

**MANFAAT INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGHENTIKAN ATAU MELANJUTKAN
PENJUALAN PRODUK TERTENTU**

**STUDI KASUS PADA PT. GRAHA BERKAT SEJATI MOTOR
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh:

**FANNY KISCAHYO
NIM: 992114025
NIRM. 990051121303120025**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

**MANFAAT INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGHENTIKAN ATAU MELANJUTKAN
PENJUALAN PRODUK TERTENTU**

**STUDI KASUS PADA PT. GRAHA BERKAT SEJATI MOTOR
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh:

**FANNY KISCAHYO
NIM: 992114025
NIRM. 990051121303120025**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

SKRIPSI

Manfaat Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menghentikan Atau Melanjutkan Penjualan Produk Tertentu

Studi Kasus Pada PT. Graha Berkat Sejati Motor

Disusun oleh :

FANNY KISCAHYO

992114025

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I



(Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.)

Tanggal : 3 Oktober 2005

Pembimbing II



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

Tanggal : 22 Oktober 2005

SKRIPSI
MANFAAT INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGHENTIKAN ATAU
MELANJUTKAN PENJUALAN PRODUK TERTENTU
Studi Kasus Pada PT. Graha Berkat Sejati Motor
Yogyakarta

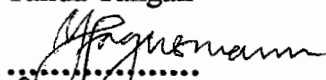

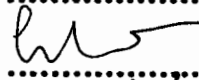
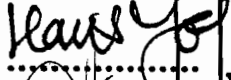
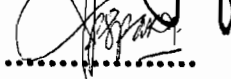
Dipersiapkan dan ditulis oleh:

Nama : FANNY KISCAHYO

NIM : 992114025

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 15 Desember 2005
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

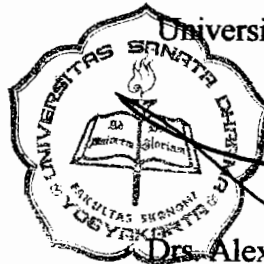
Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua : Dra. YFM Gien Agustinawansari, M.M., Akt. 
Sekretaris : Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt. 
Anggota : Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt. 
Anggota : Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartante, M.Si., Akt. 
Anggota : Drs. Yohanes Pembaptis Separdiyono, M.Si., Akt. 

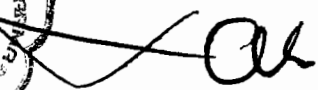
Yogyakarta, 23 Desember 2005

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.

Pernyataan Keaslian Karya

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

Yogyakarta 23 Desember 2005

Penulis

Fanny Kiscahyo

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan

untuk :

- ☞ Orang tuaku tercinta
- ☞ Kakakku terkasih
- ☞ "Indonesia"ku

MOTTO

“tiada kebanggaan yang lebih besar dari pada kita dapat melakukan apa yang menurut orang lain tidak bisa kita lakukan”

ABSTRAK

MANFAAT INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGHENTIKAN ATAU MELANJUTKAN PRODUK TERTENTU

**Studi Kasus Pada PT. Graha Berkat Sejati Motor
Yogyakarta**

**Fanny Kiscahyo
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pengambilan keputusan menghentikan atau melanjutkan produk tertentu yang diterapkan perusahaan sudah sesuai. Penelitian dilaksanakan pada PT. Graha Berkat Sejati Motor Yogyakarta pada bulan februari sampai dengan bulan maret 2005. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan observasi.

Teknik analisis yang dilakukan adalah dengan analisis deskriptif. Penelitian yang dilakukan adalah dengan cara melihat prosedur perusahaan dalam pengambilan keputusan menghentikan atau melanjutkan produk tertentu, apakah sudah sesuai dengan kajian teori atau belum. Langkah selanjutnya menerapkan informasi akuntansi diferensial dalam perhitungan yang dilakukan perusahaan untuk menentukan produk mana saja yang benar-benar mengalami kerugian.

Dari penelitian yang sudah dilakukan ternyata terdapat tiga produk yang harus dihentikan, bila perusahaan terus melanjutkan tiga produk tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian.

ABSTRACT

THE BENEFIT of DIFFERENTIAL ACCOUNTANCY INFORMATION IN TAKING DECISION of DISCONTINUEING or CONTINUEING CERTAIN PRODUCTS

**Case Study at PT. Graha Berkat Sejati Motor
Yogyakarta**

**Fanny Kiscahyo
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005**

This research purposed to knowing if taking decision of discontinueing or continueing certain products that has applied by company were suitable. The research has been done at PT. Graha Berkat Sejati Motor Yogyakarta since February till March 2005. Data collecting done by interview and observation methods.

Analysis technique has been done by descriptive analysis. The research done by tracking company prosedure in taking decision of discontinueing or continueing certain products, is it suitable with the theory or not yet. Next step, applying differential accountancy information in calculation that done by company to establish each product that really in financial lost.

By done this research, actually there were 3 products need to discontinueing, if company continueing those products then company will has financial lost.

KATA PENGANTAR

Pertama-tama saya memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia-Nya sehingga dengan segala keterbatasan yang ada penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini berjudul “Manfaat Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menghentikan Atau Melanjutkan Penjualan Produk Tertentu”. Studi kasus pada PT. Graha Berkat Sejati Motor Yogyakarta. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Strata Satu pada Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulis sangat menyadari sepenuhnya akan keterbatasan yang dimiliki, sehingga dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Penulis menyadari pula bahwa selesainya penulisan skripsi ini karena bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, Akt., M.Si., selaku Ketua Program Studi Akuntansi.

3. Ibu Lisia Apriani, S.E., Akt., M.Si., selaku pembimbing I yang disela sela kesibukannya sebagai Wakaprodi Bidang Administrasi Akademik, masih bersedia membimbing pembuatan skripsi ini sehingga dapat selesai.
4. Bapak Eduardus Maryarsanto Padmosulistyo, S.E., Akt., selaku pembimbing II yang disela-sela kesibukannya sebagai Kepala Pusat Pengembangan Ekonomi, juga masih bersedia membimbing pembuatan skripsi ini sehingga dapat selesai.
5. Pimpinan beserta Staf PT. Graha Berkat Sejati Motor, yang telah banyak membantu penulis dalam mendapatkan data dan informasi yang diperlukan untuk pembuatan skripsi ini.
6. Ayah, Ibu, dan Kakak tercinta, yang telah memberikan banyak perhatian dan dukungan baik moral maupun materiil kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas kehidupan yang sangat membahagiakan dan penuh warna yang sudah aku dapatkan sampai sejauh ini.
7. “Indonesia”ku yang dengan segala keindahan dan apa adanya selalu bisa membuat aku menikmati suka duka kehidupan. Terima kasih karena aku bisa belajar menjadi lebih dewasa lagi dalam memikirkan sesuatu, “saat ini memang menyakitkan” tapi aku akan berusaha bertahan untuk menunggu dan meraih kebahagiaan dalam pangkuanmu.

8. Teman-teman BFC : Penyo, Aris, Oenyinx, Boxel, Bonank, Army, Tejo, Choudhouw, Leman, Cimoenk, Farid, Ngguthcem, terima kasih atas kebersamaan dan persahabatan kita selama ini.
9. Teman-teman Sanata Dharma : Simbah, Selpha, Ade, Vivi, Ani, Sukma, Ndaru, Wahyu, Boggy, David, Damar, Enan, Arek, Sekar, Bendhot, dan masih banyak lagi yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih atas kenangan dan dukungan kalian.

Semoga segala ketulusan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang melimpah dari Tuhan Yang Maha Esa.

Akhir kata penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkannya.

Yogyakarta, 23 Desember 2005

Penulis



DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematika Penulisan	6

BAB II : LANDASAN TEORI	8
A. Informasi Akuntansi Diferensial (<i>Differential Accounting Information</i>)	8
B. Biaya	8
1. Pengertian Biaya	8
2. Penggolongan Biaya	9
3. Pemisahan Biaya Semi Variabel	14
C. Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan	15
D. Pengalokasian Biaya	16
E. Menghitung Laba/Rugi masing-masing Produk	16
F. Kriteria Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Melanjutkan	17
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	18
A. Jenis Penelitian	18
B. Tempat dan Waktu Penelitian	18
1. Tempat Penelitian	18
2. Waktu Penelitian	18
C. Subyek dan Obyek Penelitian	18
1. Subyek Penelitian	18
2. Obyek Penelitian	19
D. Data yang Dikumpulkan	19
E. Teknik Pengumpulan Data	19
1. Wawancara	19
2. Dokumentasi	19

BAB IV : GAMBARAN UMUM PT. GRAHA BERKAT SEJATI	20
MOTOR	
A. Data Umum	20
1. Sejarah Perusahaan	20
2. Lokasi Perusahaan	21
3. Struktur Organisasi	22
4. Jenis Barang Dagangan	46
5. Wilayah Pemasaran	48
6. Jumlah Karyawan dan Jam Kerja	49
B. Data Khusus	50
1. Volume Penjualan	50
2. Laba Kotor	54
3. Biaya Operasional	55
4. Laba (Rugi) Usaha	57
5. Alokasi Biaya Bersama	57
6. Jumlah Jam Kerja Karyawan	59
BAB V : ANALISIS DATA	60
A. Penggolongan Biaya Operasional	60
1. Biaya Tetap	60
2. Biaya Semi Variabel	61
3. Biaya Variabel	62
B. Pemisahan Biaya Semi Variabel	62
1. Pemisahan Biaya Semi Variabel (Biaya 1) Atas	63
Dasar Perilaku Volume Penjualan	

2.	Pemisahan Biaya Semi Variabel (Biaya 2) Atas Dasar Hari Kerja	65
3.	Pemisahan Biaya Semi Variabel (Biaya 3) Atas Dasar Jam Kerja Karyawan	66
4.	Pemisahan Biaya Semi Variabel (Biaya 4) Atas Dasar Pemakaian KWH	68
5.	Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel	70
C.	Pemisahan Biaya Tetap	71
D.	Pengalokasian Biaya Bersama	73
E.	Perhitungan Laba/Rugi Masing-Masing Kelompok Produk	74
F.	Kriteria Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Melanjutkan Produk Tertentu	76
1.	Produk ABUM (Busi Honda)	77
2.	Produk NBUA (Busi Denso Untuk Mobil)	78
3.	Produk NBUM (Busi Denso Untuk Motor)	79
4.	Produk WBAA (Wibert J-1)	89
5.	Produk VRAM (Ban Dalam Untuk Mobil)	81
BAB VI :	PENUTUP	82
A.	Kesimpulan	82
B.	Saran – Saran	83
C.	Keterbatasan	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN		

D A F T A R T A B E L

	Hal.
Tabel III.1	Volume Penjualan Kelompok I 49
Tabel III.2	Volume Penjualan Kelompok II 49
Tabel III.3	Volume Penjualan Kelompok III 50
Tabel III.4	Volume Penjualan Kelompok IV 51
Tabel III.5	Volume Penjualan Kelompok V 51
Tabel III.6	Volume Penjualan Kelompok VI 52
Tabel III.8	Laba Kotor 52
Tabel III.9	Biaya Pemasaran 53
Tabel III.10	Biaya Administrasi dan Umum 54
Tabel III.11	Laba (Rugi) Usaha Tahun 2000 (dalam Rp) 55
Tabel III.12	Laba (Rugi) Usaha Tahun 2000 Setelah Alokasi Biaya Bersama (dalam Rp) 56
Tabel III.13	Laba (Rugi) Usaha (dalam Rp) Kelompok 1 56
Tabel III.14	Laba (Rugi) Usaha (dalam Rp) Kelompok 6 57
Tabel III.15	Jumlah Jam Kerja Karyawan 57
Tabel IV.1	Biaya Tetap PT. Graha Berkat Sejati Motor Tahun 2000 58
Tabel IV.2	Biaya Semi Variabel PT Graha Berkat Sejati Motor Tahun 2000 59

Tabel IV.3	Biaya Variabel PT Graha Berkat Sejati Motor Tahun 2000	60
Tabel IV.4	Hasil Pembagian atas Dasar Perilaku Biaya: Biaya Semi Variabel	61
Tabel IV.5	Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel PT Graha Berkat Sejati Motor	68
Tabel IV.6	Hasil Pemisahan Biaya Operasional Tahun 2000	68
Tabel IV.7	Biaya Tetap Tek Terhindarkan Tahun 2000	70
Tabel IV.8	Hasil Pemisahan Biaya Tetap Tahun 2000	70
Tabel IV.9	Nilai Jual Produk	71
Tabel IV.10	Alokasi Biaya Operasional	72
Tabel IV.11	Perhitungan Laba/Rugi Bersih (dalam Rp) tahun 2000.....	72
Tabel IV.12	Laba/Rugi Kelompok 1 (dalam Rp)	73
Tabel IV.13	Laba/Rugi Kelompok 6 (dalam Rp)	73

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan berdiri dengan tujuan memperoleh laba/keuntungan sebesar-besarnya. Tetapi dalam pelaksanaannya sehari-hari/dalam kehidupan ekonomi perusahaan ini tidak berjalan sendiri, melainkan berada dalam persaingan yang ketat dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Untuk itu perusahaan memerlukan suatu usaha untuk menghadapi persaingan tersebut dengan mengandalkan kemampuan manajemen yang dimiliki perusahaan. Kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang akan dapat menentukan keberhasilan perusahaan. Dengan demikian kemampuan tersebut sedapat mungkin memanfaatkan semua kesempatan secara maksimal, baik dalam memperoleh laba juga dalam menghadapi persaingan yang ketat.

Pada perusahaan yang memiliki lebih dari satu macam keluarga produk penghasil laba, adakalanya manajemen menghadapi masalah dengan salah satu keluarga produknya yang mengalami kerugian yang diperkirakan akan berlangsung terus-menerus. Dalam hal ini manajemen melakukan salah satu fungsinya untuk pencegahan terhadap kerugian tersebut. Fungsi manajemen yang diterapkan yaitu perencanaan atas kegiatan perusahaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam perencanaan tersebut manajemen

dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pada pemilihan berbagai alternatif. Oleh karena itu manajemen memerlukan informasi yang dapat mengurangi ketidakpastian yang dihadapi, sehingga memungkinkan untuk menentukan pilihan yang terbaik.

Informasi yang dibutuhkan berupa data konkrit dan objektif mengenai perusahaan yang dikumpulkan untuk diolah secara matang dalam proses pengambilan keputusan. Proses itu sendiri terdiri dari empat tahap yang berurutan, yaitu:

1. Pengakuan dan perumusan masalah atau kesempatan.
2. Pencarian tindakan alternatif.
3. Pemilihan alternatif optimum atau yang memuaskan.
4. Implementasi dan penindaklanjutan.

Proses tersebut berjalan secara berkesinambungan dan saling melengkapi sehingga tahap satu dengan tahap yang lain tidak dapat berjalan sendiri dan tahapan-tahapan tersebut mempengaruhi keputusan yang diambil.

Keputusan yang harus diambil manajemen kemungkinan merupakan respon terhadap peristiwa yang mengandung masalah, ancaman yang dirasakan ada, dan kesempatan yang diperkirakan akan terjadi. Pengambilan keputusan dapat pula dipicu oleh adanya ancaman yang berupa hadirnya pesaing baru yang sangat agresif dalam memasuki pasar, dengan harga produknya yang jauh di bawah harga yang ditawarkan oleh perusahaan. Keputusan merupakan respon terhadap masalah atau kesempatan yang terbuka bagi perusahaan, sedangkan

masalah adalah perbedaan antara kondisi yang diharapkan dengan kondisi yang ada. Selain sebagai sarana untuk mengurangi keraguan dalam pengambilan keputusan, informasi akuntansi dapat memberikan peringatan kepada manajemen mengenai adanya masalah yang segera memerlukan perhatian.

Jika suatu masalah atau kesempatan telah ditonjolkan untuk menarik perhatian, maka manajemen harus segera merumuskan apa yang sedang terjadi dengan bantuan informasi akuntansi diferensial yang memiliki kemampuan untuk memperjelas masalah yang dihadapi oleh manajemen. Tindakan selanjutnya adalah mencari alternatif untuk memecahkan masalah tersebut dan menghitung secara kuantitatif konsekuensi dari masing-masing permasalahan. Dalam mencari tindakan alternatif, manajemen dapat menengok pengalaman yang sama di masa lalu dan menggunakan solusi yang pernah berhasil digunakan untuk mengatasi masalah yang sama di masa lalu.

Cara lain dalam pencarian tindakan alternatif adalah dengan mencari solusi baru untuk memecahkan masalah atau menghadapi kesempatan. PT. X adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distribusi alat-alat kendaraan baik mobil maupun motor. Pada saat ini perusahaan tersebut menghadapi masalah dalam penjualan produknya. Beberapa produk yang didistribusikan mendatangkan kerugian atau hasil penjualan beberapa produk tidak dapat menutupi biaya. Dari permasalahan tersebut ada dua alternatif tindakan yang dihadapi oleh manajemen, yaitu melanjutkan produk tersebut atau menghentikan produk yang mengalami kerugian tersebut. Untuk dapat

mempertimbangkan dengan baik keputusan yang diambil, manajemen memerlukan informasi akuntansi diferensial yang berguna untuk mendapatkan data kuantitatif. Sehingga manajemen dapat memilih alternatif yang terbaik.

Berdasarkan uraian yang diungkapkan di atas, maka penulis memilih judul: “Manfaat Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menghentikan Atau Melanjutkan Penjualan Produk Tertentu”.

B. Rumusan Masalah

Salah satu fungsi manajemen dalam perusahaan adalah mengambil keputusan yang tepat untuk perusahaan, karena tidak dapat berjalan semestinya tanpa adanya dukungan data yang kuat. Keputusan manajemen secara langsung menentukan arah perusahaan dengan tujuan dasar memperoleh laba sebesar-besarnya, untuk itu penulis tertarik untuk meneliti “penerapan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan untuk menghentikan atau melanjutkan penjualan produk tertentu”.

C. Batasan Masalah

PT. X adalah salah satu jenis perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang distributor alat-alat kendaraan, produk atau barang yang dijual merupakan alat-alat kendaraan mobil dan motor, nama dan jenisnya bermacam-macam. Oleh karena banyaknya barang yang dijual, maka pengambilan data dalam penulisan skripsi ini kami batasi hanya beberapa produk saja.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh bukti empiris tentang proses penggunaan informasi akuntansi diferensial dalam proses pemilihan alternatif dalam pengambilan keputusan untuk menghentikan atau melanjutkan penjualan produk tertentu pada PT. X.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat bagi perusahaan adalah sebagai alat bagi manajemen untuk menentukan pemilihan alternatif yang terbaik agar perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang dapat diperoleh keputusan yang optimal. Dan sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi perusahaan yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan antara realisasi dengan kondisi keuangan perusahaan yang ditunjukkan dengan angka-angka. Sedangkan manfaat bagi penulis adalah dapat mengukur seberapa jauh teori yang diperoleh untuk dapat diterapkan pada PT. X, disamping itu untuk membantu manajemen dalam

memecahkan persoalan yang sedang dihadapi. Serta sebagai referensi dalam penelitian yang sejenis pada masa yang akan datang.

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini akan dibahas antara lain latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

BAB II Landasan Teori

Dalam bab ini membahas mengenai pengertian informasi akuntansi diferensial, biaya diferensial, pendapatan diferensial, biaya variabel, biaya tetap, biaya semi variabel, metode pemisahan biaya, konsep pengalokasian biaya, tehnik perhitungan laba/rugi, serta kriteria analisis pemilihan alternatif dalam pengambilan keputusan.

BAB III Metode Penelitian

Dalam bab ini menguraikan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

BAB IV Gambaran Umum PT. Graha Berkat Sejati Motor

Bab ini akan dibahas sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, volume kegiatan, dan hasil kegiatan perusahaan serta biaya-biaya yang terjadi.

BAB V Analisis Data

Bab ini akan membahas pemisahan biaya, pengalokasian biaya bersama, analisis pemilihan alternatif terhadap pengambilan keputusan, analisis manfaat dan pengorbanan.

BAB VI Penutup

Pada akhirnya pada bagian penutup ini akan diberikan kesimpulan dan saran dari hasil analisis data.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Informasi Akuntansi Diferensial (*Differential Accounting Information*)

Informasi akuntansi diferensial merupakan taksiran perbedaan aktiva, pendapatan, dan atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain. Informasi ini diperlukan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan alternatif tindakan yang terbaik diantara alternatif yang tersedia.

