

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA DALAM PENENTUAN  
TITIK PENUTUPAN USAHA  
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN “Gamelan Bapak Daliyo di  
Yogyakarta”**

Skripsi

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



Oleh :

Lidya Patricia

NIM : 962114182

NIRM : 960051121303120209

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

**2001**

SKRIPSI

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA DALAM PENENTUAN  
TITIK PENUTUPAN USAHA  
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN “ Gamelan Bapak Daliyo di  
Yogyakarta”**

Oleh :

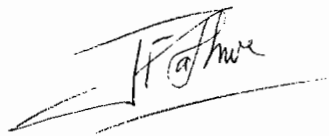
Lidya Patricia

NIM : 962114182

NIRM : 960051121303120209

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



Drs.FA.Joko Siswanto,MM.,Akt.

Tanggal 27 Januari 2001

Pembimbing II



Drs.H.Herry Maridjo,M.Si.

Tanggal 6 Maret 2001

SKRIPSI

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA DALAM PENENTUAN  
TITIK PENUTUPAN USAHA  
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN “ Gamelan Bapak Daliyo di  
Yogyakarta”**

Dipersiapkan dan ditulis oleh

Lidya Patricia

NIM : 962114182

NIRM : 960051121303120209

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji  
pada tanggal 26 April 2001  
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

Nama lengkap

Tanda tangan

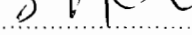
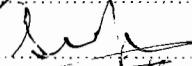
Ketua Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc.

Sekretaris Drs. E. Sumardjono, M. B. A.

Anggota Drs. FA. Joko Siswanto, MM., Akt.

Anggota Drs. H. Herry Maridjo, M. Si.

Anggota Drs. Hg. Suseno TW., M.S.



Yogyakarta, 28 April 2001

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



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

***Berbahagialah orang yang bertahan dalam percobaan, sebab apabila ia sudah tahan uji, ia akan menerima mahkota kehidupan yang dijanjikan Allah kepada barang siapa yang mengasihi Dia. (yakobus 1:12)***

***Dalam segala doa dan permohonan berdoalah setiap waktu di dalam Roh dan berjaga-jagalah di dalam doamu itu dengan permohonan yang tidak putus-putusnya. (Efesus 6:18)***

***Makin besar rintangan makin besar pula keagungan yang diperoleh dalam mengatasi rintangan tersebut. (Moliere)***

***Tuhan akan menolong orang yang berusaha menolong dirinya sendiri. (Benjamin Franklin)***

***Skripsi ini kupersembahkan untuk :***


- Tuhan Yesus yang kucintai,***
- Papa, mama, kakak dan ketiga abangku yang kucintai,***
- Seseorang yang kusayangi,***
- Teman-teman kostku yang heboh.***

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan 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, ..... 9 Maret 2021

Penulis

  
.....  
Uinva Purwokerto

**ABSTRAK**  
**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA**  
**DALAM PENENTUAN TITIK PENUTUPAN USAHA**  
**STUDI KASUS : PERUSAHAAN GAMELAN BAPAK DALIYO**  
**di YOGYAKARTA TAHUN 1998-2000**

**LIDYA PATRICIA**  
**UNIVERSITAS SANATA DHARMA**  
**YOGYAKARTA**  
**2001**

Tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui pada pendapatan penjualan berapa perusahaan berada pada titik penutupan usaha, (2) untuk mengetahui besar perbandingan antara perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan perusahaan, (3) untuk mengetahui berapa persen batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan tidak berada pada titik penutupan usaha. Penelitian dilakukan di perusahaan gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta pada bulan Agustus 2000.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Data dianalisis dengan langkah-langkah : (1) menganalisis biaya ke dalam biaya variabel, biaya tetap tunai dan biaya terbenam, kemudian mencari titik penutupan usaha dengan rumus dan tabel perhitungan laba akuntansi dan tunai, (2) menghitung besar perbandingan antara perubahan penjualan terhadap laba bersih dengan rumus *Degree of Operating Leverage*, (3) menghitung berapa persen batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan dapat berkurang agar perusahaan tidak berada di bawah titik penutupan usaha dengan menggunakan rumus *Margin of Safety*.

Hasil analisis menunjukkan : (1) pendapatan penjualan tahun 1998, 1999 dan 2000 berada pada titik penutupan usaha adalah Rp 52.941.176,47, Rp.60.000.000,00 dan Rp.84.000.000,00, (2) perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat perusahaan pada tahun 1998 yaitu 1,9 kali, tahun 1999 yaitu 2,2 kali dan tahun 2000 yaitu 2,9 kali, (3) persentase batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan tidak berada pada titik penutupan usaha pada tahun 1998 yaitu 58,2 %, tahun 1999 yaitu 54 % dan 2000 yaitu 40,1%.

**ABSTRACT**  
**COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN THE DETERMINATION**  
**OF THE SHUT DOWN POINT**  
**A CASE STUDY AT MR DALIYO'S GAMELAN FACTORY IN 1998-2000**  
**IN YOGYAKARTA**

**LIDYA PATRICIA**  
**SANATA DHARMA UNIVERSITY**  
**YOGYAKARTA**  
**2001**

The purposes of the research were : (1) to determine the level of sales where the company was in the shut down point, (2) to find out the ratio between the change of sales income and the net income in the level of company's sale, (3) to find out the lowest percentage the margin of safety in the level of the sales income in which the company was not under the shut down point. The research was conducted in Mr Daliyo's Gamelan Factory, Yogyakarta from August 2000.

The data collecting methods used in this research consisted of interview, observation, and documentation. In analyzing the data , the research went through the following steps : (1) Analyzing cost into variable costs, out pocket costs, the formula and sunk cost, then determine the shut down point by using the formula and the table of profit based on generally accepted accounting principles and that based cash flows, (2) Calculating the ratio between the change of sales income and the net income in the level of company's sale by using Degree of Operating Leverage, (3) Calculating the lowest percentage the margin of safety in the level of the sales income in which the company was not under the shut down point by using Margin of Safety.

The analysis showed that : (1) Level of sales in 1998,1999, and 2000 that were in the shut down point were Rp 52.941.176,47, Rp.60.000.000,00 and Rp.84.000.000,00, (2)the change of sales income and the net income in the level of company's sale in 1998 was 1,9 times,in 1999 was 2,2 times, and in 2000 was 2,9 times,(3) the lowest percentage the margin of safety in the level of the sales income in which the company was not under the shut down point were 58,2 % in 1998, 54% in 1999 and 40,1 % in 2000.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Kasih, karena berkat kasih-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA DALAM PENENTUAN TITIK PENUTUPAN USAHA” (Studi Kasus pada Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta tahun 1998-2000). Tujuan penelitian ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Banyak hambatan yang penulis temui dalam menyusun skripsi ini, namun berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, hambatan tersebut dapat dilalui. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs.FA.Joko Siswanto,MM.,Akt. selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberi bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini., sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Drs.H.Herry Maridjo,M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan petunjuk dalam penyusunan skripsi ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Bapak Drs.Edi Kustanto,MM. yang telah memberi masukan dan saran kepada penulis dalam menyusun skripsi ini dengan baik.
4. Bapak Drs.YP.Supardiyono,M.Si.,Akt. yang telah memberi masukan dan saran kepada penulis dalam menyusun skripsi ini dengan baik.

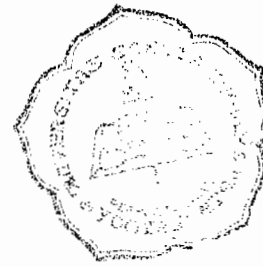


5. Bapak Drs. J.Eka Priyatma, MSc. selaku Dekan I MIPA di Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah bersedia membantu mencarikan perusahaan pada waktu penulis sedang kebingungan dalam mencari perusahaan.
6. Pimpinan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo yang telah meluangkan waktunya kepada penulis untuk penelitian.
7. Papa, mama, kakak dan ketiga abangku yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril, materi serta doa restu dalam penulisan skripsi ini.
8. Rudy yang kusayangi yang selalu memberikan kasih sayang, saran, semangat, dan doa untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Hendry, Ferry, Marlon, Willis, Ashiong, Markus, Fenni, dan Akhiun yang telah rela meminjamkan komputer dan printernya kepada penulis pada waktu penulis memerlukannya.
10. Teman-teman kostku: Akhiun, Heny, Sisca, Greta, Imelda, Lina, Yenny, Ika, Myra, Erna, Fenni, Erlinda, Seruni dan Seni yang telah banyak membantu dan memberikan dorongan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
11. Serta semua pihak yang namanya tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Penulis dengan senang hati menerima saran maupun kritik membangun menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, Januari

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
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.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Pembatasan Masalah.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Penyusunan Anggaran Jangka Pendek.....	6
B. Pengertian Biaya.....	8
C. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Analisis Biaya-Volume-laba.....	9
D. Analisis Sifat Biaya.....	13
E. Analisis Biaya-Volume-Laba.....	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	33
A. Jenis Penelitian.....	33
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
C. Subjek Penelitian.....	33
D. Objek Penelitian.....	34

E. Data yang dicari.....	34
F. Teknik Pengumpulan Data.....	34
G. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	37
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	37
B. Lokasi Perusahaan.....	39
C. Permodalan.....	39
D. Struktur Organisasi.....	39
E. Denah Ruang Kerja.....	43
F. Displin Kerja.....	45
G. Pemeliharaan Tempat Kerja.....	45
H. Mesin.....	45
I. Produksi.....	46
J. Proses produksi.....	48
K. Pemasaran.....	52
BAB V DESKRIPSI DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN..	53
A. Deskripsi Data.....	53
B. Analisis Data.....	55
C. Pembahasan .....	57
1. Pengelompokan Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	57
2. Pengelompokan Biaya Tetap dalam Kategori Biaya Tunai dan Biaya Terbenam.....	62
3. Perhitungan <i>Shut Down Point</i> .....	69
4. Perhitungan <i>Degree of Operating Leverage</i> .....	73
5. Perhitungan <i>Margin of Safety</i> .....	76
BAB. VI KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN.....	78
A. Kesimpulan.....	78
B. Keterbatasan.....	79
C. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
A. Tabel 2.1 Perhitungan Impas dengan Grafis .....	25
B. Tabel 5.1 Data Biaya Produksi .....	53
C. Tabel 5.2 Data Biaya Pemasaran.....	54
D. Tabel 5.3 Data Biaya Administrasi dan Umum.....	54
E. Tabel 5.4 Volume Penjualan dan Harga per set.....	55
F. Tabel 5.5 Pengelompokan Biaya Variabel, Biaya Tunai, dan Biaya Terbenam pada Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta.....	63
G. Tabel 5.6 Pengelompokan Biaya Variabel, Biaya Tetap, Tunai dan Terbenam Perusahaan Gamelan Bapak di Yogyakarta Tahun 1998, 1999 dan 2000.....	64
H. Tabel 5.7 Pendapatan Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta tahun 1998, 1999 dan 2000.....	65
I. Tabel 5.7.a Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta Tahun 1998.....	66
J. Tabel 5.7.b Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta Tahun 1999.....	67
K. Tabel 5.7.c Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta Tahun 2000.....	68
I. Tabel 5.8 Perhitungan Laba Akuntansi dan Laba Tunai Perusahaan Gamelan Daliyo Di Yogyakarta tahun 1998, 1999 dan 2000.....	72

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
A. Gambar 2.1 Biaya Tetap .....	14
B. Gambar 2.2 Biaya Variabel .....	15
C. Gambar 2.3 Biaya Campuran .....	17
D. Gambar 2.4 Biaya Campuran .....	18
E. Gambar 2.5 Grafik Impas .....	26
F. Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo Secara Lengkap.....	42
G. Gambar 4.2 Denah Ruang Kerja.....	43

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan, salah satu tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan laba yang optimal. Laba adalah selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Apabila biaya yang dikeluarkan lebih besar daripada pendapatan maka akan mengalami kerugian. Oleh karena itu laba perlu direncanakan dalam perusahaan karena merupakan pengukur penting efisiensi dan efektivitas perusahaan tersebut. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba atau rentabilitas laba menunjukkan ukuran efisiensi dan efektivitas yang merupakan tolak ukur dalam menilai prestasi perusahaan. Laba dapat mengukur efisiensi dan efektivitas, namun laba kurang sempurna sebagai alat pengukur karena ukuran moneter tidak dapat mengukur secara pasti semua aspek pendapatan dan biaya, standar atau anggaran laba mungkin ditentukan dengan tidak teliti dan laba mengukur kejadian jangka pendek daripada jangka panjang.

Laba harus direncanakan dalam perusahaan untuk membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi-fungsi perencanaan perusahaan. Jika laba tidak direncanakan maka manajemen perusahaan akan mengalami kesulitan dalam melaksanakan fungsi-fungsi perusahaan. Oleh karena itu manajemen harus bekerja sungguh-sungguh serta berhati-hati dalam menentukan laba perusahaannya. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu: biaya, harga jual produk dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai

tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya produksi. Jadi ketiga faktor tersebut saling berkaitan.

Dalam proses perencanaan laba jangka pendek menurut metode *variable costing*, manajemen dapat memperoleh berbagai ukuran antara lain: *Shut Down Point*, *Degree of Operating leverage*, dan *Margin of Safety*. *Shut Down Point* memberikan informasi pada tingkat penjualan ditutup karena pendapatan penjualannya hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tunai saja. *Degree Of Operating Leverage* memberikan informasi dampak kenaikan pendapatan penjualan terhadap laba bersih. *Margin of safety* memberikan informasi berupa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu maksimum boleh turun agar perusahaan itu tidak rugi.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Pada pendapatan penjualan berapakah perusahaan Gamelan Bapak Daliyo berada pada titik penutupan usaha (*shut down point*)?
2. Berapa besar perbandingan antara perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan perusahaan Gamelan Bapak Daliyo (*degree of operating*)?
3. Berapa persenkah batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan gamelan Bapak Daliyo tidak berada pada titik penutupan usaha (*margin of safety*)?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pada pendapatan penjualan berapakah perusahaan Gamelan Bapak Daliyo berada pada titik penutupan usaha (*shut down point*).
2. Untuk mengetahui berapa besar perbandingan antara perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan perusahaan Gamelan Bapak Daliyo (*degree of operating*).
3. Untuk mengetahui berapa persen batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan gamelan Bapak Daliyo tidak berada pada titik penutupan usaha (*margin of safety*).

### **D. Manfaat penelitian**

1. Bagi perusahaan  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu manajer perusahaan dalam rangka merencanakan kegiatan perusahaan dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.
2. Bagi peneliti  
Penelitian ini dapat menerapkan teori yang diperoleh dibangku kuliah khususnya mengenai hubungan biaya-volume –laba.
3. Bagi Universitas Sanata Dharma  
Hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan dan dapat memberi masukan bagi penelitian yang berhubungan dengan biaya–volume-laba.



## **E. Pembatasan Masalah**

Analisis biaya-volume-laba merupakan salah satu faktor kunci dalam berbagai macam keputusan manajemen terutama untuk mengetahui potensi laba yang belum dimanfaatkan oleh manajemen. Analisis ini menitik beratkan pada seberapa besar biaya, volume dan harga jual berdampak terhadap laba perusahaan. Dalam penyusunan anggaran, dengan analisis biaya-volume-laba manajemen dengan cepat mengetahui dampak rencana perubahan harga, volume penjualan dan biaya secara individu maupun bersama-sama terhadap laba bersih perusahaan dalam tahun anggaran.

## **F. Sistematika Penulisan**

Agar lebih mudah mengikuti dan mengetahui keseluruhan isi skripsi ini, berikut ini disajikan sistematika penulisan yang menjelaskan secara singkat masing masing bab.

### **Bab I. Pendahuluan**

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah, dan sistematika penulisan.

### **Bab II. Tinjauan Pustaka**

Bab ini berisi teori-teori yang menjadi acuan penulisan skripsi ini antara lain : penyusunan anggaran jangka pendek, pengertian biaya, klasifikasi biaya berdasarkan analisis biaya-volume-laba, analisis sifat biaya dan analisis biaya-volume-laba.

### Bab III. Metodologi Penelitian

Bab ini akan menguraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data-data yang ingin dikumpulkan, dan teknik pengumpulan data serta teknik analisis data yang digunakan.

### Bab IV. Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi uraian tentang sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, permodalan, struktur organisasi, denah ruang kerja, disiplin kerja, pemeliharaan tempat kerja, mesin, produksi, proses produksi dan pemasaran.

### Bab V Analisis Data dan Pembahasan

Bab ini akan dilakukan analisis terhadap data-data yang diperoleh selama penelitian berdasarkan teknik analisis yang telah ditentukan sebelumnya.

