

Keterangan	Jenis Beras			Jumlah
	Cobra	KL	Banteng	
Ramalan Penjualan	3.580.072	2.289.932	5.676.923	11.546.927
Rencana Persediaan Akhir	158.917	134859	195308	489.084
Produk Harus Tersedia	3.738.989	2.424.791	5.872.231	12.036.011
Persediaan Awal	137.191	116310	312502	566.003
Rencana Produksi	3.601.798	2.308.481	5.559.729	11.470.008

Sumber Data : Tabel 15 dan lampiran 7 diolah

4.2.4 Perhitungan Rencana Biaya Produksi

4.2.4.1 Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang dipergunakan CV. Kamal Lestari adalah gabah kering panen (GKP). Untuk mempergunakan bahan baku tersebut, terlebih dahulu gabah di jemur dan akan mengalami penyusutan sebesar 15 % sehingga menjadi gabah kering giling (GKG) sebesar 85 %. Untuk menjadi beras, GKG diproses kembali sehingga menjadi 68 % beras, menjadi katul 7 %, menir 5 %, dan sekam 20 %. Kebutuhan GKP perusahaan sebagai berikut :

Tabel 17. CV Kamal Lestari

Kebutuhan Gabah Kering Panen (GKP) Tahun 2002

Jenis Beras	Kebutuhan GKP (68 % dari GKG)	GKG (85 % dari GKP)	Produksi Beras 2002
Cobra	6.231.484	5.296.762	3.601.798
KL	3.993.912	3.394.825	2.308.481
Banteng	9.618.908	8.176.072	5.559.729
Jumlah	11.470.008	16.867.669	11.470.008

Sumber Data : Tabel 16 diolah

Berdasarkan tabel di atas beras cap Cobra membutuhkan GKP sebesar 6.231.484 Kg, beras cap KL sebesar 3.993.912 Kg, dan beras cap Banteng sebesar 9.618.908 Kg sehingga kebutuhan GKP secara keseluruhan adalah 19.844.304 Kg. Biaya bahan baku untuk tahun 2002 sebesar yang diperoleh dengan mengalikan estimasi harga bahan baku dengan kebutuhan GKP pada tabel berikut ini :

Tabel 18 : CV. Kamal Lestari

### Rencana Biaya Bahan Baku Tahun 2002

Jenis Beras	Gabah Kering Panen		Jumlah
	Kebutuhan (Kg)	Harga/Kg (Rp)	
Cobra	6.231.484	1.596	9.943.784.658
KL	3.993.912	1.372	5.479.699.185
Banteng	9.618.908	1.227	11.802.400.116
Jumlah	19.844.304		27.225.883.959

Sumber Data : Tabel 17 dan lampiran 8, 9,10

#### 4.2.4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

CV. Kamal Lestari dalam memberikan upah harian untuk Tenaga Kerja Langsung dibayarkan setiap hari Sabtu berdasarkan tarif upah. Berdasarkan tabel 17 dan lampiran 15, biaya Tenaga Kerja Langsung tahun 2002 sebesar Rp 991.671.918

#### 4.2.4.3 Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik pada CV. Kamal Lestari meliputi :

1. Biaya Bahan Penolong
2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung
3. Biaya Penyusutan Mesin
4. Biaya Penyusutan Bangunan
5. Biaya Penyusutan Kendaraan
6. Biaya Listrik, Air dan Telepon
7. Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin
8. Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan
9. Biaya Rubbel Roll
10. Biaya Bahan Bakar dan Pelumas

Rencana biaya overhead pabrik variabel sebesar Rp 443.854.429, biaya overhead pabrik tetap sebesar Rp 271.992.243 dengan perincian pada tabel sebagai berikut :

Tabel 19 : CV. Kamal Lestari

Rencana Biaya Overhead Pabrik Tahun 2002

Keterangan	BOP Variabel	BOP Tetap
B. Bahan Penolong	252.798.976	
BTKTL	127.546.489	2.392.030
B. Penyusutan Mesin		154.066.667
B. Penyusutan Bangunan		33.000.000
B. Penyusutan Kendaraan		79.000.000
B. Listrik, air, dan telepon	10.323.007	879.618
B.Rep. & Pemeliharaan Mesin	6.882.005	1.750.155
B. Rep. & Pemeliharaan Bangunan	10.323.007	114.812
B. Rubbel roll	11.355.308	788.961
B. Bahan Bakar & Pelumas	24.625.637	
Jumlah	443.854.429	271.992.243

Sumber Data : Lampiran 14, 16, 17,18.

#### 4.2.4.4 Biaya Administrasi Umum dan Biaya Pemasaran

Berdasarkan lampiran 18, biaya administrasi dan umum tetap direncanakan sebesar Rp 9.264.410 , biaya administrasi dan umum variabel sebesar Rp 114.470.080, sedangkan biaya pemasaran tetap sebesar Rp 29.017.069 dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 126.170.088.

#### 4.2.4.5 Pendapatan Produk Sampingan

CV. Kamal Lestari merupakan perusahaan penggilingan gabah dengan beras sebagai produk utama, sedangkan produk sampingannya adalah menir, katul dan sekam. Prosentase GKG untuk menjadi menir sebesar 5%, untuk menjadi katul sebesar 7% dan untuk menjadi sekam 20%. Proyeksi pendapatan produk sampingan sebesar Rp 1.896.093.449 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 20 : CV. Kamal Lestari

Proyeksi Pendapatan Produk Sampingan Tahun 2002 (dalam Rp)

Jenis Produk	Produksi (1) (Kg)	Harga (2) (Rp)	Jumlah (Rp) (3) = (1x2)
Menir	1.180.736	1.058	1.249.218.688
Katul	843.383	543	457.956.969
Sekam	3.373.532	56	188.917.792
Jumlah	5.397.651		1.896.093.449

