

**ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK
Studi Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh:

Rosa Zeni Kurniawati

NIM : 012114034

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2006

**ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK
Studi Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh:

Rosa Zeni Kurniawati

NIM : 012114034

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2006

i

S k r i p s i

**ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK
Studi Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang**

**Oleh:
Rosa Zeni Kurniawati
NIM : 012114034**

Telah disetujui oleh :

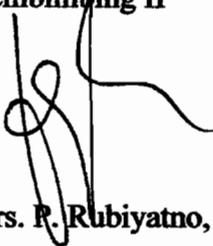
Pembimbing I



Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt

Tanggal 4 Desember 2006

Pembimbing II



Drs. R. Rubiyatno, MM.

Tanggal 12 Desember 2006

S k r i p s i

**ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK
Studi Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Rosa Zeni Kurniawati

NIM : 012114034

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 22 November 2006

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, MM., Akt.	
Sekretaris	Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt.	
Anggota	Drs. P. Rubiyatno, MM.	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, MM.	

Yogyakarta, 30 November 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk;

Tuhan Yesus dan Bunda Maria

Bapak dan Ibu

Mbak Danik dan Tata

Agustinus Danang

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 14 Desember 2006



Rosa Zeni Kurniawati

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK

Studi Kasus pada PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

**Rosa Zeni Kurniawati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa tingkat penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau dalam keadaan impas dan berapa penjualan perusahaan untuk mencapai laba yang dianggarkan.

Jenis Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang pada bulan Juli-Agustus 2006. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data dokumentasi dan wawancara. Untuk menjawab permasalahan yang ada langkah-langkah yang ditempuh adalah: (1) mengelompokkan jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya semivariabel dan biaya variabel, (2) memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, (3) menghitung besarnya penjualan minimal untuk mencapai titik impas, (4) menghitung besarnya penjualan untuk mencapai laba yang dianggarkan.

Hasil analisis menunjukkan besarnya penjualan minimal untuk mencapai titik impas adalah 32.530,677 bale atau sebesar Rp 23.660.772.486,585. Untuk mencapai laba yang dianggarkan sebesar Rp 2.257.656.421,00 maka besarnya penjualan adalah 48.175,22 bale.

ABSTRACT

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS AS THE SHORT RUN PROFITS PLANNING TOOL

A case study at PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

Rosa Zeni Kurniawati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2006

The objective of this research was to know the minimum sales volume achieved at the breakeven condition and the minimum sales achieved to obtain the expected profit.

The research was conducted at PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang on July until August 2006. The data were collected by using documentation and interview methods. The steps to analyse the data were: (1) grouping the costs into variable costs, fixed cost, and semivariable cost, (2) separating semivariable costs into fixed costs and variable costs using the least square method, (3) calculating the minimum sales at break even, (4) determined the sales level to reach the expected profit.

The analysis result showed that the rate of sales level at breakeven condition were 32.530,667 bale or Rp23.660.772.486,59. To obtain a profit of the size of Rp2.257.656.421,00 the rate of sales level must be 48.175,22 bale.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah Yang Maha Kasih atas segala berkat dan kurniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi ini dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta Skripsi ini berjudul “Analisis Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek” yang merupakan penelitian studi kasus pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari banyak pihak penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus dan Bunda Maria yang selalu memberkati, menolong, dan mendampingi setiap saat.
2. Romo Dr. Ir. P. Wiryono P., S.J. selaku rektor Universitas Sanata Dharma
3. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S., selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
4. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma.
5. Bapak Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt. sebagai pembimbing I yang dengan sabar telah membimbing dan memberi semangat selama penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.

6. Bapak Drs. P. Rubiyatno, M.M. sebagai pembimbing II dan dosen pembimbing akademik yang dengan sabar telah memberikan bimbingan, dan dorongan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M. sebagai dosen penguji yang telah memberikan banyak masukan.
8. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma yang telah membimbing penulis selama menimba ilmu di Universitas Sanata Dharma.
9. Bapak Ibu guru TK Tunas Kartini, SD Pendulan Baru, SMP Pangudi Luhur Moyudan, dan SMA Pangudi Luhur Van Lith yang selalu sabar mendidik dan mendampingi penulis.
10. Bapak Nunung yang telah banyak membantu penulis memperoleh data di PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang.
11. Bapak dan Ibu Sugiyo yang selalu memberikan doa, kasih sayang, perhatian, dan dukungan setiap saat.
12. Mbak Danik dan Tata yang selalu memberi kasih sayang, tawa, doa, dan semangat.
13. Agustinus Danang Heryanto. Terimakasih untuk cinta, semangat, doa, dan diskusinya.
14. Bruder Min yang telah memberikan banyak doa dan nasehat.
15. Sahabat-sahabatku terkasih: Yuliana Trisnawati (semangatmu adalah teladan, terimakasih atas doa dan dukungan semangatnya), Monika Trisna (terimakasih atas dukungan semangatnya, doa bersama tiap malam, dan doa jauh dari Aceh), Scholastica Denty (terimakasih semangat dan doanya).
16. Hana dan Empiris, teman seperjuangan dari awal kuliah, terimakasih kebersamaanya.

17. Elisabeth Deny yang telah berjuang bersama-sama dan setia sms tiap hari untuk memberi semangat, trimakasih doanya. Annamaria Niken Ayu Saraswati yang telah menyemangati lewat sms, trimakasih doa dan semangatnya.
18. Elisabeth Rina yang selalu berjuang bersama.
19. Teman-teman angkatan 8 Van Lith dan akuntansi 2001 USD, terimakasih atas semangat dan kebersamaannya.
20. Teman-teman di Theresia Gaudeta Choir dan Volante Voice yang selalu bernyanyi dengan gembira untuk Tuhan. Terimakasih untuk Pak Ari, Bu Anna dan Mas Aryo.
21. Teman-teman menari: Komunitas Suket, Sekar dan Mbak Ika.
22. Teman-teman K3AS yang selalu semangat melayani gereja.
23. Teman-teman Lima Catering dan KopiPaste Design.
24. Yayan, terimakasih untuk komputernya.
25. Teman-teman perangkai bunga altar gereja St. Antonius Kotabaru, yang selalu membuat dunia seindah bunga.
26. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

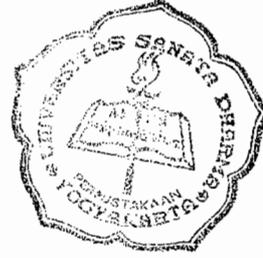
Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 11 Desember 2006



Rosa Zeni Kurniawati

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Batasan Masalah.....	2
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	3
F. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Perencanaan Laba Jangka Pendek.....	5
1. Pengertian Perencanaan Laba Jangka Pendek.....	5
2. Manfaat Perencanaan Laba.....	6
B. Biaya.....	7
1. Pengertian Biaya.....	7
2. Perilaku Biaya.....	7
a. Biaya Variabel.....	8
b. Biaya Tetap.....	8
c. Biaya Semivariabel.....	9

3. Estimasi Biaya.....	9
a. <i>Account Analysis Method</i>	9
b. <i>High Low Method</i>	10
c. <i>Least Square Method</i>	10
C. Volume.....	11
D. Laba.....	12
E. Analisis Biaya-Volume-Laba.....	12
1. Definisi Analisis Biaya-Volume-Laba.....	12
2. <i>Contribution Margin</i>	12
3. <i>Target Net Income</i>	13
4. <i>Target Operating Income</i>	14
5. <i>Break Even Point</i> (Titik Impas).....	15
6. Asumsi yang Mendasari Analisis Biaya-Volume-Laba.....	15
F. Telaah Studi Terdahulu.....	16
BAB III. METODELOGI PENELITIAN.....	17
A. Jenis Penelitian.....	17
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	17
C. Subjek Penelitian.....	17
D. Objek Penelitian.....	17
E. Teknik Pengumpulan Data.....	17
F. Teknik Analisis Data.....	18
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	21
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	21
B. Fungsi yang Diemban Perusahaan.....	23
C. Struktur Organisasi.....	26
D. Personalia.....	34
E. Produksi.....	36
F. Pemasaran.....	45
BAB V. ANALISIS DATA.....	46
A. Deskripsi Data.....	46

A. Deskripsi Data.....	46
B. Analisis Data.....	47
1. Mengelompokkan jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.....	47
2. Memisahkan biaya semivariabel ke dalam biaya variabel dan biaya tetap dengan menggunakan metode kuadrat terkecil.....	48
3. Menghitung penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian.....	52
a. Menghitung biaya variabel perunit.....	52
b. Menghitung harga jual perunit.....	52
c. Menghitung <i>Contribution Margin</i>	52
d. Menghitung <i>Unit Contribution Margin</i>	53
e. Menghitung <i>Ratio Contribution Margin</i>	53
f. Menghitung titik impas.....	53
4. Menghitung volume penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mendapatkan laba yang diharapkan.....	54
a. Menghitung <i>tax rate</i>	54
b. Menghitung volume penjualan berdasarkan laba yang diharapkan perusahaan.....	54
BAB VI. PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Keterbatasan.....	55
C. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	57
LAMPIRAN.....	59

DAFTAR TABEL

Tabel V.1	Pengelompokkan Jenis Biaya.....	47
Tabel V.2	Hasil Pengklasifikasian Biaya dengan Metode Kuadrat Terkecil....	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan umum perusahaan adalah mendapatkan laba semaksimal mungkin. Dalam mencapai tujuan yang baik diperlukan perencanaan laba yang baik pula.

Laba merupakan selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Laba yang dicapai perusahaan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan Rugi-Laba, Neraca, Kas, dan Modal Kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Analisis biaya-volume-laba merupakan suatu analisis yang dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan harga jual produk yang akan digunakan sebagai alat perencanaan laba bagi perusahaan. Analisis biaya-volume-laba dapat membantu manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba di masa yang akan datang.

Laba yang diperoleh perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu harga jual produk, biaya produksi, dan volume kegiatan. Ketiga faktor ini saling berhubungan satu sama lain, oleh karena itu perencanaan hubungan antara biaya-

volume-laba memegang peranan penting yang dapat memberikan alternatif kepada manajemen dalam merumuskan kebijakan untuk masa datang.

Dengan analisis biaya-volume-laba dapat diketahui berapa banyak unit yang harus dijual oleh perusahaan supaya target laba dapat tercapai. Selain itu dengan analisis biaya-volume-laba perusahaan dapat mengetahui besarnya penjualan minimal supaya perusahaan tidak mengalami kerugian atau break even.

Mengingat pentingnya analisis biaya – volume – laba untuk perencanaan laba jangka pendek, maka penulis mengambil topik Analisis Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek.

B. Rumusan Masalah

Permasalahan yang diteliti dirumuskan sebagai berikut :

1. Berapa penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan supaya tidak mengalami kerugian?
2. Berapa volume penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai laba yang ditargetkan?

C. Batasan Masalah

Agar dalam melakukan analisis lebih terarah dan mendalam maka penulis melakukan penelitian tentang perencanaan laba jangka pendek dengan menggunakan analisis biaya – volume – laba.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui penjualan minimal perusahaan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian
2. Mengetahui volume penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai laba yang ditargetkan.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi manajemen perusahaan, universitas, dan penulis.