### Bab VI. Kesimpulan dan Saran

Hasil analisis data disimpulkan pada bab ini, juga akan disajikan keterbatasan penelitian yang dijumpai penulis serta saran-saran yang dianggap perlu dan berguna bagi perusahaan yang bersangkutan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Penyusunan Anggaran jangka Pendek**

Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen dalam proses penyusunan anggaran. Anggaran jangka pendek waktunya maksimal satu tahun atau disebut juga sebagai anggaran tahunan. Anggaran tahunan dikelompokkan menjadi dua.

##### **1. Anggaran Operasional**

Anggaran operasional dibagi menjadi dua bagian yaitu (Saputro, 1990:69) :

- a) Anggaran proyeksi rugi/laba
- b) Anggaran pembantu laporan rugi/laba

Anggaran ini meliputi seluruh anggota kegiatan yang menyokong penyusunan suatu laporan rugi laba yakni :

##### **1. Anggaran penjualan**

Anggaran penjualan akan menggambarkan berapa *revenue* yang diterima sebagai akibat dilakukannya penjualan-penjualan pada periode yang akan datang. Anggaran penjualan akan menjadi dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran lainnya. Dalam pelaksanaannya, penyusunan anggaran penjualan agak sulit karena harus mempertimbangkan beberapa faktor pembatas seperti kemampuan menjual yang dimiliki perusahaan.

Akibatnya penyusunan anggaran penjualan memerlukan teknik *Forecasting* (peramalan) yang tepat, yang membuat estimasi kegiatan masa depan, dengan mendasarkan diri pada pengalaman-pengalaman masa lalu, juga harus memperhatikan masa yang akan datang seperti selera konsumen dan tingkat harga maupun penemuan-penemuan baru/teknologi.

## 2. Anggaran Produksi

Anggaran produksi terdiri dari beberapa sub anggaran yaitu:

- (a) Anggaran jumlah yang harus diproduksi
- (b) Anggaran bahan mentah
- (c) Anggaran tenaga kerja langsung
- (d) Anggaran biaya overhead

## 3. Anggaran biaya distribusi

Anggaran ini mencakup semua biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan dalam hubungannya dengan kegiatan memasarkan produknya.

## 4. Anggaran biaya umum dan administrasi

- (a) Anggaran biaya umum adalah anggaran yang berisi semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk direksi dan staf bagian keuangan dan administrasi.
- (b) Anggaran administrasi adalah anggaran yang berisi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan-kegiatan untuk menunjang usaha perusahaan diluar kegiatan pabrik.

## 5. Anggaran tipe appropriasi

Anggaran ini merupakan anggaran yang tidak dapat dikategorikan sebagai bagian dari anggaran-anggaran sebelumnya.

## 2. Anggaran Keuangan

Anggaran keuangan terbagi menjadi dua, yaitu (Mulyadi,1993:224) :

- (a) Anggaran neraca yang mencerminkan prakiraan semua aktiva dan pasiva yang akan dimiliki perusahaan pada akhir suatu periode produksi.
- (b) Anggaran pembantu proyek neraca, yang merinci masing-masing pos dalam neraca.

Dalam proses perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi akuntansi diferensial yang terdiri dari informasi pendapatan diferensial dan informasi biaya diferensial untuk mempertimbangkan dampak perubahan volume penjualan, harga jual dan biaya terhadap laba perusahaan.

## B. Pengertian biaya

Pengertian Biaya hingga saat ini belum ada kesatuan pendapat didalam menterjemahan *cost* dan *expense*, sehingga mengakibatkan salah tafsir. Salah tafsir disini mengakibatkan penjelasan antara *cost* dan *expense* begitu sulit untuk dibedakan, sehingga *cost* diartikan *expense* dan sebaliknya *expense* diartikan sebagai *cost*.

D. Hartanto (1989:75) memberikan definisi sebagai berikut :

*Cost* adalah “biaya-biaya yang dianggap akan memberikan manfaat diwaktu yang akan datang dan karenanya merupakan aktiva yang dicantumkan dalam neraca”.

*Expense* adalah “biaya-biaya yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi”.

Sedangkan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (1994:17) memberikan definisi sebagai berikut :

*Cost* adalah “penyebaran ekonomis yang diperlukan untuk memperoleh barang dan jasa”.

*Expense* adalah “penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.”

### **C. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Analisis Biaya-Volume-Laba**

Menurut Slamet Sugiri (1994:21) pengertian *Cost* adalah “ pengorbanan sumber daya ekonomis tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi lainnya.” Sedangkan *expense* adalah “ pengorbanan sumber daya ekonomis untuk memperoleh penghasilan (*revenue*).” Klasifikasi biaya menurut Slamet Sugiri (1994 : 21), analisis biaya-volume-laba yaitu :

1. Klasifikasi biaya berdasar fungsi perusahaan.

(a) Fungsi produksi

Yaitu bertugas dan bertanggung jawab untuk memproduksi barang dengan kualitas tertentu.

(b) Fungsi non produksi

Yaitu disebut fungsi komersial terdiri dari atas fungsi administrasi dan fungsi penjualan.

(c) Fungsi administrasi

Yaitu melakukan kegiatan-kegiatan akuntansi, personalia, penggajian dan lain sebagainya.

(d) Fungsi penjualan

Yaitu bertugas melakukan kegiatan dalam rangka memasarkan hasil produksi.

(e) Biaya produksi

Yaitu biaya-biaya yang diperlukan untuk memperoleh bahan baku dari pemasok dan mengubahnya menjadi produk selesai yang siap dijual.

(f) Biaya penjualan

Yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk selesai, termasuk biaya iklan, biaya gaji para pramuniaga, biaya angkut barang-barang yang dijual dan gaji manajer pemasaran.

(g) Biaya administrasi

Yaitu biaya yang diperlukan untuk administrasi secara umum seperti gaji para eksekutif, biaya penyelenggaraan akuntansi, gaji pegawai bagian administrasi, dan biaya bahan habis pakai.

Elemen-elemen biaya produksi:

a. Bahan baku

Yaitu bahan yang digunakan untuk membuat produk selesai.

b. Tenaga kerja langsung

Tenaga yang langsung menangani proses produksi.

c. Overhead pabrik

Yaitu biaya-biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk memproduksi barang.

2. Klasifikasi biaya berdasar periode mempertemukannya dengan pendapatan.

(a) Biaya produk

Yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi barang atau produk.

(b) Biaya perioda

Yaitu biaya yang diidentifikasi dengan interval waktu tertentu karena tidak diperlukan untuk memperoleh barang atau produk yang akan dijual.

3. Klasifikasi biaya berdasar dapat ditelusurinya ke objek biaya.

(a) Objek biaya

Yaitu objek yang menjadi sasaran biaya.

(b) Biaya langsung

Yaitu biaya yang dapat ditelusur atau diidentifikasi ke suatu objek biaya tertentu karena hanya dikeluarkan untuk manfaat objek biaya itu sendiri.

(c) Biaya tak langsung



Yaitu biaya yang dikeluarkan untuk lebih dari satu objek biaya dan tidak dapat ditelusur ke salah satu objek biaya tertentu.

4. Klasifikasi biaya berdasar hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

- (a) Biaya tetap

Yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak berubah untuk suatu periode tertentu.

- (b) Biaya variabel

Yaitu biaya yang jumlah totalnya bervariasi secara proporsional dengan variasi volume kegiatan tetapi jumlah per unitnya tetap.

5. Klasifikasi biaya berdasar kemampuan manajer untuk mengendalikannya.

- (a) Biaya terkendali

Yaitu biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu.

- (b) Biaya tak terkendali

Yaitu biaya yang secara signifikan tak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada perioda tertentu.

6. Klasifikasi biaya berdasar pengambilan keputusan.

- (a) Biaya relevan

Yaitu biaya yang akan terjadi di masa mendatang dan berbeda di antara pelbagai alternatif keputusan.

- (b) Biaya tak relevan

Yaitu biaya yang tak memenuhi salah satu atau kedua-duanya dari kriteria biaya relevan.

## (c) Biaya terhindarkan

Yaitu biaya yang dapat dihindarkan jika satu alternatif keputusan diambil.

## 7. Klasifikasi biaya berdasar dampak keputusan terhadap kas keluar.

(a) *Sunk cost*

Yaitu biaya yang telah dikeluarkan dan tidak dapat diubah oleh keputusan sekarang atau masa yang akan datang.

(b) Biaya tunai (*out-of pocket cost*)

Yaitu biaya yang membutuhkan pengeluaran kas di masa mendatang akibat keputusan sekarang atau keputusan yang akan datang.

8. Klasifikasi lain *Opportunity Cost*.*Opportunity cost*

Yaitu manfaat potensial yang hilang atau dikorbankan karena dipilihnya satu alternatif keputusan tertentu.

**D. Analisis Sifat Biaya**

Tinjauan biaya dipandang dari sudut hubungannya dengan perubahan volume kegiatan membedakan biaya sebagai berikut (Sugiri, 1994:49-55) :

**1. Biaya tetap atau *Fixed Cost***

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak bergantung pada besar kecilnya volume kegiatan.

Fungsi biaya tetap dapat dilihat pada gambar 2.1

Biaya



**Gambar 2.1 Biaya Tetap**

Biaya tetap ini digolongkan menjadi dua jenis yaitu:

- (a) *Committed Fixed Cost* (CFC)

*Committed Fixed Cost* adalah : biaya tetap yang dibutuhkan meskipun kegiatan perusahaan berada pada titik yang sangat rendah, termasuk kemungkinan ditutupnya perusahaan untuk sementara waktu. Contohnya penyusutan, PBB dan gaji para eksekutif. *Committed Fixed Cost* hanya dapat dikurangi dalam jangka panjang.

Dengan kata lain, *Committed Fixed Cost* tidak dapat dikurangi dalam jangka pendek. Sekali manajemen mengambil keputusan untuk mengeluarkan biaya-biaya ini, maka pembebanannya akan meliputi sampai periode yang panjang. Pengawasan terhadap *Committed Fixed Cost* ini adalah dengan *capital budgeting* dan pemanfaatan optimal terhadap fasilitas yang ada.

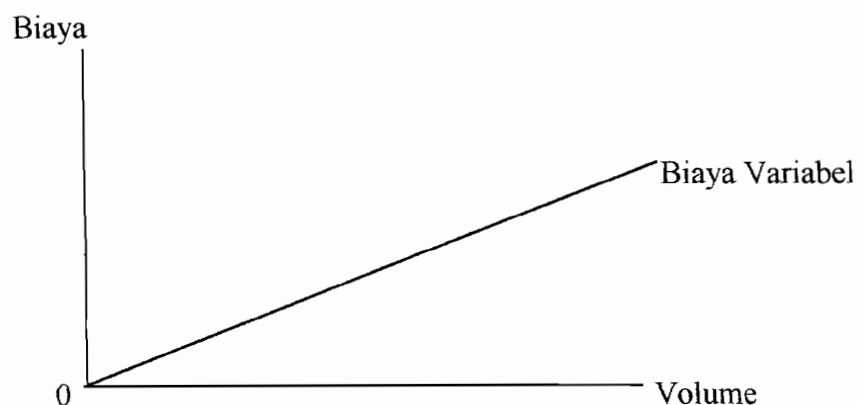
(b) *Discretionary Fixed Cost* (DFC)

*Discretionary Fixed Cost* adalah : biaya tetap yang timbul sebagai akibat dari keputusan manajemen pada periode anggaran tertentu, yang dianggarkan untuk bidang-bidang tertentu. Contohnya biaya periklanan, biaya riset dan penelitian, dan biaya pelatihan karyawan. Biaya-biaya tersebut dapat dikurangi atau bahkan diberhentikan oleh manajemen apabila tersedia cukup waktu. Pengawasan terhadap biaya-biaya tersebut adalah dengan menyusun anggaran tahunan dan melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan dan pemanfaatan anggaran tersebut.

**2. Biaya Variabel atau *Variable Cost***

*Variable Cost* adalah : biaya yang totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, tetapi per unitnya tetap. Semakin besar volume kegiatan, semakin besar pula biaya totalnya. Sebaliknya semakin kecil volume kegiatan, semakin kecil pula biaya totalnya. Contohnya upah tenaga kerja langsung.

Fungsi biaya Variabel dapat dilihat pada gambar 2.2



**Gambar 2.2 Biaya Variabel**

Biaya Variabel ini digolongkan menjadi dua yaitu:

(a) *Engineered Variable Cost (EVC)*

*Engineered Variable Cost* adalah : bahan baku dan tenaga kerja langsung merupakan masukan yang dapat dihubungkan langsung dengan keluarannya, dalam arti bahwa antara masukan dan keluarannya terdapat hubungan fisik secara eksplisit. Dalam praktik, memang kegiatan produksilah yang paling mudah dicari hubungannya secara fisik antara masukan dan keluarannya. Namun demikian, tidak boleh diartikan bahwa selain kegiatan produksi tidak terdapat hubungan secara fisik antara masukan dan keluarannya.

Dalam beberapa kegiatan administrasi dan penjualan tertentu juga terdapat hubungan secara fisik antara masukan dan keluarannya, sehingga beberapa biaya untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai *Engineered Variable Cost*. Sebagai contoh adalah biaya untuk menyelenggarakan kartu piutang atau pembuatan faktur. Biaya-biaya yang tergolong ke dalam *Engineered Variable Cost* mudah ditaksir jumlahnya, karena variabilitasnya dapat dihubungkan atau ditelusur secara teknis ke volume kegiatan. Oleh karena itu, pengawasan terhadap biaya-biaya ini adalah dengan menyusun biaya standar yang digunakan sebagai patokan penilaian efisiensi biaya yang terjadi sesungguhnya.

(b) *Discretionary Variable Cost (DVC)*

*Discretionary Variable Cost* adalah : biaya yang variabilitasnya terhadap volume kegiatan semata-mata karena

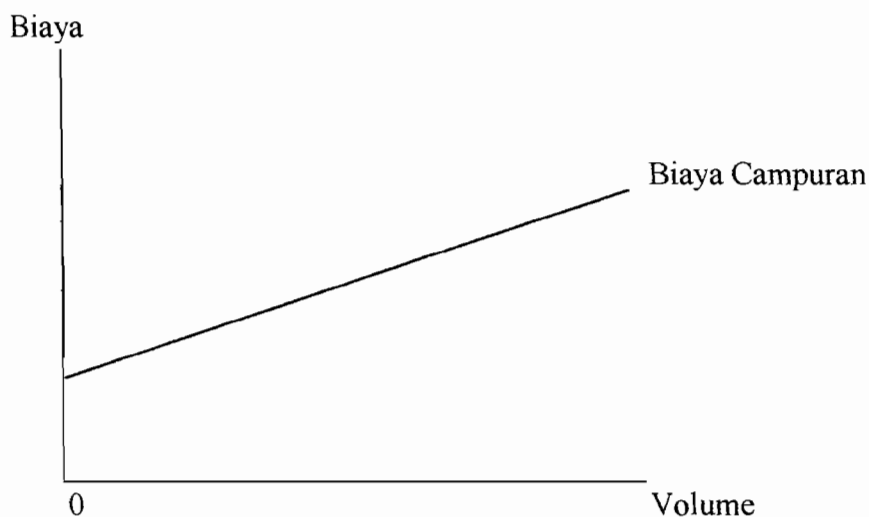
keputusan manajemen, bukan karena adanya hubungan secara fisik antara masukan dan keluarannya. Misalnya, biaya iklan yang ditetapkan oleh manajemen 10% dari hasil penjualan. Biaya iklan ini dapat (tidak harus) naik atau turun sesuai dengan naik turunnya penjualan.

Naik atau turunnya biaya iklan tersebut bukan karena naik atau turunnya penjualan itu sendiri, melainkan karena kebijakan manajemen. Oleh karena itu, pengawasan terhadap *Discretionary Variable Cost* adalah dengan menyusun anggaran tahunan.

### 3. Biaya Campuran atau *Mixed Cost*

*Mixed Cost* adalah : biaya-biaya tertentu bersifat campuran antara tetap dan variabel. Contoh biaya campuran adalah biaya pemeliharaan, gaji pramuniaga, asuransi karyawan dan gaji pegawai dinas luar pada perusahaan asuransi.

