

PERANAN ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP PERENCANAAN  
DAN PENGENDALIAN LABA PADA PERUSAHAAN PEDAGANG  
PENGECER BAHAN BANGUNAN UD. SYAM JAYA  
DI UJUNG PANDANG



OLEH

**HASRIADI**

85 01 228

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
UJUNG PANDANG

1995

PEPUSATRAAN PUSAT UNIV. BASANUDDIN	
Tgl. terima	19 - 04 - 95
Amat dari	-
Penyediaanya	leap
No. Inventaris	H 95 20 04 123
No. Kas	

PERANAN ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP PERENCANAAN  
DAN PENGENDALIAN LABA PADA PERUSAHAAN PEDAGANG  
PENGECEK BAHAN BANGUNAN UD. SYAM JAYA  
DI UJUNG PANDANG

Oleh

H A S R I A D I

85 01 228

Skripsi Sarjana Lengkap untuk memenuhi sebahagian  
syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Ujung Pandang

Disetujui oleh :



(Drs. H. Amirullah B. Maery, M.Sc.)

Konsultan I



(Otto R. Payangan, SE.)

Konsultan II



Karya ini kupersembahkan kepada :

- Ayahanda A. Ma'ruf (alm) dan Ibunda Hamrah M. tercinta.
- St Budi Nurwati S. K, SH.
- Sarbia Syarif
- Saudara-saudaraku tersayang,
  - . Hasrum Ma'ruf
  - . Hasriaty Ma'ruf
  - . Hasbil Ma'ruf
  - . Hasrifuddin Ma'ruf
  - . Hasriany Ma'ruf dan
  - . Hastuty Ma'ruf
- Iparku Syamsu Alam dan Tajawi (Anggt. Linud 700/BS) serta kemanakanku yang kusayang; Wirna, Wiwin, Angga, Ipa, Wawan, dan Yudhi. Dan semua keluargaku.
- Papa... Semoga papa ikut merasakan kebahagiaanku, terlebih kebahagiaan mama. Bahagialah pa... di sisi Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang. Do'a kami menyertaimu. A m i n.

Dariku,

Dadi (Hasriadi Ma'ruf)

\* Kebahagiaanku di hari Kamis, 30 Maret 1995.



## KATA PENGANTAR

Dengan rasa syukur dan puji penulis panjatkan ke hadirat Allah Yang Maha Kuasa, karena hanya dengan Rahmat, Taufik dan HidayahNya lah sehingga skripsi yang sederhana ini dapat selesai dan terwujud, walaupun masih banyak kekurangan yang perlu dibenahi guna memenuhi salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis banyak sekali mendapat bantuan dari pihak-pihak luar, dimana mereka telah memberikan dorongan dan arahan yang sangat berarti bagi penulis. Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan. Semoga segala bantuan tersebut mendapat ganjaran pahala yang setimpal dari Allah Subhanahu Wata'ala.

Penghargaan dan terima kasih tersebut terutama penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Drs. H. Amirullah B. Masry, M.Sc. dan Otto R. Panyangan, SE. yang telah rela meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan serta memberi petunjuk kepada penulis dalam hal penulisan sampai terwujud dalam bentuk skripsi sekarang ini.
2. Para Bapak dan Ibu Dosen pengasuh yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan baik di bidang manajemen maupun pengetahuan lainnya selama penulis mengikuti kuliah pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

3. Bapak pimpinan dan staf serta semua tenaga kerja perusahaan UD. Syam Jaya, yang dengan senang hati menerima penulis dalam melaksanakan penelitian serta pengumpulan data guna penulisan skripsi ini.
4. Ayahanda A. Ma'ruf (alm) dan Ibunda Hamrah M, St. Budi Nurwati S. K, SH., Sarbia, Kakak dan adik-adik serta seluruh keluarga tercinta, atas do'a restu dan bantuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.
5. Kepada rekan-rekan anggota KORPALA UNHAS dan temanku Yani S, Agung Hery W, Haryantè, Muslih N, Syahril, Ida dan Tantra Majid, serta teman-teman yang ada di Blok F perumahan Bumi Tamalanrea Permai (BTP). Juga rekan-rekan lain yang tidak dapat penulis sebut satu per satu namanya, di mana telah memberikan dorongan semangat serta bantuannya selama penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah Subhanahu Wata ala memberikan limpahan Rahmat dan ganjaran pahala yang seimbang kepada mereka atas segala amal dan kebajikan yang telah mereka berikan kepada penulis.

Akhirnya penulis ucapkan semoga Allah Yang Maha Kuasa senantiasa memberikan Rahmat dan KaruniaNya kepada kita sekalian. A m i n

Ujung Pandang, 27 Maret 1995

P e n u l i s

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL . . . . .	1
HALAMAN PENGESAHAN. . . . .	11
KATA PENGANTAR . . . . .	111
DAFTAR ISI . . . . .	v
DAFTAR SKEMA . . . . .	vii
DAFTAR TABEL. . . . .	viii
DAFTAR GAMBAR . . . . .	ix
BAB I. PENDAHULUAN. . . . .	1
1.1. Latar Belakang Masalah. . . . .	1
1.2. Masalah Pokok . . . . .	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan . . . . .	6
1.4. Tinjauan Pustaka. . . . .	7
1.5. Hipotesa Kerja . . . . .	10
BAB II. METODOLOGI . . . . .	11
2.1. Metode Penelitian . . . . .	11
2.2. Daerah Penelitian . . . . .	12
2.3. Jenis dan Sumber Data . . . . .	12
2.4. Metode Analisa . . . . .	12
2.5. Sistematika Penulisan . . . . .	16
BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN . . . . .	18
3.1. Sejarah Ringkas Perusahaan. . . . .	18
3.2. Aspek Manajemen . . . . .	22

3.3. Aspek Pembelian . . . . .	25
3.4. Aspek Penjualan . . . . .	27
3.5. Aspek Teknik . . . . .	29
BAB IV. LANDASAN TEORITIS . . . . .	33
4.1. Pengertian Analisis Titik Pulang Pokok.	33
4.2. Pengertian Biaya. . . . .	43
4.3. Unsur-unsur Biaya . . . . .	48
4.4. Kegunaan Analisis Break Even. . . . .	55
BAB V. METODE ANALISIS PULANG POKOK PADA PERUSAHAAN PENGECER BAHAN BANGUNAN UD. SYAM JAYA DI UJUNG PANDANG . . . . .	57
5.1. Teknik Perhitungan Titik Pulang Pokok..	57
5.1.1. Unsur-unsur Biaya dalam Perusa- sahaan . . . . .	57
5.2. Penerapan Titik Pulang Pokok. . . . .	84
5.2.1. Jumlah Penjualan . . . . .	84
5.3. Perhitungan Pulang Pokok. . . . .	87
5.3.1. Break Even . . . . .	87
5.3.2. Break Even . . . . .	88
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN . . . . .	98
6.1. Kesimpulan . . . . .	98
6.2. Saran-saran . . . . .	100
D A P T A R K E P U S T A K A A N . . . . .	102

DAFTAR SKEMA

	Halaman
SKEMA 1. STRUKTUR ORGANISASI . . . . .	24
2. PERINCIAN BIAYA . . . . .	52



## DAFTAR TABEL

		Halaman
TABEL	V- 1. JUMLAH PEMBELIAN PASIR . . . . .	63
	V- 2. JUMLAH PEMBELIAN BATU GUNUNG . . . . .	65
	V- 3. JUMLAH PEMBELIAN KERIKIL . . . . .	67
	V- 4. JUMLAH PEMBELIAN KAPUR . . . . .	69
	V- 5. JUMLAH PEMBELIAN PAPAN MAL/COR . . . . .	71
	V- 6. ESTIMASI BIAYA PEMBELIAN BAHAN PER BU- LAN . . . . .	72
	V- 7. ESTIMASI JUMLAH BIAYA BAHAN BANGUNAN.	73
	V- 8. JUMLAH TENAGA KERJA LANGSUNG DAN UPAH KERJA PER HARI . . . . .	75
	V- 9. URAIAN JUMLAH BIAYA TRANSPORTASI KEN- DARAAN DYNA DAN TOYOTA RAKSASA . . . . .	77
	V-10. JUMLAH BIAYA VARIABEL DAN BIAYA TETAP.	83
	V-11. JUMLAH PEMJUALAN BAHAN BANGUNAN . . . . .	86
	V-12. JUMLAH BREAK EVEN POINT PER BAHAN BANGUNAN . . . . .	94

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
GAMBAR I. GRAFIK BREAK EVEN . . . . .	39
II. GRAFIK BREAK EVEN . . . . .	40
III. GRAFIK BREAK EVEN PADA UD. SYAM JAYA. .	96
IV. GRAFIK BREAK EVEN PADA UD. SYAM JAYA. .	97



## BAB I

### P E N D A H U L U A N

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Keberhasilan suatu perusahaan, sangat tergantung pada bagaimana mengelolah perusahaan itu dengan baik. Oleh karena hal tersebut, maka perkembangan dan kelangsungan hidup suatu perusahaan ditentukan pula oleh tingkat keterampilan dan kecermatan pimpinan perusahaan (Manager) dalam pengambilan keputusan dan dalam mengelolah sumber - sumber daya yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan. Hal ini merupakan salah satu parameter bagi perusahaan dalam melihat sejauh mana keberhasilan yang telah dicapai oleh perusahaan, sehubungan dengan tingkat perolehan laba yang layak guna menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Dalam menjalankan operasi perusahaan, maka salah satu fungsi manajemen yang penting untuk diperhatikan dan menjadi bahan pertimbangan bagi setiap akan mengambil keputusan oleh seorang pimpinan dalam perusahaan adalah perencanaan. Karena pada prinsipnya, bahwa setiap akan memulai melakukan atau mengerjakan sesuatu, maka yang terlebih dahulu harus diperhatikan adalah membuat perencanaan tentang bagaimana dan apa yang harus dilakukan sehubungan dengan pekerjaan tersebut. Kemudian setelah itu fungsi-fungsi lain seperti pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengawasan disusun. Tujuannya adalah agar di dalam mengoperasikan suatu

perusahaan, tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dan berusaha sedapat mungkin menghindari terjadinya kesalahan sekecil mungkin, sehingga sasaran yang hendak dicapai dapat semakin jelas yang sekaligus merupakan efisiensi bagi perusahaan.

Salah satu alat perencanaan yang diperlukan dalam menjalankan perusahaan adalah anggaran perusahaan, dimana anggaran perusahaan ini dapat bermanfaat bagi manajemen bila disertai dengan teknik-teknik perencanaan dalam penggunaan break even, seperti perhitungan titik pulang pokok. Dengan analisa break even, manajemen akan memperoleh informasi sebagai dasar dalam proses pengambilan keputusan.

Break Even Point Analysis (analisa titik pulang pokok) mempunyai hubungan yang erat dengan penyusunan rencana; baik rencana produksi, pemasaran atau penjualan, maupun rencana pencapaian laba bagi perusahaan.

Dalam penerapan analisa titik pulang pokok, diperlukan adanya data historis dari perusahaan guna mengetahui penyusunan anggaran yang merupakan taksiran penghasilan dan biaya yang akan datang.

Setiap kebijaksanaan yang diambil oleh pimpinan perusahaan, perlu mempertimbangkan masalah-masalah yang mungkin akan muncul dan tidak dapat dihindari oleh perusahaan pada masa yang akan datang. Salah satu masalah yang sering muncul dalam perusahaan adalah masalah biaya yang dikaitkan dengan pendapatan yang akan diperoleh perusahaan pada setiap

periode operasinya. Ini dimaksudkan agar pada saat perusahaan harus menghadapi masalah tersebut ketika sudah mulai beroperasi, pimpinan perusahaan sudah dapat mengantisipasi dan dapat mencari jalan pemecahannya. Karena itulah sehingga di dalam perencanaan perolehan laba, diperlukan suatu metode perhitungan yang cermat dan teliti. Dan salah satu metode perencanaan laba yang sering dipakai sebagai bahan pertimbangan sebelum mengoperasikan perusahaan adalah analisa titik pulang pokok. Metode ini adalah teknik perhitungan yang berhubungan antara jumlah biaya yang dikorbankan dengan sasaran pencapaian laba yang diharapkan atas penjualan yang dilakukan.

Dalam hubungannya dengan perusahaan pengecer bahan bangunan UD. Syam Jaya, yang merupakan pengecer bahan berupa Semen, Batu Merah, Batu Gunung, Pasir, Kerikil, Kapur, Besi Beton dan Papan Mal/Cor sebagai obyek dalam penelitian ini, ternyata perusahaan tersebut hanya melakukan kegiatannya berdasarkan kemampuan modal dan keberanian semata, yang merupakan warisan dari orang tua sebagai pengusaha di bidang batu merah dan pengadaan pasir. Pengalaman inilah bagi Syam Jaya yang dijadikan modal utama dalam menjalankan usahanya, tanpa memiliki keterampilan tertentu (skill) tentang bagaimana mengelola bisnis secara profesional, dengan sudah mempertimbangkan beberapa aspek yang akan berpengaruh pada kegiatan bisnis atau usaha yang dijalankan tersebut. Perencanaan dan pengendalian labanya belum mempunyai satu

metode yang strategis dan secara teoritis maupun praktis akan memberikan jaminan maksimum perusahaan tersebut mampu menghasilkan laba yang maksimal, sebagaimana informasi yang diterima dari hasil pengamatan secara eksplisit dan dari hasil bincang-bincang awal dengan pimpinan perusahaan.

Hal tadi tergambar dari keadaan nyata yang berhasil dipantau secara langsung, yaitu pimpinan perusahaan belum mengelolah perusahaannya secara strategis dan teoritis dimana terlihat dengan tidak adanya struktur organisasi atau pembagian kerja yang efektif sebagai alat yang dapat mengarahkan perusahaan kepada sasaran yang hendak dicapai. Pimpinan perusahaan belum mengetahui fungsi-fungsi manajemen secara baik, sehingga tidak mengetahui secara pasti berapa besar volume penjualan maksimal yang dimiliki perusahaan dan pada tingkat penjualan berapa perusahaan berada pada keadaan impas (pulang pokok) serta berapa besar kemampuan menghasilkan laba yang mungkin dapat diproyeksikan tersebut, sehingga dapat menjadi gambaran kemungkinan perolehan laba untuk periode yang akan datang.

Keseuruhan keadaan yang disebutkan sebelumnya membawa kesulitan bagi pimpinan perusahaan didalam membuat perencanaan dan pengendalian laba yang realistis. Hal ini memungkinkan pimpinan perusahaan hanya berpedoman pada pengalaman dari keadaan-keadaan perusahaan yang dialami pada masa lalu, saat menentukan kebijaksanaan perencanaan dan pengendalian labanya, yang mana hal tersebut jelas dapat

menghambat perkembangan dan pertumbuhan perusahaan, terutama bila perusahaan ingin memperluas bidang usahanya. Sebab laba yang diperolehnya tidak pernah mengalami kenaikan yang berarti.

Dari uraian latar belakang tadi, penulis memilih judul penelitian dan penulisan skripsi, yaitu "Peranan Analisis Pulang Pokok Terhadap Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada Perusahaan Pedagang Pengecer Bahan Bangunan UD. Syam Jaya" yang berlokasi di Ujung Pandang sebagai obyek.

## 1.2. Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang akan dibahas sebagai permasalahan pokok dalam penulisan skripsi ini, yang mana akan dibatasi hanya pada hubungan dari pada biaya, laba dan volume penjualan dalam bentuk analisa titik pulang pokok (break even point analysis). Untuk mengetahui tingkat penjualan dalam perusahaan berada pada pulang pokok, dan penentuan penjualan minimal yang harus dicapai guna memenuhi target laba yang direncanakan. Dengan demikian laba yang direncanakan tersebut dapat dikendalikan dalam realisasi penentuan tingkat penjualan minimal yang harus dicapai untuk mewujudkan tingkat laba yang ditargetkan.

Secara jelas, permasalahan pokok dapat disimpulkan dalam satu rumusan, yaitu sejauh mana peranan analisa titik pulang pokok sebagai alat dalam melakukan perencanaan dan pengendalian laba pada perusahaan pedagang pengecer bahan

bangunan UD. Syam Jaya di Ujung Pandang.

### 1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

#### A. Tujuan Penulisan

Tujuan daripada penulisan skripsi ini adalah :

- A.1. Untuk mengetahui seberapa besar peranan analisa titik pulang pokok (break even point analysis) sebagai alat perencanaan dan pengendalian laba yang dapat menjamin keberadaan dan kontinuitas perusahaan.
- A.2. Sebagai suatu sarana atau media uji teoritis terhadap dunia nyata, yaitu mencari hubungan antara masalah yang dihadapi dalam praktek di lapangan/perusahaan dengan konsep teori yang dipelajari.
- A.3. Sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.

#### B. Kegunaan Penulisan

Adapun kegunaan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- B.1. Hasil penelitian ini dapat merupakan bahan masukan bagi pimpinan perusahaan UD. Syam Jaya dalam proses pengambilan keputusan dan juga dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk Bank yang akan memberikan bantuan kredit pada



perusahaan ini.

B.2. Sebagai studi kepustakaan (referensi), hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan bacaan bagi semua pihak yang ingin dan membutuhkannya.

1.4. Tinjauan Pustaka

Dalam pembahasan penulisan skripsi ini, digunakan sumber-sumber informasi; baik informasi yang berupa bacaan literatur maupun bacaan lainnya yang mempunyai keterkaitan atau hubungan dengan pokok bahasan yang dikemukakan.

Sehubungan dengan masalah yang akan dibahas tersebut, tentang sejauh mana peranan analisa titik pulang pokok terhadap perencanaan dan pengendalian laba, maka digunakan beberapa literatur yang membahas tentang titik pulang pokok (break even point), dan akan menjadi bahan acuan bagi penulisan skripsi ini.

Beberapa pengertian dan defenisi mengenai manajemen, perencanaan dan pengendalian, dapat dikemukakan sebagai berikut :

"Manajemen adalah suatu cara untuk mencapai tujuan yang dikehendaki dengan jalan menggunakan orang/orang lain, "atau" menyuruh orang/orang lain bekerja guna mendapatkan hasil yang dicita-citakan, atau menggunakan orang/orang lain guna memperoleh hasil yang dikehendaki". 1)

1) Drs. Soekarno K, Dasar-dasar Manajemen, Edisi Baru, Cetakan Ke XIV, Penerbit Miswar, Jakarta 1986, hlm. 19.

Perencanaan seperti yang dikemukakan oleh Gordon B. Davis (terjemahan), dalam bukunya yang berjudul "Kerangka Dasar SISTEM INFORMASI MANAJEMEN" adalah sebagai berikut :

"Rencana adalah satu arah tindakan yang sudah ditentukan terlebih dahulu. Perencanaan mengungkapkan tujuan-tujuan keorganisasian dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan guna mencapai tujuan tersebut". 2)

Perencanaan sangat penting artinya bagi setiap perusahaan, karena di dalamnya telah termuat sasaran dan tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan. Perencanaan dapat diartikan sebagai suatu langkah awal yang mana telah ditetapkan tujuan yang hendak dicapai dan sudah memperhitungkan pula resiko yang akan dihadapi perusahaan.

