

**ANALISIS BREAK EVENT POINT
SUATU PENDEKATAN PROBABILITAS UNTUK
EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA
STUDI KASUS PADA UD SRI REJEKI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh :

Tri Winarto

NIM : 952114102

NIRM : 950051121303120094

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

2003

Skripsi

**ANALISIS BREAK EVENT POINT
SUATU PENDEKATAN PROBABILITAS UNTUK
EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA
STUDI KASUS PADA UD SRI REJEKI YOGYAKARTA**

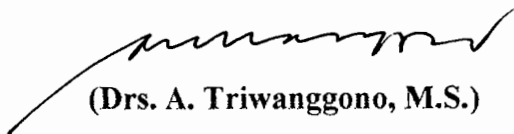
Oleh :

Tri Winarto

NIM : 952114102

NIRM : 950051121303120094

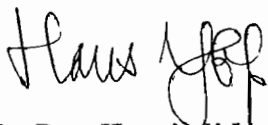
Pembimbing I



(Drs. A. Triwanggono, M.S.)

tanggal : 03 Februari 2003

Pembimbing II



(Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Ak.)

tanggal : 25 Februari 2003

Skripsi
ANALISIS BREAK EVENT POINT
SUATU PENDEKATAN PROBABILITAS UNTUK
EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA
STUDI KASUS PADA UD. SRI REJEKI YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Tri Winarto

NIM : 952114102

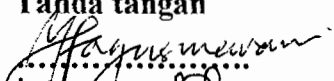
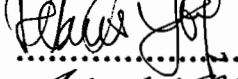
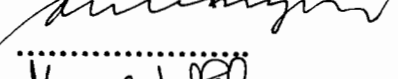
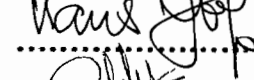

NIRM : 950051121303120094

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 20 Maret 2003

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji


	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. YF. Gien A., M.M., Ak.	
Sekretaris	Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. A. Triwanggono, M.S.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.	

Yogyakarta, 29 Maret 2003

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




(Drs. Hg. Suseno TW., M.S.)

Karya ini kupersembahkan :

- ✧ *Keponakan-keponakanku yang cantik dan ganteng.*
- ✧ *Sepupu-sepupuku yang telah berhasil berwirausaha.*
- ✧ *Sahabat-sahabatku yang telah banyak memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa 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, 20 Maret 2003

Penulis,

Tri Winarto

ABSTRAK

Analisis *Break Event Point* Suatu Pendekatan Probabilitas untuk Evaluasi dan Perencanaan Laba Studi Kasus pada UD. Sri Rejeki Yogyakarta

**Tri Winarto
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta 2003**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui probabilitas tercapainya tingkat *break event point* perusahaan pada tahun 2002, 2003 dan mengetahui probabilitas tercapainya tingkat penjualan minimal mencapai laba yang diharapkan tahun 2002, 2003. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan tertentu.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara, dan dokumentasi. Data yang didapatkan dianalisis dengan analisis *Break Event Point* dengan pendekatan probabilitas. Adapun langkah-langkah penghitungannya untuk tahun 2002 adalah: 1) memisahkan biaya operasi perusahaan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, 2) menghitung *Break Event Point* penjualan jasa giling, 3) menghitung mean dan deviasi standar penjualan, 4) menghitung probabilitas tercapainya *Break Event Point* pada tahun 2002, 5) menghitung probabilitas penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan tahun 2002. Adapun untuk tahun 2003 langkah-langkah penghitungannya adalah 1) melakukan penyesuaian untuk menentukan ramalan biaya pada tahun 2003, selanjutnya adalah sama dengan langkah-langkah penghitungan pada tahun 2002.

Dari penelitian ditemukan bahwa tahun 2002 probabilitas *break event point* yaitu 62,17% dengan tingkat penjualan jasa giling 751,66 ton dan penjualan jasa giling untuk mencapai laba yang diharapkan tahun 2002 yaitu sebesar Rp. 12.000.000 atau lebih adalah sebesar 1.044 ton dengan probabilitas tercapai 4,45%. Adapun *Break Event Point* tahun 2003 adalah 591,5 ton dengan tingkat probabilitas 74,86% dan penjualan jasa giling untuk mencapai laba yang diharapkan tahun 2003 sebesar Rp 12.000.000 atau lebih adalah sebesar 796,94 ton dengan tingkat probabilitas 42,07%.

ABSTRACT

Break Event Point Analysis, A Probability Approach for Evaluation and Profit Planning A Case Study at UD. Sri Rejeki Yogyakarta

**Tri Winarto
Sanata Dharma University
Yogyakarta 2003**

The objectives to do of this research were to know the probability of a break event point minimal selling for the years 2002,2003 and the probability of the expected profit for the years 2002,2003. The research has been carried out at UD. Sri Rejeki.

The techniques used in collecting data were interview and documentation. The data analysis was done a break event point with probability approach. The calculation for 2002 were : 1) separating the operation costs from fixed costs and variabel costs, 2) calculating break event point selling, 3) calculating selling mean and deviation standard, 4) calculating the probability of break event point selling for 2002, 5) calculating the probability of an expected profit for the years 2002. The step of calculation for 2003 were 1) making adjustment for 2003 prediction then the next steps were the same as 2002.

The research found that the probability of break event point for 2002 was 62,17% with minimal service polished rice rate was 751,66 tons and probability of the expected profit rate were Rp12.000.000 or more by minimal service polished rice selling rate of 1.044 ton and the probability was 4,45%. The break event point for 2003 was 591,5 ton with the expected probability 741,86% and service polished rice selling of the expected profit rate were Rp12.000.000 or more was 796,94 ton with probability of the expected was 42,07%.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa akhirnya skripsi yang berjudul : “Analisis *Break Event Point* Suatu Pendekatan Probabilitas untuk Perencanaan Laba dan Evaluasi Studi Kasus pada UD. Sri Rejeki Yogyakarta”, ini berhasil penulis selesaikan. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan-Nya serta kesabaran orang tua dan bantuan dari berbagai pihak maka skripsi ini tidak akan terwujud.

Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

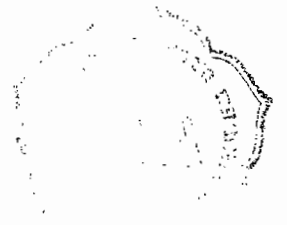
1. Bapak Drs. A. Triwanggono, M.S., selaku Pembimbing I yang dengan sabar dan penuh perhatian telah membimbing penulis selama penulisan skripsi ini.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Ak., selaku Pembimbing II yang dengan sabar dan dengan penuh perhatian telah membimbing penulis selama penulisan skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh staff karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah membantu dan memberikan fasilitas-fasilitas yang penulis butuhkan.
4. Bapak Hartono pimpinan UD. Sri Rejeki, beserta keluarga dan staff yang telah memberikan ijin penelitian dan membantu/memotivasi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu yang telah bersusah payah membanting tulang membiayai kuliah dan senantiasa sabar membimbing dan mendorong semangat penulis.

6. Kakaku Sri Suyanti, S.Pd., dan Dra., Sri Suyatmi, yang senantiasa mendorong semangat dan memberikan fasilitas guna menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang telah berkenan memberikan bantuan dan dorongan dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak. Akhirnya semoga skripsi ini dapat dipergunakan bagi semua pihak yang berkepentingan terhadap masalah yang dibahas dalam penulisan skripsi ini.

Yogyakarta, November 2002

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Batasan Masalah	2
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	3
F. Sistematika Penyajian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Analisis <i>Break event Point</i>	6
1. Pengertian.....	6
2. Manfaat Analisis <i>Break Event Point</i>	7
3. Asumsi yang Digunakan dalam <i>Break Event Point</i>	7
4. Efek Perubahan asumsi dalam analisis <i>Break Event Point</i>	7
B. Klasifikasi Biaya	8
1. Pengertian.....	8
2. Metode Pemisahan Biaya	9
C. Penghitungan <i>Break Event Point</i>	10
D. Hubungan <i>Contribution Margin</i> dengan <i>Break Event Point</i>	12
E. Probabilitas.....	13

BAB III	METODE PENELITIAN	15
	A. Jenis Penelitian	15
	B. Subjek Penelitian	15
	C. Obyek Penelitian.....	15
	D. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15
	E. Variabel Penelitian.....	16
	F. Data yang Dicari	17
	G. Teknik Pengumpulan Data.....	17
	1. Wawancara.....	17
	2. Dokumentasi	17
	H. Teknik Analisis Data	17
	1. Untuk Masalah Pertama.....	17
	2. Untuk Masalah Kedua.....	20
	3. Untuk Masalah Ketiga.....	22
	4. Untuk Masalah Keempat.....	23
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	24
	A. Sejarah Ringkas Berdirinya Perusahaan	24
	B. Lokasi Perusahaan	25
	C. Struktur Organisasi	26
	D. Personalia.....	29
	E. Produksi	31
	F. Permodalan	34
	G. Pemasaran	34
	H. Akuntansi	35
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	36
	A. Data yang Ada di Perusahaan	36
	B. Analisis data.....	39
	C. Pembahasan	55
BAB VI	PENUTUP	58
	A. Kesimpulan	58

B. Keterbatasan.....	59
C. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN	
1. Lampiran Perhitungan Biaya	
2. Lampiran Tabel Kurva Normal Standar	
3. Lampiran Pedoman Wawancara	
4. Lampiran Pedoman Dokumentasi	
5. Lampiran Pedoman Observasi	
6. Lampiran Skedul Penelitian	
7. Lampiran Ijin Perusahaan	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel V.1. Volume Penjualan Jasa Giling Tahun 1999-2002.....	39
Tabel V.2. Perhitungan <i>Deviasi Standar</i>	41
Tabel V.3. Penyesuaian Biaya tetap Tahun 2002 terhadap kenaikan harga	47
Tabel V.4. Penyesuaian Harga Jual jasa giling terhadap Kenaikan Harga	47
Tabel V.5. Penyesuaian Biaya Variabel terhadap Perubahan Harga	48
Tabel V. 6. Perhitungan <i>Deviasi Standar</i> penjualan.....	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1. Grafik <i>Break Event Point</i>	11
Gambar III.1. Probabilitas <i>Break Event Point</i>	20
Gambar III.2. Probabilitas Laba yang Diharapkan.....	22
Gambar IV.1. Struktur Organisasi	27
Gambar V.1. Probabilitas <i>Break Event Point</i> Penjualan Jasa Giling	44
Gambar V.2. Probabilitas Laba yang Diharapkan.....	46
Gambar V.3. Probabilitas <i>Break Event Point</i>	53
Gambar V.4. Probabilitas Laba yang diharapkan	55

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berdirinya suatu perusahaan pada umumnya dilatarbelakangi oleh keinginan untuk mendapatkan laba yang maksimal. Dari keinginan/tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba maksimal itu maka suatu perusahaan sangatlah penting untuk mengetahui pada volume berapa, penghasilan penjualan dapat tepat menutup biaya totalnya. Untuk itu maka suatu perusahaan perlu membuat perencanaan yaitu penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan.

Berhubungan dengan laba yang maksimal maka perlu perencanaan laba yaitu mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume produksi. Sedangkan perencanaan laba sendiri akan tepat bila dianalisis menggunakan *break event point*. Sebab dalam *break event point* dianalisis mengenai hubungan biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume produksi.

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja maka *break event point* tidak akan muncul. *Break event point* muncul apabila ada biaya tetap dan biaya variabel. Karena adanya unsur variabel dan unsur tetap maka dapat terjadi bahwa dengan volume produksi tertentu menderita kerugian. Sehingga dari keadaan seperti ini perlu diadakan penganalisan, dan

pengukuran. Sebab tanpa penganalisisan, dan pengukuran pimpinan tidak akan mengetahui posisi perusahaan, tingkat keberhasilan dan kegagalan perusahaan.

Dalam penelitian Analisis *Break Event Point* Suatu Pendekatan Probabilitas Untuk Evaluasi dan Perencanaan Laba ini, penulis memilih Perusahaan UD. Sri Rejeki sebagai obyeknya, yang menjadi pertimbangan penulis antara lain adalah perusahaan tersebut merupakan perusahaan menengah yang memproduksi cukup banyak. Sehingga membutuhkan perencanaan yang matang.