Informasi akuntansi diferensial terdiri dari aktiva, pendapatan, dan atau biaya. Informasi akuntansi diferensial yang hanya bersangkutan dengan biaya disebut biaya diferensial (*differential costs*) dan yang hanya bersangkutan dengan pendapatan disebut pendapatan diferensial (*differential revenues*).

B. Biaya

1. Pengertian Biaya

Yang dimaksud biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dari pengertian ini terdapat 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut, yaitu:

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Diukur dalam satuan uang

c. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi

d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Definisi lain mengenai biaya adalah:

Biaya adalah aliran keluar atau pemakaian lain aktiva atau timbulnya hutang selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. (Baridwan, 1997:30)

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenues) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. (Supriyono, 1989:16)

Beban 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. (IAI, 1999:12)

2. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan. Penggolongan merupakan proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih berarti.

Ada beberapa cara penggolongan biaya, antara lain menurut:

a. Fungsi pokok dalam perusahaan

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

- 1) Biaya produksi, yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi.
- 2) Biaya pemasaran, yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- 3) Biaya administrasi & umum, yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

b. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua golongan, yaitu:

- 1) Biaya langsung (*direct cost*)

Yaitu biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya ini tidak akan terjadi.

2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Yaitu biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.

c. Jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua, yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan.

Pengeluaran modal (*capital expenditures*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara depresiasi.

Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.

d. Perilaku biaya atas dasar tingkah laku biaya terhadap volume kegiatan

Atas dasar ini yang akan dipakai penulis dalam penggolongan biaya untuk mencari informasi biaya yang lebih berarti. Berdasarkan tingkah laku biaya terhadap volume kegiatan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

1) Biaya variabel

Yaitu biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, apabila kuantitas yang diproduksi naik maka biaya ini akan berubah sebesar perubahan kuantitas dikalikan biaya variabel persatuan dan begitu pula sebaliknya apabila turun. Ciri-ciri biaya variabel yaitu:

- a) Biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan.
- b) Biaya variabel per unit relatif konstan meskipun volume kegiatan berubah dalam jenjang yang relevan.
- c) Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan mudah dan tepat.
- d) Dapat dikendalikan oleh kepala departemen tertentu.

2) Biaya tetap

Biaya yang jumlah totalnya tetap walaupun jumlah yang diproduksi berubah-ubah dalam kapasitas normal. Ciri-ciri biaya tetap adalah:

- a) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.
- b) Biaya satuan akan berubah-ubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, begitu sebaliknya.
- c) Dapat dibebankan pada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya.
- d) Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekutif.

3) Biaya semi variabel

Yaitu biaya yang berubah sesuai dengan volume kegiatan tetapi perubahannya tidak proporsional. Ciri-cirinya sebagai berikut:

- a) Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah biaya, tetapi perubahannya tidak proporsional.
- b) Biaya satuan akan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai pada tingkat kegiatan tertentu, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, begitu sebaliknya.

3. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Untuk kepentingan pengambilan keputusan, biaya harus dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang bersifat campuran atau sering disebut biaya semi variabel harus dipisahkan ke dalam kelompok yang jelas, yaitu bagian yang masuk biaya tetap dan bagian yang masuk biaya variabel. Walaupun sering kali tidak tepat, namun pemisahan biaya ke dalam kedua kelompok tersebut akan membantu dalam mempertimbangkan keputusan yang akan diambil.

Di dalam menentukan fungsi biaya pada dasarnya memerlukan pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Ada beberapa metode pemisahan biaya semi variabel dengan menggunakan pendekatan historis (*historical approach*), yaitu:

a. Metode titik tertinggi dan terendah

Metode ini sering dipakai mengingat sederhana dalam perhitungannya dan mudah dalam penggunaannya. Walaupun mempunyai beberapa kelemahan, seperti pengambilan sampel yang tidak menyeluruh dan tidak memperhatikan unsur penentu biaya secara menyeluruh.

b. Metode scatterplot

Metode ini mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produksinya sama dengan nol. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel.

c. Metode kuadrat terkecil

Metode ini yang akan dipakai penulis dalam melakukan pemisahan biaya semi variabel untuk penulisan skripsi ini, karena secara teoritis metode ini yang paling sempurna. Hal ini disebabkan metode ini memperhitungkan seluruh faktor dan meniadakan unsur subyektifitas.

Metode kuadrat terkecil disebut juga garis regresi, yang menggunakan persamaan:

$$Y = a + bx$$

Dimana, Y = jumlah biaya

a = total biaya tetap

b = biaya variabel satuan

x = tingkat kegiatan

C. Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan

Sebagaimana telah disebutkan dimuka, akuntansi diferensial menyajikan informasi mengenai taksiran pendapatan, biaya atau aktiva yang berbeda jika suatu tindakan tertentu dipilih dibanding dengan alternatif tindakan yang lain. Dengan demikian informasi akuntansi diferensial berkaitan dengan masa yang akan datang dan diperlukan untuk masalah pemilihan alternatif menghentikan atau melanjutkan produk tertentu.

Pada umumnya pengambilan keputusan untuk menghentikan suatu jenis produk timbul karena jenis produk tersebut menderita kerugian secara terus menerus.

Dalam hal ini manajemen harus mempertimbangkan pendapatan diferensial dan biaya diferensial dalam pengambilan keputusan tersebut. Jika keputusan yang akan diambil adalah menghentikan produk tertentu, maka harus dipertimbangkan adanya biaya tetap terhindarkan dan biaya tetap tak terhindarkan.

Pengambilan keputusan untuk memilih alternatif tindakan berkaitan dengan masa yang akan datang. Oleh karena itu informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan manajemen merupakan informasi masa yang akan datang, dalam hal ini adalah biaya relevan (*relevant cost*).

Informasi biaya masa yang akan datang bukan seluruhnya merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan, hanya biaya yang berbeda di antara alternatif tindakan saja. Dengan demikian suatu biaya disebut sebagai biaya relevan jika biaya tersebut merupakan biaya masa yang akan datang dan berbeda di antara alternatif.

D. Pengalokasian Biaya

Pada perusahaan yang menghasilkan produk bersama, untuk menentukan biaya masing-masing produk merupakan masalah yang sering dihadapi.

Manajemen biasanya ingin mengetahui besarnya kontribusi masing-masing produk terhadap seluruh penghasilan perusahaan. Dengan demikian manajemen dapat mengetahui dari beberapa produk yang menguntungkan dan produk mana yang kurang menguntungkan.

Untuk dapat mengetahui berapa kontribusi dari masing-masing produk, masalah yang dihadapi adalah pengalokasian biaya yang telah diserap oleh produk bersama kepada masing-masing produk.

E. Menghitung Laba/Rugi Masing-Masing Produk

Agar dalam mengambil keputusan manajemen tidak salah pilih, maka perlu dihitung secara cermat berapa laba/rugi pada masing-masing produk. Sehingga akan terlihat produk mana saja yang dapat menghasilkan laba dan produk mana yang mengalami kerugian.

Untuk dapat memutuskan pilihan tersebut manajemen memerlukan informasi secara kuantitas. Informasi akuntansi diferensial dapat digunakan sebagai alat untuk mengurangi ketidakpastian dalam memilih alternatif dan mengambil keputusan yang tepat.

F. Kriteria Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Melanjutkan

Informasi yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan menghentikan atau melanjutkan produk tertentu adalah pendapatan diferensial dan biaya diferensial. Dengan dihentikannya produk tertentu perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh pendapatan dari produk tersebut, pendapatan yang hilang ini merupakan informasi pendapatan diferensial dan merupakan pengorbanan yang ditanggung karena pemilihan alternatif menghentikan produk. Di lain pihak, dengan dihentikannya produk tersebut

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan data-data yang diperlukan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada PT. Graha Berkat Sejati Motor.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang diperlukan untuk penelitian adalah antara bulan Februari sampai bulan Maret 2005.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

- a. Kepala Bagian Akuntansi
- b. Kepala Bagian Pemasaran
- c. Kepala Bagian Administrasi dan Umum

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah penjualan produk pada PT. Graha Berkat Sejati Motor.

D. Data yang Dikumpulkan

1. Data sejarah perkembangan perusahaan.
2. Informasi akuntansi diferensial.
3. Data penjualan.
4. Data distribusi.

Dalam penelitian ini data yang dipakai adalah data historis.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data yang ada dalam perusahaan yang berhubungan dengan distribusi produk.

F. Analisis Data

1. Penggolongan Biaya Operasional

- a. Biaya tetap
- b. Biaya semi variabel
- c. Biaya variabel

2. Pemisahan Biaya Semi Variabel

- a. Atas dasar perilaku volume penjualan
- b. Atas dasar hari kerja
- c. Atas dasar jam kerja karyawan
- d. Atas dasar pemakaian KWH

3. Pemisahan Biaya Tetap

- a. Biaya tetap terhindarkan
- b. Biaya tetap tak terhindarkan

4. Pengalokasian Biaya Bersama

Dalam mengalokasikan biaya bersama kepada masing-masing produk digunakan metode nilai jual relatif dengan mencari rasio nilai jualnya.

5. Perhitungan Laba/Rugi Masing-Masing Kelompok Produk

Untuk mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, maka perlu dihitung laba/rugi masing-masing kelompok produk. Dalam hal ini produk yang diteliti adalah yang terdapat dalam kelompok 1 dan kelompok 6.

6. Kriteria Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Melanjutkan Produk Tertentu

Informasi yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pemilihan alternatif menghentikan atau melanjutkan produk tertentu adalah biaya diferensial dan pendapatan diferensial. Dengan dihentikannya suatu produk maka perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh pendapatan dari produk tersebut, pendapatan yang hilang ini merupakan informasi pendapatan diferensial. Tapi dengan dihentikannya suatu produk maka perusahaan menikmati manfaat berupa biaya terhindarkan dari produk tersebut, biaya terhindarkan ini merupakan informasi biaya diferensial.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PT. GRAHA BERKAT SEJATI MOTOR

A. Data Umum

1. Sejarah Perusahaan

PT. Graha Berkat Sejati Motor adalah salah satu perusahaan di Daerah Istimewa Yogyakarta yang bergerak dibidang perdagangan alat-alat kendaraan baik untuk mobil maupun untuk motor yang merupakan distributor di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah selatan. Pada mulanya perusahaan ini didirikan dengan nama CV. Berkat Motor pada tanggal 3 Maret 1982 oleh empat orang yaitu Drs. Budiprasetia, Loekito Sanjaya, Uun Arifin, dan Leonardus Angling Wijaya, bertempat di Jalan Solo No. 30 Yogyakarta. Berdirinya CV. Berkat Motor ini berdasarkan akte notaris yang dibuat dihadapan notaris Daliso Rudianto SH., dengan nomor SH. No. 10 tanggal 3 Maret 1982.

Seiring dengan perkembangan ekonomi di Yogyakarta, perusahaan ini mengalami kemajuan. Sehingga perlu adanya tempat yang memadai untuk menyimpan dan menampung barang-barang dagangan, dan pihak manajemen berkeinginan menjadikan perusahaan ini menjadi sebuah Perseroan Terbatas (PT). Akhirnya pada tanggal 1 Juni 1989 perusahaan ini resmi bernama PT. Graha Berkat Sejati Motor, hal ini didasarkan pada akte notaris No. 7 tanggal 1 Juni 1989 yang dibuat dihadapan notaris Daliso Rudianto SH. Sejak tanggal

itu pula kantor operasional perusahaan pindah ke Jalan Veteran No. 15 Yogyakarta.

Pada tahun 1996 berdasarkan akte notaris Daliso Rudianto SH. No. 37 & 38 terjadi jual beli saham, sehingga perusahaan dipegang oleh PT. New Ratna Motor sebagai pemegang saham mayoritas, yaitu 58 % dari seluruh modal yang ditempatkan, Drs. Budiprasetya 22 %, dan Mawardi 20 %. Karena perkembangan bisnis yang semakin meningkat serta untuk kelancaran transportasi pemasok, PT. Graha Berkat Sejati Motor membeli lahan dikawasan luar kota yaitu di daerah Banguntapan, Bantul. Sehingga pada tanggal 3 Maret 1998 perusahaan ini secara resmi pindah di Jalan Ring Road Wonocatur 390 B Banguntapan, Bantul, Yogyakarta.

2. Lokasi Perusahaan

Penentuan lokasi perusahaan yang tepat akan dapat membantu kelancaran kegiatan perusahaan. PT. Graha Berkat Sejati Motor terletak di Jl. Ring Road Wonocatur 390 B Banguntapan, Bantul, 55198, Yogyakarta. Pemilihan letak tersebut disebabkan karena faktor transportasi. Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distribusi, kelancaran masuk dan keluarnya kendaraan sangat diperlukan, hal ini mengingat pemasok barang dagangan sebagian besar menggunakan truk besar, demikian juga pengiriman barang dari perusahaan ke konsumen.



3. Struktur Organisasi

Suatu perusahaan yang berkembang tentu akan menghadapi banyak masalah. Dimana masalah tersebut tidak mungkin ditangani oleh pemimpin perusahaan tanpa bantuan dari seluruh jajaran perusahaan yang ada. Dengan kata lain suatu organisasi yang baik mempunyai struktur yang jelas di perusahaan, apalagi perusahaan yang sedang berkembang.

PT. Graha Berkat Sejati Motor memakai bentuk struktur organisasi garis dan staff. Kebaikan dalam bentuk ini adalah dalam pengambilan keputusan yang sehat dan mudah, karena staff merupakan perwujudan dari penempatan pekerja yang sesuai dengan bidangnya (*The right man the right place*).

Dari struktur organisasi tersebut dapat diuraikan tugas masing-masing bagian sebagai berikut:

a. Komisaris/Pemegang Saham

- 1) Menentukan kebijaksanaan penyertaan modal.
- 2) Menentukan kebijaksanaan pembagian keuntungan perusahaan, bonus akhir tahun, THR untuk karyawan, dan kebijaksanaan lainnya sehubungan dengan operasioanal perusahaan.
- 3) Menentukan target keuntungan yang harus dicapai perusahaan selama satu tahun atau setiap bulannya.
- 4) Menentukan garis-garis besar tentang Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) perusahaan dan perubahan-perubahannya.

5) Berwenang mengawasi tindakan operasional direktur.

b. Direktur

- 1) Bertanggung jawab kepada pemegang saham.
- 2) Melaksanakan kebijaksanaan yang telah ditentukan oleh pemegang saham/komisaris terutama dalam mencapai target penjualan dan keuntungan perusahaan.
- 3) Membuat rencana kerja perusahaan dan melaksanakan rencana kerja tersebut dengan persetujuan pemegang saham/komisaris.
- 4) Menentukan/menetapkan kebijaksanaan perusahaan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan, yang meliputi kebijaksanaan dalam hal penjualan, harga, syarat-syarat pembayaran, cara distribusi, dan sebagainya. Juga kebijaksanaan personalia perusahaan dalam hal kenaikan pangkat/jabatan, sistem dan besarnya penggajian, dan sebagainya sehubungan dengan potensi serta prestasi yang dimiliki karyawan.
- 5) Mengatur dan menentukan tugas dan tanggung jawab bawahan pada jabatannya masing-masing serta mengadakan koordinasi dan kontrol terhadap kegiatan yang dilaksanakan bawahan dengan dasar-dasar yang telah ditentukan perusahaan.
- 6) Mempunyai wewenang untuk mengeluarkan uang atau menandatangani cek atau giro bilyet sebesar yang telah ditentukan oleh komisaris untuk keperluan perusahaan.

c. General Manager

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada direktur.
- 2) Melaksanakan tugas-tugas dan keputusan-keputusan yang telah diberikan oleh direktur sesuai dengan batas wewenangnya.
- 3) Secara periodik memberi laporan kepada direktur mengenai posisi stock barang, keadaan keuangan, hasil penjualan, kondisi persediaan barang dan pengaturannya, serta laporan lainnya sehubungan dengan keadaan perusahaan.
- 4) Bertanggung jawab terhadap keberesan pembukuan, keberesan gudang, pembayaran dan sistem pengaturan tagihan, target penjualan, persediaan barang/stock, serta bertanggung jawab terhadap pemasukan dan pengeluaran keuangan.
- 5) Bertanggung jawab untuk mengkoordinir pembentukan jaringan dan pembinaannya.
- 6) Merencanakan target penjualan di masing-masing daerah pemasaran sekaligus bertanggung jawab terhadap perkembangan pemasarannya.
- 7) Membuat analisa-analisa mengenai penjualan, situasi pasar, dan prospek-prospeknya.
- 8) Mempunyai wewenang untuk mengeluarkan uang atau menanda tangani cek/giro bilyet sebesar yang telah ditentukan oleh direktur untuk keperluan perusahaan.

- 9) Berwenang mengadakan komunikasi secara lisan/tulisan dengan pihak luar dalam rangka menjalankan tugas-tugasnya.
- 10) Mengontrol tugas-tugas bawahan dalam bagiannya untuk mengetahui bahwa bawahan telah melaksanakan pekerjaan dengan baik.

d. Finance & Accounting Manager

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada General Manager.
- 2) Mengkoordinasi seluruh kegiatan administrasi keuangan dan personalia, termasuk bagian gudang dan umum.
- 3) Merencanakan, membuat, dan melaksanakan cash budget dengan baik.
- 4) Membuat rencana kerja perusahaan untuk satu tahun bersama-sama dengan General Manager dan Sales Manager terutama yang menyangkut profit dan loss forecasting.
- 5) Memonitor aktivitas keluar/masuknya uang, giro, cek dari kasir dan bagian fakturis.

e. Accounting Head

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
- 2) Melaksanakan peraturan dan ketentuan yang diberikan Accounting & Finance Manager.
- 3) Mengoperasikan komputer accounting untuk melaksanakan buku penjualan, buku pembelian, buku hutang, buku piutang, beserta jurnal-jurnalnya sesuai dengan program komputer.

- 4) Melaksanakan koreksi-koreksi atas retur, salah harga, dan pemeriksaan atas faktur-faktur supplier.
 - 5) Menggabungkan seluruh kegiatan pembukuan dengan bantuan komputer sampai menghasilkan laporan keuangan yang berupa Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Perincian Biaya, Perincian pos-pos Neraca, Analisa Rasio Keuangan, dan laporan lainnya yang dibutuhkan oleh perusahaan dengan benar dan cepat sebagai informasi atas kondisi keuangan/kekayaan milik perusahaan.
 - 6) Membuat rekonsiliasi Bank.
 - 7) Disamping itu Accounting Head berfungsi sebagai internal auditor maupun internal control untuk melaksanakan pengujian kepatuhan (*compliance test*) atas sistem pengawasan intern (SPI) yang diterapkan dalam perusahaan. Secara periodic melaksanakan stock opname serta memonitor keluar masuknya uang, giro, dan cek dari bagian kasir finance, serta sewaktu-waktu mengadakan pengontrolan secara fisik.
- f. Sales Accounting
- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
 - 2) Melaksanakan ketentuan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.

- 3) Menerima print out faktur penjualan dari sales counter, selanjutnya melakukan pemeriksaan atas faktur tersebut untuk menguji kebenaran harga, discount, PPN, penjumlahan, perkalian, dan perhitungan lainnya.
- 4) Menerbitkan debet note untuk kesalahan kurang bayar sebagai bukti pengurangan/penambahan tagihan ke costumer. Dan setiap akhir bulan dibuat rekapan lalu diberikan kepada Accounting Head untuk melakukan koreksi terhadap piutang dagang.
- 5) Menerima bukti penerimaan barang dari bagian gudang, sehubungan adanya retur penjualan dari costumer. Selanjutnya dibuatkan faktur kredit sesuai dengan jumlah barang yang tertera dalam faktur penjualan. Faktur kredit asli diberikan kepada fakturis untuk dilampirkan pada faktur yang bersangkutan sebagai pengurang tagihan ke costumer.
- 6) Menerima daftar penjualan per tanggal, baik penjualan dalam kota maupun luar kota dari sales counter (sebagai pengganti buku penjualan), selanjutnya diperiksa kebenarannya. Jika terjadi kesalahan segera diberitahukan kepada sales counter untuk dikoreksi sebelum diposting.