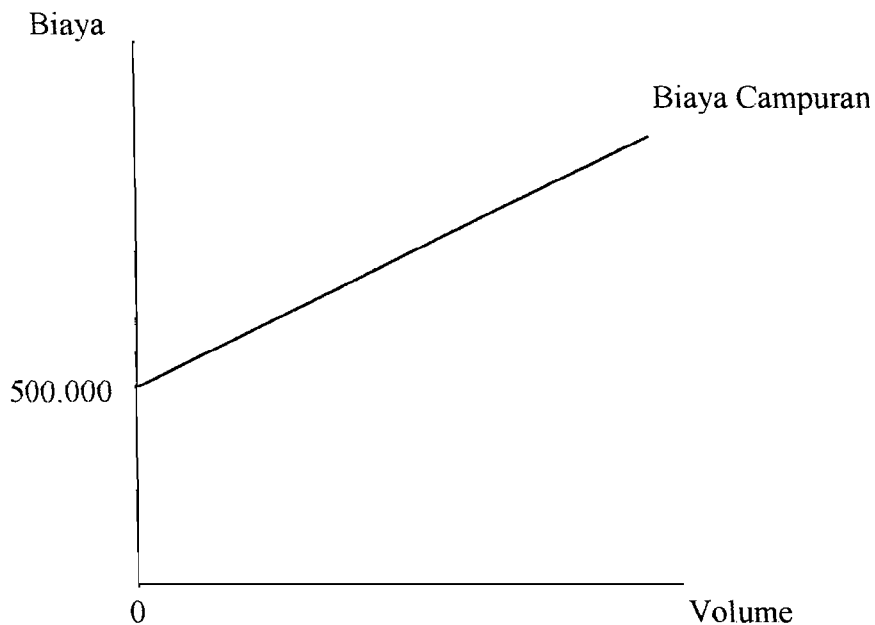
Fungsi Biaya Campuran dapat dilihat pada gambar 2.3



**Gambar 2.3 Biaya Campuran**

Misalnya, gaji seorang dokter ahli yang bekerja di sebuah rumah sakit swasta dengan ketentuan gaji tetap perbulan Rp 500.000,00 dan ditambah Rp 10.000,00 per pasien. Jika karena sesuatu hal, dalam sebulan tidak ada seorang pasien pun, maka gaji dokter tersebut hanya Rp 500.000,00. Jika dalam sebulan ada 100 pasien, maka gaji totalnya adalah Rp 1500.000,00 yakni penjumlahan gaji tetap dan gaji variabel. Biaya yang bersifat demikian disebut biaya campuran.

Kasus diatas dapat digambarkan dalam sebagai berikut :



**Gambar 2.4 Biaya Campuran**

Beberapa teknik untuk memisahkan biaya campuran antara lain :

**a) Metode Diagram Pencar atau *Scatter Diagram***

Langkah-langkah untuk memisahkan biaya campuran dengan metode Diagram Pencar adalah sebagai berikut:

1. Kumpulkan data jumlah biaya yang dikeluarkan dimasa lalu pada pelbagai tingkat kegiatan. Data ini diambil dari catatan akuntansi.
2. Gambarkan titik-titik data yang menunjukkan kombinasi biaya dan tingkat kegiatan pada grafik dua sumbu. Biaya digambarkan pada sumbu vertikal (Y) dan tingkat kegiatan digambar pada sumbu horisontal (X). Hasil penggambaran titik-titik ini adalah Diagram Pencar.
3. Buatlah garis lurus sedekat mungkin dengan titik titik itu. Ini berarti bahwa jarak antara titik-titik dan data garis lurus itu adalah terdekat dibandingkan dengan garis-garis lurus lainnya yang mungkin digambar pada diagram itu.
4. Tentukan komponen biaya tetap dengan cara memperpanjang garis lurus yang dibuat pada butir 3 sampai menyentuh sumbu vertikal. Titik sentuh itu menunjukkan biaya tetap total.
5. Hitunglah biaya variabel total dengan bantuan garis lurus yang telah dibuat, tentukan biaya totalnya pada tingkat kegiatan tertentu. Biaya variabel total adalah biaya total dikurangi biaya tetap total. Kemudian hitunglah biaya variabel per unit dengan membagi biaya variabel total tadi dengan tingkat kegiatan yang dipilih pada butir ke-5 ini. Setelah tingkat lima ini selesai, buatlah fungsi biaya.

#### **b) Metode Titik Tertinggi – Titik Terendah**

Menurut metode Titik Tertinggi - Titik Terendah, biaya campuran dipisahkan dengan mencari selisih antara biaya total pada kegiatan tertinggi dan biaya total pada kegiatan terendah. Selisih tersebut merupakan biaya



variabel total yang terjadi pada tingkat kegiatan antara yang tertinggi dan yang terendah.

### c) Metode Analisis Regresi Linier

Metode Analisis Regresi Linier memisahkan biaya campuran dengan menggunakan model matematika yang biayanya diterapkan dalam biaya statistika yaitu :

$$Y = a + bx$$

Keterangan :

Y = Variabel-variabel yang telah diketahui dari pengamatan data masa lalu.

X = Variabel-variabel yang telah diketahui dari pengamatan data masa lalu.

a = biaya tetap total.

b = biaya variabel per unit.

Variabel a dan b dicari dengan rumus sebagai berikut:

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

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b \left( \frac{\sum X}{n} \right)$$

keterangan :

Y = Variabel-variabel yang telah diketahui dari pengamatan data masa lalu.

X = Variabel-variabel yang telah diketahui dari pengamatan data masa lalu.

a = biaya tetap total.

b = biaya variabel per unit.

n = Jumlah Pengamatan.

## **E. Analisis Biaya-Volume-Laba**

Analisis biaya-volume-laba merupakan salah satu faktor kunci dalam berbagai macam keputusan manajemen terutama untuk mengetahui potensi laba yang belum dimanfaatkan oleh manajemen. Analisis ini menitik-beratkan pada seberapa besar perubahan biaya, volume, dan harga jual yang berdampak pada laba perusahaan. Dalam penyusunan anggaran dengan analisis biaya-volume-laba, manajemen dengan cepat mengetahui dampak rencana perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya secara individu maupun bersama-sama terhadap laba bersih perusahaan dalam tahun anggaran.

Banyak ahli mengemukakan definisi tentang analisis biaya-volume-laba. Diantaranya pendapat para ahli:

### **1. Ray Garisson**

Analisis biaya-volume-laba adalah “faktor penting dalam beberapa keputusan, termasuk pemilihan jenis produk, penentuan harga produk, strategi pemasaran, dan pemanfaatan fasilitas produktif” (Garisson, 1985 : 197).

### **2. Mulyadi**

Analisis biaya-volume-laba adalah “suatu analisis hubungan biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan” (Mulyadi, 1990 : 490).

### **3. Slamet Sugiri**

Analisis biaya-volume-laba adalah “sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total dan laba” (Sugiri, 1994 : 107).

#### 4. RA Supriyono

Analisis biaya-volume-laba adalah “suatu analisis yang melibatkan berbagai faktor yang saling berhubungan yaitu harga jual produk atau jasa, volume atau tingkatan kegiatan, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan komposisi produk atau jasa yang dijual” (Supriyono, 1989 : 152).

Dari beberapa pendapat ahli diatas dapat ditarik satu kesimpulan bahwa analisis biaya-volume-laba merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk mengetahui akibat perubahan-perubahan faktor harga jual produk, biaya variabel, biaya tetap, biaya penjualan, dan komposisi produk terhadap laba perusahaan.

Hubungan biaya volume laba dipengaruhi lima faktor atau suatu kombinasi faktor yaitu :

- (a) Harga jual per satuan
- (b) Volume penjualan
- (c) Kompensi produk yang dijual
- (d) Biaya variabel per satuan
- (e) Total biaya tetap

Penyusunan laporan rugi laba menggunakan metode *variable costing*, parameter yang dapat diperoleh manajemen sebagai berikut (Mulyadi, 1993 : 230-241) :

##### 1. Impas

Impas (break-even) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenues) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Analisis impas

adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol).

Ada dua cara untuk menentukan impas :

- (a) Pendekatan teknik persamaan
- (b) Pendekatan grafis

Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan dan biaya dalam suatu grafik yang disebut dengan grafik impas.

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = cX - bX - a$$

Keterangan :

Y = Laba

c = harga jual per satuan

X = jumlah produk yang dijual

b = biaya variabel per satuan

a = biaya tetap

Jika persamaan tersebut dinyatakan dalam bentuk laporan rugi laba metode *variable costing* adalah sebagai berikut :

pendapatan penjualan	$cX$
biaya Variabel	$\frac{bX}{-}$
laba kontribusi	$cX - bX$
biaya tetap	$\frac{a}{-}$
laba bersih	$Y$

Menurut definisi, suatu perusahaan akan mencatat keadaan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya (laba = nol,  $Y = \text{nol}$ ) atau kalau dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

$$0 = cX - bX - a$$

$$cX = bX + a$$

$$X(c-b) = a$$

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

Keterangan :

$X' = \frac{a}{c - b}$       impas (dalam satuan produk) = biaya tetap dibagi dengan selisih harga antara harga jual per satuan dengan biaya variabel per satuan.

$X'$  adalah kuantitas yang dijual pada keadaan impas.

Jadi rumus perhitungan impas dalam satuan produk yang dijual adalah :

$$\text{Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per satuan} - \text{Biaya Variabel Per satuan}}$$

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Edisi 2, STIE-YKPN, Yogyakarta, Hal:232.

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan dengan garis biaya dalam satu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan dengan garis biaya merupakan titik impas. Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan. Jika harga jual produk per satuan sebesar  $c$ , kuantitas produk yang dijual sebesar  $x$ , biaya tetap sebesar  $a$  dan biaya variabel sebesar  $b$ , perusahaan "X", untuk volume penjualan sebesar  $X$  maka :

$$\text{Pendapatan penjualan} = cX$$

$$\text{Biaya variabel} = bX$$

$$\text{Biaya tetap} = a$$



Diketahui bahwa :

Harga jual produk per satuan ( $c$ ) = Rp 172.000.000, biaya variabel per satuan ( $b$ ) = Rp 43.000.000, biaya tetap per tahun ( $a$ ) = Rp 77.400.000

Untuk berbagai macam volume penjualan ( $X$ ), pendapatan penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan biaya total disajikan pada tabel dibawah 2.1.

Tabel 2.1 Perhitungan Impas dengan Pendekatan Grafis.

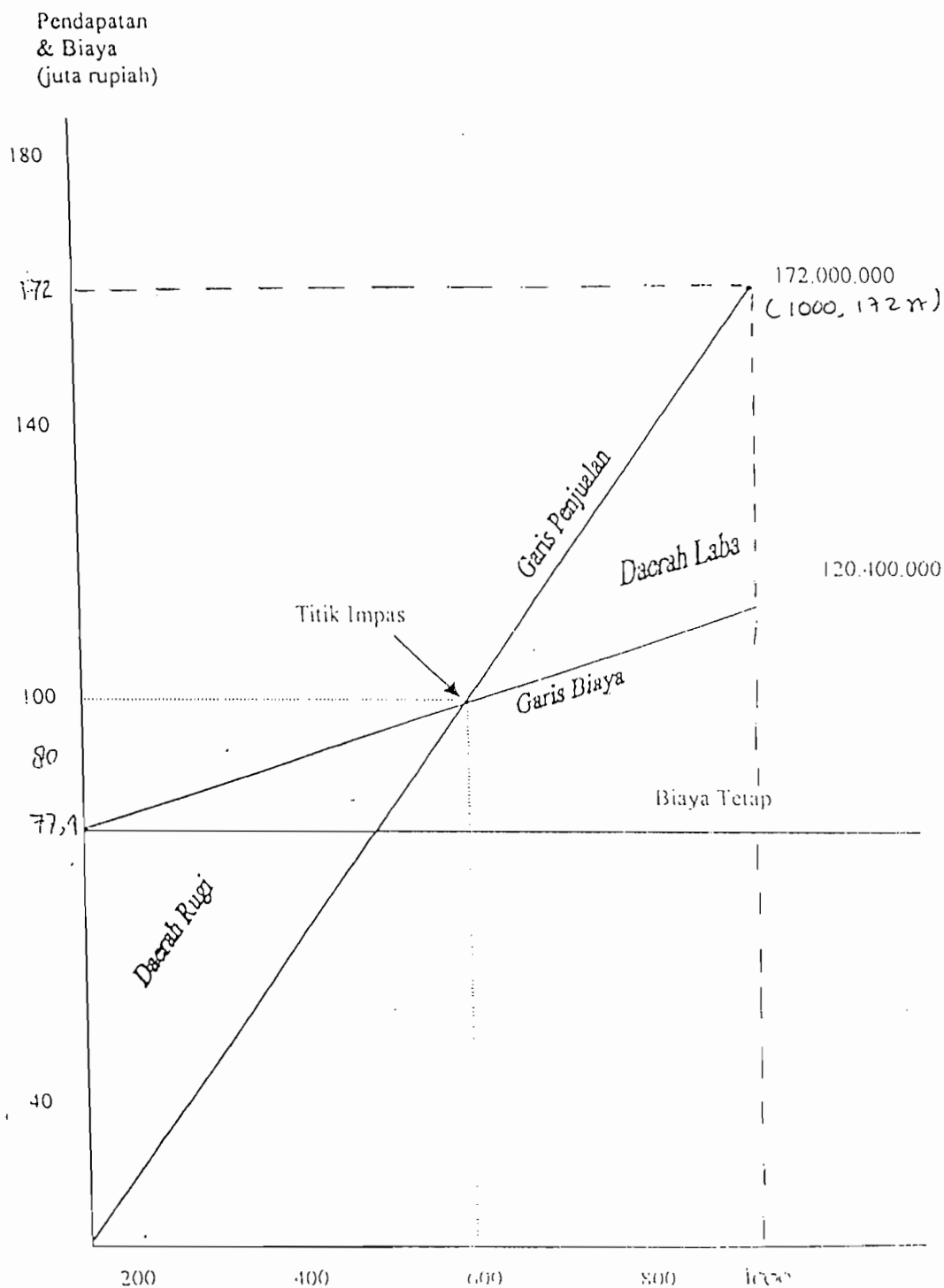
Volume Penjualan	Pendapatan Penjualan (ribuan)	Biaya Variabel (ribuan)	Biaya tetap (ribuan)	Total Biaya (ribuan)	Laba/Rugi (ribuan)
$X$	$cX$	$BX$	$a$	$A + bX$	$cX - (a+bX)$
1000	172000	43000	77400	120400	51600
800	137600	34400	77400	111800	25800
600	103200	25800	77400	103200	0
400	68800	17200	77400	94600	-25800
200	34400	8600	77400	86000	-51600

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Edisi 2, STIE YKPN, Yogyakarta, Hal 239.

Tabel 2.1 pendapatan penjualan, biaya variabel, biaya tetap, biaya total.

Dan laba bersih berbagai volume penjualan.

Apabila data pada tabel 2.1 disajikan dalam bentuk grafik maka akan tampak pada gambar 2.5



Gambar 2.5 Grafik Impas

Keterangan cara pembuatan grafik impas (gambar 2.5) adalah sebagai berikut :

1. Sumbu datar (sumbu X) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas atau rupiah pendapatan penjualan.
2. Sumbu tegak (sumbu Y) menunjukkan pendapatan penjualan dan biaya dalam rupiah. Karena skala sumbu Y (jutaan rupiah) berbeda jauh dengan skala sumbu X (ratusan) maka pada awal penggambaran sumbu vertikal dilukiskan garis penyesuaian semacam huruf Z.
3. Pembuatan garis penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :
  - a) Pada volume penjualan sama dengan nol, pendapatan penjualan sama dengan nol pula.
  - b) Pada volume penjualan seribu kilo, pendapatan penjualan sebesar Rp 172.000.000
  - c) Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik  $X = 0, Y = 0$  dengan titik  $X = 1000, Y = \text{Rp } 172.000.000$
4. Pembuatan garis total biaya dilakukan sebagai berikut :
  - a) Pada volume penjualan sebesar nol, perusahaan mengeluarkan biaya tetap Rp 77.400.000, sedang pada volume permulaan 1000 kilo, total biaya berjumlah Rp 120.400.000
  - b) garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik  $X = 0, Y = \text{Rp } 77.400.000$  dengan titik  $X = 1000, Y = \text{Rp } 120.400.000$
5. Pembuatan garis biaya tetap dilakukan sebagai berikut : karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun dalam contoh ini tidak mengalami perubahan, maka garis biaya tetap ditarik dengan cara menghubungkan titik  $X = 0, Y = \text{Rp } 77.400.000$  dengan titik  $X = 1000, Y = \text{Rp } 77.400.000$



6. Impas adalah terletak pada titik perpotongan garis pendapatan penjualan dengan garis biaya. Apabila dari titik perpotongan tersebut (titik impas) ditarik garis tegak lurus ke sumbu X, akan diketahui bahwa impas dicapai pada volume penjualan 600 kilo. Jika dari titik impas ditarik garis tegak lurus ke sumbu Y, akan dapat diketahui bahwa impas tercapai pada penjualan Rp 103.200.000
7. Daerah sebelah kiri titik impas, yaitu bidang diantara garis total dengan garis pendapatan penjualan merupakan daerah rugi karena pendapatan penjualan lebih rendah dari total biaya. Sedangkan daerah sebelah kanan titik impas, yaitu bidang diantara garis pendapatan penjualan dengan garis total biaya merupakan daerah laba, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

Menurut Supriyono (1989:153) dasar anggapan yang mendasari analisis impas adalah:

- a Harga jual produk per unit yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan volume penjualan dalam periode yang bersangkutan.
- b Semua biaya yang dianggarkan dapat dikelompokkan ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel yang mempunyai tingkat variabilitas terhadap produk yang diproduksi atau di jual, bukan terhadap dasar kegiatan yang lain.
- c Harga biaya atau masukan (misalnya harga bahan baku, upah langsung dan lain-lain) yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan kegiatan, sehingga biaya dapat digambarkan dengan garis lurus.