B. Perumusan Masalah

1. Berapakah probabilitas tercapainya tingkat *break event point* pada tahun 2002 ?
2. Berapakah probabilitas tercapainya tingkat penjualan minimal mencapai laba yang diharapkan pada tahun 2002 ?
3. Berapakah probabilitas tercapainya tingkat *break event point* pada tahun 2003 ?
4. Berapakah probabilitas tercapainya tingkat penjualan minimal mencapai laba yang diharapkan pada tahun 2003 ?

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan ini, penulis batasi pada satu produk dan pemisahan biaya, dengan metode kuadrat terkecil.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui probabilitas tercapainya tingkat *break event point* perusahaan pada tahun 2002.
2. Untuk mengetahui probabilitas tercapainya tingkat penjualan minimal mencapai laba yang diinginkan atau diharapkan tahun 2002.
3. Mengetahui probabilitas tercapainya tingkat *break event point* perusahaan pada tahun 2003.
4. Untuk mengetahui probabilitas tercapainya tingkat penjualan minimal mencapai laba yang diinginkan atau diharapkan tahun 2003.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan

Mengetahui kondisi perusahaan tentang berapa harus produksi, harus tutup atau jalan terus. Dengan demikian penulis mengharapkan Perusahaan dapat mempunyai informasi minimal yang harus diketahui untuk bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan.

2. Bagi Universitas

Dapat memperkaya kasanah pustaka dan bacaan bagi mahasiswa.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini sangat berguna sebagai penerapan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah ke dalam realita permasalahan yang dihadapi industri kecil menengah.

F. Sistematika Penyajian

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penyajian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan berisi uraian teori-teori dari hasil studi pustaka. Tinjauan pustaka ini merupakan landasan berpijak bagi penulis dalam mengolah data.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitian, subyek penelitian, obyek penelitian, lokasi dan waktu penelitian, variabel penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisi uraian singkat hasil kunjungan penulis ke perusahaan mengenai sejarah perusahaan, tujuan berdirinya, permodalan perusahaan, bagian personalia, bagian produksi, dan bagian pemasaran.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang data yang diperoleh dari perusahaan dan analisis data serta pembahasan yang dilakukan penulis.

BAB VI : PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran yang mungkin penting bagi perusahaan. Dalam bab ini juga berisi mengenai keterbatasan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Analisis *Break Event Point*

1. Pengertian

Break event point adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan *break event point* jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja (Mulyadi, 1993: 230).

Analisis *break event point* mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan dan volume produksi sehingga disebut *cost profit volume*. Pengertian analisis *break event point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume produksi (Riyanto, 1984: 291).

Suatu perusahaan akan dapat menggunakan *break event point* sebagai perencanaan laba apabila unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel digunakan atau ada di perusahaan. Sehingga apabila tidak ada dua unsur biaya tersebut atau hanya ada biaya tetap saja maka analisis *break event point* tidak dapat digunakan.

Hasil pengurangan biaya variabel dari total penjualan adalah *contribution margin* sedangkan *break event point* terjadi jika *contribution margin* sama dengan biaya tetap.

2. Manfaat Analisis *Break Event Point*

Analisis *break event point* ini sangat bermanfaat bagi manajemen terutama dalam perencanaan, evaluasi dan pengambilan keputusan. Sebab dalam analisis ini digambarkan mengenai biaya, keuntungan dan volume produksi sehingga hasilnya juga dapat digunakan untuk pertimbangan dalam menutup atau meneruskan usaha.

3. Asumsi yang Digunakan dalam *Break Event Point*

Keadaan yang harus dipenuhi jika ingin melakukan analisis *break event point* dalam suatu perusahaan adalah: (Mulyadi 1993: 259)

- a. Harga jual produk tetap/konstan
 - b. Semua elemen biaya dapat dikelompokkan ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel
 - c. Harga dari biaya yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkat kegiatan.
 - d. Kapasitas produksi tetap
 - e. Metode atau teknologi yang digunakan tidak berubah-ubah
 - f. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah.
 - g. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan
- ## 4. Efek Perubahan berbagai Asumsi terhadap *Break Event Point*.

Dalam analisis *Break event point* digunakan asumsi antara lain bahwa harga jual perunit konstan atau tetap, biaya tetap konstan dan biaya variabel juga tetap maka apabila terjadi perubahan dari salah satu atau semua asumsi tersebut akan mempengaruhi *break event point*. Apabila

asumsi dasar yaitu harga jual naik maka akan mempunyai efek baik yaitu menurunkan *break event point* dan jika biaya tetap naik maka akan mempunyai dampak tidak baik yaitu meningkatkan *Break event point* dan apabila biaya variabel naik maka berdampak *Break event point* naik atau meningkat.

Untuk itu apabila asumsi dalam analisis *break event point* berubah dalam setiap tahunnya maka *break event point* tahun lalu tidak akan bisa digunakan untuk analisis *break event point* tahun mendatang atau meramalkan *break event point* tahun mendatang. Supaya analisis *Break event point* tahun lalu bisa digunakan untuk meramalkan *break event point* tahun mendatang maka harus dilakukan penyesuaian terhadap perubahan asumsi yang ada.

B. Klasifikasi Biaya

1. Pengertian

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan/digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan. Dalam melakukan analisis *break event point* perlu adanya klasifikasi biaya. Adapun biaya itu antara lain biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Karena dalam analisis *break event point* hanya digunakan biaya tetap dan biaya variabel maka biaya yang terjadi perlu atau harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

2. Metode Pemisahan Biaya

Untuk mengetahui biaya mana yang termasuk unsur biaya tetap dan biaya variabel, maka perlu adanya pemisahan biaya. Adapun metode pemisahan biaya yang ada antara lain adalah: (Mulyadi, 1991: 514)

a. Metode titik tertinggi terendah

Metode ini mendasarkan pada perbandingan suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dan paling rendah di masa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut sedangkan biaya tetap dapat diketahui dari biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi/rendah.

b. Metode biaya berjaga

Metode ini menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan apabila perusahaan ditutup sementara, jadi produksinya = 0. Biaya ini disebut biaya berjaga. Sedangkan biaya variabelnya dapat diketahui dari perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga.

c. Metode kuadrat terkecil

Hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan $Y = a + bX$

Dimana Y = Biaya semi variabel (tidak bebas)

X = Volume kegiatan (bebas)

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel

Dari persamaan di atas rumus perhitungannya adalah:

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

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

C. Penghitungan *Break Event Point*

Dalam penghitungan *break event point* ini variabel yang dibutuhkan adalah biaya tetap, biaya variabel per unit dan harga jual per unit. Sedangkan untuk mengetahui proyeksi atau peramalan di masa yang akan datang digunakan penghitungan probabilitas. Dalam penghitungan *break event point* ini harus jelas berapa produk yang akan diteliti sebab rumusnya akan berbeda antara satu produk dan dua atau lebih produk.

Adapun penghitungan *break event point* dapat dilakukan dengan berbagai cara diantaranya adalah: (Riyanto, 1984: 292)

- a. Cara coba-coba, yaitu dengan menghitung keuntungan neto dari suatu volume produksi/penjualan tertentu. Berdasar pada coba-coba memasukkan volume penjualan tertentu sampai ketemu *break event point*nya.
- b. Aljabar atau persamaan matematika. Hal ini dapat dilakukan dengan dua cara :

1. Atas dasar unit

$$X = \frac{a}{P - b}$$

2. Atas dasar penjualan dalam rupiah

$$PX = \frac{a}{1 - \frac{b}{P}}$$

Dimana :

X = Volume Penjualan

a = Biaya Tetap

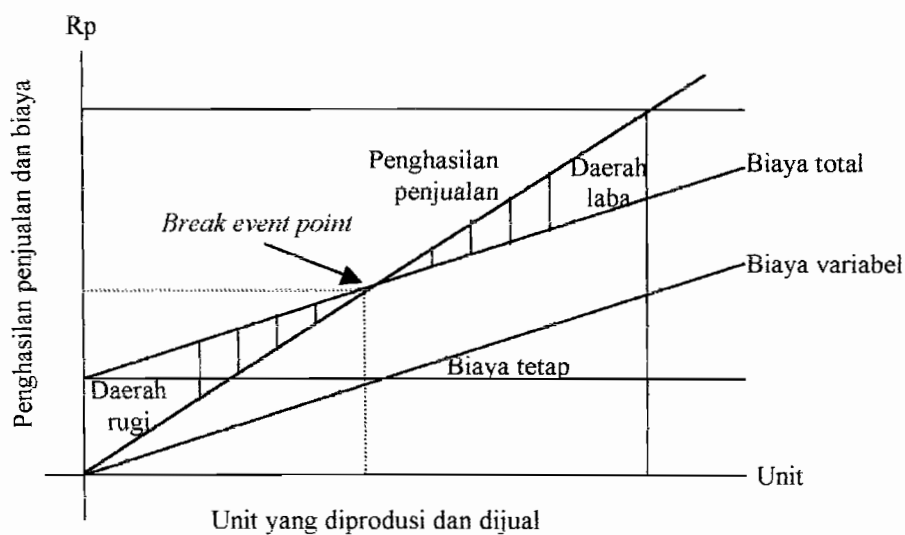
P = Harga jual per unit

b = Biaya variabel per unit

$P - b$ = Laba kontribusi per unit

$1 - b/P$ = Ratio laba kontribusi

c. Dengan grafik yaitu dengan melihat/menentukan titik pertemuan antara biaya total dan volume penjualan. Titik potong biaya total dan volume penjualan itulah yang merupakan *break event point* seperti tampak pada gambar grafik di bawah ini :



Gambar II.1. Grafik *Break Event Point*

Penghitungan *break event point* juga dapat digunakan untuk merencanakan laba yang diharapkan. Adapun rumusnya adalah: (Supriyono, 1989: 156)

$$X = \frac{a + i}{P - b}$$

Dimana : i adalah tingkat laba diharapkan. (sementara P, a dan b tetap)

D. Hubungan *Contribution Margin* dengan *Break Event Point*

Di atas telah dijelaskan bahwa *contribution margin* adalah selisih antara penghasilan penjualan dan biaya variabel total, apabila *contribution margin* > biaya tetap maka laba dan apabila sebaliknya adalah rugi. Dan jika perusahaan ingin mengetahui kuantitas penjualan *break event point* maka perusahaan harus tahu *contribution margin per unit*. Sedangkan untuk mengetahui *break event point* yaitu biaya tetap dibagi dengan *contribution margin per unit*.

Dengan memperhatikan makna *break event point* dan *contribution margin per unit* maka dapat dianalisis bahwa setiap penjualan per unit di atas titik *break event point* akan memberi laba sebesar *contribution margin per unit*. Adapun hubungan *contribution margin* dengan *break event point* adalah *contribution margin* merupakan konsep dalam menghitung /mengetahui *break event point* dengan metode aljabar. (Riyanto, 1984: 295)

E. Probabilitas

Analisis *break event point* jelas bahwa semua variabelnya dianggap sudah pasti maka dari itu untuk mengetahui proyeksi/peluang di masa depan dalam pencapaian *break event point* diperlukan suatu penghitungan mengenai peluang/probabilitas. Probabilitas adalah kemungkinan/peluang terjadinya suatu peristiwa di antara keseluruhan peristiwa yang bisa terjadi. (Djarwanto PS dan Pangestu Subagyo, 1988: 2) Adapun untuk menghitung probabilitas tersebut penulis menggunakan distribusi probabilitas sedangkan arti distribusi probabilitas adalah sekelompok nilai yang didistribusikan sesuai dengan teori probabilitas. Adapun jenis-jenis distribusi probabilitas ada beberapa macam di antaranya adalah distribusi probabilitas normal dan distribusi probabilitas normal standar.

Distribusi probabilitas normal adalah distribusi yang bersinambung/kontinyu. Jika distribusi normal digambarkan dengan grafik, maka kurva yang menggambarkan distribusi tersebut disebut kurva normal dan untuk membuat kurva normal harus mengetahui besarnya *mean* dan *deviasi standar*.