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada manajemen dalam menetapkan kebijakan, khususnya yang menyangkut perencanaan laba perusahaan.

2. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa yang mengadakan penelitian sejenis dan untuk menambah koleksi bahan bacaan ilmiah di perpustakaan.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai media untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama study dalam memecahkan masalah – masalah yang terjadi sesungguhnya di dalam perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

BAB II : Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan teori dan hasil studi pustaka yang akan digunakan sebagai landasan dalam mengolah data.

BAB III : Metodologi Penelitian

Bab ini menguraikan jenis penelitian, tempat penelitian, waktu penelitian, subjek penelitian, objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan sejarah berdirinya perusahaan, fungsi yang diemban perusahaan, struktur organisasi, bagian personalia, bagian produksi, dan bagian pemasaran.

BAB V : Analisis Data

Bab ini membahas hasil penelitian dari hasil observasi dan proses pengolahan data.

BAB VI : Penutup

Bab ini menyajikan kesimpulan dari hasil analisis, keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi dalam penelitian, dan saran yang mungkin bermanfaat.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perencanaan Laba Jangka Pendek

1. Pengertian Perencanaan Laba Jangka Pendek

Pengertian perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat di mana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan Rugi-Laba, Neraca, Kas, dan Modal Kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Matz dan Usry,1990:6).

Laba perusahaan adalah selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Oleh karena itu perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atas penghasilan penjualan dan atas biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan (Supriyono,1987:331).

Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen untuk menyusun anggaran perusahaan. Suatu perencanaan laba yang baik akan terwujud apabila manajemen mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan yang berakibat terhadap perubahan harga jual, volume penjualan, biaya variabel dan biaya tetap yang mempengaruhi laba bersih yang akan diperoleh.

Perencanaan laba jangka pendek merupakan langkah awal untuk perencanaan laba jangka panjang. Jika perusahaan melakukan perencanaan laba jangka pendek berarti perusahaan akan melakukan perhitungan laba rugi dari anggaran induk yang menggambarkan tingkat penjualan, tingkat produksi

dan biaya, pendapatan arus kas yang diantisipasi untuk tahun mendatang (Matz dan Usry,1990:4).

2. Manfaat Perencanaan Laba

Manfaat perencanaan laba (Matz dan Usry,1990:6) adalah :

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah
- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan kepada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang terarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal.
- d. Merangsang peran serta dan koordinasi rencana berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga kepuasan akhir dan rencana yang saling berkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis dari setiap segi dan aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
- f. Mengkoordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam 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 lebih efektif.
- i. Berperan sebagai tolok ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijaksanaan manajemen dan tingkat kecakapan dari setiap pelaksana.

B. Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi,1993:43).

Biaya adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi (Simamora,2002:40).

2. Perilaku Biaya

Perilaku biaya (*cost behavior*) berarti bagaimana suatu biaya akan bereaksi atau memberikan respons terhadap perubahan tingkat aktivitas usaha. Pemicu biaya (*cost driver*) adalah aktivitas yang mempengaruhi biaya. Aktivitas adalah istilah umum yang menunjuk kepada segala sesuatu yang dilakukan oleh perusahaan (Simamora,2002:146).

Berdasarkan perilakunya biaya dapat digolongkan menjadi tiga yaitu biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semivariabel.

a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah keseluruhannya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas bisnis. Aktivitas dapat dinyatakan dengan beberapa cara, seperti unit yang dihasilkan, unit yang dijual, jam mesin yang dioperasikan, dst (Simamora,2002:152).

Ciri – ciri biaya variabel (Matz dan Usry,1990:51) :

- 1) Variabilitas jumlah seluruhnya yang berbanding langsung dengan volume.
- 2) Biaya perunit konstan walaupun terjadi perubahan volume dalam batas bidang yang relevan.
- 3) Mudah dan secara seksama dapat dibagikan pada bagian usaha.
- 4) Pengawasan dari kejadian dan pemakaiannya berada di tangan kepala bagian.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap persatuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Besar biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen (Mulyadi,1993:507).

Sebagai contoh, pajak bumi dan bangunan pabrik, gaji manajer pabrik, dan premi asuransi gedung pabrik lazimnya tidak berubah seiring fluktuasi

keluaran pabrik. Biaya tetap akan terus saja dikeluarkan walaupun tingkat keluaran pabrik anjlok hingga ke titik nol (Simamora,2002:147).

c. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan (Mulyadi,1993:512).

Biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang mengandung unsur-unsur biaya variabel dan tetap. Biaya campuran disebut juga biaya semivariabel (Simamora,2002:156).

3. Estimasi Biaya

Estimasi biaya (*cost estimation*) berhubungan dengan pemilahan jumlah biaya ke dalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel dari segi basis aktivitasnya. Metode yang digunakan untuk memilah- milah biaya campuran kedalam unsur biaya variabel dan tetap yaitu (Simamora,2002:158):

a. Analisis Akun (*Account Analysis*)

Pendekatan analisis akun memerlukan tinjauan atas masing – masing akun biaya yang digunakan untuk mencapai biaya yang menjadi titik perhatian. Setiap biaya yang diidentifikasi sebagai biaya tetap dan biaya variabel, tergantung pada hubungan antara biaya dan kegiatan (Waher ,1996:363).

b. Metode Titik Tinggi-Rendah (*High Low Method*)

Metode titik tinggi-rendah berupaya memilah jumlah biaya masa lalu dengan hanya memeriksa dua observasi, yang hanya mewakili biaya tertinggi dan terendah (Simamora,2002:163).

$$\text{Biaya Variabel (V)} = (Y_2 - Y_1) : (2X_2 - X_1)$$

$$\text{Biaya Tetap (F)} = Y_2 - VX_2$$

Keterangan : (X_1, Y_1) : titik terendah

(X_2, Y_2) : titik tertinggi

c. *Least Square Method (Regression Analysis Method)*

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi $y = a + bx$, dimana y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas (*independent variable*). Variabel y menunjukkan biaya, sedangkan variabel x menunjukkan volume kegiatan. Dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam y , sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel (Mulyadi,1993:517).

Rumus penghitungan a dan b tersebut adalah sebagai berikut (Mulyadi,1993:517) :

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

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

Koefisien determinasi (R^2)

Coefficient of determination merupakan ukuran yang menunjukkan persentase perubahan variabel tak bebas (y) yang disebabkan hubungan linear dengan variabel bebas (x). Dengan menghitung *coefficient of determination* dapat diketahui berapa persen perubahan suatu biaya yang disebabkan oleh perubahan volume kegiatan (Mulyadi,1993:520).

Coefficient of determination dihitung dengan rumus:

$$r^2 = \frac{\sum (y - \bar{y})^2 - \sum (y - y')^2}{\sum (y - \bar{y})^2}$$

y = biaya sesungguhnya yang diamati

\bar{y} = rata-rata biaya sesungguhnya yang diamati

y' = taksiran biaya dengan menggunakan persamaan regresi $y = a + bx$

Regresi merupakan pendekatan untuk melakukan fitting data empiris agar menjadi lebih mudah untuk disimpulkan dan dipahami. Untuk mengetahui fitting tersebut digunakan koefisien determinasi (R^2). Koefisien determinasi mempunyai nilai $0 < R^2 < 1$. Semakin mendekati 1 menunjukkan bahwa semakin tepat fitting yang kita lakukan terhadap data empiris penelitian (Widayat&Amirullah,2002:93).

C. Volume

Volume mengacu kepada sebuah pemicu biaya aktivitas, seperti unit penjualan, yang diasumsikan berkorelasi dengan perubahan pendapatan, biaya dan laba (Simamora,2002:179).

D. Laba

Dalam analisis biaya-volume-laba, laba usaha (*profit*) adalah kelebihan pendapatan di atas biaya. Pendapatan adalah hubungan garis lurus positif antara harga jual perunit dengan banyaknya unit yang dijual (Simamora,2002:179).

Laba perusahaan adalah selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu (Supriyono,1987:331).

E. Analisis Biaya – Volume –Laba

1. Definisi Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba merupakan suatu metode estimasi bagaimana perubahan variabel berikut akan mempengaruhi laba: biaya variabel perunit, harga jual perunit, jumlah biaya tetap per periode, volume penjualan, dan bauran penjualan (Simamora,2002:177).

Analisis biaya-volume-laba merupakan instrumen perencanaan dan pengendalian. Proses ini memerlukan sejumlah teknik dan prosedur pemecahan masalah dengan bertumpukan pada pemahaman atas pola perilaku biaya perusahaan. Analisis biaya-volume-laba adalah analisis pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya, volume, dan laba (Simamora,2002:178).

2. Marjin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Marjin Kontribusi atau laba marginal adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Marjin kontribusi dihitung dengan

cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi, dari penjualan (Usry, Carter, 2005:257).

Margin kontribusi unit (*Unit Contribution Margin*) adalah perbedaan antara harga jual perunit dan biaya variabel perunit produk (Simamora, 2002:180).

Hasil penjualan dikurangi dengan biaya variabel merupakan sisa atau margin yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan laba. Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap dan laba (Munawir, 2001:186).

Rasio Margin Kontribusi adalah persentase margin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan (Simamora, 2002:182)

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

3. *Target Net Income*

Target Net Income atau laba sasaran adalah besarnya keuntungan yang diharapkan oleh pemodal (Simamora, 2002:191).

Bagi organisasi bisnis penentuan laba sasaran merupakan bagian penting perencanaan. Analisis biaya-volume-laba dapat dipakai untuk menentukan banyaknya unit yang mesti diproduksi atau rupiah penjualan yang harus diraup perusahaanya supaya mencapai laba sasarannya (Simamora, 2002:191).

Banyak perusahaan yang memilih menetapkan laba sasaran mereka sebagai laba bersih setelah pajak-dalam hal ini pajak penghasilan dianggap sebagai biaya (Simamora,2002:195).

Laba sasaran dapat ditetapkan sebagai suatu persentase laba tahun silam, sebagai suatu persentase jumlah aktiva pada awal periode akuntansi berjalan, atau bisa pula ditetapkan berdasarkan persentase penjualan (Simamora,2002:191).

4. *Target Operating Income*

Target Operating Income (TOI) menjelaskan berapa unit yang dapat terjual dan berapa banyak dalam satuan uang yang dapat kita terima apabila kita menargetkan pendapatan operasi. *Target Operating Income* dihitung dengan rumus (Horngren,1999:67):

$$TOI (Q) = \frac{Fixed\ cost + \frac{Target\ Net\ Income}{1 - Tax\ rate}}{Unit\ Contribution\ Margin}$$

Tarif pajak penghasilan untuk wajib pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap yaitu (Resmi,2003:108) :

Lapisan Penghasilan Kena Pajak	Tarif Pajak
Sampai dengan Rp50.000.000,00	10%
Diatas Rp50.000.000,00 – Rp100.000.000,00	15%
Diatas Rp100.000.000,00	30%

5. *Break Even Point* (Titik Impas)

Break Even Point merupakan tingkat operasi perusahaan di mana jumlah produknya menghasilkan hasil penjualan yang sama persis dengan jumlah biaya. Di atas titik impas (*break even point*) perusahaan akan memperoleh laba, sebaliknya di bawah titik impas perusahaan akan menderita kerugian (Supranto, 1988: 22).

