

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat dan Profil UD Wahyu Abadi

Dalam penelitian ini, penulis memilih objek penelitian pada *home industry* UD Wahyu Abadi Tulungagung yang memproduksi kerupuk rambak sapi dan rambak kerbau. Usaha kerupuk rambak mengalami perkembangan yang cukup pesat. Perkembangan usaha ini membuat beberapa produsen tertarik untuk masuk ke dalam usaha pembuatan kerupuk rambak. Sampai saat ini industri kerupuk rambak di Sembung tercatat ada lima produsen yang bergerak dalam usaha pembuatan kerupuk rambak yaitu UD Wahyu Abadi, Lestari Ecco, Utama, Eka Lestari dan Intan Jaya.

Pada awal pendirian usaha tahun 2003, UD Wahyu Abadi dalam memasarkan produknya hanya menunggu pembeli yang datang ke rumah saja dengan modal 6 kg rambak selama kurang lebih tiga tahun. Usahanya masih bersifat rumah tangga dan belum ada merek dagang pada usaha yang didirikan.

Pada tahun 2006, membuka kios di Jl. Pangeran Antasari yang lokasinya dekat dengan stasiun Tulungagung. Usaha yang dilakukan ternyata ada perubahan yang positif dan berkembang dengan pesat. Bapak Sudjarwa selaku pemilik usaha melakukan inovasi produknya dengan cara membuat kemasan yang menarik sehingga nilai jual dapat ditingkatkan karena selama

ini kerupuk rambak hanya dibungkus plastik saja. Kemudian pemilik memberi merk dangang dengan nama UD Wahyu Abadi pada rambak produksinya yang kemudian dikemas ke dalam kardus dan diberi merek.

Setelah membuka kios di dekat stasiun Tulungagung, perkembangan usaha berjalan lancar dan terus meningkat. Peningkatan mencapai 20% tiap tahun. Kunci utama keberhasilan usaha yakni jujur, telaten, disiplin, tepat waktu dan menjaga kualitas barang. UD Wahyu Abadi sering mengikuti pameran di kantor-kantor bekerjasama dengan Dinas Koperasi UMKM dan Pasar Tulungagung serta bekerjasama dengan Universitas Pancasila Jakarta dan Asuransi Jasindo.

Pada tahun 2008, di UD Wahyu Abadi Tulungagung telah dilakukan penelitian dari Universitas Brawijaya dan Jogjakarta terkait dengan bahan baku yang digunakan mengandung formalin atau tidak. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kerupuk rambak yang diproduksi UD Wahyu Abadi tidak mengandung formalin. Dalam proses produksinya masih menggunakan cara tradisional dan menggunakan bahan baku yang berkualitas baik yaitu dengan menggunakan kulit sapi dan kulit kerbau basah yang masih segar.

4.1.2 Visi dan Misi Organisasi

Visi dari *home industry* UD Wahyu Abadi yaitu rambak menjadi *souvenir* khas Tulungagung sebagai sentra produksi olahan pangan dan pemberdayaan masyarakat. Sedangkan misi *home industry* UD Wahyu Abadi yaitu mengurangi pengangguran dengan memberdayakan penduduk yang ada di lingkungan sekitarnya.

4.1.3 Bentuk Usaha

Home industry UD Wahyu Abadi ini merupakan bentuk usaha perorangan. Modal usaha yang digunakan berasal dari pemilik perusahaan. Keuntungan dari bentuk badan usaha perorangan adalah dapat menikmati seluruh keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha. Sedangkan kelemahannya adalah segala bentuk kerugian atau beban usaha harus ditanggung sendiri oleh pemilik perusahaan. Pemilik perusahaan merangkap sebagai pemimpin usaha yang memegang kendali atas semua keputusannya.

4.1.4 Lokasi Usaha

Home industry rambak ini terletak di Jl. M. Hatta 40 C Kalisong, Sembung, Tulungagung. Lokasi pembuatan rambak terpusat di kawasan Kalisong Kelurahan Sembung Tulungagung karena lokasi ini merupakan sentra pembuatan rambak secara turun temurun.

Lokasi usaha memiliki keuntungan dan kerugian. Keuntungannya adalah kedekatan lokasi dengan bahan baku penolong, kedekatan dengan pasar, ketersediaan fasilitas dan kemudahan transportasi. Namun, kelemahan lokasi usaha saat ini adalah jauh dari bahan baku utama yaitu kulit kerbau dan sapi.

Dari sisi transportasi, letak lokasi usaha mudah dicapai. Lokasi terletak di pemukiman penduduk dan telah memiliki fasilitas jalan yang telah diaspal dengan kondisi yang baik. Tidak ada kesulitan untuk menuju lokasi usaha karena fasilitas jalan yang telah memadai sehingga dapat diakses dengan menggunakan kendaraan beroda dua atau yang beroda empat.

4.1.5 Bahan Baku

Bahan baku utama usaha pembuatan kerupuk rambak adalah kulit sapi dan kulit kerbau. Selama ini bahan baku belum dapat dipenuhi oleh pasar lokal sehingga produsen menjalin kerjasama dengan pemasok kulit dari luar Jawa seperti Sumbawa dan Flores. Sedangkan untuk bahan baku penolong dapat dipenuhi dari pasar tradisional setempat.

UD Wahyu Abadi telah memiliki standar dan spesifikasi untuk bahan baku kulit. Adapun standar dan spesifikasi yang ditetapkan adalah:

Tabel 4.1
Spesifikasi Bahan Baku Kerupuk Rambak

Jenis Bahan Baku	Spesifikasi	Tekstur	Harga
Kulit sapi	Berasal dari kulit sapi	Pori-pori lebih padat	Lebih murah (Rp 24.000/kg)
	Berat kulit minimal 40 kilogram	Warna kurang putih	
Kulit kerbau	Berasal dari kulit kerbau		Lebih mahal (Rp 37.000 / kg)
	Berat kulit minimal 30 Kilogram	Warna relatif lebih putih, rasa lebih gurih	

Sumber : data primer (2012)

Rambak yang berasal dari kulit kerbau memiliki kandungan protein yang lebih tinggi dibandingkan dengan rambak yang berasal dari kulit sapi, kambing maupun babi (Danar, (2008) dalam Oktaviyani, (2009:33). Dari segi tekstur kualitas kulit kerbau segar yang digunakan sebagai bahan baku kerupuk rambak menghasilkan hasil yang lebih baik. Warna kerupuk yang dihasilkan relatif lebih putih dan rasa kerupuk lebih gurih. Dari segi harga bahan baku kulit kerbau juga lebih mahal daripada kulit sapi. Oleh karena

itu rambak yang berasal dari kulit kerbau lebih disukai oleh konsumen terutama kelas menengah ke atas.

4.1.6 Proses

Bahan-bahan pembuatan kerupuk rambak sapi dan kerbau pada dasarnya sama, yang membedakan hanya bahan baku utamanya saja. Bahan-bahan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Kulit kerbau atau kulit sapi
- b. Minyak goreng
- c. Lemak
- d. Garam
- e. Air