Probabilitas yang memiliki distribusi normal dapat diketahui dengan menghitung luas daerah yang terletak dalam *range* tertentu di bawah kurva normal. Supaya tabel kurva normal dapat digunakan maka distribusi probabilitas normal tersebut harus diubah menjadi distribusi probabilitas normal standar. Adapun penghitungannya adalah:

$$Z = \frac{X - \mu}{\sigma}$$

Dimana :

X = Nilai event yang diteliti

μ = *Mean* distribusi normal event tersebut

σ = *Deviasi standar distribusi* probabilitas normal

Z = Jarak nilai X dari yang dihitung dengan satuan

Kemudian nilai Z dapat dilihat di tabel kurva normal sehingga akan diketahui penyimpangan suatu nilai variabel (x) dari *mean* dihitung dalam satuan *deviasi standar*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu dilakukan dengan mengadakan penelitian langsung terhadap perusahaan. Kesimpulan yang diperoleh dari analisis hanya berlaku untuk/bagi perusahaan yang bersangkutan.

B. Subjek Penelitian

Sebagai subjek penelitian ini adalah :

1. Pimpinan Perusahaan
2. Kepala Bagian Produksi
3. Kepala Bagian Personalia
4. Kepala Bagian Pemasaran
5. Kepala Bagian Keuangan

C. Objek Penelitian

Sebagai objek penelitian adalah mengenai volume penjualan, biaya produksi, total biaya operasi dan harga jual per unit.

D. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di perusahaan penggilingan padi UD. Sri Rejeki Yogyakarta pada bulan September dan November.

E. Variabel Penelitian

1. Variabel yang diteliti pada rumusan masalah kesatu adalah probabilitas penjualan *break event point* yang berarti peluang/kemungkinan pencapaian tingkat penjualan pada keadaan *break event point*. Variabel ini dapat diukur dengan nilai 0 sampai dengan 1 dari tingkat penjualan pada saat *break event point*.
2. Variabel yang diteliti pada rumusan masalah kedua adalah probabilitas penjualan pada tingkat laba yang diharapkan, yang artinya kemungkinan/peluang pencapaian penjualan pada tingkat laba yang diharapkan di mana variabel ini dapat diukur dengan probabilitas tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan dengan rentang nilai 0 sampai 1.
3. Variabel yang diteliti pada rumusan masalah ketiga sama dengan masalah satu yaitu probabilitas penjualan *break event point* yang berarti peluang/kemungkinan pencapaian tingkat penjualan pada keadaan *break event point*. Variabel ini dapat diukur dengan nilai 0 sampai dengan 1 dari tingkat penjualan pada saat *break event point*.
4. Variabel yang diteliti pada rumusan masalah keempat sama dengan masalah kedua yaitu probabilitas penjualan pada tingkat laba yang diharapkan, yang artinya kemungkinan/peluang pencapaian penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dimana variabel ini dapat diukur dengan probabilitas tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan dengan rentang nilai 0 sampai 1.

F. Data yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Harga jual per unit tahun 2002
3. Biaya total operasi perusahaan tahun 2002
4. Volume penjualan tahun 1999, 2000, 2001 dan 2002

G. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data kegiatan perusahaan, dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada pimpinan dan kepala bagian yang ada.

2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan mempelajari dokumentasi catatan perusahaan dengan cara melihat dan menyalin data yang memuat total biaya operasi tahun 2002, volume penjualan 1999,2000, 2001 dan 2002, harga penjualan per unit tahun 2002

H. Teknik Analisis Data

Tehnik analisis data yang akan digunakan dalam pemecahan masalah pertama, kedua, ketiga dan keempat adalah:

1. Untuk masalah pertama langkah-langkah pemecahannya adalah :
 - a. Memisahkan biaya operasi perusahaan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun penghitungannya adalah :

Metode kuadrat terkecil $Y = a + bX$

Dimana $Y = \text{Biaya}$

$X = \text{Volume kegiatan}$

$a = \text{Unsur biaya tetap}$

$b = \text{Unsur biaya variabel}$

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

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

- b. Perhitungan *break event point* atas dasar unit

Dapat dihitung dengan rumus :

$$X = \frac{a}{P - b}$$

Keterangan :

$X = \text{Volume penjualan}$

$a = \text{Biaya tetap}$

$P = \text{Harga jual per unit}$

$b = \text{Biaya variabel per unit}$

- c. Menentukan *mean* dan *deviasi standar* penjualan

Adapun perhitungan untuk mengetahui *mean* penjualan adalah sebagai berikut :

$$\mu = \frac{\sum i Y_i}{n}$$

Keterangan :

$\mu = \text{Mean volume penjualan}$

Y = Volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan

Adapun perhitungan untuk mengetahui *deviasi standar* penjualan adalah:

$$\sigma = \sqrt{\left[\frac{\sum_i (Y_i - \bar{Y})^2}{n - 1} \right]}$$

Keterangan :

σ = *Deviasi standar*

Y = Volume penjualan

\bar{Y} = Rata-rata atau volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan

d. Menentukan probabilitas penjualan minimal pada *break event point*.

Ada dua pendekatan yaitu :

a. Pendekatan kuantitas penjualan

$$\sigma_Z = \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma}$$

b. Pendekatan rupiah laba

$$\sigma_Z = \frac{\pi^* - E(\pi)}{\sigma\pi}$$

$$E(\pi) = \mu (P - b) - a$$

$$\sigma\pi = \sigma (P - b)$$

Keterangan :

σz = *Deviasi standar* luasnya daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = *Mean* kuantitas penjualan

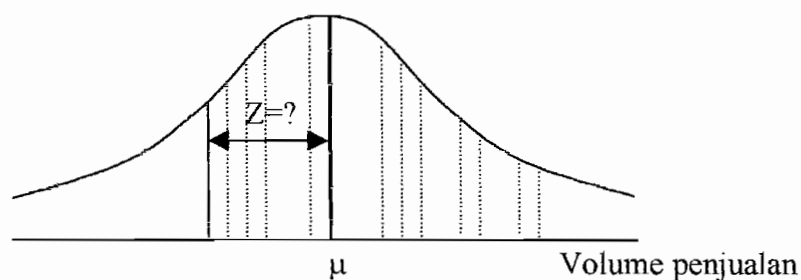
σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

$\sigma\pi$ = *Deviasi standar* laba

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar *mean*

Luas daerah volume penjualan yang diukur tampak pada gambar di bawah ini :



Gambar III.1. Probabilitas *Break Event Point*

2. Untuk masalah kedua langkah-langkah pemecahannya adalah :

Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan

Langkah dan metodenya adalah :

a. Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan

Rumus yang digunakan adalah :

$$E(\pi) = (\mu) (P - b) - a$$

Keterangan :

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = Mean volume penjualan

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar mean

- b. Menentukan besarnya *deviasi standar z* (σz) untuk daerah antara *mean* dan titik laba yang diharapkan adalah :

$$\sigma z = \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma}$$

Keterangan :

σz = *Deviasi standar* luasnya daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

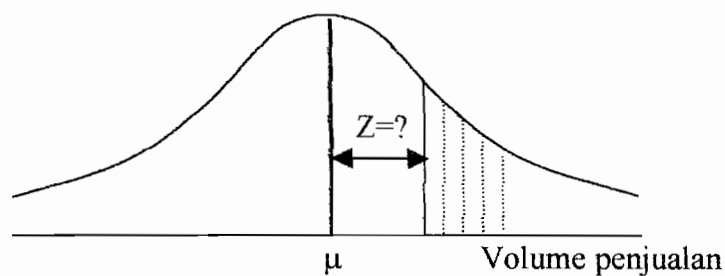
P = Harga jual per unit

μ = *Mean* volume penjualan

σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

Luas daerah volume penjualan yang diukur tampak seperti di bawah ini :



Gambar III.2. Probabilitas Laba yang Diharapkan

Hal ini dapat diketahui dari luas daerah Tabel Kurva Normal.

3. Untuk masalah ketiga langkah-langkah pemecahannya adalah :
 - a. Meramalkan biaya operasi perusahaan tahun 2003 dan volume penjualan. Penghitungannya yaitu dengan melakukan penyesuaian terhadap perubahan asumsi-asumsi dasar dalam analisis *break event point* pada tahun 2002. Sedangkan penghitungan untuk memecahkan masalah ketiga sama untuk masalah kesatu dengan variabel berbeda yaitu biaya operasi. Biaya operasi yang diramalkan meliputi biaya tetap dan biaya variabel dimana biaya tetap meliputi biaya administrasi, biaya listrik, biaya penyusutan, biaya tunjangan hari raya dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya solar, biaya oli, biaya listrik, biaya pemeliharaan, biaya tenaga kerja langsung dan biaya listrik.
 - b. Meramalkan Harga jual Produk Per unit tahun 2003.
 Penghitungannya yaitu dengan cara konsultasi kepada pimpinan atau pemilik perusahaan tentang penyesuaian harga pokok produk per unit pada periode sebelumnya.

- c. Setelah diketahui volume penjualan, biaya operasi, dan harga jual per unit langkah selanjutnya adalah memisahkan biaya operasi yang ada ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, mencari *break event point*, *mean* volume penjualan, *deviasi standar* volume penjualan dan menentukan probabilitas penjualan minimal mencapai *break event point*. Adapun penghitungannya sama dengan penghitungan pemecahan masalah pada masalah kesatu dan kedua tetapi dengan dasar tahun yang berbeda.
4. Untuk masalah keempat langkah-langkah pemecahannya adalah:
Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan
Langkah dan metodenya adalah:
- a. Meramalkan tingkat penjualan mencapai laba yang diharapkan tahun 2003. Tingkat laba yang diharapkan ini diperoleh dari konsultasi dengan pimpinan perusahaan rumus dan penghitungannya sama dengan penghitungan pemecahan masalah kedua dengan tahun dasar yang berbeda.
 - b. Menentukan besarnya *deviasi standar* untuk daerah antara *mean* dan titik laba yang diharapkan. Adapun penghitungannya sama dengan penghitungan pada pemecahan masalah kedua dengan perbedaan tahun dasar yang digunakan untuk prediksi/peramalan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Ringkas Berdirinya Perusahaan

Pada tahun 1999 Bapak Hartono memulai usahanya dengan membuka sebuah perusahaan jasa penggilingan padi/gabah. Adapun alasan mengapa memilih usaha tersebut karena mengikuti jejak orang tua dan saudara atau rekanan yang mengajak kerja sama dalam bidang usaha tersebut. Sehingga dalam usaha bapak Hartono selalu berhubungan dengan rekanan, adapun rekanan itu adalah kontraktor beras atau gabah. Perusahaan ini berbentuk usaha dagang dengan nama UD. Sri Rejeki, nama ini sama dengan nama perusahaan orangtua bapak Hartono, dengan alasan yaitu karena bapak Hartono belum mempunyai ijin dari departemen perdagangan sehingga ijinnya juga sama dengan perusahaan orangtuanya. Meskipun demikian semua urusan dan kegiatan tetap terpisah sendiri sendiri. Adapun pemilihan nama ini adalah sesuai dengan nama seorang dewi rejeki . Pimpinan perusahaan ini juga dijabat langsung oleh pemilik sendiri yaitu bapak Hartono dengan dibantu keluarga dan beberapa karyawan. Usaha dagang Sri Rejeki ini terdaftar di departemen industri dan perdagangan no. 831.456.032 Pendirian usaha dagang ini ide awalnya adalah memang merupakan usaha yang mengkhususkan diri hanya pada jasa penggilingan gabah/padi dengan suatu rekanan/kerjasama dengan kontraktor gabah/beras dan sampai saat ini perusahaan belum atau tetap pada usaha jasa penggilingan gabah/padi.

Sehingga dalam operasinya usaha dagang ini tergantung dari kerja sama tersebut. Adapun kerjasama itu UD. Sri Rejeki menghasilkan jasa giling berdasar pada permintaan rekanan atau patner tersebut sehingga dalam operasinya perusahaan tersebut bisa dikatakan perusahaan sederhana dalam kegiatan produksi dan jenis biaya.