Sumber Data : Tabel 17 dan lampiran 11, 12,13 diolah

4.2.5 Proyeksi Harga Pokok Penjualan

Pada penyusunan harga pokok produksi, diberlakukan pendapatan produk sampingan sebagai pengurang biaya produksi. BOP merupakan biaya produksi bersama yang dialokasikan pada tiap jenis produk untuk memperoleh harga pokok produk. Alokasi biaya bersama pada tiap produk, menggunakan metode nilai jual relatif pada tabel sebagai berikut :

Tabel 21 : CV. Kamal Lestari

Alokasi BOP Variabel Bersama Pada Tiap Produk

Jenis Beras	Produksi -1	Harga Jual -2	Nilai Jual (3)=(1)x(2)	Nilai Jual Relatif (%) (4)	Alokasi BOP Bersama (5)=(4)x 443.854.429	Beban BOP/Kg Produk (6)= (5):(1)
Cobra	3.601.798	2.903	9.359.069.079	35	155.349.050	1.247
KL	2.308.481	2.675	5.845.209.100	22	97.647.974	1.223
Banteng	5.559.729	2.324	11.591.646.618	43	190.857.404	992
Jumlah	11.470.008		26.795.924.798	100	443.854.429	

Sumber Data : Tabel 15

Tabel 22 : CV. Kamal Lestari

Alokasi BOP Tetap Bersama Pada Tiap Produk

Jenis Beras	Produksi	Harga Jual	Nilai Jual	Nilai Jual Relatif (%)	Alokasi BOP Bersama (5)=(4)x	Beban BOP/Kg Produk (6)=(5):(1)
	-1	-2	(3)= (1)x(2)	(4)	271.992.243	
Cobra	3.601.798	2.903,05	9.359.069.079	35	95.197.285	26
KL	2.308.481	2.674,73	5.845.209.100	22	59.838.293	26
Banteng	5.559.729	2.324,31	11.591.646.618	43	116.956.664	21
Jumlah	11.470.008		26.795.924.798	100	271.992.243	

Sumber Data : Tabel 15

Berdasarkan tabel diketahui BOP variabel per Kg pada beras cap Cobra sebesar Rp 26/Kg, beras cap KL sebesar Rp 26/Kg dan Beras cap Banteng sebesar Rp 21/Kg. Biaya BOP tetap untuk beras cap Cobra sebesar Rp95.197.285, beras cap KL sebesar Rp59.838.293 dan beras cap Banteng sebesar Rp116.956.664. Jadi jumlah biaya BOP tetap secara keseluruhan sebesar Rp 271.992.243.

Tabel 23 : CV. Kamal Lestari

Alokasi Biaya Bahan Penolong Pada Tiap Produk

Jenis Beras	Produksi	Harga Jual	Nilai Jual	Nilai Jual Relatif (%)	Alokasi B. Bahan Penolong Bersama (5)=(4)x	Beban B. Penolong/Kg Produk (6)=(5):(1)
	-1	-2	(3)= (1)x(2)	(4)	252.798.976	
Cobra	3.601.798	2.903,05	9.359.069.079	35	88.479.642	25
KL	2.308.481	2.674,73	5.845.209.100	22	55.615.775	24
Banteng	5.559.729	2.324,31	11.591.646.618	43	108.703.560	20
Jumlah	11.470.008		26.795.924.798	100	252.798.976	

Penyusunan harga pokok penjualan tahun 2002 sebagai berikut :

Tabel 24 : CV. Kamal Lestari

Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2002 (dalam Rp)

Persediaan Awal :	
Beras Cobra	137.191 x Rp 2.227 = 305.524.357
Beras KL	116.310 x Rp 2.050 = 238.435.500
Beras Banteng	312.502 x Rp 1.781 = 556.566.062 +
Jumlah Persediaan Awal	1.100.529.919
Harga Pokok Produksi :	
Biaya Bahan Baku	27.225.883.959
Biaya Bahan Penolong	252.798.976
Biaya Tenaga Kerja Langsung	991.671.918
Biaya Overhead Pabrik	<u>443.854.429 +</u>
Jumlah Harga Pokok Produksi	28.914.209.282+
Harga Pokok Produk Siap Dijual	<u>30.014.739.201</u>
Persediaan Akhir :	
Beras Cobra	158.917 x Rp 2.903 = 461.336.051
Beras KL	134.859 x Rp 2.675 = 360.747.825
Beras Banteng	195.308 x Rp 2.324 = <u>453.895.792 +</u>
Jumlah Persediaan Akhir	1.279.979.668 -
Harga Pokok Penjualan	<u>28.738.759.533</u>

Sumber Data : Tabel 5, 9, 18, 19.

Persediaan awal untuk tahun 2002 adalah Rp 1.100.529.919, jumlah harga pokok produksi adalah Rp 28.914.209.282, maka harga pokok produk siap dijual adalah Rp 30.014.739.201. Jumlah persediaan akhir sebesar Rp 1.279.979.668, maka harga pokok penjualan adalah Rp 28.738.759.533.

## 4.2.6 Penyusunan Laporan Laba/Rugi

Laporan laba/rugi CV. Kamal Lestari berdasarkan hasil perhitungan sebagai berikut :

Tabel 25 : CV. Kamal Lestari

Perhitungan Rencana Laporan Laba/Rugi Tahun 2002

Penjualan Produk Utama	Rp.29.711.686.168	
Penjualan Produk Sampingan	Rp. 1.896.093.449 +	
Jumlah Penjualan		Rp. 31.607.779.617
Harga Pokok Penjualan		<u>Rp. 28.738.759.533 -</u>
Laba Kotor		Rp. 2.869.020.084
Biaya Variabel :		
Biaya Adm dan umum	Rp. 114.470.080	
Biaya Pemasaran	Rp. 126.170.088 +	
Jumlah Biaya Variabel		<u>Rp. 240.640.168 -</u>
laba Kontribusi		Rp. 2.628.379.916
Biaya Tetap :		
BOP	Rp. 271.992.243	
Biaya Adm dan umum	Rp. 9.264.410	
B Pemasaran	Rp. 29.017.069 +	
Jumlah Biaya Tetap		<u>Rp. 310.273.722 -</u>
laba Bersih		Rp. 2.318.106.194

Sumber data : Tabel 15, 19,20, 21, dan lampiran 17 dan 18

Penjualan produk utama untuk tahun 2002 adalah Rp.29.711.686.168, penjualan produk sampingan sebesar Rp 1.896.093.449, harga pokok penjualan sebesar Rp 28.738.759.533, sehingga besarnya laba kotor Rp 2.869.020.084. Biaya variabel sebesar Rp 240.640.168, maka besar laba kontribusi Rp. 2.628.379.916 , setelah dikurangi biaya tetap sebesar Rp.310.273.722 maka besarnya laba bersih adalah Rp. 2.318.106.194.