Break even point is the level of sales at which revenue equals expenses and net income is zero (Horngren,1999:47).

Rumus titik impas dalam unit adalah(Simamora,2002:184) :

$$\text{Titik Impas (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Rumus titik impas dalam rupiah adalah:

$$\text{Titik Impas (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

6. Asumsi yang Mendasari Analisis Biaya – Volume -Laba

Analisis biaya – volume-laba tergantung pada sejumlah asumsi yang membatasi. Di antara asumsi tersebut adalah (Simamora,2002:178):

- a. Semua biaya diklasifikasikan sebagai biaya variabel ataupun biaya tetap.
- b. Fungsi jumlah biaya adalah linear dalam kisaran relevan
- c. Fungsi jumlah pendapatan adalah linear dalam kisaran relevan
- d. Analisisnya untuk sebuah produk, atau bauran penjualan bermacam-macam produk adalah konstan dalam kisaran yang relevan

- e. Hanya terdapat satu pemicu biaya: volume unit produk atau rupiah penjualan
- f. Dalam perusahaan pabrikasi, tingkat persediaan pada awal dan akhir periode adalah sama. Ini berarti unit yang diproduksi selama periode berjalan sama dengan unit yang dijual.

B. Telaah Studi Terdahulu

Winarti Mira Putri dan Tan Ming Kuang (2003) dalam artikelnya yang berjudul Aplikasi Cost- Volume – Profit Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek menjelaskan dalam mengaplikasikan analisis biaya-volume-laba, data biaya harus diklasifikasikan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pengklasifikasian biaya dilakukan dengan menggunakan *Account Analysis Method* dan *Quantitative Analysis Method*.

Bambang Sudiby (1986) dalam artikelnya yang berjudul Analisis Biaya-Volume-Laba Jangka Panjang menjelaskan analisis biaya-volume-laba lebih dikenal dengan nama “analisis titik impas” atau “*analisis break even*”. Set yang bisa diberikan oleh analisis biaya-volume-laba jauh lebih besar dari set informasi tentang kondisi titik impas. Set yang lebih besar adalah set informasi tentang laba.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang, yaitu suatu penelitian terhadap objek tertentu yang populasinya terbatas sehingga kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian ini hanya terbatas pada objek tertentu.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang pada bulan Juli – Agustus 2006.

C. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah kepala bagian keuangan dan kepala bagian penjualan.

D. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang pada tahun 2005.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan penulis menggunakan teknik pengumpulan data:

1. Wawancara

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan untuk

b) Uji dilakukan 2 sisi

untuk t tabel dua sisi didapat angka 2,228

4) Perhitungan t hitung

t hitung didasarkan pada tabel output.

5) Pengambilan keputusan

Apabila t hitung > t tabel maka H₀ ditolak

Apabila t hitung < t tabel maka H₀ diterima

6) Penarikan kesimpulan

3. Untuk menjawab permasalahan yang pertama yaitu besarnya penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Menghitung biaya variabel perunit

$$\text{Biaya variabel perunit} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{volume produksi}}$$

b. Menghitung harga jual perunit

$$\text{Harga jual perunit} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{jumlah unit terjual}}$$

c. Menghitung *Contribution Margin*

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

d. Menghitung *Unit Contribution Margin*

$$\text{Unit Contribution Margin} = \text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}$$

e. Menghitung *Ratio Contribution Margin*

$$\text{Ratio Contribution Margin} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{penjualan}}$$

f. Menghitung titik impas (*break even point*)

$$\text{Titik impas (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Unit Contribution Margin}}$$

$$\text{Titik impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Ratio Contribution Margin}}$$

4. Untuk menjawab permasalahan yang kedua yaitu volume penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai laba yang ditargetkan dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Menghitung *Tax Rate*

b. Menghitung volume penjualan berdasarkan laba yang ditargetkan (*Target Net Income*)

$$\text{TOI (Q)} = \frac{\text{Fixed cost} + \frac{\text{Target Net Income}}{1 - \text{Tax rate}}}{\text{Unit Contribution Margin}}$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang merupakan salah satu perusahaan yang pembangunannya diprakarsai oleh pemerintah dalam rangka mencapai swasembada sandang. PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang ditinjau dari segi administrasinya, berada di wilayah kecamatan Secang, Daerah Tingkat II Magelang, Propinsi Jawa Tengah.

PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang mulai dibangun pada tahun 1962 atas bantuan kredit dari pemerintah Inggris, di atas tanah seluas 16,7 Ha. Dari luas tanah 16,7 Ha tersebut, 12 Ha dipergunakan untuk pembangunan fasilitas pabrik dan perumahan, sedangkan sisanya 4,7 Ha digunakan untuk penghijauan lingkungan. Pada awal pendiriannya, pembangunan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang diserahkan kepada PT.LEPPIN (Lembaga Pengembangan Perindustrian Indonesia) KARYA JASA. Pada tahun 1965, setelah menjadi proyek mandataris presiden, pengelolaan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang diserahkan kepada KOPROSAN (Komando Proyek Sandang). PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang diresmikan pada tanggal 10 Februari 1966 oleh menteri Perindustrian Brigjen Ashari.

PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang merupakan salah satu unit produksi dari PN. Industri Sandang yang berada di bawah Departemen Perindustrian. Dari tahun 1967 sampai tahun 1978, PN Industri Sandang berkantor pusat di Jakarta.

PT.Industri Sandang. Setelah mengalami perubahan status, PT.Industri Sandang dibagi menjadi 2 yaitu PT.Industri Sandang I yang berkantor pusat di Jakarta dan PT.Industri Sandang II yang berkantor pusat di Surabaya. PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang merupakan salah satu unit produksi dari PT.Industri Sandang II.

Unit-unit produksi yang berada di bawah PT.Industri Sandang II pada awalnya terdiri dari 6 unit produksi,yaitu sebagai berikut :

1. Patal Tohpati : Denpasar, Bali
2. Patal Grati : Pasuruhan, Jawa Timur
3. Patal Lawang : Lawang, Jawa Timur
4. Patal Secang : Magelang, Jawa Tengah
5. Patal Madurateks : Kamal, Madura
6. Patal Makateks : Ujung Pandang, Sulawesi Selatan

Pada tanggal 1 Januari 1982 berdasarkan Keppres RI.No.14 tahun 1983, Perusda Sandang Jawa Tengah diintegrasikan ke dalam PT.Industri Sandang II.

Adapun keempat unit produksi yang diintegrasikan tersebut adalah:

1. Patal Cilacap : Cilacap, Jawa Tengah
2. Pabriteks Tegal : Tegal, Jawa Tengah
3. Patun Muriateks : Kudus, Jawa Tengah
4. Patun Infiteks : Ceper, Jawa Tengah

Dari unit-unit produksi yang ada, terhitung mulai tanggal 1 Januari 1995 tiga unit produksi digabungkan ke dalam unit produksi yang lain. Ketiga unit produksi yang digabungkan tersebut adalah :

1. Patun Madurateks : digabungkan ke Patal Lawang
2. Patun Muriateks : digabungkan ke Patal Secang
3. Patun Infiteks : digabungkan ke Patal Secang

Berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) luar biasa tanggal 22 Mei 2000, PT.Industri Sandang I bergabung dengan PT.Industri Sandang II. Penggabungan PT.Industri Sandang ini disahkan dengan diterbitkannya SK. Menteri Hukum dan Perundang-undangan No.C 10721 HT.01.04 tahun 2000 pada tanggal 25 Mei 2000. Empat unit produksi PT.Industri Sandang digabungkan dengan unit produksi PT.Industri Sandang II. Keempat unit produksi PT.Industri Sandang I yang digabungkan ini adalah :

1. Patal Kerawang : Kerawang, Jawa Barat
2. Patal Bekasi : Bekasi, Jawa Barat
3. Patal Banjaran : Bandung, Jawa Barat
4. Patal Cipadung : Bandung, Jawa Barat

Dengan bergabungnya empat unit produksi pabrik pemintalan PT.Industri Sandang I, nama PT.Industri Sandang II berubah menjadi PT.Industri Sandang Nusantara.

B. Fungsi Yang Diemban Perusahaan

Ada tiga fungsi yang diemban PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang sebagai salah satu unit produksi dari PT.Industri Sandang Nusantara, yaitu:

1. Business Unit

Sebagai *business unit* tujuan penyelenggaraan usaha adalah untuk memperoleh keuntungan sesuai target, sehingga perusahaan dapat

berkembang dan dapat memenuhi semua kewajibannya termasuk di dalamnya sebagai sumber pendapatan negara.

2. *Agent of Development*

Dalam menjalankan fungsinya sebagai *agent of development* PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang terkait sebagai bapak angkat industri kecil yang bergerak dalam bidang pertekstilan. Tugas yang dilakukan adalah menyediakan bahan baku dalam partai kecil, bantuan teknologi, pemasaran dan bantuan modal.

3. Stabilisator

PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang mengalami kesulitan dalam melaksanakan fungsi sebagai stabilisator harga, hal ini disebabkan perkembangannya industri tekstil maju dengan pesat. Dengan semakin banyak industri tekstil maka semakin sulit bagi PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang untuk mengendalikan harga tekstil di pasaran.

Untuk dapat melaksanakan fungsi-fungsi di atas Direksi telah menetapkan garis-garis kebijaksanaan yang bertujuan untuk mendorong, memperlancar, dan memberikan arah yang jelas bagi departemen yang ada di perusahaan. Dengan adanya garis-garis kebijaksanaan tersebut diharapkan kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Kebijaksanaan yang telah digariskan tersebut adalah:

a. Organisasi Perusahaan

Dalam organisasi perusahaan dilakukan restrukturisasi yang bertujuan untuk memperoleh suatu organisasi yang kuat, supel, dan efisien. Hal ini dilakukan dengan melakukan perampingan organisasi, penggabungan

beberapa tugas sehingga jumlah personil dapat lebih efektif dan pemisahan fungsi pengawasan dengan fungsi pelaksanaan secara jelas dan tegas.

b. Prasarana Produksi

Sebagaimana diketahui bahwa basis mesin-mesin produksi PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang berasal dari Inggris (*Platt Bros*) tahun 1961, sehingga sudah cukup tua dan memerlukan modifikasi yang bertujuan untuk meningkatkan produk-produk yang berkualitas dengan harga pokok yang relatif rendah sehingga mampu bersaing di pasaran.

c. Bidang Administrasi

Diadakan pembenahan terutama laporan-laporan harus disajikan tepat waktu dan akurat sehingga manajemen atas dapat mengambil keputusan dan kebijaksanaan secara tepat dan cepat. Dalam bidang akuntansi telah diadakan perubahan sistem akuntansi dari sistem standar ke *Activity Based Costing (ABC) System* yang bertujuan untuk membantu manajemen dalam melakukan evaluasi dan menentukan kebijaksanaan yang lebih lanjut.

d. Bidang Personil

Penarikan tenaga kerja baru mulai diusahakan agar tenaga kerja baru yang diterima betul-betul tepat, termasuk di dalamnya basis pendidikan sesuai dengan jenis pekerjaannya. Hal ini dilakukan dengan melakukan penyaringan dengan menggunakan psikotes agar diperoleh karyawan yang berkualitas pada bidangnya masing-masing.



e. Bidang Pemasaran

Sebagai ujung tombak perusahaan, maka sistem dan organisasi pemasaran mulai dikembangkan. Unit produksi diberi wewenang sebagai unit pemasaran. Perubahan sistem sentralisasi menjadi desentralisasi ditujukan agar produksi dapat diarahkan sesuai dengan kebutuhan pasar.