- d Kapasitas yang dimiliki perusahaan tidak berubah. Misalnya karena adanya ekspansi, karena perubahan kapasitas yang dimiliki akan mengubah pola hubungan biaya-volume-laba.
- e Tingkat efisiensi perusahaan tidak berubah, program efisiensi yang sangat berhasil/ terjadinya pemborosan yang luar biasa akan berpengaruh pada pola hubungan biaya-volume-laba.
- f Tingkat dan metode yang dimiliki perusahaan tidak berubah. Perubahan teknologi juga bisa mengubah pola hubungan biaya-volume-laba.
- g Apabila perusahaan menjual beberapa macam produk, komposisi produk yang dianggarkan pada berbagai tingkatan penjualan tidak berubah. Perubahan komposisi akan berakibat berubahnya persentase laba produksi.

## 2. *Margin of Safety*

Analisis impas memberikan informasi mengenai berapa jumlah volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi. Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu, akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi.

Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka *margin of safety*. Angka *margin of safety* ini memberikan informasi beberapa maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian.

Angka *margin of safety* ini berhubungan langsung dengan laba apabila dihubungkan dengan *marginal income ratio (Profit Volume Ratio)*

Rumus :

Laba = *Profit – volume ratio* x *Margin of safety ratio*

$$\text{Laba} = \frac{\text{Laba kontribusi}}{\text{Pendapatan penjualan}} \quad \times \quad \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Pendapatan penjualan}}$$

$$\text{Margin of safety ratio} = \frac{\text{P. Penjualan} - \text{P.SDP} \times 100\%}{\text{P. Penjualan}}$$

Keterangan:

P.SDP : penjualan pada saat *shut down point*

### 3. *Shut Down Point*

Apabila ditinjau dari sudut biaya, pengambilan keputusan untuk menutup usaha dilakukan dengan mempertimbangkan pendapatan penjualan dengan biaya tunai (*cash of cost*) atau *out of pocket costs*. Biaya tunai adalah biaya-biaya yang memerlukan pembayaran segera dengan uang kas. Biaya variabel biasanya merupakan biaya tunai tetap, biaya tetap mungkin juga termasuk sebagai biaya tunai seperti gaji pengawas pabrik dan pemeliharaan.

*Out of Pocket costs* adalah pengeluaran *cash* saat ini. Dalam pengambilan keputusan untuk menutup usaha harus diadakan antara biaya keluar kantong atau *out of pocket costs* dengan biaya terbenam (*sunk cost*, yaitu pengeluaran yang dilakukan pada masa yang lalu yang manfaatnya masih dinikmati sampai sekarang). Contoh biaya terbenam adalah biaya depresiasi, amortisasi dan depresi. Titik penutupan usaha dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Titik penutupan usaha} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Edisi 2, STIE-YKPN, Yogyakarta, Hal 225.

#### 4. *Degree of Operating Leverage* (DOL)

*Degree of Operating Leverage* adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leveragenya* dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba.

*Degree of Operating Leverage* memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Dengan parameter ini, manajemen akan dengan cepat mengetahui dampak setiap usulan kegiatan yang menyebabkan perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih perusahaan.

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{Laba kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

Sumber : Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Edisi 2, STIE YKPN, Yogyakarta, Hal 257.

Misalnya :

Pendapatan penjualan	Rp 172.000.000,00
Biaya variabel	Rp 43.000.000,00 -
Laba kontribusi	<u>Rp 129.000.000,00</u>
Biaya tetap	Rp 77.400.000,00 -
Laba bersih	<u>Rp 51.600.000,00</u>

$$\text{DOL} = \frac{\text{Rp } 129.000.000,00}{\text{Rp } 51.600.000,00} = 2,5 \text{ kali}$$

Pada tingkat penjualan tersebut jika misalnya departemen pemasaran mengusulkan promosi produk dengan cara tertentu, yang diperkirakan akan mengakibatkan kenaikan volume penjualan sebesar 5%, maka dengan cepat manajemen dapat memperkirakan kenaikan laba bersih sebesar 12,5% (2,5 x 5%).

#### 5. Laba kontribusi per unit

Laba kontribusi merupakan kelebihan pendapatan penjualan di atas biaya variabel. Informasi laba kontribusi memberikan gambaran jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba. Laba kontribusi perunit merupakan laba kontribusi dibagi dengan volume penjualan dalam perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk, informasi, laba perunit untuk menunjukkan produk yang memiliki kemampuan tertinggi untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang akan dilakukan penulis termasuk jenis penelitian deskriptif analisis, maksudnya untuk memperoleh gambaran bukan untuk membuktikan dan data yang diperoleh akan diolah lebih lanjut. Hasil penelitian hanya berlaku bagi perusahaan yang diteliti.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

##### 1. Tempat penelitian

Penelitian dilakukan di perusahaan Gamelan Bapak Daliyo yang berlokasi di Jl. Wotgaleh, tepatnya di dusun Pelem Lor, Kelurahan Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul, Yogyakarta.

##### 2. Waktu penelitian

Waktu penelitian dilakukan mulai dari bulan Agustus 2000 sampai selesainya penyusunan.

#### **C. Subjek Penelitian**

1. Kepala bagian produksi
2. Kepala bagian penjualan
3. Kepala bagian keuangan atau akuntansi

#### **D. Objek Penelitian**

Objek dari penelitian ini adalah titik penutupan usaha atau *shut down point*?

#### **E. Data yang akan Dicari**

1. Data biaya yang terjadi tahun 1998 sampai tahun 2000 antara lain:
  - a. biaya produksi
  - b. biaya pemasaran
  - c. biaya administrasi dan umum
2. Data volume penjualan tahun 1998 sampai tahun 2000.
3. Data harga jual untuk tahun 1998 sampai tahun 2000.

#### **F. Teknik Pengumpulan Data**

1. Wawancara (*Interview*)

Yaitu : metode pengumpulan dengan cara tanya jawab langsung kepada orang-orang yang berwenang berpedoman pada pedoman wawancara tetapi sifatnya fleksibel. Teknik ini untuk mendapat gambaran umum perusahaan.

2. Observasi

Yaitu : dengan mengadakan pengamatan secara langsung untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang proses produksinya.

3. Dokumentasi

Yaitu : digunakan dalam penelitian untuk memperoleh data tentang biaya volume penjualan dan harga jual.

## G. Teknik Analisis Data

1. Di dalam menghitung Titik Penutupan Usaha, perusahaan harus mengadakan pemisahan biaya-biaya. Langkah-langkahnya adalah:
  - a. Perusahaan harus mengadakan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel serta biaya semi variabel.
    - a.1 Biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak bergantung pada besar kecilnya volume kegiatan.
    - a.2 Biaya variabel yaitu biaya yang totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, tetapi per unitnya tetap.
    - a.3 Biaya campuran yaitu biaya-biaya tertentu bersifat campuran antara biaya tetap dan biaya variabel.
  - b. Kemudian biaya semi variabel dianalisis untuk dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel.
  - c. Biaya tetap dipisahkan lagi menjadi biaya tunai dan biaya terbenam.
    - c.1 Biaya tunai yaitu biaya yang membutuhkan pengeluaran kas di masa mendatang akibat keputusan sekarang atau keputusan yang akan datang.
    - c.2 Biaya terbenam yaitu biaya yang telah dikeluarkan dan yang tak dapat diubah oleh keputusan sekarang atau masa yang akan datang.
  - d. Untuk mendapatkan titik penutupan usaha dibuat tabel perhitungan laba akuntansi dan laba tunai untuk tahun 1998 sampai tahun 2000 dengan formula sebagai berikut:



Volume Penjualan 1	pendapatan penjualan 2	biaya variabel 3	biaya tetap		laba / rugi	
			tunai 4	terbenam 5	akuntansi 6	tunai 7
					(2)-(3+4+5)	(2)-(3+4)

Jika dalam perhitungan laba tunai sebesar nol maka disitulah terdapat titik penutupan usaha dan penjualan di bawah titik penutupan usaha harus dihentikan karena pendapatan penjualannya tidak cukup untuk menutup biaya tunainya dengan menggunakan, rumusnya:

$$\text{Titik penutupan usaha} = \frac{\text{Biaya tetap tunai}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

Jadi suatu perubahan dalam biaya tetap tunai mengakibatkan perubahan pada titik penutupan usaha, tidak mempengaruhi laba kontribusi.

- Untuk menghitung berapa besar perbandingan antara perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu dengan menggunakan *degree of operating leverage* (DOL), rumusnya:

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{Laba kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

- Untuk menghitung berapa persen batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan tidak berada pada titik penutupan usaha dengan menggunakan *margin of safety* (M of S) dengan rumus:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{P. Penjualan} - \text{P. SDP}}{\text{P. Penjualan}} \times 100\%$$

Keterangan:

P.SDP : pendapatan penjualan pada saat *shut down point*.

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN GAMELAN BAPAK DALIYO**

#### **A. Sejarah Berdirinya Perusahaan**

Bapak Daliyo adalah seseorang yang terampil dan tidak mudah putus asa. Sejak kecil beliau memang rajin membantu kedua orang tuanya. Saat itulah beliau mulai berpikir bahwa orang hidup harus bekerja. Kerja untuk mencari nafkah, kalau kita bekerja pasti kita mendapat nafkah.

Dari dasar mencari nafkah harus kerja itulah, beliau mengembangkan ide untuk membuat gamelan. Itulah awal ide yang timbul dalam pembuatan gamelan. Bapak Daliyo semula sebagai seniman sekaligus pengrajin ini bergerak di bidang seni pedalangan. Beliau adalah spesialis menabuh instrumen kenong. Karena seringnya menabuh, timbullah rasa perhatian pada instrumen yang ditabuh sekaligus disukainya. Kemudian timbul gagasan untuk mencobanya bersamaan dengan ide tersebut sekitar tahun 1949, banyak pabrik milik pemerintah Belanda yang kosong karena ditinggal penghuninya ke negaranya. Akibatnya banyak sisa-sisa drum dan kuningan yang diperoleh dari pabrik-pabrik yang kosong tadi. Kesempatan yang baik ini dimanfaatkan oleh beliau sebagai bahan untuk membuat gamelan. Pada waktu itu beliau bertempat di Beran, Kabupaten Sleman. Dari sinilah beliau memulai usahanya dari nol.

Kemudian pada tahun 1959, beliau mencoba mendirikan sebuah industri atau perusahaan gamelan. Sifatnya masih kecil-kecilan dan terletak di desa Pelem Lor, Baturetno, Banguntapan, Bantul. Sejak berdirinya perusahaan sampai saat sekarang ini sudah mengalami perkembangan yang pesat. Semua itu didukung

oleh kemajuan zaman dan kelancaran transportasi, dalam upaya memasarkan dan memperoleh bahan. Selain itu disebabkan juga oleh adanya pengaruh perkembangan seni karawitan bukan hanya milik golongan tua saja namun banyak generasi muda yang menyukai dan dirasakan perlu untuk melestarikannya. Perusahaan ini masih dipegang oleh Pak Daliyo selaku pimpinan perusahaan.

Berkat keuletan dan kecerdikan Bapak Daliyo, semakin lama perusahaan ini semakin maju, baik dalam cara membuat maupun pemasarannya. Hal ini terbukti dari banyaknya pemesan yang semakin bertambah, baik dari daerah sendiri maupun dari daerah lain. Pesanan dari dalam negeri pun juga meluas seperti Irian Jaya, Sumatra dan Kalimantan. Pesanan ini biasanya berupa gamelan berlaras lengkap yaitu pelog dan slendro. Tentu saja ini merupakan kebanggaan tersendiri bagi Bapak Daliyo, karena sudah memperoleh kepercayaan dari masyarakat. Namun di luar semua itu, beliau punya tugas untuk menjaga kualitas dari hasil perusahaan itu.

Sosok seniman sekaligus pengrajin ini bekerja berdasar atas pengalaman bukan ijazah. Beliau selalu membuka kesempatan bagi generasi muda jika menginginkan untuk mempelajarinya. Segeralah datang dan langsung bisa terjun praktek bersama dengan yang lain, yang sudah senior. Bahkan beliau tak segan-segan memberi upah atas jasanya bila hasilnya benar-benar baik. Dari sinilah beliau berharap agar kesenian yang adiluhung ini tetap terjaga kelestariannya.

## **B. Lokasi Perusahaan**

Perusahaan gamelan Bapak Daliyo ini berlokasi di jalan Wotgaleh, tepatnya di dusun Pelem Lor, Kelurahan Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Tempat perusahaan gamelan Bapak Daliyo ini sangat strategis, karena terletak di pinggir jalan. Tempat tersebut mudah dilalui transportasi umum. Perusahaan gamelan dibangun di atas tanah 1300 m<sup>2</sup>.

## **C. Permodalan.**

Perusahaan gamelan Bapak Daliyo dalam hal modal untuk pertama kali didapat dari uang muka para konsumen. Dari uang muka tersebut dibelikan alat untuk membuat gamelan. Pada tahun 1980 perusahaan meminjam uang pada BRI Bantul sebanyak Rp. 1.000.000,00 dan pada tahun 1985 perusahaan ini mendapat pinjaman dari BRI sebesar Rp. 2.000.000,00 pengembaliannya diangsur setiap bulan.

## **D. Struktur Organisasi.**

Perusahaan gamelan Bapak Daliyo ini di Pelem Lor, Kelurahan Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul, Yogyakarta, dalam usahanya sehari-hari dipimpin langsung oleh Bapak Daliyo sebagai pimpinan perusahaan untuk dapat merealisasi perencanaan dalam rangka tujuan perusahaan, maka diperlukan suatu struktur organisasi untuk menampung kegiatan dalam perusahaan. Dalam melakukan kegiatan usahanya memerlukan efisiensi kerja sehingga tidak banyak menimbulkan pemborosan yang merugikan perusahaan.

Untuk itu diperlukan suatu struktur organisasi yang baik dan jelas, karena dengan struktur organisasi yang baik dan jelas akan dapat diketahui secara jelas tugas dan wewenang sehingga tidak terjadi kesimpangsiuran dalam melaksanakan tugas tiap-tiap bagian yang ada di dalam perusahaan. Adapun susunan struktur organisasi dan wewenang pada perusahaan gamelan Bapak Daliyo.

1. Pimpinan.

Tugasnya mengelola perusahaan secara keseluruhan dan bertanggung jawab kepada pemilik.

2. Mandor.

Tugasnya :

- a. Memelihara kelancaran alat.
- b. Merencanakan jenis dan jumlah barang yang diproduksi.
- c. Menentukan standar kualitas dan kuantitas pemakaian bahan baku.
- d. Membagi pekerjaan atau tugas kepada karyawan.
- e. Membina hubungan baik antar karyawan.

3. Administrasi.

Tugasnya:

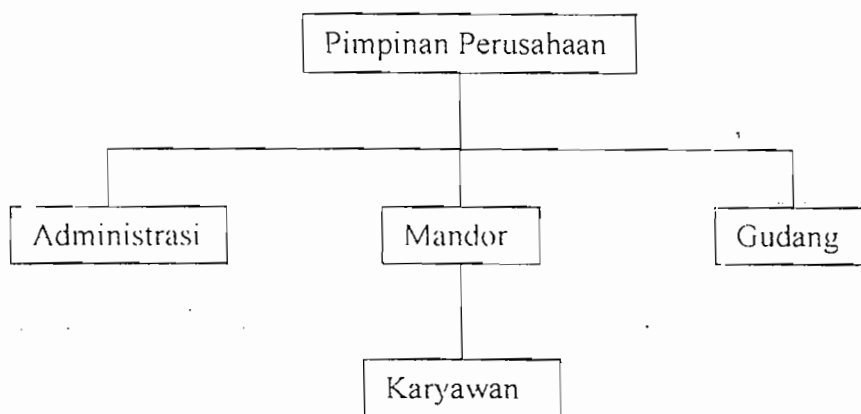
- a. Mencatat seluruh peristiwa yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan perusahaan, termasuk rencana dan pelaksanaan kebijaksanaan perusahaan.
- b. Membuat catatan laporan keuangan kegiatan bulanan.

- c. Menentukan penyediaan, penerimaan, dan pengeluaran uang yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.
  - d. Menentukan dan melakukan pembelian bahan baku dan barang lain yang dibutuhkan perusahaan.
  - e. Menerima pesanan pembelian.
  - f. Mencatat transaksi penjualan hasil produksi.
4. Bagian Gudang.

Tugasnya:

- a. Mengawasi persediaan barang, baik barang jadi, barang setengah jadi maupun bahan baku.
  - b. Menyimpan hasil produksi dalam gudang.
  - c. Menghitung dan mempersiapkan pengiriman barang.
  - d. Melaporkan jumlah persediaan barang.
  - e. Mengawasi barang hasil produksi.
5. Karyawan.