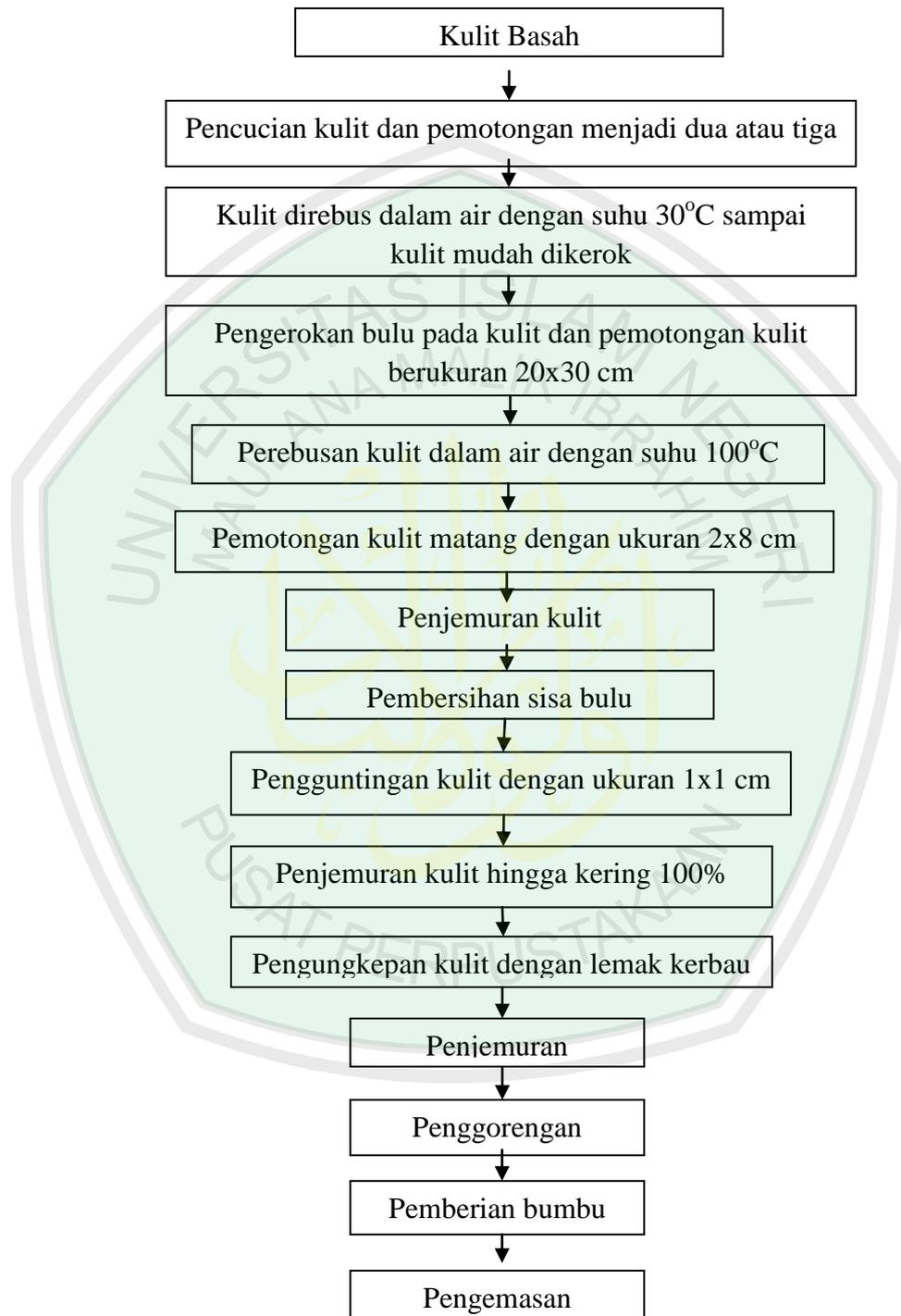
Proses produksi kerupuk rambak melalui beberapa tahap mulai dari persiapan bahan baku sampai proses pengemasan. Berikut adalah tahapan proses produksi kerupuk rambak:

1. Kulit basah dicuci dahulu agar bersih kemudian dipotong-potong menjadi dua atau tiga bagian.
2. Kemudian kulit direbus dengan air yang tidak begitu panas $\pm 30^{\circ}\text{C}$ dan diaduk-aduk atau dibolak-balik sampai rambut dari kulit kerbau yang hitam mudah dikerok. Jika sudah mudah dikerok maka kulit diangkat dari panci.
3. Kulit dikerok dengan pisau sampai bersih dan tidak ada bulunya lagi dan dipotong berukuran 20x30 cm

4. Kulit yang sudah dipotong-potong itu direbus sampai matang dengan suhu $\pm 100^{\circ}\text{C}$.
5. Kulit yang sudah matang dipotong-potong berukuran 2x8 cm kemudian dijemur sampai kering.
6. Kulit yang setengah kering (diglabati) atau dibersihkan sampai bersih karena untuk membersihkan bulu yang belum bersih dengan menggunakan pisau kemudian dipotong-potong berukuran 1x1 cm dan dijemur sampai kering 100 persen.
7. Bahan kulit yang sudah kering untuk kapasitas 300 kg kulit kemudian direbus untuk menghilangkan kadar lemak selama 10 sampai 13 jam dengan suhu 180°C , kulit yang sudah direbus kemudian dijemur selama dua hari. Bahan yang sudah dijemur ini disebut dengan kerupuk rambak mentah
8. Kerupuk rambak mentah digoreng dalam tiga tahap dengan suhu pada setiap penggorengan berbeda-beda. Adapun tahap penggorengan adalah penggorengan dengan suhu 45°C sampai dengan suhu 100°C
9. Kerupuk rambak yang sudah digoreng kemudian diberi bumbu yang berupa garam dengan cara ditaburkan pada kerupuk-kerupuk yang sudah digoreng secara merata.
10. Kerupuk yang sudah diberi bumbu kemudian dikemas dengan menggunakandua ukuran yaitu 250 gram dan 500 gram.

Berikut ini adalah diagram alir pembuatan kerupuk rambak di industri kerupuk rambak UD Wahyu Abadi Tulungagung:

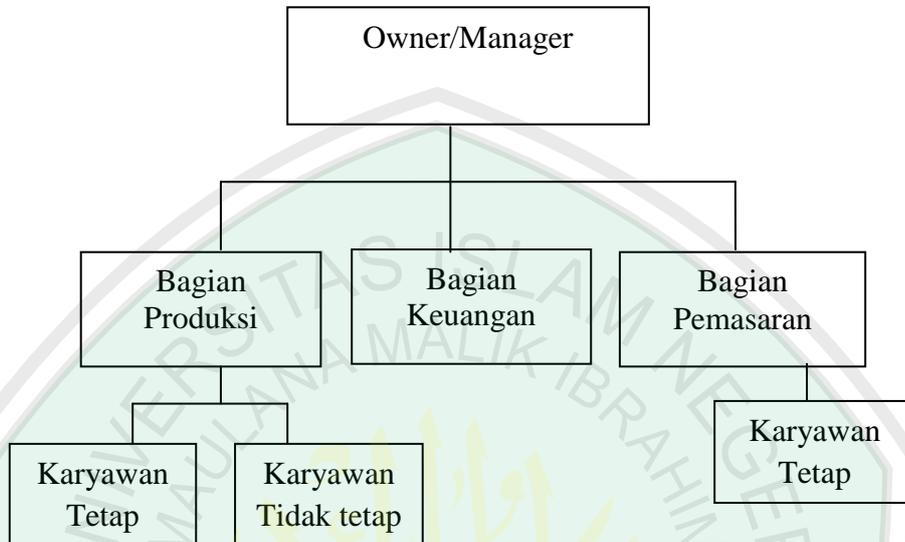
Gambar 4.1
Diagram Alir Pembuatan Kerupuk Rambak



Sumber : UD Wahyu Abadi Tulungagung

4.1.7 Struktur Organisasi

Gambar 4.2
Struktur Organisasi UD Wahyu Abadi



Sumber : UD Wahyu Abadi Tulungagung

Adapun pembagian tugasnya yaitu:

1. Pemilik perusahaan bertugas melakukan rencana/*planning* pembelian bahan baku, perebusan kulit, mengatur komposisi resep.
2. Bagian Produksi. Karyawan/ tenaga kerja bertugas pada tahap proses pembersihan bulu, proses perebusan, pemotongan kulit/pengirisan, penjemuran, penggorengan, pengemasan (*packing*). Jumlah karyawan tidak tetap sebanyak 15 sampai 25 orang yang bekerja hanya saat melakukan proses produksi saja.
3. Bagian Keuangan. Mencatat arus keuangan seluruh aktivitas usaha.
4. Bagian Pemasaran. Jumlah tenaga kerja tetap 6 orang yang bertugas melakukan penjualan untuk memasarkan produk.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Analisa *Break Even Point*

Sebagai langkah awal dalam pembahasan ini adalah dengan mengumpulkan data keuangan yang berupa laporan laba rugi untuk tahun 2011. Sebagaimana yang dijelaskan dalam tabel berikut:

***Home Industry* UD Wahyu Abadi Tulungagung
Laporan Laba Rugi dengan Metode *Full Costing*
Untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2011**

Penjualan rambak kerbau (12.629 unit x Rp 25.000)	315.725.000
Penjualan rambak sapi (10.643 unit x Rp 20.000)	<u>212.860.000 +</u>
Total Penjualan.....	528.585.000
Dikurangi Biaya Produksi:	
RAMBAK KERBAU	
Bahan baku	65.400.000
Bahan penunjang.....	44.250.000
Proses luar.....	<u>2.351.250 +</u>
Total biaya produksi RK.....	112.001.250
RAMBAK SAPI	
Bahan baku	21.800.000
Bahan penunjang.....	14.750.000
Proses luar.....	<u>783.750 +</u>
Total biaya produksi RS.....	37.333.750
Upah Buruh Langsung	140.300.000
Penurunan nilai alat.....	500.000
Listrik.....	1.356.000
Pemeliharaan alat produksi	<u>1.056.000 +</u>
Total Biaya Produksi	<u>(292.547.000)</u>
Laba Kotor	236.038.000
Dikurangi Biaya Non Produksi	
Biaya Gaji tetap Karyawan.....	28.800.000
Biaya bunga pinjaman	24.000.000
Biaya hak pakai toko.....	2.004.000
Biaya transportasi.....	2.215.000
Biaya telepon.....	2.698.000
PBB.....	<u>360.000 +</u>
Total Biaya Non produksi	<u>(60.077.000)</u>
Laba Bersih	175.961.000

Sumber : Internal UD Wahyu Abadi (2011)

Dari tahun ke tahun, penjualan yang dilakukan oleh UD Wahyu Abadi selalu mengalami peningkatan untuk kedua produk yang dihasilkan. Pada tahun 2010, penjualan yang dicapai UD Wahyu Abadi mencapai Rp 443.045.000 sedangkan pada tahun 2011 penjualan meningkat mencapai Rp 528.585.000. UD Wahyu Abadi melakukan penjualan campuran dengan dua produk yaitu rambak kerbau dan rambak sapi. Penjualan rambak kerbau lebih besar daripada penjualan rambak sapi. Hal ini dikarenakan permintaan terhadap rambak kerbau lebih besar daripada rambak sapi.