B. Lokasi Perusahaan

UD. Sri Rejeki bertempat /berlokasi di Babatan Purwomartani Kalasan Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta Telp. (0274) 496123, menempati lahan seluas 2300 meter persegi yang terbagi atas 100 meter persegi untuk bangunan kantor dan 1900 meter persegi untuk pabrik. Tanah ini merupakan tanah milik sendiri.

Adapun alasan pemilihan lokasi ini adalah karena dipengaruhi beberapa faktor antara lain adalah :

1. Tanah tersedia cukup luas, seandainya mengadakan perluasan masih bisa.
2. Lokasinya di tepi jalan besar sehingga mempermudah dalam pengangkutan.
3. Tersedianya air dan listrik sehingga tidak ada masalah karena lokasi tersebut sudah terjangkau aliran listrik dan untuk air juga sudah sangat berlimpah.
4. Pengguna jasa bertempat tinggal disekitar lokasi perusahaan.
5. Konsumen/pengguna jasa kebanyakan kontraktor gabah/beras yaitu pengusaha yang bekerja berdasar kontrak pembelian gabah/beras dengan



Bulog maka hasil gabah/beras tersebut harus disetor ke Bulog. Sehingga lokasi perusahaan dilihat dari segi ini sangat baik karena lokasi perusahaan dekat dengan gudang Bulog.

C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang menunjukkan seluruh kegiatan perusahaan dalam usaha mencapai tujuan melalui strategi yang dipilih. Kepemimpinan UD. Sri Rejeki ini dijabat oleh seorang pimpinan yang bertindak sebagai pemilik dan pengawas.

Struktur organisasi UD. Sri Rejeki ini juga sering disebut struktur organisasi garis lurus, dimana masing-masing bagian bertanggungjawab kepada atasannya. Dipilihnya struktur organisasi garis karena dilandasi oleh bidang usaha yang dijalankan cukup sederhana. Sehingga pengawasan terhadap karyawan dapat dilaksanakan secara langsung oleh pimpinan/pemilik, dan dalam pengambilan keputusan 100% di tangan pimpinan.

Bagan organisasi perusahaan jasa penggilingan di UD Sri Rejeki adalah sebagai berikut :



Gambar IV – 1

Struktur organisasi perusahaan

Penjelasan jabatan dari masing-masing bagian dalam bagan struktur organisasi perusahaan adalah :

1. Pimpinan

Perusahaan UD. Sri Rejeki merupakan perusahaan perseorangan dimana pemilik juga merupakan pimpinan perusahaan sekaligus merangkap bagian produksi, bagian penjualan dan carik timbang

Adapun tugasnya adalah :

- a. Menentukan kebijaksanaan perusahaan dan pengambilan keputusan.
- b. Mengawasi jalannya proses produksi.
- c. Menerima, mengangkat dan memberhentikan karyawan.
- d. Mengkoordinir bagian-bagian yang ada di perusahaan

2. Bagian Administrasi

- a. Bagian administrasi mempunyai tugas yaitu melaksanakan pencatatan dan pembukuan setiap transaksi yang terjadi.
- b. Memberikan laporan, mengemukakan saran-saran pendapat lisan/tertulis kepada pimpinan perusahaan.
- c. Bertanggungjawab pada kepala bagian keuangan.

3. Bagian Produksi

- a. Bagian produksi mempunyai tugas yaitu mengatur dan mengawasi jalannya produksi sesuai dengan kebijakan perusahaan . Sehingga tidak sampai terjadi keterlambatan dalam melayani permintaan konsumen.
- b. Membawai carik timbang dan penjaga malam.
- c. Mengurusi, mengawasi, mengontrol keadaan mesin perusahaan dan listrik yang digunakan oleh perusahaan.
- d. Bertanggungjawab terhadap pimpinan perusahaan.

4. Bagian Keuangan

- a. Bagian keuangan ini mempunyai tugas yaitu menyimpan/membawa uang dimana setiap pengeluaran harus sepengetahuan Bagian Keuangan.
- b. Merencanakan, mengawasi, mengatur, meneliti penerimaan dan pengeluaran uang melalui kas/bank.
- c. Memberi bimbingan, peringatan dan teguran kepada karyawan bawahannya.

- d. Memberikan laporan, mengemukakan saran-saran dan pendapat lisan/tertulis kepada pimpinan perusahaan
5. Bagian Penjualan
 - a. Bagian penjualan ini bertanggungjawab kepada pimpinan perusahaan.
 - b. Bertugas mengenai proses kerjasama antara perusahaan dengan patner kerja.
 6. Carik Timbang
 - a. Carik timbang ini mempunyai tugas yaitu melakukan pencatatan, penimbangan mengenai jumlah jasa yang diterima dan pencatatan hasil giling.
 - b. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi.
 7. Kuli
 - a. Kuli yaitu tenaga kerja yang khusus bertugas melaksanakan proses giling/produksi sekaligus merangkap penjaga malam.
 - b. Bertanggungjawab kepada bagian produksi.
 8. Penjaga Malam
 - a. Penjaga malam adalah karyawan yang bertugas melaksanakan pengamanan terhadap perusahaan.
 - b. Bertanggung jawab kepada bagian produksi.

D. Personalia

- a. Tenaga Kerja

Dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya UD. Sri Rejeki mempekerjakan 9 orang karyawan yang terdiri dari 1 orang pimpinan, 1

Kepala Bagian Keuangan, 1 Kepala Bagian Administrasi dan 6 orang Kuli giling . Jumlah tenaga kerja tersebut terdiri dari 2 orang perempuan dan 7 orang laki-laki. Sedangkan tingkat pendidikan karyawan terdiri dari 2 orang sarjana, 1 orang STM, dan 6 orang SLTP.

Adapun jam kerja karyawan yaitu untuk bagian penjualan, produksi, keuangan, administrasi dan pimpinan mulai jam 08.00 - 16.00 WIB sedangkan untuk carik timbang dan kuli jam kerjanya juga mulai jam 08.00 - 16.00 WIB atau bisa tergantung datangnya gabah dari konsumen.

Hari kerja UD. SRI Rejeki selama satu minggu penuh tetapi tidak semua karyawan. Untuk bagian administrasi dan keuangan hari minggu libur. Sedangkan untuk pimpinan, kuli, carik timbang dan penjaga malam bisa penuh satu minggu tetapi juga bisa 6 atau 7 hari perminggu. Hal ini terjadi karena kerja kuli dan carik timbang sangat tergantung dari banyak sedikitnya gabah yang digiling dan jadwal atau permintaan konsumen.

Untuk mendapatkan tenaga kerja UD. Sri Rejeki tidak pernah mengalami kesulitan karena karyawan yang dibutuhkan merupakan karyawan yang tidak perlu mempunyai pengetahuan/ketrampilan yang tinggi. Syarat untuk menjadi karyawan yaitu hanya berbadan sehat, kuat dan jujur tanpa ada tes tertulis dan lamaran tertulis. Teknik pencarian karyawan/tenaga perusahaan UD. Sri Rejeki ini berdasarkan pada jumlah produksi.

b. Sistem Penggajian Karyawan

Sistem penggajian karyawan UD. Sri Rejeki yaitu dengan sistem gaji bersih maksudnya adalah jumlah gaji yang diterima karyawan sudah termasuk uang makan dan minum. Gaji tersebut dibayarkan atau diberikan setiap bulan tanggal 28 untuk pimpinan, bagian keuangan, bagian produksi dan bagian administrasi sedangkan untuk kuli dibayar dengan sistem borongan yaitu berdasar pada jumlah barang yang bisa di giling. selain itu karyawan juga disediakan tempat menginap bagi karyawan yang rumahnya jauh sekaligus untuk menunggu pabrik dan untuk besarnya gaji ditentukan langsung oleh pimpinan berdasar pada kemampuan perusahaan dan keadaan lingkungan.

Adapun jaminan sosial yang diberikan perusahaan kepada karyawan adalah tunjangan hari raya Idul Fitri untuk kuli yaitu berupa pakaian dan makanan.

E. Produksi

Produksi yang dihasilkan UD. Sri Rejeki ini berupa jasa giling. Sehingga tidak diperlukan bahan baku tetapi memerlukan perlengkapan dan peralatan untuk menghasilkan jasa tersebut.

a. Perlengkapan

Dalam proses produksi menghasilkan jasa giling ini menggunakan perlengkapan. Perlengkapan itu diantaranya adalah: oli dan solar yaitu merupakan bahan bakar penggerak mesin giling.

b. Peralatan.

Dalam proses menghasilkan jasa giling ini diperlukan beberapa alat. Alat alat itu antara lain adalah:

1. Mesin Penggerak yaitu alat untuk menjalankan alat –alat yang lain atau alat ini bisa disebut alat penggerak utama.
2. Mesin Pletes yaitu alat untuk mengupas gabah menjadi beras setengah jadi.
3. Mesin Blower yaitu alat untuk membersihkan atau menjadikan beras setengah jadi menjadi beras.
4. Streng yaitu alat untuk memutar mesin pletes dan mesin blower.
5. Saringan Yaitu alat untuk menyaring beras dari mesin blower sehingga akan diperoleh beras siap konsumsi.
6. Timbangan yaitu alat untuk menimbang gabah sebelum proses giling sampai selesai menjadi beras.

c. Proses Produksi / giling

Secara garis besar proses giling gabah dapat dibedakan menjadi 3 tahap atau proses yaitu:

1. Proses Persiapan atau tahap persiapan

Pada Proses ini pengguna jasa datang dengan gabahnya kemudian ditimbang dan masuk gudang setelah itu baru semua perlengkapan dan peralatan disiapkan.

2. Proses penggilingan

Pada proses ini gabah/padi dimasukan ke mesin pletes tentunya setelah mesin penggerak menyala, kemudian padi atau gabah

dipersiapkan dan dimasukkan dalam mesin pletes dengan tenaga kuli. Setelah selesai kemudian dimasukkan mesin blower dan dari mesin blower ini akan dihasilkan beras yang belum bersih dan untuk membersihkannya maka harus disaring terlebih dulu. Dalam penyaringan ini mesin penyaring akan langsung menyaring sendiri tanpa harus ada tambahan tenaga manusia. Dari mesin penyaring ini akan langsung menghasilkan beras siap konsumsi.

Dalam proses giling ini selain beras juga akan menghasilkan katul dan rambut. Untuk rambut akan menjadi milik perusahaan sedangkan untuk katul menjadi hak pengguna jasa atau juga bisa untuk ongkos giling.

3. Proses Penyerahan hasil giling

Proses atau tahap ini adalah proses penyerahan beras dari perusahaan ke pengguna jasa. Dalam proses ini biasanya pengguna jasa sudah memberikan sak atau tempat wadah beras sekaligus pengguna jasa juga telah menyediakan angkutan untuk langsung disetor ke Bulog.

Dari Proses yang terakhir ini jelas bahwa perusahaan ini hanya menyediakan jasa untuk menggiling gabah milik pengguna jasa untuk dijadikan beras. Proses produksi atau giling UD. Sri Rejeki ini menggunakan proses yang cukup modern hal ini tampak pada beras yang dihasilkan sudah bersih dan siap dikonsumsi.

F. Permodalan

Dalam pendirian usaha ini perusahaan tidak menggunakan dana pinjaman dari bank atau pihak lain sehingga tidak ada biaya bunga yang harus dikeluarkan. Modal UD. Sri Rejeki diperoleh dari tabungan atau harta yang dimiliki pimpinan.

G. Pemasaran

Bisnis yang sukses adalah bisnis yang berorientasi pada pasar atau bertitik tolak pada kebutuhan konsumen. Namun karena konsumen perusahaan UD. Sri Rejeki ini tertentu maka perusahaan harus mengetahui berapa perusahaan harus menghasilkan jasa untuk menutup biaya operasi. Sehubungan dengan hal tersebut UD. Sri rejeki memilih bekerja sama dengan kontraktor gabah/beras. Dengan pertimbangan bahwa kontraktor dalam permintaan giling dan stabilitas permintaan giling cukup baik tidak terpengaruh oleh musim panen petani daerah sekitar sebab wilayahnya cukup luas yaitu seluruh pulau jawa. Namun demikian perusahaan tidak menutup kerjasama dengan pedagang padi/gabah kecil.