Tugasnya mengerjakan pembuatan produk sampai siap dipasarkan.



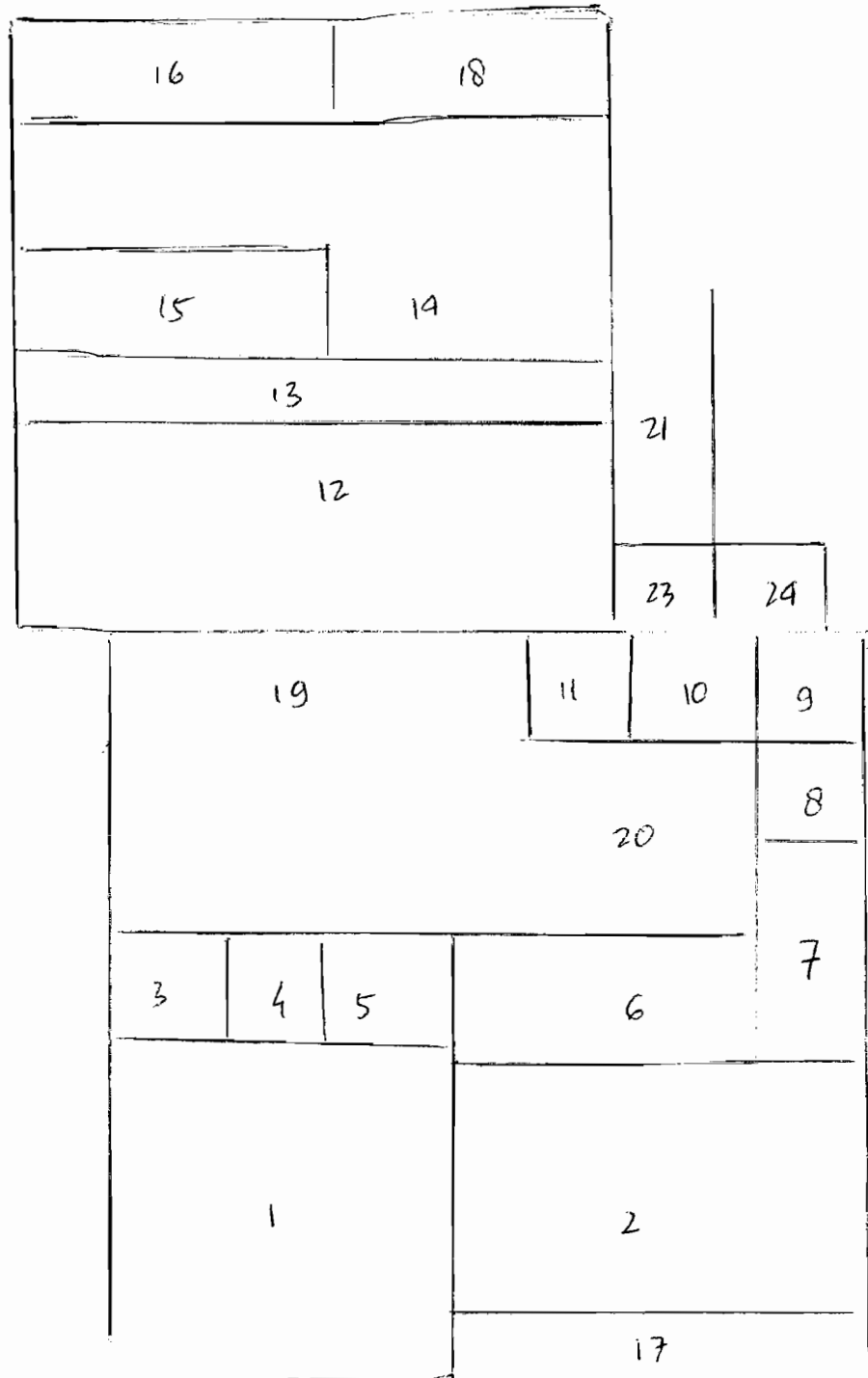
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo Secara Lengkap

Sumber : Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di jalan Wotgaleh Yogyakarta.

Jumlah karyawan saat ini 27 orang, terdiri dari 21 orang pria, dan 6 orang wanita. Pembagiannya sebagai berikut :

1. Pimpinan Perusahaan      1 orang
2. Bagian Administrasi      1 orang
3. Mandor                      1 orang
4. Bagian Gudang            1 orang
5. Karyawan                  23 orang

### E. Denah Ruang Kerja



Gambar 4.2 Denah Ruang Kerja



Keterangan denah ruang kerja :

1. Tempat gamelan.
2. Ruang tamu.
3. Ruang pekerja yang menginap.
4. Jalan yang menuju ruang kerja.
5. Kamar pribadi Bapak Daliyo.
6. Ruang kerja.
7. Gudang beras.
8. Ruang jemuran.
9. Ruang tempat berwudhu.
10. Kamar mandi.
11. Dapur.
12. Ruang kerja.
13. Teras.
14. Ruang makan.
15. Kamar tidur.
16. Kamar tidur.
17. Teras.
18. Kamar tidur.
19. Ruang kerja.
20. Sumur.
21. Tempat drum.
22. Tempat drum.
23. Tempat membakar plat dan kuningan.

## **F. Disiplin Kerja**

Dalam menjalankan tugas sehari-hari para pegawai bekerja dengan disiplin dan penuh tanggung jawab, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik, tepat dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Adapun peraturan yang harus ditepati oleh para pegawai di antaranya sebagai berikut :

1. Jam kerja dimulai jam 07.00 WIB – 16.00 WIB dan istirahat selama 1 jam untuk makan siang dan sholat dhuhur bagi yang beragama Islam.
2. Waktu istirahat jam 12.00 WIB – 13.00 WIB.
3. Para pegawai harus merawat alat-alat kerjanya dengan baik sehabis digunakan.
4. Setiap pekerjaan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh dan penuh dengan rasa tanggung jawab.

## **G. Pemeliharaan Tempat Kerja**

Dalam hal pemeliharaan tempat kerja, agar selalu dalam keadaan bersih, maka para pekerja juga harus ikut menjaga kebersihan dan harus dapat menjaga alat dan mengumpulkan setiap habis dipakai. Semua pegawai mempunyai kewajiban untuk memelihara tempat kerja agar bersih dan sehat.

## **H. Mesin**

1. Mesin But untuk membuat rancangan.
2. Mesin Halus untuk menghaluskan.
3. Mesin Las untuk menyambung kuningan dan besi.

4. Mesin Blender untuk melubangi dan mengebor.

## **I. Produksi**

Dalam produksi gamelan Bapak Daliyo tidak hanya mengejar keuntungan tetapi juga berusaha untuk menjaga kualitas perusahaan.

Produk perusahaan gamelan bermacam-macam yaitu :

1. Kendang.
2. Saron.
3. Gender.
4. Ketuk Kenong.
5. Kempul, Suwuan.
6. Gong.
7. Bonang.
8. Selentem.

Dari sekian macam produk yang disebut di atas, penulis mengambil salah satu contoh produk yaitu kendang dimana penulis akan membicarakan proses pembuatan kendang.

Bahan baku yang digunakan proses produksi adalah :

1. Kayu gelondong (kayu nangka, kayu mangga, kayu munggur).
2. Kulit (kulit kerbau, kulit lembu).

Bahan pembantu yang digunakan adalah :

1. Kertas gosok.
2. Cat.
3. Paku.

4. Kuas.

Perlengkapan yang dipakai adalah :

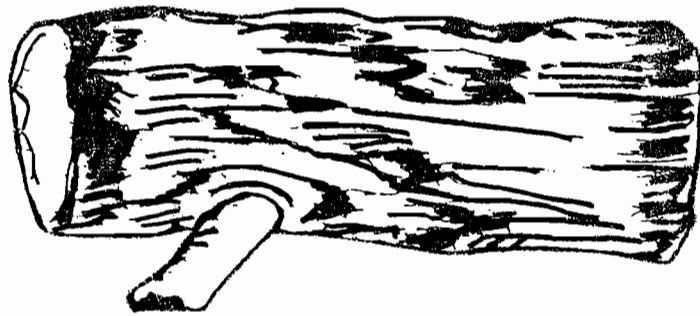
1. Bendho.
2. Parang.
3. Sabit.
4. Gergaji besar.
5. Gergaji kecil.
6. Bor besar dan panjang.
7. Tatah bertangkai panjang.
8. Tatah bertangkai pendek.
9. Pasah.
10. Pethel.
11. Palu.
12. Pengungkit.
13. Tang.

Semua bahan baku tersebut dibeli di dalam negeri di jalan Kotagede dan Serangan. Begitu juga bahan pembantu dan perlengkapan yang digunakan dibeli di tempat yang sama.

## J. Proses produksi

### Proses I

- Mendapatkan kayu gelondong yang mempunyai panjang 65 cm dan berdiameter lebih dari 30 cm , kemudian dikuliti.

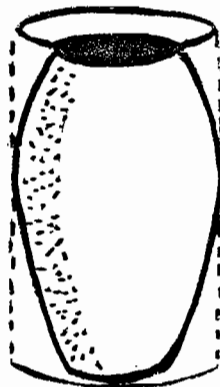


### Proses II

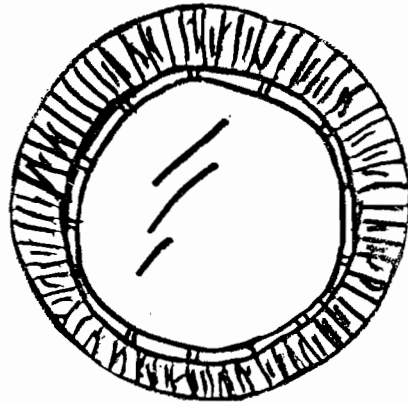
- Kayu gelondong dikuliti sampai bagian yang berwarna putih hilang dan tinggal kayu yang berwarna kuning.

### Proses III

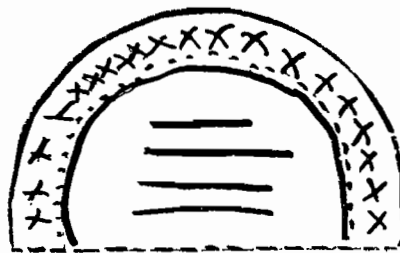
- Langkah selanjutnya adalah membuat bentuknya melinjo atau kerucut sesuai dengan pemesanan.



- Cara memasang kulit pada bingkai adalah pada saat masih lunak dan bertempat yang datar. Kita bisa menggunakan papan.



- Bingkai kita pasangkan pada batas kulit yang ditipiskan.



- Kita lipat ke arah dalam sedikit demi sedikit menggunakan alat pencukil tumpul.

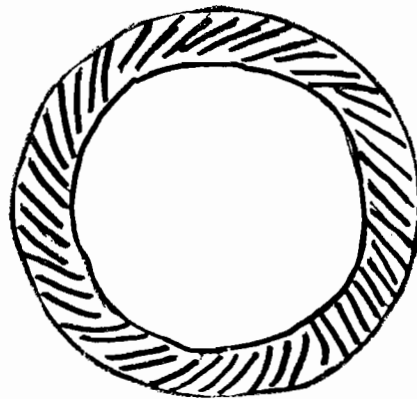


#### Proses IV

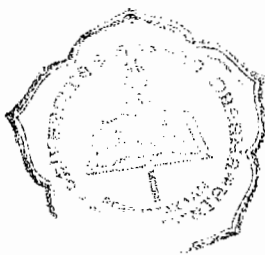
- Sesudah dibentuk, langkah selanjutnya adalah memangkis kendang.

Proses memangkis kendang yaitu :

- Kulit yang sudah terbentuk lingkaran, kita tipiskan bagian tepinya, kira kira pas dengan bentuk kendang. Sebelum kulit dipotong berbentuk lingkaran, diusahakan sisa kulit atau lebar calon lipatan diusahakan lebarnya kurang lebih 3 cm, kemudian kita tipiskan sampai 1 mm, baru kita rendam sampai melunak dan mudah dilipat. Apabila sudah lunak maka kita pasang pada bingkai sembari dianginkan.



- Langkah berikut setelah terbentuk lipatan adalah memasukkan kendang ke dalam lingkaran kulit.



- Setelah kedua sisi kendang tersebut atau ke dua kulit terpasang rapi, agar posisi tidak lepas atau berubah maka perlu kita bantu menggunakan talu atau kenur. Apabila dirasa sudah kuat, barulah kita memasang janget.



### Proses V

- Setelah memangkis kendang langkah selanjutnya memasang janget.

Proses memasang janget yaitu :

1. Dari kulit yang terpasang rapi , bagian tepi kita lubangi dengan 8 buah.Mengenai fungsi lubang tersebut adalah sebagai tempat janget.
2. Sebelum janget dipasang terlebih dahulu dibasahi dengan air agar sedikit lunak dan mudah dipasang.
3. Apabila dirasa janget sudah lunak barulah kita mulai memasukkan janget ke dalam lubang yang telah kita buat tadi.Setelah janget masuk barulah kita tarik ke dalam.
4. Untuk membantu memasukkan janget kita memerlukan alat pengungkit kecil, lebarnya kurang lebih  $\frac{1}{2}$  cm.Bisa terbuat dari palu yang ditumpulkan.
5. Dalam kita memasukkan janget kita mulai dari luar.Apabila sudah selesai memasukkan janget ke setiap lubang , barulah kita tarik sampai kencang satu persatu agar rapi.Jangan lupa ,untuk pemasangan disesuaikan dengan selera, mau yang rotan atau yang lainnya.
6. Diangin –anginkan agar janget betul betul kencang dan kuat.



7. Terbentuklah kendang.



#### **K. Pemasaran**

Dalam hal pemasaran harus dapat bersaing dengan pasaran umum, tapi barang-barang tersebut harus bermutu atau berkualitas. perusahaan gamelan mempunyai langganan tetap yaitu pemerintah daerah.

Langganan tetap inilah yang membuat gamelan bertahan meskipun menghadapi saingan dan perusahaan gamelan yang lebih moderen. Daerah pemasaran gamelan terutama dikota meliputi Sumatra, Sulawesi, Kalimantan dan Jawa. Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi pendek atau langsung dari produsen ke konsumen tanpa perantara. Saluran distribusi ini dianggap paling cocok karena pelanggannya terbatas sehingga tidak perlu perantara perdagangan konsumen yang bukan pelanggan datang sendiri ke perusahaan .

## BAB V

### DESKRIPSI DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data-data yang relevan mengenai hubungan antara biaya dengan volume berkait laba. Data ini penulis peroleh secara langsung dari perusahaan gamelan bapak Daliyo, yaitu mengenai gamelan yang penulis sajikan dalam tabel sebagai berikut ini :

##### 1. Biaya Produksi

Tabel 5.1  
Data Biaya Produksi  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2000

Tahun	Biaya Produksi
1998	Rp 105.406.200,00
1999	Rp 112.141.175,00
2000	Rp 119.848.275,00

Sumber : Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta

## 2. Biaya Pemasaran

Tabel 5.2  
Data Biaya Pemasaran  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2000

Tahun	Biaya Pemasaran Gamelan
1998	Rp 200.000,00
1999	Rp 250.000,00
2000	Rp 225.000,00

Sumber : Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta.

## 3. Biaya Administrasi dan Umum

Tabel 5.3  
Data Biaya Administrasi dan Umum  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2000

Tahun	Biaya Administrasi dan Umum
1998	Rp 9.164.000,00
1999	Rp 9.141.000,00
2000	Rp 12.831.000,00

Sumber : Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta.

#### 4. Volume Penjualan dan Harga Per set

Tabel 5.4  
Data Volume Penjualan Gamelan (set) dan Harga per set (Rupiah)  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2000

Tahun	Volume Penjualan	Harga
1998	78 set	Rp 1.625.000,00
1999	80 set	Rp1.630.000,00
2000	85 set	Rp 1.650.000,00

Sumber : Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta.