#### 4.2.7 Penentuan Titik Impas

Untuk menentukan titik impas pada lampiran 4, 5 dan 6 diketahui harga jual perunit beras cap Cobra Rp 2.903, beras cap K1 Rp 2.675 dan beras cap banteng Rp 2.324. Harga jual perunit rata-rata Rp 2.634.

Menurut hasil perhitungan rencana laporan laba/rugi tahun 2002 diketahui

1.	Penjualan Produk Utama	= Rp. 29.711.686.168
2.	Penjualan Produk Tambahan	= Rp. 1.896.093.449
3.	Biaya Variabel perunit	= Rp. 29.154.849.450 : 11.470.008
		= Rp. 2.542
4.	Laba Kontribusi	= Rp. 2.628.379.916
5.	Biaya Tetap	= Rp. 310.273.722

$$\begin{aligned}
 \text{Contribusi Margin Ratio} &= \frac{\text{Rp. 2.628.379.916}}{(\text{Rp.29.711.686.168} + \text{Rp. 1.896.093.449})} \\
 &= \frac{\text{Rp. 2.628.379.916}}{\text{Rp.31.607.779.617}} \\
 &= 0,083 \\
 \text{BEP (dalam Rp)} &= \frac{\text{Rp. 310.273.722}}{0,083} \\
 &= 3.738.237.614 \\
 \text{BEP (dalam unit)} &= \frac{\text{Rp. 310.273.722}}{(\text{Rp. 2.634} - \text{Rp. 2.542})} \\
 &= \frac{\text{Rp. 310.273.722}}{\text{Rp. 92}} \\
 &= 3.372.540
 \end{aligned}$$

### 4.3 Pembahasan

#### 4.3.1 Perencanaan Laba

Sesuai hasil analisa data, langkah-langkah dalam perhitungan perencanaan laba dapat dijelaskan sebagai berikut :

##### 1. Ramalan Penjualan

Berdasarkan volume penjualan 1997-2001 yang mengalami kenaikan, diramalkan penjualan beras tahun 2002 untuk beras cap Cobra sebesar 10.392.949.016 Kg, beras cap KL sebesar 6.125.568.100 Kg dan beras cap Banteng sebesar 13.193.169.052 Kg. Jumlah penjualan beras secara keseluruhan adalah Rp 29.711.686.168 yang merupakan hasil kali dari ramalan penjualan dengan estimasi harga jual tiap produk.

##### 2. Penentuan Anggaran Produksi

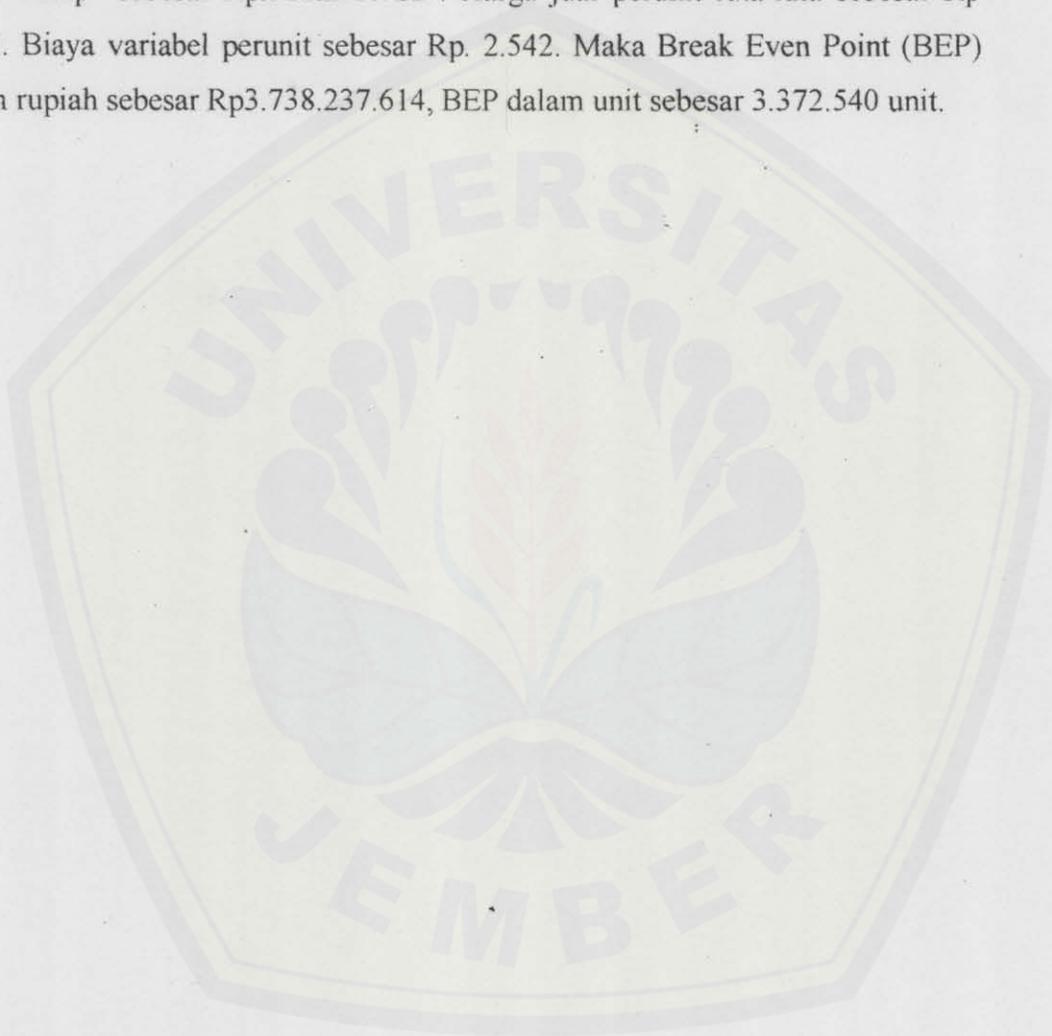
Tingkat persediaan akhir tahun 2002 berdasarkan perhitungan pada rata-rata ITO adalah beras cap Cobra sebesar 158.917 Kg, beras cap KL sebesar 134859 Kg dan beras cap Banteng sebesar 195308 Kg. Rencana produksi untuk beras cap Cobra adalah 3.601.798 Kg, beras cap KL sebesar 2.308.481Kg dan beras cap Banteng adalah 5.559.729 Kg. Jadi jumlah rencana produksi secara keseluruhan adalah 11.470.008 Kg.