Adapun pengguna jasa giling UD. Sri Rejeki sebagian besar adalah kontraktor padi/gabah/beras wilayah Sleman, Klaten dan sebagian kecil pedagang beras/gabah/padi wilayah kalasan, prambanan dan sekitarnya. Kontraktor gabah/padi/beras ini sebenarnya merupakan perusahaan keluarga jadi kepastian produksi gilingnya pasti setiap tahunnya. Sehingga dalam hal pemasaran perusahaan UD. Sri Rejeki ini cukup stabil.

H. Akuntansi

UD. Sri Rejeki dalam operasinya belum mempunyai bagian akuntansi. Meskipun perusahaan ini belum atau tidak mempunyai laporan keuangan tetapi pembukuan yang telah dilakukannya cukup rapi. Makna rapi disini adalah pos pengeluaran dan pos penerimaan ada pembukuannya meskipun belum begitu tertip dan lengkap.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Data yang Ada di Perusahaan

Dalam bagian ini akan disajikan data penelitian tentang biaya produksi dan volume penjualan tahun 2002. Adapun biaya yang ada akan digolongkan menjadi 2 jenis yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

1. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang keluar/dikeluarkan perusahaan yang jumlahnya tetap meskipun perusahaan berhenti operasi/tidak terpengaruh oleh volume kegiatan. Adapun biaya tetap yang ada di perusahaan penggilingan padi UD Sri Rejeki adalah:

a. Biaya tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung ini terdiri atas pimpinan perusahaan, Kabag Administrasi, Kabag Keuangan, Produksi. Besarnya biaya pada tahun 2002 adalah: Rp21.600.000. (penghitungan terlampir pada lampiran 1 penghitungan biaya)

b. Biaya listrik

Biaya ini dikeluarkan untuk penerangan perusahaan yang besarnya berdasar pada tarif dasar listrik yaitu Rp11.250. Pada tahun 2002 adalah: Rp135.000

c. Biaya administrasi

Biaya ini merupakan biaya yang terjadi di bagian administrasi yaitu untuk pembelian nota, alat tulis dan tinta cap. Adapun besarnya adalah: Rp150.000

d. Biaya penyusutan

Biaya ini terdiri dari biaya penyusutan mesin giling Rp3.200.000 dan biaya penyusutan bangunan Rp5.500.000. Jumlah Total adalah: Rp8.700.000 (Penghitungan terlampir pada lampiran 1 penghitungan biaya)

e. Biaya Tunjangan Hari Raya Idul Fitri sebesar Rp250.000

Sehingga Total Biaya Tetapnya adalah $Rp\ 21.600.000 + Rp\ 135.000 + Rp\ 8.700.000 + Rp\ 250.000 + Rp\ 150.000 = Rp\ 30.835.000$

2. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya selalu berubah-ubah sesuai dengan volume produksi.

Adapun yang termasuk dalam biaya variabel adalah:

a. Biaya perlengkapan

Karena perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa, maka perlengkapan yang dibutuhkan relatif kecil jenisnya yaitu solar dan oli . Adapun tahun 2002 Besarnya biaya untuk solar adalah: Rp10.766.250 dan untuk oli besarnya adalah Rp3.406.590. Sehingga total biaya perlengkapan sebesar Rp14.172.840 (penghitungan terlampir pada lampiran 1 penghitungan biaya)

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini dikeluarkan yaitu untuk membayar tukang giling, dimana tarif setiap 1 ton giling = Rp15.000,-

Adapun biaya ini pada tahun 2002 sebesar Rp22.275.000

c. Biaya Pemeliharaan

Biaya ini dikeluarkan untuk pemeliharaan setiap bulan meliputi biaya servis, penggantian onderdil seperti roll, dan saringan. Adapun besarnya tahun 2002 adalah: Rp13.365.000

d. Biaya Listrik

Biaya ini dikeluarkan untuk penerangan yang jumlahnya atau jenisnya masuk dalam biaya semi variabel. Setelah dipisahkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel totalnya adalah: Rp 645.000. (untuk kepentingan penelitian biaya variabel listrik tersebut merupakan hasil penyerdehanaan yaitu bahwa biaya variabel tidak murni penghitungan terlampir pada lampiran 1 penghitungan biaya)

Dari data di atas maka dapat diketahui biaya total variabelnya. Adapun

biaya variabel total tahun 2002 adalah Rp 14.172.840 + Rp 22.275.000 +

Rp 13.365.000 + Rp 645.000 = Rp 50.457.840 Sedangkan biaya variabel

per unitnya adalah $\frac{\text{Rp. } 50.457.840}{1.485 \text{ ton}} = \text{Rp } 33.978.$

3. Volume penjualan

Sehubungan perusahaan ini merupakan perusahaan yang mendasarkan usaha berdasar atas kerjasama dengan kontraktor beras maka volume produksi sudah pasti yaitu berdasar kontraktor tersebut sehingga setiap 3

bulan perusahaan sudah mengerti/mengetahui berapa harus melakukan produksi giling. Adapun volume penjualannya yaitu berupa jasa menggiling dengan ongkos giling per ton sebesar Rp75.000. Volume penjualan jasa giling sejak tahun 1999 sampai 2002 adalah sebagai berikut:

Tabel V.1
Volume Penjualan Jasa Giling
Periode Tahun 1999 – Tahun 2002
(dalam Ton)

Tahun	Volume penjualan
1999	450
2000	750
2001	857
2002	1.485

B. Analisis Data

Analisis Break Event Point ini dimaksudkan untuk mengetahui produksi perusahaan supaya tidak rugi dan tidak laba. Dalam menjawab masalah pertama, kedua, ketiga dan keempat diperlukan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Untuk Masalah Pertama langkah-langkah pemecahannya adalah :

1. Menghitung *break event point* atas dasar unit tahun 2002

Langkah ini digunakan untuk mengetahui volume penjualan minimal agar suatu usaha tidak rugi dan tidak laba. Perhitungannya adalah:

$$X = \frac{a}{P - b}$$

$$= \frac{30.835.000}{75.000 - 33.978}$$

$$= \mathbf{751,66 \text{ ton}}$$

Keterangan :

X = Volume penjualan

a = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

b = Biaya variabel per unit

Dari perhitungan di atas diketahui *Break event pointnya* adalah 751,66 **ton**

2. Menghitung *mean* dan *deviasi standar* penjualan

Dalam menentukan *mean* dan *deviasi standar* volume penjualan jasa giling, penulis dasarkan pada data historis. Pada penjualan jasa giling dapat dikumpulkan data selama periode 1999 sampai 2002. Data ini digunakan sebagai dasar untuk menghitung *mean* dan *deviasi standar* volume penjualan jasa giling.

Adapun penghitungannya adalah sebagai berikut :

$$\mu = \frac{\sum_i Y_i}{n}$$

$$= \frac{2057}{3}$$

$$= \mathbf{685,66 \text{ ton}}$$

Keterangan :

μ = Mean volume penjualan

Y = Volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan

Dari penghitungan di atas diketahui bahwa rata-rata penjualan jasa gilingnya adalah **685,66 Ton**. Adapun perhitungan *deviasi standar* volume penjualan jasa giling adalah sebagai berikut :

Tabel V.2
Perhitungan Jumlah $(Y_i - \bar{Y})^2$
Deviasi Standar Penjualan

Periode	Y_i	\bar{Y}	$Y_i - \bar{Y}$	$(Y_i - \bar{Y})^2$
1999	450	685,66	-235,66	55.535,63
2000	750	685,66	64,34	4139,63
2001	857	685,66	171,34	29.357,39
Total	2057			89032,65

$$\sigma = \sqrt{\left[\frac{\sum (Y_i - \bar{Y})^2}{n - 1} \right]}$$

$$= \sqrt{\left[\frac{89032,65}{2} \right]}$$

$$= \sqrt{44516,3}$$

$$= 210,9$$

Deviasi Standar penjualan jasa gilingnya adalah: **210,9 ton**

Keterangan :

σ = *Deviasi standar*

Y = Volume penjualan

\bar{Y} = Rata-rata atau volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan

3. Menghitung probabilitas penjualan minimal mencapai *Break Event Point* Pada tahun 2002.

Untuk mengetahui probabilitas tercapainya tingkat *Break Event Point* digunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan kuantitas penjualan dan rupiah. Karena probabilitas penjualan ini memiliki distribusi probabilitas normal maka dapat diketahui dengan menghitung luas daerah yang terletak dalam range tertentu di bawah kurva normal. Supaya kurva normal dapat digunakan maka distribusi probabilitas normal harus diubah dulu menjadi distribusi probabilitas normal standar atau dicari nilai Z.

Menghitung nilai Z Penjualan jasa dengan dua pendekatan yaitu :

- a. Pendekatan kuantitas penjualan

$$\begin{aligned}\sigma Z &= \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma} \\ &= \frac{\frac{30.835.000 + 0}{75.000 - 33.978} - 685,66}{210,9} \\ &= \frac{751,66 - 685,66}{210,9} \\ &= \frac{66}{210,9} \\ &= 0,3129\end{aligned}$$

b. Pendekatan rupiah laba

$$\sigma_Z = \frac{\pi^* - E(\pi)}{\sigma\pi}$$

$$\begin{aligned} E(\pi) &= \mu (P - b) - a \\ &= 685,66 \times 41.022 - 30.835.000 \\ &= 28.127.144,52 - 30.835.000 \\ &= -2.707.855,48 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \sigma\pi &= \sigma (P - b) \\ &= 210,9 \times 41.022 \\ &= 8.651.539,8 \end{aligned}$$

$$\frac{0 + 2.707.855,48}{8.651.539,8}$$

$$= 0,3129$$

Keterangan :

σ_Z = *Deviasi standar* luasnya daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = *Mean* kuantitas penjualan

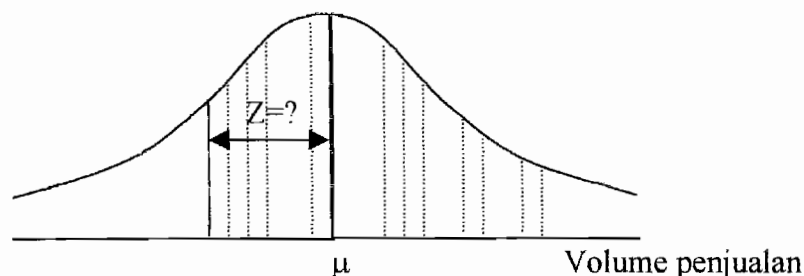
σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

$\sigma\pi$ = *Deviasi standar* laba

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar *mean*

Luas daerah volume penjualan yang diukur nilai Z tampak pada gambar di bawah ini :



Gambar V.1. Probabilitas *Break Event Point*

Dari perhitungan luas daerah kurva volume penjualan nilai Z dapat diketahui bahwa nilai $Z = 0,3129$ adalah 0,1217 (diketahui dari tabel kurva normal). Probabilitas/peluang tercapainya *break event point* adalah $50\% + 12,17\% = 62,17\%$. Artinya peluang keberhasilan perusahaan mencapai penjualan minimal pada titik *break event point* adalah 62,17%.

b. Untuk masalah kedua langkah-langkah pemecahannya adalah :

Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan UD. Sri Rejeki tahun 2003 adalah Rp12.000.000 atau lebih. Laba ini didasarkan pada keinginan pemilik/pada tingkat kewajaran.