Dalam memproduksi kerupuk rambak kerbau maupun sapi, produsen menggunakan alat pemotong kulit. Alat pemotong ini membutuhkan perawatan yang intensif sehingga biaya pemeliharaan alat produksi sebagian besar digunakan untuk perawatan alat pemotong kulit. Kegiatan produksi dilakukan mulai pukul 05.00 WIB sampai selesai maksimal pukul 23.00 WIB. Proses produksi dimulai dari pencucian kulit hingga pengepakan membutuhkan waktu satu minggu dengan asumsi kondisi cuaca normal. Dalam kegiatan produksi, listrik digunakan untuk penerangan tempat produksi dan toko, pemotongan kulit, air serta kegiatan lainnya yang membutuhkan tenaga listrik.

Tenaga kerja yang digunakan terdiri dari warga lingkungan sekitar rumah produsen. Sistem penggajian mereka berdasarkan pada jangka waktu yang dibutuhkan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja tersebut dikeluarkan untuk para karyawan di bagian produksi dan di bagian pemasaran.

Dalam laporan laba rugi tersebut terdapat biaya bunga pinjaman. Tahun 2009 manager memutuskan untuk membeli toko tersebut dengan memperoleh modal pinjaman dari Bank sebesar Rp 75.000.000 dalam jangka waktu lima tahun karena dirasa lokasinya strategis. Oleh karena itu, biaya bunga pinjaman sebesar Rp 24.000.000 per tahun. Meskipun toko tersebut milik sendiri namun terdapat biaya hak pakai sebesar Rp 2.004.000 per tahun.

Pada tahun 2009, UD Wahyu Abadi lebih banyak melakukan kerjasama dengan Dinas Koperasi UMKM, Pasar Tulungagung, agen yang ada di Tulungagung dan travel perjalanan yang ada di Tulungagung. Dengan adanya kerjasama tersebut, agen dan travel akan menjadikan UD Wahyu Abadi sebagai salah satu tempat pusat *souvenir* khas Tulungagung yang akan dikunjungi. Sehingga UD Wahyu Abadi tidak perlu mengeluarkan banyak uang untuk menarik minat pembeli. Biaya transportasi digunakan untuk pengiriman rambak dari rumah ke toko yang jaraknya \pm 1 km. Biaya pengiriman luar kota ditanggung oleh pembeli. Setelah uang ditransfer oleh pembeli melalui rekening kemudian barang dikirim. Pengiriman barang dilakukan melalui kantor pos, travel Mitra Buana, ekspedisi (LTH, TIKI), Bus, tergantung permintaan pembeli.

Selain laporan laba rugi di atas, penulis juga mengumpulkan data penjualan untuk produk rambak kerbau dan rambak sapi yang dijual pada tiap bulan. Seperti tabel berikut:

Tabel 4.2
Laporan Penjualan Rambak Kerbau per Bulan Periode 2011

Bulan	Harga per Unit	2011	
		Volume Penjualan	Penjualan
Januari	25.000	976	24,400,000
Februari	25.000	922	23,050,000
Maret	25.000	954	23,850,000
April	25.000	938	23,450,000
Mei	25.000	987	24,675,000
Juni	25.000	1022	25,550,000
Juli	25.000	1042	26,050,000
Agustus	25.000	1324	33,100,000
September	25.000	998	24,950,000
Oktober	25.000	1212	30,300,000
November	25.000	1178	29,450,000
Desember	25.000	1076	26,900,000
Total		12629	315,725,000

Sumber : Internal UD Wahyu Abadi (2011)

Tabel 4.3
Laporan Penjualan Rambak Sapi per Bulan Periode 2011

Bulan	Harga per Unit	2011	
		Volume Penjualan	Penjualan
Januari	20.000	716	14,320,000
Februari	20.000	768	15,360,000
Maret	20.000	779	15,580,000
April	20.000	867	17,340,000
Mei	20.000	819	16,380,000
Juni	20.000	678	13,560,000
Juli	20.000	956	19,120,000
Agustus	20.000	1223	24,460,000
September	20.000	887	17,740,000
Oktober	20.000	982	19,640,000
November	20.000	971	19,420,000
Desember	20.000	997	19,940,000
Total		10643	212,860,000

Sumber : Internal UD Wahyu Abadi (2011)

Dari total penjualan selama tahun 2011, penjualan rambak kerbau sebesar 60% dari total penjualan keseluruhan. Sedangkan penjualan rambak sapi sebesar 40% dari total penjualan keseluruhan.

a. Klasifikasi biaya

Berdasarkan laporan laba rugi pada tabel 4.1 di atas, untuk lebih memudahkan dalam melakukan perhitungan BEP untuk *home industry* UD Wahyu Abadi, penulis mengklasifikasikan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel berdasarkan teori klasifikasi biaya menurut Halim (1999) dan Suryadi (2007). Seperti yang telah diungkapkan pada landasan teori di bab II pada pokok bahasan klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas/volume produksi, dijelaskan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak dipengaruhi oleh adanya perubahan volume produksi. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya selalu berubah sebanding perubahan produksi. Sedangkan biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume produksi. Pada tabel berikut, penulis akan menampilkan hasil pengklasifikasian atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel berdasarkan teori pengklasifikasian biaya yang ada.

Tabel 4.4
Klasifikasi Biaya

No.	Tahun	2011
1.	Biaya Tetap	
1.1	Gaji tetap karyawan	28.800.000
1.2	Penurunan Nilai Alat	500.000
1.3	Biaya Bunga Pinjaman	24.000.000
1.4	Biaya Hak Pakai Toko	2.004.000
1.5	PBB	360.000
	Total biaya Tetap	55.664.000
2.	Biaya Variabel	
2.1	Rambak Kerbau	
2.1.1	Bahan Baku	65.400.000
2.1.2	Bahan Penunjang	44.250.000
2.1.3	Proses Luar	2.351.250
	Total Biaya Variabel Rambak Kerbau	112.001.250
2.2	Rambak Sapi	
2.2.1	Bahan Baku	21.800.000
2.2.2	Bahan Penunjang	14.750.000
2.2.3	Proses Luar	783.750
	Total Biaya Variabel Rambak Sapi	37.333.750
3.	Biaya Semivariabel	
3.1	Transportasi	2.215.000
3.2	Telepon	2.698.000
3.3	Pemeliharaan Alat Produksi	1.056.000
3.4	Listrik	1.356.000
3.5	Upah buruh langsung	140.300.000
	Total Biaya Semivariabel	147.625.000

Sumber: Data diolah

Penurunan nilai alat, biaya bunga pinjaman, biaya hak pakai toko, gaji tetap karyawan dan PBB masuk dalam kategori biaya tetap yang dikeluarkan tiap bulan selalu sama berapapun output penjualan yang dikeluarkan. Sedangkan biaya bahan baku, bahan penunjang dan proses luar termasuk termasuk biaya variabel karena biaya yang dikeluarkan tergantung pada jumlah output yang digunakan.

Sedangkan untuk biaya yang termasuk dalam kategori semivariabel adalah transportasi, telepon, pemeliharaan alat produksi, listrik, dan upah buruh langsung. Upah buruh langsung termasuk dalam biaya semivariabel karena sistem penggajian terhadap 25 karyawan UD Wahyu Abadi didasarkan pada jangka waktu selama proses produksi selain menerima gaji tetap. Demikian juga biaya listrik dan telepon, selain dikenakan biaya abonemen juga pengeluarannya tergantung dari seberapa sering telepon dan listrik tersebut digunakan. Sedangkan biaya pemeliharaan alat produksi dan transportasi, selain tiap bulan ada pengeluaran tetap juga pengeluarannya berdasarkan pada output penjualan yang dikeluarkan.

