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

STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN "SUMBER REJEKI" KUDUS

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Program Studi Akuntansi

Oleh :

UNTARI HERAWATIE

NIM : 992114186

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA

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

STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN "SUMBER REJEKI" KUDUS

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Program Studi Akuntansi

Oleh :

UNTARI HERAWATIE

NIM : 992114186

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA

2004

Skripisi

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

Studi Kasus Pada Perusahaan "SUMBER REJEKI" Kudus

Oleh

Untari Herawatie

NIM : 992114186

Telah disetujui oleh

Pembimbing I

Drs. Edi Kustanto M.M. Tanggal 15 Juli 2004

Pembimbing II

Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si., Akt. Tanggal 14 Agustus 2004

Skripsi

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

Studi Kasus Pada Perusahaan "SUMBER REJEKI" Kudus

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

Untari Herawatie

NIM : 992114186

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji
pada tanggal 16 Desember 2004
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	: Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt	.....
Sekretaris	: Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt	.....
Anggota	: Drs. Edi Kustanto, M. M	.....
Anggota	: Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si., Akt	.....
Anggota	: Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt	.....

Yogyakarta 23 Desember 2004
Dekan Fakultas Ekononi
Universitas Sanata Dharma

(Drs. Alex Kahu Lantum, M.S)

Motto & Persembahan

Motto

Dengarkanlah nasihat dan terimalah didikan,
Supaya engkau menjadi bijak di masa depan. (Amsal 19 : 20)

Bersukacitalah dalam pengharapan, sabarlah dalam kesesakan,
Dan bertekunlah dalam doa. (Roma 12 : 12)

Kegagalan bukanlah berarti ***Nasib*** *Apalagi* ***Aib****...*
Tetapi pertanda kita harus lebih segalanya dari yang terdahulu.

Persembahan terindah untuk :

- *Tuhan* ***YESUS*** *sebagai Juruslamat dalam Hidupku*
- ***Papa & Mama*** *yang aku Cinta*
- ***Mba desty, Mas Andy &*** *keponakanku* ***Putri*** *yang aku Sayang*
- ***Mas Iwan*** *Teman Terbaik dalam Hidupku*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, Desember 2004

Penulis,

Untari Herawatie

ABSTRAK

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

Studi Kasus Pada Perusahaan Sumber Rejeki Kudus

UNTARI HERAWATIE
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui probabilitas perusahaan mencapai penjualan dalam kondisi impas dan probabilitas laba yang diharapkan dalam perencanaan laba jangka pendek.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada Perusahaan Sumber Rejeki Kudus yang dilaksanakan pada bulan Maret – April 2004. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Untuk menjawab permasalahan yang ada, langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut : (1) mengelompokkan jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel, (2) memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan analisis metode kuadrat terkecil, (3) mengetahui apakah variabel independent mempengaruhi variabel dependen atau tidak, digunakan uji statistik koefisien regresi, (4) menghitung besarnya probabilitas minimal mencapai penjualan dalam keadaan impas, (5) menghitung besarnya probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan.

Hasil analisis data menunjukan bahwa probabilitas minimal perusahaan mencapai penjualan dalam keadaan impas adalah sebasar 95,64% dan probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan adalah sebesar 28,43%.

ABSTRACT

COST – VOLUME – PROFIT ANALYSIS
FOR SHORT TERM PROFIT PLANNING
A Case Study at Sumber Rejeki Company in Kudus

Untari Herawatie
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004

The objective of this research was to know the value of company's probabilities in achieving the minimum sales in break even and the expected profits in the short term profit planning.

This research was a case study at Sumber Rejeki Company in Kudus that was conducted from March until April 2004. The techniques used to collect the data were interview and documentation. The analysis techniques needed to answer the problems were : (1) classifying the cost into fixed, variable and semi variable costs, (2) separating the semi variable costs into the fixed costs and variable cost using the least square methods, (3) finding out whether or not the independent variable influenced the dependent variable and the statistical test on regression coefficient was used here, (4) calculating the minimum company's probabilities in reaching the break even point, (5) calculating the company's probabilities of minimum expected profits.

The data analysis result showed that the company's probabilities in achieving minimum sales in break even was 95,64% and the company's probabilities to reachs the expected profit was 28,43%.

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas keindahan hidup, kekuatan, karunia, perlindungan, pertolongan dan berkat, serta cinta kasih-Nya yang senantiasa dicurahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan karya skripsi ini dengan baik.

Penulis menyadari dengan sepenuhnya bahwa tanpa adanya komitmen, sumbangan pemikiran serta bimbingan dari pihak-pihak lain, maka skripsi ini tidak akan terwujud dan terselesaikan. Oleh karena itu, sudah layak dan sepantasnya apabila pada kesempatan ini penulis mengucapkan dan menghaturkan banyak terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Drs.Alex Kahu Lantum, M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
2. Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si.,Ak. selaku Ketua Jurusan Akutansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
3. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan dalam penyusunan skripsi ini
4. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Y.H.,M.Si.,Ak. selaku Dosen Pembimbing II yang meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan dalam penyusunan skripsi ini
5. Ir. Suwijayanto selaku Pimpinan Perusahaan Sumber Rejeki yang telah memberi ijin penulis untuk melakukan penelitian

6. Ayahanda tercinta Ir. Prapto Yudhomo. Betapa besar pengorbanan yang telah ayahanda lakukan demi keluarga. Terima kasih atas segala doa, cinta perhatian, nasehat dan kritik. *Love U Dad....*
7. Ibunda tercinta Nelly Patty dengan penuh kesabaran menemani ananda dalam kondisi apapun. Terima kasih atas segala doa, cinta dan kasih sayang tulus, perhatian dan segala nasehat. *Love U Too Mom....*
8. Mba Desty, Mas Andy & Keponakanku Putri tercinta. Terima kasih atas dukungan doa, nasehat, semangat dan perhatian dari jauh sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar. *JESUS bless you....*
9. *The Best Friend in my heart,* Johanes Indrawan W, Terima kasih untuk hari-hari yang indah, penuh canda, perhatian, pengertian, cinta dan kasih sayang yang tak akan kulupakan. *Love U Shay....*
10. Eko (Pateko), Dedy (Pedet), Ey (Poro), Nila, Sinta (Minuk), Dian (Ndut), Dina (Centil), & Anisa (Maniz). Terima kasih untuk kebersamaan, doa, perhatian dan kebahagian dalam hidup ini.
11. Anik (teman seperjuanganku), Dewi, Nines, Tyas, Desti, Inung, Sukma, dan teman-temanku Akutansi 99'C yang telah memberiku semangat, perhatian, kebaikan dan kebersamaannya selama ini.
12. Wisnu (*My Angel*) & Novi (Kuntil Mamax), Terima kasih atas doa, kebahagiaan, kebersamaan, perhatian, dan kebaikan selama ini.
13. Wenda, Meti, Ipha, Pea, Noni, Lesti dan teman-teman SMPku lainnya, kalian selalu memberi semangat, perhatian dan kebersamaan meskipun lewat sms.

Sejak awal, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari pembaca demi peningkatan dan perbaikan penelitian ini. Akhirnya, penulis pun berharap kiranya skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan nuansa baru bagi perkembangan Akuntansi Indonesia.

Yogyakarta, 14 September 2004

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN iv

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA v

ABSTRAK vi

ABSTRACT vii

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xv

DAFTAR GAMBAR xvi

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 2

C. Tujuan Penelitian 2

D. Manfaat Penelitian 3

E. Sistematika Penulisan 3

BAB II LANDASAN TEORI 5

A. Analisis Biaya-Volume-Laba 5

1. Pengertian Analisis Biaya-Volume-Laba 5

2. Asumsi Analisis Biaya-Volume-Laba 6

B. Biaya 6

1. Pengertian Biaya 6

2. Penggolongan Biaya 7

3. Pemisahan Biaya Semivariabel 7

C. Laba 9

1. Pengertian Laba 9

D. Perencanaan Laba 10

1. Pengertian Perencanaan 10

2. Pengertian Perencanaan Laba 10

E. Volume Penjualan 11

F. Pengertian *Break Even Point* dan Analisis *Break Even Point* 12

G. Perhitungan dalam Analisis *Break Even Point* 13

1. Penentuan Tingkat *Break Even Point* 13

H. Distribusi Normal 13

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 15

A. Jenis Penelitian 15

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 15

C. Subyek dan Obyek Penelitian 15

D. Teknik Pengumpulan Data 16

E. Teknik Analisa Data 16

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN 23

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan 23

B. Lokasi Perusahaan 24

C. Struktur Organisasi Perusahaan 24

D. Personalia 27

1. Tenaga Kerja 27

2. Jam Kerja 28

E. Produksi 28

F. Pemasaran 31

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 32

A. Deskripsi Data 32

B. Analisis Data 34

1. Mengelompokkan Jenis Biaya ke dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semivariabel 34

2. Pemisahan Biaya Semivaribel ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel 35

3. Menjawab Permasalahan Pertama 49

a. Menghitung Penjualan dalam Keadaan Impas 49

b. Taksiran Volume Penjualan yang diharapkan Saat Mean 53

c. Probabilitas Perusahaan Mencapai Penjualan Minimal dalam Keadaan Impas 55

d. Luas Daerah Kurva Normal 55

4. Menjawab Permasalahan Kedua 56

a. Menghitung Batas Laba yang diharapkan 56

b. Angka Penjualan yang diperlukan untuk mencapai Laba yang diharapkan 56

c. Probabilitas Perusahaan Minimal Mencapai Laba sebesar yang diharapkan 57

d. Luas Daerah Kurva Normal 57

C. Pembahasan 58

BAB VI PENUTUP 59

A. Kesimpulan 59

B. Keterbatasan Penelitian 60

C. Saran-saran 60

DAFTAR PUSTAKA 61

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 5.1 Pengelompokan Jenis Biaya 34

Tabel 5.2 Penggunaan Biaya Bahan Baku Tiap Produk (Tahun 2003)..... 35

Tabel 5.3 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tiap Produk (Tahun 2003)..... 36

Tabel 5.4 Pengelompokan Jenis Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Variabel per unit (Tahun 2003)..... 48

Tabel 5.5 Pengelompokan Biaya Produksi Variabel untuk Setiap Jenis Produk (Tahun 2003)..... 49

Tabel 5.6 Informasi Produk dan Perhitungan Batas Kontribusi Produk (Tahun 2003)..... 50

Tabel 5.7 Informasi Produk dan Perhitungan Batas Kontribusi Produk - Berdasarkan unit paket (Tahun 2003)..... 51

Tabel 5.8 Bukti Perhitungan Impas (BEP)..... 52

Tabel 5.9 Volume Penjualan saat Mean 54

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1 Kurva Normal 14

Gambar 2 Distribusi Probabilitas saat Impas 55

Gambar 3 Distribusi Probabilitas Laba Sebesar yang diharapkan atau Lebih 57

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Setiap bentuk usaha yang didirikan tentu mempunyai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan. Sehubungan dengan tujuan yang harus dicapai itu, maka perusahaan membutuhkan seorang pemimpin yang mampu melihat peluang-peluang bisnis dan trampil dalam memanfaatkan jaringan-jaringan informasi yang ada. Kegagalan-kegagalan yang terjadi banyak disebabkan oleh kekurangmampuan seorang pengusaha untuk melihat peluang bisnis dan kurang trampil dalam memanfaatkan jaringan-jaringan informasi.