Beberapa pengertian dan definisi mengenai pengendalian yang dikemukakan oleh para ahli ekonomi sebagai berikut:

Pertama. Gordon B. Davis memberikan pengertian pengendalian sebagai "kegiatan mengukur penyimpangan dari prestasi yang direncanakan dan menggerakkan tindakan korektif". 3)

Kedua . Edwin B. Flippo, dalam bukunya "Manajemen Personalia" memberikan pengertian pengendalian sebagai berikut :

"Pengendalian yaitu pengamatan atas tindakan

---

2) Gordon B. Davis, Kerangka Dasar SISTEM INFORMASI MANAJEMEN (Bagian 1. Pengantar), Seri Manajemen no. 90-A, PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1985, Hlm. 118.

3) Ibid. 2, Hlm. 119.

dan perbandingannya dengan rencana dan perbaikan atas setiap penyimpangan yang mungkin terjadi, atau pada saat-saat tertentu, penyusunan kembali rencana-rencana dan penyesuaiannya terhadap penyimpangan yang tidak dapat diubah. Atau pengendalian adalah fungsi manajerial yang berhubungan dengan pengaturan kegiatan agar sesuai dengan rencana personalia yang sebelumnya telah dirumuskan berdasarkan analisis terhadap sasaran dasar organisasi". 4)

Ketiga, menurut James A.F. Stoner dan Charles Wankel, dalam bukunya yang berjudul "Manajemen", beliau mendefinisikan pengendalian manajemen sebagai "Proses melalui mana manajer dapat memastikan bahwa aktivitas yang aktual sesuai dengan aktivitas yang direncanakan". 5)

Keempat, Drs. Mulyadi, M.Sc., Akuntan, memberikan pengertian pengawasan (control) sebagai "Usaha untuk mencapai atau mempertahankan suatu keadaan atau kondisi yang diinginkan". 6)

Dari definisi dan pengertian yang telah dikemukakan tadi mengenai pengendalian, maka dapat disimpulkan bahwa

---

4) Edwin B. Flippo (terjemahan Moh Masud, SH.,MA.), Manajemen Personalia, Edisi Keenam, Jilid 1. Erlangga, 1987 hlm. 6.

5) James A.F. Stoner dan Charles Wankel, Manajemen, Edisi Ketiga, Jilid 2, CV. Intermedia, Jakarta, 1986, hlm.220.

6) Drs. Mulyadi, M.Sc., Akuntan, Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, BPFE Yogyakarta, 1984, hlm. 107.

pengendalian atau pengawasan (control) adalah tindakan untuk mengukur serta mengamati penyimpangan dari sasaran perusahaan yang mungkin terjadi dan rencana perbaikan atas setiap penyimpangan tersebut.

Sedang pengertian laba adalah "Selisih antara jumlah pendapatan (revenue) dengan total biaya yang dikeluarkan atau dikorbankan".

Analisa break even memberikan gambaran mengenai berapa banyak yang harus dijual dalam satu periode tertentu agar perusahaan tidak menderita kerugian (berada pada keadaan pulang pokok), yang biasanya digambarkan dalam bentuk grafik yang dikenal dengan istilah "break Even chart". Pada chart tersebut dapat dilihat jumlah biaya pada berbagai penjualan, demikian juga pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan pada tingkat tertentu.

### 1.5. Hipotesa Kerja

Permasalahan pokok yang sudah diuraikan sebelumnya, akan diberikan jawaban yang sifatnya sementara. Adapun hipotesa atau jawaban sementara tersebut adalah; Diduga bahwa analisis titik impas mempunyai peranan yang besar dan nyata sebagai dasar di dalam perencanaan dan pengendalian laba pada perusahaan pengecer bahan bangunan UD. Syam Jaya di Ujung Pandang.

## BAB II

### M E T O D O L O G I



#### 2.1. Metode Pengumpulan Data

Untuk kelengkapan dalam penulisan skripsi ini, digunakan data dan informasi yang berupa data yang berasal dari perusahaan pedagang pengecer banan bangunan UD. Syam Jaya sebagai obyek penelitian yang berlokasi di Ujung Pandang, Sulawesi Selatan.

Adapun metode penelitian yang penulis maksudkan adalah sebagai berikut :

- a. Penelitian Lapangan (Field Research), yaitu penelitian yang dilakukan dengan peninjauan langsung ke lapangan / perusahaan yang berlokasi di Ujung Pandang (Kecamatan. Biring Kanaya), guna memperoleh data yang dibutuhkan. Baik data yang berupa pengadaan bahan, maupun data yang mengenai penjualan, yang mana dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak perusahaan.
- b. Penelitian Kepustakaan (Library Research).  
Penelitian dengan cara ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang sifatnya teoritis, yang diperoleh melalui bacaan-bacaan literatur, terutama untuk meninjau dan mengingat kembali teori yang telah dipelajari di bangku kuliah yang mempunyai keterkaitan dengan apa yang dibahas dalam skripsi ini.

### c. Metode Dokumentasi

Maksud dari pada metode ini, yaitu dengan mengambil data yang sudah tersedia berupa data sekunder dari perusahaan yang bersangkutan.

### 2.2. Daerah Penelitian

Adapun yang menjadi pusat informasi/tempat pengambilan data untuk penulisan skripsi ini, penulis memilih daerah Sulawesi Selatan, khususnya Kota Madya Ujung Pandang (Kecamatan Biring Kanaya).

### 2.3. Jenis dan Sumber Data

#### A. Jenis Data

Jenis data yang dipergunakan dalam pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- A.1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan langsung serta wawancara dengan pihak perusahaan.
- A.2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen atau laporan-laporan tertulis yang berhubungan dengan pokok pembahasan.

#### B. Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan, berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Sumber dari dalam yang dimaksud adalah wawancara dengan pimpinan dan para pekerja yang bersangkutan.

### 2.4. Metode Analisa

Untuk menganalisa data yang diperoleh, maka digunakan

satu metode yang disebut break even point analysis (analisa titik pulang pokok) dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$- \text{BEP} = \frac{F C}{P - V} \dots\dots 1)$$

$$- \text{BEP} = \frac{F C}{1 - \frac{V C}{S}} \dots\dots 2)$$

Dimana :

BEP = Titik Pulang Pokok

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

P = Harga jual per unit bahan bangunan

V = Biaya variabel per unit bahan

S = Volume penjualan yang direncanakan

Keterangan :

1. Dalam melakukan analisa titik impas untuk sejumlah bahan bangunan yang menjadi usaha perusahaan ini pada kapasitas penjualan maksimal, maka diperlukan perhitungan-perhitungan titik impas secara total untuk sejumlah produk tersebut (komprehensif) dan secara parsial untuk masing-masing

1) Drs. Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta 1984. hal. 297.

2) Ibid., hal. 298

produk, baik dalam satuan unit produk yang terjual maupun dalam satuan rupiah hasil penjualan. Sehingga akan terlihat titik impas penjualan untuk sejumlah produk be gitupun untuk masing-masing produk. Untuk itu dipergunakan kedua rumus tadi.

2. Berdasarkan analisa impas tersebut di mana laba sama dengan nol, maka selanjutnya akan dianalisa tingkat pen jualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan untuk merealisasikan target laba yang direncanakan yaitu minimal 20% dan maksimal sebesar kapasitas penjualan maksimal, bila target laba tersebut dinyatakan dalam "profit margin" atau rasio antara laba dengan penjualan. Untuk ini dipergunakan rumus sales minimal sebagai berikut :

$$SM = \frac{F C}{1 - \left( \frac{V C}{S} + P M \right)} \dots 3) \text{ atau}$$

$$SM = \frac{F C}{1 - \left( \frac{V C}{S} + \frac{\text{Profit}}{S} \right)} \dots 4)$$

---

3) Ibid., hal. 307

4) Ibid



Di mana :

S M = Sales Minimal

F C = Biaya Tetap (Fixed Cost)

V C = Biaya Variabel (Variable Cost)

S = Volume penjualan yang direncanakan

P M = Keuntungan Penjualan (Profit Margin)

## 2.5. Sistematika Penulisan

Agar lebih memudahkan di dalam pembahasan dan pemahaman isi skripsi ini, maka sistematika penulisan disusun dalam bentuk komposisi bab yang terinci sebagai berikut :

- Bab Pertama, merupakan bab pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, masalah pokok, tujuan dan kegunaan penulisan, tinjauan pustaka dan hipotesa kerja.
- Bab Kedua, bab ini membahas tentang metodologi yang berisi metode pengumpulan data, daerah penelitian, jenis dan sumber data, metode analisa dan sistematika penulisan.
- Bab Ketiga, yaitu bab yang merupakan gambaran umum perusahaan, yang berisi sejarah singkat perusahaan, aspek manajemen, Struktur organisasi perusahaan, aspek pembelian, aspek penjualan/pemasaran dan aspek teknik.
- Bab Keempat, yaitu bab yang membahas tentang landasan teoretis, yang berisikan tentang pengertian analisa titik pulang pokok, pengertian biaya, skema perincian biaya dan kegunaan analisa break even (pulang pokok).
- Bab Kelima, bab ini membahas tentang peranan analisa titik pulang pokok di dalam perencanaan dan pengendalian laba pada perusahaan pengecer bahan bangunan UD. Syam Jaya di Ujung Pandang.

Perhitungan pulang pokok dan grafik break even point, juga dibahas dan dimuat dalam bab ini.

Bab Keenam, yaitu bab yang terakhir yang berisi kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan dari pembahasan skripsi ini, terangkum dalam bab Enam. Yang juga merupakan bab yang memberikan saran terhadap perbaikan yang diperlukan pada perusahaan yang diteliti, agar perusahaan tersebut dapat berkembang dan perolehan laba dapat meningkat seperti yang diharapkan. Yang mana merupakan masukan bagi penulis terhadap perusahaan di mana penulis melakukan penelitian.

## BAB III

## GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

## 3.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Sejak pertengahan tahun 1985, Syamsuddin sebagai pendiri Usaha Dagang Syam Jaya yang sekaligus merupakan Pimpinan perusahaan ini, memulai usahanya dengan mencari pelanggan yang ingin mendirikan bangunan rumah dan menawarkan bahan berupa batu merah besar dan batu merah kecil kepada mereka. Harga batu merah kecil saat itu masih sekitar Rp 27- Rp 30,- per biji, sedang batu merah besar mencapai Rp 40 - Rp 50,- per biji. Bahan ini diperoleh Syamsuddin langsung dari usaha batu merah milik orang tuanya. Ketika Syamsuddin melihat adanya peluang dan kemungkinan melakukan usaha semacam ini, Syamsuddin kemudian meningkatkan penawarannya, baik berupa jumlah maupun berupa jenis bahan yaitu pasir sampai kepada batu gunung. Dari sinilah awalnya, Syamsuddin kemudian dikenal sebagai penyalur/pengecer bahan bangunan berupa batu merah, pasir dan batu gunung. Kemudian dengan tekad dan kepercayaan akan kesanggupannya menjalankan usaha ini, Syamsuddin lalu meminta tempat (sebidang tanah) milik istrinya di depan Kelurahan Tamalanrea untuk dijadikan tempat menampung bahan dan mengangsur satu buah kendaraan Kijang bekas yang akan digunakan sebagai alat angkut bahan bangunan tersebut.

Berkembangnya usaha Syamsuddin ini, sangat dipengaruhi

oleh letaknya yang strategis, yang berada di jalan masuk menuju lokasi perumahan Bumi Tamalanrea Permai (BTP), lebih jelasnya berada di depan kantor Kelurahan Tamalanrea yang merupakan lokasi yang sangat cocok untuk usaha bahan bangunan. Karena bukan saja sekitar Bumi Tamalanrea Permai (BTP) yang menjadi sasaran pasar bagi usaha semacam ini, malainkan lebih luas dan dapat diperkirakan mulai dari BTN ANTARA ke perumahan Asal Mula, tidak terlepas bangunan tambahan pada kampus Unhas, perumahan Dosen Unhas, perumahan Wesabbe dan masyarakat sekitar perumahan tersebut yang rata-rata telah mulai memperbaiki rumah mereka, kemudian terus ke perumahan Angkatan Laut dekat kampus U-KIP, lalu ke Daya dengan beberapa perumahan, bahkan sampai ke perumahan Bulurokeng Permai, membuat usaha ini semakin berkembang terus.

Dari tahun ke tahun, Syamsuddin mengembangkan usahanya. Tidak lagi hanya pada tiga (3) jenis bahan saja, tetapi sudah mencoba untuk menghubungi Distributor Semen, produsen Pipa air (Paralon), besi beton untuk membuat tiang dan rangka bangunan, kapur sampai ke papan mal (jenis papan yang digunakan untuk pekerjaan cor bangunan). Usaha ini bertambah jumlahnya sejalan dengan bertambahnya jumlah permintaan dari konsumen akan bahan bangunan.

Pada tahun 1988, Syamsuddin memberikan nama usahanya dengan nama Syam Jaya sesuai dengan namanya sendiri sebagai pendiri sekaligus sebagai pimpinan perusahaan tersebut.

Surat Izin Tempat Usaha terbit pada tahun 1994 dari Walikota-tamadya Kepala Daerah Tingkat II Ujung Pandang dengan nomor 17986/C/V/c/Prok/94. Surat ini dikeluarkan pada tanggal 05-Nopember 1994, dengan alamat pemilik Jl. Bontoramba RW.I.RT C. Ujung Pandang. Jenis usaha adalah Usaha Dagang dengan jumlah karyawan sebanyak 3 orang (memperoleh gaji bulanan), sedang tenaga kerja lainnya memperoleh upah berdasarkan upah harian. Luas ruangan usaha dalam Surat Izin Tempat Usaha ini adalah 50 M<sup>2</sup>.

Usaha Dagang Syam Jaya memiliki modal kerja sebesar Rp 10.000.000,- (Sepuluh Juta Rupiah). Modal sebesar inilah bagi Syamsuddin yang digunakan untuk membiayai operasi usahanya. Selain pasir dan batu merah, bahan-bahan lain dibeli dengan harga tunai. Pasir dan batu merah dapat dibayar setelah satu sampai dua minggu, yang berarti dana untuk membayar bahan-bahan tersebut dapat digunakan untuk membeli atau membayar bahan lain yang persediannya berkurang. Akan tetapi pembayaran atas pasir dan batu merah bukan berarti selalu dilakukan dengan satu sampai dua minggu, kadang-kadang pembayaran dilakukan pula dengan cara tunai bila keuangan perusahaan mengizinkan. Ini dimaksudkan untuk menghindari besarnya jumlah hutang perusahaan. Bahkan diusahakan sedapat mungkin memperkecil kewajiban perusahaan dalam bentuk hutang dan hal ini sering bahkan menjadi salah satu rencana dalam perusahaan, karena perusahaan (pimpinan perusahaan mulai berfikir untuk memperluas Usahanya. baik dalam bentuk

hasil pendapatan yang merupakan penghasilan perusahaan selama beroperasi, tanpa mengurangi jumlah modal kerja awal.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang bahan bangunan, perusahaan ini belum dapat menentukan atau mengalokasikan dananya sesuai dengan fungsi dan penggunaan dana itu sendiri. Ini dapat dimaklumi karena usaha ini dijalankan hanya dengan modal tekad keberanian dan pengalaman yang diturunkan dari orang tuanya sebagai pengusaha di bidang batu merah dan pasir. Syamsuddin belum berfikir mengenai perkembangan usahanya pada masa yang akan datang, yang mana dituntut oleh keadaan terhadap proses kebijaksanaan pengambilan keputusan, kebijaksanaan dalam menentukan harga guna menghadapi saingan yang sekarang ini sudah mulai muncul dan mendirikan usaha tidak jauh dari lokasi dimana Usaha Dagang Syam Jaya berada. Ini semua dapat dilihat dari kegiatan usaha yang dilakukan Syam Jaya, hampir tidak ada kegiatan yang terstruktur atau direncanakan.

### 3.2. Aspek Manajemen

Seperti telah diuraikan pada sejarah berdirinya perusahaan tadi, Usaha Dagang Syam Jaya belumlah dapat dikatakan memiliki skill atau kemampuan manajemen profesional dalam mengelolah/menjalankan usahanya. Usahanya dijalankan hanya dengan melihat atau berorientasi pada satu aspek saja yaitu aspek pasar. Syam Jaya belum berfikir tentang bagaimana menghadapi saingan yang sudah mulai muncul.

Mengenai struktur organisasi, perusahaan ini belum

memilikinya. Akan tetapi berdasarkan informasi yang diberikan pihak perusahaan kepada penulis, maka akan dicoba untuk membuat atau menggambarkan struktur organisasi perusahaan ini sesuai dengan informasi yang diterima tersebut.

Adapun Struktur Organisasi Usaha Dagang Syam Jaya berdasarkan informasi yang diterima penulis, dapat dilihat pada halaman berikutnya.





25  
gunaan,  
: kapur  
lanya ke-  
Semen,  
ok peda  
i atau  
eh jum-  
ng, nar-  
karena  
n sema-

pedagang  
ah yang  
sar ba-  
dise -  
ebabkan  
an senga  
gi jum-  
a akan  
saha Da-

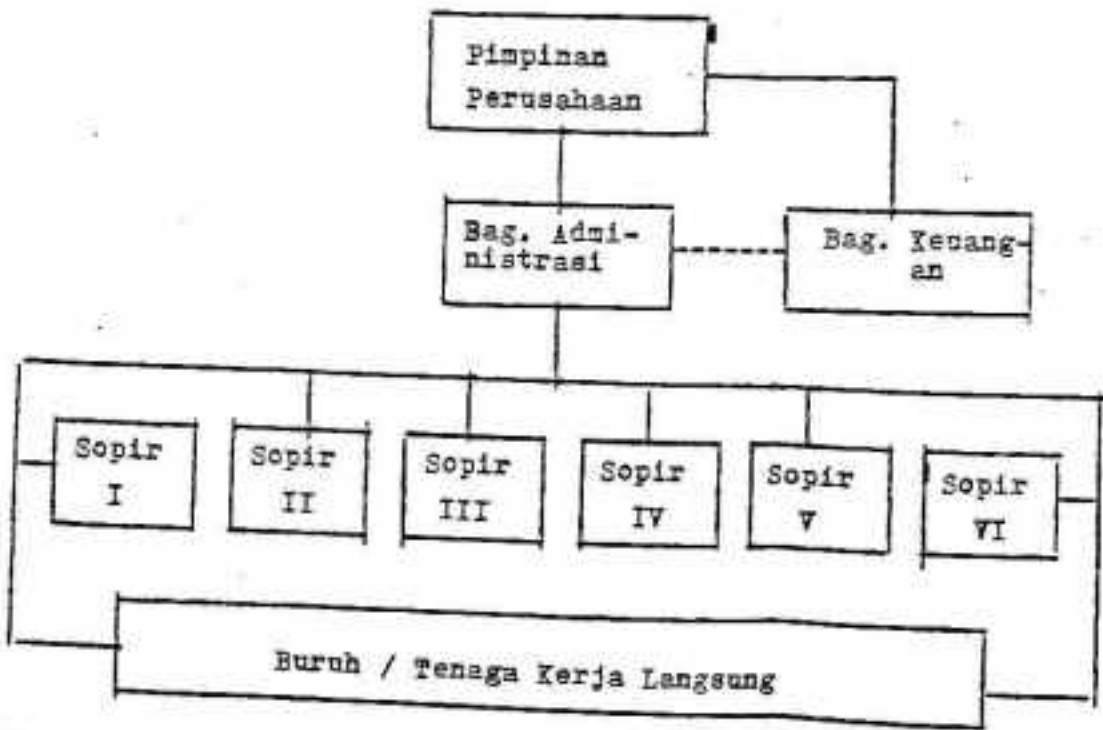
Keterangan

Sumi

gang Syam Jaya, dalam menetapkan harga, hanya berdasarkan pada harga yang berlaku di pasaran saat itu. Karena perusahaan ini tidak langsung membeli produk tersebut dari Distributor, akan tetapi dari pedagang yang khusus berusaha di bidang penjualan semen yang biasa disebut Grosir.

