

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Subyek Penelitian

1. Sejarah Singkat

Pada tahun 1997, ibu Indrawati selaku pemilik/ direktur PT Wiranata Makmur Jaya bekerja di sebuah perusahaan distributor kertas yang ada di Surabaya. Setelah mengenal dan memahami tentang seluruh prosedur dan harga dalam perusahaan, Ibu Indrawati memutuskan untuk keluar dari perusahaan dan ingin mendirikan perusahaan sendiri.

Tak lama setelah keluar dari pekerjaan, ibu Indrawati membuka usaha distributor kertas dan secara perlahan- lahan usaha itu maju dan mulai banjir pesanan. Dukungan seluruh keluarga besar yang sebagian besar, seorang pembisnis membuat ibu Indrawati yakin dan percaya akan dapat mengembangkan usahanya.

Pada tanggal 20 November 2002, ibu Indriawati membuktikan kerja kerasnya dengan mendirikan perusahaan yang diberi nama PT Wiranata Makmur Jaya. PT Wiranata Makmur Jaya merupakan salah satu perusahaan distributor kertas yang kini sudah mulai tersebar di luar Jawa.

Visi dan misi di PT. Wiranata Makmur Jaya adalah sebagai berikut:

- a. Visi dari PT Wiranata Makmur Jaya adalah menjadi perusahaan distributor terbesar di Indonesia serta memberikan kualitas dan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggannya.
- b. Misi
 - 1) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar semakin handal dalam pengabdianya dan mencapai hasil kerja yang optimal.
 - 2) Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan dengan melakukan pengiriman barang tepat waktu dan melayani keluhan pelanggan.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan PT. Wiranata Makmur Jaya berada di perumahan Mulyasari Prima MB 81 Surabaya.

3. Kebijakan Penjualan

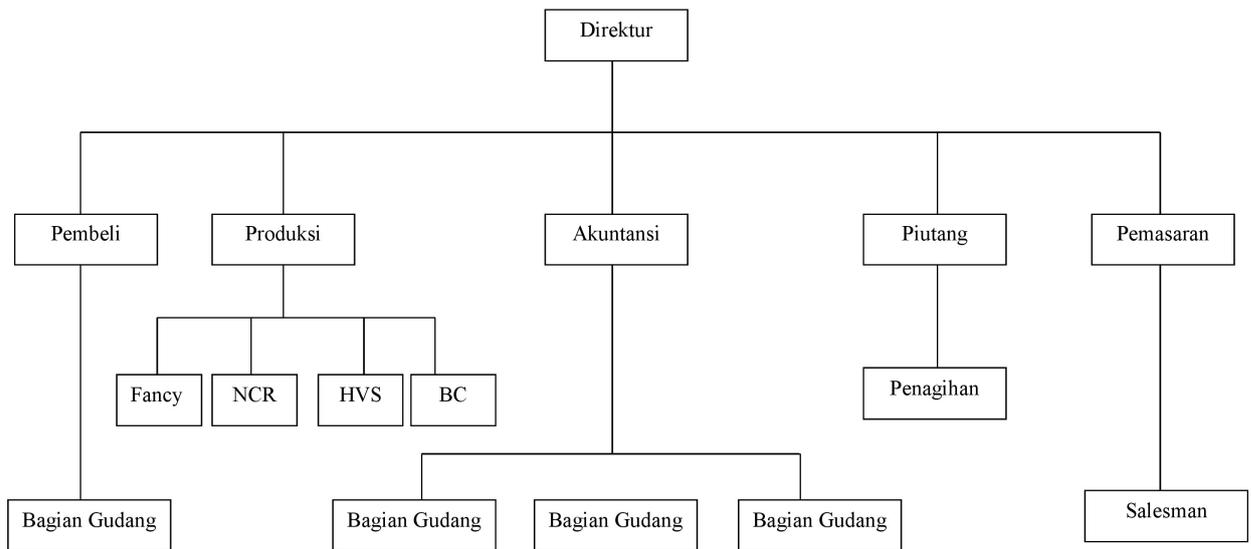
PT. Wiranata Makmur Jaya memasarkan produknya tersebut menggunakan sistem tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan secara langsung antara PT. Wiranata Makmur Jaya dengan konsumen. Sedangkan transaksi kredit adalah penjualan yang langsung diarahkan ke pelanggan yang sudah dikenal latar belakangnya dan bagi pelanggan baru yang ingin melakukan pembayaran secara kredit maka harus melakukan tiga kali dibayar tunai dan untuk selanjutnya akan di berikan kredit dengan jatuh tempo