Kinerja perusahaan yang baik harus didukung oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan dan akan menjadi faktor penting bagi perusahaan untuk membuat perencanaan yang baik. Karena perencanaan yang telah disusun akan dapat meminimumkan resiko yang dihadapi dan dapat mempengaruhi berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai laba optimal (Hakim & Supomo 1990 : 43).

Laba adalah selisih lebih antara pendapatan dikurangi biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, volume produksi mempengaruhi biaya, dan biaya mempengaruhi laba. Dengan kata lain, laba dipengaruhi oleh faktor yang saling berhubungan, harga jual produk, volume penjualan, dan biaya, ketiga faktor ini saling berhubungan.

Adanya analisis biaya-volume-laba ini akan memberikan manfaat bagi perusahaan dalam hal pengambilan keputusan yang menyangkut aktivitas perusahaan. Dengan diketahuinya titik *break even point*, perusahaan dapat mengetahui batas mana yang harus dilaksanakan agar perusahaan tetap memperoleh laba, selain itu perusahaan juga dapat merencanakan suatu keuntungan yang akan diperoleh dengan cara menentukan volume penjualan.

C. RUMUSAN MASALAH

1. Berapakah probabilitas minimal perusahaan mencapai penjualan dalam kondisi impas?
2. Berapakah probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan?

D. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui probabilitas perusahaan mencapai penjualan dalam kondisi impas.
2. Untuk mengetahui probabilitas laba yang diharapkan dalam perencanaan laba jangka pendek.

F. MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Perusahaan

   - Untuk penyusunan perencanaan volume penjualan dan laba di masa depan
   - Untuk membantu manajemen dalam melakukan perencanaan laba.
   - Untuk mengetahui besarnya penjualan pada titik impas

2. Bagi Penulis

   Merupakan media untuk menerapkan teori yang diperoleh selama studi dengan kenyataan yang ada di lapangan.

3. Bagi Universitas

   Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi dan menambah referensi perpustakaan Universitas Sanata Dharma.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk mengolah data.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitia, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan secara singkat mengenai sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, proses produksi dan hal-hal lain yang berkaitan dengan perusahaan yang bersangkutan.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai hasil temuan kemudian dianalisis untuk mengetahui besarnya probabilitas perusahaan minimal mencapai penjualan dalam kondisi impas dan mengetahui besarnya probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan yang bersangkutan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan yang merupakan hasil dari penelitian dan saran yang dirasa penting bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis Biaya-Volume-Laba

1. Pengertian Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba merupakan faktor kunci dalam berbagai macam keputusan manajemen untuk mengetahui potensi laba yang belum dimanfaatkan oleh manajemen. Analisis ini menitik beratkan pada seberapa besar perubahan biaya, volume dan harga yang berdampak pada laba perusahaan. Analisis digunakan untuk menentukan keseimbangan antara penghasilan dan biaya dimana jumlah penghasilan harus sama dengan total biaya.

Para ahli mengemukakan definisi tentang analisis biaya-volume-laba, antara lain adalah sebagai berikut :

"Suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan" (Hansen & Mowen, 2000 : 210). Sedangkan "Suatu analisis hubungan biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan" (Mulyadi, 1990 : 490). Dan "Sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total dan laba" (Slamet Sugiri, 1994 : 107)

Dari defenisis di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis biaya-volume-laba merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengetahui

akibat perubahan-perubahan faktor harga produk, pendapatan total, hubungan biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan.

2. Asumsi pada Analisis Biaya-Volume-Laba

Menurut pendapat Hansen & Mowen (2000: 228) asumsi tentang analisis biaya-volume-laba adalah :

a. Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan linear dan fungsi biaya linear.
b. Analisis mengasumsikan bahwa harga, total biaya tetap dan biaya variabel per unit dapat diidentifikasi secara akurat, serta tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
c. Analisis mengasumsikan bahwa apa yang dapat diproduksi dapat dijual.
d. Pada analisis multi produk, bauran pemasaran diasumsikan diketahui.
e. Harga jual dan biaya diasumsikan telah diketahui dengan pasti.

B. Biaya

1. Pengertian Biaya

Pengertian biaya dapat digunakan dalam berbagai cara yang berbeda sesuai dengan kebutuhan manajemen. Definisi dari biaya (*cost*) adalah "Kas atau nilai ekuivalen kas yang di korbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat di masa yang akan datang bagi organisasi" (Hansen & Mowen, 1999 : 36). Sedangkan biaya

(*expens*) adalah "biaya yang kadaluarsa. Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat" (Hansen & Mowen, 1999 : 36)

2. Penggolongan Biaya

Dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan perubahan, biaya dapat dibedakan menjadi tiga golongan yaitu :

a. Biaya tetap

"Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas tidak berubah dalam rentang relevan ketika tingkat output aktivitasnya berubah" (Hansen & Mowen, 1999: 52). Biaya tetap bukan berarti biaya ini tidak dapat berubah, melainkan bahwa biaya menunjukkan elemen yang tidak dipengaruhi oleh perubahan volume produksi atau volume penjualan

b. Biaya Variabel

"Biaya variabel adalah biaya yang total bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan output aktivitas" (Hansen & Mowen, 1999: 54). Biaya variabel baru akan timbul apabila perusahaan betul-betul melakukan kegiatan.

c. Biaya semi variabel

"Biaya semi variabel adalah biaya yang mengandung komponen tetap maupun variabel" (Hansen & mowen, 1999 : 55).

3. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Jenis biaya tertentu sulit digolongkan dalam biaya varibel atau biaya tetap. Jenis biaya ini termasuk biaya semi variabel yang harus dipisahkan berapa proporsi yang tidak termasuk dalam biaya variabel dan berapa yang

menjadi biaya tetap. Pemisahan biaya semi variabel dapat dilakukan dengan tiga metode yaitu :

a. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah (*high and low point*)

   Pemisahan dilakukan dengan cara membandingkan suatu biaya pada tingkat tertinggi dan tingkat paling rendah dalam suatu kegiatan dimasa lalu. Karena metode tinggi-rendah memungkinkan manajer mendapatkan hubungan biaya dengan cepat hanya dengan menggunakan dua titik data.

b. Metode Diagram Pencar

   Dalam metode ini berbagai biaya digambarkan pada garis vertikal (sumbu Y) dan patokan pembanding digambarkan sepanjang garis horisontal (sumbu X).

c. Metode Kuadrat Terkecil

   Dasar anggapan metode ini adalah volume kegiatan dan biaya mempunyai hubungan garis lurus. Persamaan garis lurus adalah :

$$Y = a + bX$$

   Dimana :

   Y = total biaya

   a = jumlah biaya tetap

   b = biaya variabel per unit

   X = volume penjualan

Perhitungan a dan b dapat dilakukan dengan rumus :

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

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

C. Laba

1. Pengertian laba

Menurut Chairil & Ghozali (2001 : 300), pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergentung ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Definisi laba adalah "Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik (Zaki Baridwan, 1992 :31).

D. Perencanaan Laba

1. Pengertian Perencanaan

Menurut pendapat Handoko (1997 : 23) definisi tentang perencanaan adalah "Pemilihan atau penetapan program tujuan dan penentuan strategi, kebijaksanaan, proyek, program, anggaran, metode, sistem dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan". Sedangkan menurut pendapat Usry & Hammer (1995 : 30) menegaskan bahwa perencanaan adalah "Proses perabaan" atas peluang dan ancaman dari luar, penetapan tujuan yang diinginkan dan pemanfaatan sumber-sumber daya guna mencapai tujuan".

Dari pernyataan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perencanaan merupakan proses pemilihan dan penentuan strategi yang dibutuhkan dalam pencapaian tujuan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaaan.

2. Pengertian Perencanaan Laba

Salah satu perencanaan yang dibuat oleh perusahaan adalah perencanaan laba yang akan dicapai pada periode yang akan datang sekaligus merupakan tujuan perusahaan pada umumnya. Laba perusahaan merupakan selisih antara penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu, sehingga perencanaan laba pada periode akuntansi akan berhubungan dengan perencanaan atas penghasilan penjualan dan biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitumgkan dengan cermat dimana implikasi

keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Usry & Hammer 1995 : 6).

E. Volume Penjualan

Volume penjualan dari waktu ke waktu biasanya mengalami pasang surut, kadang naik dan kadang turun. Dalam menyusun perkiraan penjualan hasil produksi seorang pengusaha tidak hanya memikirkan faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya penjualan hasil produksi saja, melainkan juga memikirkan faktor-faktor apa yang diperkirakan dapat mempengaruhi kelancaran penjualan hasil produksi dimasa datang.