Setelah diketahui masing-masing biaya yang masuk dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel, untuk langkah selanjutnya yaitu memisahkan biaya semivariabel agar lebih diklasifikasikan secara rinci ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

b. Pemisahan Biaya Semivariabel

Untuk merencanakan, menganalisis, mengendalikan, mengukur, atau mengevaluasi biaya pada tingkatan aktivitas yang berbeda, biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Komponen biaya tetap serta biaya variabel dari biaya semivariabel harus diestimasi. Dalam memisahkan atau mengestimasi biaya semivariabel metode yang digunakan adalah metode regresi *least square* kecuali untuk biaya telepon dan listrik. Data-data yang digunakan untuk komponen dependen adalah biaya semivariabel yang dikeluarkan tiap bulan sedangkan untuk komponen independent adalah

volume penjualan untuk tiap bulan. Berikut akan disajikan hasil pemisahan unsur biaya tetap dan variabel menggunakan metode regresi *least square* dalam program *SPSS 16.00 for windows*.

3.1 Pemisahan Biaya Transportasi

Untuk memisahkan biaya transportasi tahun 2011, variabel dependent (y) adalah biaya transportasi tiap bulan selama tahun 2011. Sedangkan variabel independent (x) adalah jumlah volume unit yang terjual untuk tiap bulan selama tahun 2011. Berikut ini akan disajikan hasil output *least square* untuk estimasi biaya transportasi:

3.1.1 Rambak Kerbau

Tabel 4.5
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Transportasi untuk Produk Rambak Kerbau Tahun 2011

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	177751.496	78308.088		2.270	.047
	volume_jual	85.281	73.938	.343	1.153	.276

a. Dependent Variable: transportasi

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Hasil output di atas menunjukkan fungsi estimasi biaya transportasi rambak kerbau adalah $y = 177.751 + 85,28 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap transportasi selama tahun 2011 adalah $177.751 \times 12 = 2.133.012$ atau 96,3% dan biaya variabel adalah $2.215.000 - 2.133.012 = 81.988$ atau 3,7%.

3.1.2 Rambak Sapi

Tabel 4.6
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Transportasi untuk Produk Rambak Sapi Tahun 2011

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	178170.193	50602.618		3.521	.006
	volume_jual	101.667	56.315	.496	1.805	.101

a. Dependent Variable: transportasi

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Hasil output di atas menunjukkan fungsi estimasi biaya transportasi rambak sapi adalah $y = 178.170 + 101,67 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap transportasi selama tahun 2011 adalah $178.170 \times 12 = 2.138.040$ atau 96,5% dan biaya variabel adalah $2.215.000 - 2.138.040 = 76.960$ atau 3,5%.

Dari hasil dua output regresi *least square* biaya transportasi tahun 2011 untuk dua produk berbeda, prosentase biaya tetap dan biaya variabel sama yaitu 96,5% dan 3,5% dari total biaya transportasi selama setahun sebesar Rp 2.215.000. Sehingga total biaya tetapnya sebesar Rp 2.137.475 dan biaya variabel untuk rambak kerbau dan rambak sapi sebesar Rp 77.525.

3.2 Pemisahan Biaya Telepon

Pengeluaran biaya telepon didasarkan dari seberapa sering telepon tersebut digunakan. Biaya telepon yang dikeluarkan UD Wahyu Abadi selama tahun 2011 sebesar Rp 2.698.000. Penggunaan telepon tersebut dimasukkan

dalam kategori biaya telepon untuk industri sehingga dikenakan biaya abonemen sebesar Rp 35.000 per bulan. Sehingga dalam setahun biaya abonemen telepon untuk *home industry* UD Wahyu Abadi sebesar Rp 420.000. Biaya abonemen dimasukkan dalam biaya tetap sedangkan selisih antara pengeluaran biaya telepon dengan biaya abonemen dimasukkan dalam biaya variabel yaitu sebesar Rp 2.278.000.

3.3 Pemisahan Biaya Pemeliharaan Alat Produksi

Untuk memisahkan biaya pemeliharaan alat produksi tahun 2011, variabel dependent (y) adalah biaya pemeliharaan alat produksi tiap bulan selama tahun 2011. Sedangkan variabel independent (x) adalah volume penjualan unit untuk tiap bulan selama tahun 2011. Berikut ini akan disajikan hasil output *least square* untuk estimasi biaya pemeliharaan alat produksi:

3.3.1 Rambak Kerbau

Tabel 4.7
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Pemeliharaan Alat Produksi untuk Produk Rambak Kerbau Tahun 2011

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	85816.035	47504.450		2.859	.017
	volum_jual	46.338	44.853	.311	1.033	.326

a. Dependent Variable: pemeliharaan

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Hasil output di atas menunjukkan fungsi estimasi biaya pemeliharaan alat produksi rambak kerbau adalah $y = 85.816 + 46,34 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap pemeliharaan alat produksi selama tahun 2011

adalah $85.816 \times 12 = 1.029.792$ atau 97,5% dan biaya variabel adalah $1.056.000 - 1.029.792 = 26.208$ atau 2,5%.

3.3.2 Rambak Sapi

Tabel 4.8
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Pemeliharaan Alat Produksi untuk Produk Rambak Sapi Tahun 2011

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	85767.623	30755.807		4.320	.002
	volum_jual	58.310	34.228	.474	1.704	.119

a. Dependent Variable: pemeliharaan

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Hasil output di atas menunjukkan fungsi estimasi biaya pemeliharaan alat produksi rambak sapi adalah $y = 85.767 + 58,31 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap pemeliharaan alat produksi selama tahun 2011 adalah $85.767 \times 12 = 1.029.204$ atau 97,46% dan biaya variabel adalah $1.056.000 - 1.029.204 = 37.596$ atau 2,54%.

Dari hasil dua output regresi *least square* biaya pemeliharaan alat produksi tahun 2011 untuk dua produk berbeda, prosentase biaya tetap dan biaya variabel sama yaitu 97,5% dan 2,5% dari total biaya pemeliharaan alat produksi selama setahun sebesar 1.056.000. Sehingga total biaya tetapnya sebesar 1.029.600 dan biaya variabel untuk rambak kerbau dan rambak sapi sebesar 26.400.

3.4 Pemisahan Biaya Listrik

Pengeluaran biaya listrik didasarkan dari seberapa besar voltase yang digunakan. Biaya listrik yang dikeluarkan UD Wahyu Abadi selama tahun 2011 sebesar Rp 1.356.000. Untuk listrik yang digunakan dalam *home industry* UD Wahyu Abadi, manager menggunakan 2.200 watt. Biaya abonemen listrik untuk penggunaan 2.200 watt sebesar 80.520 per bulan. Sehingga dalam setahun biaya abonemen listrik untuk *home industry* UD Wahyu Abadi sebesar Rp 966.240. Biaya abonemen dimasukkan dalam biaya tetap. Sedangkan selisih antara pengeluaran biaya listrik dengan biaya abonemen dimasukkan dalam biaya variabel yaitu sebesar Rp 389.760.

3.5 Pemisahan Upah Buruh Langsung

Untuk pemisahan biaya buruh, variabel dependent yang digunakan adalah biaya yang dikeluarkan untuk buruh per bulan selama tahun 2011 sedangkan variabel independent adalah volume penjualan unit per bulan selama tahun 2011. Berikut ini akan disajikan hasil output *least square* estimasi biaya buruh:

3.5.1 Rambak Kerbau

Tabel 4.9
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Buruh Langsung untuk
Produk Rambak Kerbau Tahun 2011
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
1	(Constant)	8905015.2E7	5047760.65		6.224	.000
	volume_penjualan	1653.920	2037.651	.249	.812	.436

a. Dependent Variable: upah_buruh

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Dari hasil output di atas dapat diketahui fungsi estimasi biaya buruh rambak kerbau adalah $y = 8.905.015 + 1.653 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap selama tahun 2011 adalah $8.905.015 \times 12 = 106.860.180$ atau 76% dan biaya variabel adalah $140.300.000 - 106.860.180 = 33.439.820$ atau 24%.

3.5.2 Rambak Sapi

Tabel 4.10
Hasil Output Regresi *Least Square* Biaya Buruh Langsung
untuk Produk Rambak Sapi Tahun 2011

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8902091.5024	1048353.5		8.058	.000
	volume_penjualan	811.503	1714.209	.148	.473	.646

a. Dependent Variable: upah_buruh

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Hasil output di atas menunjukkan fungsi estimasi biaya buruh rambak sapi adalah $y = 8.902.091 + 811,5 x$. Dari fungsi tersebut dapat diketahui biaya tetap buruh langsung selama 2011 adalah $8.902.091 \times 12 = 106.825.092$ atau 76% dan biaya variabel adalah $140.300.000 - 106.825.092 = 33.474.908$ atau 24% dari total upah buruh langsung selama tahun 2011.