pembayaran satu bulan bagi didalam kota, sedangkan diluar kota diberi jatuh tempo dua bulan dari pembelian.

4. Struktur Organisasi

Stuktur organisasi PT. Wiranata Makmur Jaya merupakan pedoman yang utama untuk membagi tugas, wewenang dan tanggung jawab. Dengan adanya pembagian tugas tersebut, maka akan jelas apa yang dikerjakan oleh setiap bagian, bagaimana melaksanakan dan kepada siapa mereka harus bertanggung jawab. Tepat tidaknya struktur organisasi dalam suatu perusahaan sedikit banyak akan mempengaruhi terhadap setiap pekerjaan dari hasil pekerjaan. Secara lebih jelas akan digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1
STRUKTUR ORGANISASI PT. WIRANATA MAKMUR JAYA



Sumber : Data Intern Perusahaan

Pembagian tugas dan wewenang serta tanggung jawab setiap bagian dari PT. Wiranata Makmur Jaya adalah sebagai berikut:

a. Direktur

- 1) Memimpin perusahaan dalam melaksanakan tujuan dan menjalankan kebijakan perusahaan.
- 2) Menentukan dan merumuskan rencana dan kebijakan yang akan diambil dalam menjalankan perusahaan.
- 3) Bertanggung jawab langsung terhadap kelangsungan hidup dari perusahaan.

b. Bagian Pembelian

- 1) Menjaga kontinuitas persediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh bagian produksi.
- 2) Melaksanakan pembelian bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi.
- 3) Bertanggung jawab atas segala kegiatan yang berhubungan dengan penyediaan bahan baku.

c. Bagian Produksi

1. Mengkoordinasi dan mengatur segala aktivitas produksi termasuk pemeliharaan mesin-mesin dan peralatan produksi lainnya.
2. Mengawasi aktivitas kerja bawahannya agar sesuai dengan apa yang direncanakan, termasuk pengawasan terhadap kualitas barang yang dihasilkan.

3. Membuat laporan produksi secara berkala.
 4. Bertanggung jawab atas jalannya proses pemotongan produksi.
 5. Bertanggung jawab atas kualitas produksi.
- d. Bagian Pemasaran
- 1) Menyelenggarakan administrasi penjualan dengan baik sesuai dengan sistem yang telah ditentukan dalam perusahaan.
 - 2) Bertanggung jawab atas maju mundurnya penjualan hasil produksi perusahaan melalui beberapa kegiatan antara lain, mencari daerah pemasaran yang baru maupun melakukan riset dan promosi pasar.
- e. Bagian Pembukuan
1. Menyelenggarakan pencatatan atas faktur pajak dan kwitansi
 2. Menyelenggarakan pencatatan atas stok bahan baku (kertas Plano)
 3. Menyelenggarakan pencatatan atas stok bahan jadi.
- f. Bagian Keuangan
- 1) Mengatur serta bertanggung jawab atas keluar masuknya uang perusahaan.
 - 2) Memberikan laporan yang berhubungan dengan masalah keuangan secara kontinyu.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Deskripsi hasil penelitian ini akan dijelaskan mengenai kondisi system akuntansi penjualan yang terjadi pada PT. Wiranata Makmur Jaya.