Ada dua kelompok faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan penjualan hasil produksi (Sutojo, 1981 : 47-51), yaitu sebagai berikut :

1. Pengaruh dari luar perusahaan

   Berbagai macam faktor di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perkembangan penjualan hasil produksi :

   a) Kebijakan pemerintah
   b) Perkembangan ekonomi dunia
   c) Perkembangan sosial ekonomi masyarakat
   d) Situasi persaingan perkembangan
   e) Kesan pembeli terhadap hasil produksi

2. Pengaruh dari dalam perusahaan

   Banyak faktor dari dalam perusahaan yang dapat mempengaruhi perkembangan hasil produksi (Sutojo, 1981 : 50), yaitu sebagai berikut :

   a) Kapasitas produksi dan pengadaan dana modal kerja
   b) Kebijakan harga jual

F. Pengertian *Break Even Point* Dan Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* sangat erat sekali hubungannya dengan rencana laba, walaupun analisis *break even point* dapat diterapkan dengan data histories, tetapi sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada taksiran periode yang akan datang. Karena titik *break even point* suatu perusahaan dapat merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba yang diinginkan.

Break even point adalah volume penjualan dimana penghasilannya tetap sama besar dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian. Sedangkan analisis *break even point* merupakan suatu teknis analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Bambang Riyanto, 1989 : 278).

G. Perhitungan Dalam Analisis *Break Even Point*

Setelah kita ketahui tentang pengertian *break even point*, maka selanjutnya perlu diketahui langkah-langkah perhitungan dalam analisis *break even point*. Berikut ini akan diuraikan mengenai perhitungan-perhitungan tersebut di atas, yakni :

1. Penentuan Tingkat *Break Even Point*

Break even point adalah suatu keadaan dimana pendapatan suatu perusahaan sama dengan total biaya, atau besarnya laba sama dengan total biaya tetap. Dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau labanya sama dengan nol.

Persamaan matematika atau rumus perhitungan *break even point* yaitu :

$$x = \frac{a}{p - b}$$

Persamaan atau rumus *break even point* dapat pula dinyatakan dalam rupiah yaitu :

$$x = \frac{a}{1 - \frac{b}{p}}$$

Dimana :

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit

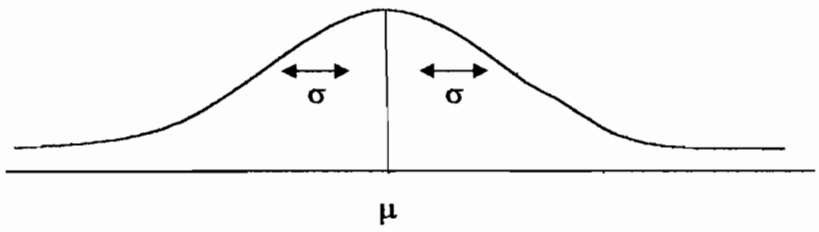
p = harga jual per unit

x = unit produk yang dijual

(Hakim & Supomo, 1990 : 45)

H. Distribusi Normal

Distribusi normal merupakan model distribusi probabilitas untuk variabel random kontinyu. Distribusi normal dapat digambarkan dengan diagram dibawah ini :



Distribusi normal banyak digunakan karena memiliki dua keunggulan yaitu perhitungan sederhana dan dapat memberikan gambaran distribusi yang relistik menganai faktor ketidakpastian. Probabilitas yang memiliki distribusi normal ditentukan dengan menghitung luas daerah yang terletak dalam range tertentu di bawah kurva normal. Agar dapat menggunakan tabel kurva normal, maka distribusi probabilitas harus diubah lebih dulu menjadi distribusi probabilitas normal standar. Distribusi probabilitas normal standar adalah sebuah distribusi normal dengan nilai rata-rata sebesar nol dan yang memiliki deviasi standar sebesar satu.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah studi kasus pada perusahaan "SUMBER REJEKI" yang dilakukan secara langsung.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian : Perusahaan "SUMBER REJEKI" Kudus

Waktu Penelitian : Bulan Maret – April 2004

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

a) Kepala bagian produksi

b) Kepala bagian penjualan

c) Kepala bagian Keuangan

2. Objek Penelitian

a) Data volume produksi

b) Data volume penjualan

c) Data biaya produksi

d) Data biaya non produksi

e) Data harga jual per unit

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada subjek penelitian.

2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan cara memperoleh data dari arsip atau catatan perusahaan.

E. Teknik Analisis Data

Setelah data-data diperoleh maka langkah-langkah selanjutnya adalah

1. Mengelompokkan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel
2. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*) dengan anggapan bahwa hubungan biaya dengan volume kegiatan terbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan:

$$\mathbf{Y = a + bX}$$

Dimana:

Y = total biaya

a = jumlah biaya tetap

b = biaya variabel per unit

X = volume penjualan

Sebelumnya dilaksanakan perhitungan terhadap nilai a dan b dengan rumus:

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

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

3. Pengujian Hipotesa

Pengujian dilakukan untuk menguji signifikansi kostanta.

Langkah-langkah pengujian hipotesa sebagai berikut:

a). Perumusan hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikansi (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

t tabel dapat dilihat pada tabel distribusi dengan :

- derajat kebebasan (df) = n – 2
- dilakukan pengujian dua sisi

d). Perhitungan t hitung

t hitung didapat dari hasil pengolahan data dengan program SPSS 11.05 For Windows

e). Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan yaitu dengan membandingkan t hitung dengan t tabel

- Jika statistika t hitung < statistika t tabel, maka Ho diterima
- Jika statistika t hitung > statistika t tabel, maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

- Apabila Ho diterima, maka tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variable dependen dengan kostanta dan estimasi persamaan linier tidak signifikan secara statistik
- Apabila Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara variable dependen dengan kostanta dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik

4. Untuk menjawab permasalahan pertama, yaitu untuk mengetahui probabilitas minimal perusahaan mencapai penjualan dalam kondisi impas, dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a). Menghitung penjualan dalam keadaan impas

Perhitungan ini untuk mengetahui berapa volume penjualan minimal agar perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau rugi labanya sama dengan nol.

Rumus impas dalam satuan produk yang terjual sebagai berikut:

$$x = \frac{a}{p - b}$$

Dimana:

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit

p = harga jual per unit

x = volume penjualan

Rumus impas dalam nilai rupiah sebagai berikut:

$$\text{BEP dalam rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

Dimana,

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}}$$

Keterangan:

Rasio CM = rasio marjin kontribusi

Total CM = total marjin kontribusi

b). Menentukan besarnya *mean* penjualan dan deviasi standar

Rumus *mean*

$$\mu = \frac{\sum y}{n}$$

Keterangan:

y = taksiran volume penjualan dalam unit ataupun rupiah

n = jumlah sempel penjualan dalam unit atau rupiah

μ = *mean* dalam kualitas ataupun rupiah

Rumus deviasi standar

$$\delta_x = \left[\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n - 1} \right]^{1/2}$$

Keterangan:

y = taksiran volume penjualan dalam unit ataupun rupiah

n = banyaknya sempel penjualan dalam unit atau rupiah

$\bar{y}$ = rata-rata taksiran volume penjualan dalam unit atau rupiah

c). Dalam menentukan probabilitas perusahaan minimal mencapai keadaan impas.

Rumus probabilitas dalam keadaan impas adalah sebagai berikut:

$$\delta_z = \frac{\text{BEP dalam rupiah} - \text{mean}}{\text{deviasi s tan dart dalam rupiah}}$$

Keterangan:

δ_z = deviasi standar luasnya daerah kurva normal yang dihitung

δ_x = deviasi standar dalam kuantitas ataupun rupiah

μ = *mean* dalam kualitas ataupun rupiah

d). Setelah mengetahui δ_z langkah selanjutnya adalah menentukan luasnya daerah kurva normal yang dihitung dari *mean* dengan menggunakan tabel luas daerah kurva normal. Tanda plus (+) menunjukkan bahwa titik tersebut berada di sebelah kanan dari suatu kurva normal. Tanda

minus (-) menunjukkan bahwa titik tersebut berada di sebelah kiri dari suatu kurva normal.

5. Untuk menjawab permasalahan kedua yaitu mengetahui probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi, dihitung dengan langkah sebagai berikut:

   a). Menentukan batas laba yang diharapkan

Penjualan total	xxx
Biaya Variabel	xxx
Margin Kontribusi	xxx
Biaya Tetap	xxx
Laba Bersih	xxx

   b). Menentukan tingkat penjualan saat mencapai laba sebesar yang diharapkan (dalam rupiah) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Rasio CM}}$$

   c). Menghitung probabilitas perusahaan mencapai laba sebesar yang diharapkan

$$\delta_z = \frac{\text{Angka penjualan yang diharapkan} - \text{mean}}{\text{deviasi standart dalam rupiah}}$$

   Keterangan:

   δ_z = deviasi standar luasnya daerah kurva normal yang dihitung

   δ_x = deviasi standar dalam kuantitas ataupun rupiah

   μ = *mean* dalam kualitas ataupun rupiah

d). Setelah mengetahui δ_z langkah selanjutnya menentukan luas daerah kurva normal yang dihtung dari *mean* dengan menggunakan tabel luas daerah kurva normal.

Tanda minus (-) dan plus (+) dalam deviasi standard menenjukkan keberadaan titik batas tersebut. Tanda minus (-) menunjukkan bahwa titik tersebut berada di sebelah kiri dari suatu kurva normal. Tanda plus (+) menunjukkan bahwa titik tersebut berada di sebelah kanan dari suatu kurva normal.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. SEJARAH BERDIRINYA PERUSAHAAN

Perusahaan Sumber Rejeki merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengrajinan tahu. Perusahaan Sumber Rejeki didirikan pada tanggal 24 September 1996 sebagai perusahaan perseorangan yang di pimpin oleh Bapak Suwijayanto. Perusahaan Sumber Rejeki ini terletak di daerah yang sangat strategis, karena tempat ini merupakan sentral perusahaan tahu yaitu di desa Ploso RT 1/RW 2 Jaty Kudus dengan luas areal perusahaan Sumber Rejeki sebesar ± 400m.