Dari hasil dua output regresi *least square* biaya buruh langsung tahun 2011 untuk dua produk berbeda, prosentase biaya tetap dan biaya variabel sama yaitu 76% dan 24% dari total upah buruh langsung selama setahun yaitu 140.300.000. Sehingga biaya tetapnya sebesar 106.825.092 dan biaya variabel untuk rambak kerbau dan rambak sapi sebesar 33.474.908.

c. Klasifikasi Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel

Setelah dilakukan pemisahan biaya semivariabel, dapat diketahui prosentase pembagian biaya tetap dan biaya semivariabel tersebut. Dengan demikian maka akan terjadi perubahan terhadap biaya tetap dan biaya variabel tiap produk. Sebagaimana yang dijelaskan pada tabel berikut:



Tabel 4.11
Klasifikasi Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel

No.		Ref	2011
1.	Biaya Tetap		
1.1	Gaji tetap karyawan		28.800.000
1.2	Penurunan Nilai Alat		500.000
1.3	Biaya Bunga Pinjaman		24.000.000
1.4	Biaya Hak Pakai Toko		2.004.000
1.5	PBB		360.000
1.6	Transportasi		2.137.475
1.7	Telepon		420.000
1.8	Pemeliharaan Alat Produksi		1.029.600
1.9	Listrik		966.240
1.10	Upah buruh langsung		106.825.092
	Total Biaya Tetap		167.042.407
2.	Biaya Variabel		
2.1	Rambak Kerbau		
2.1.1	Bahan Baku		65.400.000
2.1.2	Bahan Penunjang		44.250.000
2.1.3	Proses Luar		2.351.250
2.1.4	Transportasi (60% dari total T)	3.1.1	46.515
2.1.5	Telepon (60% dari total telepon)	3.2.1	1.366.800
2.1.6	Pemeliharaan Alat Produksi (60%)	3.3.1	15.840
2.1.7	Listrik (60% dari total listrik)	3.4.1	233.856
2.1.8	Buruh langsung (60% dari total BL)	3.5.1	20.084.945
	Total Biaya Variabel untuk RK		133.749.206
2.2	Rambak Sapi		
2.2.1	Bahan Baku		21.800.000
2.2.2	Bahan Penunjang		14.750.000
2.2.3	Proses Luar		783.750
2.2.4	Transportasi (40% dari total T)	3.1.2	31.010
2.2.5	Telepon (40% dari total telepon)	3.2.2	911.200
2.2.6	Pemeliharaan Alat Produksi (40%)	3.3.2	10.560
2.2.7	Listrik (40% dari total listrik)	3.4.2	155.904
2.2.8	Buruh langsung (40% dari total BL)	3.5.2	13.389.963
	Total Biaya Variabel untuk RS		51.832.387

Sumber: Data diolah

Total biaya variabel buruh langsung, listrik, pemeliharaan alat produksi, telepon dan transportasi yang dibebankan ke produk rambak kerbau dan rambak sapi berdasarkan pada prosentase penjualan total untuk tahun 2011

yaitu 60% untuk penjualan rambak kerbau dan 40% untuk penjualan rambak sapi.

Setelah biaya semivariabel dapat dipisahkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, maka laporan laba rugi dengan menggunakan metode *variabel costing* dapat dilakukan. Dengan menggunakan *variabel costing*, akan diperoleh nilai margin kontribusi (*contribution margin*) dimana data tersebut sangat dibutuhkan dalam menganalisis *Break Even Point*. Hasil penjualan atau pendapatan dikurangi dengan biaya variabel merupakan sisa atau margin yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba ditinjau dari per satuan produk yang dijual. Maka setiap satuan yang ada memberikan kontribusi yang sama besar untuk menutup biaya tetap dan laba. Berikut ini akan disajikan laporan laba rugi dengan metode *variabel costing*.

Home Industry UD Wahyu Abadi
Laporan Laba Rugi dengan Metode Variable Costing
Untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2011

Penjualan rambak kerbau (12.629 unit x Rp 25.000)	315.725.000
Penjualan rambak sapi (10.643 unit x Rp 20.000)	<u>212.860.000 +</u>
Total Penjualan.....	528.585.000
Dikurangi Biaya Variabel:	
RAMBAK KERBAU	
Bahan baku	65.400.000
Bahan penunjang.....	44.250.000
Proses luar.....	2.351.250
Transportasi.....	46.515
Telepon.....	1.366.800
Pem. alat produksi.....	15.840
Listrik	233.856
Buruh langsung	<u>20.084.945 +</u>
Total biaya variabel RK	133.749.206
RAMBAK SAPI	
Bahan baku	21.800.000
Bahan penunjang.....	14.750.000
Proses luar.....	783.750
Transportasi.....	31.010
Telepon.....	911.200
Pem. alat produksi.....	10.560
Listrik	155.904
Buruh langsung	<u>13.389.963 +</u>
Total biaya variabel RS	<u>51.832.387+</u>
Total Biaya Variabel	<u>185.581.593 -</u>
Marjin Kontribusi	343.003.407
Dikurangi Biaya Tetap :	
Gaji tetap karyawan	28.800.000
Penurunan Nilai Alat.....	500.000
Biaya Bunga Pinjaman	24.000.000
Biaya Hak Pakai Toko.....	2.004.000
PBB.....	360.000
Transportasi.....	2.137.475
Telepon.....	420.000
Pemeliharaan Alat produksi.	1.029.600
Listrik.....	966.240
Upah buruh langsung	<u>106.825.092 +</u>
Total Biaya Tetap.....	<u>67.042.407 -</u>
Laba Bersih	175.961.000

Sumber: Data diolah

Nilai *Contribution Margin* yang diperoleh untuk dua produk pada tahun 2011 sebesar Rp 343.003.407 atau sebesar 0,6489 dari penjualan, sedangkan biaya tetap yang harus ditutupi sebesar Rp 167.042.407 sehingga laba bersih yang diperoleh adalah Rp 175.961.000. Laba yang diperoleh pada laporan laba rugi dengan menggunakan metode *full costing* maupun *varibel costing* tetap sama. Hal ini dikarenakan jumlah produk yang diproduksi oleh perusahaan sama dengan volume penjualan dan tidak ada perubahan dalam persediaan.

d. Perhitungan *Break Even Point*

Berdasarkan klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel yang dibebankan pada setiap produk pada tabel 4.11, serta laporan laba rugi dengan menggunakan *variable costing* maka selanjutnya dapat dilakukan perhitungan *Break Even Point*. Nilai BEP dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam rupiah} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}} \\ &= \frac{167.042.407}{1 - \frac{185.581.593}{528.585.000}} \\ &= 257.420.507 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas menunjukkan tingkat penjualan BEP dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan pada Rp 257.420.507. Sedangkan pada tahun tersebut total penjualan yang sesungguhnya sebesar Rp 528.585.000. Hal ini menunjukkan bahwa

perusahaan telah melakukan penjualan di atas nilai BEP serta memperoleh keuntungan sebesar Rp 271.164.493.

Sedangkan untuk menghitung BEP dalam unit untuk bauran penjualan (dua jenis produk berbeda) secara bersama-sama, terlebih dahulu dicari *contribution margin* per unit untuk masing-masing produk. Sebagaimana yang tersaji dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.12
Perhitungan *Contribution Margin* Rambak Kerbau dan Rambak Sapi

	Rambak Kerbau	Rambak Sapi
Harga per Unit	Rp 25.000	Rp 20.000
Unit yang Terjual	12.629 unit	10.643 unit
Pendapatan	315.725.000	212.860.000
Biaya Variabel	(133.749.206)	(51.832.387)
<i>Contribution Margin</i>	181.975.794	161.027.613

Sumber: Data diolah

Berdasarkan data *contribution margin* tiap produk pada tabel di atas, dapat ditentukan *contribution margin* rata-rata per unit sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{CM rata-rata per unit} &= \frac{(\text{CM produk A}) + (\text{CM produk B})}{\text{unit produk A terjual} + \text{unit produk B terjual}} \\
 &= \frac{181.975.794 + 161.027.613}{12.629 + 10.643} \\
 &= 14.738 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Setelah diketahui CM rata-rata per unit, maka titik impas dalam unit bisa dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{CM rata-rata per unit}} \\
 &= \frac{167.042.407}{14.738} \\
 &= 11.334 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan titik impas dalam unit tercapai pada volume penjualan 11.334 unit sedangkan volume penjualan yang terjadi sebanyak 23.272 unit. Hal ini menunjukkan bahwa volume penjualan yang dilakukan perusahaan telah mencapai BEP.