SKEMA 1

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN  
UD. SYAM JAYA TAHUN 1994



Keterangan : — = Garis Komando (Perintah Langsung)  
- - - = Garis Koordinasi

Sumber : UD. Syam Jaya



### 3.3. Aspek Pembelian

Untuk mendapatkan bahan baku sebagai bahan bangunan, berupa batu merah besar dan batu merah kecil, pasir, kapur dan jenis bahan lainnya, tidak terlalu dirasakan adanya kesulitan yang berarti kecuali semen dan batu gunung. Semen, selain jumlahnya yang terbatas karena ulah sekelompok pedagang-pedagang tertentu, juga harganya tidak menentu atau dengan kata lain harga semen sangat dipengaruhi oleh jumlah semen yang beredar di pasaran. Sedang batu gunung, harganya cepat sekali meningkat. Ini dapat dimaklumi karena lokasi pengambilan bahan tersebut semakin sulit dan semakin jauh.

Khusus untuk bahan baku berupa semen, banyak pedagang pengecer tidak lagi menghiraukan ketentuan pemerintah yang menetapkan harga standar yang seharusnya menjadi dasar bagi para pedagang dalam menetapkan harga, yang biasa disebut sebagai Harga Patokan Semen (HPS). Hal ini disebabkan karena adanya kelompok pedagang penampung yang dengan sengaja menampung produk tersebut dengan tujuan mengurangi jumlah semen yang beredar di pasaran yang pada akhirnya akan mempengaruhi harga terhadap produk tersebut. Oleh Usaha Dagang Syam Jaya, dalam menetapkan harga, hanya berdasarkan pada harga yang berlaku di pasaran saat itu. Karena perusahaan ini tidak langsung membeli produk tersebut dari Distributor, akan tetapi dari pedagang yang khusus berusaha di bidang penjualan semen yang biasa disebut Grosir.

Semen yang dibeli oleh Usaha Dagang Syam Jaya adalah Semen Tonasa. Sedang batu merah rata-rata disupply oleh usaha orang tuanya sendiri, Kalaupun ada dari tempat lain, biasanya masih usaha keluarga juga. Pasir demikian pula, masih usaha orang tuanya yang memenuhi permintaan untuk ditampung di tempat usaha Syam Jaya berada. Jika pada penampungan sudah habis atau berkurang dan bahan yang dipesan belum juga datang, sementara permintaan dari konsumen langsung menumpuk, maka biasanya Syam Jaya membeli langsung dari pedagang pengecer yang mengecerkan bahannya dengan kendaraan, walaupun keuntungan yang diperoleh dengan cara ini tidak begitu memuaskan. Akan tetapi sesungguhnya tujuan utamanya adalah untuk memberikan pelayanan yang memuaskan kepada langganan.

Usaha Dagang Syam Jaya melakukan pembelian bahan berupa batu merah dan pasir dengan dua cara sebagai berikut :

**Cara Pertama**, yaitu dengan memarkir dua alat transportasi berupa kendaraan Dyna di rumah orang tuanya yang berlokasi di Sungguminasa Kabupaten Gowa saat usai melakukan kegiatannya, sehingga pada pagi hari kedua kendaraan tersebut dengan tugas khusus masing-masing yaitu pada satu kendaraan memuat batu merah sementara lainnya khusus mengangkut pasir atau dengan kata lain, alat yang dipakai untuk mengangkut bahan tersebut adalah milik Usaha Dagang Syam Jaya.

**Cara Kedua**, yaitu dengan melakukan pesanan. Jika hal ini dilakukan, maka harga bahan akan berbeda sebab pembebanan biaya transportasi dan biaya tenaga kerja langsung terhadap

bahan tersebut walaupun pada akhirnya harga jual dari perusahaan ini tidak berbeda atau tidak dipengaruhi oleh bebanan biaya tadi.

Seperti halnya bahan semen Tonasa, batu gunung dibeli dengan cara langsung pada kendaraan-kendaraan yang khusus mengecerkan batu gunung yang setiap harinya lewat didepan kantor Usaha Dagang Syam Jaya. Jika konsumen memesan satu truk Raksasa (Toyota), biasanya kendaraan yang diberhentikan tersebut, hanya diberi alamat konsumen untuk kemudian diantarkan dan akan dibayar setelah kendaraan tersebut kembali. Tapi bila pemesan atau konsumen meminta kurang dari satu truk toyota raksasa, dapat dilayani dengan menggunakan kendaraan Dyna, Hi-Ace (L300), atau kendaraan Kijang sesuai dengan permintaan konsumen, maka muatan truk raksasa yang membawa batu gunung tersebut dibongkar di tempat penampungan bahan dan dibayar sesuai dengan harga yang sudah disepakati untuk kemudian diantarkan permintaan dari konsumen. Cara ini lebih menguntungkan bila dibanding dengan membeli dan menjual langsung, hanya dengan memberi alamat kepada pengecer tadi, karena muatan truk toyota raksasa akan dijual eceran dengan menggunakan kendaraan Dyna, Hi - Ace atau dengan kendaraan Kijang dengan harga tertentu.

#### **3.4. Aspek Penjualan/Pemasaran**

Seperti diuraikan pada aspek pembelian bahan tadi untuk aspek penjualan atau pemasaran ini hanya akan dijelaskan mengenai lokasi/daerah yang merupakan sasaran pasar

usaha saja. Teknik pemasaran akan diuraikan lebih lanjut.

Pemasaran bahan-bahan bangunan tidak mengalami kesulitan dalam mencari pasar sasaran. Lokasi tempat perusahaan berada sangat strategis untuk memasarkan bahan bangunan tersebut. Bahkan pihak perusahaan sering kewalahan dalam melayani konsumen / langganan. Tidak jarang ada konsumen yang mengeluh karena keterlambatan pelayanan pihak perusahaan mengantarkan bahan ke tempat pemesan/konsumen. Salah satu kendala yang paling dirasakan oleh perusahaan ini adalah kurangnya alat angkut / transportasi untuk melayani konsumen.

Lokasi pasar yang banyak memesan bahan pada perusahaan ini adalah sekitar Kelurahan Tamalanrea itu sendiri. Dan yang paling banyak pada lokasi perumahan Bumi Tamalanrea Permai (BTP), yang rata-rata memugar kembali pembagian rumah yang mereka terima dari Perumnas sebelum rumah tersebut mereka huni. Dapat diperkirakan bagaimana repotnya Usaha Dagang Syam Jaya dalam melayani sekian banyak warga yang menghuni Perumahan Bumi Tamalanrea Permai (BTP), yang rata-rata akan memugar kembali rumah mereka. Belum lagi pesanan dari luar perumahan ini, bahkan dari Kelurahan Daya, Bulurokeng dan kelurahan Patjerakkang, yang kebanyakan pesanan adalah mereka yang menghuni rumah perumahan.

Berbicara mengenai pasar, maka hal tersebut tidak dapat terlepas atau dipisahkan dari persaingan yang ada di dalamnya. Saingan Usaha Dagang Syam Jaya sudah mulai banyak

dan ada beberapa yang berlokasi dekat, dimana usaha dagang Syam Jaya berlokasi. Bahkan ada yang membuka usaha bahan bangunan di dalam lokasi perumahan Bumi Tamalanrea Permai (BTP). Usaha-usaha ini merupakan saingan bagi UD. Syam Jaya, yang berlokasi di luar perumahan.

Hal yang masih menguntungkan bagi perusahaan ini dengan adanya saingan-saingan tadi adalah persediaan bahan yang cukup banyak seperti; pasir dan batu merah, sehingga tidak jarang saingan yang berada di lokasi perumahan mengambil bahan dari Usaha Dagang Syam Jaya, bila mereka kehabisan bahan. Jadi sekaligus merupakan perpanjangan tangan bagi perusahaan ini, walaupun keuntungannya tipis. Akan tetapi keadaan seperti ini tidak dapat dinggap sepele, karena untuk saat sekarang ini mereka masih merupakan partner sebab mereka kemungkinan masih kekurangan alat transportasi atau modal dalam mendapatkan bahan-bahan dengan harga yang khusus dan lebih murah dibanding bila harus mengambil atau membeli dari Usaha Dagang Syam Jaya.

### 3.5. Aspek Teknik

Pada aspek ini akan diuraikan tentang bagaimana perusahaan ini melayani konsumen/langganan dan peralatan-peralatan apa yang digunakan dalam melakukan pelayanan tersebut. Yang paling penting dalam melakukan pelayanan terhadap konsumen/langganan adalah mobilisasi angkutan dan tenaga kerja langsung. Peralatan-peralatan yang diperlukan dalam proses pelayanan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Tenaga Kerja Langsung
2. Kendaraan Pengangkut Bahan, terdiri atas :
  - a. Satu kendaraan Toyota Raksasa
  - b. Dua Kendaraan Dyna
  - c. Satu kendaraan Hi-Ace (L 300)
  - d. Dua kendaraan Kijang
3. Peralatan bongkar muat bahan (Sekop)

Adapun uraian mengenai proses pelayanan tersebut adalah sebagai berikut :

### 3.5.1. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah mereka yang langsung melakukan pekerjaan mengantar dan melayani konsumen/langganan yang memesan bahan. Tenaga kerja yang dimaksud dapat dibedakan atas dua macam, yaitu Sopir dan Buruh. Seorang sopir akan dibantu oleh minimal dua orang buruh untuk melakukan pekerjaan menaikkan atau menurunkan bahan bangunan yang dipesan. Untuk perusahaan yang memiliki enam kendaraan pengangkut bahan ini berarti memiliki minimal enam orang sopir. Ini akan berarti pula bahwa setiap kendaraan akan memuat dua orang buruh sekaligus sebagai kernek. Tiga sopir khusus mempunyai jalur operasi, yaitu mengangkut bahan langsung dari daerah Sungguminasa ke tempat penampungan atau ke tempat pemesan. Kendaraan ini terdiri atas Dua kendaraan Dyna dan satu kendaraan truk Toyota Raksasa. Satu diantara dari kendaraan Dyna tersebut merangkap untuk melayani pemesan/langganan yang memesan dengan menggunakan kendaraan Dyna, dengan



bahan bongkaran di tempat penampungan bahan, yaitu batu gunung, pasir dan kerikil. Yang lainnya hanya mengangkut batu merah dari Sungguminasa untuk ditampung di tempat penampungan atau dapat juga mengantar langsung ke tempat pemesan.

Mengenai upah untuk tenaga kerjalangsung, dihitung berdasarkan upah harian, yaitu jumlah hari kerja yang diikuti. Setiap akhir pekan, tenaga kerja langsung ini akan diberikan uang sebagai biaya kesejahteraan. Untuk ketentuan upah, akan diuraikan lebih lanjut pada bab Lima (V), yaitu pada bab analisa.

### 3.5.2. Kendaraan Pengangkut Bahan

Dalam menjalankan usahanya, Usaha Dagang Syam Jaya memakai kendaraan roda empat untuk memperlancar transportasi, dalam rangka memenuhi permintaan konsumen/langganan. Dua kendaraan Kijang dan satu kendaraan Hi-Ace (L 300) digunakan untuk melayani konsumen di sekitar Tamalanrea, Daya, Bulurokeng dan BTP. Kendaraan-kendaraan ini tidak perlu harus ke Sungguminasa untuk mengangkut bahan, tapi mengangkut bahan yang sudah ditampung di depan gudang. Tiga kendaraan lainnya setiap pagi berangkat dari Sungguminasa dengan muatan penuh, yang sengaja diparkir di Sungguminasa setiap selesai dengan tujuan agar tidak perlu harus membuang waktu untuk berangkat pagi dari perusahaan ke Sungguminasa.

### 3.5.3. Peralatan Bongkar Muat Bahan (Sekop)

Sekop merupakan peralatan yang perlu disediakan pada

perusahaan ini, minimal dua sekop untuk setiap kendaraan kecil dan tiga untuk kendaraan besar. Jumlah ini disesuaikan dengan jumlah buruh yang ikut pada kendaraan pengangkut bahan tersebut. Alat tersebut digunakan untuk menaikkan atau menurunkan bahan pada saat kendaraan mengangkut pesanan bahan berupa pasir atau kerikil.

Mengenai pembayaran, rata-rata dilakukan dengan tunai dan dapat dilakukan dengan cara membayar langsung di tempat saat konsumen memesan bahan (di perusahaan), atau dapat pula dilakukan dengan membayar saat bahan telah sampai di tempat pemesan (setelah bahan tersebut diantar ke konsumen atau pemesan). Sementara hal yang paling mendasar dan sangat besar pengaruhnya terhadap perkembangan perusahaan ini adalah kurangnya alat angkut untuk melayani pesanan bahan dari konsumen/pembeli, sehingga tidak jarang pekerja yang ditugaskan untuk mencatat pesanan/orderan kewalahan menghadapi keluhan dari pemesan yang bahannya lambat atau belum diantar ke tempat mereka, walaupun mereka sudah membayar bahan pesanan tadi. Petugas pencatat ini harus mampu memberikan alasan kepada konsumen yang dapat memuaskan mereka, bahwa apa yang menyebabkan keterlambatan pelayanan tersebut adalah kesalahan dari pihak perusahaan. Tanpa disadari bahwa dengan memberikan pengertian yang dapat memuaskan bagi konsumen adalah salah satu cara mengikat dan mengharap simpati dari mereka mengenai keberadaan perusahaan ini, yang pada akhirnya membuat mereka tidak beralih ke pengecer bahan yang lain.

## BAB IV

### LANDASAN TEORITIS

#### 4.1. Pengertian Analisis Titik Pulang Pokok

Suatu perusahaan dapat dikatakan pulang pokok, apabila perusahaan tersebut memperoleh hasil penjualan yang sama dengan jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan atau dengan kata lain perusahaan berada pada titik pulang pokok, jika perusahaan tersebut tidak memperoleh laba dan tidak pula menderita rugi. Oleh karena itu maka analisis titik pulang pokok biasa dipergunakan untuk menggambarkan keadaan seperti tadi, yang umumnya tampak dalam bentuk matematis.

Analisis titik pulang pokok (break even point analysis) adalah suatu cara untuk mengetahui tentang titik yang menunjukkan keseimbangan antara jumlah biaya yang dikeluarkan (input) dan jumlah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan. Analisis ini memberikan gambaran tentang berapa banyak barang yang harus diproduksi atau berapa banyak barang yang harus dijual dalam suatu periode tertentu agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian (berada dalam keadaan pulang pokok). Dalam menggambarkan keadaan tersebut, maka analisa pulang pokok biasanya digambarkan dalam bentuk grafik yang biasa disebut dengan istilah break even chart.

Pada chart yang tergambar, akan terlihat jumlah biaya pada berbagai tingkat penjualan tertentu, demikian pula

pendapatan yang diperoleh pada tingkat penjualan tertentu.

Analisa titik pulang pokok (break even point analysis) mempunyai hubungan yang erat dengan biaya-biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu maka analisa tersebut sering disamakan dan disebut dengan istilah "Cost-Profit-Volume-Analysis" atau analisa tentang biaya-laba dan penjualan.

Adapun beberapa pengertian dan defenisi mengenai analisa titik pulang pokok, dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Menurut Drs. Mulyadi, M.Sc., Akuntan, dalam bukunya yang berjudul "Akuntansi Biaya Untuk Manajemen", mengatakan bahwa Impas adalah "suatu keadaan di mana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi". Atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas apabila jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya, atau apabila marginal income (contribution margin) hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja<sup>1)</sup>.

Analisa impas adalah suatu cara untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum agar supaya perusahaan tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol)<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> Drs. Mulyadi, M.Sc., Akuntan, Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, BPFE Yogyakarta, 1984, hal. 70.

2)

Ibid. hal. 72.

- b. Drs. Bambang Riyanto, dalam bukunya yang berjudul "Da - sar-dasar Pembelanjaan Perusahaan" mengatakan bahwa ana - lisa break even point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan 3).
- c. Dalam bukunya yang berjudul "Cost Accounting", Horngren mengatakan bahwa "The breack even point is that point of activity (sales volume) where total revenue and total ex - penses are equal, that is, there is neither no profit not loss" 4).
- d. Suhardi Sigit juga memberikan pengertian analisa pulang pokok dalam bukunya yang berjudul "Analisa Break Even". Beliau mengatakan bahwa analisa pulang pokok adalah sua - tu cara atau teknik yang digunakan oleh petugas/manager perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penju - alan dan volume produksi berapakah, perusahaan tidak men - derita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Analisa itu juga dapat digunakan untuk mengetahui, pada volume penjualan atau volume produksi itu dapat mencapai laba

---

3) Drs. Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusa - haan, Edisi Kedua, Penerbit Yayasan Badan Penerbit Yogyakarta, 1984.

4) Charles T Horngren, Cost Accounting (A managerial Em - phasis, Fourth Edition; New Delhi; Prentice Hall of India Private Limited, 1978. hal. 45

tertentu atau menderita kerugian tertentu. Analisa break even adalah suatu cara untuk mengetahui kaitan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual biaya produksi dan biaya lainnya yang variabel dan yang tetap serta laba dan rugi<sup>5)</sup>.

- e. R Soemita Adikoesoemah, dalam bukunya "Budget Perusahaan" memberikan pengertian bahwa yang dimaksud dengan break even point adalah tingkat volume penjualan, yang jumlah penghasilan sama dengan biaya, sehingga pada tingkat penjualan ini perusahaan berlabab tidak dan merugipun tidak<sup>6)</sup>.

Dari kelima defenisi yang telah dikemukakan tadi, nampak bahwa kesemuanya memberikan pengertian yang sama tentang break even, di mana analisa titik impas ini merupakan suatu keadaan dari operasional perusahaan yang diakhir operasinya tidak diperoleh laba dan tidak pula diderta rugi. Hal mana disebabkan karena pada keadaan tersebut, besarnya marginal income (contribution margin) sama besarnya dengan biaya tetap yang dikeluarkan. Atau dengan kata lain bahwa penghasilan dari penjualan sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mencapai penjualan tersebut. Dapat pula

---

5) Suhardi Sigit, Analisa Break Even, Edisi Kedua, Pendidikan ahli Perusahaan Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1979. hal. 1-2.