- 7) Memeriksa dan mengontrol discount yang dibuat oleh salesman/sales counter untuk mengetahui apakah discount yang diberikan kepada customer tersebut sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.
- 8) Setiap akhir bulan menerima print out Laporan Penjualan & Laporan Retur Penjualan dari sales counter, selanjutnya berdasarkan laporan tersebut dilengkapi dengan rekapitulasi debit/kredit note dan voucher untuk bulan yang sama dibuat laporan penjualan bersih dan profit margin tiap produk. Kemudian didistribusikan kepada sales manager dan accounting & finance manager untuk kepentingan analisa/evaluasi atau pengambilan keputusan.
- 9) Mengarsip semua faktur penjualan dan hasil print out komputer tentang laporan penjualan dalam file masing-masing agar mudah dicari apabila sewaktu-waktu dokumen tersebut dibutuhkan oleh bagian lain atau pihak lain.
- 10) Mempersiapkan dan mengerjakan kewajiban pajak perusahaan dan pajak penghasilan pegawai.

g. Bagian Pembelian/Kartu Hutang

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
- 2) Melaksanakan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.

- 3) Menerima bukti penerimaan barang (BPB) dari bagian gudang dan dicocokkan dengan nota pembelian (faktur/invoice) dari supplier.
- 4) Memberikan informasi kepada sales manager/supervisor atau bagian yang berwenang apabila terdapat barang yang datang tidak sesuai dengan order pembeliannya, selanjutnya atas persetujuan sales manager atau supervisor membuat surat ke supplier.
- 5) Membukukan transaksi pembelian barang ke dalam buku pembelian dan kartu hutang masing-masing supplier (diinput ke dalam komputer pembelian). Setiap akhir bulan membuat rekapitulasi pembelian tiap produk (jurnal pembelian) dan saldo hutang masing-masing supplier. Selanjutnya rekapan (jurnal) pembelian diserahkan kepada Accounting Head untuk keperluan mutasi hutang dan persediaan barang.
- 6) Mengarsip semua dokumen yang diterima sehubungan dengan transaksi pembelian dalam file masing-masing.
- 7) Menerima nota tagihan dari supplier dan mencocokkan dengan faktur aslinya atau kartu hutang, selanjutnya membuat rekapan nota pembelian yang harus dilunasi dan batasan waktu pelunasannya (tanggal jatuh tempo). Rekapan tersebut selanjutnya diserahkan kepada Finance Head untuk segera ditindak lanjuti.

- 8) Menerima bukti pelunasan dari supplier dan diarsip menurut dokumen masing-masing supplier. Untuk nota yang sudah lunas harus dibukukan ke dalam buku hutang dan nomor faktur diberi inisial lunas dan tanggal pelunasan untuk mempermudah pengecekan.
- 9) Menerima faktur pajak (PPN masukan) dari supplier, selanjutnya dimasukkan ke dalam file dan setiap akhir bulan diserahkan kepada bagian pajak untuk pembuatan laporan PPN bulan yang bersangkutan.

h. Bagian Piutang

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
- 2) Melaksanakan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.
- 3) Menjalankan komputer piutang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 4) Menerima daftar penerimaan kas yang dilampiri daftar tagihan dari kasir, selanjutnya melakukan pemeriksaan/pengecekan antara jumlah faktur yang dilunasi dalam daftar tagihan dengan jumlah uang/cek/giro yang dicatat dalam daftar penerimaan kas. Apabila sudah cocok maka berdasarkan bukti-bukti tersebut diinput ke dalam komputer piutang untuk mengurangi saldo piutang masing-masing langganan. Selanjutnya dokumen-dokumen tersebut dimasukkan ke dalam file yang rapi sebagai arsip perusahaan.

- 5) Menerima faktur kredit karena adanya transaksi retur penjualan dari sales accounting sebagai bukti untuk mengurangi jumlah piutang dan debet/kredit nota karena adanya kesalahan (koreksi lebih/kurang) dari faktur penjualan sebagai bukti untuk menambah/mengurangi saldo piutang langganan. Kemudian bukti-bukti tersebut diinput dalam komputer piutang dan dimasukkan ke dalam file sebagai arsip perusahaan.
 - 6) Setiap akhir bulan melalui komputer membuat/mencetak laporan posisi piutang, laporan perincian piutang, laporan outstanding piutang, dan laporan lainnya yang berkaitan dengan piutang dan pembayaran pelunasan piutang dari langganan. Laporan tersebut selanjutnya diserahkan kepada Accounting Head untuk dicocokkan dengan buku besar piutang.
- i. Finance Head
- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
 - 2) Melaksanakan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.
 - 3) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran uang/cek/giro.
 - 4) Bertanggung jawab atas pembukuan setiap mutasi kas, bank, dan giro pada laporan harian kas/bank.
 - 5) Mengkoordinasi kegiatan penyimpanan faktur asli yang belum jatuh tempo, penagihan, serta hasil penagihan.

- 6) Mengatur hubungan kegiatan dengan bank.
 - 7) Memberikan informasi kepada Accounting & Finance Manager, Sales Manager/supervisor mengenai keadaan keuangan customer.
 - 8) Memantau posisi kas perusahaan baik uang tunai, bank, dan giro serta bertanggung jawab atas kecocokan/kebenaran antara catatan kas perusahaan dengan jumlah fisiknya.
 - 9) Melakukan pengawasan atas setiap pengeluaran uang kas/bank untuk biaya operasi perusahaan agar tidak melebihi anggaran yang telah ditetapkan perusahaan. Dan melakukan pengontrolan agar setiap pengeluaran harus ada bukti tertulis dari penerima atau atas persetujuan Direktur/Accounting & Finance Manager.
 - 10) Mencocokkan hasil rekonsiliasi bank yang dibuat accounting head dengan rekening bank, selanjutnya membuat bukti untuk menyamakan saldo tersebut.
 - 11) Membuat rencana cash flow untuk satu periode bulan berikutnya.
- j. Kasir/Kassa
- 1) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran uang/giro/cek milik perusahaan.
 - 2) Membuat bukti penerimaan/pengeluaran kas/bank atas setiap transaksi keuangan dalam perusahaan baik berkaitan dengan penerimaan hasil tagihan, hutang, maupun pengeluaran kas/bank untuk biaya operasi perusahaan.

- 3) Membukukan setiap penerimaan/pengeluaran uang/giro/cek pada laporan harian kas/bank dan laporan kas harian.
- 4) Membuat daftar penerimaan kas dari hasil tagihan piutang yang disetorkan oleh salesman/fakturis, kemudian daftar penerimaan kas tersebut diserahkan kepada Accounting Head untuk diperiksa kebenarannya dan dijurnal.
- 5) Menyimpan blangko cek dan cek-cek yang sudah ditanda tangani oleh Direktur/General Manager di dalam tempat yang aman agar tidak hilang atau disalah gunakan.

k. Fakturis

- 1) Menerima faktur penjualan dari sales counter/salesman, kemudian diperiksa untuk mengetahui tanda terima/tanda tangan customer di faktur tersebut. Selanjutnya faktur tersebut diarsip per customer dan per area sesuai dengan urutan tanggal jatuh tempo.
- 2) Menerima faktur kredit untuk retur penjualan dan debit/kredit nota untuk kesalahan dalam faktur penjualan dari bagian sales accounting, kemudian dokumen tersebut dilampirkan pada faktur-faktur yang bersangkutan sebagai bukti penambah/pengurang tagihan ke customer.

- 3) Menerima hasil tagihan/pelunasan piutang yang dilampiri daftar tagihan yang sudah diisi hasil penagihannya dan bukti discount (*voucher*) jika ada yang sudah ditanda tangani dan diberi stempel dari costumer. Kemudian diperiksa untuk mengetahui kebenaran antara faktur yang terlunasi dengan jumlah uang/giro/cek yang diterima.
- 4) Menyerahkan uang/giro/cek dari hasil penagihan yang dilampiri daftar tagihan dan discount (jika ada) kepada kasir untuk dibuatkan daftar penerimaan kas.
- 5) Mengevaluasi/menganalisa sistem pembayaran/pelunasan piutang tiap-tiap costumer, kemudian memberikan informasi ke Accounting & Finance Manager tentang costumer-costumer yang tepat waktu, sering menunggak, atau yang tidak dapat melunasi piutangnya sama sekali karena alasan kesulitan keuangan/kebangkrutan atau hal lainnya sehubungan dengan keadaan keuangan costumer.
- 6) Melakukan stock faktur-faktur yang belum dilunasi untuk periode-periode tertentu untuk melihat saldo piutang masing-masing costumer. Hasil stock opname faktur itu diserahkan ke Accounting Head dan Accounting Finance & Manager untuk dicocokkan dengan saldo piutang menurut buku besar piutang.

1. Kepala Gudang

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
- 2) Melaksanakan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.
- 3) Bertanggung jawab secara langsung atas pemeliharaan dan keamanan (kuantitas dan kualitas) barang dagangan dalam gudang.
- 4) Menjaga tata tertib administrasi gudang.
- 5) Menerima tembusan/copy faktur penjualan (*delivery order*) dari sales counter atau daftar kanvas yang telah disetujui/ditanda tangani oleh sales counter/supervisor sebagai perintah untuk mengeluarkan barang dari gudang.
- 6) Memisahkan antara barang rusak karena pengiriman, claim dari customer, atau sebab lain dengan barang yang baik. Serta bertanggung jawab atas pengadministrasian mutasi persediaan barang yang baik dalam kartu stock dan barang yang rusak dalam daftar perincian barang rusak.
- 7) Menerima barang sisa penjualan kanvas dari salesman dan menguji kebenarannya atas sisa barang tersebut dengan cara mencocokkan antara jumlah fisik sisa barang yang dibawa salesman pada saat berangkat dengan hasil penjualan.
- 8) Bertanggung jawab atas penerimaan/pengiriman barang rusak/claim dari/ke supplier.

- 9) Secara periodik melakukan pencocokan barang antara catatan dalam kartu stock dengan jumlah fisiknya, apabila terjadi selisih segera dilakukan pengusutan dan dibuatkan bukti koreksi untuk menyamakan jumlah barang dalam kartu stock dengan jumlah fisiknya.

m. Administrasi Gudang

- 1) Sepenuhnya bertugas untuk membantu kepala gudang.
- 2) Mengoperasikan komputer gudang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Mencetak daftar kanvas untuk penjualan keluar kota setelah disetujui oleh sales supervisor/sales counter.
- 4) Membuat bukti penerimaan barang atas penerimaan barang dari supplier, selanjutnya diserahkan ke bagian accounting pembelian.
- 5) Membuat dan memonitor posisi stock komputer gudang.
- 6) Setiap akhir periode membuat laporan posisi stock atau laporan lainnya sehubungan dengan stock barang.

n. Staff Gudang

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada kepala gudang.
- 2) Sepenuhnya bertugas membantu kepala gudang.
- 3) Mengkoordinir pekerjaan-pekerjaan yang terkait dengan penerimaan, pengambilan dan penataan serta kerapian barang-barang di dalam gudang.

4) Menjaga ketertiban pekerja-pekerja yang bekerja di dalam gudang.

o. Kepala Bagian Personalia & Umum

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Accounting & Finance Manager.
- 2) Melaksanakan ketentuan dan peraturan yang diberikan oleh Accounting & Finance Manager.
- 3) Bertanggung jawab dan menjaga atas terlaksananya ketertiban, keamanan, dan kebersihan atas keadaan rumah tangga perusahaan.
- 4) Menciptakan suasana kerja yang menarik dan sehat dengan jalan memelihara hubungan kerja yang harmonis diantara para karyawan serta menciptakan komunikasi yang bebas dan terarah diantara para karyawan.
- 5) Mempekerjakan setiap karyawan berdasarkan kemampuan yang dimiliki oleh karyawan serta memberi bimbingan kepada karyawan agar memperoleh kemajuan dalam bidang masing-masing.
- 6) Mempromosikan karyawan yang mempunyai prestasi menonjol pada jabatan yang lebih tinggi dari jabatan sebelumnya.
- 7) Mengatur jadwal pemakaian kendaraan yang dimiliki oleh perusahaan serta mengawasi atas pemeliharaan dan perawatan kendaraan tersebut dan inventaris lainnya yang dimiliki perusahaan sehingga tetap terawat baik dan tidak mudah mengalami kerusakan.

- 8) Mengarsip semua data yang berkaitan dengan kepegawaiaan dan data pribadi karyawan serta mengarsip catatan semua inventaris yang dimiliki perusahaan.
- 9) Bekerja sama dengan sekretaris atau bagian yang berwenang dalam penyediaan stationeries kantor dan semua peralatan yang dibutuhkan karyawan.

p. Sekretaris

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada General Manager.
- 2) Melaksanakan peraturan dan ketentuan yang diberikan General Manager.
- 3) Membuat/melakukan aktivitas surat menyurat yang diperlukan oleh perusahaan. Selanjutnya mengirimkan ke instansi/supplier yang bersangkutan. Tembusan surat disimpan dan difile sebagai arsip perusahaan.
- 4) Menerima surat-surat yang masuk, kemudian memfotocopy surat penting dan selanjutnya mendistribusikan ke bagian-bagian yang terkait. Surat yang asli difile pada surat masuk.
- 5) Merawat dan menyediakan office stationeries serta business paper yang dibutuhkan oleh perusahaan.

- 6) Melakukan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh General Manager sehubungan dengan tugas kesekretariatan serta berusaha membina hubungan baik dengan instansi-instansi yang berkaitan dengan perusahaan.

q. Sales Manager

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada General Manager.
- 2) Melaksanakan peraturan dan ketentuan yang diberikan oleh General Manager.
- 3) Mengkoordinasi dan memonitor semua kegiatan departemen penjualan serta menilai hasil pekerjaan personal departemen penjualan.
- 4) Membina hubungan kerja sama dengan seluruh personal departemen penjualan, antar departemen yang lain, dan hubungan vertikal dengan atasan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.
- 5) Mengevaluasi tingkah laku penjualan tiap jenis barang dagangan untuk mengetahui tingkat perputaran barang tersebut, sehingga dapat digunakan sebagai dasar pengadaan barang dagangan dan target penjualan tiap produk.
- 6) Membuat rencana kerja perusahaan untuk satu tahun bersama sama dengan General Manager dan Accounting & Finance Manager, terutama yang menyangkut profit dan loss forecasting.

- 7) Membina hubungan baik dengan toko/costumer serta mengkoordinir jaringan pemasaran yang baik.
- 8) Merencanakan target penjualan tiap costumer serta berusaha meningkatkan omzet penjualan tiap produk dengan kestabilan harga.
- 9) Membuat analisa dan mengevaluasi mengenai situasi dan prospek pasar untuk setiap produk dan setiap area atau wilayah penjualan, selanjutnya membahasnya dengan sales departemen atau mengajukan usulan-usulan kepada General Manager, sehingga dapat diambil langkah-langkah untuk perencanaan penjualan masa berikutnya.
- 10) Membantu Accounting & Finance Manager dalam melaksanakan penagihan ke costumer serta memberi/menyampaikan data/informasi yang diperlukan dan penting tentang costumer.
- 11) Membentuk Sales Force yang tangguh dan disiplin serta berusaha mengembangkan mereka.
- 12) Mempelajari program-program campign dari supplier.
- 13) Membuat laporan penjualan per produk, per area, dan secara keseluruhan atau laporan lainnya yang diperlukan setiap periode, sehingga dapat digunakan untuk menganalisa target penjualan yang akan dicapai.

r. Sales Counter

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Sales Manager.
- 2) Melaksanakan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh Sales Manager.
- 3) Menerima order dari salesman/costumer baik via telpon maupun yang datang langsung ke perusahaan, lalu mencatatnya dalam surat pesanan.
- 4) Mengoperasikan komputer counter untuk mencetak faktur & laporan hasil penjualan tiap hari.
- 5) Mendistribusikan print out faktur penjualan ke bagian-bagian yang terkait, yaitu ke bagian pengiriman barang, bagian gudang, bagian fakturis, dan bagian sales accounting.
- 6) Mencetak laporan hasil penjualan tiap salesman, tiap produk, tiap area, dan laporan lainnya. Selanjutnya diberikan kepada Sales Manager atau bagian lain yang berkaitan.
- 7) Membuat laporan yang diminta oleh supplier sebagai laporan rutin.

s. Sales Supervisor

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Sales Manager.
- 2) Melaksanakan peraturan dan ketentuan yang diberikan oleh Sales Manager.
- 3) Bersama-sama Sales Manager menetapkan target penjualan salesman tiap periode.
- 4) Secara periodik menganalisa pencapaian penjualan salesman tiap area.

- 5) Memotivasi salesman agar tetap merealisasi semangat kerja tinggi dan membangun semangat kerja team yang kuat.
 - 6) Mengatasi masalah-masalah pasar yang timbul.
 - 7) Menjalin hubungan baik dengan whole saller dan retailer.
 - 8) Memonitor persediaan barang dan melakukan order kepada supplier sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh Sales Manager.
 - 9) Memonitor aktivitas marketing baik yang berasal dari supplier maupun intern perusahaan, agar dapat berjalan dan mencapai sasaran yang telah ditetapkan.
 - 10) Membuat claim atas program-program pemasaran yang berasal dari supplier dan memonitor realisasinya.
- t. Salesman
- 1) Bertanggung jawab langsung kepada Sales Supervisor.
 - 2) Melaksanakan peraturan dan ketentuan yang diberikan oleh Sales Supervisor atau Sales Manager, khususnya kebijakan penjualan.
 - 3) Mengunjungi atau mendapatkan order pada costumer dan ditulis dalam surat pesanan.
 - 4) Membina hubungan baik dengan costumer.
 - 5) Memperhatikan dan memonitor costumer mengenai pembayaran dan sifat-sifat pembelian secara periodik.

- 6) Memonitor keadaan pasar dan kegiatan pesaing serta membuat laporannya untuk dibahas dengan Sales Supervisor dan Sales Manager.
- 7) Memberikan informasi mengenai type dari produk yang laku kepada Sales Supervisor dan Sales Manager untuk persiapan pengaturan pengadaan barang.

u. Bagian Claim

- 1) Bertanggung jawab menyeleksi barang-barang claim dari langganan, menganalisa, dan memutuskan mengganti atau tidak mengganti.
- 2) Membuat laporan kepada pihak-pihak yang memerlukan sehubungan dengan tanggung jawab pekerjaannya.
- 3) Mengirim barang claim tersebut ke supplier dan memonitor pengantiannya dari supplier.
- 4) Merealisasikan penggantian barang claim kepada pelanggan secepatnya dengan standar dan prosedur yang sesuai.
- 5) Bertanggung jawab untuk selalu menekan angka claim.

v. Electronic Data Processing (EDP)

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada General Manager.
- 2) Bertanggung jawab atas perangkat keras dan perangkat lunak yang dimiliki oleh perusahaan.
- 3) Bersama-sama dengan General Manager, Sales Manager, dan Accounting & Finance Manager merencanakan dan membuat sistem informasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

- 4) Membuat sistem pengamatan data dengan memberikan otoritas pada user di masing-masing bagian.
- 5) Dengan bantuan komputer melakukan : posting harian, back up harian, proses tutup penjualan pada akhir periode, proses FIFO, proses pembelian dan hutang, proses penjualan dan piutang, proses bank, proses kasir.
- 6) Melakukan stock audit system terhadap sistem informasi yang digunakan perusahaan dan memberitahukan setiap ada perkembangan sistem informasi.

w. Security/Keamanan

- 1) Bertanggung jawab atas keamanan dan ketertiban seluruh lingkungan perusahaan.
- 2) Membuat laporan mutasi harian, laporan situasi kantor mingguan, laporan ketertiban karyawan mingguan.
- 3) Mengatur ketertiban tamu baik dari segi administrasi, seleksi, maupun keamanan.
- 4) Memberitahukan setiap perkembangan yang mengarah kepada hal-hal yang merugikan kepada pimpinan perusahaan, baik yang terjadi di dalam maupun di luar lingkungan kantor.
- 5) Sebagai mediator komunikasi antara pihak perusahaan dengan pihak berwajib dalam kaitannya dengan urusan keamanan dan ketertiban.

x. Driver

- 1) Bertanggung jawab menyampaikan barang sesuai dengan dokumen resminya dari pihak lain yang sah sesuai dengan dokumennya.
- 2) Bertanggung jawab atas keselamatan dan keamanan jiwa orang lain yang di dalam kendaraan yang dikemudikan, serta keamanan atas kendaraan beserta seluruh barang yang ada di dalamnya.
- 3) Merawat dan menjaga kendaraan agar selalu dalam kondisi prima.
- 4) Membantu kelancaran aktivitas tenaga pemasaran baik di dalam maupun di luar kota.
- 5) Membantu penanganan barang-barang claim baik dari maupun untuk pelanggan.

y. Bagian Umum

- 1) Membantu kelancaran tugas-tugas driver.
- 2) Membantu gudang untuk menaikkan barang dari pintu gudang ke dalam kendaraan sesuai dengan dokumen resminya.
- 3) Membongkar dan menurunkan barang dari kendaraan kepada pelanggan sesuai dokumen resminya.
- 4) Ikut bertanggung jawab atas keamanan kendaraan beserta barang-barang yang ada di dalamnya.