Penjelasan ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai analisis breal event point terhadap perencanaan laba. PT. Wiranata Makmur Jaya mempunyai data Khusus yaitu Perencanaan laba melalui analisis *break even* dalam penelitian ini menggunakan data yang menjadi dasar, data tersebut adalah data realisasi volume penjualan, realisasi penjualan, realisasi biaya produksi, relisasi biaya tetap, realisasi biaya variabel tahun 2012, 2012, 2013 dan data anggaran volume penjualan, anggaran penjualan, anggaran biaya produksi, anggaran biaya variabel, anggaran biaya tetap tahun 2012, 2012, 2013.

Analisis *break even* dimulai dengan mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini adalah table klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel:

Tabel 4.1
Klasifikasi Biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel

Jenis Biaya	Sifat Biaya
a. Biaya produksi 1) Biaya bahan baku 2) Biaya tenaga kerja langsung 3) Biaya <i>overhead</i> pabrik a) Bahan penology b) Biaya listrik c) Biaya reparasi & pemilihan	Biaya variabel Biaya variabel Biaya variabel Semi variabel Semi variabel Biaya variabel Biaya tetap
b. Biaya non produksi 1) Biaya Administrasi & Umum a) Biaya gaji b) Biaya pos dan telepon c) Supplies kantor 2) Biaya pemasaran a) Biaya iklan b) Perjalanan dinas c) Biaya pengiriman	Biaya tetap Biaya tetap Biaya tetap Biaya tetap Biaya tetap Biaya variabel

Sumber : Data Perusahaan

Tabel 4.2
Laporan Rugi-Laba Perusahaan WMJ
Periode 2012-2013 per semester (dalam Rupiah)

	Semester I 2012	Semester II 2012	Semester I 2009
Total penjualan	454.688.840	557.981.735	574.106.545
HPP	177.005.205	198.791.430	203.182.525
Laba Kotor	277.683.635	359.190.305	370.924.020
Biaya Variabel	75.650.404	96.277.044	119.582.528
Marjin Kontribusi (CM)	202.033.231	262.913.261	251.341.492
Biaya Tetap	158.362.646	173.956.326	156.302.876
Laba sblm pajak	43.670.585	88.956.935	95.038.616
Pajak	2.183.529	4.447.847	4.751.930
Laba Bersih	41.487.056	84.509.088	90.286.686

Sumber : Data Perusahaan

Dilihat dari hasil Laporan Laba rugi diatas dengan melakukan perbandingan di setiap semesternya terlihat perubahan sebagai berikut:

1. Total Penjualan meningkat sebesar 22,71% pada semester dua 2012, begitu pula Total Penjualan pada semester satu 2013 meningkat sebesar 2,90%, meskipun persentase peningkatannya tidak sebesar semester dua 2012, ini disebabkan oleh volume penjualan yang menurun.
2. Harga Pokok Penjualan meningkat sebesar 12,31% pada semester dua 2012, begitu pula Harga Pokok Penjualan pada semester satu 2013 yang meningkat sebesar 2,21 %.

3. Laba Kotor meningkat cukup besar pada semester dua 2012 yaitu sebesar 29,35%, ini terjadi akibat kenaikan dari Total Penjualan yang cukup besar juga yaitu 22,71%. Sedangkan Laba kotor hanya meningkat sebesar 3,27% pada semester satu 2013.
4. Biaya Variabel meningkat sebesar 21,42% pada semester dua 2012, begitu pula Biaya Variabel pada semester satu 2013 yang meningkat sebesar 19,49%.
5. Biaya Tetap meningkat sebesar 8,96% pada semester dua 2012, akan tetapi pada semester satu 2013 Biaya Tetap mengalami penurunan sebesar 10,15%.
6. Laba Bersih yang diterima pada semester dua 2012 meningkat sangat besar yaitu 50,91%, yang dipengaruhi oleh meningkatnya Total Penjualan sebesar 22,71%. Akan tetapi Laba bersih yang diterima pada semester satu 2013 hanya meningkat sebesar 6,4