6) R Soemita Adikoesoemah, Budget Perusahaan, Penerbit Sinar Baru, Bandung 1983. hal. 234.

dikatakan bahwa jika pada suatu tingkat produksi tertentu, biaya yang dikeluarkan seluruhnya adalah sama dengan penghasilan yang diperoleh, maka pada tingkat produksi yang demikian itu, hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi seluruh biaya baik biaya yang bersifat variabel maupun biaya yang bersifat tetap. Keadaan yang demikian itulah yang dinamakan break even (pulang Pokok). Karena itulah analisa pulang pokok menunjukkan suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian. Sehingga apabila perusahaan beroperasi di atas titik pulang pokok untuk sejumlah produk, itu berarti bahwa jumlah penghasilan yang diperoleh perusahaan adalah lebih besar daripada jumlah biaya yang telah dikeluarkan, yang berarti bahwa perusahaan telah memperoleh sejumlah laba. Begitupun sebaliknya, perusahaan akan menderita rugi bila perusahaan beroperasi di bawah titik pulang pokok.

Perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat pulang pokok, dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan BE} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \dots 7)$$

Adapun penentuan analisa pulang pokok dapat dilakukan dengan chart sebagai berikut :

---

7) Bambang Riyanto, Op. Cit., hal. 294.

Dalam menggambar break even tersebut, break even dapat ditentukan, yaitu pada titik di mana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X, maka akan nampak besarnya break even dalam unit. Kalau dari titik itu ditarik garis lurus horisontal ke samping sampai sumbu Y, maka akan nampak besarnya break even biaya dan penghasilan dalam rupiah.

Dalam menggambarkan garis biaya tetap pada gambar break even tersebut, dapat dilakukan dengan cara menggambarkan biaya tetap secara horisontal sejajar dengan sumbu X, atau dengan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel. Pada cara tersebut (lihat grafi 2), besarnya "Contribution Margin" akan nampak pada gambar break even tersebut.

Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada contoh berikut ini :

Suatu perusahaan bekerja dengan biaya tetap Rp 300.000,-

biaya variabel per unit Rp 40,-

Harga jual per unit Rp 100,-

Kapasitas produksi maksimal 10.000 unit.

Dengan menggunakan dua cara dalam menggambarkan garis biaya

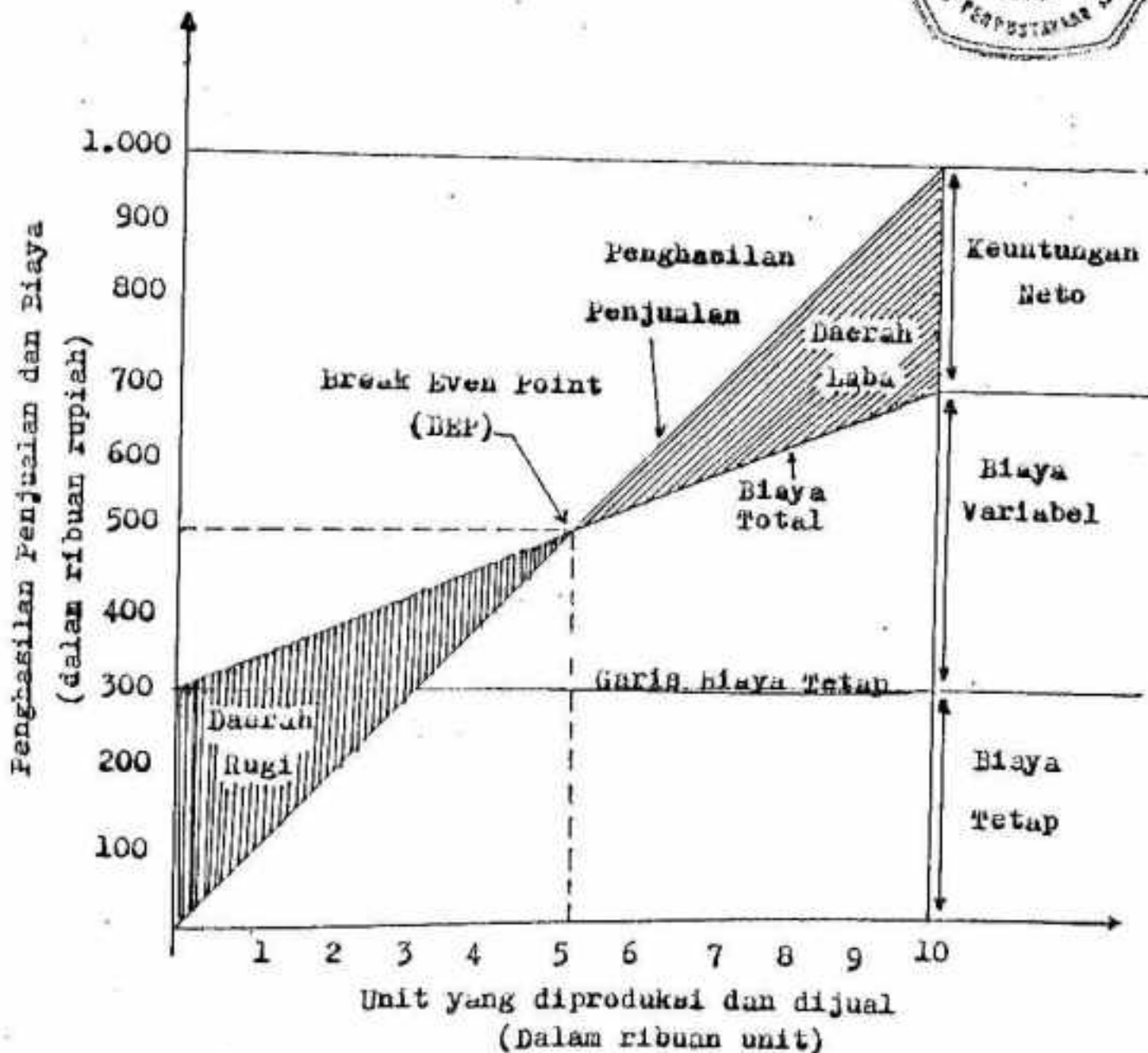
tetap atas data tersebut, kita dapat membuat dua gambar :

break even seperti nampak sebagai berikut :



## GRAFIK 1

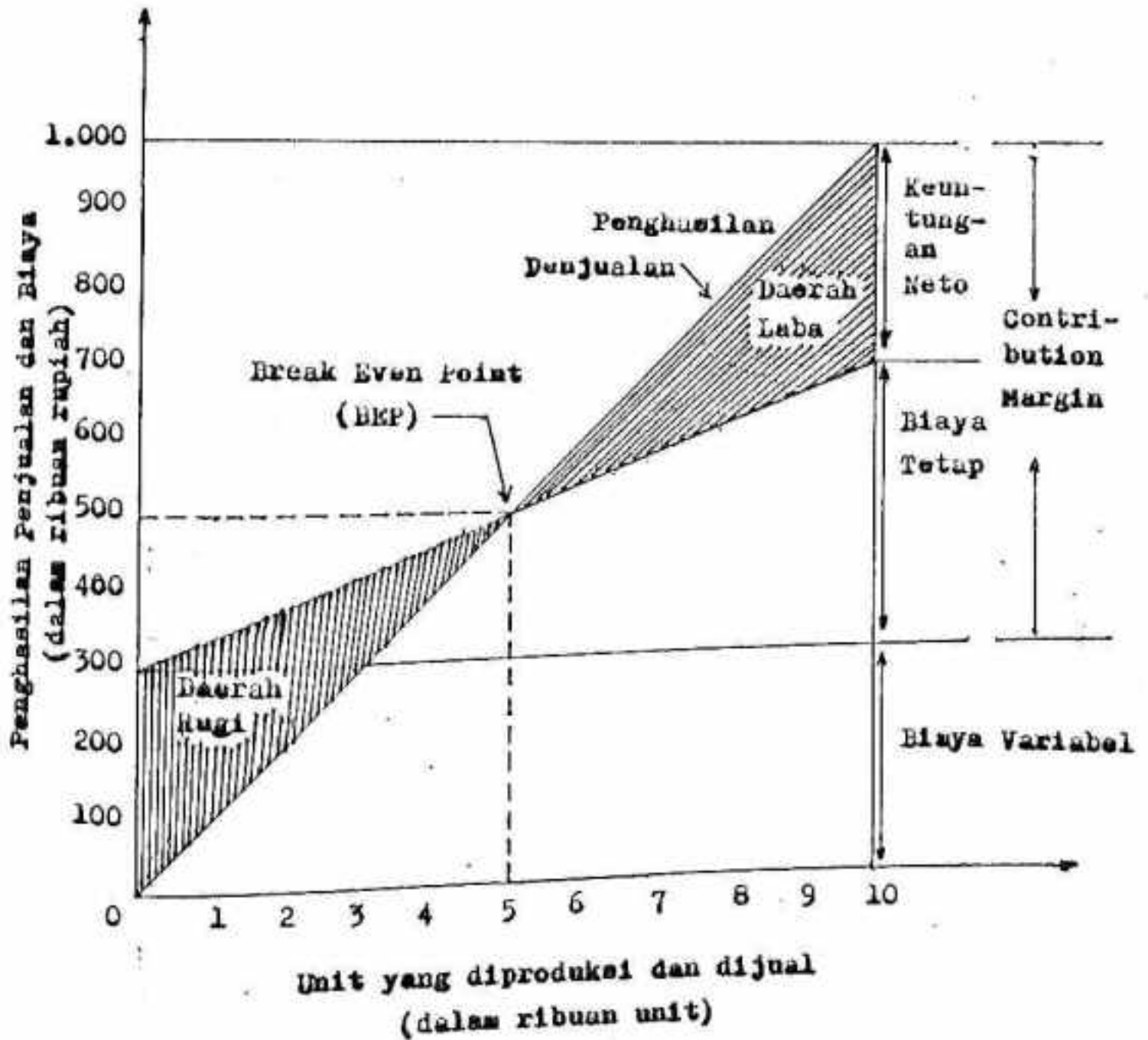
CONTOH GAMBAR BREAK EVEN (PULANG POKOK)



Sumber : Drs. Bambang Riyanto, Op. Cit., hal. 294

## GRAFIK 2

GAMBAR BREAK EVEN DI MANA GARIS BIAYA TETAP DIGAMBARKAN SEJAJAR DENGAN GARIS BIAYA VARIABEL



Sumber : Ibid, hal. 295

Suatu kelebihan yang dimiliki oleh analisa titik pulang pokok dalam penerapannya adalah karena dalam penggunaannya tidak terbatas pada usaha yang berskala besar saja, tetapi sampai pada usaha yang berskala kecil, seperti bentuk usaha yang menjadi obyek penelitian bagi penulis. Namun perlu diingat bahwa perusahaan yang biaya tetapnya relatif lebih besar, maka titik pulang pokok akan tercapai pada tingkat volume penjualan yang relatif juga akan lebih tinggi. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk terus memaksimalkan penghasilannya guna memperoleh contribution. Sebaliknya bagi perusahaan yang biaya tetapnya relatif lebih rendah, maka pada umumnya titik pulang pokok dapat dicapai pada volume penjualan yang tidak terlalu tinggi atau relatif lebih rendah, (misalnya ; perusahaan yang bergerak di bidang konveksi, atau jenis usaha yang masih berstatus Badan Usaha dan lain-lain), karena biayanya sebagian besar hanya terdiri atas biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Mudah tidaknya perhitungan titik pulang pokok, baik dengan rumus maupun dengan chart atau gambar tergantung pada anggapan-anggapan atas konsep dasar yang digunakan dalam analisis pulang pokok tersebut. Konsep dasar yang dilakukan dalam penerapan analisa pulang pokok biasanya disebut *assumsi*.

Adapun *assumsi* yang berlaku dalam penerapan analisa tersebut adalah sebagai berikut :

- \*1. Bahwa biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan yang bersangkutan (yang dihitung *break evennya*) dapat diidentifikasi (ditetapkan) sebagai biaya variabel atau

- sebagai biaya tetap. Biaya yang diragukan, apakah biaya variabel ataukah sebagai biaya tetap harus tegas-tegas dimasukkan ke dalam salah satu "variabel" atau tetap semi variabel dimasukkan ke biaya variabel, semi tetap dimasukkan ke dalam biaya tetap. Hanya dua kelompok biaya, yaitu "biaya variabel" dan "biaya tetap" saja apabila kita menghitung dan membuat analisa break even.
2. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya tetap itu akan tetap konstan tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi atau volume kegiatan berubah.
  3. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya variabel itu akan tetap sama jika dihitung per unit produksinya, berapapun kuantitas unit yang diproduksinya.  
Jika kegiatan produksi berubah, biaya variabel itu berubah proporsional dalam jumlah seluruhnya, sehingga perunitnya akan sama.
  4. Bahwa harga jual per unit akan tetap saja, berapapun banyaknya unit produk yang dijual. Harga jual per unit tidak akan turun meskipun pembeli membeli banyak.  
Juga sebaliknya harga per unit tidak akan naik, meskipun langganan hanya membeli sedikit. Sedikit ataupun banyak yang dibeli harga per unitnya tidak akan mengalami perubahan.
  5. Bahwa perusahaan yang bersangkutan manual/memproduksi hanya satu jenis barang. Jika ternyata memproduksi/menjual lebih dari satu jenis produk, maka produk-produk itu harus dianggap sebagai satu jenis produk dengan campuran (mix) yang selalu tetap.
  6. Bahwa ada sinkronisasi di dalam perusahaan yang bersangkutan antara produksi dan penjualan; barang yang diproduksi itu tentu akan terjual dalam periode yang bersangkutan, jadi tidak ada sisa produk atau persediaan akhir periode (ataupun pada awal periode).
  7. Jika biasanya terdapat persediaan akhir, maka persediaan itu dianggap telah terjual. Jadi perhitungan break even tidak mengakui adanya barang persediaan". 8)

8) Suhardi Sigit, Op.Cit., hal. 3-4

#### 4.2. Pengertian Biaya

Setiap perusahaan dalam memproduksi barang ataupun jasa, dihadapkan pada jumlah biaya yang akan dikorbankan untuk menggerakkan operasi perusahaan tersebut. Karenanya pengumpulan data mengenai biaya dan penganalisaannya merupakan hal yang sangat penting, baik dalam penyusunan rugi laba suatu perusahaan, perhitungan harga pokok, bahkan data mengenai biaya sangat menentukan dalam melakukan perhitungan dengan break even. Hal ini merupakan suatu yang sangat mendasar dalam penyusunan dan penganalisaannya. Untuk mendapatkan gambaran mengenai pengertian biaya, maka terlebih dahulu dikemukakan perbedaan antara biaya (cost) dan ongkos (expenses) yang terdapat dalam buku "Akuntansi Untuk Usahawan", karangan Hartanto sebagai berikut :

"Cost adalah biaya-biaya yang dianggap akan memberi manfaat (service potensial) di waktu yang akan datang, dan karenanya merupakan aktiva yang dicantumkan dalam neraca. Sebaliknya Expenses atau Expired cost adalah biaya-biaya yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi. Karena jenis biaya ini tidak memberikan manfaat lagi di waktu yang akan datang, maka tempatnya di perkiraan rugi laba". 9)

Walaupun para sarjana mengemukakan rumusannya tentang terminologi biaya (cost) adalah berbeda, namun perlu diingat pendapat dari J M. Clark dalam bukunya yang berjudul "The Economic of Overhead", yang dikutip oleh Hartanto dan berlaku

9) D Hartanto, Akuntansi Untuk Usahawan, Cetakan Kedua, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Tahun 1977, hal. 75.

## 4.2. Pengertian Biaya

Setiap perusahaan dalam memproduksi barang ataupun jasa, dihadapkan pada jumlah biaya yang akan dikorbankan untuk menggerakkan operasi perusahaan tersebut. Karenanya pengumpulan data mengenai biaya dan penganalisaannya merupakan hal yang sangat penting, baik dalam penyusunan rugi laba suatu perusahaan, perhitungan harga pokok, bahkan data mengenai biaya sangat menentukan dalam melakukan perhitungan dengan break even. Hal ini merupakan suatu yang sangat mendasar dalam penyusunan dan penganalisaannya. Untuk mendapatkan gambaran mengenai pengertian biaya, maka terlebih dahulu dikemukakan perbedaan antara biaya (cost) dan ongkos (expenses) yang terdapat dalam buku "Akuntansi Untuk Usahawan", karangan Hartanto sebagai berikut :

"Cost adalah biaya-biaya yang dianggap akan memberi manfaat (service potensial) di waktu yang akan datang, dan karenanya merupakan aktiva yang dicantumkan dalam neraca. Sebaliknya Expenses atau Expired cost adalah biaya-biaya yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi. Karena jenis biaya ini tidak memberikan manfaat lagi di waktu yang akan datang, maka tempatnya di perkiraan rugi laba". 9)

Walaupun para sarjana mengemukakan rumusannya tentang terminologi biaya (cost) adalah berbeda, namun perlu diingat pendapat dari J M. Clark dalam bukunya yang berjudul "The Economic of Overhead", yang dikutip oleh Hartanto dan berlaku

9) D Hartanto, Akuntansi Untuk Usahawan, Cetakan Kedua, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Tahun 1977, hal. 75.

umum. Pendapat ini merupakan konsep tentang penggolongan biaya menurut tujuan yang hendak dicapai. Atau dengan kata lain bahwa untuk merumuskan biaya, maka kita perlu mengetahui terlebih dahulu apa yang ingin kita capai, karena dengan demikian kita dapat menerapkan konsep biaya tersebut berdasarkan tujuan yang hendak kita capai tadi.

Untuk lebih jelasnya, D Hartanto kembali menjelaskan dalam bukunya yang berjudul "Akuntansi Untuk Usahawan 1977" sebagai berikut :

"Biaya yang berlainan untuk tujuan yang berlainan (different cost for different purpose) dengan kata lain bahwa untuk tujuan yang berlainan kita harus menggunakan konsep yang berlainan. Tak ada satu konsep yang dapat dipakai untuk semua tujuan. Dalam menggunakan kata biaya, kita harus melihat tujuan yang hendak kita capai dan menggunakan konsep yang sesuai dengan tujuan". 10)

Dengan tidak mengurangi arti ungkapan tersebut tadi, maka selanjutnya Hartanto mengadakan pengelompokan atas konsep biaya untuk beberapa tujuan. Sedangkan pengelompokan biaya khusus untuk tujuan perencanaan dan pengendalian, termasuk konsep biaya untuk penerapan analisis break even point. Dalam hal ini Hartanto membagi biaya sebagai berikut:

1. Biaya variabel dan biaya constant (Fixed cost)
2. Biaya yang dapat dikendalikan atau controllable cost dan biaya yang tidak dapat dikendalikan (non controllable cost)". 11)

10) D Hartanto, Ibid. hal. 74

11) Ibid., hal. 76

Biaya variabel adalah biaya-biaya yang secara keseluruhan jumlahnya turut berubah sesuai dengan perubahan kegiatan perusahaan, misalnya perubahan volume produksi, perubahan jumlah penjualan dalam suatu periode tertentu. Sedang biaya tetap atau biaya constant (fixed Cost) adalah biaya-biaya yang secara keseluruhan jumlahnya dilihat tanpa mengalami perubahan, walaupun terjadi perubahan dalam kegiatan perusahaan, seperti terjadinya perubahan dalam volume produksi atau perubahan jumlah penjualan dalam suatu periode tertentu.