Perusahaan Sumber Rejeki mempunyai tujuan untuk memperluas kesempatan kerja bagi para tenega kerja yang ada di sekitar dearah Jawa Tengah khususnya Kudus, selain itu tujuan dasar perusahaan adalah mencapai laba seoptimal mungkin. Atas dasar tujuan inilah maka Pak Yanto mendirikan sebuah perusahaan di bidang pengrajinan tahu.

Sejalan dengan berkembangnya teknologi dan perkembangan perusahaan, volume penjualan usaha yang di jalankan perusahaan mengalami peningkatan perkembangan dengan pesat, karena semua itu didukung oleh kemajuan zaman dan kelancaran transportasi dalam memasarkan dan memperoleh bahan.

B. LOKASI PERUSAHAAN

Lokasi perusahaan merupakan faktor utama yang menentukan dan mempengaruhi kedudukan perusahaan dalam menghadapi persaingan, sehingga dengan lokasi perusahaan yang baik akan memadai beroperasi maupun berproduksi agar dapat berjalan lancar. Perusahaan dapat menentukan kelangsungan usahanya sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Alasan-alasan perusahaan Sumber Rejeki memilih lokasi tersebut adalah lokasi perusahaan dekat dengan kota Kudus, yang dipandang lebih menguntukan bagi urusan transportasi dan konsumenya, tenaga kerja yang tersedia cukup terlatih. Selain itu usaha ini membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran yang ada sekaligus meningkatkan taraf hidup sekitarnya.

C. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN

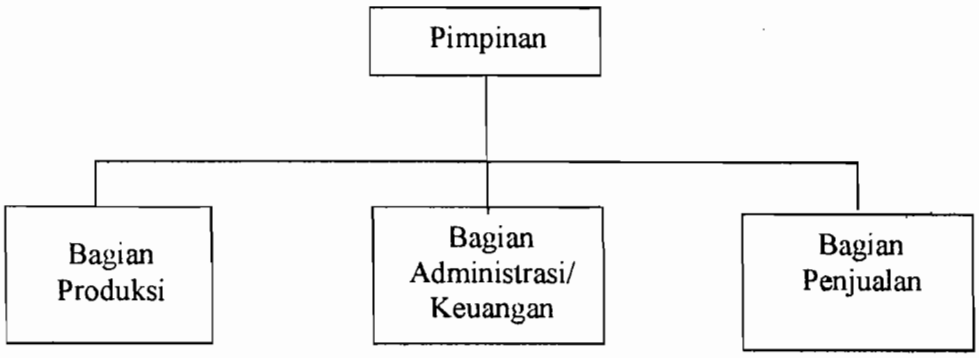
Dalam menunjang suksesnya suatu perusahaan, maka salah satu syarat yang harus dipenuhi adalah bentuk organisasi yang tersusun baik dan disertai dengan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas kepada karyawan dalam menjalankan kewajibannya.

Sebagaimana diketahui, bahwa usaha untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan atau lembaga-lembaga lain, dapat dilihat dari keadaan struktur organisasinya yang merupakan salah satu syarat penting, dan struktur organisasi akan mempermudah dalam melaksanakan seluruh proses kerjasama antara bagian

yang satu dengan yang lainnya dalam perusahaan tersebut agar mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Bagan Struktur Organisasi Perusahaan Sumber Rejeki adalah sebagai berikut:

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN "SUMBER REJEKI"



Berdasarkan struktur organisasi yang berlaku diperusahaan Sumber Rejeki dapat diketahui pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. **Pimpinan**

   a). Sebagai pemegang kekuasaan tertinggi, pimpinan juga bertindak sebagai pengambil keputusan dalam menjalankan aktivitas perusahaan secara keseluruhan

   b). Melaksanakan sistem dan prosedur kearsipan data-data karyawan, surat-surat berharga dan inventaris

   c). Mengkoordinir dan mengontrol setiap bagian yang ada serta menerima informasi sebagai bahan penetapan langkah-langkah kebijaksanaan selanjutnya

d). Mengadakan pemeriksaan terhadap keadaan bahan digudang serta pemeliharaannya

e). Menjalin hubungan baik dengan pihak luar seperti pemerintah, perusahaan lain dan masyarakat setempat

2. Bagian Produksi

a). Mengadakan penataan tenaga kerja dalam pelaksanaan proses produksi

b). Menyusun rencana kerja dalam bidang produksi sekaligus mengkoordinir mekanisme kerja serta bertanggung jawab penuh atas jalannya proses produksi

c). Memperbaiki dan memelihara semua fasilitas yang digunakan dalam proses produksi

d). Menjaga agar kualitas produk tetap terjamin

e). Bertanggungjawab atas keamanan dan ketertiban barang-barang serta peralatan yang ada

3. Bagian Administrasi dan Keuangan

a). Menyiapkan dan menyimpan seluruh dokumen serta bukti-bukti yang berhubungan dengan operasi perusahaan.

b). Menyelenggarakan administrasi anggaran perusahaan secara berkala sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku.

c). Membayar gaji karyawan

d). Bertanggungjawab atas pembelanjaan perusahaan

4. Bagian Penjualan

a). Menjalankan kegiatan perindustrian hasil produksi kepada para pedagang.

b). Mengadakan pengontrolan terhadap keadaan pasar, baik tingkat harga maupun kondisi persaingan yang terjadi

c). Mengadakan hubungan baik dengan para pelanggan

d). Melakukan transaksi pembelian

D. PERSONALIA

1. Tenaga Kerja

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor produksi yang mempunyai peran penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Tenaga kerja akan menentukan berhasil tidaknya suatu proses produksi.

Jumlah tenaga kerja pada perusahaan Sumber Rejeki pada saat ini 24 orang yang terdiri dari 6 wanita dan 18 pria, pembagiannya sebagai berikut:

Pimpinan	1 orang
Bagian Produksi	20 orang
Bagian Administrasi	1 orang
Bagian Penjualan	2 orang

Dalam pengadaan tenaga kerja perusahaan Sumber Rejeki tidak mengalami kesulitan, karena tenaga kerja tersebut merupakan keluarga dari pemilik dan masyarakat sekitar perusahaan.

2. Jam Kerja

Dalam menjalankan tugas sehari-hari para pegawai bekerja dengan disiplin dan penuh tanggung jawab, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik. Adapun peraturan yang harus ditepati oleh para pegawai diantaranya sebagai berikut:

a). Jam kerja dimulai dari jam 08.00-16.00 WIB.

b). Waktu istirahat dimulai dari jam 11.30-12.30 WIB

c). Para karyawan harus merawat alat-alat kerjanya dengan baik sehabis digunakan.

d). Setiap pekerjaan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh dan penuh rasa tanggung jawab.

E. PRODUKSI

Pada hakekatnya produksi adalah suatu rangkaian kegiatan untuk mengubah bahan mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Sehingga produksi mempunyai hubungan yang erat dengan bahan baku, bahan penolong, peralatan dan tenaga kerja yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu jenis produk. Demikian pula halnya dengan pembuatan tahu, dimana bahan baku, bahan penolong, peralatan dan tenaga kerja yang dipergunakan adalah :

1. Bahan Baku

Bahan baku yang dipergunakan dalam memproduksi tahu adalah kacang kedele.

2. Bahan Penolong /Pelengkap

Adapun bahan penolong yang digunakan yaitu:

- Air
- Jatu/bibit
- Kayu bakar
- Solar
- Oli

3. Peralatan

Dalam proses produksi, peralatan yang digunakan yaitu:

- Sumur
- Alat penyaringan/saringan
- Ember
- Mesin giling
- Alat cetak
- Beban pemberat
- Kolam cuci

4. Proses Produksi

Untuk melaksanakan seluruh aktifitas yang berhubungan dengan proses produksi, perusahaan mempekerjakan orang untuk menjadi tenaga kerjanya

Adapun tahapan pemrosesan tahu adalah sebagai berikut:

a) Penyortiran/pembersihan kacang kedelai dari kulit-kulit yang tersisa dan kotoran-kotoran lain.

b) Perendaman dalam tong selama ¼ jam agar kacang menjadi membengkak/lembut, kemudian ditiriskan.

c) Penggilingan kacang kedelai dengan mesin giling agar menjadi halus.

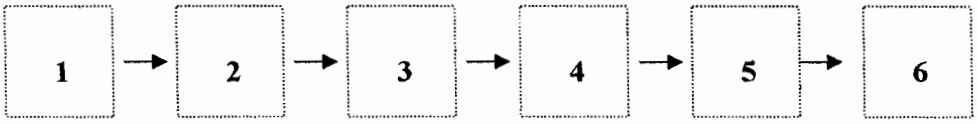
d) Perebusan/pengolahan hasil gilingan sampai matang.

e) Penyaringan dengan menggunakan alat penyaring untuk memperoleh hasil yang sama halusnya.

f) Penyetakan diatas alat cetak sesuai ukuran yang telah ditetapkan.

Dari proses produksi yang sederhana ini, maka secara sketmatis dapat dilukiskan sebagai berikut:

PROSES PRODUKSI TAHU PERUSAHAAN "SUMBER REJEKI"



Berdasarkan uraian diatas, terlihat bahwa produk tahu yang merupakan produk dari perusahaan ini telah melewati beberapa tahapan dalam proses produksi, yang tentunya membutuhkan bahan baku dan bahan-bahan penolong lainnya dalam jumlah tertentu.

F. PEMASARAN

Dalam hal pemasaran perusahaan harus dapat bersaing dengan perusahaan lain, yaitu dengan cara mempertahankan mutu dan kualitas produk tersebut. Pengrajinan tuhu ini juga mempunyai pelanggan tetap yaitu para pedagang pasar. Langganan tetap inilah yang membuat perusahaan tahu masih tetap bertahan meskipun banyak saingan-saingannya. Perusahaan "SUMBER REJEKI" ini mengatasi persaingan dengan perusahaan lain yaitu dengan cara mendekati para pedagang/pembeli, memberi potongan harga dan tetap menjaga kualitas dan mutu tahu yang diproduksi. Daerah pemasaran tahu yang terutama dikota Kudus dan ada kota-kota lainnya seperti Semarang, Demak, Jepara, Pati dan Purwodadi.