### B. Analisis Data

Untuk menjawab masalah yang telah dikemukakan dalam bab pendahuluan, maka dalam sub ini akan disajikan analisis data guna mempermudah pembahasannya. Hasil dari analisis ini disajikan dalam bentuk tabel dengan harapan agar lebih mudah dalam mengadakan pembahasan. Berikut ini hasil dari analisis yang penulis kelompokkan dalam tiga bagian yaitu :

1. Mengadakan pemisahan biaya-biaya.
  - a Pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel.
  - b Pengelompokan biaya tetap dalam kategori biaya tunai dan biaya terbenam.
  - c Menghitung titik penutupan usaha dengan menggunakan rumus yaitu :

$$\text{Titik penutupan usaha} = \frac{\text{Biaya tetap tunai}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

2. Menghitung berapa besar perbandingan antara perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu dengan menggunakan *Degree of Operating Leverage* (DOL), rumusnya :

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

3. Menghitung berapa persen batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan tidak berada pada titik penutupan usaha dengan menggunakan *Margin of Safety* (M of S), rumusnya :

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Pendapatan penjualan} - \text{P.SDP}}{\text{Pendapatan penjualan}} \times 100\%$$

Keterangan :

P.SDP = Pendapatan penjualan pada *Shut Down Point*

## **C. Pembahasan**

### **1. Pengelompokan Biaya Tetap Dan Biaya Variabel**

Pengelompokan biaya adalah suatu proses penggolongan keseluruhan elemen biaya ke dalam golongan yang lebih ringkas, supaya berfungsi sebagai alat informasi yang lebih jelas. Pengelompokan biaya yang dilaksanakan oleh perusahaan gamelan adalah pengelompokan biaya sesuai fungsi pokok kegiatan atau aktivitas perusahaan. Menurut fungsi pokok kegiatan perusahaan dikelompokkan menjadi biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi umum. Pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel dilakukan sesuai tendensi perubahannya terhadap kegiatan atau volume produksi.

Pengelompokan biaya di perusahaan gamelan Bapak Daliyo adalah :

#### **I Biaya produksi**

Yaitu : semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan mentah menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat dipisahkan menjadi 3 sub bagian yaitu :

a) Biaya bahan yang terdiri dari atas dua macam yaitu :

a.1 Biaya bahan baku yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan mentah.

a.2 Biaya bahan baku pembantu yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku pembantu.

b) Biaya tenaga kerja langsung yaitu : biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa kepada karyawan perusahaan yang manfaatnya dapat diidentifikasi.

- c) Biaya overhead pabrik yaitu : biaya produksi selain biaya bahan baku , biaya bahan pembantu dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik terdiri dari :
- c.1 Biaya tenaga kerja tidak langsung yaitu : biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa kepada karyawan perusahaan akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi.
  - c.2 Biaya penyusutan mesin yaitu : biaya yang dikeluarkan masa lalu yang manfaatnya dapat dinikmati sekarang.
  - c.3 Biaya transportasi yaitu : biaya untuk mengangkut biaya bahan baku dari tempat pembelian ke perusahaan.
  - c.4 Biaya reparasi dan pemeliharaan alat gamelan yaitu : biaya yang digunakan untuk perbaikan dan pemeliharaan alat gamelan.
  - c.5 Biaya perlengkapan yaitu : biaya yang digunakan untuk membeli perkakas gamelan. Seperti tang, palu, parang.
  - c.6 Biaya listrik yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk membayar listrik.

## **II Biaya Pemasaran**

Yaitu : biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha memasarkan hasil produksi.

Biaya pengepakan yaitu : biaya pengepakan dimana sebelum produk dikirim.

## **III Biaya Administrasi dan Umum**

Yaitu : biaya yang dikeluarkan dalam rangka menentukan kebijaksanaan pengarah dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Biaya administrasi dan umum terdiri dari :

- a. Biaya gaji administrasi yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji administrasi.

- b. Biaya gaji mandor yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji mandor.
- c. Biaya gaji gudang yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji gudang.
- d. Biaya pemeliharaan gedung gamelan yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk perawatan gedung gamelan.
- e. Biaya alat kantor yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk alat-alat kantor.

Berdasarkan data-data diatas maka perlu diadakan pembedaan antara biaya tetap dan biaya variabel sesuai dengan perubahannya terhadap volume produksi sebagai berikut :

#### **I Biaya produksi**

- a) Biaya bahan terdiri dari dua macam yaitu :
  - a.1 Bahan baku yang digunakan proses produksi meliputi : kayu, kulit binatang, besi dan sebagainya.
  - a.2 Bahan baku pembantu meliputi : cat, amplas, kuas, air dan sebagainya.

Berdasarkan data-data biaya yang ada, jumlah total biaya bahan baku dan bahan baku pembantu berubah-ubah sesuai perubahan volume produksi, maka dikelompokkan dalam kategori biaya variabel.

- b) Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa kepada karyawan perusahaan. Biaya tenaga kerja langsung ini jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya variabel.
- c) Biaya overhead pabrik



- c.1 Biaya tenaga kerja tidak langsung yaitu : biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa kepada karyawan perusahaan akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi. Biaya tenaga kerja tidak langsung tidak diidentifikasi pada produk, maka dikelompokkan pada biaya variabel.
- c.2 Biaya penyusutan mesin yaitu : biaya penyusutan sebenarnya merupakan biaya perolehan suatu aktiva. Jadi biaya penyusutan merupakan pengeluaran yang dilakukan di masa lalu yang manfaatnya masih dinikmati sekarang, maka penyusutannya besarnya tetap dan tidak terpengaruh perubahan volume produksi, maka dikelompokkan dalam kategori biaya tetap.
- c.3 Biaya transportasi yaitu : biaya untuk mengangkut biaya bahan baku dari tempat pembelian ke perusahaan. Jumlahnya berubah-ubah sesuai volume produksi maka dikelompokkan dalam biaya variabel.
- c.4 Biaya reparasi dan pemeliharaan alat gamelan yaitu : biaya yang digunakan untuk perbaikan dan pemeliharaan alat gamelan. Biaya reparasi dan pemeliharaan ini tidak dapat diidentifikasi kepada produk. Besar kecilnya dipengaruhi volume produksi maka dikelompokkan ke dalam biaya variabel.
- c.5 Biaya perlengkapan yaitu : biaya yang digunakan untuk membeli perkakas gamelan. Jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan volume produksi dikelompokkan dalam biaya variabel.
- c.6 Biaya listrik yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk membayar listrik. Besarnya biaya listrik untuk penerangan dipengaruhi biaya volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya variabel.

## **II Biaya pemasaran**

Biaya pengepakan yaitu : biaya pengepakan dimana sebelum produk dikirim. Jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya variabel.

## **III Biaya Administrasi dan Umum**

- a. Biaya gaji administrasi yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji administrasi. Besar biaya gaji administrasi tidak dipengaruhi volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya tetap.
  - b. Biaya gaji mandor yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji mandor. Besar biaya gaji mandor tidak dipengaruhi volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya tetap.
  - c. Biaya gaji gudang yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran biaya gaji gudang. Besar biaya gaji gudang tidak dipengaruhi volume produksi, maka dikelompokkan dalam biaya tetap.
  - d. Biaya pemeliharaan gedung gamelan yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk perawatan gedung gamelan. Besarnya biaya pemeliharaan gedung dipengaruhi perubahan volume produksi dan pengeluarannya relatif kecil, maka dikelompokkan dalam biaya variabel.
  - e. Biaya alat kantor yaitu : biaya yang dikeluarkan untuk alat-alat kantor. Besarnya biaya alat kantor dipengaruhi perubahan volume produksi dan relatif kecil, maka dikelompokkan dalam biaya variabel.
2. Pengelompokan Biaya Tetap dalam Kategori Biaya Tunai dan Biaya Terbenam.

Apabila ditinjau dari sudut biaya, pengambilan keputusan menutup usaha dengan mempertimbangan pendapatan penjualan dengan biaya tunai. Biaya tunai merupakan biaya yang memerlukan pembayaran secara kas. Biaya terbenam merupakan pengeluaran yang dilakukan pada masa lalu, yang manfaatnya masih dinikmati sampai sekarang. Maka perlu diadakan pembedaan antara biaya tunai dan biaya terbenam.

Pengelompokkan biaya tetap ke dalam biaya tunai dan biaya terbenam sebagai berikut :

a Biaya penyusutan

Biaya penyusutan sebenarnya merupakan biaya perolehan suatu aktiva. Jadi biaya penyusutan merupakan pengeluaran yang dilakukan di masa lalu yang manfaatnya masih dinikmati sekarang, maka dikelompokkan dalam biaya terbenam.

b Biaya gaji administrasi

Pembayaran biaya gaji administrasi dilaksanakan secara kas dan rutin tiap bulan, maka dikelompokkan dalam biaya tunai.

c Biaya gaji mandor

Pembayaran biaya gaji mandor dilaksanakan secara kas dan rutin tiap bulan, maka dikelompokkan dalam biaya tunai

d Biaya gaji gudang

Pembayaran biaya gaji gudang dilaksanakan secara kas dan rutin tiap bulan, maka dikelompokkan dalam biaya tunai.

Tabel 5.5  
 Pengelompokan Biaya Variabel, Biaya Tunai dan Biaya Terbenam Pada  
 Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta.

Elemen Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap	
		Biaya Tunai	Biaya Terbenam
<b>I. Biaya Produksi</b>			
a) Biaya Bahan			
a.1. Biaya Bahan baku	✓		
a.2. Biaya Bahan Pembantu	✓		
b) BTKL	✓		
c) Biaya Overhead Pabrik			
c.1. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	✓		
c.2. Biaya Penyusutan Mesin			✓
c.3. Biaya Transportasi	✓		
c.4. Biaya Reparasi dan Pem.	✓		
c.5. Biaya Perlengkapan	✓		
c.6. Biaya Listrik	✓		
<b>II Biaya Pemasaran</b>			
Biaya Pengepakan	✓		
<b>III Biaya Administrasi dan Umum</b>			
a. Biaya Gaji Administrasi		✓	
b. Biaya Gaji Mandor		✓	
c. Biaya Gaji Gudang		✓	
d. Biaya Pemeliharaan gedung	✓		
e. Biaya Alat Kantor	✓		

Tabel 5.6 Pengelompokan Biaya Variabel, Biaya Tetap, Tunai dan Terbenam  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Tahun 1998, 1999 dan 2000

No.	Elemen Biaya	1998			1999			2000		
		Biaya Variabel	Biaya Tetap		Biaya Variabel	Biaya Tetap		Biaya Variabel	Biaya Tetap	
			Tunai	Terbenam		Tunai	Terbenam		Tunai	Terbenam
I	Biaya Produksi									
a.	Biaya Bahan									
a.1	Biaya Bahan Baku	Rp30.320.000,00	-	-	Rp47.624.000,00	-	-	Rp56.730.000,00	-	-
a.2	B. Bahan Baku Pembantu	Rp6.360.000,00	-	-	Rp6.491.500,00	-	-	Rp7.467.500,00	-	-
b.	BTKL	Rp58.320.000,00	-		Rp54.000.000,00	-	-	Rp51.840.000,00	-	-
c.	BOP									
c.1	BTKTL	Rp1.000.000,00	-	-	Rp700.000,00	-	-	Rp300.000,00	-	-
c.2	Biaya Penyusutan Mesin	-	-	Rp1.225.000,00	-	-	Rp1.225.000,00	-	-	Rp1.225.000,00
c.3	Biaya Transport	Rp500.000,00	-	-	Rp250.000,00	-	-	Rp400.000,00	-	-
c.4	Biaya Rep. & Pem.	Rp1.900.000,00	-	-	Rp1.200.000,00	-	-	Rp1.105.000,00	-	-
c.5	Biaya Perlengkapan	Rp.4.955.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-
c.6	Biaya Listrik	Rp826.200,00	-	-	Rp650.675,00	-	-	Rp780.775,00	-	-
II.	Biaya Pemasaran									
	Biaya Pengepakan	Rp200.000,00	-	-	Rp.250.000,00	-	-	Rp.225.000,00	-	-
III.	Biaya Adm. & Umum									
a.	Biaya Gaji Administrasi		Rp3.000.000,00			Rp3.000.000,00			Rp3.600.000,00	
b.	Biaya Gaji Mandor		Rp3.600.000,00			Rp3.600.000,00			Rp4.200.000,00	
c.	Biaya Gaji Gudang		Rp2.400.000,00			Rp2.400.000,00			Rp4.800.000,00	
d.	Biaya Pem. Gedung	Rp50.000,00	-	-	Rp40.000,00	-	-	Rp30.000,00	-	-
e.	Biaya Alat Kantor	Rp114.000,00	-	-	Rp101.000,00	-	-	Rp201.000,00	-	-
	Jumlah	Rp100.655.000,00	Rp12.890.200,00	Rp1.225.000,00	Rp108.615.500,00	Rp11.691.675,00	Rp1.225.000,00	Rp116.662.500,00	Rp15.016.775,00	Rp1.225.000,00

Tabel 5.7  
Pendapatan Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta  
Tahun 1998,1999 dan 2000

No	Bulan	1998	1999	2000
1	Januari	Rp 13.000.000,00	Rp 9.780.000,00	Rp 11.550.000,00
2	Februari	Rp 8.125.000,00	Rp 9.780.000,00	Rp 9.900.000,00
3	Maret	Rp 13.000.000,00	Rp 8.150.000,00	Rp 9.900.000,00
4	April	Rp 6.500.000,00	Rp 9.780.000,00	Rp 9.900.000,00
5	Mei	Rp 4.875.000,00	Rp 8.150.000,00	Rp 8.250.000,00
6	Juni	Rp 14.625.000,00	Rp 11.410.000,00	Rp 9.900.000,00
7	Juli	Rp 8.125.000,00	Rp 8.150.000,00	Rp 11.550.000,00
8	Agustus	Rp 4.875.000,00	Rp 11.410.000,00	Rp 9.900.000,00
9	September	Rp 9.750.000,00	Rp 14.670.000,00	Rp 9.900.000,00
10	Oktober	Rp 14.625.000,00	Rp 13.040.000,00	Rp 13.200.000,00
11	November	Rp 14.625.000,00	Rp 14.670.000,00	Rp 19.800.000,00
12	Desember	Rp 14.625.000,00	Rp 11.410.000,00	Rp 16.500.000,00
	Jumlah	Rp126.750.000,00	Rp130.400.000,00	Rp140.250.000,00

**Keterangan :**

1. Perincian Pendapatan Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta tahun 1998 diuraikan pada 5.7.a
2. Perincian Pendapatan Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta tahun 1999 diuraikan pada 5.7.b
3. Perincian Pendapatan Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta tahun 2000 diuraikan pada 5.7.c

Tabel 5.7.a :  
Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta pada Tahun 1998

No	Bulan	Set Gamelan	Biaya Per Set	Pendapatan Penjualan
1	Januari	8	Rp 1.625.000,00	Rp 13.000.000,00
2	Februari	5	Rp 1.625.000,00	Rp 8.125.000,00
3	Maret	8	Rp 1.625.000,00	Rp 13.000.000,00
4	April	4	Rp 1.625.000,00	Rp 6.500.000,00
5	Mei	3	Rp 1.625.000,00	Rp 4.875.000,00
6	Juni	9	Rp 1.625.000,00	Rp 14.625.000,00
7	Juli	5	Rp 1.625.000,00	Rp 8.125.000,00
8	Agustus	3	Rp 1.625.000,00	Rp 4.875.000,00
9	September	6	Rp 1.625.000,00	Rp 9.750.000,00
10	Oktober	9	Rp 1.625.000,00	Rp 14.625.000,00
11	November	9	Rp 1.625.000,00	Rp 14.625.000,00
12	Desember	9	Rp 1.625.000,00	Rp 14.625.000,00
	Jumlah	78	Rp19.500.000,00	Rp126.750.000,00

Tabel 5.7.b :  
Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta pada Tahun 1999

No	Bulan	Set Gamelan	Biaya Per Set	Pendapatan Penjualan
1	Januari	6	Rp 1.630.000,00	Rp 9.780.000,00
2	Februari	6	Rp 1.630.000,00	Rp 9.780.000,00
3	Maret	5	Rp 1.630.000,00	Rp 8.150.000,00
4	April	6	Rp 1.630.000,00	Rp 9.780.000,00
5	Mei	5	Rp 1.630.000,00	Rp 8.150.000,00
6	Juni	7	Rp 1.630.000,00	Rp 11.410.000,00
7	Juli	5	Rp 1.630.000,00	Rp 8.150.000,00
8	Agustus	7	Rp 1.630.000,00	Rp 11.410.000,00
9	September	9	Rp 1.630.000,00	Rp 14.670.000,00
10	Oktober	8	Rp 1.630.000,00	Rp 13.040.000,00
11	November	9	Rp 1.630.000,00	Rp 14.670.000,00
12	Desember	7	Rp 1.630.000,00	Rp 11.410.000,00
	Jumlah	80	Rp19.560.000,00	Rp130.400.000,00



Tabel 5.7.c :  
Set Penjualan Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta pada Tahun  
2000

No	Bulan	Set Gamelan	Biaya Per Set	Pendapatan Penjualan
1	Januari	7	Rp 1.650.000,00	Rp 11.550.000,00
2	Februari	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
3	Maret	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
4	April	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
5	Mei	5	Rp 1.650.000,00	Rp 8.250.000,00
6	Juni	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
7	Juli	7	Rp 1.650.000,00	Rp 11.550.000,00
8	Agustus	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
9	September	6	Rp 1.650.000,00	Rp 9.900.000,00
10	Oktober	8	Rp 1.650.000,00	Rp 13.200.000,00
11	November	12	Rp 1.650.000,00	Rp 19.800.000,00
12	Desember	10	Rp 1.650.000,00	Rp 16.500.000,00
	Jumlah	85	Rp19.800.000,00	Rp140.250.000,00

3. Perhitungan Titik Penutupan Usaha (*Shut Down Point*)**I Tahun 1998**

	Jumlah	%
Pendapatan Penjualan	Rp 126.750.000,00	100%
Biaya Variabel	Rp 104.545.200,00 _	83% _
Laba Kontribusi	Rp 22.204.800,00	17%
Biaya Tetap Tunai	Rp 9.000.000,00	

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Rp 9.000.000,00}}{17\%}$$

$$\text{Shut Down Point} = \text{Rp 52.941.176,47}$$

**II Tahun 1999**

	Jumlah	%
Pendapatan Penjualan	Rp 130.400.000,00	100%
Biaya Variabel	Rp 111.307.175,00 _	85% _
Laba Kontribusi	Rp 19.092.825,00	15%
Biaya Tetap Tunai	Rp 9.000.000,00	

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Rp 9.000.000,00}}{15\%}$$

$$\text{Shut Down Point} = \text{Rp 60.000.000,00}$$

**III Tahun 2000**

	Jumlah	%
Pendapatan Penjualan	Rp 140.250.000,00	100%
Biaya Variabel	Rp 119.079.275,00	85%
Laba Kontribusi	Rp 21.170.725,00	15%
Biaya Tetap Tunai	Rp 12.600.000,00	

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Rp 12.600.000,00}}{15\%}$$

$$\text{Shut Down Point} = \text{Rp 84.000.000,00}$$

Keterangan :

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa suatu perubahan biaya tetap tunai mengakibatkan perubahan titik penutupan usaha, tetapi tidak mempengaruhi laba kontribusi.