Langkah dan metodenya adalah:

1. Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan

Rumus yang digunakan adalah :

$$E(\pi) = (\mu) (P - b) - (a)$$

$$12.000.000 = \mu \cdot 41.022 - 30.835.000$$

$$41.022 \mu = 12.000.000 + 30.835.000$$

$$\mu = \frac{42.835.000}{41.022}$$

$$= \mathbf{1.044 \text{ ton}}$$

Keterangan :

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = *Mean* volume penjualan

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar *mean*

2. Menentukan besarnya *deviasi standar z* (σz) untuk daerah antara *mean*

dan titik laba yang diharapkan adalah:

$$\sigma z = \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma}$$

$$= \frac{\frac{30.835.000 + 12.000.000}{75.000 - 33.978} - 685,66}{210,9}$$

$$= \frac{1044 - 685,66}{210,9}$$

$$= \frac{358,34}{210,9}$$

$$= 1,69$$

Keterangan :

σz = *Deviasi standar* luasnya daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

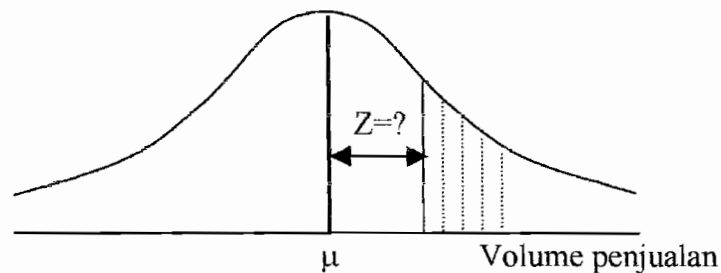
P = Harga jual per unit

μ = *Mean* volume penjualan

σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

Luas daerah volume penjualan yang diukur tampak seperti di bawah ini :



Gambar V.2. Probabilitas Laba yang Diharapkan

Dari hasil penghitungan di atas dapat diketahui luas daerah kurva normalnya (Z) = 1,69 adalah .4545 (dalam tabel kurva normal)

Probabilitas laba yang diharapkan adalah $50\% - 45,45\% = 4,55\%$.

Artinya peluang tercapainya laba yang diharapkan perusahaan sebesar Rp 12.000.000 adalah **4,55%**

c. Untuk masalah Ketiga langkah-langkah pemecahannya adalah

1. Meramalkan biaya operasi dan harga jual per ton tahun 2003 dengan melakukan penyesuaian terhadap perubahan asumsi-asumsi dasar

dalam analisis *break event point* pada tahun 2002. Adapun penyesuaiannya tampak pada tabel berikut :

Tabel V.3 Penyesuaian Biaya Tetap Tahun 2003 Berdasar Kenaikan Harga Tahun 2003

Jenis biaya	Tahun 2002	Penyesuaian	Tahun 2003	Keterangan
Biaya Penyusutan gedung	Rp 5.500.000	- (*)	Rp 5.500.000	HP. Rp 220.000.000 Umur Ekonomis 30 tahun Nilai Sisa Rp 55.000.000 Metode Garis Lurus
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.200.000	- (*)	Rp 3.200.000	HP. Rp 48.000.000 Umur Ekonomis 15 tahun Nilai sisa Rp 0 Metode Garis Lurus
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 21.600.000	16,6% (**)	Rp 25.200.000	Kenaikan besarnya sama untuk setiap bagian
Biaya Administrasi	Rp 150.000	20% (**)	Rp 180.000	Digunakan untuk pembelian buku, nota dan tinta
Biaya Tunjangan Hari Raya	Rp 250.000	20% (**)	Rp 300.000	Untuk 6 orang kuli giling
Biaya Listrik	Rp 135.000	33,33% (*)	Rp 180.000	Tarif dasar Listrik/TDL menjadi Rp 15.000 Per bulan untuk daya 900 Watt
	Rp 30.835.000		Rp 34.560.000	Jumlah Total Biaya tetap

Tabel V.4 Penyesuaian Harga Jual Jasa Giling Tahun 2003 Berdasar Perubahan Harga Tahun 2003

Jenis biaya	Tahun 2002	Penyesuaian	Tahun 2003	Keterangan
Harga Jual Jasa Giling Per ton	Rp 75.000	33,34% (*)	Rp 100.000	Berdasar pada keputusan Pemilik dengan melihat kenaikan harga Solar.

Tabel V.5 Penyesuaian Biaya Variabel Per Ton Tahun 2003 Berdasar Kenaikan Harga Tahun 2003

Jenis biaya	Tahun 2002	Penyesuaian	Tahun 2003	Keterangan
Biaya Solar	Rp 7.250	30,3% (*)	Rp 9.450	Harga naik dari Rp 1450 menjadi Rp 1890 per liter Asumsi setiap 1 ton giling memakai solar 5 liter
Biaya Oli	Rp 2.294	- (**)	Rp 2.294	Asumsi setiap 85 ton harus mengganti oli 13 liter. Dilakukan Penggantian merk oli
Biaya TK langsung	Rp 15.000	23,3% (*)	Rp 18.500	Tarif giling per ton adalah Rp 15.000 menjadi Rp 18.500
Biaya Listrik	Rp 645.000 Atau Rp 434	22,13% (*)	Rp 790.963,5 Atau Rp 532,63	Biaya tersebut untuk 1 tahun dengan produksi tahun 2002 1485 ton dengan asumsi produksi tahun 2003 sama. Sehingga per unit = Harus dibagi Jumlah produksi.
Biaya Pemeliharaan	Rp 9000	20% (**)	Rp 10.800	Setiap giling 100 ton harus mengganti salah satu alat produksi giling. Asumsi 100 ton giling = Rp 9000 untuk tahun 2002 dan tahun 2003 ditaksir naik 20%
	Rp 33.978		Rp 41.576,63	Jumlah biaya variabel per unit

Keterangan : (*) = Perubahan sudah pasti/sudah berlaku di awal tahun 2003 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak ada perubahan atau tetap.

(**) = Perubahan merupakan taksiran perubahan yang akan terjadi di awal tahun 2003 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak ada perubahan.

2. Menghitung *break event point* atas dasar unit tahun 2003

Langkah ini digunakan untuk mengetahui volume penjualan minimal agar suatu usaha tidak rugi dan tidak laba. Perhitungannya adalah:

$$\begin{aligned}
 X &= \frac{a}{P - b} \\
 &= \frac{34.560.000}{100.000 - 41.576,63} \\
 &= \mathbf{591,5 \text{ ton}}
 \end{aligned}$$

Keterangan :

X = Volume penjualan

a = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

b = Biaya variabel per unit

Dari perhitungan diatas diketahui *Break event pointnya* adalah **591,5 ton**

3. Menghitung *mean* dan *deviasi standar* penjualan

Dalam menentukan *mean* dan *deviasi standar* volume penjualan produksi (jasa), penulis dasarkan pada data historis. Pada penjualan jasa giling dapat dikumpulkan data selama periode 1999 sampai 2002. Data ini digunakan sebagai dasar untuk menghitung *mean* dan *deviasi standar* volume penjualan jasa giling.

Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\mu &= \frac{\sum_i Y_i}{n} \\ &= \frac{3.542}{4} \\ &= \mathbf{885,5 \text{ ton}}\end{aligned}$$

Keterangan :

μ = *Mean* volume penjualan

Y = Volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa rata-rata penjualan jasa gilingnya adalah **885,5 Ton**. Adapun penghitungan *deviasi standar* volume penjualan jasa giling adalah sebagai berikut :

Tabel V.6
Perhitungan Jumlah $(Y_i - \bar{Y})^2$
Deviasi Standar Penjualan

Periode	Y_i	\bar{Y}	$Y_i - \bar{Y}$	$(Y_i - \bar{Y})^2$
1999	450	885,5	-435,5	189.660,25
2000	750	885,5	-135,5	18360,25
2001	857	885,5	-28,5	812,25
2002	1485	885,5	599,5	359400,25
Total	3542			568233,25

$$\begin{aligned}\sigma &= \sqrt{\left[\frac{\sum_i (Y_i - \bar{Y})^2}{n-1} \right]} \\ &= \sqrt{\left[\frac{568.233,25}{3} \right]} \\ &= \sqrt{189.411} \\ &= 435\end{aligned}$$

Deviasi Standar penjualan jasa gilingnya adalah: **435 ton**

Keterangan :

σ = *Deviasi standar*

Y = Volume penjualan

\bar{Y} = Rata-rata atau volume penjualan

n = Banyaknya observasi yang digunakan



4. Menghitung probabilitas penjualan minimal mencapai *Break Event Point* Pada tahun 2003.

Untuk mengetahui probabilitas tercapainya tingkat *Break Event Point* digunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan kuantitas penjualan dan rupiah. Karena probabilitas penjualan ini memiliki distribusi probabilitas normal maka dapat diketahui dengan menghitung luas daerah yang terletak dalam range tertentu di bawah kurva normal. Supaya kurva normal dapat digunakan maka distribusi probabilitas normal harus diubah dulu menjadi distribusi probabilitas normal standar atau dicari nilai Z.

Menghitung nilai Z penjualan jasa dengan dua pendekatan yaitu :

- a. Pendekatan kuantitas penjualan

$$\begin{aligned}\sigma_Z &= \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma} \\ &= \frac{\frac{34.560.000 + 0}{100.000 - 41.576,63} - 885,5}{435} \\ &= \frac{591,5 - 885,5}{435} \\ &= \frac{-294}{435} \\ &= -0,675\end{aligned}$$

- b. Pendekatan rupiah laba

$$\begin{aligned}\sigma_Z &= \frac{\pi^* - E(\pi)}{\sigma\pi} \\ E(\pi) &= \mu(P - b) - a\end{aligned}$$

$$= 885,5 \times 58.423,37 - 34.560.000$$

$$= 51.733.894,13 - 34.560.000$$

$$= 17.173.894,13$$

$$\sigma\pi = \sigma (P - b)$$

$$= 435 \times 58.423,37$$

$$= 25.414.165,95$$

$$\frac{0 - 17.173.894,13}{25.414.165,95}$$

$$= -0,675$$

Keterangan :

σ_z = *Deviasi standar* luas daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = *Mean* kuantitas penjualan

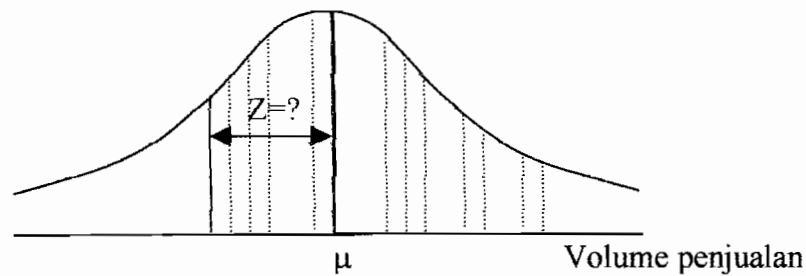
σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

$\sigma\pi$ = *Deviasi standar* laba

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar *mean*

Luas daerah volume penjualan yang diukur nilai Z tampak pada gambar di bawah ini :



Gambar V.1. Probabilitas *Break Event Point*

Dari penghitungan luas daerah kurva volume penjualan nilai Z dapat diketahui bahwa nilai $Z = -0,675$ adalah .2486. (diketahui dari tabel kurva normal). Probabilitas/peluang tercapainya *break event point* adalah $50\% + 24,86\% = 74,86\%$. Artinya peluang keberhasilan perusahaan mencapai penjualan minimal pada titik *break event point* adalah 74,86%.

d. Untuk masalah keempat langkah-langkah pemecahannya adalah:

Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan. Adapun laba yang diharapkan UD. Sri Rejeki tahun 2003 adalah Rp12.000.000 atau lebih. Laba ini didasarkan pada keinginan pemilik dan tingkat kewajaran.