##### 3. Perencanaan Laba Bersih

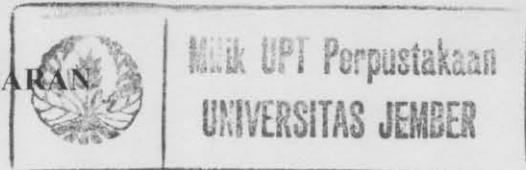
Penjualan produk utama dan produk sampingan sebesar Rp.29.711.686.168 dikurangi harga pokok penjualan sebesar Rp 28.738.759.533 sehingga dihasilkan laba kotor sebesar Rp 2.869.020.084. Biaya variabel sebesar Rp. 240.640.168 sehingga dihasilkan laba kontribusi sebesar Rp. 2.628.379.916. Laba kontribusi kemudian dikurangi biaya tetap sebesar Rp.310.273.722 maka akan diperoleh laba bersih sebesar Rp. 2.318.106.194.

#### 4.3.2 Perencanaan Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) dalam rupiah di peroleh dari membagi biaya tetap dengan kontribusi margin ratio. BEP dalam unit diperoleh dari membagi biaya tetap dengan hasil pengurangan harga jual perunit rata-rata dengan biaya variabel. Biaya Tetap sebesar Rp.310.273.722 . Harga jual perunit rata-rata sebesar Rp 2.634. Biaya variabel perunit sebesar Rp. 2.542. Maka Break Even Point (BEP) dalam rupiah sebesar Rp3.738.237.614, BEP dalam unit sebesar 3.372.540 unit.



## V. SIMPULAN DAN SARAN

**5.1 Simpulan**

Berdasarkan analisis data tahun 1997-2001 CV. Kamal Lestari Jember, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Rencana penjualan tahun 2002 untuk beras cap Cobra sebesar Rp.10.392.949.016, beras cap KL sebesar Rp 6.125.568.100 dan beras cap Banteng sebesar 13.193.169.052. Jumlah rencana penjualan beras secara keseluruhan Rp 29.711.686.168. Dengan rencana penjualan tersebut akan dihasilkan laba kontribusi sebesar Rp 2.628.379.916, laba kotor Rp.2.869.020.084 dan laba bersih sebesar Rp.2.318.106.194.
2. Break Even Point (BEP) dalam rupiah dari CV Kamal Lestari adalah 3.738.237.614, BEP dalam unit sebesar 3.372.540 unit. Perusahaan pada titik ini tidak akan mengalami laba maupun rugi, jika berada dibawah titik ini perusahaan akan mengalami kerugian sebaliknya jika berada diatas titik ini maka perusahaan akan mengalami laba.

**5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, maka saran yang dapat diajukan sebagai berikut :

- a. Perusahaan harus mempertimbangkan peningkatan ramalan penjualan tahun 2002 untuk mendapatkan laba yang maksimum.
- b. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisa Break Even Point (BEP) sehingga laba yang direncanakan dapat terpenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan. 1995. *Anggaran Perusahaan 2*. Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Asri, Marwan, Gunawan Adisaputro. 1996. *Anggaran Perusahaan 1*. Yogyakarta :Penerbit BPFE.
- Ayu, Ni Luh Putu. 1994. *Analisa Pertumbuhan Keuangan dan perencanaan Laba Sebagai Dasar Penentu Kebutuhan Tambahan Dana dan Alternatif Pemenuhannya Pada PT. Intryada di Sidoarjo*. FE : Universitas Jember.
- Bakti, Tri Setya. 1993. *Analisis Penyimpangan Laba Kotor Sebagai Dasar Alat Pengendalian Keuntungan Dengan Memperhitungkan Unsur Ketidakpastian Permintaan Konsumen Pada PT. Inka di Madiun*. FE : Universitas Jember.
- Dayan, Anton. 1995. *Pengantar Metode Statistik Jilid 1*. Jakarta : Penerbit LP3ES
- Mulyadi. 1998. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Penerbit STIE YKPN.
- Mulyadi. 1998. *Akuntansi Manajemen Jilid 2*. Yogyakarta : Penerbit STIE YKPN.
- Munawir, S. 1998. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit Liberty.
- Sirait, Wibowo. 1989. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Sugiarto, Indra. 1993. *Analisis Pemenuhan Tambahan Dana Untuk Menunjang Peningkatan Penjualan Pada PT. Behaestex di Surabaya*. FE : Uneversitas Jember.
- Supriyono. 1984. *Alat-alat Pengendalian dan Analisa Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit BPFE UGM.