BAB V

ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Setelah data diperoleh, penulis akan melakukan analisa terhadap data tersebut. Data yang dianalisis menggunakan metode kuantitatif yaitu dengan perhitungan angka-angka terhadap variabel-variabel yang akan diukur.

A. DESKRIPSI DATA

Data-data yang telah diperoleh penulis dari perusahaan selama penelitian adalah data yang memang diperlukan dalam proses penerapan analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.

Data tersebut dibedakan dalam biaya produksi dan biaya non produksi tahun 2003

1. Biaya produksi terdiri atas:
   a) Biaya bahan baku
   b) Biaya tenaga kerja langsung
   c) Biaya alat bantu
   d) Biaya kayu
   e) Biaya listrik
   f) Biaya *sparepart*
   g) Biaya pelumas
   h) Biaya pemeliharaan mesin

2. Biaya non produksi

   a) Biaya penyusutan Mesin

   b) Biaya Penyusustan Bangunan

   c) Biaya tahu rusak

   d) Biaya telepon

   e) Biaya pemasaran

   f) Biaya gaji karyawan

   g) Biaya kesejahteraan karyawan

   h) Biaya asuransi

   i) Biaya pajak (PBB)

   j) Biaya lain-lain

B. ANALISA DATA

1. Mengelompokkan Jenis Biaya ke dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semi Variabel

Tabel 5.1
Pengelompokan Jenis Biaya dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel & Biaya Semi Variabel
Perusahaan "SUMBER REJEKI" Kudus

Elemen Biaya	Perilaku Biaya	Keterangan
a. Biaya Bahan Baku	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
b. Biaya Tenaga Kerja Langsung	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
c. Biaya Alat Bantu	Variable	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
d. Biaya Kayu	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
e. Biaya Listrik	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
f. Biaya *Sparepart*	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
g. Biaya Pelumas	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
h. Biaya Pemeliharaan Mesin	Tetap	
i. Biaya Gaji Karyawan	Tetap	
j. Biaya Kesejahteraan Karyawan	Tetap	
k. Biaya Telepon	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
l. Biaya Asuransi	Tetap	
m. Biaya Pajak (PBB)	Tetap	
n. Biaya Penyusutan Mesin	Tetap	
o. Biaya Penuysutan Bangunan	Tetap	
p. Biaya Pemasaran	Semi Variabel	Karena sebagian dari sifat biaya ini adalah tetap
q. Biaya Tahu Rusak	Variabel	Karena besarnya tergantung dari jumlah yang diproduksi
r. Biaya Lain-lain	Tetap	

Sumber: Perusahaan Sumber Rejeki

2. Memisahkan Biaya Semi Variabel menajadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel dengan menggunakan Metode Kuadrat Terkecil.

   a. Biaya Bahan Baku

      Yang dimaksud dengan biaya bahan baku pada perusahaan Sumber Rejeki Kudus adalah kedele. Biaya bahan baku yang dianggarkan untuk setiap jenis produk yang dihasilkan adalah:

      * Jenis Tahu Buntel & Tahu Pres

        Untuk memproduksi satu jeguran tahu di perlukan 11 kg kedele, harga satu kilogram kedele adalah Rp 2.750,00

        Jadi untuk memproduksi satu jeguran tahu buntel dan tahu pres besar biaya bahan bakunya sama yaitu

        11 Kg x Rp 2.750,00 = Rp 30.250,00

      Tabel 5.2
      Biaya Bahan Baku per Jeguran (per Satu Unit)
      Perusahaan "Sumber Rejeki" Kudus
      Tahun 2003

Jenis Produksi	Biaya Bahan Baku
Tahu Buntel	Rp 30.250,00
Tahu Pres	Rp 30.250,00

   b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

      Besar biaya tenaga kerja dapat dihitung dengan membagi total biaya tenaga kerja langsung yang dianggarkan adalah Rp 103.139.250 yang diproduksi 19.527 jeguran atau sama dengan Rp 5.281,878 untuk jenis

Tahu Buntel, sedangkan untuk jenis Tahu Pres ditambah Rp 250,00 menjadi Rp 5.531,878

Tabel 5.3
Biaya Tenaga Kerja Langsung per Unit Produk
Perusahaan "Sumber Rejeki" Kudus
Tahun 2003

Jenis Produksi	Biaya Tenaga Kerja Langsung
Tahu buntel	Rp 5.281,878
Tahu Pres	Rp 5.531,878

c. Biaya Alat Bantu

Tahun 2003 besar biaya alat Bantu yang dikeluarkan untuk memproduksi tahu buntel dan tahu pres adalah Rp 2.912.000,00

d. Biaya Tahu Rusak

Tahun 2003 besar biaya tahu rusak adalah Rp 650.000

e. Biaya Kayu

1). Dari hasil pengujian biaya kayu pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,378 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,615 x 0,615 = 0,378). R *square* bisa disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 37,8% biaya kayu bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 37,8% = 62,2%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain.

R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 67.447,7 + 1.571,958X$$

Keterangan:

Y = biaya kayu

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 67.447,7 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya kayu adalah Rp 67.447,7. Koefisien regresi sebesar 1.571,958 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya kayu Rp 1.571,958.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sisi

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 2,465

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (2,465 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya kayu dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

f. Biaya Listrik

1). Dari hasil pengujian biaya listrik pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,591 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,769 x 0,769 = 0,591). R *square* bisa disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 59,1% biaya listrik bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 59,1% = 40,9%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain. R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 112.242,224 + 87,678X$$

Keterangan:

Y = biaya listik

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 112.242,224 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya listrik adalah

Rp 112.242,224. Koefisien regresi sebesar 87,678 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya listrik Rp 87,678.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sisi

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 3,802

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (3,802 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya listrik dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

g. Biaya *Sparepart*

1). Dari hasil pengujian biaya *sparepart* pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,408 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,639 x 0,639 = 0,408). R *square* bisa disebut

koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 40,8% biaya *sparepart* bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 40,8% = 59,2%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain. R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 4.415,846 + 102,730X$$

Keterangan:

Y = biaya *sparepart*

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 4.415,846 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya *sparepart* adalah Rp 4.415,846. Koefisien regresi sebesar 102,730 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya *sparepart* Rp 102,730.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sisi

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 2,627

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (2,627 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya *sparepart* dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

h. Biaya pelumas

1). Dari hasil pengujian biaya pelumas pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,544 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,737 x 0,737 = 0,544). R *square* bisa disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 54,4% biaya pelumas bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 54,4% = 45,6%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain. R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 217.805,800 + 176,849X$$

Keterangan:

Y = biaya pelumas

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 217.805,800 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya pelumas adalah Rp 217.805,800. Koefisien regresi sebesar 176,849 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya pelumas Rp 176,849.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sis

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 3,452

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (3,452 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya pelumas dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

i. Biaya telepon

1). Dari hasil pengujian biaya telepon pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,394 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,628 x 0,628 = 0,394). R *square* bisa disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 39,4% biaya telepon bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 39,4% = 60,6%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain. R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 11.971,411 + 65,389X$$

Keterangan:

Y = biaya telepon

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 11.971,411 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya telepon adalah

Rp 11.971,411. Koefisien regresi sebesar 65,389 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya telepon Rp 65,389.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sisi

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 2,551

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (2,551 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya telepon dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

j. Biaya pemasaran

1). Dari hasil pengujian biaya pemasaran pada lampiran, menunjukkan angka R *square* adalah 0,595 (adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi atau 0,772 x 0,772 = 0,595). R *square* bisa disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 59,5% biaya pemasaran bisa dijelaskan oleh variabel volume penjualan. Sedangkan sisanya (100% - 59,5% = 40,5%) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain. R *square* berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R *square* semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari hasil pengujian, dapat digambarkan persamaan regresi

$$Y = 421.343,950 + 137,649X$$

Keterangan:

Y = biaya pemasaran

X = volume penjualan

Konstanta sebesar 421.343,950 menyatakan bahwa jika tidak ada jenis tahu yang diproduksi maka biaya pemasaran adalah Rp 421.343,950. Koefisien regresi sebesar 137,649 menyatakan bahwa setiap penambahan satu unit yang diproduksi akan meningkatkan biaya pemasaran Rp 137,649.

2). Pengujian hipotesa

a). Pengujian Hipotesa nihil dan hipotesa alternatif

Ho : $\rho = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

Hi : $\rho \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

b). Penentuan taraf nyata (*Significant Level*)

Tingkat signifikan (α) = 5%

c). Perhitungan t tabel

- derajat kebebasan (df) = n – 2

  = 12 – 2

  = 10

- dilakukan pengujian dua sisi

  untuk t tabel dua sisi, didapat angka 2,228

d). Perhitungan t hitung

Berdasarkan tabel output, t hitung adalah 3,835

e). Pengambilan keputusan

t hitung > t tabel (3,835 > 2,228), maka Ho ditolak

f). Penarikan kesimpulan

Karena Ho ditolak, maka terdapat korelasi yang signifikan antara biaya pemasaran dengan volume penjualan dan estimasi persamaan linier signifikan secara statistik.

k. Biaya pemeliharaan mesin

Biaya pemeliharaan mesin digunakan untuk memelihara perawatan mesin. Besar biaya ini adalah Rp 3.312.000,00

l. Biaya Gaji Karyawan

Biaya gaji karyawan yang dianggarkan untuk tahun 2003 adalah Rp 36.000.000

m. Biaya Kesejahteraan Karyawan

Tahun 2003 besar biaya makan adalah Rp 54.000.000,00

n. Biaya Penyusutan Mesin

Biaya penyusustan mesin yang dianggarkan untuk tahun 2003 adalah Rp 1.800.000,00

o. Biaya Penyusutan Bangunan

Biaya penyusustan bangunan yang dianggarkan untuk tahun 2003 adalah Rp 2.520.000,00

p. Biaya Asuransi

Tahun 2003 perusahaan memberikan biaya asuransi sebesar Rp 9.000.000,00

q. Biaya PBB

Tahun 2003 besar biaya PBB adalah Rp 300.000,00

r. Biaya Lain-lain

Biaya lain-lain yang digunakan untuk membayar biaya administrasi dan umum serta bagi pemasaran yang belum disebutkan diatas. Jumlah unuk tahun 2003 adalah Rp 2.100.000,00