1. Tahun 1998

Jika pendapatan penjualan sebesar Rp 52.941.176,47 maka perusahaan gamelan bapak Daliyo menutup usahanya. Pada tingkat pendapatan penjualan tersebut besarnya laba tunai sebesar nol, maka merupakan batas minimal bagi perusahaan untuk tetap beroperasi.

2. Tahun 1999

Jika pendapatan penjualan sebesar Rp 60.000.000,00 maka perusahaan gamelan bapak Daliyo menutup usahanya. Pada tingkat pendapatan penjualan tersebut besarnya laba tunai sebesar nol, maka merupakan batas minimal bagi perusahaan untuk tetap beroperasi.

3. Tahun 2000

Jika pendapatan penjualan sebesar Rp 84.000.000,00 maka perusahaan gamelan bapak Daliyo menutup usahanya. Pada tingkat pendapatan penjualan tersebut besarnya laba tunai sebesar nol, maka merupakan batas minimal bagi perusahaan untuk tetap beroperasi.

Tabel 5.8 Perhitungan Laba Akuntansi dan Laba Tunai  
Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta

9	Pendapatan Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap		Laba /	Rugi
			Tunai	Terbenam	Akuntansi	Tunai
1	2	3	4	5	2 - (3 + 4 + 5)	(2) - (3 + 4)
1998	Rp126.750.000,00	Rp 104.545.200,00	Rp 9.000.000,00	Rp 1.225.000,00	Rp 11.979.800,00	Rp 13.204.800,00
	Rp 52.941.176,47	Rp 43.941.176,47	Rp 9.000.000,00	Rp 1.225.000,00	(Rp 1.225.000,00)	0
1999	Rp 130.400.000,00	Rp 111.307.175,00	Rp 9.000.000,00	Rp 1.225.000,00	Rp 8.867.825,00	Rp 10.092.825,00
	Rp 60.000.000,00	Rp 51.000.000,00	Rp 9.000.000,00	Rp 1.225.000,00	(Rp 1.225.000,00)	0
2000	Rp 140.250.000,00	Rp 119.079.275,00	Rp 12.600.000,00	Rp 1.225.000,00	Rp 7.345.725,00	Rp 8.570.725,00
	Rp 84.000.000,00	Rp 71.400.000,00	Rp 12.600.000,00	Rp 1.225.000,00	(Rp 1.225.000,00)	0

Keterangan :

Biaya tetap terbenam merupakan biaya penyusutan mesin dengan metode garis lurus sebesar Rp 1.225.000,00 karena adanya pembelian mesin gamelan sebesar Rp 12.250.000,00 dengan umur ekonomis 10 tahun tanpa nilai residu.

Dari perhitungan laba akuntansi Perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta, yaitu :

1. Tahun 1998 pendapatan penjualan yang diperoleh yaitu Rp 126.750.000,00, biaya variabel Rp 104.545.200,00, biaya tetap tunai Rp 9.000.000,00, biaya terbenam Rp 1.225.000,00 dan laba akuntansi yang diperoleh Rp 11.979.800,00. Sedangkan pada tingkat penjualan Rp 52.941.176,47 terjadi titik penutupan usaha karena adanya biaya variabel Rp 43.941.176,47, biaya tetap tunai Rp 9.000.000,00, biaya terbenam Rp 1.225.000,00 sehingga perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 1.225.000,00.

2. Tahun 1999 pendapatan penjualan yang diperoleh yaitu Rp 130.400.000,00, biaya variabel Rp 111.307.175,00, biaya tetap tunai Rp 9.000.000,00, biaya terbenam Rp 1.225.000,00 dan laba akuntansi yang diperoleh Rp 8.867.825,00. Sedangkan pada tingkat penjualan Rp 60.000.000,00 terjadi titik penutupan usaha karena adanya biaya variabel Rp 51.000.000,00, biaya tetap tunai Rp 9.000.000,00, biaya terbenam Rp 1.225.000,00 sehingga perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 1.225.000,00.
3. Tahun 2000 pendapatan penjualan yang diperoleh yaitu Rp 140.250.000,00, biaya variabel Rp 119.079.275,00, biaya tetap tunai Rp 12.600.000,00, biaya terbenam Rp 1.225.000,00 dan laba akuntansi yang diperoleh Rp 7.345.725,00. Sedangkan pada tingkat penjualan Rp 84.000.000,00 terjadi titik penutupan usaha karena adanya biaya variabel Rp 71.400.000,00 biaya tetap tunai Rp 12.600.000,00 biaya terbenam Rp 1.225.000,00 sehingga perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 1.225.000,00.

Hasil perhitungan tahun 1998, tahun 1999, dan tahun 2000 menunjukkan laba bersihnya semakin menurun.

#### 4. *Degree of Operating leverage* (DOL)

*Degree of Operating leverage* (DOL) memberikan ukuran dan perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

Perhitungan DOL tahun 1998, 1999 dan 2000 adalah :

##### 1 Tahun 1998

Pendapatan Penjualan	Rp 126.750.000,00
Biaya Variabel	Rp 104.545.200,00
Laba Kontribusi	Rp 22.204.800,00

Laba Kontribusi		Rp 22.204.800,00
Biaya Tetap		<u>Rp 10.225.000,00</u>
Laba Bersih		Rp 11.979.800,00
DOL	=	$\frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$
	=	$\frac{\text{Rp 22.204.800,00}}{\text{Rp 11.979.800,00}} = 1,9 \text{ kali}$

### 2 Tahun 1999

Pendapatan Penjualan	=	Rp 130.400.000,00
Biaya Variabel	=	<u>Rp 111.307.175,00</u>
Laba Kontribusi	=	Rp 19.092.825,00
Laba Kontribusi	=	Rp 19.092.825,00
Biaya Tetap	=	<u>Rp 10.225.000,00</u>
Laba Bersih	=	Rp 8.867.825,00
DOL	=	$\frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$
	=	$\frac{\text{Rp 19.092.825,00}}{\text{Rp 8.867.825,00}} = 2,2 \text{ kali}$

### 3. Tahun 2000

Pendapatan Penjualan	=	Rp 140.250.000,00
Biaya Variabel	=	<u>Rp 119.079.275,00</u>
Laba Kontribusi	=	Rp 21.170.725,00

Laba Kontribusi	=	Rp 21.170.725,00	
Biaya Tetap	=	Rp 13.825.000,00	<u>        </u>
Laba Bersih	=	Rp 7.345.725,00	
DOL	=	$\frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$	
	=	$\frac{\text{Rp 21.170.725,00}}{\text{Rp 7.345.725,00}}$	= 2,9kali

Keterangan :

- 1) DOL tahun 1998 adalah 1,9 kali artinya bahwa setiap persentase kenaikan atau penurunan dalam penjualan akan mengakibatkan peningkatan atau penurunan laba bersih sebesar 1,9 kali.
- 2) DOL tahun 1999 adalah 2,2 kali artinya bahwa setiap persentase kenaikan atau penurunan dalam penjualan akan mengakibatkan peningkatan atau penurunan laba bersih sebesar 2,2 kali.
- 3) DOL tahun 2000 adalah 2,9 kali artinya bahwa setiap persentase kenaikan atau penurunan dalam penjualan akan mengakibatkan peningkatan atau penurunan laba bersih sebesar 2,9 kali.





5. *Margin of Safety*

## 1. Tahun 1998

Pendapatan penjualan Rp 126.750.000,00

Pendapatan penjualan pada *Shut Down Point* Rp 52.941.176,47*Margin of Safety* =  $\frac{\text{Pend. penjualan 1998} - \text{Pend. penjualan pada SDP}}{\text{Pendapatan penjualan}} \times 100\%$ 

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 126.750.000,00 - \text{Rp } 52.941.176,47}{\text{Rp } 126.750.000,00} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 73.808.823,53}{\text{Rp } 126.750.000,00} = 58,2\%
 \end{aligned}$$

## 2. Tahun 1999

Pendapatan penjualan Rp 130.400.000,00

Pendapatan penjualan pada *Shut Down Point* Rp 60.000.000,00*Margin of Safety* =  $\frac{\text{Pend. penjualan 1999} - \text{Pend. penjualan pada SDP}}{\text{Pendapatan penjualan}} \times 100\%$ 

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 130.400.000,00 - \text{Rp } 60.000.000,00}{\text{Rp } 130.400.000,00} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 70.400.000,00}{\text{Rp } 130.400.000,00} = 54\%
 \end{aligned}$$

## 3. Tahun 2000

Pendapatan penjualan Rp 140.250.000,00

Pendapatan penjualan pada *Shut Down Point* Rp 84.000.000,00*Margin of Safety* =  $\frac{\text{Pend. penjualan 2000} - \text{Pend. penjualan pada SDP}}{\text{Pendapatan penjualan}} \times 100\%$ 

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 140.250.000,00 - \text{Rp } 84.000.000,00}{\text{Rp } 140.250.000,00} \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$= \frac{\text{Rp } 56.250.000,00}{\text{Rp } 140.250.000,00} = 40,1 \%$$

Keterangan :

1. Angka *Margin Of Safety* atau batas keselamatan tahun 1998 adalah 58,2% , artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 58,2% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha.
2. Angka *Margin Of Safety* atau batas keselamatan tahun 1999 adalah 54% , artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 54% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha.
3. Angka *Margin Of Safety* atau batas keselamatan tahun 2000 adalah 40,1% , artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 40,1% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha.

Semakin tinggi *Ratio Margin of Safety* semakin baik. Hasil perhitungan tahun 1999 sampai tahun 2000 menunjukkan angka *Margin of Safety* semakin turun berarti tingkat penjualan semakin mendekati titik impas.

## BAB VI

### KESIMPULAN, KETERBATASAN & SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang penulis sajikan dalam deskripsi data dari perusahaan gamelan Bapak Daliyo di Yogyakarta, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan penjualan pada tahun 1998, 1999, dan 2000 berturut-turut adalah Rp 126.750.000,00, Rp 130.400.000,00 dan Rp 140.250.000,00, sedangkan laba bersih pada tahun tersebut adalah Rp 11.979.800,00, Rp 8.867.825,00 dan Rp 7.345.725,00. Hal ini menunjukkan bahwa laba bersih perusahaan gamelan Bapak Daliyo semakin menurun. Melalui perhitungan yang telah penulis lakukan, maka usaha produksi gamelan Bapak Daliyo harus dihentikan jika pendapatan penjualan tahun 1998 berada pada titik penutupan usaha sebesar Rp 52.941.176,47 pada tahun 1999 Rp 60.000.000,00 dan pada tahun 2000 Rp 84.000.000,00. Karena jika pendapatan penjualan berada pada titik penutupan usaha seperti tersebut diatas, maka perusahaan tersebut akan menderita kerugian sebesar Rp 1.225.000,00.
2. Perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan gamelan Bapak Daliyo pada tahun 1998 yaitu 1,9 kali, tahun 1999 yaitu 2,2 kali dan tahun 2000 yaitu 2,9 kali. Hal ini menunjukkan bahwa operasi perusahaan tahun 1998 sampai tahun 2000 semakin mendekati impas karena laba bersih yang diperoleh semakin menurun. Jika keadaan ini dibiarkan tanpa

ada usaha menaikkan penjualan, maka perusahaan akan menderita rugi karena pada akhirnya laba bersih akan mendekati titik penutupan usaha.

3. Persentase batas keselamatan pada tingkat pendapatan penjualan bisa berkurang agar perusahaan gamelan Bapak Daliyo tidak berada pada titik penutupan usaha untuk tahun 1998, 1999 dan 2000 bervariasi. Pada tahun 1998 persentase pendapatan penjualan adalah 58,2% artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 58,2% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha. Pada tahun 1999 persentase pendapatan penjualan adalah 54% artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 54% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha. Dan pada tahun 2000 persentase pendapatan penjualan adalah 40,1% artinya jika tingkat pendapatan penjualan turun dari 40,1% maka penjualan akan berada pada titik penutupan usaha. Jika keadaan ini dibiarkan tanpa ada usaha menaikkan penjualan maka tingkat penjualan perusahaan semakin mendekati titik impas dalam hal titik penutupan usaha.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Data penjualan yang didapat tidak ada penjelasan tentang unit produk, sehingga untuk mencari titik penutupan usaha, penulis mengalami kesulitan dalam mencari data dalam satuan unit produksi.

### C. Saran

1. Untuk mengimbangi perkembangan perusahaan, sebaiknya perusahaan memperbaiki administrasinya, perusahaan sebaiknya mengadakan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel sehingga menghasilkan informasi biaya yang tepat serta memudahkan analisis biaya - volume - laba.
2. Untuk menghindari pemalsuan, sebaiknya produk yang dihasilkan diberi cap atau merek gamelan sebagai tanda pengenal. Cap atau merek gamelan dapat pula digunakan sebagai promosi, sehingga pembeli akan mudah mengingatnya, apalagi produk perusahaan gamelan Bapak Daliyo sangat memperhatikan kualitas produknya.
3. Dengan menggunakan metode *Shut Down Point* atau titik penutupan usaha, maka dapat diketahui pada pendapatan penjualan berapa perusahaan mengalami penentuan penutupan usaha, sehingga perusahaan bisa menekan biaya variabel dan biaya tetap.

## DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, R.H.(1985). *Managerial Accounting. Plano. Business Publication Inc.* Texas: Irwin/McGraw-Hill.
- Hartanto, D. (1989). *Akuntansi untuk Usahawan.* Jakarta: LPFE-UI.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (1994). *Standar Akuntansi Keuangan.* Jakarta : LPFE-UI.
- Jusup, A.H. (1994). *Dasar-Dasar Akuntansi I.* Yogyakarta: STIE-YKPN.
- Mulyadi. (1986). *Akuntansi Biaya.* Edisi 3. Yogyakarta: BPFE.
- (1993). *Akuntansi Manajemen: Konsep Manfaat dan Rekayasa.* Yogyakarta: STIE-YKPN.
- Pedoman Penulisan Skripsi.* (1998). Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Saputro, G.A. (1990). *Anggaran Perusahaan I.* Yogyakarta: BPFE.
- Siswanto,A.J.(1996). *Hand out Akuntansi Manajemen.* Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Sugiri, S.(1994). *Akuntansi Manajemen.* Edisi I. Yogyakarta: AMP-YKPN.
- Supriyono,R.A.(1989). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok.* Yogyakarta: BPFE.
- .(1989). *Akuntansi Manajemen 2: Struktur Pengendalian Manajemen.* Yogyakarta: BPFE.
- .(1989). *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen.* Yogyakarta: BPFE.
- Weston,J.F., F,Eugene & Brigham. (alih bahasa A.Q.Khalid).(1993). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan.* Jakarta: Erlangga.