**Lampiran 1 : CV. Kamal Lestari  
Ramalan Penjualan Beras Cap Cobra (Kg) Tahun 2002**

Tahun	Jumlah (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	1.844.540	(2)	4	(3.689.080)
1998	2.065.184	(1)	1	(2.065.184)
1999	2.601.503	-	-	-
2000	2.989.170	1	1	2.989.170
2001	3.136.901	2	4	6.273.802
Jumlah	12.637.298	-	10	3.508.708

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{12.637.298}{5} = 2.527.460$$

$$b = \frac{3.508.708}{10} = 350.870,8$$

$$Y = 2.527.460 + 350.870,8 (3) = 3.580.072$$

Maka ramalan penjualan beras cap Cobra tahun 2002 adalah 3.580.072

## Lampiran 2 : CV. Kamal Lestari

## Ramalan Penjualan Beras Cap KL (kg) tahun 2002

Tahun	Jumlah (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	1.237.440	(2)	4	(2.474.880)
1998	1.380.830	(1)	1	(1.380.830)
1999	1.649.520	-	-	-
2000	1.801.210	1	1	1.801.210
2001	2.115.478	2	4	4.230.956
Jumlah	8.184.478	-	10	2.176.456

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{8.184.478}{5} = 1.636.896$$

$$b = \frac{2.176.456}{10} = 217.645,6$$

$$Y = 1.636.896 + 217.645,6 (3) = 2.289.932$$

**Lampiran 3 : CV. Kamal Lestari**  
**Ramalan Penjualan Beras Cap Banteng tahun 2002**

Tahun	Jumlah (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	3.527.930	(2)	4	(7.055.860)
1998	4.078.650	(1)	1	(4.078.650)
1999	4.896.230	-	-	-
2000	5.001.040	1	1	5.001.040
2001	5.020.242	2	4	10.040.484
Jumlah	22.524.092	-	10	3.907.014

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{22.524.092}{5} = 4.504.818$$

$$b = \frac{3.907.014}{10} = 390701,4$$

$$Y = 4.504.818 + 390701,4 (3) = 5.676.922,6 \text{ (pembulatan)}$$

$$= 5.676.923$$

Maka ramalan penjualan beras cap Banteng adalah 5.676.923.

**Lampiran 4 :****CV. Kamal Lestari****Estimasi harga jual beras cap cobra th.2002**

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	2.000	-	
1998	2.050	102.50	2.011
1999	2.100	102.44	2.010
2000	2.150	102.38	2.010
2001	2.227	103.58	2.015
Jumlah	10.527	411	8.047

$$\begin{aligned}\text{Log GM} &= 8,047 / 4 \\ &= 2,012\end{aligned}$$

$$\text{GM} = 0,304$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= (0,304 \times 2.227) + 2.227 = 2.903,052 \text{ (pembulatan)} \\ &= \text{Rp } 2.903\end{aligned}$$

Maka estimasi harga jual beras cap Cobra Rp 2.903.

**Lampiran 5 : CV. Kamal Lestari**  
**Estimasi harga jual beras cap KL th.2002**

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	1.750	-	
1998	1.800	102.86	2.012
1999	1.900	105.56	2.023
2000	1.950	102.63	2.011
2001	2.050	105.13	2.022
Jumlah	9.450	416	8.069

$$\text{Log GM} = 8,069 / 4$$

$$= 2,017$$

$$\text{GM} = 0,305$$

$$\text{Harga Jual} = (0,305 \times 2.050) + 2.050 = 2.674,726 \text{ (pembulatan)}$$

$$= \text{Rp } 2.675$$

Maka estimasi harga jual beras cap KL Rp 2.675

## Lampiran 6 :

## CV. Kamal Lestari

## Estimasi harga jual beras cap Banteng th.2002

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	1.500	-	
1998	1.550	103.33	2.014
1999	1.600	103.23	2.014
2000	1.700	106.25	2.026
2001	1.781	104.76	2.020
Jumlah	8.131	418	8.0746

$$\text{Log GM} = 8,0746 / 4$$

$$= 2,019$$

$$\text{GM} = 0,305$$

$$\text{Harga Jual} = (0,305 \times 1.781) + 1.781 = 2.324,331 \text{ (pembulatan)}$$

$$= \text{Rp } 2.324$$

Maka estimasi harga jual beras cap Banteng Rp 2.324.

## Lampiran 7 :CV. Kamal Lestari

## Perhitungan Persediaan Akhir Tiap Jenis Beras

Tahun	Pers. Awal	Pers. Akhir	Rata-rata Persediaan	Penjualan	ITO	ITO Rata-rata	Ramalan Penjualan	Persediaan Akhir
<b>Cobra</b>								
1997	72.985	82.985	77.985	1.844.540	23,65			
1998	82.985	89.010	85.998	2.065.184	24,01			
1999	89.010	114.895	101.953	2.601.503	25,52			
2000	114.895	130.920	122.908	2.989.170	24,32			
2001	130.920	137.191	134.056	3.136.901	23,40	24,18	3.580.072	158.917
2002	137.191							
<b>KL</b>								
1997	79.970	47.600	63.785	1.237.440	19,40			
1998	47.600	104.860	76.230	1.380.830	18,11			
1999	104.860	85.250	95.055	1.649.520	17,35			
2000	85.250	114.890	100.070	1.801.210	18,00			
2001	114.890	116.310	115.600	2.115.478	18,30	18,23	2.289.832	134.859
2002	116.310							
<b>Banteng</b>								
1997	112.550	173.910	143.230	3.527.930	24,63			
1998	173.910	165.970	169.940	4.078.650	24,00			
1999	165.970	250.730	208.350	4.896.230	23,50			
2000	250.730	225.560	238.145	5.001.040	21,00			
2001	225.560	312.502	269.031	5.020.242	18,66			
2002	312.502					22,36	5.676.923	195.308

**Lampiran 8 :****CV. Kamal Lestari****Estimasi Harga Beli GKP Untuk Beras Cap Cobra Tahun 2002**

Tahun	Harga Beli (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	950	-	
1998	1.025	107.89	2.033
1999	1.100	107.32	2.031
2000	1.150	104.55	2.019
2001	1.221	106.17	2.026
Jumlah	5.446	426	8.109

$$\text{Log GM} = 8,10899 / 4$$

$$= 2,02724801$$

$$\text{GM} = 0,30690688$$

$$\text{Harga Jual} = (0,30690688 \times 1.221) + 1.221 = \text{Rp } 1.595,7333$$

Estimasi harga beli untuk beras cap Cobra adalah Rp1.595,7333/Kg.