Nilai pendapatan penjualan diperoleh dengan cara mengalikan harga jual per rem produk dengan jumlah unit terjual. Dengan demikian didapat unsur-unsur dimana suatu pendapatan adalah jumlah unit terjual dengan harga per unit. Keputusan penentuan harga jual tentunya harus dilakukan secara seksama. Penetapan harga jual harus mempertimbangkan jumlah biaya langsung dan tidak langsung dari produk yang bersangkutan serta persentase laba yang diharapkan. Berbeda dengan harga jual yang besarnya sangat ditentukan oleh faktor intern perusahaan, jumlah unit yang dijual lebih banyak dipengaruhi oleh faktor ekstern perusahaan, seperti selera konsumen, sehingga hal ini akan

menyulitkan pihak manajemen perusahaan dalam meramalkan penjualan.

Di bawah ini peneliti menyajikan data perincian penjualan. Mengingat perusahaan menyediakan kertas beragam, akan tetapi hanya satuan rim yang diperlukan pada proses analisis break even point. Untuk itu peneliti menggunakan sampel satu jenis makanan yang menjadi favorit para konsumen untuk dijadikan satuan rim maka diperoleh rincian pendapatan penjualan perusahaan pada tahun 2012-2013, sebagai berikut:

Tabel 4.3
Rincian Pendapatan Penjualan Pada PT.WMJ
Periode 2012-2013 Per Semester

Semester	Harga Jual HVS 70 grm (Rp)	Volume Penjualan/Rim	Hasil Penjualan (Rp)
I 2012	21.00 0	18.845	395.745.000
II 2012	21.00 0	19.071	400.491.000
I 2013	24.80 0	28.300	701.840.000

Sumber : Data Perusahaan

Tabel 4.4
Pengelompokkan Biaya-Biaya Pada Perusahaan
WMJ
Periode 2012-2013 per semester (dalam Rupiah)

Uraian	Semester I 2012	Semester II 2012	Semester I 2013
a. Biaya Tetap			
Gaji	27.300.000	30.450.000	32.550.000
Administrasi dan umum	3.388.020	3.743.700	5.022.750
Retribusi	4.730.000	4.850.000	5.090.000
Total	35.818.020	39.043.700	38.142.750
b. Biaya Variabel			
Sales & marketing	3.550.000	6.750.000	11.900.000
Biaya bahan baku (plano)	282.690.000	286.065.000	471.750.000
Perjalanan dinas	8.300.800	4.397.500	15.834.200
Diskon	2.438.961	3.985.865	4.925.377
Biaya Kendaraan	6.144.100	6.850.250	8.136.300
Biaya Lain	8.740.500	6.595.000	9.750.000
Total	311.864.361	314.643.615	522.295.877
c. Biaya Semivariabel			
Pemeliharaan Bangunan/Mesin	8.750.000	10.750.000	11.100.000
Listrik/Air/Telepon	21.850.000	24.300.000	26.065.000
Total	30.600.000	35.050.000	37.165.000

Sumber : Data Perusahaan

Berikut ini merupakan penjelasan dari masing-masing unsur biaya pada tabel 4.4 serta karakteristik perilakunya masing-masing:

- a. Gaji, merupakan gaji seluruh karyawan perusahaan. Gaji mempunyai sifat yang tetap karena gaji yang diberikan tetap setiap bulannya.
- b. Administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya pengelolaan administrasi perusahaan, biaya pembelian tinta printer, materai, alat tulis, biaya fotokopi, kertas fotokopi, dan barang cetakan berupa dokumen-dokumen seperti: faktur, surat jalan, laporan penerimaan barang dan sebagainya. Biaya ini tidak mempunyai hubungan dengan turun-naiknya volume produksi sehingga merupakan biaya tetap.
- c. Retribusi, merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar satpam, sampah, dan retribusi pada pemerintah setempat. Biaya ini merupakan biaya tetap karena jumlahnya cenderung tetap. Sales & marketing, biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan promosi perusahaan.
- d. biaya bahan baku, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang akan diolah untuk dijual.
- e. Perjalanan dinas, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan penjualan termasuk biaya transportasi penjualan dan sampel daerah, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk penelitian mengenai variasi makanan dan minuman yang sedang menjadi trend setter ke daerah-daerah. Biaya ini cenderung berubah- berubah dan termasuk biaya variabel.
- f. Diskon, biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan promosi pada

acara-acara tertentu seperti, meeting. Biaya ini termasuk biaya variabel.