Tabel 5.4
Pengelompokan Jenis Biaya ke dalam Biaya Tetap (Total) dan Variabel (per unit)
Tahun 2003

No	Elemen Biaya	Biaya Tetap (Total)	Biaya Variabel (per unit)
	Biaya Produksi		
1	Biaya listrik	112.242,224	87,678
2	Biaya *Sparepart*	4.415,846	102,730
3	Biaya pelumas	217.805,800	176,849
4	Biaya pemeliharaan mesin	3.312.000	
5	Biaya kayu	67.447,7	1.571,958
	Total Biaya Produksi	3.713.911,57	1.939,215
	Biaya Non Produksi		
1	Biaya pemasaran	421.343,950	137,649
2	Biaya telepon	11.971,411	65,389
3	Biaya gaji karyawan	36.000.000	
4	Biaya kesejahteraan karyawan	54.000.000	
5	Biaya penyusutan mesin	1.800.000	
6	Biaya penyusutan bangunan	2.520.000	
7	Biaya asuransi	9.000.000	
8	Biaya PBB	300.000	
9	Biaya lain-lain	2.100.000	
	Total Biaya Non Produksi	106.153.315,4	203,038
	Total Bi. Prod. & Bi. Non Prod.	109.867.226,9	2.142,253

Sumber : Perusahaan Sumber Rejeki

3. Untuk menjawab permasalahan yang pertama yaitu mengetahui besarnya probabilitas minimal mencapai penjualan dalam keadaan impas, dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

   a. Menghitung penjualan dalam keadaan impas

      Untuk menghitung penjualan dalam keadaan impas diperlukan informasi mengenai produk dan perhitungan batas kontribusi tiap produknya.

Tabel 5.5
Pengelompokan Biaya Produksi Variabel untuk Setiap jenis Produk
Tahun 2003

Elemen Biaya	Tahu Buntel	Tahu Pres
Bi. Bhn Baku (Rp)	30.250,00	30.250,00
BTKL (Rp)	5.281,878	5.531,878
Tot. BOP Variabel (Rp)	2.142,253	2.142,253
Biaya variable (Rp)	37.674,131	37.924,131

Sumber: Perusahaan Sumber Rejeki

Tabel 5.6
Informasi Produk dan Perhitungan Batas Kontribusi Produk
Tahun 2003

Jenis Produk	Unit penjualan	Harga jual / unit	Total penjualan
	(1)	(2)	(3) = (1) x (2)
Tahu Buntel	7.719,5	51.000	393.694.500
Tahu Pres	11.807,5	48.000	566.760.000
Total			960.454.500

Jenis Produk	Bi.variable / unit	CM / unit	CM / unit penjualan	Total Bi.variable (Rp)
	(4)	(5) = (2) – (4)	(6) = (1) x (5)	(7) = (1) x (4)
Tahu Buntel	37.674,131	13.325,869	102.869.045,7	290.825.454,3
Tahu Pres	37.924,131	10.075,869	118.970.823,2	447.789.176,8
Total			221.839.868,9	738.614.631,1

Tabel 5.7
Informasi Produk dan Perhitungan Batas Kontribusi Produk
(bedasarkan unit paket)
Tahun 2003

Jenis Produksi	Unit paket penjualan	Unit paket	Harga jual / unit	Total penjualan
	(1)	(2)	(3)	(4) = (2) x (3)
Tahu Buntel	7.719,5	0,653	51.000	33.303
Tahu Pres	11.807,5	1	48.000	48.000
Total	19.527			81.303

Jenis Produksi	Bi.variabel / unit	CM / unit	CM / unit paket	Total Bi.variabel (Rp)
	(5)	(6) = (3) – (4)	(7) = (2) x (6)	(8) = (2) x (5)
Tahu Buntel	37.674,131	13.325,869	8.701,792	24.601,207
Tahu Pres	37.924,131	10.075,869	10.075,869	37.924,131
Total			18.777,661	62.525,338

Dari informasi di atas pada tabel, maka titik impas dapat diketahui, yaitu :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM per Unit Paket}}$$

$$\text{BEP} = \frac{109.032.000}{18.777,661}$$

$$= 5.806,473 \text{ unit paket}$$

Perincian Harga Jual/Unit

Tahu Buntel = 0,653 x 5.806,473 = 3.791,626

Tahu Pres = 1 x 5.806,473 = 5.806,473

Tabel 5.8
Bukti Perhitungan Impas (BEP)
(dalam rupiah)

Jenis Produk	Unit BEP	Harga Jual / unit	Bi.variabel / unit	CM / unit
	(1)	(2)	(3)	(4) = (2) – (3)
Tahu Buntel	3.791,626	51.000	37.674,131	13.325,869
Tahu Pres	5.806,473	48.000	37.924,131	10.075,869

Jenis Produksi	Penjualan impas (Rp)	Total Bi.variabel impas (Rp)	CM pada impas
	(5) = (1) x (2)	(6) = (1) x (3)	(7) = (1) x(4)
Tahu Buntel	193.372.926	142.846.214,6	50.526.711,37
Tahu Pres	278.710.704	220.205.442,7	58.505.261,3
Total	472.083.630	363.051.657,3	109.032.000
(-) Biaya Tetap			109.032.000
Laba Bersih			0

Penjualan Impas dalam nilai rupiah

$$\text{BEP dalam rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

Dimana,

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{Rasio CM} = \frac{18.777,661}{81.303}$$

$$= 0,2309$$

$$\text{BEP dalam Rupiah} = \frac{109.032.000}{0,2309}$$

$$= 472.204.417,5$$

b. Taksiran volume penjualan yang diharapkan pada saat *mean* dapat dicari dengan mendasarkan pada data penjualan (dalam rupiah) selama empat tahun.

Tabel 5.9
Volume Penjualan (dalam rupiah) Saat *Mean*

Tahun	Penjualan (Y)	$Y - \bar{y}$	$(Y - \bar{y})^2$
2000	912.497.550	73.976.912,5	$5{,}472576185 \,.10^{15}$
2001	714.548.500	- 123.972.137,5	$1{,}536909088 \,.\, 10^{16}$
2002	766.582.000	- 71.938.637,5	$5{,}175167565 \,.\, 10^{15}$
2003	960.454.500	121.933.862,6	$1{,}486786685 \,.\, 10^{16}$
Total	3.354.082.550		$1{,}367143952 \,.\, 10^{17}$

$$\text{Mean } (\mu) = \frac{\sum y}{n}$$

$$\text{Mean } (\mu) = \frac{3.354.082.550}{4}$$

$$= \text{Rp. } 838.520.637{,}5$$

Deviasi Standar

$$\delta = \left\{ \sum \frac{(y - \bar{y})^2}{n-1} \right\}^{1/2}$$

$$= \left(\frac{1{,}367143952 \,.\, 10^{17}}{3} \right)^{1/2}$$

$$= \left(4.5571465.10^{17}\right)^{1/2}$$

$$= 213.474.740{,}9$$

c. Besarnya probabilitas perusahaan mencapai penjualan minimal dalam keadaan impas adalah :

$$\delta z = \frac{\text{BEP dalam Rupiah} - \text{Mean}}{\text{Deviasi Standar dalam Rupiah}}$$

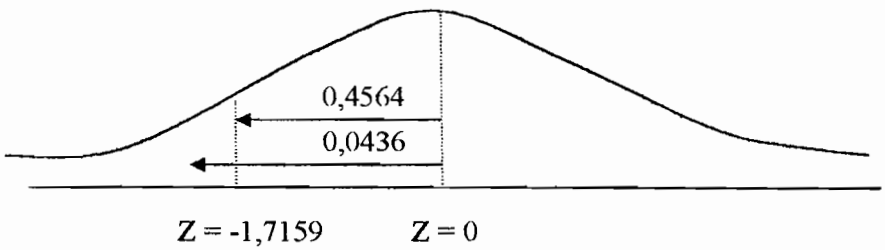
$$= \frac{472.204.417,5 - 838.520.637,5}{213.474.740,9}$$

$$= -1,7159$$

Tanda minus (-) menunjukkan bahwa tanda tersebut berada disebelah kiri.

d. Luas daerah kurva normal Z = - 1,7159 adalah 0,4564 atau 45,64%. Oleh karena itu, probabilitas minimal perusahaan mencapai impas adalah = 50% + 45,64%

= 95,64%



Gambar 2 : Distribusi Probabilitas Saat Impas

4. Langkah yang dilakukan guna mengetahui permasalahan yang kedua yaitu untuk mencari besarnya probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan

   a. Batas laba yang diharapkan (berdasarkan laba tahun 2003)

Penjualan total	960.454.500,00
Biaya Variabel	738.614.631,10
Margin Kontribusi	221.839.868,90
Biaya Tetap	109.032.000,00
Laba Bersih	112.807.868,90

   b. Angka penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan.

   (Dimisalkan laba yang diharapkan adalah Rp 112.807.868,90) adalah :

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Rasio CM}}$$

$$= \frac{109.032.000 + 112.807.868,90}{0,2309}$$

$$= \frac{221.839.868,9}{0,2309}$$

$$= 960.761.667$$

c. Menghitung probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan adalah :

$$Z = \frac{\text{Angka penjualan yang diharapkan} - \text{Mean}}{\text{Deviasi Standar dalam Rupiah}}$$

$$= \frac{960.761.667 - 838.520.637,5}{213.474.740,9}$$

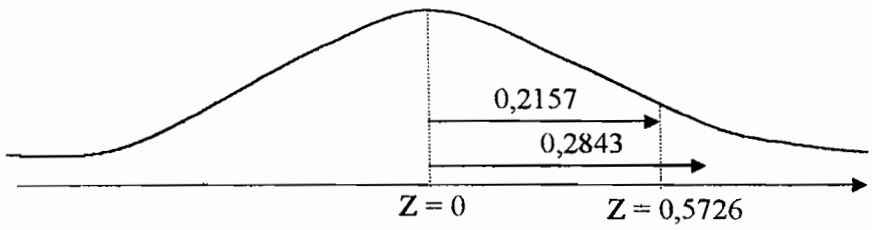
$$= 0,5726$$

Positif (+) menunjukan bahwa titik tersebut berada di sebelah kanan dari suatu kurva normal.

d. Luas daerah kurva normal Z = 0,5726 adalah 0,2157 atau 21,57%

Oleh karena itu, probabilitas laba yang diharapkan minimal terjadi pada perusahaan adalah = 50% - 21,57%

= 28,43%



Gambar 3 : Distribusi Probabilitas Laba Sebesar yang diharapkan atau lebih

C. PEMBAHASAN

Salah satu tujuan perusahaan dalam mencapai kemakmuran dan dianggap sebagai suatu keberhasilan bagi perusahaan yang tujuan utamanya adalah memperoleh laba. Maka itu perusahaan perlu mengadakan penyusunan perencanaan anggaran agar diperoleh laba yang diharapkan oleh manajemen.