Langkah dan metodenya adalah:

1. Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang diharapkan

Rumus yang digunakan adalah:

$$E(\pi) = (\mu) (P - b) - (a)$$

$$12.000.000 = \mu 58.423,37 - 34.560.000$$

$$58.423,37 \mu = 12.000.000 + 34.560.000$$

$$\mu = \frac{46.560.000}{58.423,37}$$

$$= 796,94 \text{ ton}$$

Keterangan :

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

μ = *Mean* volume penjualan

$E(\pi)$ = Laba diharapkan pada kuantitas penjualan sebesar mean

2. Menentukan besarnya *deviasi standar z* (σz) untuk daerah antara *mean* dan titik laba yang diharapkan adalah:

$$\sigma z = \frac{\frac{a + \pi^*}{P - b} - \mu}{\sigma}$$

$$= \frac{\frac{34.560.000 + 12.000.000}{100.000 - 41.576,63} - 885,5}{435}$$

$$= \frac{796,94 - 885,5}{435}$$

$$= \frac{88,5}{435}$$

$$= -0,203$$

Keterangan :

σz = *Deviasi standar* luasnya daerah kurva normal yang dihitung

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

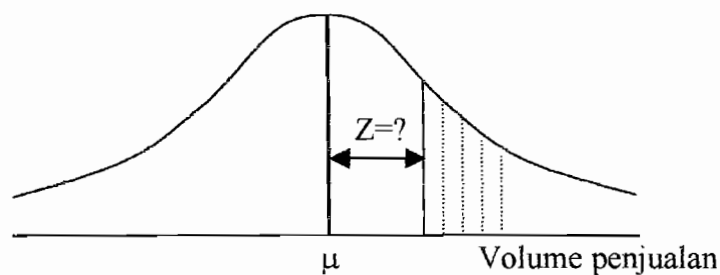
P = Harga jual per unit

μ = *Mean* volume penjualan

σ = *Deviasi standar* dalam kuantitas

π^* = Batas laba yang dihitung probabilitasnya

Luas daerah volume penjualan yang diukur tampak seperti di bawah ini :



Gambar V.4. Probabilitas Laba yang Diharapkan

Dari penghitungan luas daerah kurva normal volume penjualan nilai Z diketahui yaitu $-0,203$ sama dengan $.0793$ (dalam tabel kurva normal). Probabilitas laba yang diharapkan adalah $50\% - 7,93\% = 42,07\%$. Artinya peluang tercapainya laba yang diharapkan perusahaan sebesar Rp.12.000.000 adalah $42,07\%$.

C. Pembahasan

Indikator keberhasilan suatu perusahaan adalah kemampuan perusahaan dalam mencapai laba yang diharapkan. Adapun untuk mencapai laba yang diharapkan itu perusahaan harus menyusun sebuah perencanaan laba. Salah satu cara menyusun perencanaan laba adalah melaksanakan analisis *Break Event Point*. Analisis ini mempunyai manfaat yaitu mengetahui jumlah minimal penjualan agar perusahaan tidak rugi dan tidak laba.

Analisis *break event point* ini merupakan analisis yang sama dengan analisis yang lain yaitu mempunyai asumsi-asumsi yang harus dipenuhi dalam melakukan analisis. Bila salah satu asumsi berubah tentu hasilnya juga berubah akibatnya membuat tujuan yang akan dicapai berubah/tidak benar.

Berdasarkan hasil analisis data pada kasus perusahaan penggilingan padi pada UD. Sri Rejeki didapatkan atau diperoleh informasi penting bagi manajemen atau pemilik dalam melaksanakan atau menyusun perencanaan produksi dan laba yang diharapkan tahun 2002 dan 2003. *Break event point* dapat diketahui sebesar 751,66 ton untuk tahun 2002 dan 591,5 ton untuk tahun 2003 dengan probabilitas tercapainya sebesar 62,17 % untuk tahun 2002 dan 74,86% untuk tahun 2003. Artinya tahun 2002 kemungkinan besar tercapai dan tahun 2003 kemungkinan tercapainya lebih besar dari tahun 2002. Untuk mendapatkan laba harus menjual jasa giling di atas 751,66 ton tahun 2002 dan di atas 591,5 ton untuk tahun 2003. Tingkat penjualan jasa giling minimal mencapai laba yang diharapkan sebesar Rp.12.000.000 tahun 2002 adalah 1.044 ton dengan probabilitas tingkat keberhasilan 4,55 % dan untuk tahun 2003 adalah 796,94 ton dengan probabilitas tingkat keberhasilan 42,07%. Artinya tahun 2002 kemungkinan tercapainya sangat kecil dan cukup peluang tercapai pada tahun 2003 atau tahun 2003 lebih mungkin tercapai daripada tahun 2002 . Untuk mewujudkan tingkat probabilitas keberhasilan tahun 2002 maka perusahaan pada tahun 2002 dapat meningkatkan volume penjualan jasa gilingnya atau menghemat biaya-biaya yang ada dan pada tahun 2003 tingkat probabilitasnya masih kurang dari 50%

sehingga menuntut perusahaan untuk terus berusaha meningkatkan volume penjualan jasa giling atau menghemat biaya-biaya yang ada.

Temuan perubahan harga-harga di awal tahun 2003 ternyata membuat probabilitas meningkat karena kenaikan harga jual jasa giling per ton relatif lebih besar daripada kenaikan biaya-biaya.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. Penjualan jasa giling pada titik *break event point* dalam unit adalah 751,66 ton dengan tingkat probabilitas/peluang sebesar 62,17% pada tahun 2002. Dengan asumsi biaya-biaya yang ada besarnya tetap, kapasitas produksi dan harga jual jasanya juga tetap.
2. Penjualan jasa giling untuk mencapai laba yang diharapkan sebesar Rp.12.000.000 adalah 1.044 ton dengan tingkat probabilitas 4,55% pada tahun 2002. Dengan asumsi biaya-biaya yang ada tidak berubah baik besarnya maupun jenisnya termasuk harga jual jasa dan kapasitas.
3. Penjualan jasa giling pada titik *break event point* dalam unit adalah 591,5 ton dengan tingkat probabilitas/peluang sebesar 74,86% pada tahun 2003. Dengan asumsi biaya-biaya yang ada besarnya tetap, kapasitas produksi dan harga jual jasanya juga tetap.
4. Penjualan jasa giling untuk mencapai laba yang diharapkan sebesar Rp.12.000.000 adalah 796,94 ton dengan tingkat probabilitas 42,07% pada tahun 2003. Dengan asumsi biaya-biaya yang ada tidak berubah baik besarnya maupun jenisnya termasuk harga jual jasa dan kapasitas.

B. Keterbatasan

1. Hasil analisis/penelitian ini hanya berlaku pada UD. Sri Rejeki Kalasan.
2. Klasifikasi biaya dalam perusahaan sangat sederhana dan kurang/tidak lengkap sehingga kemungkinan kurang cermat.
3. Penulis dalam analisis ini mendasarkan pada asumsi bahwa besarnya harga jual per unit dan biaya variabel per unit tetap. Besarnya biaya tetap juga tetap. Dengan demikian apabila asumsi tersebut berubah karena keadaan maka akan ditemukan hasil analisis yang berbeda dengan analisis dalam skripsi ini.

C. Saran

Probabilitas yang rendah/kecil dalam mencapai laba dan *break event point* menuntut perusahaan untuk berhati-hati dalam pengambilan keputusan. Penulis menyarankan agar perusahaan meningkatkan volume penjualan jasa dengan cara menambah pelanggan atau pengguna jasa seperti para pennebas padi dan petani sehingga dapat meningkatkan unit penjualan jasa gilingnya. Selain itu perusahaan sebaiknya meningkatkan pelayanan terhadap rekanan kerja sehingga dengan demikian dapat meningkatkan kepercayaan rekanan kerja untuk menambah permintaan gilingnya dan perusahaan dapat menghemat biaya-biaya yang bisa dihemat seperti biaya listrik, biaya pemeliharaan dan biaya administrasi. Caranya yaitu dengan menggunakan semua peralatan yang ada dengan bijaksana atau seperlunya/sesuai kapasitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafrudin. (1983). *Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Bambang Kustianto. (1988). *Statistika Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Yogyakarta, BPFE UGM
- Budiyuwono, Nugroho. (1987). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*. Jilid I, BPFE, Yogyakarta.
- Djarwanto PS dan Pangestu Subagyo. (1988). *Statistik Induktif*. Yogyakarta, BPFE UGM.
- Mulyadi. (1991). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5 Yogyakarta: BPFE UGM
- Mulyadi. (1993). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 2, STIE YKPN, Yogyakarta.
- Pedoman Penulisan Skripsi*. (1998). Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Riyanto, Bambang. (1984). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yayasan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Supriyono.RA.. (1989). *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: BP STIE YKPN dan BPFE UGM.

Lampiran

Lampiran Perhitungan Biaya

A. Biaya Tetap

1. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung
 - a. Biaya gaji Pimpinan Rp 900.000
 - b. Biaya gaji Bagian Keuangan Rp 600.000
 - c. Biaya gaji Bagian Administrasi Rp 300.000Sehingga total biaya BTKTL adalah Rp 1.800.000 sebulan untuk tahun 2002. Sedangkan untuk tahun 2003 diperkirakan akan naik Rp100.000 untuk setiap bagian sehingga biaya BTKL menjadi Rp2.100.000 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak ada perubahan.
2. Biaya Administrasi terdiri dari biaya nota dan pembelian buku panjang yang besarnya adalah Rp 150.000 untuk tahun 2002. Sedangkan untuk tahun 2003 diperkirakan barang-barang kebutuhan administrasi mengalami kenaikan sebesar 20% sehingga biaya administrasi menjadi Rp180.000 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak ada perubahan/tetap.
3. Tunjangan Hari Raya Idul Fitri terdiri dari pakaian dan makanan kecil yang besarnya adalah Rp 250.000 untuk tahun 2002. Untuk tahun 2003 diperkirakan akan naik 20% sehingga menjadi Rp300.000 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak ada perubahan.
4. Biaya Listrik besarnya adalah Rp 135.000 . Hal ini diketahui dari tarif dasar listrik sesuai PLN yaitu sebesar Rp 11.250. Dengan penghitungan $Rp\ 11.250 * 12\ bulan = Rp135.000$ untuk tahun 2002. Sedangkan untuk tahun 2003 sudah naik menjadi Rp15.000 sehingga biaya listrik tahun 2003 adalah $Rp15.000 * 12\ bulan = Rp\ 180.000$ dan diandaikan selama tahun 2003 tidak mengalami perubahan.
5. Biaya Penyusutan Gedung dihitung dengan metode garis lurus Harga perolehannya Rp 220.000.000 dengan umur ekonomis 30 tahun nilai sisa Rp 55.000.000. Adapun penghitungannya adalah $Rp220.000.000 - Rp55.000.000 : 30\ tahun = Rp\ 5.500.000$ untuk tahun 2002 dan tahun 2003

6. Biaya Penyusutan Mesin dihitung dengan metode Garis Lurus dengan Harga Perolehan Rp 48.000.000 Umur Ekonomis 15 tahun dengan nilai sisa 0. Adapun penghitungannya adalah $\text{Rp}48.000.000 : 15 \text{ tahun} = \text{Rp} 3.200.000$

B. Biaya Variabel

1. Biaya tenaga kerja langsung yaitu sebesar Rp 22.275.000 dengan dasar yaitu Upah atau tarif borongan per 1ton gabah Rp 15.000 untuk tahun 2002 dan untuk tahun 2003 adalah Rp 18.500 harga ini sudah berlaku sejak awal tahun 2003 sehingga biaya ini sudah pasti dan diandaikan selama tahun 2003 tidak mengalami perubahan
2. Biaya oli mesin giling yaitu sebesar Rp 2.294 per ton untuk tahun 2002 dengan asumsi setiap giling 85 ton harus mengganti oli sejumlah 13 liter. Adapun penghitungannya adalah: $(13 \text{ liter} \times \text{Rp}15.000) : 85 \text{ ton} = \text{Rp} 2.294$ dan untuk tahun 2003 diperkirakan harga oli naik, untuk mengantisipasi perusahaan mengganti merk oli yang harganya tetap sebesar harga oli perliter tahun 2002. Sehingga biaya oli tahun 2002 sama dengan tahun 2003
3. Biaya Solar yaitu sebesar Rp 7.250 per ton untuk tahun 2002 dengan asumsi yaitu setiap 1 ton giling menghabiskan solar 5 liter dengan harga solar Rp 1.450. Adapun penghitungannya adalah: $\text{Rp}1.450 \times 5 \text{ liter} = \text{Rp} 7.250$. Untuk tahun 2003 penghitungannya sama tetapi dengan harga solar yang berbeda yaitu Rp1.890 per liter ($5 \text{ liter} \times \text{Rp}1.890 = \text{Rp}9.450$) dan diandaikan selama tahun 2003 tidak mengalami perubahan.
4. Biaya Pemeliharaan yaitu sebesar Rp900.000 dengan asumsi untuk setiap giling gabah 100 ton harus mengganti salah satu alat saring atau alat yang lain, sehingga biaya per ton $\text{Rp} 900.000 : 100 \text{ ton} = \text{Rp} 9000$ untuk taun 2003. Sedangkan untuk tahun 2003 penghitungannya sama dengan tahun 2002 tetapi harga-harga alat-pemeliharaan diperkirakan naik 20% atau biaya pemeliharaan per ton naik menjadi Rp1.080.000 dan diandaikan selama tahun 2003 tidak berubah.