4. Jenis Barang Dagangan

Dalam memperoleh barang dagangan PT. Graha Berkat Sejati Motor mendatangkan barang dari pemasok/supplier, yaitu:

a. PT. Astra Otoparts Tbk. Jakarta, dengan produk:

Untuk mobil:

- Aki GS (all type)
- Aki Incoe (all type)
- Kayaba (shock absorber)
- Clutch Disc (menara)
- Disc Pad Asbestor (menara)
- Prima Gasket
- TDW (brake shoe)
- Fuch Titan (oli)
- Central Light (halogen)
- Cilinder Head Gasket (Astra Part)

Untuk motor:

- Kayaba (shock absorber dengan type OC, OS, OZ)
- TDW (brake shoe)
- Aki GS (all type)
- Roller Chain dan Rantai (Menara)
- Rear Sproket (Menara)
- Gasket (Prima)



- Flasher (Menara)
- Clutch Disc

b. PT. Astra Komponen Indonesia Jakarta, dengan produk:

Untuk mobil:

- Aspira Produc
- Cylinder Head Gasket Auto mobil (NLK-4)
- Break Shoe dan Disc Pad (Fumatsu)
- Relay, Flaser dan Horn (Nilles/Max)
- Osram (Central Ligth)
- Taiyo Filter
- TWAM Break Shoe (kampus rem)
- Van Belt

Untuk motor:

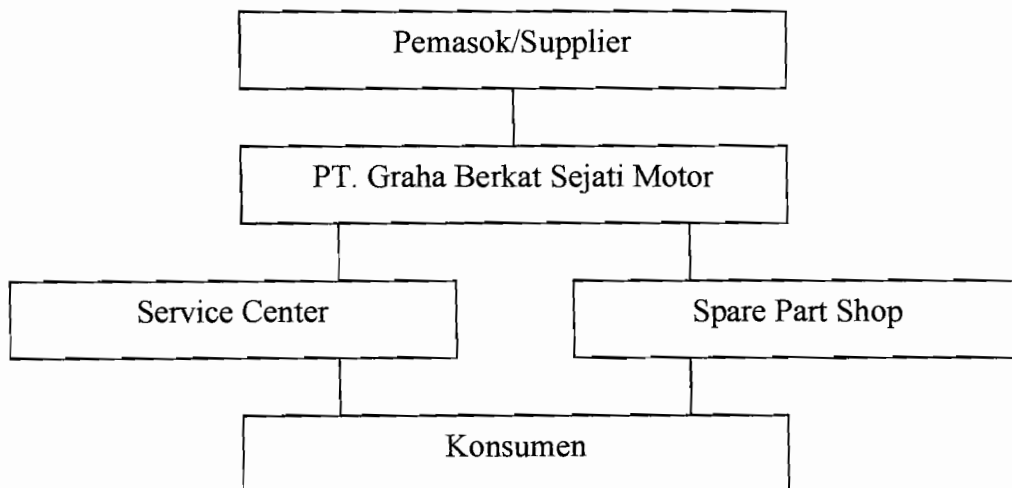
- Spoke
- Nilles
- Wheel Rim
- Daiwa Part
- Clusch Cable
- Daiwa Wheel Rim (velk motor)

c. PT. Astra International/Astra Honda Motor Jakarta, dengan produk:

- Busi Astra khusus untuk motor Honda

- d. PT. Denso Corporation Indonesia Jakarta, dengan produk:
- Busi ND (all type) untuk mobil
 - Busi ND (all type) untuk motor
 - Horn untuk mobil
- e. PT. Indopart Utama Jakarta, dengan produk khusus untuk mobil:
- Electric
 - Elemen
 - Coil
 - Inner
 - Nozzle
 - Valve
- f. PT. Toyota Astra Motor Jakarta, dengan produk:
- Spalk Purg untuk mobil
- g. PT. Elang Perdana, dengan produk:
- Ban luar untuk mobil
 - Ban dalam untuk mobil
5. Wilayah Pemasaran
- Dalam memasarkan barang dagangannya PT. Graha Berkat Sejati Motor mempunyai saluran distribusi yang terstruktur. Wilayah pemasaran memang telah diatur oleh Sale Distributor yaitu DIY dan Jawa Tengah bagian selatan yang meliputi daerah: Yogyakarta, Sleman, Bantul, Gunung Kidul, Kulon Progo, Magelang, Boyolali, Solo, Wonogiri.

Adapun saluran distribusi PT. Graha Berkat Sejati Motor tidak langsung, seperti terlihat pada gambar III. 1.



Gambar III.1. Saluran distribusi tidak langsung PT. Graha Berkat Sejati Motor

6. Jumlah Karyawan dan Jam Kerja

Jumlah tenaga kerja PT. Graha Berkat Sejati Motor sebanyak 42 orang, yang terdiri dari:

- General Manager: 1 orang
- Sales Manager: 1 orang
- Sales Supervisor: 2 orang
- Sales Counter: 2 orang
- Marketing/salesman: 8 orang
- Accounting: 3 orang
- Finance: 3 orang
- Warehouse: 6 orang
- Driver: 6 orang

- Umum: 5 orang
- Security: 4 orang
- Office boy: 1 orang

Jam kerja resmi yang berlaku di PT. Graha Berkat Sejati Motor adalah:

Hari	Waktu
Senin s.d Jumat	08.00 s.d 16.00
Sabtu	08.00 s.d 13.00

B. Data Khusus

1. Volume Penjualan

Jumlah volume penjualan PT. Graha Berkat Sejati Motor dalam tahun 2000 yang meliputi seluruh produk yang dijual, berdasarkan data yang diperoleh, dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Kelompok 1, adalah penjualan produk Busi Honda, Toyota, dan produk-produk dari PT. Denso Corporation Indonesia.
- b. Kelompok 2, adalah penjualan produk Aspira dari PT. Astra Komponen Indonesia.
- c. Kelompok 3, adalah penjualan produk dari PT. Astra Otoparts.
- d. Kelompok 4, adalah penjualan produk dari PT. Astra Komponen Indonesia.
- e. Kelompok 5, adalah penjualan produk dari PT. Indopart Utama.
- f. Kelompok 6, adalah penjualan produk dari PT. Elang Perdana Prima Niaga.

Volume penjualan masing-masing kelompok terlihat pada tabel-tabel berikut:

Tabel III. 1
Volume Penjualan Kelompok 1

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
ABUM	98.150	6.063	595.096.209
NBUA	91.317	5.777	527.603.132
NBUM	56.781	5.903	335.221.955
NHOR	1.050	46.701	49.036.248
CRAA	3.492	15.210	53.114.389
WBAA	5.727	20.154	115.425.079
DZAM	2.911	14.367	41.824.787
Jumlah	259.428		1.717.322.099

Tabel III. 2
Volume Penjualan Kelompok 2

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
AAFA	9	23.948	215.540
ABAA	386	12.172	4.698.771
ABFA	118	6.594	778.136
ABJA	323	57.081	18.437.436
ACAA	340	7.626	2.592.950
ACCA	29	153.016	4.437.475
ACDA	215	101.179	21.753.569
ACPA	597	12.583	7.512.482
AFFA	80	8.747	699.777
AHAA	4.769	13.132	62.631.011
AOFA	557	9.931	5.532.107
APDA	39	30.569	1.192.195
ATBA	93	63.375	5.893.947
ATRA	44	42.944	1.889.571
BSAA	64	28.749	1.839.995
Jumlah	7.663		140.104.962

Tabel III. 3
Volume Penjualan Kelompok 3

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
ABPA	14	31.042	434.593
ABSA	10	38.147	381.478
AFBA	177	12.177	2.155.410
AGAA	1.650	16.740	27.621.006
AGGA	48	25.563	1.227.065
DPGA	9	8.978	80.802
DPPA	3	13.661	40.985
FTOA	12.955	14.752	191.119.030
GSAM	54.137	146.446	7.928.191.684
GSAD	79	176.991	13.982.314
GSAH	3.444	145.336	500.539.489
GSMM	181.613	33.335	6.054.186.426
ICAA	30.455	120.442	3.668.078.591
IMPO	29	102.530	2.973.374
KAHD	21.900	45.836	1.003.819.124
KOCM	4.103	50.206	205.997.389
KOSM	5.068	40.678	206.156.513
KOZM	76	56.734	4.311.803
LHAA	1.594	5.974	9.522.949
MBRM	180	6.023	1.084.162
MCMM	30	5.425	162.772
MGMC	1.639	11.989	19.650.835
MRCM	642	21.902	14.061.213
PRIM	545	4.545	2.477.314
S1000	14.780	82.422	1.218.206.936
TDBL	63	25.303	1.594.119
TDPA	71	28.945	2.055.112
TDWA	240	31.743	7.618.385
TDWM	5.307	7.024	37.278.019
Jumlah	340.861		21.125.008.892

Tabel III. 4
Volume Penjualan Kelompok 4

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
CCOM	4	20.396	81.586
FLAA	115	4.563	524.840
FLAM	199	664	132.278
FMAX	198	4.062	804.327
FUMA	17	19.938	338.956
HGAA	478	11.051	5.282.422
KLMS	533	2.352	1.254.106
NHKA	6.951	10.836	75.324.057
NHKG	86	24.234	2.084.137
NHKM	17.496	12.260	214.509.043
NHKN	20	16.341	326.826
NLKM	2.909	11.331	32.962.455
OSAM	2.729	13.546	36.967.492
PCBM	4	4.716	18.867
PCHM	7	12.797	89.580
RMAX	30	5.201	156.038
TOFA	1.986	9.398	18.665.260
TPAD	297	29.465	8.751.355
TWAM	1.106	30.937	34.216.383
VBTA	8.119	5.757	46.749.115
Jumlah	43.285		479.239.123

Tabel III. 5
Volume Penjualan Kelompok 5

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
ELEC	86.609	19.342	1.675.204.217
ELEM	5.124	103.570	530.695.416
ICOI	6.950	97.514	677.727.737
INNE	21.146	12.454	263.355.532
IPMC	75	18.292	1.371.919
NOZZ	12.691	77.565	984.380.516
VALV	4.237	28.317	119.982.444
Jumlah	136.832		4.252.717.781

Tabel III. 6
Volume Penjualan Kelompok 6

Nama Produk	Kuantitas	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
VBLA	2.198	135.144	297.048.558
VRAM	15.354	28.188	432.806.223
Jumlah	17.552		729.854.781

Total volume penjualan PT. Graha Berkat Sejati Motor tahun 2000 sebagai berikut:

Nama Produk	Kuantitas	Jumlah (Rp)
Kelompok 1	259.428	1.717.322.099
Kelompok 2	7.663	140.104.962
Kelompok 3	340.861	21.125.008.892
Kelompok 4	43.285	479.239.123
Kelompok 5	136.832	4.252.717.781
Kelompok 6	17.552	729.854.781
Jumlah	805.621	28.444.247.638

2. Laba Kotor

Laporan laba/rugi kotor PT. Graha Berkat Sejati Motor untuk masing-masing produk tahun 2000 dapat dilihat pada lampiran 1, sedangkan untuk masing-masing kelompok produk terdapat pada tabel III. 8.

Tabel III. 8
Laba Kotor (Rp)

Nama Produk	Kuantitas	Penjualan	HPP	Laba Kotor
Kelompok 1	259.428	1.717.322.099	1.690.997.633	26.324.466
Kelompok 2	7.663	140.104.962	119.930.594	20.174.368
Kelompok 3	340.861	21.125.008.892	20.109.494.171	1.015.514.721
Kelompok 4	43.285	479.239.123	453.137.648	26.101.475
Kelompok 5	136.832	4.252.717.781	3.857.952.238	394.765.543
Kelompok 6	17.552	729.854.781	702.204.518	27.650.263
Total	805.621	28.444.247.638	26.933.716.802	1.510.530.836

3. Biaya Operasional

Biaya operasional tahun 2000 pada PT. Graha Berkat Sejati Motor dibagi menjadi dua, yaitu biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum. Adapun perinciannya seperti pada tabel III. 9 dan tabel III. 10.

Tabel III. 9
Biaya Pemasaran

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya bahan bakar minyak (BBM)	5.989.800
Biaya kanvas	67.144.280
Retribusi dan parkir	1.498.100
Incentive salesman	49.442.266
Biaya promosi dan iklan	114.292.670
Biaya bongkar muat	9.653.500
Biaya angkut dan kirim barang	95.902.078
Total biaya pemasaran	343.922.694

Tabel III. 10
Biaya Administrasi dan Umum

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya gaji & tunjangan	222.748.335
Biaya lembur	11.816.800
Biaya transport	16.726.750
Biaya makan	18.314.025
Bonus akhir tahun	31.741.295
Tunjangan pajak	20.256.168
Tunjangan seragam	17.583.180
Tunjangan pensiun	6.274.461
Represetasi & intertainment	6.037.435
Biaya training, pendidikan/seminar	2.634.300
Biaya koran & majalah	1.008.000
Biaya perbaikan & pemeliharaan	37.427.441
Biaya listrik	9.845.515
Biaya PAM & air minum	1.815.350
Biaya depresiasi	138.715.834
Biaya telpon & facximile	38.087.911
Biaya komunikasi surat	1.457.850
Biaya percetakan	15.450.000
Biaya fotocopy	1.370.750
Perawatan komputer	8.755.000
Biaya peralatan kantor	12.185.550
Biaya materai & prangko	994.750
Sumbangan sosial	7.532.870
Pajak bumi & bangunan	567.000
Biaya registasi kendaraan	5.165.050
Jasa konsultan	6.000.000
Managemen fee	399.124.350
Biaya sewa kendaraan	5.152.000
Biaya administrasi Bank	3.489.000
Biaya asuransi	21.849.400
Biaya keamanan	1.465.000
Biaya rumah tangga	4.880.455
Tunjangan hari raya (THR)	14.115.297
Konsumsi akhir pekan	1.150.000
Biaya accu zuur	245.750
Cleaning service	3.225.000
Total biaya administrasi & umum	1.095.207.872

4. Laba (Rugi) Usaha

Menurut data penjualan dan biaya di atas, PT. Graha Berkat Sejati Motor pada tahun 2000 dapat dihitung berdasar kelompok produknya seperti pada tabel III. 11.

Tabel III. 11
Laba (Rugi) Usaha tahun 2000
(dalam Rp)

Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2	Kelompok 3	Kelompok 4	Kelompok 5	Kelompok 6	Total
Penjualan	1.717.322.099	140.104.962	21.125.008.892	479.239.123	4.252.717.781	729.854.781	28.444.247.638
HPP	1.690.997.633	119.930.594	20.109.494.171	453.137.648	3.857.952.238	702.204.518	26.933.716.802
Laba kotor	26.324.466	20.174.368	1.015.514.721	26.101.475	394.765.543	27.650.263	1.510.530.836
Biaya pemasaran	0	0	0	0	0	0	343.922.694
Biaya Administrasi & umum	0	0	0	0	0	0	1.095.177.872
Laba/rugi usaha	0	0	0	0	0	0	70.430.271

5. Alokasi Biaya Bersama

Biaya pemasaran maupun biaya administrasi & umum perlu dialokasikan ke masing-masing produk untuk melihat produk mana saja yang benar-benar menguntungkan dan produk mana yang mengalami kerugian. Untuk mengalokasikan biaya bersama ini dipakai prosentase nilai jual masing-masing produk terhadap total nilai jual. Alokasi biaya bersama dapat dilihat pada lampiran 2, sehingga hasil laba/rugi usaha setelah alokasi biaya menurut kelompok produk masing-masing seperti pada tabel III. 12.

Tabel III. 12
Laba (Rugi) Usaha tahun 2000
Setelah alokasi biaya bersama (dalam Rp)

Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2	Kelompok 3	Kelompok 4	Kelompok 5	Kelompok 6	Total
Penjualan	1.717.322.099	140.104.962	21.125.008.892	479.239.123	4.252.717.781	729.854.781	28.444.247.638
HPP	1.690.997.633	119.930.594	20.109.494.171	453.137.648	3.857.952.238	702.204.518	26.933.716.802
Laba kotor	26.324.466	20.174.368	1.015.514.721	26.101.475	394.765.543	27.650.263	1.510.530.836
Biaya pemasaran	20.761.771	1.697.946	257.302.930	5.787.717	49.481.592	8.884.737	343.922.694
Biaya Administrasi & umum	66.132.073	5.407.134	819.347.266	18.431.263	157.567.826	28.292.310	1.095.177.872
Laba/rugi usaha	(60.575.378)	13.069.288	61.135.475	882.495	187.716.125	(9.526.784)	70.430.271

Setelah pengalokasian bersama terhadap biaya pemasaran serta biaya administrasi & umum, maka terlihat bahwa PT. Graha Berkat Sejati Motor mengalami kerugian pada produk yang tergabung dalam kelompok 1 dan kelompok 6. Sebagaimana terlihat pada lampiran 2, kelompok yang mengalami kerugian tersebut dapat dilihat pada tabel III. 13 dan tabel III. 14.

Tabel III. 13
Laba/Rugi Usaha (dalam Rp)
Kelompok 1

Nama Produk	Nilai Jual	HPP	Biaya pemasaran	Biaya administrasi & umum	Laba/rugi usaha
<i>ABUM</i>	<i>595.446.430</i>	<i>572.717.900</i>	<i>7.200.022</i>	<i>22.927.045</i>	<i>(7.398.537)</i>
<i>NBUA</i>	<i>526.786.811</i>	<i>536.650.500</i>	<i>6.369.793</i>	<i>20.283.385</i>	<i>(36.516.867)</i>
<i>NBUM</i>	<i>335.412.887</i>	<i>334.935.479</i>	<i>4.055.536</i>	<i>12.914.731</i>	<i>(16.492.859)</i>
NHOR	49.402.970	44.715.000	597.394	1.902.214	2.188.362
CRAA	53.188.003	50.153.000	643.135	2.047.950	343.918
<i>WBAA</i>	<i>115.477.173</i>	<i>112.791.340</i>	<i>1.396.326</i>	<i>4.446.334</i>	<i>(3.156.827)</i>
DZAM	41.824.787	39.034.414	505.566	1.610.415	674.392
Total	1.717.539.061	1.690.997.633	20.767.772	66.132.074	(60.358.418)

Tabel III. 14
Laba/Rugi Usaha (dalam Rp)
Kelompok 6

Nama Produk	Nilai Jual	HPP	Biaya pemasaran	Biaya adm. & umum	Laba/rugi usaha
VBLA	299.818.975	282.396.908	3.625.272	11.544.215	2.252.580
VRAM	434.970.519	419.807.610	5.259.465	16.748.095	(6.844.651)
Total	734.789.494	702.204.518	8.884.737	28.292.310	(4.592.071)

Dengan demikian produk yang benar-benar mengalami kerugian dapat diketahui yaitu Busi Honda untuk motor dari Astra Honda Motor (ABUM), Busi Denso untuk mobil (NBUA), Busi Denso untuk motor (NBUM), Wibert atau J-1 (WBAA) ketiganya dari Denso Indonesia Corporation, dan ban dalam untuk mobil (VRAM) dari Vredestain.

