

PERKULIAHAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
NO. DAFTAR 0413/PER-UMP/08
ANGKAL 26-09-08.

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN LABA
PADA CV. VIOLA NET
PALEMBANG.**

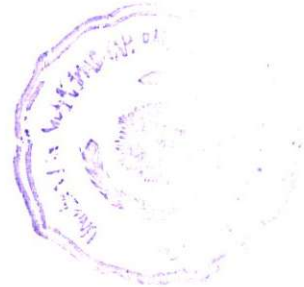
SKRIPSI



OLEH:

NAMA : MARISA

NIM : 22.2004.109



**UNIVERSITAS MUHAMMADYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2008**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MARISA
NIM : 22 2004 109
Jurusan : Akuntansi

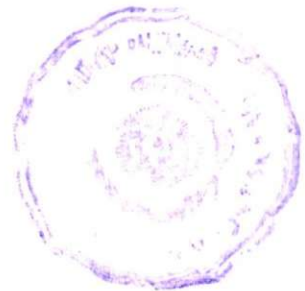
Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, Juli 2008
Penulis



MARISA




**Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang**

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM
PERENCANAAN LABA PADA CV. VIOLA NET
PALEMBANG

Nama : MARISA
NIM : 222004109
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Mata Kuliah : Akuntansi Manajemen
Pokok

**Diterima dan disyahkan
Pada tanggal,
Pembimbing,**


(M. Taufiq Syamsuddin, SE., Ak. M.Si)

**Mengetahui
Dekan
U.b Ketua Jurusan Akuntansi**


(Drs. Surardi, SE., M.Si)

MOTTO :

- *Indahnya taat, tanpa terlihat aurat tanpa busana ketat, nafsu mengatakan wanita cantik akan parasnya, akal mengatakan wanita cantik akan kecerdasannya, namun hati mengatakan wanita cantik akan akhlakinya*
- *Hadapilah masalah dengan ibadah dan jangan sekali-kali kamu lupa kepada Allah SWT.*

(Penulis)

Kupersembahkan kepada :

♥ *Bapak Aln. Muhammad Mahidin dan
Ibunda Maryam sebagai tanda baktiku*

♥ *Saudara-saudaraku tercinta*

♥ *Keponakan-keponakanku tersayang*

♥ *Teman-temanku dan sahabatku*

♥ *Almamater*





PRAKATA

Alhamdulillah Robbil'amin

Alhamdulillahirobbil Alamin segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Viola Net Palembang. Penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada Bapak dan Bundaku tercinta Bapak Alm. Muhammad Mahidin dan Bunda Maryam yang telah membiayai, mendidik dan memberikan dorongannya serta semangat kepada penulis. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak M. Taufiq Syamsuddin, SE., Ak, M.Si yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam penyelesaian studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.

1. Bapak H.M. Idris, SE., M. Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Drs. Rosyadi, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Drs. Sunardi, M.Si., dan Bapak Ifan Tarmizi selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak M. Orba Kurniawan, SE., SH., selaku Pembimbing Akademik

5. Pimpinan beserta staf dan karyawan/ karyawan CV. Viola Net Palembang.
6. Saudara-saudaraku (Kak Iman, Itak Ida, Abang Zul, Kak Farhan, Yuk Nety, Tak Muntas, Kak Aswin) terima kasih untuk semua bantuan dan do'a yang telah diberikan kepada penulis.
7. Keponakan-keponakkanku tersayang (Itak Iya, Adek Anja, Kakak Adian, Adek Khalisa) My Sweet Baby).
8. Sahabat-sahabatku (Lia, Lia, Lia, Septi, Dody, Mega, Kristin, Wakpek serta teman-teman KKN Angkatan XXVIII terima kasih untuk semua bantuan, semangat, do'a dan serta kebersamaan selama ini.
9. Seseorang yang telah memberikan bantuannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua teman-temanku di Fakultas Universitas Muhammadiyah Palembang.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas budi baik kalian, akhirul kalam dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Skripsi ini, semoga amal dan ibadah yang telah dilakukan mendapat balasan dari Allah SWT. Amin.