5. Biaya Listrik yaitu sebesar Rp 645.000 diketahui dari total biaya listrik dikurangi biaya bebannya atau tarif dasar listriknya.

C. Biaya Semi Variabel

1. Karena biaya listrik ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel maka harus dipisahkan ke biaya tetap dan biaya Variabel. Adapun besarnya biaya tetap sudah diketahui yaitu sebesar tarif dasar listrik Rp 12.250 dengan daya 900 Watt. Sehingga Biaya Variabelnya dapat diketahui dengan Total biaya Variabel = Rp 780.000 – Rp 135.000 = Rp 645.000 dan Biaya variabel per unitnya dibagi dengan jumlah produksi selama setahun yaitu Rp 645.000 : 1485 ton = Rp 434 per ton untuk tahun 2002. (untuk kepentingan penelitian biaya listrik ini merupakan hasil penyederhanaan yaitu bahwa biaya variabel tersebut bukan merupakan biaya variabel murni). Sedangkan biaya tetap listrik dan biaya variabel listrik tahun 2003 penghitungannya adalah:

Biaya listrik tahun 2002 per bulan	= Rp 65.000
Biaya tetap per bulan	= Rp 12.250
	-
Biaya Variabel per bulan	= Rp 52.750

Perkiraan biaya listrik per bulan tahun 2003

Biaya tetap per bulan	Rp 15.000
Biaya variabel	Rp 52.750 x 24,95% (tarif kenaikan biaya variabel dalam batasan-batasan pemakaian tertentu)
	= Rp 13.133,625
	+

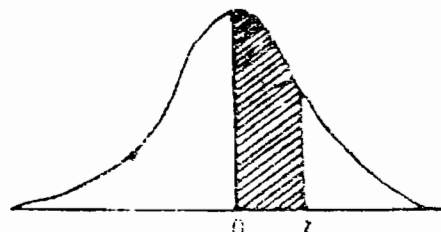
Biaya listrik per bulan Rp 80.913,625

Untuk mencari biaya listrik dalam setahun Rp 80.913,625 x 12 bulan = Rp 970.963,5.

Biaya variabel total listrik adalah Rp 970.963,5 – Rp 180.000 = Rp 790.963,5. Untuk per unit Rp790.963,5 : 1.485 ton (jumlah produksi jasa) = Rp532,63.

Lampiran

TABEL I Tabel luas kurva normal standar



z	.00	.01	.02	.03	.04	.05	.06	.07	.08	.09
0.0	.0000	.0040	.0080	.0120	.0160	.0199	.0239	.0279	.0319	.0359
0.1	.0398	.0438	.0478	.0517	.0557	.0596	.0636	.0675	.0714	.0753
0.2	.0793	.0832	.0871	.0910	.0948	.0987	.1026	.1064	.1103	.1141
0.3	.1179	.1217	.1255	.1293	.1331	.1368	.1406	.1443	.1480	.1517
0.4	.1554	.1591	.1628	.1664	.1700	.1736	.1772	.1808	.1844	.1879
0.5	.1915	.1950	.1985	.2019	.2054	.2088	.2125	.2157	.2190	.2224
0.6	.2257	.2291	.2324	.2357	.2389	.2422	.2454	.2486	.2518	.2549
0.7	.2580	.2612	.2642	.2675	.2704	.2734	.2764	.2794	.2823	.2852
0.8	.2881	.2910	.2939	.2967	.2995	.3023	.3051	.3078	.3106	.3133
0.9	.3159	.3186	.3212	.3238	.3264	.3289	.3315	.3340	.3365	.3389
1.0	.3413	.3438	.3461	.3485	.3508	.3531	.3554	.3577	.3599	.3621
1.1	.3643	.3665	.3686	.3708	.3729	.3749	.3770	.3790	.3810	.3830
1.2	.3849	.3869	.3888	.3907	.3925	.3944	.3962	.3980	.3997	.4015
1.3	.4032	.4049	.4066	.4082	.4099	.4115	.4131	.4147	.4162	.4177
1.4	.4192	.4207	.4222	.4236	.4251	.4265	.4279	.4292	.4306	.4319
1.5	.4332	.4345	.4357	.4370	.4382	.4394	.4406	.4418	.4429	.4441
1.6	.4452	.4463	.4474	.4484	.4495	.4505	.4515	.4525	.4535	.4545
1.7	.4554	.4564	.4573	.4582	.4591	.4599	.4608	.4616	.4625	.4633
1.8	.4641	.4649	.4656	.4664	.4671	.4678	.4686	.4693	.4699	.4706
1.9	.4713	.4719	.4726	.4732	.4738	.4744	.4750	.4756	.4761	.4767
2.0	.4772	.4778	.4783	.4788	.4793	.4798	.4803	.4808	.4812	.4817
2.1	.4821	.4826	.4830	.4834	.4838	.4842	.4846	.4850	.4854	.4857
2.2	.4861	.4864	.4868	.4871	.4875	.4878	.4881	.4884	.4887	.4890
2.3	.4893	.4896	.4898	.4901	.4904	.4906	.4909	.4911	.4913	.4916
2.4	.4918	.4920	.4922	.4925	.4927	.4929	.4931	.4932	.4934	.4936
2.5	.4938	.4940	.4941	.4943	.4945	.4946	.4948	.4949	.4951	.4952
2.6	.4953	.4955	.4956	.4957	.4959	.4960	.4961	.4962	.4963	.4964
2.7	.4965	.4966	.4967	.4968	.4969	.4970	.4971	.4972	.4973	.4974
2.8	.4974	.4975	.4976	.4977	.4977	.4978	.4979	.4979	.4980	.4981
2.9	.4981	.4982	.4982	.4983	.4984	.4984	.4985	.4985	.4986	.4986
3.0	.4987	.4987	.4987	.4988	.4988	.4989	.4989	.4989	.4990	.4990

Sumber: Paul G. Hoel and Raymond T. Tessen: *Basic Statistics for Business and Economics* Table IV: *Areas of a Standard Normal Distribution.*

Lampiran : Pedoman Wawancara

I. Gambaran Umum Perusahaan

A. Pendirian Perusahaan

1. Kapan perusahaan didirikan dan oleh siapa ?
2. Nomor berapa akta pendirian perusahaan ?
3. Apakah yang menjadi dasar/ alasan pemilihan nama perusahaan ?

B. Letak Perusahaan

1. Apakah yang mendasari pemilihan letak perusahaan ?
2. Berapa luas tanah yang dipakai oleh perusahaan ?

C. Bentuk Perusahaan

1. Apa bentuk perusahaan ?
2. Kalau berbentuk PT siapa yang menjadi perseronya ?
3. Siapakah yang bertanggung jawab terhadap perusahaan ?
4. Bergerak dalam bidang apakah perusahaan ini ?

D. Struktur Organisasi

1. Bagaimana bentuk struktur organisasi perusahaan ?
2. Bagian apa saja yang ada dalam perusahaan dan siapa yang menjadi Kabag ?
3. Bagaimana wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam perusahaan ?

E. Permodalan

1. Apa saja sumber modal perusahaan ?

II. Personalia

1. Siapa yang memimpin bagian personalia ?
2. Berapakah jumlah karyawan pria dan wanita di perusahaan ?
3. Bagaimanakah cara memperoleh karyawan ?
4. Apa syarat-syarat untuk menjadi karyawan ?
5. Bagaimana pengaturan jam kerja dalam sehari ?
6. Bagaimana sistem upah yang dipakai dalam penggajian ?

7. Apakah ada jaminan sosial bagi karyawan ?
8. Berapa dan bagaimanakah perincian biaya bagian personalia untuk tahun 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 ?

III. Produksi

A. Bahan Mentah

1. Dari mana bahan diperoleh ?
2. Apa saja bahan mentah yang dipergunakan dalam produksi ?
3. Apa bahan pembantu yang digunakan dalam produksi ?
4. Apa saja usaha yang dilakukan perusahaan untuk menjaga stabilitas permintaan bahan mentah ?

B. Pengolahan

1. Produk apa saja yang dihasilkan ?
2. Bagaimana tahap-tahap pengolahan dari bahan baku menjadi bahan mentah ?
3. Berapa dan Bagaimanakah perincian biaya produksi untuk tahun 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 ?

IV. Pemasaran

1. Dimana daerah pemasaran produk perusahaan ?
2. Dalam memasarkan produk, siapakah konsumen yang dituju ?
3. Bagaimana model saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan untuk memasarkan produk ?
4. Apakah ada potongan harga ? Kalau ada, bagaimana penentuannya ?
5. Berapa dan bagaimanakah perincian biaya pemasaran untuk tahun 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 ?

V. Keuangan

1. Bagaimanakah pencatatan keuangan perusahaan ?
2. Bagaimanakah penggolongan biaya di perusahaan ?
3. Berapa laba yang diharapkan tahun 2002 dan 2003 ?
4. Berapa harga jual produk per unit tahun 2001, 2002 dan 2003 ?
5. Bagaimana perusahaan menentukan periode akuntansi dalam perusahaan ?

Lampiran Pedoman Dokumentasi

Teknik Pengumpulan data dengan dokumentasi dilakukan untuk memperoleh data mengenai :

1. Struktur organisasi perusahaan
 - a. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
 - b. Apa yang menjadi tugas dan tanggungjawab masing-masing dalam struktur organisai perusahaan ?
2. Biaya-biaya operasional perusahaan
 - a. Bagaimana peggolongan biaya di perusahaan ?
 - b. Bagaimana laporan L/R yang dibuat perusahaan ?
 - c. Berapakah biaya biaya yang ada tersebut tahun 1998,1999,2000,2001 dan2002 ?
3. Volume penjualan produk
 - a. Berapakah volume penjualan produk tahun 1998,1999,2000,2001dan2002 setiap bulannya dalam satu tahun ?

Lampiran Pedoman Observasi

Teknik pengumpulan data dengan observasi dilakukan untuk melengkapi data yang sudah ada pada teknik pengumpulan data sebelumnya :

1. Keadaan Perusahaan
 - a. Di manakah lokasi perusahaan ?
2. Kegiatan produksi perusahaan
 - a. Bagaimana kegiatan produksi berjalan ?

Skedul Penelitian

Tanggal,Bulan,Tahun

Kegiatan

- 24 Oktober 2002 - Pengajuan Proposal ke Perusahaan
- 26 Oktober 2002 - Mengetahui kepastian ijin penelitian
- 28 Oktober sampai - Kunjungan dan penelitian ke perusahaan.
31 Oktober 2002
- 01 November - Pengolahan data-data atau informasi hasil
sampai 07 kunjungan dan penelitian di perusahaan.
November 2002

**Perusahaan Penggilingan Padi UD “ Sri Rejeki
Babadan Purwomartani Kalasan Sleman 55571
Daerah Istimewa Yogyakarta Telp. 0274 496123**

Kpd Yth.

Tri Winarto

Sorogenen I Purwomartani Kalasan Sleman

Dengan hormat,

Memperhatikan surat Saudara tanggal 24 Oktober 2002 perihal izin penelitian,
kami ucapkan terima kasih atas perhatiannya kepada perusahaan kami.

Kami beritahukan bahwa permohonan penelitian /mencari data untuk kegiatan
skripsi dapat kami setujui atau ijin.

Penelitian dapat dimulai :

Hari : Kamis

Tanggal : 31- Oktober- 2002

Pukul : 07.30 WIB

Demikian Pemberitahuan kami sampaikan, semoga menjadikan maklum.

Hormat kami,

Pimpinan

(Hartono)