6. Jumlah Jam Kerja Karyawan

Tabel III. 15
Jumlah Jam Kerja Karyawan

Bulan	Jumlah (jam)
Januari	147
Februari	175
Maret	175
April	154
Mei	175
Juni	168
Juli	175
Agustus	175
September	175
Oktober	168
November	175
Desember	140
Total	2002

BAB V

ANALISIS DATA

A. Penggolongan Biaya Operasional

Biaya operasional yang terjadi pada PT. Graha Berkat Sejati Motor adalah biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum. Dan yang dijadikan penelitian adalah tahun 2000 atas dasar perilaku biaya terhadap volume kegiatan serta melihat ciri-cirinya, maka biaya dapat digolongkan seperti pada lampiran 3, yang hasilnya sebagai berikut:

1. Biaya Tetap

Hasil penggolongan biaya operasional, seperti yang terlampir pada lampiran 3, biaya tetap pada PT. Graha Berkat Sejati Motor seperti dalam tabel IV. 1.

Tabel IV. 1
Biaya Tetap PT. Graha Berkat Sejati Motor tahun 2000

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Tunjangan hari raya (THR)	14.115.297
Tunjangan pajak	20.256.168
Tunjangan seragam	17.583.180
Biaya depresiasi	138.715.834
Pajak bumi & bangunan (PBB)	567.000
Jasa konsultan	6.000.000
Management fee	399.124.350
Biaya keamanan	1.465.000
Konsumsi akhir pekan	1.150.000
Cleaning service	3.225.000
Biaya asuransi	21.849.400
Tunjangan pensiun	6.274.461
Biaya koran dan majalah	1.008.000
Biaya registrasi/pajak kendaraan	5.165.050
<i>Jumlah biaya tetap</i>	<i>636.498.740</i>

2. Biaya Semi Variabel

Biaya operasional yang termasuk dalam biaya semi variabel dapat dilihat pada lampiran 4, jumlah biaya semi variabel PT. Graha Berkat Sejati Motor terdapat pada tabel IV. 2.

Tabel IV. 2

Biaya Semi Variabel PT. Graha Berkat Sejati Motor tahun 2000

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya bahan bakar minyak (BBM)	5.989.800
Biaya kanvas	67.144.280
Biaya retribusi & parkir	1.498.100
Iklan & promosi	114.292.670
Biaya bongkar muat	9.653.500
Biaya angkut & kirim	95.902.078
Gaji & tunjangan	222.748.335
Biaya lembur	11.816.800
Uang transport	16.726.750
Uang makan	18.314.025
Bonus akhir tahun	31.741.295
Representasi & intertainment	6.037.435
Training & seminar	2.634.300
Biaya perbaikan & pemeliharaan	37.427.441
Biaya listrik	9.845.515
Biaya PAM & air minum	1.815.350
Biaya telpon & faxcimile	38.087.911
Biaya komunikasi surat	1.457.850
Biaya percetakan kantor	15.450.000
Biaya peralatan kantor	12.185.550
Biaya perawatan komputer	8.725.000
Bantuan sosial	7.532.870
Biaya sewa kendaraan	5.152.000
Biaya administrasi Bank	3.489.000
Biaya rumah tangga	4.880.455
Biaya accu zuur	245.750
<i>Total biaya semi variabel</i>	<i>750.794.060</i>

3. Biaya Variabel

Biaya operasional yang termasuk dalam biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 4, jumlah biaya variabel PT. Graha Berkat Sejati Motor terdapat pada tabel IV. 3.

Tabel IV. 3
Biaya Variabel PT. Graha Berkat Sejati Motor tahun 2000

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Incentive Salesman	49.442.265
Biaya Fotocopy	1.370.750
Biaya Materai dan Perangko	994.750
<i>Total biaya variabel</i>	<i>51.807.765</i>

Dari penggolongan biaya tersebut maka dapat diketahui jumlah golongan biaya operasional menurut perilaku biaya, yaitu :

Nama Golongan	Jumlah (Rp)
Biaya tetap	636.498.740
Biaya semi variabel	750.794.060
Biaya variabel	51.807.765
<i>Jumlah</i>	<i>1.439.100.565</i>

B. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Untuk dapat melakukan pemilihan alternatif menghentikan atau melanjutkan produk tertentu, maka harus dihitung laba/rugi masing-masing produk dengan terlebih dahulu memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Metode yang digunakan untuk memisahkan biaya ini adalah metode kuadrat terkecil (*least square method*), sebagaimana telah dijelaskan pada bab terdahulu. Untuk memudahkan penghitungan biaya ini akan

dibagi menurut jenis dan perilaku masing-masing biaya, pembagian biaya dapat dilihat pada lampiran 4. Dari masing-masing jenis biaya semi variabel, maka terdapat empat jenis biaya seperti pada tabel IV. 3.

Tabel IV. 3
Hasil Pembagian atas Dasar Perilaku Biaya
Biaya Semi Variabel

Nama Biaya	Dasar Perilaku Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya 1	Volume penjualan	465.150.154
Biaya 2	Hari kerja	315.789.356
Biaya 3	Jam kerja	11.816.800
Biaya 4	KWH	9.845.515
Total		802.601.825

1. Pemisahan biaya semi variabel (biaya 1) atas dasar perilaku volume penjualan.

Untuk dapat memisahkan biaya semi variabel ini diperlukan data volume penjualan tiap-tiap bulan. Data ini dapat dilihat pada lampiran 6 dan 7, yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$Y = a + b.X$$

Dimana Y = jumlah biaya semi variabel

a = biaya tetap

b = biaya variabel satuan

X = kuantitas penjualan

Biaya Semi Variabel Biaya 1

Bulan	X	Y	X ²	X.Y
1	39.028	19.858.516	1.523.184.784	775.038.162.448
2	78.700	62.712.421	6.193.690.000	4.935.467.532.700
3	103.785	25.414.679	10.771.326.225	2.637.662.460.015
4	72.074	19.712.250	5.194.661.476	1.420.740.706.500
5	72.036	34.265.839	5.189.185.296	2.468.373.978.204
6	69.926	41.552.895	4.889.945.476	2.905.627.735.770
7	51.214	33.440.784	2.622.873.796	1.712.636.311.776
8	70.612	50.590.385	4.986.054.544	3.572.288.265.620
9	54.597	24.991.698	2.980.832.409	1.364.471.735.706
10	53.775	22.127.830	2.891.750.625	1.189.924.058.250
11	80.872	41.531.507	6.540.280.384	3.358.736.034.104
12	60.001	37.151.205	3.600.120.001	2.229.109.451.205
n = 12	806.620	413.350.009	57.383.905.016	28.570.076.432.298

$$b = \frac{n\sum X.Y - \sum X.\sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2} = \frac{(12 \times 28.570.076.432.298) - (806.620 \times 413.350.009)}{(12 \times 57.383.905.016) - (806.620)^2}$$

$$b = \frac{342.840.917.187.576 - 333.416.384.259.580}{688.803.260.192 - 650.835.824.400}$$

$$b = \frac{9.424.532.927.996}{37.967.435.792}$$

$$b = \text{Rp. 248,00 / pcs}$$

$$a = \frac{\sum Y - b\sum X}{n} = \frac{413.350.009 - 319(806.620)}{12}$$

$$a = \frac{413.350.009 - 257.311.780}{12}$$

$$a = \frac{156.038.229}{12}$$

$$a = \text{Rp. } 13.003.185,00 / \text{bulan}$$

Jadi persamaannya : $Y = 13.003.185 + 248 X$

Dalam satu periode tahun 2000 :

Biaya variabel total = $248 \times 806.620 = \text{Rp. } 200.041.760,00$

Biaya tetap = $\text{Rp. } 213.308.249,00 / \text{tahun}$

2. Pemisahan biaya semi variabel (biaya 2) atas dasar hari kerja.

Pemisahan biaya ini banyak dipengaruhi oleh jumlah hari kerja karyawan, data untuk memisahkan kelompok biaya ini dapat dilihat pada lampiran 8, dan dapat dihitung sebagai berikut : $Y = a + b.X$, dimana X merupakan jumlah hari kerja dalam sebulan.

Biaya Semi Variabel Biaya 2

Bulan	X	Y	X ²	X.Y
1	21	23.730.661	441	498.343.881
2	25	18.690.305	625	467.257.625
3	25	26.070.096	625	651.752.400
4	22	25.923.615	484	570.319.530
5	25	26.734.873	625	668.371.825
6	24	27.391.326	576	657.391.824
7	25	25.517.832	625	637.945.800
8	25	31.124.027	625	778.100.675
9	25	36.540.835	625	913.520.875
10	24	25.294.559	576	607.069.416
11	25	25.563.302	625	639.082.550
12	20	23.207.925	400	464.158.500
N = 12	286	315.789.356	6.852	7.553.314.901

$$Y = a + b.X$$

$$b = \frac{n\Sigma X.Y - \Sigma X.\Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} = \frac{(12 \times 7.553.314.901) - (286 \times 315.789.356)}{(12 \times 6.825) - (286)^2}$$

$$b = \frac{90.639.778.812 - 90.315.755.816}{82.224 - 81.796}$$

$$b = \frac{324.022.996}{428}$$

$$b = \text{Rp. } 757.063,00 / \text{hari}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b\Sigma X}{n} = \frac{315.789.356 - 757.063 (286)}{12}$$

$$a = \frac{315.789.356 - 216.520.018}{12}$$

$$a = \frac{99.269.338}{12}$$

$$a = \text{Rp. } 8.272.443,00 / \text{bulan}$$

$$\text{Persamaannya : } Y = 8.272.443 + 757.063X$$

Dalam satu periode tahun 2000 :

$$\text{Biaya variabel total} = 757.063 \times 286 = \text{Rp. } 216.520.018,00$$

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 99.269.338,00 / \text{tahun}$$

3. Pemisahan biaya semi variabel (biaya 3) atas dasar jam kerja karyawan.

Untuk memisahkan biaya lembur dipakai jumlah jam kerja karyawan pada tahun 2000 dan data ini terdapat pada lampiran 9, atas dasar ini biaya dapat

dipisahkan sebagai berikut : $Y = a + b.X$, dimana X merupakan jumlah jam kerja setiap bulan.

Biaya Semi Variabel Biaya 3

Bulan	X	Y	X ²	X.Y
1	147	751.500	21.609	110.470.500
2	175	592.300	30.625	103.652.500
3	175	733.500	30.625	128.362.500
4	154	855.500	23.716	131.747.000
5	175	1.149.500	30.625	201.162.500
6	168	977.200	28.224	164.169.600
7	175	1.136.500	30.625	198.887.500
8	175	1.157.500	30.625	202.562.500
9	175	890.500	30.625	155.837.500
10	168	829.500	28.224	139.356.000
11	175	1.505.300	30.625	263.427.500
12	140	1.238.000	19.600	173.320.000
n = 12	2.002	11.816.800	335.748	1.972.955.600

$$Y = a + b.X$$

$$b = \frac{n\Sigma X.Y - \Sigma X.\Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} = \frac{(12 \times 1.972.955.600) - (2.002 \times 11.816.800)}{(12 \times 335.748) - (2.002)^2}$$

$$b = \frac{23.675.467.200 - 23.657.223.600}{4.028.976 - 4.008.004}$$

$$b = \frac{18.233.600}{20.972}$$

$$b = \text{Rp. } 869,00 / \text{jam}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b.\Sigma X}{n} = \frac{11.816.800 - (869 \times 2002)}{12}$$

$$a = \frac{11.816.800 - 1.740.599}{12}$$

$$a = \frac{10.076.201}{12}$$

a = Rp. 839.683,00 / bulan

Jadi persamaannya : $Y = 839.683 + 869X$

Dalam satu periode tahun 2000 :

Biaya variabel total = $869 \times 2002 = \text{Rp. } 1.740.599,00$

Biaya tetap = Rp. 10.076.201,00 / tahun

4. Pemisahan biaya semi variabel (biaya 4) atas dasar pemakaian KWH.

Data pemakaian KWH dapat dilihat pada lampiran 10. Pemisahan biaya listrik dapat dihitung: $Y = a + b.X$, dimana X adalah jumlah pemakaian KWH tiap bulan.

Biaya Semi Variabel Biaya 4

Bulan	X	Y	X ²	X.Y
1	1.636	554.245	2.676.496	909.744.820
2	1.433	533.175	2.053.489	764.039.775
3	1.033	593.870	1.067.089	613.467.710
4	1.340	594.380	1.795.600	796.469.200
5	1.490	810.725	2.220.100	1.207.980.250
6	4.536	942.085	20.575.296	4.273.297.560
7	1.654	898.390	2.735.716	1.485.937.060
8	1.810	883.165	3.276.100	1.598.528.650
9	1.790	905.960	3.204.100	1.621.668.400
10	1.873	1.025.850	3.508.129	1.921.417.050
11	2.265	1.107.330	5.130.225	2.508.102.450
12	1.960	996.340	3.841.600	1.952.826.400
n = 12	22.820	9.845.515	52.083.940	19.653.479.325

$$Y = a + b.X$$

$$b = \frac{n\Sigma X.Y - \Sigma X.\Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} = \frac{(12 \times 19.653.479.325) - (22.820 \times 9.845.515)}{(12 \times 52.083.940) - (22.820)^2}$$

$$b = \frac{235.805.750.900 - 224.674.652.300}{406.415.280 - 392.832.400}$$

$$b = \frac{11.131.098.600}{104.254.880}$$

$$b = \text{Rp. } 107,00 / \text{KWH}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b.\Sigma X}{n} = \frac{9.845.515 - 107(22.820)}{12}$$

$$a = \frac{9.845.515 - 2.441.740}{12}$$

$$a = \frac{7.403.775}{12}$$

$$a = \text{Rp. } 616.981,00 / \text{bulan}$$

$$\text{Persamaannya : } Y = 616.981 + 107X$$

Dalam satu periode tahun 2000 :

$$\text{Biaya variabel total} = 107 \times 22.820 = \text{Rp. } 2.441.740,00$$

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 7.403.775,00 / \text{tahun}$$

5. Hasil pemisahan biaya semi variabel.

Tabel IV. 4

Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel PT. Graha Berkat Sejati Motor

Golongan	Jumlah (Rp)
Biaya variabel (biaya 1)	200.041.760
Biaya variabel (biaya 2)	216.520.018
Biaya variabel (biaya 3)	1.740.599
Biaya variabel (biaya 4)	2.441.740
Total biaya variabel	420.744.117
Biaya tetap (biaya 1)	213.308.249
Biaya tetap (biaya 2)	99.269.338
Biaya tetap (biaya 3)	10.076.201
Biaya tetap (biaya 4)	7.403.775
Total biaya tetap	330.057.563

Dengan telah diketahuinya hasil pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Maka dapat diketahui pula hasil kedua golongan biaya yang terjadi pada PT. Graha Berkat Sejati Motor, yaitu seperti terdapat pada tabel IV. 5.

Tabel IV. 5

Hasil Pemisahan Biaya Operasional tahun 2000

Golongan Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya variabel :	
Operasional (tabel IV. 4)	420.744.117
Total biaya variabel	420.744.117
Biaya tetap :	
Biaya tetap (Tabel IV. 1)	636.498.740
Biaya tetap (Tabel IV. 4)	330.057.563
Total biaya tetap	966.556.303

C. Pemisahan Biaya Tetap

Biaya tetap harus dipisahkan ke dalam biaya tetap terhindarkan dan biaya tetap tak terhindarkan. Biaya tetap terhindarkan merupakan jenis biaya tetap yang dapat dikurangi oleh manajemen, sedang biaya tetap tak terhindarkan merupakan jenis biaya yang tidak mudah dikurangi oleh manajemen.

Biaya tetap yang timbul pada PT. Graha Berkat Sejati Motor yang merupakan biaya tetap terhindarkan adalah biaya tetap hasil dari pemisahan biaya semi variabel sejumlah Rp. 330.057.563,00 sebagaimana tertera dalam tabel IV. 4. Biaya-biaya yang dipengaruhi oleh produk dan akan dapat dihindari apabila produk dihentikan, misalnya biaya promosi untuk produk NBUM yang telah ditetapkan akan terhindarkan apabila produk tersebut dihentikan. Sedangkan biaya tetap tak terhindarkan yang timbul kebanyakan didasarkan pada kebijakan jangka panjang oleh manajemen. Biaya tak terhindarkan ini tidak akan terpengaruh oleh keputusan menghentikan atau melanjutkan produk tertentu. Adapun yang termasuk biaya ini adalah seperti dalam tabel IV. 6.



Tabel IV. 6
Biaya Tetap Tak Terhindarkan tahun 2000

Nama Biaya	Jumlah (Rp)
Tunjangan Hari Raya (THR)	14.115.297
Tunjangan pajak	20.256.168
Tunjangan seragam	17.583.180
Depresiasi	138.715.834
Pajak bumi & bangunan (PBB)	567.000
Jasa konsultan	6.000.000
Management fee	399.124.350
Biaya keamanan	1.465.000
Konsumsi akhir pekan	1.150.000
Cleaning service	3.225.000
Biaya asuransi	21.849.400
Tunjangan pensiun	6.274.461
Biaya koran & majalah	1.008.000
Biaya registrasi/pajak kendaraan	5.165.050
Total biaya tak terhindarkan	636.498.740

Dengan demikian biaya tetap telah dapat dipisahkan menjadi biaya tetap terhindarkan dan biaya tetap tak terhindarkan, yang hasilnya dapat dilihat seperti dalam tabel IV. 7.

Tabel IV. 7
Hasil Pemisahan Biaya Tetap tahun 2000

Nama Biaya Tetap	Jumlah (Rp)
Biaya tetap terhindarkan	330.057.563
Biaya tetap tak terhindarkan	636.498.740
Total biaya tetap	966.556.303

D. Pengalokasian Biaya Bersama

Dalam mengalokasikan biaya bersama kepada masing-masing produk dipakai metode nilai jual relatif dengan mencari rasio nilai jualnya. Atas dasar volume penjualan, biaya akan dialokasikan pada masing-masing produk.

Adapun rasio nilai jual relatif dapat dilihat pada lampiran 1, yang hasilnya menurut kelompok produk seperti pada tabel IV. 8.

Tabel IV. 8
Nilai Jual Produk

Nama Produk	Jumlah Nilai Jual (Rp)	Rasio Nilai Jual (%)
Kelompok 1	1.717.322.099	6,03
Kelompok 2	140.104.962	0,49
Kelompok 3	21.125.008.891	74,29
Kelompok 4	478.239.124	1,68
Kelompok 5	4.252.717.781	14,95
Kelompok 6	729.854.781	2,56
Total	28.443.247.638	100,00

Setelah rasio nilai jual setiap produk dapat diketahui, maka untuk mendapatkan jumlah biaya yang diserap setiap produk dapat dicari dengan mengalikan rasio nilai jual masing-masing produk dengan jumlah biaya yang dialokasikan. Perhitungannya seperti terlihat dalam tabel IV. 9.

Tabel IV. 9
Alokasi Biaya Operasional

Nama Produk	Kuantitas	Nilai Jual (Rp)	RNJ (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Alokasi Biaya Tetap Terhindarkan (Rp)
Kelompok 1	259.428	1.717.322.099	6,03	28.680.848	19.475.261
Kelompok 2	7.663	140.104.962	0,49	2.390.071	1.622.938
Kelompok 3	341.861	21.125.008.891	74,29	353.730.461	240.194.889
Kelompok 4	43.284	478.239.124	1,68	9.560.283	6.491.754
Kelompok 5	136.832	4.252.717.781	14,95	71.702.121	48.688.153
Kelompok 6	17.552	729.854.781	2,56	11.950.353	8.114.692
Total	806.620	28.443.247.638	100,00	478.014.137	324.587.687

Setelah mengalokasikan biaya operasional, maka dapat dihitung laba/rugi masing-masing produk.

E. Perhitungan Laba/Rugi Masing-Masing Kelompok Produk

Untuk mengurangi ketidakpastian dalam mengambil keputusan, maka perlu dihitung laba/rugi masing-masing kelompok produk seperti pada tabel IV.

10.