Palembang, Juli 2008

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAMAN DAFTAR ISI	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL	x
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Sebelumnya	5
B. Landasan Teori	6

1. Pengertian Break Even Point.....	6
2. Asumsi-Asumsi Break Even Point	13
3. Pendekatan Break Even Point.....	15
4. Laba dan Perencanaan	17

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	22
B. Tempat Penelitian.....	22
C. Operasionalisasi Variabel.....	23
D. Data yang Diperlukan.....	23
E. Teknik Pengumpulan Data	24
F. Analisis Data dan Teknik Analisis	25

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	27
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	27
2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	28
3. Rencana Kerja Tahunan.....	36
4. Laporan Kerja Tahunan	41
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	46

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan..... 58

B. Saran 60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Rekapitulasi Anggaran dan Realisasi Laba 2005-2007	3
Tabel III.1 Operasionalisasi Variabel	23
Tabel IV.1 Rekapitulasi Harga Jual Internet Perjam	42
Tabel IV.2 Laporan Laba/Rugi Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2005	43
Tabel IV.3 Laporan Laba/Rugi untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2006	44
Tabel IV.4 Laporan Laba/Rugi untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2007	45
Tabel IV.5 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2005	47
Tabel IV.6 Klasifikasi Biaya Variabel Per unit Tahun 2005	48
Tabel IV.7 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2006.....	51
Tabel IV.8 Klasifikasi Biaya Variabel Perunit Tahun 2006	52
Tabel IV.9 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2007	55
Tabel IV.10 Klasifikasi Biaya Variabel Per unit Tahun 2007	56

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I.1 Grafik Break Even Point	16
Gambar IV.2 Struktur Organisasi CV. Viola Net Palembang.....	31

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Persetujuan Riset
- Lampiran 2 Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 3 Sertifikat Lulus Membaca Al Qur'an
- Lampiran 4 Biodata Penulis

ABSTRAK

Marisa/22/2004/109/Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba Pada CV. Viola. Net Palembang/Akutansi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada CV. Viola. Net Palembang. Tujuan untuk mengetahui peranan Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada CV. Viola. Net Palembang.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian asosiatif dan jenis data kuantitatif yaitu dengan menggunakan perhitungan-perhitungan dan rumus-rumus. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Dalam skripsi ini terdapat 2 variabel yaitu *Break Even Poin* dan penjualan. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif dan teknik analisis kuantitatif.

Hasil analisis menunjukkan bahwa pada CV. Viola. Net Palembang dapat menerapkan Break Even Point dalam perencanaan laba.

Kata Kunci : *Break Event Point*, Penjualan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan dipandang sebagai suatu lembaga ekonomi yang bersifat sederhana yang hanya mempunyai satu tujuan yaitu mencari laba. Perencanaan dalam suatu organisasi modern merupakan suatu hal yang sangat diperlukan. Berbagai kegiatan yang telah disusun, agar tujuan yang diinginkan tepat pada suatu rencana yang efisien.

Badan usaha yang sudah menerapkan prinsip-prinsip modern didalam berusaha, bukan masalah dalam mengikuti perkembangan dunia, namun hal ini hanya terbatas pada perusahaan-perusahaan besar saja.

Sifat umum setiap perusahaan sering mengabaikan perhitungan biaya lunak untuk tenaga kerja, biaya bahan baku, biaya penyusutan aktiva tetap, tingkat bunga pinjaman serta biaya-biaya lain yang sangat besar sekali pengaruhnya dalam menentukan perkembangan usahanya. Hal ini merupakan suatu kendala dalam setiap perusahaan yang menginginkan biaya serendah mungkin dalam arti lain mengoptimalkan laba dengan jalan mengefisienkan biaya, baik biaya tetap ataupun biaya variabel.

Kebijakan manajemen dalam rangka penetapan harga belum memadai bila hanya ditujukan untuk memulihkan atau menutupi semua biaya tetapi juga harus menjamin adanya laba. Adapun laba dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu

volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Ketiga faktor ini saling berkaitan satu sama lain.