Salah satu alat bagi manajemen untuk menyusun perencanaan laba menggunakan analisa biaya-volume-laba, salah satu bentuknya adalah titik impas (BEP) yang dapat mengetahui jumlah minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak memperoleh laba.

Berdasarkan hasil yang telah penulis peroleh:

- Impas dapat dihitung dalam nilai rupiah sebesar Rp 472.204.417,50 dengan tingkat probabilitas minimal sebesar 95,64%. Angka tersebut menunjukan bahwa dalam tahun 2003, penjualan yang harus dicapai adalah Rp 472.204.417,50 agar perusahaan tidak mengalami rugi. Sedangkan untuk memperoleh laba, perusahaan harus dapat menjual produknya lebih dari Rp 412.204.417,50
- Tingkat penjualan untuk mencapai laba yamg diharapkan pada tahun 2003 sebesar Rp 960.761.667,00 dengan memperoleh laba Rp 112.807.868,90 dengan tingkat probabilitasnya sebesar 28,43%. Angka tersebut menunjukan bahwa dalam tahun 2003 penjualan minimal yang harus dicapai adalah Rp 960.761.667,00 agar perusahaan memperoleh laba sebesar Rp 112.807.868,90.

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil perhitungan analisa *break even* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada perusahaan Sumber Rejeki Kudus dapat ditarik kesimpulan :

1. Penjualan yang diharapkan terjadi untuk tahun 2003 pada perusahaan adalah Rp 472.204.417,50 dengan total biaya tetap yang dianggarkan adalah sebesar Rp 109.032.000,00 dan biaya variabel Rp 370.993.830,00. Besar volume minimum yang terjadi agar perusahaan mengalami keadaan impas sebanyak 5.806,473 unit dan dalam rupiah adalah
   Rp 472.204.417,50 dan probabilitas perusahaan mencapai impas adalah 95,64%.
2. Agar tercapai unit laba yang diharapkan sebesar Rp 112.807.868,90 penjualan minimum yang harus dicapai adalah Rp 960.761.667,00 dengan tingkat probabilitas sebesar 28,43%.

B. KETERBATASAN

Penelitian ini hanya diterapkan penulis di perusahaan Sumber Rejeki Kudus dengan anggaran tahun 2003. Semua data yang diperlukan dalam penulisan ini diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi data yang sudah ada pada data tahunan perusahaan.

C. SARAN

Berdasarkan perhitungan analisa biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada perusahaan Sumber Rejeki Kudus, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Agar perencanaan laba yang dihasilkan dari perhitungan analisa biaya-volume-laba ini menjadi lebih baik, maka sebaiknya perusahaan juga tetap memperhatikan data tahunan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu.
2. Dalam perencanaan, sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan biaya semi variabel menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel.

DAFTAR PUSTAKA

Adiningsih, Sri. (1998). *Statistik*, Edisi 1, Yogyakarta: BPFE.

Baridwan, Zaki. (1992). *Intermediate Accounting*, Edisi 7, Yogyakarta: BPFE.

Chariri, Anis & Imam Ghozali. (2001). *Teori Akuntansi*, Edisi 1, Yogyakarta: Universitas Diponegoro.

Addul, Hakim & Bambang Supomo. (1990). *Akuntansi Manajemen*, Edisi 1, Yogyakarta: BPFE.

Handoko, Hani,T. (1997). *Manajemen*, Edisi 2, Yokyakatra: BPFE

Hansen, Don R & Maryanne M Mowen. (1999). *Akuntansi Manajemen*, (cetakan Pertama, Ed 4). Jakarta: Penerbit Erlangga

---------- (2000). *Akuntansi Manajemen*, (cetakan Pertama, Ed 4). Jakarta: Penerbit Erlangga

Mulyadi. (1990). *Akuntansi*, Edisi 4, Yogyakarta: BPFE.

Rahayu, Sri. (2004). *Belajar Mudah SPSS VERSI 11.05*, (cetakan Pertama) Bandung: Penerbit Alfabeta

Riyanto, Bambang. (1996). *Analisis Pulang Pokok (Break Even Point)* dengan Quattro Pro, Edisi 3, Yogyakarta: Penerbit Andi

Prabandari, Vita, (1995), Analisis Biaya-Volume-Laba Dalam Ketidakpastian Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek, *Skripsi*, USD, Yogyakarta.

Sugiri, Slamet. (1994). *Akuntansi Manajemen*. Edisi I. Yokyakarta: AMP-YKPN

Usry, Milton F & Lawrence H Hammer. (1995). *Cost Accounting: Planning and Control*, 10 th. Ed. (Alfonsus Sirait & Herman Wibowo, Penerjemah) Ohio: South Western Publishing Co. (Buku asli diterbitkan 1991).

LAMPIRAN

Biaya-biaya Semi Variabel
Tahun 2003

Bulan	Biaya Kayu	Biaya Pelumas	Biaya *Sparepart*	Biaya Pemasaran	Biaya Listrik	Biaya Telepon
Jan	3.250.000	497.000	150.000	650.000	250.000	100.000
Feb	2.650.000	425.000	150.000	580.500	218.000	106.000
Mar	4.625.000	592.000	220.000	693.000	277.000	135.000
Apr	2.340.000	514.000	183.000	613.000	230.000	130.000
Mei	1.750.000	551.000	150.000	675.000	220.000	100.000
Jun	1.750.000	470.000	150.000	680.000	265.000	100.000
Jul	1.912.500	505.000	150.000	652.500	265.000	130.000
Agt	4.375.000	530.000	222.000	650.000	275.000	151.500
Sep	2.385.000	440.000	190.000	629.000	254.000	118.000
Okt	2.517.500	510.000	159.000	642.000	250.000	100.000
Nov	2.385.000	492.000	130.000	600.000	280.000	100.000
Des	3.465.000	541.000	205.000	679.000	275.000	150.000
Total	33.405.000	6.067.000	2.059.000	7.744.000	3.059.000	1.420.500

Biaya Tetap
Tahun 2003

Bulan	Biaya Gaji Karyawan	Biaya Pemeliharaan Mesin	Biaya PBB	Biaya Lain-lain
Jan	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Feb	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Mar	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Apr	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Mei	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Jun	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Jul	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Agt	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Sep	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Okt	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Nov	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Des	3.000.000	276.000	25.000	175.000
Total	36.000.000	3.312.000	300.000	2.100.000

Biaya Tetap
Tahun 2003

Bulan	Biaya Asuransi	Biaya Kesejahteraan Karyawan	Biaya Penyusutan Mesin	Biaya Penyusutan Bangunan
Jan	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Feb	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Mar	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Apr	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Mei	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Jun	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Jul	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Agt	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Sep	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Okt	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Nov	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Des	750.000	4.500.000	150.000	210.000
Total	9.000.000	54.000.000	1.800.000	2.520.000

Biaya Variabel
Tahun 2003

Bulan	Biaya Kedele	Bahan Alat Bantu	Tahu Rusak	BTKL
Jan	23.094.775	190.500	0	8.934.000
Feb	23.690.850	284.000	0	6.794.750
Mar	22.578.775	272.000	0	8.934.000
Apr	27.328.055	235.000	0	7.935.000
Mei	22.523.350	235.500	650.000	9.255.500
Jun	24.854.625	185.000	0	8.655.000
Jul	26.084.750	263.500	0	8.933.500
Agt	20.463.650	270.000	0	9.300.000
Sep	26.775.650	250.500	0	7.607.500
Okt	29.692.775	281.000	0	7.805.000
Nov	22.281.000	195.000	0	9.223.500
Des	21.699.975	250.000	0	9.761.500
Total	264.292.580	2.912.000	650.000	103.139.250

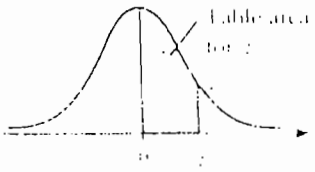
Perhitungan produk mix / unit paket

Jenis Produk	Unit Penjualan	Unit Paket
Tahu Buntel	7.719,5	$\frac{7.719,5}{11.807,5} = 0,653$
Tahu Pres	11.807,5	$\frac{11.807,5}{11.807,5} = 1$

Volume Penjualan
Tahun 2003

Bulan	Unit penj buntel	Unit penj pres
Jan	627,5	928,5
Feb	591	713.5
Mar	948	1052
Apr	484	942
Mei	608	968
Jun	648	1012
Jul	634	1073
Agt	671,5	1187,5
Sep	552	970
Okt	514	1008
Nov	622.5	954
Des	819	999
Total	7719,5	11807,5

Areas of the Standard Normal Distribution



The table areas are probabilities that the standard normal random variable is between 0 and z