Tabel IV. 10
Perhitungan Laba/Rugi Bersih (dalam Rp)
tahun 2000

Keterangan	Kel. 1	Kel. 2	Kel. 3	Kel. 4	Kel. 5	Kel. 6	Total
Penjualan	1.717.322.099	140.104.962	21.125.008.891	478.239.124	4.252.717.781	729.854.781	28.443.247.638
Biaya variabel							
- HPP	1.690.997.633	119.930.594	20.109.494.171	453.137.648	3.857.952.238	702.204.518	26.933.716.802
- Operasional	28.680.848	2.390.071	353.730.461	9.560.283	71.702.121	11.950.353	478.014.137
Laba kontribusi	(2.356.382)	17.784.297	661.784.259	15.541.193	323.063.422	15.699.910	1.031.516.699
Biaya tetap							
- Terhindarkan	19.475.261	1.622.938	240.194.889	6.491.754	48.688.153	8.114.692	324.587.687
-Tak terhindarkan	0	0	0	0	0	0	636.498.740
Laba/rugi	(21.831.643)	16.161.359	421.589.370	9.049.439	274.375.269	7.585.218	70.430.271

Seperti dikemukakan di atas bahwa produk yang menjadi penelitian terdapat dalam kelompok 1 dan 6, maka perhitungan laba/rugi masing-masing dapat dilihat dalam tabel IV. 11 dan tabel IV. 12.

Tabel IV. 11
Laba/Rugi Kelompok 1 (dalam Rp)

Keterangan	ABUM	NBUA	NBUM	WBAA	Lain-lain	Total
Penjualan	595.096.209	527.603.132	335.221.955	115.425.079	143.975.724	1.717.322.099
Biaya variabel						
- HPP	572.717.900	536.650.500	334.935.479	112.791.340	133.892.414	1.690.997.633
- Operasional	9.943.243	8.796.710	5.600.994	1.928.331	2.411.571	28.680.849
Laba kontribusi	12.435.066	(17.844.078)	(5.314.518)	705.408	7.661.739	(2.356.383)
Biaya tetap						
- Terhindarkan	6.748.178	5.982.800	3.801.571	1.308.738	1.633.974	19.475.261
- Tak terhindarkan	0	0	0	0	0	0
Laba/rugi	5.686.888	(23.826.878)	(9.116.089)	(603.330)	6.027.765	(21.831.644)

Tabel IV. 12
Laba/Rugi Kelompok 6 (dalam Rp)

Keterangan	VRAM	VBLA	Total
Penjualan	432.806.223	297.048.558	729.854.781
Biaya variabel			
- HPP	419.807.610	282.396.908	702.204.518
- Operasional	7.086.598	4.863.755	11.950.353
Laba kontribusi	5.912.015	9.787.895	15.699.910
Biaya tetap			
- Terhindarkan	4.812.012	3.302.680	8.114.692
- Tak terhindarkan	0	0	0
Laba/rugi	1.100.003	6.485.215	7.585.218

F. Kriteria Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Melanjutkan Produk Tertentu

Informasi yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pemilihan alternatif menghentikan atau melanjutkan produk adalah biaya diferensial dan pendapatan diferensial. Dengan dihentikannya produk tersebut perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh pendapatan dari produk tersebut. Pendapatan yang hilang ini merupakan informasi pendapatan diferensial dan merupakan pengorbanan yang ditanggung karena pemilihan alternatif menghentikan produk. Di lain pihak, dengan dihentikannya suatu produk perusahaan menikmati manfaat berupa biaya terhindarkan yang merupakan informasi biaya diferensial. Jika biaya terhindarkan lebih besar dari pendapatan yang hilang akibat dihentikannya suatu produk, maka alternatif menghentikan sebaiknya dipilih. Namun sebaliknya jika biaya terhindarkan lebih kecil dari pendapatan yang hilang akibat dihentikannya suatu produk, maka alternatif melanjutkan sebaiknya dipilih.

Untuk dapat memutuskan memilih alternatif menghentikan atau melanjutkan dapat dianalisa sebagai berikut:

1. Produk ABUM (busi Honda)

Manfaat:

Biaya diferensial, berupa biaya yang dihindarkan dengan ditutupnya kegiatan usaha produk ABUM:

Biaya variabel:

- HPP	Rp. 572.717.900,00
- Operasional	Rp. 9.943.243,00

Biaya tetap dihindarkan	Rp. 6.748.178,00
-------------------------	------------------

Total biaya	Rp. 589.409.321,00
-------------	--------------------

Pengorbanan:

Pendapatan diferensial, berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya produk ABUM:

Hasil penjualan	Rp. 595.096.209,00
-----------------	--------------------

Dari analisa ini menunjukkan bahwa manfaat untuk menghentikan lebih kecil sejumlah Rp. 5.686.888,00 dari pengorbanan yang dikeluarkan, maka sebaiknya manajemen memilih alternatif melanjutkan produk ABUM (busi Honda).

2. Produk NBUA (busi Denso untuk mobil)

Manfaat:

Biaya diferensial, berupa biaya yang terhindarkan dengan ditutupnya kegiatan usaha produk NBUA:

Biaya variabel:

- HPP	Rp. 536.650.500,00
- Operasional	Rp. 8.796.710,00
Biaya tetap terhindarkan	Rp. 5.982.800,00
Total biaya	Rp. 551.430.010,00

Pengorbanan:

Pendapatan diferensial, berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya produk NBUA:

Hasil penjualan	Rp. 527.603.132,00
-----------------	--------------------

Dari analisa ini menunjukkan bahwa manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp. 23.826.878,00 dari pengorbanan yang dikeluarkan, maka sebaiknya manajemen memilih alternatif menghentikan produk NBUA (busi Denso).

3. Produk NBUM (busi Denso untuk motor)

Manfaat:

Biaya diferensial, berupa biaya yang dihindarkan dengan ditutupnya kegiatan usaha produk NBUM:

Biaya variabel:

- HPP	Rp. 344.935.479,00
- Operasional	Rp. 5.600.994,00
Biaya tetap dihindarkan	<u>Rp. 3.801.571,00</u>
Total biaya	Rp. 344.338.044,00

Pengorbanan:

Pendapatan diferensial, berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya produk NBUM:

Hasil penjualan Rp. 335.221.955,00

Dari analisa ini menunjukkan bahwa manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp. 9.116.089,00 dari pengorbanan yang dikeluarkan, maka sebaiknya manajemen memilih alternatif menghentikan produk NBUM (busi Denso untuk motor).

4. Produk WBAA (Wibert J-1)

Manfaat:

Biaya diferensial, berupa biaya yang dihindarkan dengan ditutupnya kegiatan usaha produk WBAA:

Biaya variabel:

- HPP	Rp. 112.791.340,00
- Operasional	Rp. 1.928.331,00
Biaya tetap dihindarkan	Rp. 1.308.738,00
Total biaya	<u>Rp. 116.028.409,00</u>

Pengorbanan:

Pendapatan diferensial, berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya produk WBAA:

Hasil penjualan Rp. 115.425.079,00

Dari analisa ini menunjukkan bahwa manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp. 603.330,00 dari pengorbanan yang dikeluarkan, maka sebaiknya manajemen memilih alternatif menghentikan produk WBAA (Wibert J-1).

5. Produk VRAM (ban dalam untuk mobil)

Manfaat:

Biaya diferensial, berupa biaya yang dihindarkan dengan ditutupnya kegiatan usaha produk VRAM:

Biaya variabel :

- HPP	Rp. 419.807.610,00
- Operasional	Rp. 7.086.598,00
Biaya tetap dihindarkan	Rp. 4.812.012,00
Total biaya	<u>Rp. 431.706.220,00</u>

Pengorbanan:

Pendapatan diferensial, berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya produk VRAM:

Hasil penjualan	Rp. 432.806.223,00
-----------------	--------------------

Dari analisa ini menunjukkan bahwa manfaat untuk menghentikan lebih kecil sejumlah Rp. 1.100.003,00 dari pengorbanan yang dikeluarkan, maka sebaiknya manajemen memilih alternatif melanjutkan produk VRAM (ban dalam untuk mobil).

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari data produk yang dianalisa yang bertujuan untuk pengambilan keputusan memilih alternatif menghentikan atau melanjutkan produk tertentu, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Produk ABUM (busi Honda)

Manfaat untuk menghentikan lebih kecil sejumlah Rp. 5.686.888,00 dibandingkan pengorbanan yang harus hilang, maka produk ini sebaiknya dilanjutkan.

2. Produk NBUA (busi Denso untuk mobil)

Manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp 23.826.878,00 dibandingkan pengorbanan yang harus hilang, maka produk ini sebaiknya dihentikan.

3. Produk NBUM (busi Denso untuk motor)

Manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp. 9.116.089,00 dibandingkan pengorbanan yang harus hilang, maka produk ini sebaiknya dihentikan.

4. Produk WBAA (Wibert J-1)

Manfaat untuk menghentikan lebih besar sejumlah Rp. 603.330,00 dibandingkan pengorbanan yang harus hilang, maka produk ini sebaiknya dihentikan.

5. Produk VRAM (ban dalam untuk mobil)

Manfaat untuk menghentikan lebih kecil sejumlah Rp. 1.100.003,00 dibandingkan pengorbanan yang harus hilang, maka produk ini sebaiknya dilanjutkan.

B. Saran-saran

Setelah melakukan perhitungan secara kuantitas dan melihat hasil analisis untuk memilih alternatif dalam pengambilan keputusan menghentikan atau melanjutkan produk tertentu, ada beberapa saran yaitu :

1. Sebaiknya perusahaan melakukan penggolongan biaya untuk setiap biaya yang dikeluarkan, agar dapat diklasifikasikan ke dalam biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel. Hal ini diperlukan untuk perhitungan analisis pemilihan alternatif dalam pengambilan keputusan.
2. Melakukan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, agar dapat diketahui biaya relevannya untuk pengambilan keputusan.
3. Untuk tahun-tahun berikutnya akan lebih baik jika dalam pengambilan keputusan perusahaan menggunakan informasi akuntansi diferensial, karena

akan bisa diketahui mana saja produk yang mengalami kerugian dan selanjutnya dihentikan.

C. Keterbatasan

Terdapat kemungkinan kesimpulan yang diambil dalam penelitian ini kurang tepat karena informasi akuntansi diferensial yang dipakai dalam analisis sebagian besar adalah biaya alokasi. Kekurangtepatan alokasi biaya ini akan berpengaruh besar pada kesimpulan yang diambil.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, Drs., MBA, Akt., & Bambang Supomo, Drs., Akt., *Akuntansi Manajemen*, penerbit BPFE UGM, Jogjakarta, 1990.
- Hansen & Mowen, *Akuntansi Manajemen*, penerbit Salemba Empat, Jogjakarta, 1999.
- Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan*, penerbit Salemba Empat, tahun 1999, buku satu.
- Mulyadi, *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*, penerbit BPFE UGM, Jogjakarta 1992.
- Mas'ud Machfoed, Dr., MBA, *Akuntansi Manajemen Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek*, penerbit STIE Widya Wiwaha, Jogjakarta, 1996.
- Supriyono, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*, penerbit BPFE UGM, Jogjakarta, 1993.
- Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, penerbit BPFE UGM, Jogjakarta, 1997.

LAMPIRAN

Lampiran 1
Laba (Rugi) Kotor Menurut Kelompok Produk
PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

No	Nama Produk	Jumlah Unit	Jumlah Penjualan (Rp)	Rasio Nilai Jual (RNJ) (%)	C.O.G.S. (Rp)	Laba (Rugi) Kotor (Rp)
	Kelompok 1 :					
1	ABUM	98,150	595,096,209	2.092223	572,717,900	22,378,309
2	NBUA	91,317	527,603,132	1.854933	536,650,500	(9,047,369)
3	NBUM	56,781	325,221,955	1.178564	334,935,479	286,476
4	NHOR	1,050	49,036,248	0.172400	44,715,000	4,321,248
5	CRAA	3,429	53,114,689	0.186739	50,153,000	2,961,689
6	WBAA	5,727	115,425,079	0.405808	112,791,340	2,633,739
7	DZAM	2,911	41,824,787	0.147046	39,034,414	2,790,373
	Total Kelompok 1	259,428	1,717,322,099	6.037715	1,690,997,633	26,324,466
	Kelompok 2 :					
1	AAFA	9	215,540	0.000758	182,768	32,772
2	ABAA	386	4,698,771	0.016520	3,942,660	756,111
3	ABFA	118	778,136	0.002736	751,070	27,066
4	ABJA	323	18,437,436	0.064822	16,454,289	1,983,147
5	ACAA	340	2,592,950	0.009116	1,996,474	596,476
6	ACCA	29	4,437,475	0.015601	3,698,429	739,046
7	ACDA	215	21,753,569	0.076481	19,123,042	2,630,527
8	ACPA	597	7,512,482	0.026412	6,601,446	911,036
9	AFFA	80	699,777	0.002460	333,339	366,438
10	AHAA	4,769	62,631,011	0.220196	53,734,075	8,896,936
11	AOFA	557	5,532,107	0.019450	4,142,925	1,389,182
12	APDA	39	1,192,195	0.004191	1,099,135	93,060
13	ATBA	93	5,893,947	0.020722	5,672,890	221,057
14	ATRA	44	1,889,571	0.006643	505,498	1,384,073
15	BSAA	64	1,839,995	0.006469	1,692,554	147,441
	Total Kelompok 2	7,663	140,104,962	0.492577	119,930,594	20,174,368
	Kelompok 3 :					
1	ABPA	14	434,593	0.001528	441,724	(7,131)
2	ABSA	10	381,478	0.001341	351,419	30,059
3	AFBA	177	2,155,410	0.007578	2,459,232	(303,822)
4	AGAA	1,650	27,621,006	0.097109	26,198,893	1,422,113
5	AGGA	48	1,227,065	0.004314	1,188,995	38,070
6	DPGA	9	80,802	0.000284	70,660	10,142
7	DPPA	3	40,985	0.000144	39,810	1,175
8	FTOA	13,955	191,119,030	0.671931	181,626,966	9,942,064
9	GSAM	54,137	7,928,191,684	27.873722	7,478,876,267	449,315,417
10	GSAD	79	13,982,314	0.049159	12,805,644	1,176,670

11	GSAH	3,444	500,539,489	1.759783	474,528,438	26,011,051
12	GSMM	181,613	6,054,186,426	21.285145	5,756,884,175	297,302,251
13	ICAA	30,455	3,668,078,591	12.896131	3,545,569,297	122,509,294
14	IMPO	29	2,973,374	0.010454	2,508,362	465,012
15	KAHD	21,900	1,003,819,124	3.529200	957,726,325	46,092,799
16	KOCM	4,103	205,997,389	0.724240	201,916,186	4,081,203
17	KOSM	5,068	206,156,513	0.724799	203,048,012	3,108,501
18	KOZM	76	4,311,803	0.015159	2,795,826	1,515,977
19	LHAA	1,594	9,522,949	0.033481	13,074,145	(3,551,196)
20	MBRM	180	1,084,162	0.003812	1,156,392	(72,230)
21	MCMM	30	162,772	0.000572	216,195	(53,423)
22	MGMC	1,639	19,650,835	0.067820	18,821,440	829,395
23	MRCM	642	14,061,213	0.049069	13,711,519	349,694
24	PRIM	545	2,477,314	0.008710	1,898,061	579,253
25	S100	14,780	1,218,206,936	4.309664	1,164,609,623	53,597,313
26	TDBL	63	1,594,119	0.005605	1,570,960	23,159
27	TDPA	71	2,055,112	0.007099	1,987,238	67,874
28	TDWA	240	7,618,385	0.026785	7,636,654	(18,269)
29	TDWM	5,307	37,278,019	0.131061	35,775,712	1,502,307
	Total Kelompok 3	341,861	21,125,008,891	74.295698	20,109,494,171	1,015,514,721
	Kelompok 4 :					
1	CCOM	4	81,586	0.000287	63,232	18,354
2	FLAA	115	524,840	0.001845	799,234	(274,394)
3	FLAM	199	132,278	0.000239	789,234	(656,956)
4	FMAX	198	804,327	0.002788	923,642	(119,315)
5	FUMA	17	338,956	0.001192	348,775	(9,819)
6	HGAA	478	5,282,422	0.018538	5,278,149	4,273
7	KLMS	533	1,254,106	0.004409	1,671,197	(417,091)
8	NHKA	6,951	75,324,057	0.264822	68,406,110	6,917,947
9	NHKG	86	2,084,137	0.007327	1,946,116	138,021
10	NHKM	17,496	214,509,043	0.754165	206,034,654	8,474,389
11	NHKN	20	326,826	0.001149	310,670	16,156
12	NLKM	2,909	32,962,455	0.115889	31,898,600	1,063,856
13	OSAM	2,729	35,967,492	0.126454	34,241,119	1,726,373
14	PCBM	4	18,867	0.000066	17,847	1,020
15	PCHM	7	89,580	0.000315	83,619	5,961
16	RMAX	30	156,038	0.000549	148,650	7,388
17	TOFA	1,986	18,665,260	0.065623	16,321,119	2,344,141
18	TPAD	297	8,751,355	0.030768	8,107,638	643,717
19	TWAM	1,106	34,216,383	0.120297	32,285,146	1,931,237
20	VBTA	8,119	46,749,115	0.164359	43,462,900	3,286,215
	Total Kelompok 4	43,284	478,239,124	1.681080	453,137,648	25,101,475
	Kelompok 5 :					

1	ELEC	86,609	1,675,204,217	5.889638	1,413,067,060	262,137,157
2	ELEM	5,124	530,695,416	1.865805	499,013,622	31,681,794
3	ICOI	6,950	677,727,737	2.382737	630,290,188	47,437,549

4	INNE	21,146	263,355,532	0.925898	245,443,427	17,912,105
5	IPMC	75	1,371,919	0.004823	1,416,446	(44,527)
6	NOZZ	12,691	984,380,516	3.460858	947,501,595	36,878,921
7	VALV	4,237	119,982,444	0.421831	121,219,900	(1,237,456)
	Total Kelompok 5	136,832	4,252,717,781	14.951590	3,857,952,238	394,765,543
	Kelompok 6 :					
	VBLA	2,198	297,048,558	1.044355	282,396,908	14,651,650
	VRAM	15,354	432,806,223	1.521648	419,807,610	12,998.613
	Total Kelompok 6	17,552	729,854,781	2.566003	702,204,518	27,650,263
	Grand Total	806,620	28,443,247,638	100,0	26,933,716,802	1,509,530,837

Lampiran 2
Laba (Rugi) Kotor Menurut Kelompok Produk
PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

No.	Nama Produk	Jumlah Unit	Jumlah Penjualan (Rp)	Rasio Nilai Jual (RNJ) (%)	C.O.G.S. (Rp)	Alokasi Biaya Bersama		Laba (Rugi) Usaha (Rp)
						Biaya Pemasaran (Rp)	Biaya Adm & Umum (Rp)	
	Kelompok 1 :							
1	ABUM	98,150	595,096,209	2.092223	572,717,900	7,200,022	22,927,045	(7,398,536)
2	NBUA	91,317	527,603,132	1.854933	536,650,500	6,369,792	20,283,384	(36,516,865)
3	NBUM	56,781	325,221,955	1.178564	334,935,479	4,055,536	12,914,731	(16,492,860)
4	NHOR	1,050	49,036,248	0.172400	44,715,000	597,394	1,902,214	2,188,361
5	CRAA	3,429	53,114,689	0.186739	50,153,000	643,135	2,047,950	343,918
6	WBAA	5,727	115,425,079	0.405808	112,791,340	1,396,326	4,446,334	(3,156,828)
7	DZAM	2,911	41,824,787	0.147046	39,034,414	505,566	1,610,415	674,392
	Total Kelompok 1	259,428	1,717,322,099	6.037715	1,690,997,633	20,767,772	66,132,074	(60,358,417)
	Kelompok 2 :							
1	AAFA	9	215,540	0.000758	182,768	2,751	8,301	21,719
2	ABAA	386	4,698,771	0.016520	3,942,660	56,747	180,923	518,440
3	ABFA	118	778,136	0.002736	751,070	8,942	28,957	(36,920)
4	ABJA	323	18,437,436	0.064822	16,454,289	222,862	709,916	1,050,367
5	ACAA	340	2,592,950	0.009116	1,996,474	31,297	99,836	465,342
6	ACCA	29	4,437,475	0.015601	3,698,429	53,996	171,625	533,285
7	ACDA	215	21,753,569	0.076481	19,123,042	264,820	842,805	1,658,094
8	ACPA	597	7,512,482	0.026412	6,601,446	91,483	291,339	582,276
9	AFFA	80	699,777	0.002460	333,339	8,598	26,941	330,900
10	AHAA	4,769	62,631,011	0.220196	53,734,075	758,006	2,413,969	5,787,932
11	AOFA	557	5,532,107	0.019450	4,142,925	66,721	213,012	1,109,448
12	APDA	39	1,192,195	0.004191	1,099,135	14,445	45,890	32,717
13	ATBA	93	5,893,947	0.020722	5,672,890	71,192	226,943	(77,078)
14	ATRA	44	1,889,571	0.006643	505,498	23,731	75,819	1,364,016
15	BSAA	64	1,839,995	0.006469	1,692,554	22,355	70,847	54,238
	Total Kelompok 2	7,663	140,104,962	0.492577	119,930,594	1,697,946	5,407,134	13,394,777