Setelah diketahui nilai penjualan BEP dalam rupiah maupun dalam unit selanjutnya dapat ditentukan nilai penjualan untuk masing-masing produk karena penjualan yang dilakukan oleh UD Wahyu Abadi adalah penjualan campuran. Berdasarkan prosentase penjualan tahun 2011, penjualan rambak kerbau sebesar 60% dan rambak sapi sebesar 40%. Sehingga diketahui nilai penjualan untuk rambak kerbau sebesar Rp 154.452.304 sedangkan untuk rambak sapi sebesar Rp 102.968.203. Begitu juga dengan nilai BEP dalam unit harus dipisahkan antara rambak kerbau dan rambak sapi yang juga didasarkan pada perbandingan penjualan unit sebesar 54,3% dan 45,7%. Sehingga diketahui untuk volume penjualan rambak kerbau adalah 6.154 pack sedangkan untuk rambak sapi sebesar 5.180 unit. Pada penjualan yang sebenarnya, kedua produk tersebut telah mencapai titik impas.

Berdasarkan analisa, tingkat *Break Even Point (BEP)* dapat dicapai oleh UD Wahyu Abadi disebabkan oleh beberapa keunggulan, antara lain:

1. Letak/lokasi kios UD Wahyu Abadi yang strategis dapat dengan mudah dijangkau oleh konsumen yang ingin membeli oleh-oleh khas Tulungagung terutama bagi konsumen dari luar kota karena letaknya yang tepat berdampingan dengan stasiun Kota Tulungagung. Pemilihan

letak/lokasi sangat penting untuk diprioritaskan, karena dengan cara itu usaha akan menang dalam persaingan dari segi lokasi.

2. Selain membuka kios, penjualan juga dilakukan secara *online*, yaitu melakukan penjualan melalui media elektronik dalam bentuk *website* untuk memperkenalkan produknya. Sehingga jangkauan pemasarannya lebih luas dan tidak dibatasi oleh tempat dan waktu.
3. Pemenuhan bahan baku yang selalu tersedia sehingga permintaan dapat terpenuhi. Produsen selalu mempersiapkan modal yang cukup agar bisa membeli bahan baku dengan kapasitas sesuai kemampuan penjualan sehingga tidak sampai terjadi kelangkaan bahan baku.
4. Semakin banyak jumlah pesaing maka semakin banyak pula pilihan bagi pelanggan untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan harapannya. Oleh karena itu UD Wahyu Abadi Tulungagung menerapkan strategi *diferensiasi* dengan menciptakan inovasi produk terhadap kemasannya sehingga konsumen dapat mengetahui keunggulan produk tersebut dibandingkan dengan produk lainnya.
5. Keunggulan lain yang dimiliki perusahaan yaitu perusahaan mempunyai fokus terhadap kualitas produksinya sehingga segmentasi pasar kelas menengah ke atas sebagai sasarannya tidak mempersoalkan harga tetapi lebih mengutamakan kualitas.

Beberapa keunggulan ini menunjukkan bahwa kondisi usaha UD Wahyu Abadi Tulungagung saat ini berdasarkan analisa *Break Even Point* mempunyai banyak kekuatan untuk bisa bersaing dengan perusahaan sejenis.

4.2.2 Analisis Perencanaan Laba

Laba tidak muncul secara otomatis, melainkan membutuhkan perencanaan yang baik. Perencanaan laba yang baik tentu akan mempengaruhi secara langsung terhadap keberhasilan perusahaan.

- a. Sebelum menentukan perhitungan perencanaan penjualan maka ditentukan beberapa perhitungan diantaranya target laba perusahaan, peningkatan biaya tetap serta nilai *Contribution Margin Ratio* (CMR). Pada tahun 2011 laba yang diperoleh adalah sebesar Rp 175.961.000. Dari hasil wawancara dengan Bapak Sudjarwa selaku pemilik mengatakan, “target laba untuk tahun 2011 sebesar 25% dan target laba tersebut telah tercapai oleh perusahaan yaitu Rp 123.836.400. Lebih lanjut Bapak Sudjarwa mengatakan, “prosentase laba yang akan ditargetkan untuk tahun 2012 meningkat sebesar 30% dari laba tahun 2011 dan untuk tahun 2013 sebesar 40% ” (Maret, 2012). Perbedaan ini disebabkan karena penjualan semakin meningkat untuk setiap tahunnya dan tingginya permintaan rambak oleh konsumen. Sehingga target laba yang akan diperoleh yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012} &= (\text{Rp } 175.961.000 \times 30 \%) + \text{Rp } 175.961.000 \\ &= \text{Rp } 228.749.300 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2013} &= (\text{Rp } 175.961.000 \times 40 \%) + \text{Rp } 175.961.000 \\ &= \text{Rp } 246.345.400 \end{aligned}$$

Berikut disajikan target laba yang akan diperoleh tahun 2012 dan 2013 dalam bentuk tabel:

Tabel 4.13
Target Laba Tahun 2012-2013

Laba Saat Ini	Perencanaan Laba	
	2011	2012
Rp 175.961.000	Rp 228.749.300	Rp 246.345.400

Sumber : Data diolah

- b. Langkah selanjutnya adalah menghitung biaya tetap dengan cara meningkatkan biaya tetap berdasarkan asumsi perubahan tingkat inflasi yang terjadi dan yang ditargetkan pada tahun 2012-2013. Menurut data dari Bank Indonesia bahwa peningkatan inflasi pada tahun 2012 mencapai 5,3% seiring dengan rencana pembatasan konsumsi BBM bersubsidi (<http://www.bi.go.id>, diakses 20 Maret 2012) sehingga dapat diasumsikan biaya tetap naik sebesar 5,3% dari biaya tetap tahun 2011 sebesar Rp 167.042.407. Sedangkan untuk tahun 2013, Bank Indonesia menargetkan tingkat inflasi sebesar 4,5% dari tahun 2012 (<http://www.bi.go.id>, diakses 20 Maret 2012). Sehingga biaya tetap untuk tahun 2012 dan 2013 yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012} &= (\text{Rp } 167.042.407 \times 5,3 \%) + \text{Rp } 167.042.407 \\ &= \text{Rp } 175.895.655 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2013} &= (\text{Rp } 175.895.655 \times 4,5 \%) + \text{Rp } 175.895.655 \\ &= \text{Rp } 183.810.960 \end{aligned}$$

Perubahan peningkatan biaya tetap dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.14
Perubahan Biaya Tetap Tahun 2012-2013

Biaya Tetap Saat Ini	Perubahan Biaya Tetap	
	2011	2012
Rp 167.042.407	Rp 175.895.655	Rp 183.810.960

Sumber : Data diolah

- c. Untuk menghitung nilai *Contribution Margin Ratio (CMR)* dan *Contribution Margin (CM)* diperoleh dari data total penjualan dan biaya variabel pada tahun 2011 yang dianggap sebagai data dasar. Sehingga nilai CM dan CMR untuk perhitungan perencanaan penjualan tahun 2012 dan 2013 sebagai berikut:

$$CM = \text{Penjualan/Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$CMR = \frac{\text{Penjualan} - \text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}$$

$$CM = 528.585.000 - 185.581.593 = 343.003.407$$

$$CMR = \frac{528.585.000 - 185.581.593}{528.585.000} = 0,6489$$

Dengan demikian, nilai *Contribution Margin Ratio (CMR)* untuk perhitungan perencanaan penjualan tahun 2012 dan 2013 sebesar 0,6489 atau 64,89%. Hasil perhitungan CMR menunjukkan prosentase pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk menutupi biaya tetap. Untuk UD Wahyu Abadi berdasarkan hasil perhitungan CMR di atas bahwa pendapatan yang diperoleh dapat menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan atau dengan kata lain perusahaan dalam keadaan untung. Artinya pendapatan dari hasil penjualan 64,89% digunakan untuk menutupi biaya tetap.

Laba pertumbuhan usaha kerupuk rambak pada UD Wahyu Abadi saat ini terus meningkat. Perusahaan berada pada posisi tumbuh dan berkembang yang dapat menguasai pasar. Ini dapat dilihat pada tahun 2011 bahwa volume penjualan yang dilakukan perusahaan di atas titik impas atau BEP. Pada perhitungan perencanaan laba tahun 2012-2013, hasil perhitungan kontribusi

margin (CMR) di atas menunjukkan pendapatan yang diperoleh dapat menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan atau dengan kata lain perusahaan dalam keadaan untung. Artinya, perusahaan tersebut memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya supaya lebih maju.

Dari hasil wawancara dengan pihak terkait, disebutkan bahwa untuk mengembangkan penjualannya, perusahaan menerapkan strategi *diferensiasi* kemasan yang terdiri dari dua kemasan yaitu kemasan plastik dengan berat 250 gram untuk rambak siap konsumsi dan kemasan pak dengan berat 245 gram untuk rambak mentah.