C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dibentuk untuk menentukan posisi, wewenang, tugas dan tanggung jawab unit-unit bisnis dalam perusahaan. Tujuan dari dibentuknya unit-unit bisnis dalam perusahaan adalah untuk mendelegasikan tugas-tugas sehingga terbentuk spesialisasi kerja dalam kegiatan perusahaan. Sebagai unit produksi, PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang memiliki tugas, yaitu:

1. Melaksanakan kebijaksanaan pokok direksi atau perusahaan di tingkat unit produksi yang meliputi bidang :
 - a. Produksi dan teknik berdasarkan *Production Order*
 - b. Keuangan berdasarkan anggaran yang ditetapkan
 - c. Pengadaan bahan dan barang yang dibutuhkan
 - d. Penjualan hasil produksi, waste, dan barang-barang yang tidak terpakai
 - e. Personalia
 - f. Pelayanan umum dan ketatausahaan.
2. Mengamankan semua kekayaan, inventaris, dan surat-surat berharga milik perusahaan.

3. Mengambil tindakan manajemen lainnya yang dianggap perlu dan menguntungkan bagi perusahaan setelah memperoleh persetujuan Direksi.
4. Membina hubungan baik dengan instansi pemerintah, perusahaan-perusahaan lain, dan masyarakat setempat.

Dalam PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang struktur organisasi yang digunakan adalah stuktur organisasi garis. PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang dipimpin oleh seorang manajer yang membawahi empat orang kepala bagian dan satu kepala seksi. Berikut ini diuraikan bagian-bagian dan seksi-seksi yang ada beserta tugas-tugasnya:

1. General Manajer

Merupakan pimpinan tertinggi di PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang dan memiliki tugas:

- a. Menetapkan kebijaksanaan umum perusahaan dalam menyusun rencana kerja dan anggaran pendapatan dan belanja perusahaan.
- b. Mengatur dan mengarahkan sumberdaya perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- c. Bertindak sebagai penanggungjawab utama semua kegiatan dan usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.
- d. Bersama-sama dengan anggota organisasi unitnya melakukan pengendalian atas kegiatan di dalam unitnya.

2. Bagian Keuangan dan Umum

Merupakan salah satu unit bisnis yang membantu manajer dalam menjalankan tugasnya. Bagian keuangan dan umum memiliki tanggungjawab:

- a. Menyelenggarakan lalu lintas keuangan
- b. Menyelenggarakan pengadaan barang dan penggudangan
- c. Menyelenggarakan penjualan barang
- d. Menyelenggarakan pencatatan kekayaan dan utang perusahaan
- e. Menyiapkan bahan dan alat serta menyusun anggaran
- f. Melakukan analisis secara berkala atas pelaksanaan tugasnya di bidang keuangan, penjualan dan pengadaan
- g. Bertanggung jawab atas keamanan dan ketertiban barang dan peralatan yang ada di bagian keuangan.
- h. Mengatur kerja dan memberikan rekomendasi atas pengangkatan, mutasi, promosi, demosi dan training karyawan.
- i. Mengatur dan mengawasi kegiatan pemeliharaan keamanan kompleks pabrik dari tindakan pelanggaran tata tertib, pelanggaran yang bersifat kriminal, dan usaha sabotase
- j. Mengatur kegiatan ketatausahaan, surat-menyurat, pengumpulan data, dan penyusunan laporan unit ke kantor pusat.
- k. Membuat rencana anggaran biaya personil, biaya umum, dan biaya lainnya yang berhubungan dengan tugasnya.

Dalam melaksanakan tugas-tugasnya bagian keuangan dan umum memiliki seksi-seksi sebagai berikut:

- a. Seksi Pembukuan

Seksi pembukuan bertugas mencatat, mengelompokkan, dan membuat ikhtisar dalam satuan nilai mata uang semua transaksi serta menyiapkan evaluasinya. Selain itu seksi ini juga bertugas menyiapkan dan mengirimkan

dokumen untuk pengolahan data, mengoreksi hasil pengolahan data, dan melakukan tugas pembukuan lainnya. Seksi pembukuan dalam melakukan tugasnya membentuk dua urusan, yaitu:

- 1) Urusan pembukuan
- 2) Urusan administrasi persediaan kantor

b. Seksi Logistik

Seksi logistik tugas dan tanggung jawab untuk mengatur dan melaksanakan penerimaan, menyimpan, dan mengeluarkan barang serta melaksanakan pengendalian persediaan. Seksi logistik membawahi:

- 1) Urusan pengadaan
- 2) Urusan gudang

c. Seksi Personalia

Seksi personalia bertanggung jawab menyelenggarakan kegiatan menerima dan menempatkan karyawan berdasarkan formasi organisasi dan persyaratan kerja yang ditetapkan. Selain itu seksi personalia juga memiliki tugas membina personil dan hubungannya dengan perburuhan serta melakukan administrasinya. Urusan yang berada di bawahnya adalah:

- 1) Urusan administrasi personalia
- 2) Urusan kesra

d. Seksi Umum

Seksi umum bertugas menyelenggarakan pelayanan umum dan kegiatan kerumahtanggaan serta angkutan dinas. Seksi umum juga bertugas mengatur pemeliharaan keamanan kompleks pabrik, menyelenggarakan tugas-tugas hubungan kemasyarakatan. Seksi umum membawahi:

- 1) Urusan tata usaha
- 2) Urusan rumah tangga
- 3) Urusan keamanan

e. Seksi Keuangan

Seksi keuangan memiliki tugas meneliti dan melengkapi dokumen serta *supporting document* yang berhubungan dengan transaksi uang, barang, jual beli, dan mengurus surat-surat berharga milik perusahaan. Seksi keuangan membawahi:

- 1) Urusan verifikasi
- 2) Urusan kasir

3. Bagian Produksi

Bagian produksi dipimpin seorang kepala yang bertugas menyelenggarakan proses produksi. Tugas dan tanggungjawab bagian produksi secara rinci adalah sebagai berikut:

- a. Mengatur dan melaksanakan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi sesuai dengan *production order*
- b. Mengatur pelaksanaan maintenance rehabilitasi dan overlow mesin-mesin produksi sehingga selalu dalam keadaan standar untuk beroperasi
- c. Membuat rencana kebutuhan bahan baku, pembuatan spare part, accessories dan bahan lainnya yang berhubungan dengan tugasnya
- d. Menyiapkan spin plan dan menganalisa secara berkala pelaksanaan spin plan serta pemakaian bahan baku, bahan pembantu, spare part, accessories.
- e. Mengatur percobaan dan penelitian di bidang produksi untuk memperoleh produk baru, peningkatan kualitas, dan peningkatan efisiensi

- f. Bertanggung jawab atas keamanan dan ketertiban barang-barang dan produksi.

Dalam melaksanakan tugas-tugasnya bagian ini mempunyai tiga seksi yaitu:

a. Seksi pelaksana produksi

Yaitu staf pelaksana produksi yang dipimpin oleh kepala seksi setingkat pengatur yang bertanggung jawab kepada kepala bagian produksi. Seksi pelaksana produksi bertugas mengatur, mengawasi, dan melakukan administrasi dalam pelaksanaan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi, sehingga memenuhi standar teknis dan efisiensi yang ditentukan. Seksi pelaksana produksi dibantu oleh:

- 1) Urusan *pre spinning*
- 2) Urusan *ring spinning*
- 3) Urusan *finishing*

b. Seksi *maintenance*

Seksi *maintenance* bertugas menyusun jadwal, mengkoordinir, mengawasi, dan melakukan administrasi semua kegiatan *maintenance* berdasarkan syarat-syarat teknis permesinan serta kebijaksanaan yang ada. Bagian-bagian dari seksi *maintenance* adalah sebagai berikut:

- 1) Urusan *maintenance pre spinning*
- 2) Urusan *maintenance ring spinning*
- 3) Urusan *maintenance finishing*

c. Seksi *production planning* dan *quality control*

Seksi *production planning* dan *quality control* dipimpin oleh seorang kepala seksi yang bertanggung jawab mengatur tugas pengujian kualitas,

kuantitas, dan efisiensi produksi. Selain itu seksi *production planning* dan *quality control* bertanggung jawab juga dalam menyusun kebutuhan bahan baku dan menyelenggarakan administrasi yang berkaitan dengan bagian *production planning* dan *quality control*. Seksi ini membawahi:

- 1) Urusan administrasi produksi
- 2) Urusan laborat

4. Bagian Teknik

Bagian teknik bertanggung jawab dalam pemeliharaan mesin diesel dan listrik secara rinci. Secara rinci berikut ini tugas dari bagian teknik:

- a. Mengatur pelaksanaan operation dan maintenance serta merehabilitasi dan melakukan *overlow* diesel, listrik AC, dan bengkel.
- b. Mengatur distribusi tenaga listrik, air dan daya AC sesuai dengan kebutuhan.
- c. Mengatur dan mengawasi penggunaan alat-alat perlindungan keselamatan kerja sesuai dengan ketentuan dari kantor dinas keselamatan kerja
- d. Mengatur dan memelihara alat pemadam kebakaran secara periodik supaya sewaktu-waktu dapat dipergunakan dengan baik dan sempurna
- e. Bertanggung jawab terhadap keamanan dan ketertiban barang-barang dan peralatan yang ada di bagian teknik. Untuk menyelesaikan tugasnya, bagian teknik dibantu oleh dua seksi yaitu:

- 1) Seksi Diesel dan listrik

Seksi Diesel dan listrik bertugas mengkoordinir, mengawasi, menyediakan, mengecek, menyusun, rencana kebutuhan dan melakukan administrasi kegiatan seksi diesel dan listrik.