Kebutuhan GKP untuk beras cap Cobra adalah 5.577.633,83 Kg.

Maka biaya bahan baku untuk beras cap Cobra adalah

$$= \text{Rp } 1.595,7333 \times 5.577.633,83 = \text{Rp } 8.900.416.038.$$

**Lampiran 9 :****CV. Kamal Lestari****Estimasi harga beli GKP untuk beras cap KL th.2002**

Tahun	Harga Beli (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	825	-	-
1998	850	103.03	2.013
1999	900	105.88	2.025
2000	1.000	111.11	2.046
2001	1.050	105.00	2.021
Jumlah	4.625	425	8.105

$$\begin{aligned} \text{Log GM} &= 8,10474/4 \\ &= 2,06 \end{aligned}$$

$$\text{GM} = 0,307$$

$$\text{Harga Beli} = (0,307 \times 1.050) + 1.050 = \text{Rp } 1.372,013$$

Estimasi harga beli untuk beras cap KL adalah Rp 1.372,013  
 Kebutuhan GKP untuk beras cap KL adalah 3.780.875,94 Kg.  
 Maka biaya bahan baku untuk beras cap KL adalah  
 = Rp 10372,013 x 3.780.875,94 = Rp 5.187.410.144.

## Lampiran 10 :

## CV. Kamal Lestari

## Estimasi Harga Beli GKP Untuk beras Cap Banteng Tahun 2002

Tahun	Harga Beli (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	800	-	-
1998	825	103.13	2.013
1999	850	103.03	2.013
2000	900	105.88	2.025
2001	940	104.44	2.019
Jumlah	4.315	416	8.070

$$\text{Log GM} = 8,07004/4$$

$$= 2,018$$

$$\text{GM} = 0,305$$

$$\text{Harga Beli} = (0,305 \times 940) + 940 = \text{Rp } 1.226,527$$

Estimasi harga beli untuk beras cap Banteng adalah Rp 1.226,527

Kebutuhan GKP untuk beras cap Banteng adalah 8.628.264,11Kg.

Maka biaya bahan baku untuk beras cap Banteng adalah

$$= \text{Rp } 1.226,527 \times 8.628.264,11 = \text{Rp } 10.582.795.843.$$

Lampiran 11 :

CV. Kamal Lestari

Estimasi harga jual produk sampingan (menir) per kg  
Tahun 2002

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	450	-	-
1998	500	111.11	2.046
1999	550	110.00	2.041
2000	700	127.27	2.105
2001	805	115.00	2.061
Jumlah	3.005	463	8.253

$$\text{Log GM} = 8,25258 / 4$$

$$= 2,063$$

$$\text{GM} = 0,315$$

$$\text{Harga Beli} = (0,315 \times 805) + 805 = \text{Rp } 1.058,197(\text{pembulatan})$$

$$= \text{Rp } 1.058$$

Estimasi harga jual produk sampingan (Menir) adalah Rp 1.058

Produksi produk sampingan (Menir) adalah 1.180.736 Kg.

Maka penjualan produk sampingan (Menir)

$$= 1.180.736 \times 1.058 = \text{Rp } 1.249.218.688.$$

## Lampiran 12 :

## CV. Kamal Lestari

Estimasi harga jual produk sampingan (katul) per kg  
Tahun 2002

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	275	-	-
1998	300	109.09	2.038
1999	325	108.33	2.035
2000	375	115.38	2.062
2001	414	110.40	2.043
Jumlah	1.689	443	8.178

$$\begin{aligned} \text{Log GM} &= 8,178 / 4 \\ &= 2,044 \end{aligned}$$

$$\text{GM} = 0,311$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= (0,311 \times 414) + 414 = \text{Rp } 542,576(\text{pembulatan}) \\ &= \text{Rp } 543 \end{aligned}$$

Estimasi harga jual produk sampingan (Katul) adalah Rp 543.

Produksi produk sampingan (Katul) adalah 843.383 Kg.

Maka penjualan produk sampingan (Katul)

$$= 843.383 \times 543 = \text{Rp } 457.956.969.$$

## Lampiran 13 :

## CV. Kamal Lestari

Estimasi harga jual produk sampingan (sekam) per kg  
Tahun 2002

Tahun	Harga Jual (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	32	-	-
1998	35	109.38	2.039
1999	37	105.71	2.024
2000	40	108.11	2.034
2001	43	107.50	2.031
Jumlah	187	431	8.128

$$\text{Log GM} = 8,128 / 4$$

$$= 2,032$$

$$\text{GM} = 0,308$$

$$\text{Harga Beli} = (0,308 \times 43) + 43 = \text{Rp } 56,241(\text{pembulatan})$$

$$= \text{Rp } 56$$

Estimasi harga jual produk sampingan (Sekam) adalah Rp 56.

Produksi produk sampingan (Sekam) adalah 3.373.532 Kg.

Maka penjualan produk sampingan (Sekam)

$$= 3.373.532 \times 56 = \text{Rp } 188.917.792$$

Lampiran 14 :

CV. Kamal Lestari

Estimasi harga beli bahan penolong per 50 kg

Tahun 2002

Tahun	Harga Beli (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	600	-	-
1998	650	108.33	2.035
1999	700	107.69	2.032
2000	750	107.14	2.030
2001	842	112.27	2.050
Jumlah	3.542	435	8.147

$$\text{Log GM} = 8,147 / 4$$

$$= 2,036$$

$$\text{GM} = 0,308$$

$$\text{Harga Beli} = (0,308 \times 842) + 842 = \text{Rp } 1.102,132(\text{pembulatan})$$

$$= \text{Rp } 1.102$$

Estimasi harga beli bahan penolong adalah Rp 1.102.

Rencana produksi tahun 2002 adalah 11.470.008 Kg.