- g. Biaya kendaraan, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan kendaraan pengangkut atau delivery service. Biaya ini merupakan biaya variabel.
- h. Biaya lain-lain, merupakan biaya-biaya yang digunakan untuk menunjang aktivitas perusahaan. Biaya ini merupakan biaya variabel.
- i. Pemeliharaan bangunan dan mesin, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menjaga kondisi bangunan dan mesin agar tetap terjaga dengan baik dan biaya untuk pergantian suku cadang mesin atau bangunan yang rusak. Biaya ini merupakan biaya semivariabel.
- j. Listrik, air, dan telepon, merupakan biaya yang dipergunakan untuk keperluan perusahaan dan proses produksi, seperti: penerangan perusahaan, mesin kertas, komputer, dispenser, kulkas, telepon, dan lain-lain. Biaya ini merupakan biaya semivariabel.

C. Analisis Data dan Pembahasan

Berdasarkan data-data realisasi tahun 2012 semester 1, 2012 semester 2, 2013 perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2012 semester 1, 2012 semester 2 dan 2013, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Pemisahan biaya semivariabel menjadi unsur biaya tetap dan biaya

variable. Biaya semivariabel yang telah kita ketahui jumlahnya dari tabel 4.4, selanjutnya akan dipisahkan ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya semivariabel pada perusahaan WMJ adalah biaya pemeliharaan bangunan dan mesin serta biaya listrik, air, dan telepon. Biaya semivariabel per semester dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2013 semester satu, dapat dilihat pada tabel 4.5

Tabel 4.5
Biaya Semi Variabel Pada PT.WMJ
Periode 2012-2013 Per Semester (dalam rupiah)

Semester	Biaya pemeliharaan bangunan dan mesin	Biaya listrik, air, dan telepon
I 2012	8.750.000	21.850.000
II 2012	10.750.000	24.300.000
I 2013	11.100.000	26.065.000
Total	30.600.000	72.215.000

Sumber: Data perusahaan

Pemisahan biaya semivariabel yang dilakukan oleh peneliti adalah menggunakan Metode *Least Square* (kuadrat terkecil), karena metode ini lebih bersifat objektif dan matematis dibanding dengan metode lainnya, sehingga hasil yang diharapkan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya, seperti yang telah dijelaskan pada bab II. Keunggulan lain dari metode kuadrat terkecil ini adalah memakai semua data yang tersedia.

Untuk memisahkan biaya semivariabel, sebelumnya dibutuhkan data jam mesin perusahaan, dengan cara mengalikan

kapasitas mesin per hari dengan periode penggunaan mesin. Pemisahan setiap biaya semivariabel dengan menggunakan Metode *Least Square* akan diuraikan sebagai berikut:

1. biaya pemeliharaan bangunan dan mesin. Komponen tetap dari biaya pemeliharaan bangunan dan mesin adalah biaya yang dikeluarkan tiap bulannya yang terhitung tetap. Sedangkan komponen variabelnya adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli suku cadang mesin dan memperbaiki gedung yang rusak.