	Second Decimal Place in z									
z	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.0000	0.0040	0.0080	0.0120	0.0160	0.0199	0.0239	0.0279	0.0319	0.0359
0.1	0.0398	0.0438	0.0478	0.0517	0.0557	0.0596	0.0636	0.0675	0.0714	0.0753
0.2	0.0793	0.0832	0.0871	0.0910	0.0948	0.0987	0.1026	0.1064	0.1103	0.1141
0.3	0.1179	0.1217	0.1255	0.1293	0.1331	0.1368	0.1406	0.1443	0.1480	0.1517
0.4	0.1554	0.1591	0.1628	0.1664	0.1700	0.1736	0.1772	0.1808	0.1844	0.1879
0.5	0.1915	0.1950	0.1985	0.2019	0.2054	0.2088	0.2123	0.2157	0.2190	0.2224
0.6	0.2257	0.2291	0.2324	0.2357	0.2389	0.2422	0.2454	0.2486	0.2517	0.2549
0.7	0.2580	0.2611	0.2642	0.2673	0.2704	0.2734	0.2764	0.2794	0.2823	0.2852
0.8	0.2881	0.2910	0.2939	0.2967	0.2995	0.3023	0.3051	0.3078	0.3106	0.3133
0.9	0.3159	0.3186	0.3212	0.3238	0.3264	0.3289	0.3315	0.3340	0.3365	0.3389
1.0	0.3413	0.3438	0.3461	0.3485	0.3508	0.3531	0.3554	0.3577	0.3599	0.3621
1.1	0.3643	0.3665	0.3686	0.3708	0.3729	0.3749	0.3770	0.3790	0.3810	0.3830
1.2	0.3849	0.3869	0.3888	0.3907	0.3925	0.3944	0.3962	0.3980	0.3997	0.4015
1.3	0.4032	0.4049	0.4066	0.4082	0.4099	0.4115	0.4131	0.4147	0.4162	0.4177
1.4	0.4192	0.4207	0.4222	0.4236	0.4251	0.4265	0.4279	0.4292	0.4306	0.4319
1.5	0.4332	0.4345	0.4357	0.4370	0.4382	0.4394	0.4406	0.4418	0.4429	0.4441
1.6	0.4452	0.4463	0.4474	0.4484	0.4495	0.4505	0.4515	0.4525	0.4535	0.4545
1.7	0.4554	0.4564	0.4573	0.4582	0.4591	0.4599	0.4608	0.4616	0.4625	0.4633
1.8	0.4641	0.4649	0.4656	0.4664	0.4671	0.4678	0.4686	0.4693	0.4699	0.4706
1.9	0.4713	0.4719	0.4726	0.4732	0.4738	0.4744	0.4750	0.4756	0.4761	0.4767
2.0	0.4772	0.4778	0.4783	0.4788	0.4793	0.4798	0.4803	0.4808	0.4812	0.4817
2.1	0.4821	0.4826	0.4830	0.4834	0.4838	0.4842	0.4846	0.4850	0.4854	0.4857
2.2	0.4861	0.4864	0.4868	0.4871	0.4875	0.4878	0.4881	0.4884	0.4887	0.4890
2.3	0.4893	0.4896	0.4898	0.4901	0.4904	0.4906	0.4909	0.4911	0.4913	0.4916
2.4	0.4918	0.4920	0.4922	0.4925	0.4927	0.4929	0.4931	0.4932	0.4934	0.4936
2.5	0.4938	0.4940	0.4941	0.4943	0.4945	0.4946	0.4948	0.4949	0.4951	0.4952
2.6	0.4953	0.4955	0.4956	0.4957	0.4959	0.4960	0.4961	0.4962	0.4963	0.4964
2.7	0.4965	0.4966	0.4967	0.4968	0.4969	0.4970	0.4971	0.4972	0.4973	0.4974
2.8	0.4974	0.4975	0.4976	0.4977	0.4977	0.4978	0.4979	0.4979	0.4980	0.4981
2.9	0.4981	0.4982	0.4982	0.4983	0.4984	0.4984	0.4985	0.4985	0.4986	0.4986
3.0	0.4987	0.4987	0.4987	0.4988	0.4988	0.4989	0.4989	0.4989	0.4990	0.4990
3.1	0.4990	0.4991	0.4991	0.4991	0.4992	0.4992	0.4992	0.4992	0.4993	0.4993
3.2	0.4993	0.4993	0.4994	0.4994	0.4994	0.4994	0.4994	0.4995	0.4995	0.4995
3.3	0.4995	0.4995	0.4995	0.4996	0.4996	0.4996	0.4996	0.4996	0.4996	0.4997
3.4	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4997	0.4998
3.5	0.4998									
4.0	0.49997									
4.5	0.499997									
5.0	0.4999997									
6.0	0.499999999									

Lampiran 06

Nilai Persentil untuk Distribusi t

df	Alpha						
	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
1	1.000	3.078	6.314	12.706	31.821	63.656	636.578
2	0.816	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	31.600
3	0.765	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	12.924
4	0.741	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	8.610
5	0.727	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	6.869
6	0.718	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	5.959
7	0.711	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	5.408
8	0.706	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	5.041
9	0.703	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	4.781
10	0.700	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	4.587
11	0.697	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	4.437
12	0.695	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	4.318
13	0.694	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	4.221
14	0.692	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	4.140
15	0.691	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	4.073
16	0.690	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	4.015
17	0.689	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	3.965
18	0.688	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	3.922
19	0.688	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	3.883
20	0.687	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	3.850
21	0.686	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831	3.819
22	0.686	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819	3.792
23	0.685	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807	3.768
24	0.685	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797	3.745
25	0.684	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787	3.725
26	0.684	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779	3.707
27	0.684	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771	3.689
28	0.683	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763	3.674
29	0.683	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756	3.660
30	0.683	1.310	1.697	2.042	2.457	2.750	3.646
31	0.682	1.309	1.696	2.040	2.453	2.744	3.633
32	0.682	1.309	1.694	2.037	2.449	2.738	3.622
33	0.682	1.308	1.692	2.035	2.445	2.733	3.611
34	0.682	1.307	1.691	2.032	2.441	2.728	3.601
35	0.682	1.306	1.690	2.030	2.438	2.724	3.591
36	0.681	1.306	1.688	2.028	2.434	2.719	3.582
37	0.681	1.305	1.687	2.026	2.431	2.715	3.574
38	0.681	1.304	1.686	2.024	2.429	2.712	3.566
39	0.681	1.304	1.685	2.023	2.426	2.708	3.558
40	0.681	1.303	1.684	2.021	2.423	2.704	3.551

Summarize

Case Summaries

		Bulan	Biaya Kayu	Biaya Pelumas	Biaya Sparepart	Biaya Pemasaran	Biaya Listrik	Biaya Telepon	Total Biaya	Volume Penjualan
1		Januari	3250000	497000	150000	650000	250000	100000	4897000	1556.0
2		Februari	1912500	425000	150000	580500	218000	106000	3392000	1304.5
3		Maret	3465000	592000	220000	693000	277000	135000	5382000	2000.0
4		April	2340000	514000	183000	613000	230000	130000	4010000	1426.0
5		Mei	2750000	551000	150000	675000	220000	100000	4446000	1576.0
6		Juni	1750000	470000	150000	680000	265000	100000	3415000	1660.0
7		Juli	2650000	505000	150000	652500	265000	130000	4352500	1707.0
8		Agustus	3075000	530000	222000	650000	275000	151500	4903500	1859.0
9		September	2485000	440000	190000	629000	254000	118000	4116000	1522.0
10		Oktober	2517500	510000	159000	642000	250000	100000	4178500	1522.0
11		November	2685000	492000	130000	600000	280000	100000	4287000	1576.5
12		Desember	2625000	541000	205000	679000	275000	150000	4475000	1818.0
Total	Sum		31505000	6067000	2059000	7744000	3059000	1420500	51854500	19527.0

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.615[a]	.378	.316	410155.810

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.02196E+12	1	1.022E+12	6.075	.033[a]
	Residual	1.68228E+12	10	1.682E+11		
	Total	2.70424E+12	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Kayu

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	67447.700	1044565.70		.065	.950
	Volume Penjualan	1571.958	637.784	.615	2.465	.033

a. Dependent Variable: Biaya Kayu

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.769[a]	.591	.550	14831.027

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3179323180.5	1	3179323180	14.454	.003[a]
	Residual	2199593486.2	10	219959349		
	Total	5378916666.7	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Listrik

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	112242.224	37770.967		2.972	.014
	Volume Penjualan	87.678	23.062	.769	3.802	.003

a. Dependent Variable: Biaya Listrik

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.639[a]	.408	.349	25148.164

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4364614940.6	1	4364614941	6.901	.025[a]
	Residual	6324301726.1	10	632430173		
	Total	10688916667	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Sparepart

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4415.846	64046.173		.069	.946
	Volume Penjualan	102.730	39.105	.639	2.627	.025

a. Dependent Variable: Biaya Sparepart

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737[a]	.544	.498	32948.786

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12934691574	1	1.293E+10	11.915	.006[a]
	Residual	10856225092	10	1085622509		
	Total	23790916667	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Pelumas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	217805.800	83912.433		2.596	.027
	Volume Penjualan	176.849	51.235	.737	3.452	.006

a. Dependent Variable: Biaya Pelumas

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
I	.628[a]	.394	.334	16484.135

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1768295557.6	1	1768295558	6.508	.029[a]
	Residual	2717266942.4	10	271726694		
	Total	4485562500.0	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Telepon

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11971.411	41981.026		.285	.781
	Volume Penjualan	65.389	25.632	.628	2.551	.029

a. Dependent Variable: Biaya Telepon

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.772[a]	.595	.555	23082.715

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7836049536.9	1	7836049537	14.707	.003[a]
	Residual	5328117129.8	10	532811713		
	Total	13164166667	11			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Biaya Pemasaran

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	421343.950	58785.982		7.167	.000
	Volume Penjualan	137.649	35.893	.772	3.835	.003

a. Dependent Variable: Biaya Pemasaran

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasiswa :

Nama	: Untari Herawatie
NIM	: 992114186
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi/Akuntansi
Universitas	: Sanata Dharma Yogyakarta

Benar-benar telah mengadakan penelitian di Perusahaan Sumber Rejeki Kudus, untuk menyusun skripsi dengan judul :

"Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek"
(Studi Kasus pada Perusahaan Sumber Rejeki Kudus)

Surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya yang sifatnya keilmuan dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kudus, 17 Agustus 2004

Pimpinan Perusahaan

PT. SUMBER REJEKI

Suwijayanto