Maka biaya bahan penolong

$$= 1.102 \times 11.470.008 = \text{Rp } 252.798.976.$$

## Lampiran 15 :

## CV. Kamal Lestari

## Estimasi tarif upah TKL per kg GKP

## Tahun 2002

Tahun	Tarif Upah (Rp)	Xi (%)	Log Xi
1997	45	-	-
1998	52	115.56	2.063
1999	55	105.77	2.024
2000	60	109.09	2.038
2001	66	110.00	2.041
Jumlah	278	440	8.166

$$\text{Log GM} = 8,166 / 4$$

$$= 2,042$$

$$\text{GM} = 0,310$$

$$\text{Harga Beli} = (0,310 \times 66) + 66 = \text{Rp } 86,458(\text{pembulatan})$$

$$= \text{Rp } 86$$

Estimasi tarif upah tahun 2002 adalah Rp 86.

Jumlah kebutuhan GKP adalah 19.844.304 Kg.

Maka biaya tenaga kerja langsung

$$= 86 \times 19.844.304 = \text{Rp } 991.671.918.$$

**Lampiran 16 :  
CV. Kamal Lestari  
Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar & Pelumas tahun 2002**

Jenis Bahan	Pemakaian Tahun 2001 (Rp)	harga per liter	Pemakaian (ltr) Tahun 2001	Produksi (kg) Tahun 2001	Standar Pemakaian	
					Solar	Oli
Solar	13.095.470	600	21.826	11.427.112	0.00191	
Oli	307.961	11000	28	11.427.112	0.00000245	

**Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar & Pelumas tahun 2002**

Produksi th.02	Standar Pemakaian		Harga th.02		Biaya Pemakaian		Total
	Solar	Oli	Solar	Oli	Solar	Oli	
12.229.663	0.00191	0.00000245	600	11.000	14.015.194	12.240.663	26.255.857

Lampiran 17 : CV. Kamal Lestari  
Penyusutan Aktiva Tetap Per Periode Tahun 2002 (Rp)

Jenis Aktiva	Tahun Perolehan	Nilai perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Penyusutan Per Periode	Akumulasi Penyusutan
Tanah	1991	100.000.000	-	-	-	-
Bangunan	1991	105.000.000	30	15.000.000	3.000.000	33.000.000
Jumlah		205.000.000			3.000.000	33.000.000
Mesin dan Peralatan						
Mesin Penggerak	1991	55.575.000	15	2.575.000	3.533.333	38.866.667
Mesin Pecah Kulit	1991	45.000.000	15	2.000.000	2.733.333	30.066.667
Mesin Poles	1992	57.500.000	20	2.500.000	2.750.000	27.500.000
Pengayak	1991	47.500.000	15	3.000.000	29.660.667	32.633.333
Mesin Penggerak	1997	78.500.000	15	3.500.000	5.000.000	25.000.000
Jumlah		284.075.000			16.983.333	154.066.667
Kendaraan						
Truk	1992	75.750.000	15	15.750.000	4.000.000	40.000.000
Pick Up	1993	28.000.000	15	8.000.000	1.333.333	12.000.000
Pick Up	1996	37.000.000	20	7.000.000	1.500.000	9.000.000
Truk	1999	147.000.000	20	27.000.000	6.000.000	18.000.000
Jumlah		287.750.000			12.833.333	79.000.000

Sumber Data : CV. Kamal Lestari 2001

**Lampiran 18 :**  
**CV. Kamal Lestari**  
**Perencanaan Biaya semi Variable tahun 2002**  
**\*) BTKTL**

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	72.865.000	4.696.455	22.056.689.567.025	342.207.193.575.000
1998	89.458.000	7.819.440	61.143.641.913.600	699.511.463.520.000
1999	101.236.000	9.690.900	93.913.542.810.000	981.067.952.400.000
2000	122.547.000	11.050.565	122.114.986.819.225	1.354.213.589.055.000
2001	122.745.480	11.427.112	130.578.888.660.544	1.402.626.347.453.760
Jumlah	508.851.480	44.684.472	429.807.749.770.394	4.779.626.546.003.760

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{(5 \times 4.779.626.546.003.760) - (508.851.480 \times 44.684.472)}{(5 \times 429.807.749.770.394) - (44.684.472)^2} = 11,12$$

$$a = \frac{508.851.480 - (11,12 \times 44.684.472)}{5} = \frac{11.960.151}{5} = 2.392.030$$

$$y = 2.392.030 + (11,12 \times 11.470.008) = 129.938.519$$

Biaya tenaga kerja tidak langsung tetap tahun 2002 adalah Rp 2.392.030

Biaya tenaga kerja tidak langsung variabel tahun 2002 =  $11,12 \times 11.470.008 = \text{Rp } 127.546.489$

Biaya tenaga kerja tidak langsung seni variabel tahun 2002 adalah Rp 129.938.519

*) Biaya Rubber Roll				
Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	8.188.900	6.893.860	47.525.305.699.600	56.453.130.154.000
1998	9.270.500	7.819.440	61.143.641.913.600	72.490.118.520.000
1999	10.224.300	9.690.900	93.913.542.810.000	99.082.668.870.000
2000	11.336.800	11.050.565	122.114.986.819.225	125.278.045.292.000
2001	11.337.361	11.427.112	130.578.888.660.544	129.553.293.931.432
Jumlah	50.357.861	46.881.877	455.276.365.902.969	482.857.256.767.432

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 482.857.256.767.432) - (50.357.861 \times 46.881.877)}{(5 \times 482.857.256.767.432) - (46.881.877)^2} = 0,99$$

$$a = \frac{50.357.861 - (0,99 \times 46.881.877)}{5} = \frac{3.944.803}{5} = 788.961$$

$$Y = 788.961 + (0,99 \times 11.470.008) = 12.144.269$$

Biaya rubber roll tetap tahun 2002 adalah Rp 788.961

Biaya rubber roll variabel tahun 2002 =  $0,99 \times 11.470.008 = \text{Rp } 11.355.308$