Tabel 4.6

Jam Mesin Pada Perusahaan WMJ

Periode 2012-2013 Per Semester

Semester	Jam Mesin (x)
I 2012	1.456
II 2012	1.700
I 2013	2.172

Sumber: Data Perusahaan

Tabel 4.7
Perhitungan Pemisahan Biaya Pemeliharaan Bangunan dan Mesin
Ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Periode 2012-2013 Per Semester
(dalam Rupiah)

Semester	Jam Mesin (x)	Biaya Pemeliharaan Bangunan dan Mesin (y)	(xy)	x ²
I 2012	1.456	8.750.000	12.740.000.00	2.119.936
II 2012	1.700	10.750.000	18.275.000.00	2.890.000
I 2013	2.172	11.100.000	24.109.200.00	4.717.584
Total	5.328	30.600.000	55.124.200.00	9.727.520

Sumber: Data Perusahaan

Dari tabel tersebut dapat ditentukan besarnya unsur biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) dalam biaya pemeliharaan bangunan dan mesin dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

$$b = \frac{3(55.124.200.000) - (5.328 \times 30.600.000)}{3(9.727.520) - (5.328)^2}$$

$$b = \frac{2.335.800.000}{794.976}$$

b = 2.938,20 (biaya variabel) per jam mesin

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

$$a = \frac{30.600.000 - (2.938,20 \times 5.328)}{3}$$

$$40a = \frac{14.945.270}{3}$$

a = 4.981.757 (biaya tetap) per semester

jadi besarnya biaya pemeliharaan bangunan dan mesin yang

terserap ke dalam biaya variabel adalah :

Semester I 2008 = $2.938,20 \times 1.456 = \text{Rp } 4.278.019$

Semester II 2008 = $2.938,20 \times 1.700 = \text{Rp } 4.994.940$

Semester I 2009 = $2.938,20 \times 2.172 = \text{Rp } 6.381.770$

Sedangkan besarnya biaya tetap per tahun adalah **Rp 4.981.757**

2. Biaya listrik, air, dan telepon. Komponen tetap dari biaya ini adalah jumlah listrik untuk penerangan yang digunakan untuk menerangi perusahaan saat malam, di mana biaya ini tetap akan terjadi walaupun tidak adanya kegiatan di perusahaan. Sedangkan komponen variabelnya adalah listrik untuk menjalankan mesin, penggunaan telepon, dan air.

Tabel 4.8

**Perhitungan Pemisahan Biaya Listrik, Air, Telepon
Ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Periode 2012-2013 Per Semester
(dalam Rupiah)**

Semester (n)	Jam Mesin (x)	Biaya Listrik, Air, dan Telepon (y)	(xy)	x²
I 2008	1.456	21.850.000	31.813.600.000	2.119.936
II 2008	1.700	24.300.000	41.310.000.000	2.890.000
I 2009	2.172	26.065.000	56.613.180.000	4.717.584
Total	5.328	72.215.000	129.736.780.000	9.727.520

Sumber: Data Perusahaan

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

$$b = \frac{3(129.736.780.000) - (5.328 \times 72.215.000)}{3(9.727.520) - (5.328)^2}$$

$$b = \frac{4.448.820.000}{794.976}$$

$b = 5.596,17$ (biaya variabel) per jam mesin

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

$$a = \frac{72.215.000 - (5.596,17 \times 5.328)}{3}$$

$$a = \frac{42.398.606,24}{3}$$

$a = 14.132.869$ (biaya tetap) per semester

Jadi, besarnya biaya listrik, air, telepon yang terserap ke dalam biaya variabel adalah:

$$\text{Semester I 2008} = 5.596,17 \times 1.456 = \mathbf{Rp\ 8.148.024}$$

$$\text{Semester II 2008} = 5.596,17 \times 1.700 = \mathbf{Rp\ 9.513.489}$$

$$\text{Semester I 2009} = 5.596,17 \times 2.172 = \mathbf{Rp\ 12.154.881}$$

Sedangkan besarnya biaya tetap per semester adalah **Rp 14.132.869**

Setelah dilakukan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, jumlah biaya variabel dan biaya tetap adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Biaya-Biaya Yang Terjadi Pada Perusahaan WMJ
Periode 2012-2013 Per Semester
(dalam Rupiah)