No.	Nama Produk	Jumlah Unit	Jumlah Penjualan (Rp)	Rasio Nilai Jual (RNJ) (%)	C.O.G.S. (Rp)	Alokasi Biaya Bersama		Laba (Rugi) Usaha (Rp)
						Biaya Pemasaran (Rp)	Biaya Adm & Umum (Rp)	
	Kelompok 3 :							
1	ABPA	14	434,593	0.001528	441,724	4,815	15,289	(64,624)
2	ABSA	10	381,478	0.001341	351,419	4,471	14,686	10,902
3	AFBA	177	2,155,410	0.007578	2,459,232	26,138	82,774	(418,399)
4	AGAA	1,650	27,621,006	0.097109	26,198,893	333,261	1,060,910	(39,710)
5	AGGA	48	1,227,065	0.004314	1,188,995	11,349	35,524	(288,247)
6	DPGA	9	80,802	0.000284	70,660	1,032	3,110	6,000
7	DPPA	3	40,985	0.000144	39,810	263	1,577	(664)
8	FTOA	13,955	191,119,030	0.671931	181,626,966	2,326,293	7,407,356	1,018,386
9	GSAM	54,137	7,928,191,684	27.873722	7,478,876,267	96,347,535	306,805,981	86,135,910
10	GSAD	79	13,982,314	0.049159	12,805,644	169,210	538,378	469,081
11	GSAH	3,444	500,539,489	1.759783	474,528,438	6,052,352	19,272,754	685,946
12	GSM	181,613	6,054,186,426	21.285145	5,756,884,175	73,398,261	233,727,282	6,203,518
13	ICAA	30,455	3,668,078,591	12.896131	3,545,569,297	45,359,276	144,441,211	15,963,626
14	IMPO	29	2,973,374	0.010454	2,508,362	31,297	99,968	(43,307)
15	KAHD	21,900	1,003,819,124	3.529200	957,726,325	12,180,710	38,787,980	(1,318,747)
16	KOCM	4,103	205,997,389	0.724240	201,916,186	2,557,065	8,142,735	(1,138,038)
17	KOSM	5,068	206,156,513	0.724799	203,048,012	2,499,286	7,958,866	(6,803,579)
18	KOZM	76	4,311,803	0.015159	2,795,826	52,276	166,016	1,297,681
19	LHAA	1,594	9,522,949	0.033481	13,074,145	93,547	297,866	(5,729,611)
20	MBRM	180	1,084,162	0.003812	1,156,392	12,725	40,565	(156,117)
21	MCMM	30	162,772	0.000572	216,195	1,032	3,592	(127,627)
22	MGMC	1,639	19,650,835	0.067820	18,821,440	233,180	742,750	(507,201)
23	MRCM	642	14,061,213	0.049069	13,711,519	168,866	537,393	(460,971)
24	PRIM	545	2,477,314	0.008710	1,898,061	29,921	95,390	453,942
25	S100	14,780	1,218,206,936	4.309664	1,164,609,623	14,822,036	47,198,486	(821,735)
26	TDBL	63	1,594,119	0.005605	1,570,960	19,260	61,385	(57,485)
27	TDPA	71	2,055,112	0.007099	1,987,238	24,419	77,747	(70,175)
28	TDWA	240	7,618,385	0.026785	7,636,654	92,171	293,343	(403,786)
29	TDWM	5,307	37,278,019	0.131061	35,775,712	450,883	1,435,351	(383,926)
	Total Kelompok 3	341,861	21,125,008,891	74.295698	20,109,494,171	257,302,930	819,347,266	93,411,041

No.	Nama Produk	Jumlah Unit	Jumlah Penjualan (Rp)	Rasio Nilai Jual (RNJ) (%)	C.O.G.S. (Rp)	Alokasi Biaya Bersama		Laba (Rugi) Usaha (Rp)
						Biaya Pemasaran (Rp)	Biaya Adm & Umum (Rp)	
Kelompok 4 :								
1	CCOM	4	81,586	0.000287	63,232	1,032	3,143	14,179
2	FLAA	115	524,840	0.001845	799,234	6,191	20,206	(300,791)
3	FLAM	199	132,278	0.000239	789,234	688	2,617	(724,500)
4	FMAX	198	804,327	0.002788	923,642	9,630	30,534	(170,900)
5	FUMA	17	338,956	0.001192	348,775	4,127	13,055	(27,001)
6	HGAA	478	5,282,422	0.018538	5,278,149	63,626	203,024	(272,013)
7	KLMS	533	1,254,106	0.004409	1,671,197	14,445	46,479	(524,852)
8	NHKA	6,951	75,324,057	0.264822	68,406,110	914,147	2,911,519	3,384,189
9	NHKG	86	2,084,137	0.007327	1,946,116	25,106	80,244	32,670
10	NHKM	17,496	214,509,043	0.754165	206,034,654	2,600,056	8,278,011	(1,921,463)
11	NHKN	20	326,826	0.001149	310,670	3,955	12,595	(393)
12	NLKM	2,909	32,962,455	0.115889	31,898,600	394,483	1,256,180	(924,472)
13	OSAM	2,729	35,967,492	0.126454	34,241,119	436,438	1,389,704	25,369
14	PCBM	4	18,867	0.000066	17,847	227	723	70
15	PCHM	7	89,580	0.000315	83,619	1,083	3,450	1,428
16	RMAX	30	156,038	0.000549	148,650	1,737	5,531	(12,386)
17	TOFA	1,986	18,665,260	0.065623	16,321,119	224,925	716,542	1,346,905
18	TPAD	297	8,751,355	0.030768	8,107,638	105,818	336,542	200,911
19	TWAM	1,106	34,216,383	0.120297	32,285,146	414,736	1,320,697	279,577
20	VBTA	8,119	46,749,115	0.164359	43,462,900	565,268	1,800,023	920,924
Total Kelompok 4		43,284	478,239,124	1.681080	453,137,648	5,787,717	18,431,263	1,327,451
Kelompok 5 :								
1	ELEC	86,609	1,675,204,217	5.889638	1,413,067,060	18,164,569	57,842,749	13,179,862
2	ELEM	5,124	530,695,416	1.865805	499,013,622	6,405,622	20,397,885	3,943,613
3	ICOI	6,950	677,727,737	2.382737	630,290,188	8,216,932	26,165,803	14,888,295
4	INNE	21,146	263,355,532	0.925898	245,443,427	3,188,803	10,154,336	4,936,170
5	IPMC	75	1,371,919	0.004823	1,416,446	14,995	47,706	(240,024)
6	NOZZ	12,691	984,380,516	3.460858	947,501,595	12,039,385	38,337,883	(2,192,340)
7	VALV	4,237	119,982,444	0.421831	121,219,900	1,451,285	4,621,464	(7,267,085)
Total Kelompok 5		136,832	4,252,717,781	14.951590	3,857,952,238	49,481,592	157,567,826	27,247,491

Lampiran 3
Penggolongan Biaya Operasional
PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

No.	Nama Biaya	Go- longan	Bulan												Total
			Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
1	Bahan Bakar Minyak (BBM)	SV	312,950	449,750	550,000	393,800	464,850	540,250	432,900	698,900	471,150	448,650	751,050	469,550	5,989,800
2	Biaya Kanvas	SV	7,479,700	3,770,300	6,010,450	3,845,300	5,900,500	3,695,650	14,168,933	6,019,200	4,461,550	4,502,150	4,397,050	2,893,497	67,144,280
3	Retribusi dan Parkir	SV	65,900	134,300	148,400	116,200	132,450	105,100	129,400	165,550	132,900	99,200	146,300	122,400	1,498,100
4	Iklan dan Promosi	SV	-	47,500,000	235,000	-	1,496,575	18,750,000	-	28,006,095	3,000,000	3,000,000	12,305,000	-	114,292,670
5	Incentive Salesman	SV	4,200,000	2,694,700	9,296,735	4,481,000	5,552,000	4,158,558	2,763,600	2,823,426	2,703,606	4,056,755	3,133,405	3,118,480	49,442,265
6	Biaya Bongkar - Muat	SV	282,000	548,000	939,000	706,000	809,000	720,000	751,000	703,000	769,000	1,377,000	1,135,000	914,500	9,653,500
7	Biaya Angkut dan Kirim	SV	3,192,140	4,908,900	8,899,808	6,132,820	11,896,060	7,281,815	8,984,250	7,816,270	8,676,070	6,759,390	12,088,560	9,265,915	95,902,078
	Jumlah Biaya Pemasaran		15,532,690	60,000,030	26,179,393	16,041,120	26,251,435	35,251,373	27,230,083	46,232,441	20,214,276	20,243,145	33,956,365	16,784,342	343,922,693
1	Biaya Gaji dan Tunjangan	SV	14,672,600	14,740,000	15,742,100	20,339,465	21,501,965	20,957,555	18,535,275	18,985,275	19,835,275	19,301,275	19,316,275	18,821,275	222,748,335
2	Uang Lembur	SV	751,500	592,300	733,500	855,500	1,149,500	977,200	1,136,500	1,157,500	890,500	829,500	1,505,300	1,238,000	11,816,800
3	Uang Transport	SV	4,293,000	650,000	1,100,000	588,000	1,276,000	946,000	1,587,750	1,552,000	1,011,000	1,209,000	1,464,000	1,050,000	16,726,750
4	Uang Makan	SV	784,750	981,000	1,504,750	1,364,900	1,536,075	1,809,800	1,950,750	2,093,250	1,360,000	1,292,500	1,604,750	2,031,500	18,314,025
5	Tunjangan Hari Raya (THR)	T	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	1,176,273	14,115,297
6	Bonus Akhir Tahun	SV	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,000	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	31,741,295
7	Tunjangan PPH	T	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	1,688,014	20,256,168
8	Tunjangan Seragam	T	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	1,465,265	17,583,180
9	Tunjangan Pensiun / AsteK	T	393,778	393,778	393,778	565,903	565,903	565,903	565,903	565,903	565,903	565,903	565,903	565,903	6,274,461
10	Representasi & Entertainment	SV	393,000	-	965,775	754,100	1,744,115	184,000	614,945	-	413,000	-	906,500	62,000	6,037,435
11	Koran dan Majalah	T	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	1,008,000
12	Biaya Training dan Seminar	SV	-	-	250,000	600,600	420,000	-	300,000	540,000	350,000	-	87,000	86,700	2,634,300
13	Perbaikan dan Pemeliharaan	SV	2,869,836	1,207,360	602,296	2,112,300	1,450,408	2,122,651	1,645,057	7,426,227	13,332,735	2,503,859	1,513,712	641,000	37,427,441
14	Biaya Listrik dan Gas	SV	554,245	533,175	593,870	594,380	810,725	942,085	898,390	883,165	905,960	1,025,850	1,107,330	996,340	9,845,515
15	Biaya PAM dan Air Minum	SV	80,250	154,750	172,250	121,000	242,000	121,000	225,500	137,500	176,000	158,000	176,000	51,100	1,815,350
16	Biaya Depresiasi	T	10,019,905	10,323,995	10,378,525	10,383,120	10,715,870	10,777,633	10,823,185	12,912,559	12,912,559	12,992,768	12,992,768	13,482,947	138,715,834
17	Biaya Telpon dan Faksimile	SV	3,668,126	2,824,571	3,302,571	2,928,430	3,485,789	3,442,380	2,717,721	2,987,060	3,704,228	3,314,040	2,488,472	3,224,523	38,087,911
18	Biaya Komunikasi Surat	SV	39,000	55,700	104,200	82,750	129,400	116,000	99,200	67,700	252,400	161,900	215,700	133,900	1,457,850
19	Biaya Percetakan Kantor	SV	2,300,000	-	325,000	940,000	2,770,000	2,397,500	1,090,000	219,600	-	-	3,907,900	1,500,000	15,450,000
20	Biaya Fotocopy	SV	1,500	38,450	307,500	47,050	283,500	205,100	48,450	51,900	117,550	77,450	50,000	142,300	1,370,750
21	Peralatan Kantor	SV	131,000	679,700	281,200	966,550	2,395,900	1,531,000	458,900	593,500	794,600	243,300	976,475	3,133,425	12,185,550
22	Perawatan Komputer	SV	50,000	117,500	6,305,000	750,000	50,000	640,000	465,000	205,000	12,500	-	130,000	-	8,725,000
23	Biaya Materai dan Prangko	SV	50,000	-	52,500	40,000	44,000	278,250	39,000	124,000	156,000	25,000	37,000	149,000	994,750
24	Bantuan Sosial	SV	250,000	110,000	1,608,825	538,000	760,000	1,000,000	1,156,335	946,560	141,600	351,500	251,550	418,500	7,532,870
25	Pajak Bumi dan Bangunan	T	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	47,250	567,000
26	Biaya Registrasi PajakKend.	T	-	44,000	45,000	45,000	860,000	817,500	-	1,064,650	1,222,200	116,100	903,100	47,500	5,165,050
27	Jasa Konsultan	T	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	6,000,000
28	Management Fee	T	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	33,260,363	399,124,350
29	Biaya Sewa Kendaraan	SV	380,000	400,000	400,000	328,000	392,000	480,000	496,000	396,000	512,000	512,000	380,000	380,000	5,152,000
30	Biaya Administrasi Bank	SV	187,000	173,500	173,500	150,000	303,500	209,000	957,000	234,750	228,500	283,000	317,250	285,000	3,489,000
31	Biaya Asuransi	T	718,960	1,206,125	1,206,125	1,206,125	1,206,125	1,998,851	1,998,851	2,615,149	2,539,345	2,539,345	2,539,345	2,539,345	21,849,400
32	Biaya Keamanan	T	-	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	1,465,000
33	Biaya Rumah Tangga	SV	600,225	243,700	243,700	319,950	286,425	314,320	612,500	328,775	313,325	317,925	846,565	233,050	4,880,455
34	Konsumsi Akhir Pekan	T	-	-	-	125,000	150,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	1,150,000
35	Biaya Accu Zuur	SV	-	-	63,250	-	-	22,500	22,500	34,500	39,000	30,000	-	34,000	245,750
36	Cleaning Service	T	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	3,225,000
	Jumlah Biaya Adm & Umum		83,192,540	75,309,173	86,984,080	86,882,988	94,657,365	93,185,093	88,773,577	96,451,388	102,103,080	88,179,080	94,743,760	104,715,789	1,095,177,872
	Total Biaya Operasional		98,725,230	135,315,203	113,163,473	102,924,108	120,908,800	128,436,466	116,003,660	142,683,829	122,317,321	108,422,225	128,700,125	121,500,131	1,439,100,565

Lampiran 4
Pembagian Biaya Semi Variabel
Biaya 1
Perilaku Biaya Atas Dasar Volume Penjualan

No.	Nama Biaya	Tahun 2000												Total
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
1	Bahan Bakar Minyak (BBM)	312,950	449,750	550,000	393,800	464,850	540,250	432,900	698,900	471,150	448,650	751,050	469,550	5,989,800
2	Biaya Kanvas	7,479,700	3,770,300	6,010,450	3,845,300	5,900,500	3,695,650	14,168,933	6,019,200	4,461,550	4,502,150	4,397,050	2,893,497	67,144,280
3	Retribusi dan Parkir	65,900	134,300	148,400	116,200	132,450	105,100	129,400	165,550	132,900	99,200	146,300	122,400	1,498,100
4	Biaya Iklan dan Promosi	-	47,500,000	235,000	-	1,496,575	18,750,000	-	28,006,095	3,000,000	3,000,000	12,305,000	-	114,292,670
5	Biaya Bongkar - Muat	282,000	548,000	939,000	706,000	809,000	720,000	751,000	703,000	769,000	1,377,000	1,135,000	914,500	9,653,500
6	Biaya Angkut dan Kirim	3,192,140	4,908,900	8,899,808	6,132,820	11,896,060	7,281,815	8,984,250	7,816,270	8,676,070	6,759,390	12,088,560	9,265,915	95,902,078
7	Bonus Akhir Tahun	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	1,557,700	14,607,295	31,741,295
8	Representasi & Intertaiment	393,000	-	965,775	754,100	1,744,115	184,000	614,945	-	413,000	-	906,500	62,000	6,037,435
9	Biaya Training dan Seminar	-	-	250,000	600,600	420,000	-	300,000	540,000	350,000	-	87,000	86,700	2,634,300
10	Biaya Telpon dan Faksimile	3,668,126	2,824,571	3,302,571	2,928,430	3,485,789	3,442,380	2,717,721	2,987,060	3,704,228	3,314,040	2,488,472	3,224,523	38,087,911
11	Biaya Komunikasi Surat	39,000	55,700	104,200	82,750	129,400	116,000	99,200	67,700	252,400	161,900	215,700	133,900	1,457,850
12	Biaya Percetakan Kantor	2,300,000	-	325,000	940,000	2,770,000	2,397,500	1,090,000	219,600	-	-	3,907,900	1,500,000	15,450,000
13	Peralatan Kantor	131,000	679,700	281,200	966,550	2,395,900	1,531,000	458,900	593,500	794,600	243,300	976,475	3,133,425	12,185,550
14	Bantuan Sosial	250,000	110,000	1,608,825	538,000	760,000	1,000,000	1,156,335	946,560	141,600	351,500	251,550	418,500	7,532,870
15	Biaya Administrasi Bank	187,000	173,500	173,500	150,000	303,500	209,000	957,000	234,750	228,500	283,000	317,250	285,000	3,489,000
19	Biaya Accu Zuur	-	-	63,250	-	-	22,500	22,500	34,500	39,000	30,000	-	34,000	245,750
	Total	19,858,516	62,712,421	25,414,679	19,712,250	34,265,839	41,552,895	33,440,784	50,590,385	24,991,698	22,127,830	41,531,507	37,151,205	413,350,009

Pembagian Biaya Semi Variabel
Biaya 2
Perilaku Biaya Atas Dasar Hari Kerja Karyawan

No.	Nama Biaya	Tahun 2000												Total
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
1	Biaya Gaji dan Tunjangan	14,672,600	14,740,000	15,742,100	20,339,465	21,501,965	20,957,555	18,535,275	18,985,275	19,835,275	19,301,275	19,316,275	18,821,275	222,748,335
2	Tunjangan Transport	4,293,000	650,000	1,100,000	588,000	1,276,000	946,000	1,587,750	1,552,000	1,011,000	1,209,000	1,464,000	1,050,000	16,726,750
3	Tunjangan Makan	784,750	981,000	1,504,750	1,364,900	1,536,075	1,809,800	1,950,750	2,093,250	1,360,000	1,292,500	1,604,750	2,031,500	18,314,025
4	Perbaikan dan Pemeliharaan	2,869,836	1,207,360	602,296	2,112,300	1,450,408	2,122,651	1,645,057	7,426,227	13,332,735	2,503,859	1,513,712	641,000	37,427,441
5	Biaya PAM dan Air Minum	80,250	154,750	172,250	121,000	242,000	121,000	225,500	137,500	176,000	158,000	176,000	51,100	1,815,350
6	Perawatan Komputer	50,000	117,500	6,305,000	750,000	50,000	640,000	465,000	205,000	12,500	-	130,000	-	8,725,000
7	Sewa Kendaraan Salesman	380,000	400,000	400,000	328,000	392,000	480,000	496,000	396,000	500,000	512,000	512,000	380,000	5,152,000
8	Biaya Rumah Tangga	600,225	243,700	243,700	319,950	286,425	314,320	612,500	328,775	313,325	317,925	846,565	233,050	4,880,455
	Total	23,730,661	18,690,305	26,070,096	25,923,615	26,734,873	27,391,326	25,517,832	31,124,027	36,540,835	25,294,559	25,563,302	23,207,925	315,789,356