2) Seksi Bengkel dan AC

Seksi Bengkel dan AC bertugas mengkoordinir pelaksanaan dan mengawasi operator dan *maintenance*, mendistribusikan AC. Selain itu, seksi bengkel dan AC bertanggung jawab juga dalam mengkoordinir, melaksanakan cek fisik pelaksanaan pekerjaan, serta meneliti kelainan-kelainan yang terjadi untuk menentukan pemecahannya. Seksi ini mempunyai dua bagian yaitu:

- a) urusan bengkel
- b) urusan AC

5. Bagian Kesehatan

Bagian kesehatan secara umum bertanggung jawab terhadap kesehatan karyawan dan lingkungan. Secara rinci berikut ini tugas dan tanggung jawab bagian kesehatan:

- a. Melakukan kegiatan medis untuk menjaga kesehatan karyawan
- b. Menangani masalah yang berhubungan dengan kesehatan perusahaan dan keselamatan kerja serta lingkungannya
- c. Melakukan pertolongan pertama atas kecelakaan kerja dalam perusahaan, menganalisa sebab terjadinya kecelakaan dan menyusun rekomendasi pencegahannya
- d. Menyelenggarakan kegiatan dalam rangka melaksanakan program-program keluarga berencana di dalam lingkungan perusahaan
- e. Memimpin poliklinik perusahaan serta mengelola administrasinya
- f. Mengesahkan kuitansi dan meneliti copy resep karyawan yang diperoleh dari dokter luar perusahaan

D. Personalia

1. Penggolongan karyawan

Karyawan yang ada di PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang secara umum dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

a. Karyawan tetap (organik)

Karyawan tetap (organik) adalah karyawan yang diangkat menjadi karyawan perusahaan berdasarkan keputusan direksi.

b. Karyawan kontrak

Karyawan kontrak adalah tenaga ahli yang diangkat oleh perusahaan untuk mengerjakan suatu proyek atau suatu produksi atau sebagai teknisi selama periode tertentu dan bila diperlukan kontrak dapat diperpanjang.

c. Karyawan honorarium full time

Karyawan honorarium full time merupakan karyawan yang statusnya bukan karyawan tetapi bekerja dalam waktu yang sama dengan karyawan tetap.

2. Kesejahteraan karyawan

Selain memperoleh gaji pokok, karyawan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang juga memperoleh tunjangan-tunjangan, diantaranya:

a. Tunjangan Hari Tua, Emolumen (tunjangan perumahan) bagi karyawan organik

b. Jamsostek, potongan premi dihitung dari gaji pokok , karyawan membayar 2% dan perusahaan membayar 4,89%.

c. Dana pensiun, potongan 4,17% dari gaji pokok, karyawan membayar 1/3 dan perusahaan membayar 2/3

- d. Makan dan minum, pakaian dinas, transport, dan pengobatan
- e. THR, gaji ke-13, dan tunjangan bagi anak berprestasi.
- f. Cuti kerja
 - 1) Cuti tahunan
 - 2) Cuti besar
 - 3) Cuti sakit
 - 4) Cuti hamil
- g. Tunjangan kubur dan sumbangan kematian bagi keluarga karyawan yang meninggal
- h. Rekreasi

Bagi karyawan yang memasuki Masa Persiapan Pensiun (MPP), yaitu pada usia 55 tahun akan memperoleh hak-hak:

- 1) Uang asuransi
- 2) Jamsostek
- 3) Beban tugas sesuai masa kerja riil, minimal 6 bulan

Bagi karyawan yang sudah pensiun memperoleh hak sebagai berikut:

- 1) Uang jasa / pesangon, piagam purna tugas
- 2) Cinderamata cincin emas, berat disesuaikan dengan jabatan.
- 3) Pengobatan gratis di balai pengobatan perusahaan selama 1 tahun.

3. Pembayaran Gaji Karyawan

Gaji yang dibayarkan oleh PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang diatur dalam surat keputusan direksi yang tingkat pembayarannya selalu ditinjau sesuai upah minimum regional yang berlaku. Adapun gaji yang dibayarkan adalah sebagai berikut:

a. Gaji Pokok

Gaji pokok merupakan kompensasi yang dibayarkan kepada karyawan staff yang tingkat pembayarannya adalah tetap tanpa melihat jam kerja karyawan.

b. Upah

Upah adalah kompensasi yang dibayarkan kepada karyawan perusahaan, dimana tingkat pembayarannya diperhitungkan sesuai dengan jasa yang diberikan kepada perusahaan.

c. Honorarium

Honorarium adalah upah yang dibayarkan kepada karyawan lepas yang dipekerjakan, dimana tingkat pembayarannya diatur dengan surat keputusan direksi.

d. Upah Lembur

Upah lembur diberikan kepada karyawan yang jam kerjanya melebihi jam kerja seharusnya, yang besarnya telah ditentukan sebelumnya.

E. Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan dalam usaha perusahaan untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi, sehingga memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pemintalan benang. Hasil produksinya adalah benang jenis cotton, rayon, dan polyester rayon. Bahan baku yang digunakan adalah kapas, yang sebagian khusus diimpor dari California dan Texas (AS) dan sebagian lagi dipenuhi dari dalam

negeri yaitu dari Jane Ponto-Lombok (NTB). Kapas-kapas tersebut harus memenuhi spesifikasi serat sebagai berikut:

1. Panjang (*Staple Length*) : 1” – 1,5”
2. Kehalusan (*Micronaire*) : 2,9” – 5,0”
3. Kekuatan (*Pressley Tester*) : 70-110
4. Tingkat (*Grade*) :
 - a. *Straight Middling* (SM)
 - b. *Middling* (M)
 - c. *Straight Low Middling* (SLM)
 - d. *Straight Good Ordinary* (GO)

Proses produksi dalam PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan Benang Tunggal

Dalam pembuatan benang tunggal bahan baku yang diperlukan adalah kapas. Kapas tersebut diolah melalui beberapa tahap proses produksi yang meliputi:

- a. *Bale Store*

Kapas yang diterima oleh PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang adalah dalam bentuk bale yang dibungkus dengan karung goni dan plastik serta diikat dengan menggunakan plat besi. Pada tahap ini kapas sebelum diproses dibuka dan didiamkan selama kurang lebih 24 jam. Hal ini dilakukan dengan tujuan :

- 1) Mengembalikan daya elastisitas serat-serat kapas tersebut
- 2) Mengembalikan rayon ke standarnya yaitu kurang lebih 7,5%

3) Mempermudah menghilangkan kotoran pada saat proses produksi.

b. Mesin *Blowing*

Kapas yang sudah didiamkan selama kurang lebih 24 jam, diletakkan di depan mesin bale penes sesuai campuran yang telah ditetapkan. Karena dalam proses pemintalan masing-masing *opening* mempunyai beberapa *set bale opener*, maka untuk memperoleh campuran yang rata diusahakan pada setiap *bale opener* mempunyai campuran yang sama untuk setiap nomor benang.

Apabila ada bale kapas yang pengembangannya kurang baik, maka kapas ini harus dibagi rata untuk masing-masing *bale opener*. Setelah sesuai dengan campuran yang telah ditetapkan serta diatur letaknya, maka dari *bale opener* kemudian bale-bale kapas tersebut diletakkan di depan *feedlatice*. Di sini lapisan kapas diambil kira-kira 5 cm dari setiap bale dan disobek-sobek sebesar telapak tangan. Kemudian kapas yang telah disobek-sobek tersebut ditumpuk di depan *feedlatice* agar kualitas campuran lebih sempurna.

Secara umum mesin *blowing* mempunyai fungsi sebagai berikut:

- 1) Pencampuran, untuk menekan harga bahan baku kapas dan diperoleh mutu yang optimal dari pencampuran kapas
- 2) Pembukaan, dilakukan supaya bahan baku kapas mudah terurai dan terpisah kotorannya, sehingga menghasilkan serat yang bersih. Pembukaan kapas sampai pada proses penyobekan sebesar telapak tangan atau kurang lebih 400 gram ini dimaksudkan untuk meringankan tugas mesin pada tahap berikutnya, untuk menghindari

kemacetan mesin, mengontrol jika ada benda keras yang terbawa bersama bahan baku, mengamankan kondisi *mistureegain* (MR).

- 3) Pembersihan, kotoran-kotoran yang terbawa oleh bahan kapas dipisahkan dari serat dengan menggunakan serum, beath, dan hisapan angin atau *duss chamber*.
- 4) Membuat *laps*, hasil akhir mesin *blowing* adalah *laps* dan mutu *laps* baru dapat disebut baik jika memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:
 - a) Beratnya memenuhi standard
 - b) Berat ke arah memanjang dan melebar harus sama
 - c) Gulungan harus baik, tidak lengket dan mudah diproses pada mesin *carding*.

c. Mesin *Carding*

Setelah proses di mesin *blowing* selesai, maka hasil yang berupa *laps*, diproses lebih lanjut di mesin *carding*. Fungsi dari mesin *carding* adalah:

- 1) Pembukaan, adanya *nire-nire* pada mesin *carding* berguna untuk membuka gumpalan kapas berupa *laps* sehingga menjadi serat-serat yang berbentuk lapisan yang sangat tipis yang disebut *wep*.
- 2) Penarikan, perbedaan *surface speed* antara *delivery voll* dengan *feed voll* akan menimbulkan terjadinya penarikandan kedudukan serat pada *sliver* akan menjadi sejajar sewaktu pembentukan *sliver*.
- 3) Pemisahan serat panjang dan pendek, pemisahan ini terjadi antara *cylinder* dan *top platt*. Serat pendek diambil *top platt strip* berbentuk strip dan serat panjang terus diproses hingga berbentuk *sliver*.

- 4) Pembentukan *sliver*, *sliver* akan berbentuk setelah web melewati terompet dan *cylinder roller*.

d. Mesin *Drawing*

Pada prinsipnya mesin *drawing* ini terdiri dari dua macam mesin yaitu:

- 1) *Drawing Breaker (DB)*, *sliver* yang telah dihasilkan pada mesin sebelumnya kemudian masuk ke *roller 4*, *roller 3*, *roller 2*, *roller 1* sehingga dihasilkan *sliver DB*.

Adapun fungsi pokok dari mesin *drawing breaker* adalah:

- a) *Blending* rangkap *sliver*
 - b) *Drafting* (tarikan)
 - c) Mensejajarkan serat
 - d) Membuat *sliver drawing breaker*
- 2) *Drawing Finisher (DF)*, *sliver DB* yang dihasilkan mesin DB dimasukkan ke dalam mesin *drawing finisher* lewat *roller 4*, *roller 3*, *roller 2*, *roller 1*. Setelah itu maka *sliver DF* dapat terbentuk sesuai standar.

Fungsi pokok dari mesin *drawing finisher* adalah:

- a) *Bending* rangkap *sliver DB* 8 buah
- b) *Drafting* (tarikan)
- c) Mensejajarkan serat
- d) Membuat *sliver DF* standar

e. Mesin *Speed*

Proses berikutnya dari mesin *drawing finisher* adalah masuk ke mesin *speed* yang kemudian melalui *roller 4*, *roller 3*, *roller 2*, *roller 1*.

Hasil produksi dari mesin *speed* sudah merupakan benang tetapi masih berupa benang mula yang *twistnya* lebih tinggi dari *roving* yang akan diproses lagi dalam mesin *ring spinning*.