Uraian	Semester I 2012	Semester II 2012	Semester I 2013
a. Biaya Tetap			
Gaji	27.300.000	30.450.000	32.550.000
Administrasi dan umum	3.388.020	3.743.700	5.022.750
Retribusi	4.730.000	4.850.000	5.090.000
Listrik/Air/Telepon	14.132.869	14.132.869	14.132.869
Pemeliharaan	4.981.757	4.981.757	4.981.757
Jumlah biaya tetap	54.532.646	58.158.326	61.777.376
b. Biaya Variabel			
Sales & marketing	3.550.000	6.750.000	11.900.000
Biaya bahan baku (plano)	282.690.000	286.065.000	471.750.000
Perjalanan dinas	8.300.800	4.397.500	15.834.200
Diskon	2.438.961	3.985.865	4.925.377
Biaya Kendaraan	6.144.100	6.850.250	8.136.300
Pemeliharaan	4.278.019	4.994.940	6.381.770
Listrik/Air/Telepon	8.148.024	9.513.489	12.154.881
Biaya Lain	8.740.500	6.595.000	9.750.000
Jumlah biaya	324.290.404	329.152.044	540.832.528

Sumber: Data Perusahaan

Tabel 4.10
Laporan Anggaran Laba Kontribusi
Tahun 2012 Semester 1

	HVS 70 gm
Unit yang terjual	18.845
Harga jual	Rp. 21.000
Hasil penjualan	Rp. 395.745.000
Biaya variabel	Rp. 324.290.404
CM	Rp. 71.454.000
Biaya tetap	Rp. 54.532.646
laba bersih	Rp. 16.921.950

Ratio contribution margin (RCM) tahun 2012 semester 1 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{RCM} = \frac{\text{CM}}{\text{penjualan}}$$

$$\text{RCM total} = \frac{71.454.000}{395.745.000} \times 100\% = 18\%$$

Tabel 4.11

Laporan Anggaran Laba Kontribusi
Tahun 2012 Semester 2

	HVS 70 grm
Unit yang terjual	19.071
Harga jual	Rp. 21.000
Hasil penjualan	Rp. 400.491.000
Biaya variabel	Rp. 329.152.404
CM	Rp. 71.338.956
Biaya tetap	Rp. 58.158.326
laba bersih	Rp. 13.180.630

Ratio contribution margin (RCM) tahun 2012 semester 2 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{RCM} = \frac{\text{CM}}{\text{penjualan}}$$

$$\text{RCM total} = \frac{71.338.956}{400.491.000} \times 100\% = 17\%$$

Tabel 4.12
Laporan Anggaran Laba Kontribusi
Tahun 2013 Semester 1

	HVS 70 grm	
Unit yang terjual		28.300
Harga jual	Rp.	24.800
Hasil penjualan	Rp.	701.840.000
Biaya variabel	Rp.	540.832.528
CM	Rp.	161.007.472
Biaya tetap	Rp.	61.777.376
laba bersih	Rp.	99.230.096

Ratio contribution margin (RCM) tahun 2013 semester 1 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{RCM} = \frac{\text{CM}}{\text{penjualan}}$$

$$\text{RCM total} = \frac{161.007.472}{701.840.000} \times 100\% = 22\%$$

Perhitungan *ratio margin contribution* (RCM) untuk masing- masing produk dapat diketahui produk HVS 70 grm yang memiliki RCM lebih besar. Produk HVS 70 grm yang memiliki RCM lebih besar, maka diutamakan dalam produksinya. Berikut ini adalah produk HVS yang diutamakan dalam produksinya pada tahun 2012 semester 1, 2012 semester 2 dan 2013 yang disajikan dalam tabel:

Tabel 4.13
Produksi HVS 70 grm diutamakan
Tahun 2012 Semester 1, 2012 Semester 2, dan 2013 Semester 1

Keterangan	2012 Semester I	2012 Semester II	2013 Semester I
Produksi diutamakan	HVS 70 gram	HVS 70 gram	HVS 70 gram
RCM	18%	17%	22%
Laba	Rp. 16.921.950	Rp. 13.180.630	Rp. 99.230.096

Ratio contribution margin (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2012 semester 1 PT. Wiranata Makmur Jaya memiliki *ratio contribution margin* (RCM) 18%. Hal ini berarti bahwa PT. Wiranata Makmur Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 395.745.000 untuk periode 2012 semester 1, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp.71.454.000 dan memperoleh laba sebesar Rp.16.921.950.