Biaya yang dapat dikendalikan adalah biaya yang pada tingkat manajemen tertentu, besar kecilnya dapat berubah. Pada umumnya biaya variabel adalah biaya yang dapat dikendalikan dan constant biaya atau biaya tetap adalah biaya yang tidak dapat dikendalikan. Akan tetapi hal ini tidak selalu demikian untuk seorang manager yang wewenangnya cukup luas dan dalam jangka waktu long run (jangka waktu yang panjang), semua biaya dapat dikendalikan. Untuk jangka waktu yang pendek (short run), tidak semua biaya dapat dikendalikan. Biaya yang dapat dikendalikan untuk jangka waktu yang pendek hanya pada tingkat manajemen bawahan. Sehingga perbedaan antara kedua macam biaya tersebut menurut Hartanto tergantung pada :

1. Tingginya tingkat Management dari manager yang bersangkutan.
2. Jangka waktu". 12)

---

12) D Hartanto, Ibid, hal. 77.



Dalam analisa titik pulang pokok, pengertian tentang perilaku biaya perlu pula diketahui dan sangat penting bagi manajemen, baik yang digunakan untuk mengadakan pengawasan, maupun untuk tujuan perencanaan. Sebab dengan demikian kita dapat memperoleh suatu gambaran dengan klasifikasi (penggolongan) yang layak untuk tujuan perencanaan dan pengendalian.

R Soemito, mengemukakan perilaku biaya tetap dan biaya variabel dalam bukunya yang berjudul "Cost Accounting" sebagai berikut :

"a. Biaya variabel menunjukkan sifat-sifat,

yaitu :

1. Jumlah biaya-biaya ini berubah sesuai dengan volume aktivitas perusahaan . Perubahan ini dapat bersifat proporsional, progressif atau degressif.
2. Biaya-biaya ini tetap (constant) untuk tiap satuan prestasi, walaupun volume prestasinya berubah jika sifatnya proporsional.
3. Biaya-biaya mudah digunakan oleh bahagian yang melaksanakan operasi perusahaan.
4. Biaya-biaya ini mudah dikontrol oleh bahagian yang mengeluarkan.

b. Biaya Tetap (konstan) mempunyai sifat-

sifat sebagai berikut :

1. Jumlahnya tetap dalam suatu volume prestasi atau aktivitas tertentu.
2. Biaya tetap rata-rata per unit prestasi/aktivitasnya semakin besar atau bertambah.

3. Biaya-biaya ini diberikan kepada bagian-bagian yang ada dalam perusahaan berdasarkan keputusan pimpinan perusahaan dengan menggunakan metode perbandingan pemakaian prestasi/kapasitas". 13)

Disamping pengertian yang telah diuraikan tadi, maka dalam bukunya "Akuntansi Biaya Untuk Manajemen", Mulyadi juga memberikan uraian bahwa pada umumnya pola tingkah laku biaya dapat diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan-perubahan volume kegiatan <sup>14)</sup>. Dan berdasarkan tingkah lakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan : Biaya tetap dan biaya Variabel <sup>15)</sup>.

Dari beberapa uraian yang telah dikemukakan tadi, dapatlah ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang secara keseluruhan tidak turut mengalami perubahan, walaupun terjadi perubahan pada volume kegiatan dalam perusahaan.
2. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang secara keseluruhan turut mengalami perubahan sesuai dengan berubahnya volume kegiatan dalam perusahaan.

Berdasarkan pengertian tadi, maka dapatlah kita menggolongkan biaya berdasarkan sifat atau perilaku biaya itu sendiri sehingga dengan mudah kita dapat menerapkan analisa titik pulang pokok untuk mencapai maksud tertentu.

13) R Soemita Adikoesoemah, Cost Accounting (Kalkulasi Harga Pokok), Edisi Pertama, Bandung, Tarsito, 1975.

14) Drs. Mulyadi, M.Sc., Akuntan, Op Cit. hal. 57.

15) Ibid. hal. 57.

### 4.3. Unsur-unsur Biaya

Dalam suatu proses produksi atau proses penjualan untuk jenis apapun, akan melibatkan unsur-unsur biaya yang dibebankan menurut kelompok biaya tertentu guna memudahkan penyusunan harga pokok; baik harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan. Unsur-unsur biaya yang dimaksud mempunyai klasifikasi yang berbeda-beda, yang mana penggunaannya disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan.

Adapun pengklasifikasian atau penggolongan biaya seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi dalam bukunya yang berjudul "Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya)" adalah sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran.
2. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan (fungsional cost classification)
3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibayai.
4. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah lakunya terhadap perubahan volume kegiatan.
5. Penggolongan biaya atas dasar waktu". 16)

---

16) Mulyadi, Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya), Edisi Ketiga, Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1979, hal. 7.

Penjelasan dari masing-masing golongan biaya tersebut adalah sebagai berikut :

### 1. Penggolongan Biaya Atas Dasar Obyek Pengeluaran

Penggolongan biaya yang paling sederhana adalah penggolongan atas dasar obyek pengeluaran, yaitu berupa penjelasan singkat obyek suatu perusahaan. Jika perusahaan mengeluarkan uang untuk membayar hutang advertensi, maka pengeluaran tersebut digolongkan sebagai biaya advertensi. Pengeluaran uang untuk membayar biaya lembur karyawan, digolongkan sebagai biaya lembur. Demikian pula bila biaya untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi, jika digolongkan atas dasar obyek pengeluaran, maka dapat dibagi menjadi tiga (3) golongan besar, yaitu :

- Biaya bahan baku
- Biaya tenaga kerja
- Biaya overhead pabrik

### 2. Penggolongan Biaya Atas Dasar Fungsi-fungsi Pokok Dalam Perusahaan.

Biaya dapat digolongkan berdasarkan fungsi-fungsi dimana biaya tersebut terjadi atau berhubungan. Adapun fungsi pokok yang terdapat dalam perusahaan manufaktur adalah fungsi produksi, administrasi dan fungsi pemasaran. Oleh karena itu, biaya dalam perusahaan tersebut diklasifikasikan menjadi biaya produksi, biaya umum dan administrasi serta biaya pemasaran.

Dari masing-masing biaya tersebut tadi, dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi tersebut terdiri atas ;

- Biaya bahan baku.
- Biaya tenaga kerja langsung
- Biaya overhead pabrik

Bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian yang menyeluruh dari produk jadi dan biaya bahan baku adalah harga pokok bahan tersebut yang diperoleh dari proses produksi. Tenaga kerja langsung adalah tenaga yang jasanya dapat diperhitungkan langsung dalam pembuatan produk tertentu. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang diidentifikasi secara langsung terhadap produk tertentu. Biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi, selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik terdiri atas biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tak langsung dan biaya-biaya produksi tidak langsung lainnya.

b. Biaya umum dan administrasi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan-kegiatan yang tidak diidentifikasi dengan aktivitas produksi maupun pemasaran. Jadi biaya umum dan administrasi ini merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kebijaksanaan dan pengerahan perusahaan secara keseluruhan. Sebagai contoh; Gaji Direksi, Biaya bagian Akuntansi dan personalia, biaya rapat pemegang saham, sumbangan sosial dan

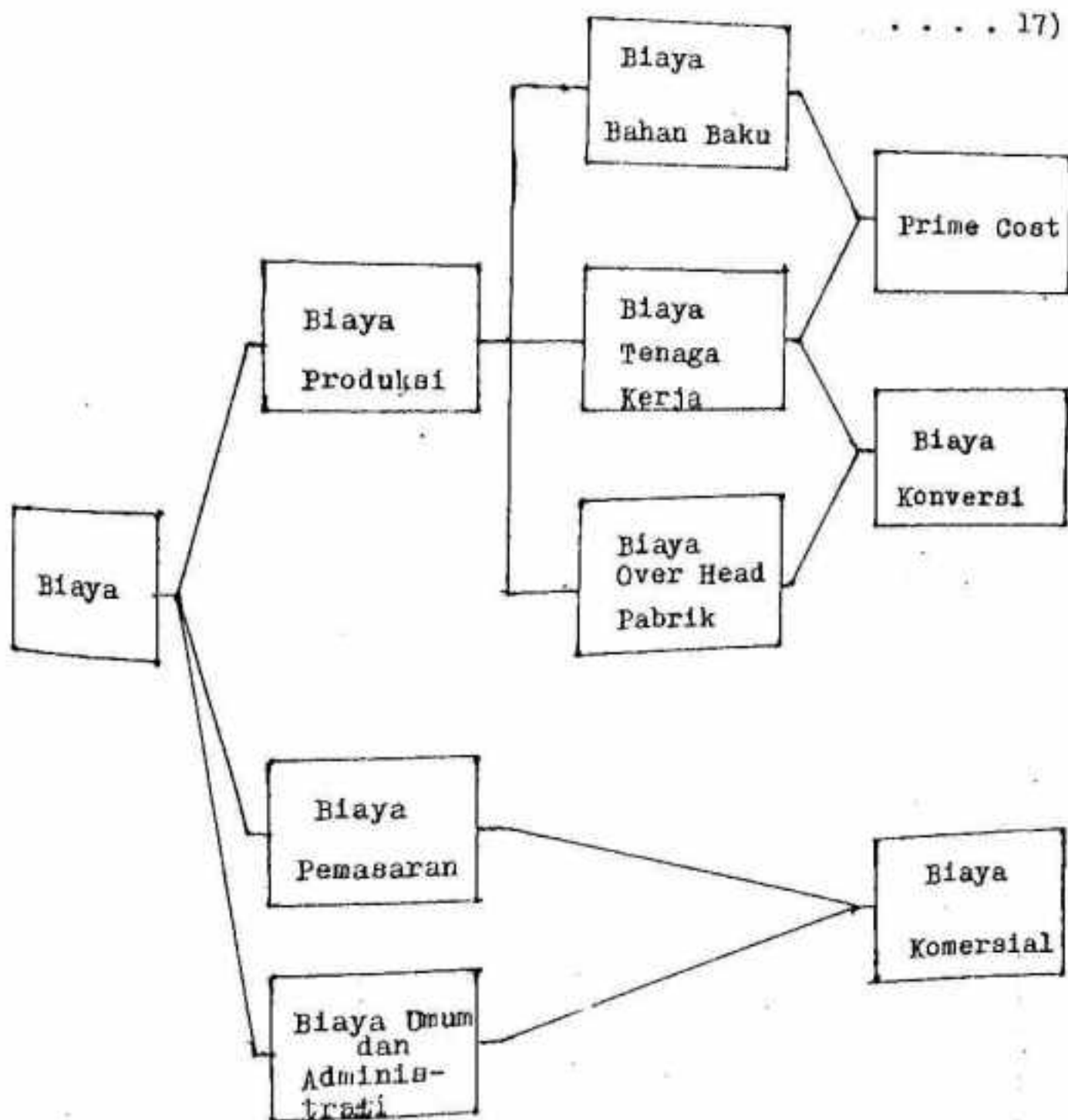
lain-lain.

- c. Biaya Pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan dan memenuhi pesanan.

Untuk jelasnya, perincian biaya tersebut dapat dilihat pada skema berikut ini :

## SKEMA 2

## PERINCIAN BIAYA



17) Mulyadi, Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya), Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, Edisi Ketiga, 1979, hal. 10.

### 3. Penggolongan Biaya Atas Dasar Hubungan Biaya Dengan Suatu Yang Dibiayai.

Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai ini, apabila pada perusahaan yang mengelola bahan baku menjadi produk jadi, maka sesuatu yang dibiayai tersebut adalah berupa produk. Sedang apabila pembiayaan terjadi pada perusahaan jasa, maka sesuatu yang dibiayai tersebut adalah berupa jasa kepada konsumen.

Untuk hubungan biaya seperti ini, biaya dapat dibagi menjadi dua (2) golongan, yaitu :

- Biaya langsung
- Biaya tak langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi dan langsung berhubungan serta mempengaruhi sesuatu yang dibiayai tersebut. Jika sesuatu yang dibiayai itu tidak ada, maka biaya langsung tidak akan pernah terjadi, seperti pada perusahaan pengecer bahan bangunan, maka yang menjadi biaya langsung adalah pembelian bahan.

Biaya tak langsung adalah biaya yang tidak langsung mempengaruhi sesuatu yang dibiayai atau biaya yang timbul bukan langsung berpengaruh pada sesuatu yang dibiayai tersebut; seperti biaya listrik, biaya penyusutan bahan (pada perusahaan pengecer tadi).

### 4. Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tingkah Lakunya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan.

Untuk keperluan pengendalian biaya serta pengambilan



keputusan, biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan sebagai berikut :

- Biaya tetap
- Biaya variabel:
- Biaya semi variabel

#### 5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Waktu.

Untuk lebih memudahkan perhitungan rugi laba dan penentuan harga pokok, maka biaya-biaya yang digolongkan atas dasar waktu, yaitu dibebankannya biaya ke dalam periode akuntansi tertentu, maka untuk biaya semacam ini dapat dibagi menjadi dua (2) golongan, yaitu :

- Pengeluaran Modal (Capital Expenditure)
- Pengeluaran penghasilan (Revenue Expenditure)

Pengeluaran modal adalah biaya yang dinikmati oleh lebih dari satu periode akuntansi. Jadi pengeluaran modal tidak seluruhnya dibebankan ke dalam satu periode akuntansi di mana pengeluaran tersebut terjadi, akan tetapi dibebankan terhadap periode-periode yang dinikmati pengeluaran tersebut. Pada saat pengeluaran modal tersebut terjadi, maka dicatat sebagai harga pokok aktiva dan pembebanannya diberikan atau dibebankan kepada periode akuntansi di mana pengeluaran tersebut dinikmati. Seperti depresiasi, amortisasi atau jenis-jenis biaya lainnya.

Pengeluaran Penghasilan adalah biaya-biaya yang dapat bermanfaat dalam satu periode akuntansi di mana biaya-biaya

tersebut terjadi. Seperti : Biaya pemeliharaan mesin, biaya komisi penjualan dan lain-lain.

#### 4.4. Kegunaan Analisa Break Even (Pulang Pokok)

Analisa titik pulang pokok (break even point analysis) adalah suatu cara atau teknik untuk mengetahui kaitan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi dan laba. Dengan mengetahui keterkaitannya, maka analisa titik pulang pokok dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan yang hendak dicapai perusahaan.

Kegunaan-kegunaan lain dari titik pulang pokok (break even point) adalah sebagai berikut :

1. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasional perusahaan yang sedang berjalan (sebagai alat kontrol).
2. Sebagai dasar atau landasan dalam perencanaan kegiatan operasional perusahaan, dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk laba atau profit planning.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa break even laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manager, misalnya manager tersebut akan mengambil satu keputusan tentang apa

harus menambah volume produksi ataukah tetap berproduksi dengan jumlah yang sama, akan tetapi harus mempertimbangkan harga yang selama ini dipakai, atau sekaligus mengambil kebijaksanaan lain tentang volume produksi dan harga produk, maka seorang manager akan selalu menjadikan titik pulang pokok sebagai landasan dalam pengambilan keputusan tadi.



METODE ANALISIS PULANG POKOK  
PADA PERUSAHAAN PENGECEK BAHAN BANGUNAN  
UD. SYAM JAYA DI UJUNG PANDANG

5.1. Teknik Perhitungan Titik Pulang Pokok

Untuk melakukan perhitungan titik pulang pokok, perlu diketahui terlebih dahulu unsur-unsur biaya yang terdapat dalam perusahaan, serta total biaya-biaya perusahaan yang bersangkutan. Sehingga dapat dengan mudah memasukkan rumus titik pulang pokok (break even point) ke dalam perhitungan, guna mendapatkan titik atau angka, di mana titik atau angka tersebut menandakan pulang pokok.

5.1.1. Unsur-unsur Biaya Dalam Perusahaan

Seperti telah diketahui bahwa setiap akan diproduksi: kan suatu jenis barang/jasa atau melakukan suatu kegiatan, maka pengorbanan adalah hal yang tidak dapat dihindarkan. Dalam perusahaan, pengorbanan tersebut sering dinyatakan dengan uang. Hal ini dimaksudkan agar lebih memudahkan dalam melakukan perhitungan keuangan, terutama dalam melakukan analisa titik pulang pokok.

Pengorbanan-pengorbanan yang biasa disebut biaya tersebut dapat bersifat variabel (berubah) dan dapat pula bersifat Constant (tetap). Agar lebih jelasnya, uraian mengenai biaya-biaya tersebut, baik biaya variabel maupun biaya tetap untuk periode tertentu pada perusahaan pengecer bahan bangunan UD. Syam Jaya, dapat dilihat pada uraian selanjutnya.

hanya pada perusahaan ini tidak akan terlihat adanya biaya yang dikeluarkan untuk membiayai pabrik. Sebab barang jadi perusahaan lain merupakan bahan baku perusahaan ini.

Adapun uraian mengenai biaya-biaya tersebut adalah sebagai berikut :

#### 1. Biaya Variabel (Variable Cost)

Biaya variabel perusahaan ini terdiri atas :

1. Biaya Pembelian Bahan
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung
3. Biaya Reparasi Kendaraan

#### 2. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Yang termasuk biaya tetap perusahaan ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya Gaji Pimpinan dan karyawan Perusahaan.
2. Biaya Pemeliharaan Kendaraan
3. Biaya Bahan Bakar
4. Biaya Penyusutan Bahan
5. Biaya Penyusutan Kendaraan
6. Biaya Penyusutan Perlengkapan Kantor.
7. Biaya Penyusutan Peralatan Perusahaan
8. Biaya Penyusutan Gedung/Gudang
9. Biaya Listrik
10. Biaya Kesejahteraan Tenaga Kerja
11. Biaya Sewa Tanah
12. Biaya Kredit Kendaraan
13. Pembelian Lokasi Baru

## 14. Biaya Lain-lain

### A.1. Biaya Pembelian Bahan

Karena perusahaan ini mengecerkkan atau menjual beberapa jenis bahan bangunan, maka terlebih dahulu akan diuraikan jenis-jenis bahan yang menjadi usaha perusahaan ini.

Adapun jenis-jenis bahan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Batu merah besar dan batu merah kecil
2. Semen Tonasa
3. Pasir
4. Batu Gunung
5. Kerikil, terdiri atas :
  - a. Kerikil biasa
  - b. Kerikil Ciffing kasar
  - c. Kerikil Ciffing halus
6. Kapur, terdiri atas :
  - a. Kapur kasar
  - b. Kapur halus
7. Kawat pengikat dan Besi beton, yang terdiri atas :
  - a. Besi beton ukuran 14 full dan biasa
  - b. " " 12 "
  - c. " " 10 "
  - d. " " 8 "
  - e. " " 6 "
  - f. " " 4 "
8. Pipa dan sambungan pipa

9. Paku
10. Papan dan Triplek
11. Closed

Tetapi untuk menghitung pulang pokok dari usaha ini, maka yang akan diuraikan adalah bahan yang merupakan usaha pokok perusahaan ini.