Agar dapat membuat suatu perencanaan yang baik, manajemen dalam suatu perusahaan harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan yang baik untuk perusahaan dimasa yang akan datang dan manajemen juga harus mempunyai perencanaan yang akan ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang yang dapat dimulai dari sekarang. Salah satunya *Analisa Break Even Point* yang juga sering digunakan untuk perencanaan keuangan karena dengan analisa ini dapat mengetahui :

1. Hubungan antara Penjualan, biaya, dan Laba
2. Untuk mengetahui Struktur Biaya Tetap dan Biaya Variabel

CV. Viola Net Palembang merupakan perusahaan yang menyewakan layanan Internet dan pemasarannya di wilayah Palembang. Dalam aktivitasnya perusahaan ini menyewakan layanan Internet, perusahaan ini juga memberikan pelayanan jasa berupa rental komputer atau jasa pengetikan.

Adapun kendala perusahaan ini dalam pelaksanaan aktivitasnya tidak melakukan perhitungan *Break Evan Point* yang menghasilkan sehingga perusahaan tidak mengetahui secara pasti ada volume penjualan, pendapatan penjualan berapa perusahaan mengalami titik impas. Jika perusahaan dapat menjual jasanya melebihi titik impas dalam unit tersebut, maka secara tidak langsung perusahaan telah mendapatkan keuntungan. Sebaliknya jika tingkat penjualan pada titik impas dalam unit ini tidak bisa dicapai oleh pihak perusahaan maka dapat diperkirakan perusahaan mengalami kerugian.

Berikut data anggaran dan realisasi laba pada CV. Viola Net tahun 2005, 2006, 2007.

Tabel 1
Anggaran dan Realisasi Laba
Tahun 2005, 2006, 2007

Tahun (Rp)	Anggaran (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)
2005	40.000.000	31.314.500	8.685.500
2006	45.000.000	32.294.500	12.705.500
2007	60.000.000	58.562.000	1.438.000

Sumber: Penulis

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa CV. Viola Net mengalami kesalahan dalam memprediksi laba yang akan diperoleh atau direncanakan akibatnya mempengaruhi aktivitas perusahaan. Dalam penyusunan dan perencanaan laba CV. Viola Net belum menggunakan analisis secara khusus tetapi berdasarkan data dan anggaran tahun sebelumnya. Untuk mengatasi hal tersebut, dibutuhkan analisis yang tepat yaitu penerapan *break even point* karena dengan *BEP* dapat diketahui jumlah penjualan dalam unit dan dalam rupiah, sehingga perusahaan dapat menentukan dan merencanakan perolehan dan tingkat laba yang akan dicapai terutama dalam kegiatan perencanaan laba.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka penulis memilih judul pada penelitian ini yaitu : “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV. Viola Net Palembang”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis menarik rumusan masalah sebagai berikut :

“Bagaimana peranan *Break Even Point* dalam menentukan perencanaan laba pada CV. Viola Net Palembang?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *Break Even Point* dalam menentukan perencanaan laba pada CV. Viola Net Palembang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Untuk menghasilkan ilmu atau teori kepada permasalahan yang ada pada perusahaan dan menambah pengetahuan tentang Analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba.

2. Bagi CV. Viola Net

Dapat memberikan informasi atau masukan bagi perusahaan untuk memperbaiki kinerja perusahaan dan membantu manajer dalam menentukan perencanaan laba.

3. Bagi Almamater

Diharapkan hasil penelitian ini dapat diamalkan sebagai literatur untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang sifatnya sejenis.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya dengan judul *Analisis Break Even Point* dalam menentukan tingkat pengaman (*Margin of Safety*) volume penjualan di Koperasi Karyawan Petra Pertamina Plaju-Palembang (Septyana Lubay- 2007). Perumusan masalahnya adalah bagaimana peranan *Break Even Point* dalam menentukan tingkat pengaman (*Margin of Safety*) volume penjualan di Koperasi Karyawan Petra Pertamina Plaju – Palembang.

Tujuannya adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan oleh Koperasi Karyawan Petra Pertamina Plaju – Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer dan Data Sekunder.

Data Primer adalah data berupa sejarah singkat perusahaan, kegiatan usaha, struktur organisasi, pembagian tugas realisasi penjualan, volume penjualan, harga jual, biaya-biaya operasional, dan data anggaran laba. Sedangkan Data Sekunder digunakan Metode Analisis Kuantitatif yang memberikan penjelasan mengenai alokasi biaya yang terdapat dalam laporan laba rugi dalam perencanaan laba, dan analisis kuantitatif menggunakan rumus “*BEP*”. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa adanya peranan *Break Even Point* dalam menentukan tingkat pengaman (*Margin of Safety*) volume penjualan yang harus dilakukan perusahaan.