Adapun fungsi dari mesin *speed* ini adalah:

- 1) Penarikan (*drafting*). Akibat adanya perbedaan *surface speed delivery roll* dengan *back roll*, maka terjadilah penarikan yang mengubah bentuk *sliver* menjadi *roving* atau benang kasar.
- 2) Penggintiran. Karena adanya perbedaan kecepatan permukaan /SS dari *front roll*, maka akan terjadi penggintiran per inchi. Dimana penggintiran tersebut akan dibuat secukupnya untuk memberikan kekuatan pada *roving* sewaktu ditarik.
- 3) Penggulungan. Adanya peralatan *builder motion* berguna untuk mengatur penggulungan *roving* pada *bobin roving* pada waktu diameter besar putaran peka.

f. Mesin *Ring Spinning*

Hasil dari mesin *speed* yang sudah menjadi *roving* dimasukkan ke dalam mesin *ring spinning* untuk diproses:

- 1) Penarikan, agar benang *roving* yang kasar dapat berubah menjadi benang halus yang dikehendaki
- 2) Penggintiran (*twisting*), untuk memberikan kekuatan pada benang yang diproses, sedangkan besar kecilnya benang tergantung pada halus kasarnya benang yang dibuat.
- 3) Penggulungan, seperti pada mesin *speed*, maka penggulungan pada mesin *ring spinning* diatur oleh *builder motion*, pembentukan

gulungan disini berbentuk seperti kerucut. Kecepatan gulungan adalah tetap tanpa adanya cone drum. Semakin halus benang yang dibuat semakin tinggi pula penggulungan yang dilaksanakan.

g. Mesin *Cone Winder*

Proses di dalam mesin *cone winder* adalah benang-benang *bobbin* yang dihasilkan dalam mesin *ring spinning* digulung dalam mesin *cone winder*, melalui drum (*cone drum*) yang berbentuk cone (*on cone*) dan mempunyai berat kurang lebih 1,52 kg.

Proses pada mesin *cone winder* merupakan proses terakhir dalam pembuatan benang. Adapun fungsi pokok dari mesin *cone winder* adalah:

- 1) Menggulung benang hasil mesin *ring spinning* yang masih berbentuk *bobbin* dengan volume kecil menjadi *cone* yang bervolume jauh lebih besar.
- 2) Memperbaiki kualitas benang hasil produksi mesin *ring spinning* dengan adanya *slop catches*, maka slop-slop yang terbawa oleh benang akan ditangkap dan dibuang, sehingga benang akan lebih rata.

2. Pembuatan Benang Rangkap

Proses pembuatan benang rangkap pada dasarnya sama dengan benang tunggal terutama sampai pada proses di dalam mesin *ring spinning*. Setelah melalui proses dalam mesin *ring spinning*, kemudian masuk pada proses mesin selanjutnya., yaitu:

a. *Mesin Double Winder*

Dalam mesin *Double Winder* terjadi pensejajaran benang tube yang berbentuk tube. Hasil dari mesin *Double Winder* kemudian dimasukkan ke dalam mesin berikutnya yaitu mesin *twisting*.

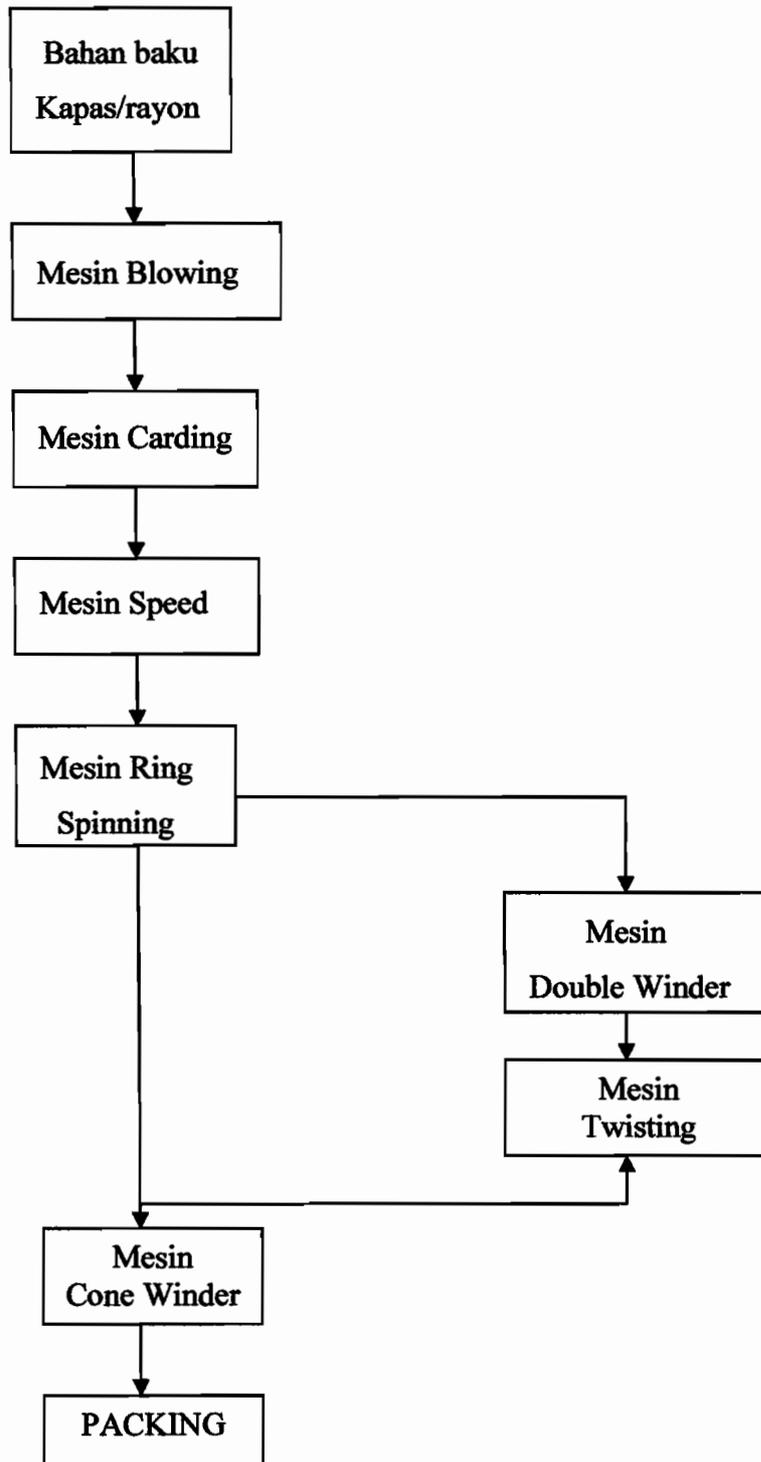
b. *Mesin Twisting*

Hasil proses pengolahan pada mesin *double winder* kemudian dimasukkan ke dalam mesin *twisting*, dimana dalam mesin *twisting* terjadi proses pemberian gintiran sehingga diperoleh benang rangkap yaitu berbentuk tube.

c. *Mesin Cone Winder*

Dalam mesin *cone winder* terjadi proses penggulungan benang rangkap berbentuk tube ke dalam benang rangkap berbentuk cone.

Secara skematis proses produksi pemintalan kapas menjadi benang dapat dilihat pada gambar proses produksi sebagai berikut:



Gambar IV.1. Bagan alir proses pembuatan benang

F. Pemasaran

Sistem pemasaran yang dijalankan oleh PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang adalah market oriented atau berorientasi pasar. Di dalam benang yang akan diproduksi disesuaikan dengan permintaan pasar dan kemampuan konsumen. Hal ini dapat terjadi karena perusahaan mempunyai pangsa pasar yang sudah jelas. Dari pangsa pasar yang ada perusahaan dapat mengetahui jenis benang yang dikehendaki oleh pelanggannya, dan produk itulah yang diproduksi oleh perusahaan. PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang telah memiliki pangsa pasar tertentu, yaitu:

1. Untuk pabrik tekstil 95%
2. Untuk pedagang benang 2%
3. Untuk pedagang ekonomi lemah 3%

Daerah pemasaran yang dimiliki oleh PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang dibagi menjadi empat daerah yaitu:

1. Jawa Tengah, meliputi: Yogyakarta, Pekalongan, Klaten, Kudus, Tegal, Magelang
2. Jawa Timur, meliputi: Surabaya, Gresik, Ponorogo, Tulung Agung
3. Jawa Barat dan DKI Jakarta, meliputi: Jakarta, Tangerang, Bogor
4. Luar Jawa, meliputi: Ujung Pandang, Sumatera Utara, Sumatera Barat, dan Bali.

Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran langsung (*direct selling*) yaitu benang hasil proses produksi langsung dijual kepada konsumen.

BAB V
ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

Biaya yang dikeluarkan oleh PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang adalah:

1. Biaya Langsung
 - a. Biaya Bahan Baku
 - b. Biaya Langsung Lain Pemintalan
 - c. Biaya Tenaga Kerja Langsung
2. Biaya Tidak Langsung
 - a. Biaya Bahan Pembantu
 - 1) Solar
 - 2) Premium
 - 3) Pelumas
 - 4) Listrik
 - 5) Bahan Pembantu Lainnya
 - b. Biaya Tenaga Kerja
 - c. Biaya Pemeliharaan
 - d. Biaya Penyusutan
3. Biaya Usaha
 - a. Biaya pemasaran
 - 1) Biaya Tenaga Kerja
 - 2) Biaya pemasaran

b. Biaya Administrasi dan Umum

- 1) Biaya Tenaga Kerja
- 2) Biaya Pemeliharaan
- 3) Biaya Penyusutan
- 4) Biaya Asuransi
- 5) Biaya Administrasi
- 6) Biaya Umum

c. Biaya Litbang

B. Analisis Data

1. Mengelompokkan Jenis Biaya ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semivariabel.

Biaya – biaya di PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang dikelompokkan menurut perilaku biaya terhadap volume kegiatan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 5.1
Pengelompokkan Jenis Biaya

Elemen Biaya	Perilaku Biaya	Keterangan
1. Biaya Produksi Langsung		
a. Biaya Bahan Baku	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
b. Biaya Langsung Lain Pemintalan	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
c. Biaya Tenaga Kerja Langsung	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
2. Biaya Produksi Tidak Langsung		
a. Biaya Bahan Pembantu:		
1) Solar	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
2) Premium	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi

Tabel Lanjutan 5.1.

3) Pelumas	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
4) Listrik	Semivariabel	Karena dari sebagian sifat biaya ini adalah tetap dan sebagian lagi bersifat variabel tergantung dari aktivitas perusahaan
5) Bahan Pembantu Lainnya	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
b. Biaya Tenaga Kerja	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
c. Biaya Pemeliharaan	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
d. Biaya Penyusutan	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
3. Biaya Usaha		
a. Biaya Pemasaran		
1) Biaya Tenaga Kerja	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
2) Biaya Pemasaran	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
b. Biaya Administrasi & Umum		
1) Biaya Tenaga Kerja	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
2) Biaya Pemeliharaan	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
3) Biaya Penyusutan	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
4) Biaya Asuransi	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
5) Biaya Administrasi	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
6) Biaya Umum	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi
c. Biaya Litbang	Tetap	Karena besarnya tidak tergantung dari jumlah yang diproduksi

Sumber: Data sekunder, diolah.