# LAMPIRAN

## SURAT KETERANGAN RISET

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Bapak Daliyo  
Jabatan : Pimpinan Perusahaan Gamelan

Menyatakan bahwa mahasiswi sebagai berikut:

Nama : Lidya Patricia  
No. Mahasiswi : 962114182  
Fakultas: Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Sanata Dharma, Yogyakarta  
Alamat: Jl. Sanirobo Baru 48, Yogyakarta

Telah melakukan penelitian (riset) pada perusahaan Gamelan Bapak Daliyo di Jalan Wotgaleh, Yogyakarta sebagai bahan atau data untuk menyusun skripsi. Demikianlah surat keterangan riset ini kami buat dengan sebenarnya. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 27 Agustus 2000



Bapak Daliyo

Pimpinan Perusahaan Gamelan



## Biaya Bahan baku Tahun 1998, 1999 dan 2000

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Tahun	Kulit/kendang	Besi/Flat	Kuningan/Kg	Kayu/Borong	Total
1	1998	3.120.000,00	7.020.000,00	4.680.000,00	15.500.000,00	30.320.000,00
2	1999	3.240.000,00	7.344.000,00	5.040.000,00	32.000.000,00	47.624.000,00
3	2000	3.825.000,00	9.180.000,00	7.225.000,00	36.500.000,00	56.730.000,00

### Biaya Bahan Baku Tahun 1998

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Bulan	Kulit/kendang 40.000,00	Besi/Flat 15.000,00	Kuningan/Kg 6.000,00	Kayu/Borong/ Mobil
1	Januari	8x40.000,00=320.000,00	8x6x15.000,00=720.000,00	8x10x6.000,00=480.000,00	1.500.000,00
2	Februari	5x40.000,00=200.000,00	5x6x15.000,00=450.000,00	5x10x6.000,00=300.000,00	1.000.000,00
3	Maret	8x40.000,00=320.000,00	8x6x15.000,00=720.000,00	8x10x6.000,00=480.000,00	1.500.000,00
4	April	4x40.000,00=160.000,00	4x6x15.000,00=360.000,00	4x10x6.000,00=240.000,00	1.000.000,00
5	Mei	3x40.000,00=120.000,00	3x6x15.000,00=270.000,00	3x10x6.000,00=180.000,00	1.000.000,00
6	Juni	9x40.000,00=360.000,00	9x6x15.000,00=810.000,00	9x10x6.000,00=540.000,00	1.500.000,00
7	Juli	5x40.000,00=200.000,00	5x6x15.000,00=450.000,00	5x10x6.000,00=300.000,00	1.000.000,00
8	Agustus	3x40.000,00=120.000,00	3x6x15.000,00=270.000,00	3x10x6.000,00=180.000,00	1.000.000,00
9	September	6x40.000,00=240.000,00	6x6x15.000,00=540.000,00	6x10x6.000,00=360.000,00	1.500.000,00
10	Oktober	9x40.000,00=360.000,00	9x6x15.000,00=810.000,00	9x10x6.000,00=540.000,00	1.500.000,00
11	November	9x40.000,00=360.000,00	9x6x15.000,00=810.000,00	9x10x6.000,00=540.000,00	1.500.000,00
12	Desember	9x40.000,00=360.000,00	9x6x15.000,00=810.000,00	9x10x6.000,00=540.000,00	1.500.000,00
	<b>Jumlah</b>	3.120.000,00	7.020.000,00	4.680.000,00	15.500.000,00
	<b>Total</b>	30.320.000,00			

### Biaya Bahan Baku Tahun 1999

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Bulan	Kulit/kendang 40.500,00	Besi/Flat 15.300,00	Kuningan/Kg 6.300,00	Kayu/Borong/ Mobil
1	Januari	6x40.500,00=243.000,00	6x6x15.300,00=550.800,00	6x10x6.300,00=378.000,00	2.500.000,00
2	Februari	6x40.500,00=243.000,00	6x6x15.300,00=550.800,00	6x10x6.300,00=378.000,00	2.500.000,00
3	Maret	5x40.500,00=202.500,00	5x6x15.300,00=459.000,00	5x10x6.300,00=315.000,00	2.000.000,00
4	April	6x40.500,00=243.000,00	6x6x15.300,00=550.800,00	6x10x6.300,00=378.000,00	2.500.000,00
5	Mei	5x40.500,00=202.500,00	5x6x15.300,00=459.000,00	5x10x6.300,00=315.000,00	2.000.000,00
6	Juni	7x40.500,00=283.500,00	7x6x15.300,00=642.600,00	7x10x6.300,00=441.000,00	2.500.000,00
7	Juli	5x40.500,00=202.500,00	5x6x15.300,00=459.000,00	5x10x6.300,00=315.000,00	2.500.000,00
8	Agustus	7x40.500,00=283.500,00	7x6x15.300,00=642.600,00	7x10x6.300,00=441.000,00	2.500.000,00
9	September	9x40.500,00=364.500,00	9x6x15.300,00=826.200,00	9x10x6.300,00=567.000,00	3.500.000,00
10	Oktober	8x40.500,00=324.000,00	8x6x15.300,00=734.400,00	8x10x6.300,00=504.000,00	3.500.000,00
11	November	9x40.500,00=364.500,00	9x6x15.300,00=826.200,00	9x10x6.300,00=567.000,00	3.500.000,00
12	Desember	7x40.500,00=283.500,00	7x6x15.300,00=642.600,00	7x10x6.300,00=441.000,00	2.500.000,00
	<b>Jumlah</b>	3.240.000,00	7.344.000,00	5.040.000,00	32.000.000,00
	<b>Total</b>	47.624.000,00			

### Biaya Bahan Baku Tahun 2000

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Bulan	Kulit/kendang 45.000,00	Besi/Flat 18.000,00	Kuningan/Kg 8.500,00	Kayu/Borong / Mobil
1	Januari	7x45.000,00=315.000,00	7x6x18.000,00=756.000,00	7x10x8.500,00=595.000,00	2.500.000,00
2	Februari	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
3	Maret	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
4	April	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
5	Mei	5x45.000,00=225.000,00	5x6x18.000,00=540.000,00	5x10x8.500,00=425.000,00	2.500.000,00
6	Juni	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
7	Juli	7x45.000,00=315.000,00	7x6x18.000,00=756.000,00	7x10x8.500,00=595.000,00	3.000.000,00
8	Agustus	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
9	September	6x45.000,00=270.000,00	6x6x18.000,00=648.000,00	6x10x8.500,00=510.000,00	2.500.000,00
10	Oktober	8x45.000,00=360.000,00	8x6x18.000,00=864.000,00	8x10x8.500,00=680.000,00	4.000.000,00
11	November	12x45.000,00=540.000,00	12x6x18.000,00=1.296.000,00	12x10x8.500,00=1.020.000,00	5.000.000,00
12	Desember	10x45.000,00=450.000,00	10x6x18.000,00=1.080.000,00	10x10x8.500,00=850.000,00	4.500.000,00
	<b>Jumlah</b>	3.825.000,00	9.180.000,00	7.225.000,00	36.500.000,00
	<b>Total</b>	56.730.000,00			

### Biaya Bahan Baku Pembantu Tahun 1998, 1999 dan 2000

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Tahun	Biaya Bahan Baku Pembantu
1	1998	6.360.000,00
2	1999	6.491.500,00
3	2000	7.467.500,00

### Biaya Bahan Baku Pembantu Tahun 1998

(Dalam Satuan Rupiah)

Cat	Plamir	125 kaleng x @15.000,00 = 1.875.000,00
	Menir	200 kaleng x @15.000,00 = 3.000.000,00
Amplas	Halus	500 lembar x @1.000,00 = 500.000,00
	Kasar	600 lembar x @1.200,00 = 720.000,00
Paku	Besar	25 kg x @3.000,00 = 75.000,00
	Kecil	30 kg x @3.000,00 = 90.000,00
Kuas	Besar	40 buah x @1.500,00 = 60.000,00
	Kecil	40 buah x @1.000,00 = 40.000,00
<b>Total</b>		6.360.000,00

**Biaya Perlengkapan Tahun 1998**

Palu	Besar	20 buah x @7.500,00 = 150.000,00
	Kecil	20 buah x @3.500,00 = 70.000,00
Tang	Besar	25 buah x @7.000,00 = 175.000,00
	Kecil	25 buah x @3.000,00 = 75.000,00
Gergaji Kayu	Besar	50 buah x @12.500,00 = 625.000,00
	Kecil	100 buah x @1.000,00 = 100.000,00
Gergaji Besi	Besar	50 buah x @7.000,00 = 350.000,00
	Kecil	50 buah x @5.000,00 = 250.000,00
Pasah	Besar	20 buah x @7.500,00 = 150.000,00
	Kecil	30 buah x @5.000,00 = 150.000,00
Tatah	Pendek	20 buah x @36.250,00 = 725.000,00
	Panjang	20 buah x @36.250,00 = 725.000,00
Bor kayu		50 buah x @30.000,00 = 150.000,00
Pengungkit		4 buah x @40.000,00 = 160.000,00
Parang		20 buah x @30.000,00 = 600.000,00
Sabit		20 buah x @25.000,00 = 500.000,00
Total		4.955.000,00

**Biaya Bahan Baku Pembantu Tahun 1999**

(Dalam Satuan Rupiah)

Cat	Plamir	150 kaleng x @15.000,00 = 2.250.000,00
	Menir	200 kaleng x @15.000,00 = 3.000.000,00
Amplas	Kasar	450 lembar x @1.200,00 = 540.000,00
	Halus	500 lembar x @1.000,00 = 500.000,00
Paku	Besar	20 kg x @3.000,00 = 60.000,00
	Kecil	18 kg x @3.000,00 = 54.000,00
Kuas	Besar	25 buah x @2.000,00 = 50.000,00
	Kecil	25 buah x @1.500,00 = 37.500,00
Total		6.491.500,00

**Biaya Bahan Baku Pembantu Tahun 2000**

(Dalam Satuan Rupiah)

Cat	Plamir	200 kaleng x @15.500,00 = 3.100.000,00
	Menir	200 kaleng x @16.500,00 = 3.300.000,00
Amplas	Kasar	400 lembar x @1.200,00 = 480.000,00
	Halus	350 lembar x @1.000,00 = 350.000,00
Paku	Besar	20 kg x @3.000,00 = 60.000,00
	Kecil	25 kg x @3.000,00 = 75.000,00
Kuas	Besar	25 buah x @2.000,00 = 50.000,00
	Kecil	30 buah x @1.750,00 = 52.500,00
Total		7.467.500,00

### **Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin**

**Tahun 1998**

(Dalam Satuan Rupiah)

	<b>Bulan</b>	<b>Biaya Reparasi &amp; Pemeliharaan Mesin</b>	<b>Set</b>
1	Januari	250.250,00	8
2	Februari	69.500,00	5
3	Maret	299.700,00	8
4	April	96.000,00	4
5	Mei	84.500,00	3
6	Juni	295.000,00	9
7	Juli	12.500,00	5
8	Agustus	72.300,00	3
9	September	146.600,00	6
10	Oktober	250.900,00	9
11	November	178.750,00	9
12	Desember	144.000,00	9
	Jumlah	1.900.000,00	78

### **Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin**

**Tahun 1999**

(Dalam Satuan Rupiah)

<b>No.</b>	<b>Bulan</b>	<b>Biaya Reparasi &amp; Pemeliharaan Mesin</b>	<b>Set</b>
1	Januari	85.750,00	6
2	Februari	75.200,00	6
3	Maret	47.500,00	5
4	April	89.600,00	6
5	Mei	50.300,00	5
6	Juni	135.150,00	7
7	Juli	56.500,00	5
8	Agustus	60.000,00	7
9	September	221.500,00	9
10	Oktober	122.350,00	8
11	November	181.400,00	9
12	Desember	74.750,00	7
	Jumlah	1.200.000,00	80

## Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin

Tahun 2000

(Dalam Satuan Rupiah)

No.	Bulan	Biaya Reparasi & Pemeliharaan Mesin	Set
1	Januari	125.500,00	7
2	Februari	50.550,00	6
3	Maret	60.300,00	6
4	April	55.500,00	6
5	Mei	41.250,00	5
6	Juni	85.000,00	6
7	Juli	104.850,00	7
8	Agustus	64.450,00	6
9	September	47.500,00	6
10	Oktober	70.150,00	8
11	November	207.200,00	12
12	Desember	192.750,00	10
	Jumlah	1.105.000,00	85

## Biaya Listrik Tahun 1998,1999 dan 2000

(Dalam Satuan Rupiah)

No	Bulan	Biaya Listrik		
		1998	1999	2000
1	Januari	74.300,00	51.175,00	65.375,00
2	Februari	60.325,00	50.550,00	61.050,00
3	Maret	73.250,00	43.875,00	60.825,00
4	April	59.375,00	52.200,00	60.050,00
5	Mei	45.125,00	49.625,00	56.500,00
6	Juni	84.100,00	53.200,00	63.100,00
7	Juli	56.225,00	50.125,00	67.150,00
8	Agustus	43.050,00	54.700,00	61.675,00
9	September	75.125,00	63.450,00	63.200,00
10	Oktober	84.200,00	60.300,00	70.325,00
11	November	84.275,00	63.175,00	76.950,00
12	Desember	86.850,00	58.300,00	74.575,00
	Jumlah	826.200,00	650.675,00	780.775,00

## Rincian Biaya Administrasi & Umum dan BTKL

### 1. Tahun 1998

Gaji gudang	Rp 200.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 2.400.000,00
Gaji administrasi dan umum	Rp 250.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 3.000.000,00
Gaji mandor	Rp 300.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 3.600.000,00
Gaji karyawan	Rp 6.000,00/hari

### 2. Tahun 1999

Gaji gudang	Rp 200.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 2.400.000,00
Gaji administrasi dan umum	Rp 250.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 3.000.000,00
Gaji mandor	Rp 300.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 3.600.000,00
Gaji karyawan	Rp 6.000,00/hari

### 3. Tahun 2000

Gaji gudang	Rp 200.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 2.400.000,00
Gaji gudang	Rp 200.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 2.400.000,00
Gaji administrasi dan umum	Rp 200.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 2.400.000,00
Gaji mandor	Rp 350.000,00/bulan x 12 bulan = Rp 4.200.000,00
Gaji karyawan	Rp 6.000,00/hari

## Biaya Pemeliharaan Gedung

### 1. Tahun 1998

Sapu lidi	=	20 x @Rp 1.000,00	=	Rp 20.000,00
Cat kapur	=			Rp 30.000,00 +
		Jumlah		<u>= Rp 50.000,00</u>

### 2. Tahun 1999

Sapu lidi	=	20 x @Rp 1.000,00	=	Rp 20.000,00
Cat kapur	=			Rp 20.000,00 +
		Jumlah		<u>= Rp 40.000,00</u>

### 3. Tahun 2000

Sapu lidi	=	20 x @Rp 1.000,00	=	Rp 20.000,00
Genteng murni	=	4 x @Rp 2.500,00	=	Rp 10.000,00 +
		Jumlah		<u>= Rp 30.000,00</u>

### **Biaya Alat Kantor**

#### 1. Tahun 1998

Kertas	=	5 x @Rp15.000,00	= Rp 75.000,00
Pulpen	=	2 x @Rp 7.800,00	= Rp 15.600,00
Amplop	=	2 x @Rp 6.000,00	= Rp 12.000,00
Spidol	=	20 x @Rp 500 ,00	= Rp 10.000,00
Isi stapler	=	2 x @Rp 700,00	= Rp 1.400,00 +
		<b>Jumlah</b>	= <u>Rp114.000,00</u>

#### 2. Tahun 1999

Kertas	=	5 x @Rp 15.000,00	= Rp 75.000,00
Binder	=	5 x @Rp 300,00	= Rp 1.500,00
Amplop	=	2 x @Rp 6.000,00	= Rp 12.000,00
Spidol	=	25 x @Rp 500,00	= <u>Rp 12.500 ,00 +</u>
		<b>Jumlah</b>	= Rp101.000,00

#### 3. Tahun 2000

Pegangan kunci	=	2 x @Rp 15.550,00	= Rp 31.100,00
Lampu	=	2 x @Rp 16.000,00	= Rp 32.000,00
Kertas	=	5 x @Rp 16.500,00	= Rp 82.500,00
Pulpen	=	2 x @Rp 8.000,00	= Rp 16.000,00
Amplop	=	2 x @Rp 6.000,00	= Rp 12.000,00
Spidol	=	30 x @Rp 500,00	= Rp 15.000,00
Isi staples	=	3 x @Rp 800,00	= Rp 2.400,00
Binder	=	20 x @Rp 500,00	= <u>Rp 10.000,00 +</u>
		<b>Jumlah</b>	= Rp201.000,00

### **Biaya Pengepakan**

#### 1. Tahun 1998

Tali Straight band	=	80 x @Rp 2.500,00	= Rp 200.000,00
--------------------	---	-------------------	-----------------

#### 2. Tahun 1999

Tali Straight band	=	100 x @Rp 2.500,00	= Rp 250.000,00
--------------------	---	--------------------	-----------------

3. Tahun 2000

$$\text{Tali Straight band} = 90 \times @\text{Rp } 2.500,00 = \text{Rp } 225.000,00$$

Pembelian mesin gamelan (mesin but, mesin halus, mesin las dan mesin blender)  
seharga Rp 12.250.000,00, umur ekonomis mesin 10 tahun tanpa nilai residu.

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Rp } 12.250.000,00}{10} = \text{Rp } 1.225.000,00/\text{tahun}$$