4.2.3 Analisis Perencanaan Penjualan

Untuk mengetahui rencana penjualan tahun 2012 dan 2013 dilakukan dengan menggunakan dua metode perhitungan, yaitu metode peramalan *time series least square* dan menggunakan perhitungan atas dasar target laba perusahaan, biaya tetap serta nilai *Contribution Margin Ratio (CMR)*. Kemudian hasil perhitungan dari dua metode tersebut disesuaikan dengan kondisi perusahaan sehingga dapat dijadikan manajemen untuk dapat mempertahankan pertimbangan dan strategi yang direncanakan.

a. Metode Peramalan *Time Series Least Square*.

Rencana penjualan dapat ditentukan melalui metode peramalan *time series least square*. Sesuai dengan teorinya Hasan (2001:200) pada landasan teori di bab II bahwa metode peramalan yang dapat digunakan yaitu analisis *time series least square* untuk meramalkan kuantitas penjualan. *Time series* adalah data yang dikumpulkan dari waktu ke

waktu untuk menggambarkan suatu perkembangan atau kecenderungan kegiatan dan memproyeksikan pola tersebut untuk masa yang akan datang. Salah satu asumsi dasar dari metode *time series* adalah dapat digolongkan dalam pola *trend*. Kriteria penggunaan *time series* pada penelitian ini yaitu *trend* penjualan pada UD Wahyu Abadi yang cenderung mengalami kenaikan dari tahun 2008 sampai 2011. Metode *least square* ini didasarkan pada perhitungan angka tahun dasar yaitu mulai tahun 2008 sampai 2011. Berikut ini akan disajikan perhitungannya:

Tabel 4.15
Metode Time Series Least Square Berdasarkan Angka Tahun

No.	Tahun (n)	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
1	2008	380.655.000	-3	9	-1.141.965.000
2	2009	403.168.000	-1	1	-403.168.000
3	2010	443.045.000	1	1	443.045.000
4	2011	528.585.000	3	9	1.585.755.000
	TOTAL	1.755.453.000	0	20	483.667.000

Sumber: Data diolah

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{1.755.453.000}{4} = 438.863.250$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{483.667.000}{20} = 24.183.350$$

$$\begin{aligned} \text{Rumus: } Y_{2012} (5) &= a + b (x) \\ &= 438.863.250 + 24.183.350 (5) \\ &= 559.780.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Y_{2012} (6) &= a + b (x) \\ &= 438.863.250 + 24.183.350 (7) \end{aligned}$$

$$= 608.146.700$$

Dengan menggunakan metode peramalan *time series least square* di atas didapatkan fungsi Y (penjualan) = Rp 438.863.250 + 24.183.350 (x). Dengan fungsi tersebut ramalan penjualan untuk tahun selanjutnya dapat diketahui. Sehingga, total rencana penjualan untuk tahun kelima (2012) sebesar Rp 559.780.000 sedangkan untuk tahun keenam (2013) sebesar Rp 608.146.700.

Akan tetapi hasil peramalan terhadap penjualan tersebut akan mengalami perubahan artinya besarnya penjualan yang diperoleh akan berbeda dengan hasil ramalan tergantung pada upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak perusahaan dalam hal peningkatan penjualan.

b. Perhitungan atas dasar Target Laba Perusahaan, Biaya Tetap, serta Nilai *Contribution Margin (CMR)*

Selain menggunakan metode *time series least square*, rencana penjualan juga dapat dihitung dengan cara membagi perhitungan biaya tetap dan perhitungan target laba dengan nilai CMR. Dengan menggunakan data perhitungan biaya tetap, perhitungan target laba dan nilai *Contribution Margin Ratio* yang sudah ditentukan pada pembahasan nomor dua di atas, selanjutnya dapat ditentukan rencana penjualan untuk tahun 2012 dan 2013 dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perencanaan penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{CMR}}$$

$$\text{Rencana penjualan 2012} = \frac{175.895.655 + 228.749.300}{0,6489} = 623.585.999$$

$$\text{Rencana penjualan 2013} = \frac{183.810.960 + 246.345.400}{0,6489} = 662.900.848$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui rencana total penjualan yang dapat dilakukan oleh UD Wahyu Abadi untuk tahun 2012 sebesar Rp 623.585.999. Sedangkan rencana total penjualan untuk tahun 2013 sebesar Rp 662.900.848. Hasil perhitungan ini berbeda dengan hasil perhitungan metode peramalan *time series least square* berdasarkan *trend* penjualan dimana total rencana penjualan untuk tahun kelima (2012) sebesar Rp 559.780.000 sedangkan untuk tahun keenam (2013) sebesar Rp 608.146.700.

Berikut disajikan rencana penjualan dengan hasil perhitungan metode peramalan *time series least square* dan dengan menggunakan data perhitungan biaya tetap, perhitungan target laba serta nilai *Contribution Margin Ratio* yang akan diperoleh tahun 2012 dan 2013 dalam bentuk tabel:

Tabel 4.16
Rencana Penjualan Tahun 2012-2013

Penjualan Saat Ini (Rp)	Rencana Penjualan (Rp)			
	<i>Time Series Least Square</i>		Target Laba, Biaya Tetap, CMR	
2011	2012	2013	2012	2013
528.585.000	559.780.000	608.146.700	623.585.999	662.900.848

Sumber : Data diolah

Perbedaan hasil dari perhitungan peramalan dengan perhitungan perencanaan penjualan ini dikarenakan ramalan bukan merupakan rencana melainkan suatu penaksiran yang terukur dari keadaan di masa yang akan datang tentang pendapatan penjualan berdasarkan satu atau lebih asumsi yang jelas. Ramalan penjualan dapat dirubah menjadi rencana penjualan saat manajemen dapat mempertahankan pertimbangan manajemen dan strategi

yang direncanakan. Dampak perubahan komposisi penjualan terhadap hubungan antara biaya, volume, dan laba perusahaan yang menjual lebih dari satu macam produk mempunyai kesempatan untuk menaikkan laba kontribusi dan menurunkan titik impas dengan cara memperbaiki komposisi penjualan, yaitu menaikkan proporsi penjualan produk yang menghasilkan rasio laba kontribusi yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan memang harus dilakukan agar hasil yang ingin dicapai dapat terlaksana dengan baik.

- c. Untuk menentukan titik impas (*BEP*) rencana penjualan tersebut dapat dilakukan melalui perhitungan berikut ini:

$$BEP = \frac{\text{biaya tetap}}{CMR}$$

$$1. \text{ BEP } 2012 = \frac{175.895.655}{0,6489} = 271.067.430$$

$$2. \text{ BEP } 2013 = \frac{183.810.960}{0,6489} = 283.265.465$$

Dari perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa dari rencana penjualan yang sudah ditentukan sebelumnya, tingkat penjualan dimana perusahaan tidak mengalami rugi maupun untung yaitu sebesar Rp 271.067.430 pada tahun 2012 dan Rp 283.265.465 pada tahun 2013.

Perencanaan laba yang didasarkan pada prakiraan unit yang dijual dan prakiraan biaya yang dikeluarkan akan lebih dapat menggambarkan kemampuan produksi UD Wahyu Abadi Tulungagung. Berdasarkan hal tersebut maka pemilihan strategi *diferensiasi* kemasan yang didukung dengan

peningkatan produktifitas penjualan akan berpengaruh terhadap perubahan volume penjualan.

d. Perhitungan *Margin of Safety (M/S)* untuk periode tahun 2012 dan 2013.

Berdasarkan data-data perencanaan laba, perencanaan penjualan beserta *Break Even Point*, dapat dilakukan perhitungan *Margin of Safety (M/S)* untuk periode tahun 2012 dan 2013. Tujuan menghitung M/S adalah memberikan informasi sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun untuk menjaga agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Volume penjualan yang dianggarkan pada penelitian ini menggunakan data dari hasil ramalan penjualan metode *time series least square*. Berikut ini akan disajikan rumus serta perhitungan M/S:

$$M/S = \text{volume penjualan yang dianggarkan} - \text{BEP (Rp)}$$

$$M/S R = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{volume penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

$$1. M/S 2012 = 559.780.000 - 271.067.430 = 288.712.570$$

$$M/S R = \frac{288.712.570}{559.780.000} \times 100\% = 51,57\%$$

$$2. M/S 2013 = 608.146.700 - 283.265.465 = 324.881.235$$

$$M/S R = \frac{324.881.235}{608.146.700} \times 100\% = 53,42\%$$

Berdasarkan perhitungan M/S di atas menunjukkan bahwa untuk menjaga agar UD Wahyu Abadi tidak mengalami kerugian, maka berdasarkan perhitungan target laba yang diinginkan masih diperkenankan untuk mengalami penurunan penjualan sebesar Rp 288.712.570 untuk tahun 2012

dan Rp 324.881.235 untuk tahun 2013. Dengan kata lain, diperkenankan penjualan bisa diturunkan sebesar 51,57% dan 53,42% dari penjualan. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar.