Adapun bahan-bahan pokok yang dimaksud adalah :

1. Batu merah besar dan batu merah kecil
2. Semen Tonasa
3. Pasir
4. Batu Gunung
5. Kerikil
6. Kapur
7. Besi beton dan
8. Papan Mal/Cor

Biaya pembelian dari masing-masing bahan tersebut akan diuraikan selanjutnya sebagai berikut :

- A.1.1. Biaya Pembelian Batu Merah Besar dan Kecil
 

Jumlah pembelian batu merah besar dan batu merah kecil selama tahun 1994 adalah sebanyak Rp 123.750.000,- (Seratus Dua Puluh Tiga Juta Tujuh Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) untuk batu merah besar dan Rp 5.850.000,- (Lima Juta Delapan Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) untuk batu merah kecil. Jumlah ini masing - masing adalah Rp 2.250.000 biji dengan harga Rp 55,- per biji untuk batu merah besar dan 195.000 biji dengan harga Rp 30,- per biji untuk batu merah kecil.

Adapun jumlah pembelian dari keseluruhan batau merah adalah sebanyak 2.445.000 biji, yaitu 2.250.000 biji batu merah besar dan 195.000 biji batu merah kecil. Jumlah dalam rupiah adalah sebesar Rp 129.600.000,- (Seratus Dua Puluh Sembilan Juta Enam Ratus Ribu Rupiah).

Pembelian dilakukan dan dirata-ratakan per bulannya sebanyak 187.500 biji batu merah besar dan 16.250 biji batu merah kecil. Penjualannya dilakukan dengan menggunakan metode FIFO (First In First Out). Dan penyusutannya diperhitungkan sebanyak 50 biji setiap 10.000 biji batu merah, sehingga dapat diketahui jumlah penyusutan dari kedua jenis batu merah tersebut adalah masing-masing 11.250 biji batu merah besar dari jumlah 2.250.000 biji dan 975 biji batu merah kecil. Atau senilai dengan harga jual Rp 787.500,- dan Rp 48.750,- untuk batu merah kecil setiap tahun.

#### A.1.2. Biaya Pembelian Semen Tonasa

Untuk jumlah pembelian semen tonasa selama tahun 1994, adalah sebanyak 30.000 zak. Jumlah ini dirata-ratakan pembelannya setiap bulan, yaitu 2.500 zak. Sehingga terkadang persediaan semen di gudang tidak dapat memenuhi jumlah permintaan akan semen dari para konsumen. Jarang persediaan semen bertahan sampai 3 hari, hal ini disebabkan permintaan akan semen yang cukup tinggi sementara kapasitas produksi pabrik semen (semen tonasa) tetap. Dan penyusutan semen pada perusahaan ini ditetapkan sebanyak 3 zak per bulan atau 36 zak per periode (tahun).



Dengan demikian jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian semen adalah senilai Rp 183.000.000,- (Seratus Delapan Puluh Tiga Juta Rupiah) dari harga semen yang diperoleh melalui pedagang besar semen (Grosir), yaitu sebesar Rp 6.100,- atau senilai Rp 15.250.000,- untuk jumlah 2.500 zak per bulan.

### A.1.3. Biaya Pembelian Pasir

Pada tahun 1994, jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian pasir adalah sebesar Rp 66.000.000,- (Enam Puluh Enam Juta Rupiah). Jumlah ini dihitung berdasarkan jumlah kendaraan pengangkut Toyota Raksasa yang digunakan, yaitu sebanyak 1.200 truk dengan harga Rp 55.000,- per truk.

Pembelian pasir dilakukan untuk selanjutnya dibongkar pada lokasi penampungan yang kemudian akan dievakuasi dengan menggunakan kendaraan Kijang, Hi-Ace (L-300), Datsun dan kendaraan Dyna. Dengan menggunakan kendaraan seperti ini, diharapkan akan diperoleh keuntungan yang lebih baik walaupun ada juga konsumen yang meminta dengan menggunakan kendaraan Toyota Raksasa.

Untuk melihat lebih jelas berapa jumlah biaya yang dikeluarkan dan jumlah pasir yang diorder, berikut ini akan dibuatkan dalam tabel "Jumlah Pembelian Pasir", yaitu tabel V-1.

Adapun tabel tersebut adalah sebagai berikut :

TABEL V-1  
JUMLAH PEMBELIAN PASIR  
UD. SYAM JAYA  
TAHUN 1994

(,000,-)			
Bulan	Jumlah Pesanan (Truk Raksasa)	Harga/Truk Raksasa (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	79	55,-	4.345,-
2.	64	"	3.520,-
3.	60	"	3.300,-
4.	68	"	3.740,-
5.	71	"	3.905,-
6.	85	"	4.675,-
7.	114	"	6.270,-
8.	151	"	8.305,-
9.	153	"	8.415,-
10.	150	"	8.250,-
11.	112	"	6.160,-
12.	93	"	5.115,-
Jumlah	1.200	55,-	66.000,-

Sumber : UD. Syam Jaya

Pembelian pasir hanya dihitung dalam jumlah truk raksasa, bukan pada beberapa kubik pasir yang dimuat oleh kendaraan raksasa tadi, sebab mereka yang diorder pasirnya,

masih usaha yang dikelola oleh keluarga. Atau paling tidak mereka yang sudah lama bekerja sama dengan UD. Syam Jaya.

#### A.1.4. Biaya Pembelian Batu Gunung

Jumlah pembelian batu gunung selama periode tahun 1994 adalah sebanyak 216 truk toyota raksasa, yang senilai dengan Rp 12,960.000,- (Dua Belas Juta Sembilan Ratus Enam Puluh Ribu Rupiah), atau Rp 60.000,- per truk.

Seperti halnya dengan pasir, batu gunung penjualannya juga dilakukan dengan menggunakan kendaraan Kijang, Hi-Ace (L 300), Dyna, atau kadang-kadang diantarkan langsung dengan menggunakan kendaraan Toyota raksasa, bila ada pemesan yang meminta dengan jumlah tersebut.

Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah biaya yang dikeluarkan untuk batu gunung, dapat dilihat dalam tabel berikut :

TABEL V-2  
 JUMLAH PEMBELIAN BATU GUNUNG  
 UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

(.000,-)			
Bulan	Jumlah Batu Gunung (Truk)	Harga/Truk Raksasa (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	15	60,-	900,-
2.	12	"	720,-
3.	14	"	840,-
4.	15	"	900,-
5.	15	"	900,-
6.	17	"	1.020,-
7.	20	"	1.200,-
8.	18	"	1.080,-
9.	23	"	1.380,-
10.	26	"	1.560,-
11.	24	"	1.440,-
12.	17	"	1.020,-
<b>Jumlah</b>	<b>216</b>	<b>60</b>	<b>12.960,-</b>

Sumber : UD. Syam Jaya

Pembelian batu gunung, tidak seperti dengan pembelian pasir yang dibeli dari pengusaha pasir dan rata-rata masih ada ikatan hubungan keluarga. Pembelian batu gunung dilakukan

dengan menghentikan kendaraan pengangkut batu gunung yang lewat, yang khusus menjajakan batu gunung dan kemudian membongkar di tempat penampungan yang selanjutnya akan diecerkan kembali dengan menggunakan armada perusahaan. Dan bila ada pesanan yang menginginkan bahan tersebut dengan menggunakan kendaraan toyota raksasa, maka pada kendaraan tadi hanya akan diberikan alamat pemesan untuk kemudian diantarkan dengan berpatokan pada harga yang berlaku di perusahaan UD. Syam Jaya.

#### A.1.5. Biaya Pembelian Kerikil

Kerikil yang dibeli dan kemudian dijual oleh UD. Syam Jaya, ada tiga macam yaitu; Kerikil biasa, kerikil ciffing kasar dan kerikil ciffing halus. Dan harga untuk ketiga jenis kerikil inipun berbeda-beda.

Jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian kerikil yang tiga macam tersebut selama tahun 1994 adalah sebesar Rp 19.060.000,- (Sembilan Belas Juta Enam Puluh Ribu Rupiah) yang masing-masing 25 truk kerikil biasa yang senilai dengan Rp 2.250.000,-, 22 truk kerikil ciffing kasar dengan harga Rp 3.850.000,- dan 72 truk kerikil ciffing halus, yang harganya senilai dengan Rp 12.960.000,-. Harga dari masing-masing kerikil tersebut per truk adalah Rp 90.000,-, kerikil biasa, Rp 175.000,- kerikil ciffing kasar dan Rp 180.000,- kerikil ciffing halus.

Untuk lebih jelasnya, maka jumlah dan nilai pembelian dari jenis kerikil tersebut akan dibuat dalam tabel berikut :

TABEL V-3  
 JUMLAH PEMBELIAN KERIKIL  
 UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

Bulan	Jenis Keri kil	Jumlah Truk	Harga/Truk (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	1	175,-	175,-
	" Halus	1	180,-	180,-
2.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	"	4	180,-	720,-
3.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	"	5	180,-	900,-
4.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	" Halus	4	180,-	720,-
5.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	" Halus	3	180,-	540,-
6.	Biasa	3	90,-	270,-
	Ciffing Kasar	1	175,-	175,-
	" Halus	7	180,-	1.260,-
7.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	3	175,-	525,-
	" Halus	8	180,-	1.440,-
8.	Biasa	3	90,-	270,-
	Ciffing Kasar	3	175,-	525,-
	"	10	180,-	1.800,-
9.	Biasa	3	90,-	270,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	"	11	180,-	1.980,-
10.	Biasa	2	90,-	180,-
	Ciffing Kasar	2	175,-	350,-
	"	8	180,-	1.440,-
11.	Biasa	1	90,-	90,-
	Ciffing Kasar	1	175,-	175,-
	"	7	180,-	1.260,-
12.	Biasa	1	90,-	90,-
	Ciffing Kasar	1	175,-	175,-
	"	4	180,-	720,-
Jumlah		95		19.060,-

Sumber : UD. Syam Jaya

#### 1.1.6. Biaya Pembelian Kapur

Jumlah anggaran yang dikeluarkan untuk membiayai pembelian kapur selama tahun 1994 adalah sebesar Rp 5.115.000,- (Lima Juta Seratus Lima Belas Ribu Rupiah) atau sebanyak 3.900 karung kapur kasar, yang senilai dengan Rp 4.875.000,- (Empat Juta Delapan Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah) dan 480 bungkus atau senilai dengan Rp 240.000,- (Dua Ratus Empat Puluh Ribu Rupiah).

Penentuan jumlah rupiah tadi didasarkan pada harga pembelian per satuan karung dan bungkus bahan tersebut, yaitu Rp 1.250,- untuk kapur kasar dan Rp 500,- per bungkus untuk kapur halus.

Agar lebih jelasnya, dapat dilihat dalam tabel V-4 sebagai berikut :

TABEL V-4

JUMLAH PEMBELIAN KAPUR  
UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

Bulan	Jenis Kapur	Jumlah Unit Karung/ Bungkus	Harga/Unit (Rp)	Jumlah Harga (dalam Ribuan Rupiah)
1.	Kasar	300	1.250,-	375,-
	Acian	25	500,-	12,5
2.	Kasar	304	1.250,-	380,-
	Acian	27	500,-	13,5
3.	Kasar	310	1.250,-	387,5
	Acian	30	500,-	15,-
4.	Kasar	317	1.250,-	396,25
	Acian	34	500,-	17,-
5.	Kasar	323	1.250,-	403,75
	Acian	37	500,-	18,5
6.	Kasar	323	1.250,-	403,75
	Acian	39	500,-	19,5
7.	Kasar	320	1.250,-	400,-
	Acian	41	500,-	20,5
8.	Kasar	326	1.250,-	407,5
	Acian	43	500,-	21,5
9.	Kasar	328	1.250,-	410,-
	Acian	46	500,-	23,-
10.	Kasar	349	1.250,-	436,25
	Acian	55	500,-	27,5
11.	Kasar	352	1.250,-	440,-
	Acian	53	500,-	26,5
12.	Kasar	348	1.250,-	435,-
	Acian	50	500,-	25,-
Jumlah		4.380		5.115,-

Sumber : UD. Syam Jaya



#### A.1.7. Biaya Pembelian Besi Beton

Pada tahun 1994, jumlah pembelian besi beton pada perusahaan ini adalah sebesar Rp 30.176.700,- (Tiga Puluh Juta Seratus Tujuh Puluh Enam Ribu Tujuh Ratus Rupiah). Jumlah tersebut terdiri atas besi 14 full sampai pada besi 4 biasa dan kawat beton (pengikat). Adapun pembeliannya, dirata-ratakan sebesar Rp 2.514.725,- per bulan.

#### A.1.8. Biaya Pembelian Papan Mal/Cor

Jumlah pembelian papan mal/cor selama tahun 1994 sebesar Rp 2.100.000,- (Dua Juta Seratus Ribu Rupiah). Jumlah ini dihitung berdasarkan jumlah bahan sebanyak 2.100 lembar dengan harga per lembar Rp 1000,-

Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat dalam tabel V-5 sebagai berikut :

TABEL V-5

## JUMLAH PEMBELIAN PAPAN MAL/COR

UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

(,000,-)			
Bulan	Jumlah (Unit)	Harga/Unit (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	100	1,-	100,-
2.	100	"	100,-
3.	125	"	125,-
4.	130	"	130,-
5.	130	"	130,-
6.	150	"	150,-
7.	180	"	180,-
8.	200	"	200,-
9.	250	"	250,-
10.	300	"	300,-
11.	300	"	300,-
12.	135	"	135,-
Jumlah	2.100	1,-	2.100,-

Sumber : UD. Syam Jaya

TABEL V-6  
ESTIMASI BIAYA PEMBELIAN BAHAN PER BULAN

UD. SYAM JAYA. PERIODE TAHUN 1994

(.000,-)

	Jenis Bahan											
	Batu Merah		Semen	Pasir	Batu	Kerikil		Kapur		Seal	Papan	Mal/
	Besar	Kecil	Tonasa		Gunung	Biasa	Kasar	Halus	Kasar	Halus	Beton	Cor
1.	10.312,5	487,5	15.250	4.345	900	180	175	180	375	12,5	2.514,725	100
2.	10.312,5	487,5	15.250	3.520	720	180	350	720	380	13,5	2.514,725	100
3.	10.312,5	487,5	15.250	3.300	840	180	350	900	387,5	15	2.514,725	125
4.	10.312,5	487,5	15.250	3.740	900	180	350	720	396,25	17	2.514,725	130
5.	10.312,5	487,5	15.250	3.905	900	180	350	540	403,75	18,5	2.514,725	130
6.	10.312,5	487,5	15.250	4.675	1.020	270	175	1.260	403,75	19,5	2.514,725	150
7.	10.312,5	487,5	15.250	6.270	1.200	180	525	1.440	400	20,5	2.514,725	180
8.	10.312,5	487,5	15.250	8.305	1.080	270	525	1.800	407,5	21,5	2.514,725	200
9.	10.312,5	487,5	15.250	8.415	1.380	270	350	1.980	410	23	2.514,725	250
10.	10.312,5	487,5	15.250	8.250	1.560	180	350	1.440	436,25	27,5	2.514,725	300
11.	10.312,5	487,5	15.250	6.160	1.440	90	175	1.260	440	26,5	2.514,725	300
12.	10.312,5	487,5	15.250	5.115	1.020	90	175	720	435	25	2.514,725	135
	123.750,-	5.850,-	183.000,-	66.000,-	12.960,-	3.125,-	4.730,-	16.560,-	4.875,-	240,-	30.176,7	2.100,-

Sumber : UD. Syam Jaya (terolah)

TABEL V-7

ESTIMASI JUMLAH BIAYA BAHAN BANGUNAN  
UD. SYAM JAYA PERIODE TAHUN 1994

(.000,-)		
Nomor	Jenis Bahan Bangunan	Jumlah (Rp)
1.	Batu Merau Besar	123.750,-
2.	" Kecil	5.850,-
3.	Semen Tonasa	183.000,-
4.	P a s i r	66.000,-
5.	Batu Gunung	12.960,-
6.	Kerikil Biasa	3.125,-
7.	" Clifing Kasar	4.730,-
8.	" " Halus	16.560,-
9.	Kapur Kasar	4.875,-
10.	" Acian	240,-
11.	Besi Beton	30.176,7
12.	Papan Mal/Cor	2.100,-
Jumlah Biaya Bahan . . . . .		453.366,7

Sumber : UD. Syam Jaya (terolah)

## 1.2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Pada tahun 1994, jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mengupah tenaga kerja langsung adalah sebanyak Rp 7.792.000,- untuk buruh dan Rp 5.230.500,- untuk sopir. Jumlah ini adalah jumlah sebanyak 3 (tiga) kendaraan kecil dengan masing-masing diikuti oleh 2 buruh bongkar muat.

Adapun uraian selanjutnya mengenai tenaga kerja langsung, sopir dan upah dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

TABEL V-8

## JUMLAH TENAGA KERJA LANGSUNG

## DAN UPAH KERJA PER HARI

UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

(.000,-)

Bulan	Jenis Tenaga Kerja	Jumlah Hari Kerja	Upah/hari (Rp)	Jumlah Upah (Rp)
1.	Buruh	159	4,-	636,-
	Sopir	73	5,5	429,-
2.	Buruh	161	4,-	644,-
	Sopir	80	5,5	440,-
3.	Buruh	154	4,-	616,-
	Sopir	76	5,5	418,-
4.	Buruh	158	4,-	632,-
	Sopir	78	5,5	429,-
5.	Buruh	163	4,-	652,-
	Sopir	81	5,5	445,5
6.	Buruh	163	4,-	652,-
	Sopir	80	5,5	440,-
7.	Buruh	164	4,-	656,-
	Sopir	80	5,5	440,-
8.	Buruh	168	4,-	672,-
	Sopir	82	5,5	451,-
9.	Buruh	166	4,-	664,-
	Sopir	80	5,5	440,-
10.	Buruh	165	4,-	660,-
	Sopir	81	5,5	445,5
11.	Buruh	160	4,-	640,-
	Sopir	79	5,5	434,5
12.	Buruh	167	4,-	668,-
	Sopir	76	5,5	418,-
Jumlah				13.022,5

Sumber : UD. Syam Jaya

Biaya tenaga kerja langsung untuk perusahaan ini adalah biaya buruh dan sopir. Ini dimaksudkan karena sopirpun berfungsi dan biasa melakukan pekerjaan yang dilakukan oleh buruh dan langsung berhubungan dengan aktivitas kegiatan perusahaan. Jadi biaya yang dikeluarkan untuk operasi kendaraan besar, juga merupakan dan dianggap sebagai biaya tenaga kerja langsung yang dibebankan dalam tabel sebagai biaya transportasi kendaraan Dyna dan Toyota Raksasa. Alasan lain adalah bahwa pembayarannya diberikan setiap hari, saat kendaraan tersebut akan beroperasi dan langsung dihitung untuk biaya hari itu.