Pembagian Biaya Semi Variabel
Biaya 3
Perilaku Biaya Atas Dasar Jam Kerja Karyawan

No.	Nama Biaya	Tahun 2000												Total
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
1	Biaya Lembur	751,500	592,300	733,500	855,500	1,149,500	977,200	1,136,500	1,157,500	890,500	829,500	1,505,300	1,238,000	11,816,800
	Total	751,500	592,300	733,500	855,500	1,149,500	977,200	1,136,500	1,157,500	890,500	829,500	1,505,300	1,238,000	11,816,800

Pembagian Biaya Semi Variabel
Biaya 4
Perilaku Biaya Atas Dasar Pemakaian KWH

No.	Nama Biaya	Tahun 2000												Total
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
1	Biaya Listrik	554,245	533,175	593,870	594,380	810,725	942,085	898,390	883,165	905,960	1,025,850	1,107,330	996,340	9,845,515
	Total	554,245	533,175	593,870	594,380	810,725	942,085	898,390	883,165	905,960	1,025,850	1,107,330	996,340	9,845,515

Lampiran 5
Volume Penjualan Bulanan Berdasarkan Kelompok Produk
PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

No	Nama Produk	Bulan																				Komulatif					
		Januari		Februari		Maret		April		Mei		Juni		Juli		Agustus		September		Oktober		November		Desember		Th.2000	
		Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)	Kuan- titas	Jumlah (Rp)
Kelompok 1 :																											
1	ABUM	98	1,305,865	13,212	90,476,281	18,481	111,984,891	13,322	84,104,780	10,373	51,149,858	6,701	36,910,083	5,241	30,554,778	9,700	61,783,479	3,202	17,012,377	2,741	16,178,829	7,091	42,051,862	7,988	51,583,536	98,150	596,030,200
2	NBUA	4,130	25,005,570	12,391	75,967,466	14,510	79,863,143	6,970	38,192,419	8,190	44,849,606	7,754	43,588,885	7,004	36,105,006	7,804	49,148,629	4,650	20,939,298	3,790	22,254,032	7,774	48,641,241	6,270	43,047,832	91,317	627,003,132
3	NBUM	3,730	22,680,308	6,572	33,572,736	9,530	48,897,276	5,640	36,410,234	5,235	33,869,295	4,947	30,818,267	2,290	10,970,843	7,126	45,991,506	501	(2,469,938)	2,820	18,504,739	4,840	31,268,943	3,542	24,707,746	56,781	336,221,966
4	NHOR	-	-	121	6,463,385	216	10,377,774	63	3,369,552	147	6,649,054	114	5,122,759	89	4,682,960	100	4,212,200	74	3,302,012	26	725,967	43	1,802,776	57	2,307,209	1,050	49,023,248
5	CRAA	325	4,910,49	440	6,596,909	475	7,230,412	375	5,327,876	335	5,164,208	220	3,446,933	-	-	411	6,575,593	119	1,799,052	132	1,971,253	450	6,803,466	210	3,288,493	3,492	53,114,809
6	WBAA	160	3,660,336	287	6,291,368	368	7,266,002	227	4,818,524	194	3,580,816	186	3,922,440	62	972,016	174	3,477,773	244	4,935,232	366	7,477,548	2,398	58,739,570	1,072	10,283,456	5,727	115,426,029
7	DZAM	-	-	325	4,842,375	40	660,145	260	3,705,217	155	2,131,101	200	3,862,340	395	5,408,233	585	7,789,991	420	8,078,478	306	4,278,882	115	1,823,164	70	1,164,861	2,911	41,824,787
Total Kelompok 1		8,451	57,562,372	33,348	224,210,520	43,610	266,279,643	26,157	175,998,602	24,629	147,394,538	20,181	127,671,707	15,181	88,693,838	25,886	178,979,171	9,210	51,506,511	10,181	71,391,250	22,711	191,160,822	19,209	136,383,127	250,428	1,717,322,099
Kelompok 2 :																											
1	AAFA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	96,743	-	-	-	-	-	2	62,637	-	-	-	3	66,100	9	215,640	
2	ABAA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20	364,920	21	452,301	-	-	-	41	664,206	41	710,897	184	1,826,194	79	680,264	300	4,168,771
3	ABFA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	46	316,236	-	-	70	461,900	-	118	776,336	
4	ABJA	-	-	-	-	-	-	-	-	8	494,466	21	1,304,474	10	516,658	27	1,592,276	17	795,603	97	5,732,471	82	4,079,131	61	3,922,357	323	18,437,436
5	ACAA	-	-	-	-	-	-	-	-	70	519,432	90	667,147	50	373,056	10	84,607	60	441,066	-	-	40	338,428	30	169,214	340	2,692,360
6	ACCA	-	-	-	-	-	-	3	603,345	3	117,717	3	800,717	1	115,785	-	-	3	414,020	7	1,196,845	9	1,190,046	-	29	4,437,475	
7	ACDA	-	-	-	-	-	-	21	2,459,407	12	1,400,615	10	1,089,119	21	1,984,300	20	2,303,807	25	2,450,782	51	5,235,150	32	2,718,325	23	2,112,064	215	21,763,569
8	ACPA	-	-	-	-	-	-	70	898,083	100	1,227,569	100	1,271,397	30	399,384	85	1,101,657	60	569,399	112	1,506,837	40	538,156	597	2,512,42		
9	AFFA	-	-	-	-	-	-	5	143,901	20	6,069	-	-	22	257,289	3	49,793	-	-	10	67,963	20	174,762	80	699,777		
10	AHAA	-	-	-	-	-	-	300	3,862,842	483	6,891,630	167	2,099,732	15	280,835	366	4,640,417	718	9,376,923	1,027	13,998,483	991	12,626,580	703	9,855,680	4,769	62,631,011
11	AOFA	-	-	-	-	-	-	12	125,086	59	646,672	62	682,095	40	454,936	91	985,511	99	875,543	134	1,181,447	60	580,817	567	5,332,102		
12	APDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	672,695	17	1,076,312	36	2,368,484	27	1,780,456	93	5,893,947
13	ATBA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44	1,808,571	
14	ATRA	-	-	-	-	-	-	2	84,607	2	79,059	-	-	20	789,897	(10)	(365,455)	20	917,001	10	384,462	-	-	-	-	64	1,639,996
15	BSAA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27	723,321	-	-	4	97,506	17	483,092	16	536,078	64	1,639,996		
Total Kelompok 2		-	-	-	-	-	-	324	6,925,594	665	9,875,437	496	8,182,271	200	5,676,427	541	11,245,934	1,116	17,515,021	1,423	30,408,607	1,737	29,558,028	1,041	20,717,693	7,663	140,104,962
Kelompok 3 :																											
1	ABPA	6	192,676	-	-	4	109,847	-	-	-	-	-	-	1	33,982	-	-	3	98,088	-	-	-	-	-	-	14	434,583
2	ABSA	-	-	-	-	10	381,478	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	381,478
3	AFBA	103	1,189,224	16	118,926	13	204,884	-	-	4	63,525	7	118,589	25	361,894	9	98,368	-	-	-	-	-	-	-	-	177	2,155,410
4	AGAA	519	9,406,671	907	14,463,752	101	1,368,996	107	1,904,892	5	143,901	13	465,485	(2)	122,690	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,660	27,621,006
5	AGGA	30	742,003	-	-	18	485,062	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48	1,227,066
6	DPGA	-	-	-	-	-	-	5	42,477	-	-	-	-	-	-	-	-	4	38,325	-	-	-	-	-	-	9	80,802
7	DPPA	3	40,905	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	40,966
8	FTOA	547	7,811,612	2,036	30,927,820	1,094	13,213,356	571	7,561,965	723	10,556,652	490	7,319,322	1,442	20,820,962	2,232	28,463,293	1,586	20,597,824	1,242	18,244,223	1,423	10,868,991	569	6,733,010	13,956	191,119,080
9	GSAM	3,841	553,620,031	3,891	576,151,501	6,471	948,259,095	3,244	461,142,921	5,249	775,675,383	4,924	730,094,818	4,451	636,075,003	3,821	577,743,680	3,864	562,880,652	4,305	633,987,649	5,973	868,967,564	4,113	603,593,387	54,137	7,928,191,684
10	GSAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	873,416	13	1,882,790	2	293,674	58	10,932,432	79	13,562,314
11	GSAH	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	239	39,835,902	494	72,739,760	695	101,270,860	685	84,244,768	808	114,618,262	623	87,829,967	3,444	600,639,480
12	GSMH	10,100	336,415,267	15,321	533,304,269	16,056	531,052,788	14,829	499,454,357	17,641	597,332,223	12,885	435,149,688	15,606	516,146,170	16,917	558,783,474	15,049	498,055,915	14,127	454,052,453	18,556	609,662,307	14,520	484,187,515	181,613	6,064,186,426
13	ICAA	1,846	232,500,269	1,005	239,528,971	2,657	321,766,683	3,592	420,724,421	2,487	295,271,765	2,272	274,324,739	2,511	314,166,409	2,732	331,067,313	3,068	369,571,771	2,128	240,612,524	3,226	377,386,794	1,963	243,162,932	30,456	3,666,076,591
14	IMPO	2	160,676	-	-	23	2,318,476	-	-	2	332,840	-	-	2	162,476	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20	5,973,674
15	KAHD	1,234	56,982,099	1,908	86,518,838	2,294	102,485,863	1,486	67,851,741	1,912	87,508,035	2,646	120,535,776	1,534	72,156,860	1,334	60,748,339	1,702	78,482,784	1,494	68,925,298	3,076	142,385,338	1,280	59,238,153	21,900	1,003,819,124
16	KOCM	249	12,770,160	783	35,422,588	386	14,395,034	257	13,734,800	361	18,726,900	344	18,475,163	179	9,419,100	266	14,655,128	204	12,304,874	340	18,231,020	579	29,233,331	186	8,629,488	4,103	206,997,389
17	KOSM	60	2,271,600	1,006	40,411,250	568	20,750,415	226	8,902,661	464	19,022,138	3															

No	Nama Produk	Bulan																								Komulatif		
		Januari		Februari		Maret		April		Mei		Juni		Juli		Agustus		September		Oktober		November		Desember		Th.2000		
		Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	Kuan-titas	Jumlah (Rp)	
21	MCMM	-	-	5	19,735	-	-	-	-	-	-	-	-	20	147,022	5	(3,985)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30	162,772
22	MGMC	895	11,514,545	364	4,294,113	115	1,294,283	150	1,298,861	25	248,739	-	-	-	-	90	1,000,304	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,639	19,660,836
23	MRCM	125	2,451,942	50	779,574	110	2,080,469	62	1,145,794	296	7,603,434	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	642	14,061,213
24	PRIM	-	-	225	1,038,084	-	-	-	-	21	263,081	-	-	-	-	299	1,176,149	-	-	-	-	-	-	-	-	-	545	2,477,314
25	SI00	694	57,633,600	1,168	91,261,646	1,527	125,214,895	1,343	108,441,850	1,456	116,440,010	1,343	105,622,335	676	59,128,050	1,108	95,940,105	869	72,379,877	1,230	104,178,009	2,138	178,115,912	1,228	103,850,647	14,780	1,218,206,906	
26	IDBL	-	-	-	-	63	1,594,119	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63	1,694,119	
27	TDPA	44	1,331,179	4	115,468	23	608,405	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	71	2,066,112	
28	TDWA	77	2,343,519	48	1,487,624	77	2,389,039	18	713,023	7	277,747	10	296,126	3	111,307	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	240	7,616,064
29	TDWM	1,264	8,871,306	462	3,270,582	1,670	11,890,414	953	6,663,467	496	3,434,903	336	2,309	5	33,982	-	-	24	163,111	25	169,160	72	471,784	-	-	5,002	37,278,019	
Total Kelompok 3		22,625	1,304,530,583	30,586	1,659,870,089	33,584	2,105,016,620	26,878	1,608,125,226	31,172	1,933,907,480	25,575	1,707,159,939	27,162	1,687,191,322	29,974	1,771,091,200	27,402	1,730,979,148	25,903	1,642,588,039	36,325	2,360,287,898	24,875	1,814,281,250	341,881	21,125,008,291	
Kelompok 4 :																												
1	CCOM	4	81,686	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	81,686	
2	FLAA	115	524,840	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	115	524,840	
3	FLAM	200	136,783	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)	(3,505)	-	-	-	-	-	-	-	-	198	132,278	
4	FMAX	200	809,416	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)	(5,089)	-	-	-	-	-	-	-	-	199	804,327	
5	FUMA	-	-	-	-	4	83,324	-	-	-	-	-	-	1	36,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	338,966	
6	HGAA	470	5,282,422	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	478	5,282,422	
7	KLMS	-	-	-	-	10	32,500	-	-	-	-	50	159,100	10	31,820	30	98,620	100	367,250	-	-	-	-	263	674,816	633	1,254,106	
8	NHKA	-	-	-	-	381	4,252,967	880	9,014,482	827	8,455,199	1,193	12,583,888	760	8,374,497	505	4,991,724	570	6,434,884	833	10,427,728	490	5,011,377	512	5,777,311	6,961	75,324,057	
9	NHKG	-	-	-	-	30	703,903	46	1,135,982	-	-	-	-	2	47,713	5	111,654	-	-	2	57,836	1	27,047	-	-	86	2,084,137	
10	NHKM	-	-	-	-	4,808	60,663,109	1,792	20,181,900	1,641	18,067,994	1,459	19,964,775	1,519	17,249,088	2,323	27,392,788	1,184	14,566,789	1,043	13,734,509	983	12,764,805	744	9,923,206	17,496	214,509,043	
11	NHKN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	245,340	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	20	320,826	
12	NLKM	2,909	32,962,455	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,909	32,962,455	
13	OSAM	-	-	120	1,024,068	190	2,810,165	270	3,576,128	110	1,206,168	110	1,502,283	349	4,302,405	210	3,039,113	395	5,719,694	180	2,185,496	717	8,774,587	78	1,219,385	2,729	36,967,492	
14	PCBM	4	18,867	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	18,867	
15	PCHM	7	89,580	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	89,580	
16	RMAX	30	156,038	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30	156,038	
17	TOFA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	154,375	5	56,400	274	2,607,448	387	3,254,974	396	3,827,356	782	7,598,256	126	1,166,453	1,966	18,688,261	
18	TPAD	-	-	24	675,735	38	1,054,120	20	554,800	30	877,643	31	898,429	13	364,088	10	280,868	19	544,051	36	1,006,615	55	1,803,100	22	691,906	297	8,751,366	
19	TWAM	-	-	30	1,229,229	140	4,123,098	114	3,425,648	130	4,028,223	95	3,005,282	104	3,170,146	115	3,407,896	95	3,215,086	77	2,499,374	134	4,366,428	64	1,737,193	1,106	34,216,383	
20	VBTA	-	-	315	1,359,348	1,063	5,240,308	571	2,858,541	474	2,385,634	620	3,525,673	774	4,489,690	671	4,023,612	562	3,399,398	680	4,394,016	1,546	9,565,697	843	5,507,138	8,119	48,749,115	
Total Kelompok 4		3,947	40,060,967	497	4,808,300	6,664	70,972,354	3,093	40,747,501	3,212	35,020,801	3,573	41,793,805	3,637	38,129,847	4,100	40,410,101	3,392	31,492,100	3,240	38,132,931	4,713	49,992,783	2,642	26,597,408	43,284	478,239,124	
Kelompok 5 :																												
1	ELEC	2,747	46,081,419	8,593	157,220,040	12,558	217,083,617	8,406	156,311,625	6,833	136,563,790	12,524	212,842,706	1,619	41,578,512	5,626	126,614,603	5,390	124,501,962	6,425	151,621,032	8,645	176,362,490	7,243	129,432,413	86,609	1,675,204,217	
2	ELEM	224	24,661,087	244	32,990,429	728	61,819,876	424	47,104,555	580	58,378,175	422	37,611,225	129	11,628,341	168	16,660,903	404	39,603,684	725	77,212,191	612	68,557,758	484	54,477,192	5,124	530,696,416	
3	ICOI	62	6,502,463	402	37,800,100	409	36,700,404	955	94,485,860	796	69,374,673	820	73,911,037	313	30,606,601	496	61,676,149	493	60,680,601	662	67,616,200	966	98,287,610	689	60,980,061	6,960	677,727,737	
4	INNE	138	3,846,463	1,909	23,025,509	2,353	27,395,355	1,937	19,036,646	1,860	16,028,820	3,618	38,582,434	284	10,868,309	846	11,777,621	1,674	26,059,831	2,120	25,958,295	2,103	32,708,949	2,304	28,067,292	21,146	263,366,532	
5	IPMC	-	-	34	569,839	23	40,046	-	-	9	171,017	-	-	-	-	9	171,017	-	-	-	-	-	-	-	-	75	1,371,919	
6	NOZZ	294	18,353,791	975	73,010,596	1,726	122,822,205	1,306	96,200,538	1,148	81,812,741	918	57,687,137	470	37,753,829	996	92,909,718	1,411	127,438,869	1,027	85,310,007	1,046	88,847,203	1,374	103,163,812	12,091	984,380,516	
7	VALV	126	1,356,903	376	9,860,979	539	15,984,642	444	11,193,304	416	13,291,369	432	9,384,781	44	670,740	177	5,751,448	432	13,309,804	603	19,488,963	428	12,952,878	220	6,736,633	4,237	119,982,444	
Total Kelompok 5		3,501	99,802,126	12,533	334,537,492	18,336	482,352,225	13,472	423,412,528	11,041	374,620,001	18,734	430,019,320	2,850	133,180,332	8,317	305,551,459	9,804	381,494,741	11,502	427,205,770	13,799	477,100,888	12,194	382,828,203	136,832	4,252,717,741	
Kelompok 6 :																												
1	VBLA	-	-	-	-	-	-	60	9,090,000	50	6,542,060	280	38,909,421	308	39,366,656	477	63,937,499	631	83,886,955	93	13,432,126	267	36,829,420	32	5,054,431	2,198	297,	

Lampiran 6
Volume Penjualan
PT. Graha Berkas Sejati Motor
Tahun 2000

Bulan	Volume Penjualan Kuantitas	Jumlah (Rp)
Januari	39,028	1,516,575,639,00
Februari	78,700	2,274,962,888,00
Maret	103,785	2,975,875,135,00
April	72,074	2,282,780,956,00
Mei	72,036	2,521,817,050,00
Juni	69,926	2,393,090,520,00
Juli	51,214	2,047,285,559,00
Agustus	70,612	2,412,171,301,00
September	54,597	2,388,748,237,00
Oktober	53,775	2,251,694,709,00
November	80,872	3,186,331,992,00
Desember	60,001	2,191,913,652,00
Total	806,620	28,443,247,638,00

Lampiran 7
Jumlah Hari Kerja
PT. Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

Bulan	Jumlah Hari Kerja
Januari	21
Februari	25
Maret	25
April	22
Mei	25
Juni	24
Juli	25
Agustus	25
September	25
Oktober	24
November	25
Desember	20
Jumlah	286

Sumber data dari kalender kerja PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

Lampiran 8
Jumlah Jam Kerja
PT. Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

Bulan	Jumlah Jam Kerja
Januari	147
Februari	175
Maret	175
April	154
Mei	175
Juni	168
Juli	175
Agustus	175
September	175
Oktober	168
November	175
Desember	140
Jumlah	2.002

Sumber data dari Peraturan Perusahaan PT Graha Berkat Sejati
Motor Tahun 2000



Lampiran 9
Jumlah KWH Pemakaian Listrik
PT. Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000

Bulan	Jumlah Jam Kerja
Januari	1,636
Februari	1,433
Maret	1,033
April	1,340
Mei	1,490
Juni	4,536
Juli	1,654
Agustus	1,810
September	1,790
Oktober	1,873
November	2,265
Desember	1,960
Jumlah	22.820

Det. Accounting & Finance PT Graha Berkat Sejati Motor
Tahun 2000