Dalam menjalankan usaha tidak lepas dari yang namanya ancaman, seperti ancaman pendatang baru dan ancaman persaingan antar perusahaan sejenis, meskipun demikian untuk menghadapi berbagai ancaman, UD Wahyu Abadi memiliki peluang dari segi eksternal dengan cara strategi *diversifikasi* penjualan. Strategi *diversifikasi* penjualan yang dilakukan yakni dengan cara variasi produk yang dijual di kios tidak hanya menjual kerupuk rambak saja tetapi menjual makanan *khas* daerah lain seperti sale pisang, alen-alen, kacang shanghai atau lainnya.

Pemilihan strategi *diversifikasi* penjualan akan membawa dampak meningkatnya penerimaan penjualan dan penurunan biaya yang menyebabkan meningkatnya angka laba kontribusi untuk dapat menutup biaya tetapnya dan menghasilkan laba yang lebih besar.

Hasil analisa di atas menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki UD Wahyu Abadi Tulungagung lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki, yang ditunjukkan dengan perolehan penjualan terus meningkat selama empat tahun terakhir. Sedangkan peluang yang dimiliki

perusahaan lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang dihadapi, yang ditunjukkan dengan perolehan perencanaan penjualan untuk tahun 2012-2013 di atas *Break Even Point*. Strategi-strategi di atas sangat penting bagi perusahaan, tanpa diterapkannya strategi-strategi di atas akan sangat sulit bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualannya. Keberhasilan perusahaan dalam menjual dan meningkatkan penjualan produknya merupakan hal yang selalu diinginkan oleh perusahaan. Dapat disimpulkan bahwa jika jumlah yang dijual meningkat maka laba perusahaan juga semakin besar, sehingga pemilihan strategi yang tepat merupakan kewajiban bagi setiap perusahaan.

Dari pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi yang telah digunakan dan sebaiknya untuk terus dipertahankan oleh UD Wahyu Abadi Tulungagung yaitu:

- Penetrasi pasar dimana perusahaan meningkatkan pangsa pasar untuk produknya saat ini melalui *website* dengan upaya pemasaran yang lebih besar.
- Fokus terhadap kualitas produksi dimana perusahaan dapat mempertahankan kualitas produknya dengan penggunaan bahan baku yang berkualitas bagus.
- Inovasi kemasan yang terdiri dari dua kemasan yaitu kemasan plastik dengan berat 250 gram untuk rambak siap konsumsi dan kemasan pak dengan berat 245 gram untuk rambak mentah.

Sedangkan strategi yang belum digunakan dan direkomendasikan untuk dilaksanakan oleh UD Wahyu Abadi Tulungagung yaitu:

- Pengembangan pasar dimana perusahaan memperkenalkan produknya saat ini ke wilayah yang baru atau membuka cabang di luar kota Tulungagung yang mana kota tersebut masih jarang ditemukan kios yang menjual kerupuk rambak sebagai makanan *khas* Tulungagung seperti di kota Malang.
- Pengembangan produk yaitu perusahaan mengembangkan produk dengan memperkaya cita rasa dari rambak tersebut. Selama ini rambak hanya diproduksi dengan rasa original, untuk meningkatkan penjualannya perusahaan dapat memperkaya cita rasa rambak seperti rambak rasa balado dan rambak rasa pedas. Saat ini untuk rasa pedas dengan bentuk tingkatan level sudah menjadi *trend* yang digemari konsumen khususnya di kota Malang.
- Strategi kepemimpinan harga dimana perusahaan berusaha menjadi perusahaan yang memiliki produk dengan harga jual rendah berkualitas bagus karena semakin tingginya tingkat persaingan.

Berdasarkan dari hasil perhitungan di atas sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Jumingan (2006) bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya laba diantaranya yaitu perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan volume penjualan, perubahan volume produksi, dan perubahan seluruh faktor. Dan juga sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hansen dan Mowen (2000) bahwa analisis *cost volume profit* dengan menggunakan metode analisis peramalan penjualan yang terdiri atas peramalan kuantitas penjualan, analisis *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis

margin of safety, dan analisis target laba perlu dilakukan oleh manajemen dalam mengetahui hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba. Karena analisis ini merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, khususnya jangka pendek. Teori ini sesuai dengan penelitian yang penulis lakukan sehingga dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa dengan melakukan analisis *break even point* manajer memperoleh banyak informasi untuk dapat mencapai target laba yang telah direncanakan. Kesimpulan tersebut juga sesuai dengan penelitian Sipayung (2009), Sumartiningsih (2007), dan Siswanto (2011).

4.2.4 Pembahasan Dalam Kajian Islam

Berdasarkan pada hasil pembahasan di atas menjelaskan bahwa rencana penjualan untuk tahun 2012 sebesar Rp 559.780.000 dan untuk tahun 2013 sebesar Rp 608.146.700 dari perhitungan metode peramalan *time series least square* berdasarkan *trend* penjualan. Sedangkan perhitungan atas dasar target laba perusahaan, biaya tetap, serta nilai CMR untuk tahun 2012 sebesar Rp 623.585.999 dan untuk tahun 2013 sebesar Rp 662.900.848.

Perbedaan hasil dari perhitungan peramalan *time series least square* dengan perhitungan perencanaan penjualan ini menunjukkan bahwa perencanaan memang harus dilakukan agar hasil yang ingin dicapai dapat terlaksana dengan baik. Perencanaan penjualan yang telah ditentukan dalam pembahasan di atas dilakukan berdasarkan data-data yang diperoleh dari lapangan yang kemudian diolah dengan menggunakan metode perhitungan

yang benar, dengan demikian rencana penjualan tersebut dapat diterapkan oleh pihak perusahaan yang bersangkutan.

Akan tetapi hasil peramalan dan perhitungan terhadap perencanaan penjualan tersebut akan mengalami perubahan artinya besarnya penjualan yang diperoleh akan berbeda dengan hasil ramalan tergantung pada upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak perusahaan dalam hal peningkatan penjualan. Tujuan diadakan perencanaan disini adalah untuk melakukan perubahan supaya lebih baik.

Peramalan yang dilakukan manusia adalah upaya untuk mencari pegangan dalam pengambilan suatu keputusan, akan tetapi hasil dari rencana manusia dapat berubah bergantung pada upaya-upaya yang mereka lakukan untuk menjadi yang lebih baik, sebagai mana firman Allah dalam surat Ar Ra'du ayat 11 :

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

“Allah tidak akan merubah nasib seseorang jika ia tidak berusaha mengubah nasibnya”

Dari perencanaan tersebut diperoleh perhitungan target laba yang akan diperoleh untuk tahun 2012 sebesar 30% dari perolehan laba tahun 2011, menjadi Rp 228.749.300 sedangkan untuk tahun 2013 peningkatan laba yang diharapkan sebesar 40% menjadi Rp 246.345.400.

Dalam menentukan perencanaan laba, Islam tidak ada ketentuan khusus mengenai batasan jumlah laba. Laba penjualan seorang pedagang tidak dibatasi secara syariat dengan prosentase tertentu. Akan tetapi, tidak

boleh menipu pembeli dengan cara menjual dengan harga yang melebihi harga standar di pasaran. Oleh karena itu, perhitungan di atas dapat dijadikan sebagai pertimbangan manajemen untuk menentukan laba yang harus ditetapkan supaya tidak menipu pembeli. Disyariatkan bagi seorang muslim untuk tidak mengambil laba terlalu besar, terutama yang paling mendasar adalah asas keadilan. Kriteria adil yang dimaksud adalah tidak mengambil keuntungan yang sangat mencolok dan melebihi batas. Ayat Al-Qur`an yang memerintahkan dan memotivasi manusia untuk selalu berbuat adil, sebagaimana dalam firman Allah SWT :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ

“*Sesungguhnya Allah memerintahkan menegakkan keadilan dan berbuat baik.*” (Q.S. An-Nahl : 90)

Makna *الْعَدْلِ* (*‘adl*) disini yaitu harga yang adil, dimana penjual menjual barang dagangannya dengan harga yang wajar. Jika terjadi kenaikan harga, bukan karena *kedhaliman* para penjual yang menaikkan harga dengan seenaknya melainkan karena mekanisme terbentuknya harga pasar yang disebut *supply* dan *demand*. Bisa juga karena faktor kenaikan inflasi sehingga penjual harus menyesuaikan harga di pasaran supaya tetap memperoleh keuntungan namun harus sesuai dengan kaidah yang disyari’atkan Islam untuk tidak mengambil laba terlalu besar dan mempertimbangkan *masalahah*.