2. Memisahkan Biaya Semivariabel ke Dalam Biaya Variabel dan Biaya Tetap dengan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil

Biaya semivariabel terdiri dari biaya listrik. Pemisahan biaya semivariabel dilakukan dengan menggunakan program SPSS11.0.

a. Menghitung biaya variabel dan biaya tetap

Dari hasil penghitungan biaya listrik pada lampiran menunjukkan angka R^2 adalah 74,4%. R^2 (R square) disebut koefisien determinasi. Jumlah sebesar 74,4% menunjukkan bahwa 74,4% dari biaya listrik dipengaruhi oleh variabel volume produksi. Sedangkan sisanya ($100\% - 74,4\% = 25,6\%$) dijelaskan oleh variabel lain. R^2 berkisar pada angka 0 – 1. Semakin kecil angka R^2 semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil penghitungan dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 2.068.245,472 + 328.303,712 X$$

Jumlah tersebut dapat dilihat pada lampiran, tabel Coefficients.

Konstanta sebesar 2.068.245,472 menyatakan bahwa jika tidak ada produksi maka biaya listrik adalah Rp2.068.245,472. Koefisien regresi sebesar 328.303,712 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya listrik Rp328.303,712.

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (Biaya Listrik)} &= \text{Rp } 2.068.245,472 \times 12 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp } 24.818.945,664 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (Biaya Listrik)} &= \text{Rp } 328.303,712 \times 23,983.829 \text{ unit} \\ &= \text{Rp } 7.873.980.088,673 \end{aligned}$$

b. Pengujian Hipotesa

1) Perumusan hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

$$H_0: \beta = 0 \text{ (koefisien regresi tidak signifikan)}$$

$$H_1: \beta \neq 0 \text{ (koefisien regresi signifikan)}$$

2) Penentuan taraf nyata

$$\text{Tingkat signifikansi } (\alpha) = 5\%$$

3) Perhitungan t tabel

a) Derajat kebebasan (df) = $n-2$
 $= 12-2$
 $= 10$

**b) Uji dilakukan 2 sisi**

Untuk t tabel dua sisi didapat angka 2,228

4) Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 5,387

5) Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel ($5,387 > 2,228$) maka H_0 ditolak.

6) Penarikan kesimpulan

Karena H_0 ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya listrik dengan volume produksi dan estimasi persamaan linear signifikan secara statistik.

Tabel 5.2

Hasil Pengklasifikasian Biaya dengan Metode Kuadrat Terkecil
Tahun 2005

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Produksi Langsung		
Biaya Bahan Baku		
Biaya Langsung Lain		Rp 103.786,485,00
Pemintalan		
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 3.735.373.841,99
Biaya Produksi Tidak Langsung		
Biaya Bahan Pembantu:		
Solar		Rp 64.313.730,00
Premium		Rp 42.654.600,00
Pelumas		Rp 32.672.343,52
Listrik	Rp 24.818.945,66	Rp 7.873.980.088,67
Bahan Pembantu lainnya		Rp 18.474.500,00
Biaya Tenaga Kerja	Rp 1.311.453.736,47	
Biaya Pemeliharaan		Rp 436.012.492,00
Biaya Penyusutan	Rp 3.654.003.997,00	
Biaya Usaha		
a. Biaya Pemasaran		
Biaya Tenaga Kerja	Rp 46.486.153,08	
Biaya Pemasaran		Rp 38.044.203,15
b. Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Tenaga Kerja	Rp 720.664.664,81	
Biaya Pemeliharaan	Rp 80.506.014,00	
Biaya Penyusutan	Rp 362.530.512,00	
Biaya Asuransi	Rp 53.267.965,00	
Biaya Administrasi	Rp 128.274.502,61	
Biaya Umum	Rp 305.125.482,00	
c. Biaya Litbang	Rp 19.276.705,00	
Total Biaya	Rp 6.706.408.677,63	Rp 12.345.312.284,33

Sumber: Data sekunder, diolah.

3. Untuk menjawab permasalahan yang pertama yaitu besarnya volume penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian dilakukan langkah – langkah sebagai berikut :

a. Menghitung biaya variabel perunit

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel perunit} &= \text{Biaya Variabel} : \text{volume produksi} \\ &= \text{Rp } 12.345.312.284,33 : 23.983,829 \text{ bale} \\ &= \text{Rp } 514,734.836 \end{aligned}$$

b. Menghitung harga jual perunit

Penjualan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang pada tahun 2005 sebesar Rp17.228.580.708,00. Jumlah unit yang terjual selama tahun 2005 adalah 23.899 unit.

$$\begin{aligned} \text{Harga jual perunit} &= \text{Rp } 17.228.580.708,00 : 23.899 \text{ bale} \\ &= \text{Rp } 720.891,28 / \text{ bale} \end{aligned}$$

c. Menghitung contribution margin

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 17.228.580.708,00 - \text{Rp } 12.345.312.284,33 \\ &= \text{Rp } 4.883.268.423,67 \end{aligned}$$

Jumlah marjin kontribusi sebesar Rp4.883.268.423,67 adalah jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap agar diperoleh laba bersih. Karena jumlah marjin kontribusi tidak mencukupi untuk menutup biaya tetap maka terjadi kerugian pada tahun 2005.

d. Menghitung *Unit contribution margin*

$$\begin{aligned} \text{Unit Contribution Margin} &= \text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit} \\ &= \text{Rp } 720.891,28 - \text{Rp } 514.734.836 \\ &= \text{Rp } 206.156,444 \end{aligned}$$

e. Menghitung *Ratio Contribution Margin*

$$\begin{aligned} \text{Ratio Contribution Margin} &= \text{Contribution Margin} : \text{Penjualan} \\ &= \text{Rp}4.883.268.423,67 : \text{Rp}17.228.580.708,00 \\ &= 0,283 \end{aligned}$$

Rasio 0,283 ini memperlihatkan kontribusi laba bersih per rupiah penjualan.

f. Menghitung titik impas (*break even point*)

$$\begin{aligned} \text{Titik impas (unit)} &= \text{Biaya tetap} : \text{unit contribution margin} \\ &= \text{Rp } 6.706.408.677,63 : \text{Rp } 206.156,444 \\ &= 32.530,677 \text{ bale} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas (Rp)} &= \text{Biaya Tetap} : \text{Ratio Contribution Margin} \\ &= \text{Rp } 6.706.408.677,63 : 0,283 \\ &= \text{Rp } 23.660.772.486,585 \end{aligned}$$

Laba bersih akan diperoleh perusahaan apabila perusahaan menjual produknya di atas 32.530,677 bale atau Rp23.660.772.486,585. Sedangkan apabila perusahaan menjual produknya di bawah jumlah tersebut maka perusahaan akan memperoleh rugi. Dengan kata lain tingkat penjualan sebesar Rp23.660.772.486,585 atau 32.530,677 bale adalah tingkat penjualan minimal supaya perusahaan tidak mengalami kerugian.

4. Untuk menjawab permasalahan yang kedua yaitu volume penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai laba yang ditargetkan dilakukan langkah – langkah sebagai berikut:

a. Menentukan *Tax Rate*

Laba bersih sasaran setelah pajak perusahaan adalah Rp 2.257.656.421,00. Jumlah ini diambil dari anggaran laba tahun 2006.

Berdasarkan tarif pajak penghasilan untuk wajib pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap, maka dengan laba bersih sasaran setelah pajak sebesar Rp2.257.656.421,00 tarif pajak yang digunakan adalah sebesar 30%.

- b. Menghitung volume penjualan berdasarkan laba yang diharapkan.

$$\begin{aligned} \text{TOI (Q)} &= \frac{\text{Fixed cost} + \frac{\text{Target Net Income}}{1 - \text{Tax rate}}}{\text{Unit Contribution Margin}} \\ &= \frac{\text{Rp}6.706.408.677,63 + \frac{\text{Rp}2.257.656.421,00}{1 - 0,3}}{\text{Rp}206.156,444} \\ &= 48.175,22 \text{ bale} \end{aligned}$$

Dengan target laba bersih setelah pajak sebesar Rp 2.257.656.421,00 dan dengan pengenaan pajak terhadap perusahaan sebesar 30% maka perusahaan harus menjual produk sebanyak 48.175,22 bale.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis Biaya – Volume – Laba pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan minimal untuk mencapai titik impas adalah 32.530,677 bale atau sebesar Rp 23.660.772.486,585.
2. Untuk dapat mencapai laba bersih sebesar Rp 2.257.656.421,00 maka volume penjualan adalah 48.175,22 bale.

B. Keterbatasan

Keterbatasan yang dihadapi penulis dalam melakukan analisis adalah penulis harus menginterpretasikan sendiri dalam melakukan pengelompokan biaya berdasarkan tingkah laku biaya.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran-saran yang dapat dipakai sebagai pertimbangan manajemen dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan dalam perusahaan khususnya dalam merencanakan laba perusahaan. Saran-saran dari penulis adalah:

1. Untuk perencanaan laba perusahaan biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan sebaiknya dipisahkan sesuai perilaku biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel

akan memudahkan manajemen dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba.

2. Agar perencanaan laba yang dihasilkan dari analisis biaya-volume-laba menjadi lebih baik sebaiknya mendasarkan informasi dari data-data masa lalu untuk jangka waktu yang relatif panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Horngren, Charles T., Gary L. Sundem, Stratton. (1999) *Introduction to Management Accounting, 11th edition*. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.
- Listiana, P.C. (2000). Analisis Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan. Yogyakarta: *Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
- Matz, Adolf & Milton F. Usry. (1990). *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga.
- Matz, Adolf & Milton F. Usry. (2005). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Meilasanti, E. (2002). Analisis Biaya – Volume – Laba Dalam Kondisi Ketidakpastian Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek. Yogyakarta: *Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
- Mulyadi. (1993). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Munawir. (2001). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Penerbit Liberty.
- Noviyanto, Y.S.S. (2001). Break Even Point dan Analisis Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba. Yogyakarta: *Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
- Puspitarini, Y.I. (2000). Analisis Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek. Yogyakarta: *Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
- Resmi, Siti. (2003). *Perpajakan Teori dan Kasus*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Simamora, Henry. (2002). *Akuntansi Manajemen edisi II*. Jakarta: UPP AMP YKPN.
- Sudibyo, Bambang. (1986). Analisis Biaya – Volume – Laba Jangka Panjang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*. No.1, Hal.21-39.
- Supranto, Johannes, 1998. *Riset Operasi untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta : UI Press.
- Supriyono, R.A. (1987). *Akuntansi Manajemen I Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Utami, W.M.P & Tan M.K. (2003). Aplikasi Cost – Volume – Profit Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*. Vol.2, No.4.

Waher, Michael W., Edward B. Deakin. (1996). *Akuntansi Biaya Edisi ke empat*. Jakarta: Penerbit Erlangga

Widayat & Amirullah. (2002) . *Riset Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Widiastuti, R. (1999). Analisis Hubungan Biaya – Volume – Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Dengan Pendekatan Probabilitas. Yogyakarta : *Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.