Jumlah biaya per hari setiap kendaraan adalah sebesar Rp 38.000,- untuk Dyna dan Rp 35.000,- ditambah Rp 25.000,- untuk bahan bakar solar bagi Toyota raksasa.

Adapun jumlah biaya yang dikeluarkan untuk tiga kendaraan besar tersebut, yaitu dua kendaraan Dyna dan satu kendaraan toyota raksasa, dapat diuraikan dalam tabel V-9 sebagai berikut :

TABEL V-9

## URAIAN JUMLAH BIAYA TRANSPORTASI KENDARAAN

## DYNA DAN TOYOTA RAKSASA

UD. SYAM JAYA TAHUN 1994

(,000,-)

Bulan	Jenis Kendaraan	Jumlah Kendaraan Operasi	Biaya/Kendaraan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Dyna	22	38,-	836,-
	Raksasa	21	60,-	1.260,-
2.	Dyna	20	38,-	760,-
	Raksasa	21	60,-	1.260,-
3.	Dyna	20	38,-	760,-
	Raksasa	21	60,-	1.260,-
4.	Dyna	23	38,-	874,-
	Raksasa	22	60,-	1.320,-
5.	Dyna	25	38,-	950,-
	Raksasa	24	60,-	1.440,-
6.	Dyna	26	38,-	988,-
	Raksasa	26	60,-	1.560,-
7.	Dyna	26	38,-	988,-
	Raksasa	27	60,-	1.620,-
8.	Dyna	26	38,-	988,-
	Raksasa	28	60,-	1.680,-
9.	Dyna	28	38,-	1.064,-
	Raksasa	28	60,-	1.680,-
10.	Dyna	54	38,-	2.052,-
	Raksasa	25	60,-	1.500,-
11.	Dyna	52	38,-	1.976,-
	Raksasa	27	60,-	1.620,-
12.	Dyna	50	38,-	1.900,-
	Raksasa	23	60,-	1.380,-
Jumlah				31.716,-

Sumber : UD. Syam Jaya



### 1.3. Biaya Reparasi Kendaraan

Jumlah biaya yang dikeluarkan selama tahun 1994 untuk reparasi kendaraan adalah sebesar Rp 2.070.500,-, yang terdiri atas :

- Pembelian 3 buah Accu Kijang @ Rp 45.000,- . . . . .	Rp	135.000,-
- " 2 " Dyna " 50.000,- . . . . .	Rp	100.000,-
- " 1 " Raksasa . . . . .	Rp	125.000,-
Jumlah pembelian accu . . . . .		<u>Rp 360.000,-</u>
- 4 buah ban luar dalam Kijang @ Rp 50.000,- . . . . .	Rp	200.000,-
- 1 " " Dyna " . . . . .	"	130.000,-
- 1 " " Raksasa . . . . .	"	225.000,-
Pembelian Accu + Ban . . . . .		<u>Rp 915.000,-</u>
- Penggantian tali kopling Kijang Rp 15.000,-		
- Press ban dalam 7 kali . . . . .	"	10.500,-
	Rp	25.500,-
		<u>Rp 940.500,-</u>
- Penambahan oli selama tahun 1994, sebanyak :		
200 liter untuk Kijang @ Rp 2.500,-	Rp	500.000,-
148 liter (Dyna+Maksasa @ 2.500, "	"	370.000,-
12/3 Hi-Ace turun mesin . . . . .	"	135.000,-
20/5 Kijang di Duco . . . . .	"	100.000,-
4/9 Hi-Ace di service . . . . .	"	25.000,-
		<u>Rp 1.130.000,-</u>
Jumlah biaya reparasi . . . . .	<u>Rp</u>	<u>2.070.500,-</u>

## B. Jenis-jenis Biaya Tetap (Fixed Cost)

Jenis-jenis biaya tetap (fixed cost), terdiri atas :

### B.1. Biaya Gaji Pimpinan dan Karyawan Perusahaan, yaitu :

- Gaji pimpinan sebesar Rp 350.000,- per bulan, atau sebesar Rp 4.200.000,- per tahun.
- Gaji seorang pemegang kas (Keuangan) Rp 150.000,- per bulan atau Rp 1.800.000,- per tahun.
- Gaji seorang tenaga administrasi Rp 150.000,- per bulan atau sebesar Rp 1.800.000,- per tahun.

Jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji adalah sebesar Rp 7.800.000,- per tahun.

### B.2. Biaya Pemeliharaan Kendaraan

Jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pemeliharaan kendaraan pada tahun 1994, ditetapkan sebesar Rp 300.000,-.

### B.3. Biaya Bahan Bakar

Biaya bahan bakar ditetapkan sebesar Rp 21.671.200,-. Jumlah ini terdiri atas pembelian bensin sebanyak 840 liter per bulan atau 10.080 per tahun, yang jumlah dalam rupiah adalah Rp 7.056.000,-.

Biaya pembelian solar tidak dimasukkan sebagai biaya tetap sebab telah dimasukkan sebagai biaya variabel yang langsung dibebankan dan dihitung pada biaya transportasi.

### B.4. Biaya Penyusutan Bahan

Penyusutan batu merah adalah sebanyak 50 biji setiap 10.000 biji batu merah. Untuk jumlah batu merah besar dan

### B.7. Biaya Penyusutan Peralatan Perusahaan

Biaya penyusutan peralatan perusahaan, ditetapkan sebesar Rp 100.000,- per tahun. Penyusutan yang dimaksud adalah penyusutan alat berupa sekop yang dipakai untuk bongkar muat bahan bangunan.

### B.8. Biaya Penyusutan Gedung/Gudang

Jumlah penyusutan gedung/gudang ditetapkan setiap tahun sebesar Rp 100.000,-.

### B.9. Biaya Listrik

Biaya listrik per bulan sebesar Rp 15.000,- atau sebesar Rp 180.000,- per tahun.

### B.10. Biaya Kesejahteraan Tenaga Kerja

Jumlah biaya yang dikeluarkan untuk kesejahteraan tenaga kerja setiap tahun adalah sebesar Rp 1.000.000,-.

### B.11. Biaya Sewa Tanah

Jumlah biaya sewa tanah per tahun sebesar Rp 750.000,-.

### B.12. Biaya Kredit Kendaraan

Kredit kendaraan per bulan, yaitu satu buah kendaraan Dyna untuk tahun 1994 yang berlaku mulai bulan Oktober 1994 Rp 900.000,- atau Rp 3.600.000,- yang telah dilunasi selama empat bulan angsurannya.

### B.13. Biaya Pembelian Lokasi Baru

Jumlah dana yang dikeluarkan untuk pembelian lokasi

baru adalah sebesar Rp 13.500.000,- pada tahun 1994.

#### **B.14. Biaya Lain-lain**

Jumlah biaya lain-lain untuk perusahaan ini, ditetapkan sebesar Rp 1.000.000,- setiap tahun.

Secara ringkas, jenis biaya variabel dan biaya tetap dapat dilihat dalam tabel khus yaitu tabel V-10 Jumlah biaya variabel dan biaya tetap tahun.1994.

Adapun tabel tersebut adalah sebagai berikut :

TABEL V-10

## JUMLAH BIAYA VARIABEL DAN BIAYA TETAP

TAHUN 1994

(Rp.000,-)

Jenis Biaya	Jumlah
<b>I. Biaya Variabel :</b>	
<b>A. Biaya Bahan :</b>	
- Batu Merah . . . . .	Rp 129.600,-
- Semen Tonasa . . . . .	" 183.000,-
- Pasir . . . . .	" 66.000,-
- Batu Gunung. . . . .	" 12.960,-
- Kerikil . . . . .	" 24.415,-
- Kapur . . . . .	" 5.115,-
- Besi Beton . . . . .	" 30.176,7
- Papan Mal/Cor. . . . .	" 2.100,-
Jumlah Biaya Bahan . . . . .	<u>Rp 453.366,7</u>
<b>B. Biaya Tenaga Kerja Langsung :</b>	
- Sopir dan Buruh mobil Kijang	Rp 13.022,5
- Sopir dan buruh mobil Dyna. ."	14.136,-
- Sopir dan Buruh Toyota Raksasa"	17.580,-
Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung . . . . .	<u>Rp 44.738,5</u>
<b>C. Biaya Reparasi Kendaraan . . . . .</b>	<u>" 2.070,5</u>
Jumlah Biaya Variabel. . . . .	<u>Rp 500.175,7</u>
<b>II. Biaya Tetap (Fixed Cost) :</b>	
- Biaya Gaji dan Upah Karyawan . . . . .	Rp 7.800,-
- " Pemeliharaan Kendaraan . . . . .	300,-
- " Bahan Bakar . . . . .	7.056,-
- " Penyusutan Bahan. . . . .	1.088,25
- " " Kendaraan. . . . .	2.100,-
- " " Gedung/Gudang . . . . .	100,-
- " Perlengkapan Kantor . . . . .	50,-
- " Peralatan Usaha . . . . .	100,-
- " Listrik . . . . .	180,-
- " Kesejahteraan Tenaga Kerja . . . . .	1.000,-
- " Sewa Tanah . . . . .	750,-
- " Kredit Kendaraan Dyna. . . . .	3.600,-
- " Pembelian Lokasi Baru. . . . .	13.500,-
- " Lain-lain . . . . .	1.000,-
Jumlah Biaya Tetap (Fixed Cost) . . . . .	<u>Rp 38.624,25</u>
Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap . . . . .	<u>Rp 538.799,95</u>

Sumber : UD. Syam Jaya

## 5.2. Penerapan Titik Pulang Pokok

Untuk menerapkan perhitungan titik pulang pokok, maka haruslah terlebih dahulu diketahui besar penjualan, besar biaya variabel dan biaya tetap.

Karena perusahaan ini hanya sebagai pengecer bahan, maka untuk biaya produksi tidak ada. Semua bahan yang dijual atau diecerkan, merupakan barang jadi dari perusahaan pabrikasi (produsen). Juga unit bahan, tidak semua bahan harus diperhitungkan pembebanan biaya tertentu, seperti biaya transportasi. Sebab perhitungan biaya tersebut sudah dibebankan langsung pada bahan saat akan diangkut dari produsen. Misalnya; harga batu merah besar yang seharusnya dapat dibeli dengan harga Rp 40,- dari produsen, tapi langsung dihitung sebesar Rp 55,- per biji sampai di tempat penampungan atau langsung ke konsumen. Biaya untuk pengangkutan bahan tersebut langsung diberikan kepada sopir sebanyak Rp 60.000,- dan dihitung sebagai biaya tenaga kerja langsung, untuk kendaraan Toyota Raksasa dan sebanyak Rp 38.000,- untuk kendaraan Dyna. Biaya tersebut diperhitungkan dan perlakukan sebagai upah untuk satu hari, dan sudah termasuk retribusi kendaraan. Dengan kata lain bahwa untuk menghitung titik pulang pokok hanya diperlukan besar penjualan, jumlah biaya variabel dan biaya tetap dalam satu periode tahunan.

### 5.2.1. Jumlah Penjualan

Penentuan harga jual bahan, sangat penting artinya

dalam suatu perusahaan. Akan tetapi tidak demikian halnya dengan perusahaan pengecer bahan ini. Harga jual buakan menjadi masalah, sebab harga yang dipakai adalah harga yang berlaku di pasar saat itu.

Jumlah penjualan untuk bahan yang diecerkan oleh perusahaan ini dapat dibuat dalam tabel V-11, yaitu tabel jumlah penjualan bahan bangunan periode tahun 1994.

Adapun tabel tersebut adalah sebagai berikut :



TABEL V-11  
JUMLAH PENJUALAN BAHAN BANGUNAN

UD. SYAM JAYA

TAHUN 1994

No.	Jenis bahan	Jumlah Bahan (Unit)	Harga/Unit (Rp)	Jumlah Hrga (Rp)
1.	Batu Merah : - Besar	2.250.000	70,-	157.500.000,-
	- Kecil	195.000	50,-	9.750.000,-
2.	Semen Tonasa . . . . .	30.000	7.000,-	210.000.000,-
3.	Pasir : - Kijang . . . . .	3.294	12.000,-	39.528.000,-
	- L. 300 (Hi-Ace) . . . . .	324	17.500,-	5.670.000,-
	- Dyna . . . . .	534	35.000,-	18.690.000,-
	- Toyota Raksasa . . . . .	301	75.000,-	22.575.000,-
4.	Batu Gunung :			
	- Kijang . . . . .	906	22.000,-	19.932.000,-
	- Dyna . . . . .	72	65.000,-	4.680.000,-
	- Toyota Raksasa . . . . .	42	85.000,-	3.570.000,-
5.	Kerikil (truk Raksasa) :			
	- Biasa . . . . .	25	125.000,-	3.125.000,-
	- Clifing Kasar . . . . .	22	215.000,-	4.730.000,-
	- " Halus . . . . .	72	230.000,-	16.560.000,-
6.	Besi dan Kawat (batang):			
	- Besi 12 full Ø . . . . .	444	9.500,-	3.996.000,-
	- " 12 Biasa . . . . .	756	7.500,-	5.670.000,-
	- " 10 full Ø . . . . .	354	6.500,-	2.301.000,-
	- " 10 biasa . . . . .	3.300	4.500,-	14.850.000,-
	- " 8 full . . . . .	648	3.500,-	2.268.000,-
	- " 8 biasa . . . . .	1.704	3.000,-	5.112.000,-
	- " 6 full . . . . .	156	2.750,-	429.000,-
	- " 6 biasa . . . . .	2.118	2.500,-	2.295.000,-
	- " 4 full . . . . .	54	2.000,-	108.000,-
	- " 4 biasa . . . . .	876	1.500,-	1.314.000,-
	- Kawat beton (kg) . . . . .	600	2.000,-	1.200.000,-
7.	Kapur :			
	- Kasar (krg) . . . . .	3.900	2.000,-	7.800.000,-
	- Halus . . . . .	480	750,-	360.000,-
8.	Papan Mal/Cor.(lbr) . . . . .	2.100	3.000,-	6.300.000,-
	J u m l a h penjualan . . . . .			<u>570.313.000,-</u>

Sumber : UD. Syam Jaya (terolah)

Untuk data penjualan di atas, dibuat berdasarkan jumlah



### 5.3. Perhitungan Pulang Pokok

Perhitungan pulang pokok dilakukan untuk melihat seberapa besar jumlah penjualan yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan titik di mana perusahaan tersebut berada pada pulang pokok atau perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak pula menderita kerugian.

Untuk melakukan perhitungan ini, digunakan dua cara yaitu : Pertama, dengan menghitung pulang pokok dalam rupiah penjualan. Kedua, dengan menghitung pulang pokok dalam volume penjualan. Akan tetapi untuk volume penjualan tidak dinyatakan dalam unit, melainkan juga dalam rupiah. Sebab jumlah bahan yang menjadi usaha perusahaan ini lebih dari satu jenis bahan dan sulit ditentukan dengan menggunakan standard unit tertentu, sehingga untuk mempermudah dinyatakan dalam rupiah secara keseluruhan.

Adapun cara perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$5.3.1. \text{ Break Even (dalam rupiah)} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \text{Variabel Cost/Sales}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{1 - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{\text{Rp } 570.313.000,-}} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{1 - 0,8770196}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{0,01229804} = \text{Rp } 314.068.431,2 \text{ atau}$$

$$\text{BEP} = \underline{\underline{\text{Rp } 314.068.431,-}} \quad (\text{dibulatkan})$$

5.3.2. Break Even (dalam unit), terdiri atas :

a.1. BEP untuk batu merah besar :  $\frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales Unit} - \text{Variabel Cost Unit}}$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{2.250.000} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{2.250.000}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{253,47244 - 222,30031} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{31,17213}$$

$$\text{BEP} = 1.239.063,5 \text{ atau } \underline{1.239.064} \text{ biji (dibulatkan)}$$

Jadi BEP untuk batu merah besar adalah  $1.239.064 \times \text{Rp } 55,-$

$$= \underline{\text{Rp } 68.148.520,-}$$

a.2. Untuk batu merah kecil :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{195.000} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{195.000}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{2.924,682 - 2.565,0035} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{359,6785}$$

$$\text{BEP} = 107.385,48 \text{ atau } \underline{107.386} \text{ biji (dibulatkan)}$$

BEP untuk batu merah kecil dalam rupiah adalah :

$$\text{BEP} = 107.386 \text{ biji} \times \text{Rp } 30,- = \underline{\text{Rp } 3.221.580,-}$$

b. Semen Tonasa  $\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{30.000} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{30.000}}$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{19.010,433 - 16.672,523} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{2.337,91}$$

$$\text{BEP} = 16.520,845 \text{ atau } \underline{16.521} \text{ zak (dibulatkan)}$$

BEP yang dirupiahkan adalah :

$$16.521 \text{ zak} \times \text{Rp } 6.100,- = \underline{\text{Rp } 100.778.100,-}$$

c. Untuk Pasir :

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{570.313.000}{1.200} - \frac{500.175.700}{1.200}} \\ &= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{475.260,83 - 416.813,08} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{58.447,75} \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = \underline{660,83382} \text{ atau } \underline{661} \text{ truk (dibulatkan)}$$

Jumlah BEP dalam rupiah adalah :

$$\text{BEP} = 661 \text{ truk} \times \text{Rp } 55.000,- = \underline{\text{Rp } 36.355.000,-}$$

d. Untuk Batu Gunung :

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{216} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{216}} \\ &= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{2.640.337,9 - 2.315.628,2} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{324.709,7} \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = \underline{118,95009} \text{ atau } \underline{119} \text{ truk (dibulatkan)}$$

Jika dirupiahkan BEPnya adalah :

$$\text{BEP} = 119 \text{ truk} \times \text{Rp } 60.000,- = \underline{\text{Rp } 7.140.000,-}$$

e. Untuk Kerikil, terdiri atas :

$$e.1. \text{ Kerikil Biasa BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{25} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{25}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{22.812.520 - 20.007.028}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{2.805.492} = 13,767371 \text{ atau}$$

BEP = 14 truk (dibulatkan)

Jumlah dalam rupiah adalah :

$$\text{BEP} = 14 \text{ truk} \times \text{Rp } 90.000,- = \underline{\text{Rp } 1.260.000,-}$$

$$e.2. \text{ Kerikil Kasar BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{22} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{22}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{25.923.318 - 22.735.259}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{3.188.059} = 12,115287 \text{ atau}$$

BEP = 12 truk (dibulatkan)

Jumlah dalam rupiah adalah :

$$\text{BEP} = 12 \text{ truk} \times \text{Rp } 175.000,- = \underline{\text{Rp } 2.100.000,-}$$

$$e.3. \text{ Kerikil Halus BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,-}{72} - \frac{\text{Rp } 500.175.700,-}{72}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{7.921.013,8 - 6.946.884,7}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{974.129,1} = 39,650032 \text{ atau}$$



$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,- - \text{Rp } 500.175.700,-}{11.010}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 70.137.300,-}{11.010}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{6.370,3269} = 6.063,1503 \text{ atau } 6.370,3269$$

$$\text{BEP} = \underline{6.063} \text{ batang (dibulatkan)}$$

Jika dirupiahkan, maka BEPnya adalah :

$$\text{BEP} = 6.063 \text{ batang} \times \text{Rp } 2.750,- = \underline{\text{Rp } 16.673.250,-}$$

#### h. Papan Mal/Cor

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 570.313.000,- - \text{Rp } 500.175.700,-}{2.100}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{\frac{\text{Rp } 70.137.300,-}{2.100}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 38.624.250,-}{33.398,714} = 1.156,459$$

$$\text{BEP} = 1.157 \text{ (dibulatkan)}$$

Jika dirupiahkan, maka BEPnya adalah :

$$\text{BEP} = 1.157 \text{ lembar} \times \text{Rp } 1.000,- = \underline{\text{Rp } 1.157.000,-}$$

Perhitungan dengan cara mengrupiahkan break even setiap jenis bahan adalah untuk memudahkan di dalam menentukan break even point perusahaan ini, karena tidak ada yang dapat dijadikan standard unit produk/bahan yang terdiri atas beberapa jenis bahan tersebut.