Biaya rubber roll semivariabel tahun 2002 adalah Rp 12.144.269

) Biaya Reparasi & Pemeliharaan Bangunan				
Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	6.901.700	6.893.860	47.525.305.699.600	47.579.353.562.000
1998	7.865.800	7.819.440	61.143.641.913.600	61.506.151.152.000
1999	8.807.400	9.690.900	93.913.542.810.000	85.351.632.660.000
2000	9.233.400	11.050.565	122.114.986.819.225	102.034.286.871.000
2001	9.959.447	11.427.112	130.578.888.660.544	113.807.716.327.064
Jumlah	42.767.747	46.881.877	455.276.365.902.969	410.279.140.572.064

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 410.279.140.572.064) - (42.767.747 \times 46.881.877)}{(5 \times 455.276.365.902.969) - (46.881.877)^2} = 0,9$$

$$a = \frac{42.767.747 - (0,9 \times 46.881.877)}{5} = 114.812$$

$$Y = 114.812 + 0,9 (11.470.008) = 10.437.819$$

Biaya Reparasi dan pemeliharaan bangunan tetap tahun 2002 adalah Rp 114.812.

Biaya Reparasi dan pemeliharaan bangunan variabel tahun 2002 = 0,9 x 11.470.008 = Rp10.323.007..

Biaya Reparasi dan pemeliharaan bangunan semivariabel tahun 2002 adalah Rp 10.437.819.

**Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin**

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	5909000	6893860	47.525.305.699.600	40.735.818.740.000
1998	6211300	7819440	61.143.641.913.600	48.568.887.672.000
1999	7430700	9690900	93.913.542.810.000	72.010.170.630.000
2000	7967900	11050565	122.114.986.819.225	88.049.796.863.500
2001	8558000	11427112	130.578.888.660.544	97.793.224.496.000
Jumlah	36076900	46881877	455.276.365.902.969	347.157.898.401.500

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 347.157.898.401.500) - (36076900 \times 46881877)}{(5 \times 455.276.365.902.969) - (46881877)^2} = 0,6$$

$$a = \frac{36076900 - (0,6 \times 46881877)}{5} = 1.750.155$$

$$Y = 1.750.155 + (0,6 \times 11.470.008) = 8.632.160$$

Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin tetap tahun 2002 adalah Rp 1.750.155.

Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin variabel tahun 2002 =  $0,6 \times 11.470.008 = \text{Rp } 6.882.005$ .

Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin semivariabel tahun 2002 adalah Rp 8.632.160.

## \*) Biaya Listrik, Telepon &amp; Air

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	7.927.300	6.893.860	47.525.305.699.600	54.649.696.378.000
1998	8.574.600	7.819.440	61.143.641.913.600	67.048.570.224.000
1999	9.435.700	9.690.900	93.913.542.810.000	91.440.425.130.000
2000	10.149.700	11.050.565	122.114.986.819.225	112.159.919.580.500
2001	10.504.481	11.427.112	130.578.888.660.544	120.035.880.888.872
Jumlah	46.591.781	46.881.877	455.276.365.902.969	445.334.492.201.372

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 445.334.492.201.372) - (46.591.781 \times 46.881.877)}{(5 \times 455.276.365.902.969) - (46.881.877)^2} = 0,9$$

$$a = \frac{46.591.781 - (0,9 \times 46.881.877)}{5} = 879.618$$

$$Y = 879.618 + (0,9 \times 11.470.008) = 11.202.625$$

Biaya listrik, telepon dan air tetap tahun 2002 adalah Rp 879.618.

Biaya listrik, telepon dan air variabel tahun 2002  
 $= 0,9 \times 11.470.008 = \text{Rp } 11.323.007.$

Biaya listrik, telepon dan air semivariabel tahun 2002  
 adalah Rp 11.202.625.

\*) Biaya Administrasi

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	74.895.000	6.893.860	47.525.305.699.600	516.315.644.700.000
1998	89.959.000	7.819.440	61.143.641.913.600	703.429.002.960.000
1999	108.326.000	9.690.900	93.913.542.810.000	1.049.776.433.400.000
2000	118.721.000	11.050.565	122.114.986.819.225	1.311.934.127.365.000
2001	123.239.819	11.427.112	130.578.888.660.544	1.408.275.214.572.730
Jumlah	515.140.819	46.881.877	455.276.365.902.969	4.989.730.422.997.730

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 4.989.730.422.997.730) - (515.140.819 \times 46.881.877)}{(5 \times 455.276.365.902.969) - (46.881.877)^2} = 10$$

$$a = \frac{515.140.819 - (10 \times 46.881.877)}{5} = 9.264.410$$

5

$$Y = 9.264.410 + 10 (11.470.008) = 123.964.490$$

Biaya administrasi tetap tahun 2002 adalah Rp 9.264.410.

Biaya administrasi variabel =  $10 \times 11.470.008 = \text{Rp } 114.700.080$ .

Biaya administrasi semivariabel tahun 2002 adalah Rp 123.964.490.

\*) Biaya Pemasaran

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	104.279.000	6.893.860	47.525.305.699.600	718.884.826.940.000
1998	113.989.000	7.819.440	61.143.641.913.600	891.330.146.160.000
1999	141.853.000	9.690.900	93.913.542.810.000	1.374.683.237.700.000
2000	147.647.000	11.050.565	122.114.986.819.225	1.631.582.770.555.000
2001	153.017.993	11.427.112	130.578.888.660.544	1.748.553.744.026.220
Jumlah	660.785.993	46.881.877	455.276.365.902.969	6.365.034.725.381.220

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 6.365.034.725.381.220) - (660.785.993 \times 46.881.877)}{(5 \times 455.276.365.902.969) - (46.881.877)^2} = 11$$

$$a = \frac{660.785.993 - (11 \times 46.881.877)}{5} = 29.017.069$$

5

$$Y = 29.017.069 + (11 \times 11.470.008) = 155.187.157$$

Biaya pemasaran tetap tahun 2002 adalah Rp 29.017.069.

Biaya pemasaran variabel tahun 2002 =  $10 \times 11.470.008 = \text{Rp } 126.170.088$

Biaya pemasaran semivariabel tahun 2002 adalah Rp 155.187.157