TAMPIRAN

Tabel Data Biaya Tahun 2005

No	Keterangan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
1	Biaya Produksi Langsung						
	Biaya Bahan Baku						
	Biaya Langsung Lain Pemintalan	5,797,400.00	5,069,200.00	7,754,600.00	7,576,000.00	7,288,000.00	8,027,000.00
	BTKL Pemintalan	285,723,267.00	320,764,378.00	318,022,645.99	303,146,524.00	299,610,754.00	324,786,888.00
2	Biaya Produksi Tidak Langsung						
	Bahan Pembantu:						
	Solar	170,820.00	374,855.00	170,820.00	360,620.00	23,117,640.00	38,263,600.00
	Premium	1,901,100.00	1,752,150.00	2,456,500.00	3,557,600.00	2,937,140.00	2,887,000.00
	Pelumas	139,950.00	3,485,907.00	703,386.00	3,555,490.00	3,112,500.00	218,000.00
	Listrik	628,585,130.00	606,880,970.00	681,036,850.00	635,440,027.00	585,556,683.00	646,671,930.00
	Bahan Pembantu lainnya	901,000.00	2,343,500.00	904,100.00	1,020,500.00	1,396,700.00	1,114,500.00
	Biaya Tenaga Kerja	103,225,297.91	110,666,204.47	107,732,832.00	107,118,272.09	107,035,679.00	118,206,106.00
	Biaya Pemeliharaan	24,561,281.00	14,819,148.00	47,076,359.00	24,089,298.00	23,615,650.00	69,830,690.00
	Biaya Penyusutan	263,748,047.00	263,748,047.00	263,748,047.00	307,602,200.00	312,876,572.00	312,876,572.00
3	Biaya Usaha						
	Biaya Pemasaran						
	Biaya Tenaga Kerja	2,128,356.66	2,281,777.42	2,221,295.50	21,640,005.50	2,184,402.00	2,412,370.00
	Biaya Pemasaran	3,394,877.42	3,376,927.25	3,685,322.55	3,511,994.93	3,094,845.00	3,681,331.00
	Biaya Administrasi & Umum						
	Biaya Tenaga Kerja	56,401,451.43	61,607,990.11	59,974,978.96	58,428,148.41	57,886,643.00	63,927,792.00
	Biaya Pemeliharaan	8,096,000.00	5,629,844.00	6,730,500.00	5,725,500.00	5,981,450.00	6,858,600.00
	Biaya Penyusutan	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00
	Biaya Asuransi	10,807,216.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00
	Biaya Administrasi	9,540,467.00	8,772,769.46	12,528,601.00	8,874,604.00	9,444,367.00	8,716,969.15
	Biaya Umum	22,898,061.00	16,656,822.00	27,298,836.00	30,831,875.00	24,021,537.00	27,306,860.00
	Biaya Litbang	141,400.00	90,800.00	155,800.00	1,105,500.00		1,319,000.00
	Total	1,458,371,998.42	1,462,392,233.71	1,576,272,418.00	1,557,655,102.93	1,503,231,506.00	1,671,176,152.15

Tabel Lanjutan Data Biaya tahun 2005

No	Keterangan	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Total
1	Biaya Produksi Langsung							
	Biaya Bahan Baku							
	Biaya Langsung Lain Pemintalan	6,436,000.00	9,491,500.00	9,066,900.00	10,376,000.00	8,562,400.00	18,341,485.00	103,786,485.00
	BTKL Pemintalan	304,693,960.00	305,167,423.00	326,285,495.00	318,875,150.00	320,382,682.00	307,914,675.00	3,735,373,841.99
2	Biaya Produksi Tidak Langsung							
	Bahan Pembantu:							
	Solar	237,330.00	142,350.00	284,700.00	284,700.00	322,660.00	583,635.00	64,313,730.00
	Premium	2,960,500.00	2,993,810.00	3,932,000.00	5,433,300.00	5,338,500.00	6,505,000.00	42,654,600.00
	Pelumas	3,916,889.00	3,477,870.00	6,063,761.00	1,919,727.00	4,117,313.52	1,961,550.00	32,672,343.52
	Listrik	693,703,610.00	684,648,210.00	691,888,930.00	826,756,340.00	595,308,881.00	622,321,469.00	7,898,799,030.00
	Bahan Pembantu lainnya	1,938,200.00	1,233,000.00	2,155,500.00	1,969,000.00	2,074,500.00	1,424,000.00	18,474,500.00
	Biaya Tenaga Kerja	110,563,960.00	115,035,489.00	109,442,629.00	111,043,775.00	106,465,176.00	104,918,316.00	1,311,453,736.47
	Biaya Pemeliharaan	23,376,055.00	55,110,107.00	28,464,795.00	41,437,588.00	31,645,176.00	51,986,345.00	436,012,492.00
	Biaya Penyusutan	312,876,572.00	323,305,588.00	323,305,588.00	323,305,588.00	323,305,588.00	323,305,588.00	3,654,003,997.00
3	Biaya Usaha							
	Biaya Pemasaran							
	Biaya Tenaga Kerja	2,167,915.00	2,323,951.00	2,210,963.00	2,243,309.00	2,365,911.00	2,305,897.00	46,486,153.08
	Biaya Pemasaran	3,322,905.00	3,126,166.00	2,995,200.00	2,707,563.00	2,591,452.00	2,555,619.00	38,044,203.15
	Biaya Administrasi & Umum							
	Biaya Tenaga Kerja	57,449,740.00	58,098,726.00	55,274,055.00	56,082,714.00	68,661,412.00	66,871,013.90	720,664,664.81
	Biaya Pemeliharaan	6,158,500.00	8,460,150.00	5,776,170.00	8,273,500.00	6,776,500.00	6,039,300.00	80,506,014.00
	Biaya Penyusutan	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	30,210,876.00	362,530,512.00
	Biaya Asuransi	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,068.00	3,860,069.00	53,267,965.00
	Biaya Administrasi	9,339,637.00	8,546,085.00	15,772,261.00	11,236,933.00	10,553,917.00	14,947,892.00	128,274,502.61
	Biaya Umum	15,149,977.00	28,800,625.00	23,910,319.00	16,560,322.00	40,239,774.00	31,450,474.00	305,125,482.00
	Biaya Litbang	4,900,000.00	3,854,000.00	2,338,805.00	4,900,000.00		471,400.00	19,276,705.00
	Total	1,593,262,694.00	1,647,885,994.00	1,643,239,015.00	1,777,476,453.00	1,562,782,786.52	1,597,974,603.90	19,051,720,957.63

Volume produksi dan volume penjualan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal
Secang tahun 2005

volume produksi

bulan	volume(bale)
1	1.918,981
2	1.888,992
3	2.100,576
4	1.975,216
5	1.848,441
6	2.104,169
7	2.090,344
8	2.080,243
9	2.190,174
10	2.280,231
11	1.690,231
12	1.816,981
total	23.983,829

volume penjualan

bulan	volume(bale)
1	1.917,509
2	1.888,206
3	2.100,216
4	1.974,604
5	1.848,125
6	2.108,750
7	2.090,125
8	2.080,000
9	2.190,000
10	2.280,000
11	1.690,000
12	1.731,465
total	23.899,000

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
BIAYA LISTRIK	6.6E+08	65163372.18	12
volume produksi	1998.6524	171.16913	12

Correlations

		BIAYA LISTRIK	volume produksi
Pearson Correlation	BIAYA LISTRIK	1.000	.862
	volume produksi	.862	1.000
Sig. (1-tailed)	BIAYA LISTRIK	.	.000
	volume produksi	.000	.
N	BIAYA LISTRIK	12	12
	volume produksi	12	12

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	volume produksi ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.862 ^a	.744	.718	4600128.6	.744	29.016	1	10	.000	1.422

a. Predictors: (Constant), volume produksi

b. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.47E+16	1	3.474E+16	29.016	.000 ^a
	Residual	1.20E+16	10	1.197E+15		
	Total	4.67E+16	11			

a. Predictors: (Constant), volume produksi

b. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% C
		B	Std. Error	Beta			Lower
1	(Constant)	2068245.472	1.2E+08		.017	.987	-2702
	volume produksi	328303.712	60947.505	.862	5.387	.000	1925

a. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

Coefficient Correlations^a

Model		volume produksi
1	Correlations	volume produksi
		1.000
	Covariances	volume produksi
		3714598406

a. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions	
				(Constant)	volume produksi
1	1	1.997	1.000	.00	.00
	2	3.345E-03	24.432	1.00	1.00

a. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	5.6E+08	7.5E+08	6.6E+08	56195459.87	12
Std. Predicted Value	-1.802	1.645	.000	1.000	12
Standard Error of Predicted Value	1.0E+07	2.1E+07	1.4E+07	3577919.371	12
Adjusted Predicted Value	5.3E+08	7.3E+08	6.5E+08	57131625.24	12
Residual	-4.6E+07	7.6E+07	.0000	32989928.23	12
Std. Residual	-1.335	2.199	.000	.953	12
Stud. Residual	-1.422	2.685	.046	1.118	12
Deleted Residual	-5.2E+07	1.1E+08	3656383	45689598.78	12
Stud. Deleted Residual	-1.510	4.822	.228	1.640	12
Mahal. Distance	.019	3.247	.917	1.037	12
Cook's Distance	.000	1.770	.230	.513	12
Centered Leverage Value	.002	.295	.083	.094	12

a. Dependent Variable: BIAYA LISTRIK



PT
(PERSERO)

INDUSTRI SANDANG NUSANTARA

UNIT SECANG

Alamat : Kotak Pos 2 Telp. (0293) 714226 - 714227 Fax. (0293) 714228 Magelang 56195 - Jawa Tengah
Kantor Pusat : Jl. H. Agus Salim No. 45 Telp. (021) 8801007 - 8802658 Fax. (021) 8801777 Bekasi 17112 - Indonesia
Jl. Wolter Monginsidi No. 88 K Telp. (021) 7252623 - 7252624 Fax. (021) 7221553 Kebayoran Baru Jakarta 12170



SURAT KETERANGAN

Nomor 132 / 7-K / 2006

Pimpinan PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang
Magelang menerangkan bahwa :

Nama	:	ROSA ZENI KURNIAWATI
Mahasiswa pada	:	UNIVERSITAS SANATA DHARMA YOGYAKARTA
Fakultas	:	EKONOMI
Jurusan	:	AKUNTANSI
N.I.M.	:	012114034
NIRM.	:	-

betul-betul telah mengadakan Penelitian/Observasi di PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang Magelang, yang dilaksanakan pada tanggal 01 Juli 2006 sampai dengan 31 Agustus 2006 dalam rangka menyusun Lap. Penelitian/Observasi dengan judul :

ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Dikeluarkan di : Secang
Pada tanggal : 02 Oktober 2006

MANAGER KEU. & UMUM



SATRIYO BAMBANG N
Senior Supervisor RT & TU