Untuk mengetahui berapa besar biaya yang dikeluarkan terhadap setiap jenis produk/bahan, maka akan dibuat dalam tabel dan dijumlahkan seluruh biaya yang dikeluarkan pada titik di mana perusahaan berada pada pulang pokok.

Titik pulang pokok (break even point) perusahaan ini adalah Rp 246.850.450,- pada volume penjualan (yang dirupiahkan) dan pada titik Rp 314.068.400,- jumlah biaya dan penghasilan. Jadi dengan kata lain bahwa jika perusahaan ini akan memperoleh keuntungan, maka haruslah melakukan penjualan diatas jumlah bahan yang dirupiahkan pada titik pulang pokok tadi. Atau dapat pula melakukan peningkatan harga di atas harga yang berlaku saat itu. Akan tetapi dengan cara ini sulit untuk mendapatkan volume penjualan yang besar sebab resikonya akan kehilangan sebagian konsumen, yang selalu akan mencari harga bahan yang relatif lebih rendah.

Untuk melihat lebih jelas titik pulang pokok setiap bahan dan berapa volume penjualan dari keseluruhan produk/bahan yang sudah dinyatakan dalam rupiah pada sumbu X, maka berikut akan dibuatkan tabel. Adapun tabel tersebut adalah sebagai berikut :

TABEL V-12  
JUMLAH BREAK EVEN POINT  
PER BAHAN BANGUNAN  
TAHUN 1994

No.	Jenis Bahan	Break Even Point		
		Unit	Harga/Unit	Rupiah
1.	Batu Merah :			
	- Besar . . . . .	1.239.046	Rp 55,-	68.148.520,-
	- Kecil . . . . .	107.386	" 30,-	3.221.580,-
2.	Semen Tonasa . . . . .	16.521	" 6.100,-	100.778.100,-
3.	P a s i r . . . . .	661	"55.000,-	36.355.000,-
4.	Batu Gunung . . . . .	119	"60.000,-	7.140.000,-
5.	Kerikil :			
	- Biasa . . . . .	14	"90.000,-	1.260.000,-
	- Clifing Kasar . . . . .	12	" 175.000,-	2.100.000,-
	- " Halus . . . . .	40	" 180.000,-	7.200.000,-
6.	Kapur :			
	- Kasar . . . . .	2.148	" 1.250,-	2.685.000,-
	- Halus (Acian) . . . . .	264	" 500,-	132.000,-
7.	Besi Beton . . . . .	6.063	" 2.750,-	16.673.250,-
8.	Papan Mal/Cor . . . . .	1.157	" 1.000,-	1.157.000,-
J u m l a h BEP dalam rupiah . . . . .				246.850.450,-

Sumber : Data terolah



Dari uraian yang dijelaskan melalui tabel V-12 tadi, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan mengalami pulang pokok pada jumlah penjualan Rp 246.850.450,- (yang dirupiahkan) dan pada titik jumlah biaya dan penghasilan sebesar Rp 314.068.400,2, yang dibulatkan menjadi Rp 314.068.400,-.

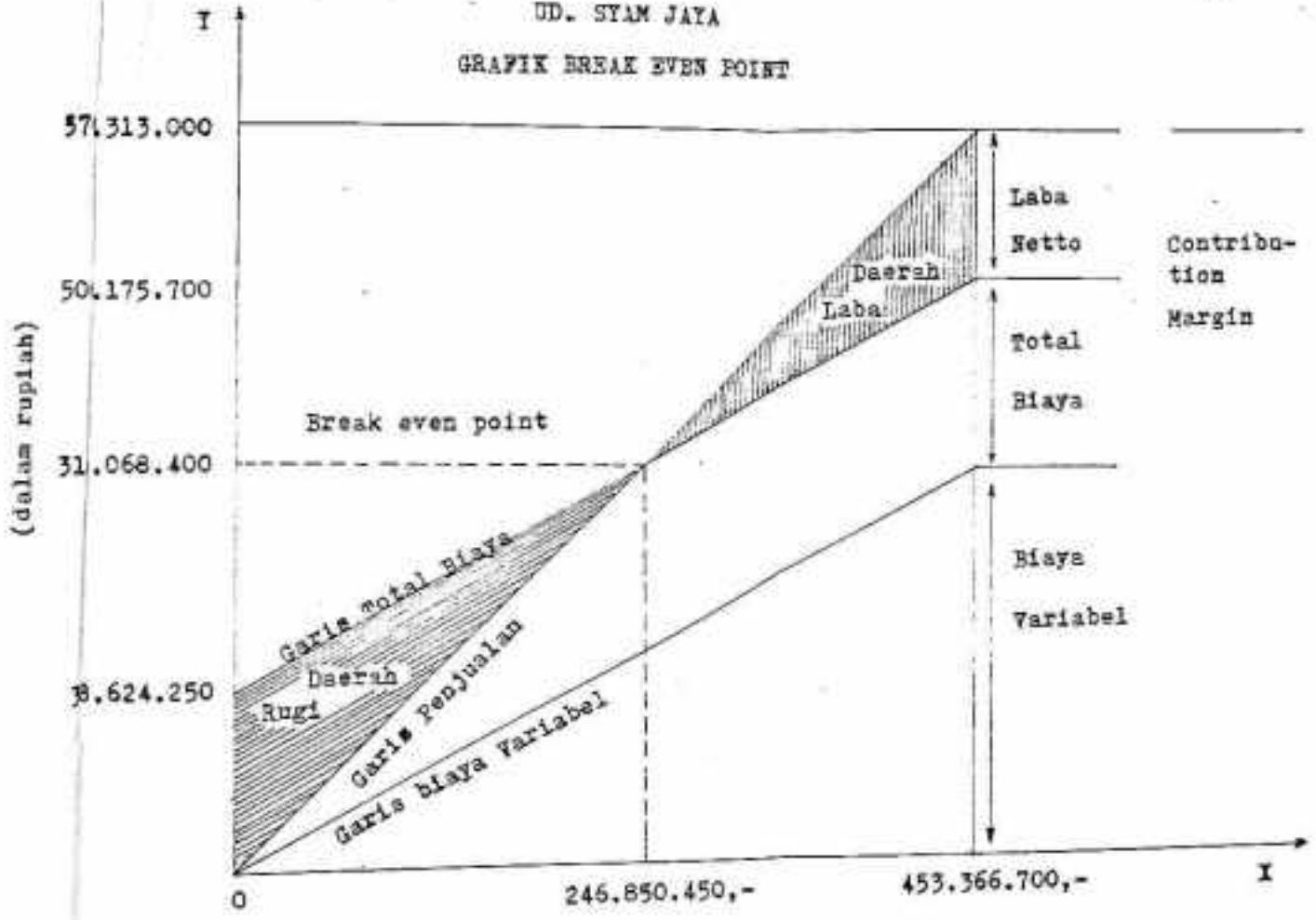
Selanjutnya akan dikemukakan perhitungan laba/rugi perusahaan ini, untuk tahun 1994.

Dengan memasukkan jumlah biaya variabel dan biaya tetap sebagai pengeluaran pada periode tersebut, maka laba/rugi dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan . . . . .	Rp 570.313.000,-
Biaya Variabel (Variable Cost). . . . .	( <u>500.175.700,-</u> )
Contribution Margin . . . . .	<u>Rp 70.137.300,-</u>
Biaya Tetap (Fixed Cost). . . . .	( <u>38.624.250,-</u> )
Laba / Rugi . . . . .	<u><u>Rp 31.512.050,-</u></u>

UD. SYAM JAYA  
GRAFIK BREAK EVEN POINT

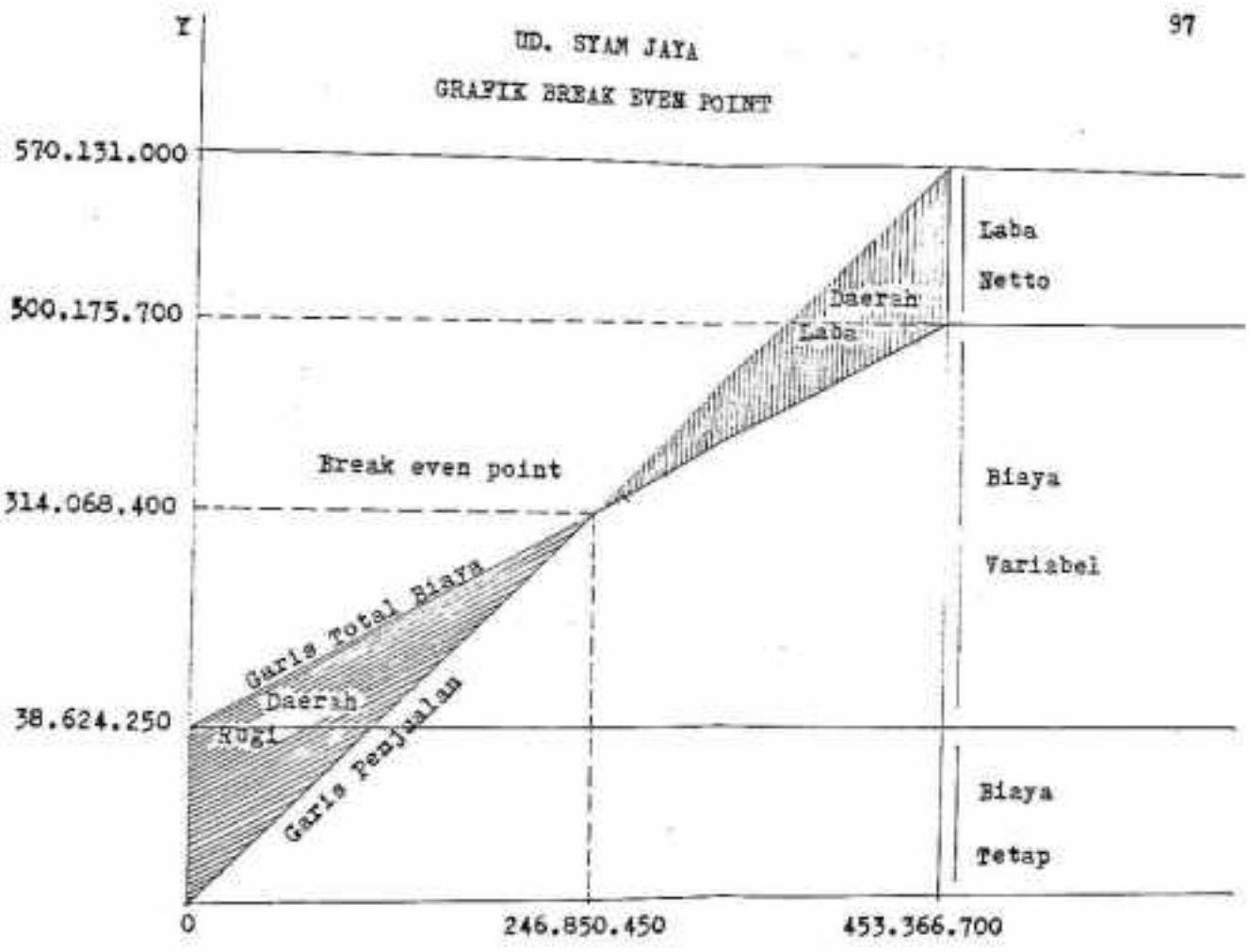
Jumlah Biaya dan Penghasilan  
(dalam rupiah)



Volume Penjualan (dalam rupiah)

UD. SYAM JAYA  
GRAFIK BREAK EVEN POINT

Jumlah Biaya dan Penghasilan  
(dalam rupiah)



Volume Penjualan (dalam rupiah)

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan hasil analisa yang telah dilakukan pada bab-bab yang terdahulu, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perhitungan break even pada perusahaan pengecer bahan bangunan UD. Syam Jaya ini hanya terhadap bahan-bahan atau produk-produk tertentu saja, yaitu : Batu merah, Semen Tonasa, Pasir, Batu Gunung, Kerikil, Kapur, Besi Beton dan Papan Mal/Cor. Sedang untuk bahan-bahan lainnya akan merupakan hasil ikutan yang menambah jumlah perolehan keuntungan perusahaan ini.
2. UD. Syam Jaya selama periode tahun 1994 telah mampu melakukan penjualan bahan sebanyak Rp 453.366.700,- (telah dirupiahkan) atau senilai dengan Rp 570.313.000,- yang mana menghasilkan laba sebesar Rp 31.512.050,-.
3. Keadaan pulang pokok (break even) pada perusahaan ini terjadi pada volume penjualan Rp 246.850.450,- atau pada titik garis sumbu Y, yaitu garis jumlah biaya dan penghasilan sebesar Rp 314.068.400,-.
4. Karena sulitnya menentukan standard unit bahan yang menjadi ukuran volume penjualan, maka seperti terlihat pada point 3 di atas, volume penjualan dirupiahkan. Jumlah ini

diperoleh dari hasil perhitungan break even setiap jenis bahan yang kemudian dikalikan dengan harga pembelian bahan tersebut. Hasil dari break even setiap jenis bahan tadi (yang sudah dirupiahkan), kemudian dijumlahkan keseluruhannya. Jumlah inilah yang merupakan volume penjualan pada keadaan break even perusahaan ini.

5. Keadaan break even perusahaan ini, seperti pada point 3 tadi, dapat memberikan gambaran bahwa perusahaan ini hanya menambah jumlah penjualan (volume penjualan yang dirupiahkan) di atas Rp 246.850.450,- untuk memperoleh laba.
6. Biaya tetap perusahaan ini akan berkurang pada periode tahun 1995 sebesar Rp 13.500.000,-, yaitu biaya yang dialokasikan untuk pembelian lokasi baru, yang berarti jumlah ini akan menambah keuntungan perusahaan.
7. Untuk Contribution Margin perusahaan ini, cukup besar. Hal ini dapat dilihat pada jumlah sebesar Rp 70.137.300,-. Jumlah tersebut diperoleh dari selisih antara jumlah penjualan dengan jumlah biaya variabel perusahaan ini.
8. Jika dilihat dari hasil analisa dengan menggunakan peralatan analisa break even pada perusahaan ini selama tahun 1994, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan ini telah melakukan penjualan pada posisi volume yang menguntungkan. Dengan kata lain bahwa UD. Syam Jaya telah melakukan penjualan yang menguntungkan, dengan tingkat penju

alan di atas titik pulang pokok (break even point) untuk daerah laba.

## 6.2. Saran - saran

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan penulis atas data-data yang diperoleh pada perusahaan UD. Syam Jaya dan dengan kesimpulan yang telah diuraikan tadi, maka penulis dapat memberikan saran-saran yang mungkin dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan atau kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan sehubungan dengan pokok bahasan pada penulisan skripsi ini.

Adapun saran-saran yang ingin dikemukakan penulis pada penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan volume penjualan di atas volume penjualan yang ada saat ini adalah sangat baik, karena hal ini dapat menambah Contribution Margin bagi perusahaan, yang berarti akan merupakan peningkatan perolehan keuntungan.
2. Pertambahan armada muat bongkar dari lokasi penampungan ke konsumen, perlu untuk dipertimbangkan guna mengantisipasi kelancaran pelayanan permintaan bahan yang semakin meningkat.
3. Terhadap tenaga kerja langsung yang mengantar bahan dari lokasi penampungan ke konsumen, dapat diberikan rangsangan berupa kenaikan upah untuk menambah semangat kerja mereka. Atau menawarkan bentuk kerja yang lain pada mereka

yaitu pekerjaan borongan. Atau dengan kata lain upah dibayar setiap ret kendaraan angkut. Hal ini adalah untuk efisiensi dan efektivitas waktu dan tenaga kerja.

5. Agar pembukuan perusahaan lebih diperhatikan penanganannya, karena hal ini dapat merupakan jaminan bagi lembaga lembaga tertentu atau investor yang ingin menanamkan modalnya pada perusahaan ini.
6. Kebijakan harga harus selalu diperhatikan untuk mengantisipasi perusahaan sejenis yang ada.
7. Diharapkan bahwa setiap periode pembukuan, pihak perusahaan menggunakan analisa break even untuk mengetahui posisi perusahaan; apakah perusahaan telah melakukan penjualan pada volume yang menguntungkan. Hal ini perlu sehubungan dengan harga bahan bangunan yang selalu berubah-ubah. Bahkan terhadap perubahan harga bahan bakar.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

1. Adikoesoemah R Soemita, Budget Perusahaan, Sinar Baru, Bandung, 1983.
2. Adikoesoemah R. Soemita, Cost Accounting (Kalkulasi Harga Pokok), Edisi Pertama, Bandung, Tarsito 1975.
3. Akuntan, .M.SC, Mulyadi. Drs, Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, BPPE Yogyakarta, 1984.
4. Bidford-Dearden-Anthony, Sistim Pengendalian Manajemen, Cetakan Ketiga, Erlangga, 1990.
5. Davis B Gordon, Kerangka Dasar SISTIM INFORMASI MANAJEMEN (Bagian 1. Pengantar), Seri Manajemen no. 90-A, PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1985.
6. Flippo B. Edwin, Manajemen Personalia (Terjemahan Moh. Masud, SH, MA), Edisi Keenam, Jilid 1. Erlangga 1987.
7. Garrison H. Ray, Akuntansi Manajemen (Managerial Accounting), Buku Satu, Edisi Ketiga, .. Business Publication, Inc. Pland, Texas. 1982. 75075.
8. Hartanto D, Akuntansi Untuk Usahawan, Cetakan Kedua, Lembaga Penerbitan Pakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1977.
9. Horngren T. Charles, Cost Accounting (A managerial Emphasis), Fourth Edition, New Delhi, Prentice Hall of India Private Limited, 1978.



10. K Soekarno. Drs, Dasar-dasar Manajemen, Edisi Baru, Cetakan ke XIV, Penerbit Miswar, Jakarta 1986.
11. Mulyadi, Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya), Edisi Ketiga, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta. 1979.
12. Riyanto Bambang. Drs, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta. 1984.
13. Sigit Suhardi, Analisa Break Even, Edisi Kedua, Pendidikan Ahli Administrasi Perusahaan Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta. 1979.
14. Wankel Charles And Stoner F. A James, Manajemen, Edisi Ketiga, Jilid 2, CV. Intermedia, Jakarta 1986.