Tahun 2012 semester 2 PT. Wiranata Makmur Jaya memiliki *ratio contribution margin* (RCM) 17%. Hal ini berarti bahwa PT. Wiranata Makmur Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 400.491.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp.71.338.956 dan memperoleh laba sebesar Rp.13.180.630.

Tahun 2013 PT. Wiranata Makmur Jaya memiliki *ratio contribution margin* (RCM) 22%. Hal ini berarti bahwa PT. Wiranata Makmur Jaya

merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.701.840.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp.161.007.472 dan memperoleh laba sebesar Rp.99.230.096.

1. *Break Even Point* (BEP)

a. *Break even point* (BEP) total tahun 2012 semester 1 adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{RCM}} \\ \text{BEP} &= \frac{54.532.646}{18\%} = \text{Rp. } 302.959.144,4 \end{aligned}$$

b. *Break even point* (BEP) total tahun 2012 semester 2 adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{RCM}} \\ \text{BEP} &= \frac{58.158.326}{17\%} = \text{Rp. } 342.107.800 \end{aligned}$$

c. *Break even point* (BEP) total tahun 2013 semester 1 adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{RCM}} \\ \text{BEP} &= \frac{61.777.376}{22\%} = \text{Rp. } 280.806.254,54 \end{aligned}$$

Break even point (BEP) menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada tahun 2012 semester 1 BEP total perusahaan sebesar Rp. **302.959.144,4**.

Tahun 2012 semester 2 BEP total perusahaan sebesar Rp. **342.107.800**.

Tahun 2013 semester 1 BEP total perusahaan sebesar Rp. **280.806.254,54**

2. *Margin of Safety* (MOS)

a. *Margin of Safety* (MOS) total tahun 2012 semester 1 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{anggaran penjualan}}$$

$$\text{MOS rupiah} = \text{MOS} \times \text{anggaran penjualan}$$

$$\text{MOS total} = \frac{395.745.000 - 302.959.144,4}{395.745.000} \times 100\% = 23,4\%$$

$$\text{MOS rupiah} = 23,4\% \times 395.745.000 = \text{Rp. } 92.604.330$$

- b. *Margin of Safety* (MOS) total tahun 2012 semester 2 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{anggaran penjualan}}$$

$$\text{MOS rupiah} = \text{MOS} \times \text{anggaran penjualan}$$

$$\text{MOS total} = \frac{400.491.000 - 342.107.800}{400.491.000} \times 100\% = 14,5\%$$

$$\text{MOS rupiah} = 14,5\% \times 400.491.000 = \text{Rp. } 58.071.195$$

- c. *Margin of Safety* (MOS) total tahun 2013 semester 1 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{anggaran penjualan}}$$

$$\text{MOS rupiah} = \text{MOS} \times \text{anggaran penjualan}$$

$$\text{MOS total} = \frac{701.840.000 - 280.806.254,54}{701.840.000} \times 100\% = 59,9\%$$

$$\text{MOS rupiah} = 59,9\% \times 701.840.000 = \text{Rp. } 420.402.160$$

Margin of Safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan

akan menderita kerugian. *Margin of safety* tahun 2012 semester 1 sebesar 23,4% menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 23,4% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita rugi. Semakin kecil MOS berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

Margin of safety periode 2012 semester 2 sebesar 14,5% menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 14,5% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita rugi. Semakin kecil MOS berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

Margin of safety tahun 2013 semester 2 sebesar 59,9% menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 59,9% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita rugi. Semakin kecil MOS berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.