B. Landasan teori

1. Pengertian *Break Even Point*

Hansen dan Mowen (2004:274) menyatakan bahwa *Break Even Point* yaitu titik impas dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Serta Mulyadi (2001:232) memberikan pengertian *Break Even Point* adalah titik impas yaitu keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

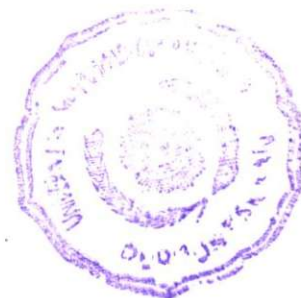
Menurut Bambang Hariadi (2002:516) menyatakan bahwa *Break Even Point* adalah untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan tidak mendapatkan laba atau rugi. Pendapat lain tentang Titik Impas (*Break Even Point*) menurut Rudianto (2006:49) adalah volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali.

Dapat disimpulkan bahwa *BEP* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba atau transaksi yang terjadi diperusahaannya dan juga tidak menderita rugi atas transaksi yang ada diperusahaannya.

2. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Break Event Point memiliki peranan yang sangat penting bagi pimpinan perusahaan dalam menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Adapun manfaat *Break Even Point* adalah sebagai berikut :

1. Sebagai dasar atau landasqan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu jadi dapat digunakan untuk dapat merencanakan laba.



2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan yaitu untuk alat pencocokan atau realisasi dengan angka- angka dalam jumlah perhitungan break even, jadi sebagai alat pengendalian.
3. Untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya yang akan sama dengan penjualan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil- hasil perhitungannya menurut break even dan laba yang ditargetkan.
5. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus di putuskan oleh seorang manajer.

3. Jenis – Jenis Biaya Dalam Break Even Point

Analisis break even point bertitik tolak dari konsep pemisahan biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variable. Untuk membedakan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variable merupakan suatu yang sulit mengingat beragamnya jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan. Cara terbaik untuk membedakan kedua jenis biaya tersebut adalah dengan mengenali ciri – ciri dari masing – masing biaya.

4. Sifat Biaya Yang Diasumsikan

Berdasarkan tingkah laku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume penjualan, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan antara lain :

- a. Biaya tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya secara total tetap dan tidak mengalami perubahan dengan berubahnya tingkat produksi kapasitas tertentu.

Biaya yang termasuk biaya ini adalah biaya yang secara total tetapi tidak berubah sekalipun volume produksi berfluktuasi. Besarnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan dalam jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen.

Adapun yang termasuk biaya tetap antara lain adalah :

- 1) Biaya penyusutan atau *depresiasi*
- 2) Biaya Gaji
- 3) Biaya Sewa
- 4) Biaya Kantor

b. Biaya variable

Biaya variable adalah biaya- biaya yang secara total mengalami perubahan secara proporsional dengan perubahan volume produksi akan tetap untuk satuan produksi (Per unit) besarnya adalah tetap.

Jumlah biaya yang termasuk kelompok biaya ini akan berubah – ubah sebanding dengan perubahan volume produksi, namun biaya per unit relative sama walaupun terjadi perubahan tingkat kegiatan. Apabila volume kegiatan atau produksi meningkat maka total biaya variabel akan bertambah besar, sebaliknya dengan menurunnya tingkat kegiatan maka total biaya variabelnya juga akan menurun.

Adapun yang termasuk kedalam biaya variabel, antara lain :

- 1) Biaya bahan mentah
- 2) Biaya upah buruh langsung (*direct labor*)
- 3) Komisi penjualan

Biaya variable dapat dibagi menjadi dalam tiga jenis :

- a. Biaya variabel proporsional, yaitu biaya variabel yang turun nilainya sebanding dengan volume produksi.
- b. Biaya variabel progresif, yaitu biaya variabel yang meningkat lebih cepat dibandingkan dengan kenaikan volume produksi, contoh : upah lembur.
- c. Biaya variabel degresif, yaitu biaya variabel yang meningkat lebih lambat dibandingkan dengan kenaikan volume produksi, contoh biaya pesanan bahan.

Manfaat data biaya menurut Abdul Halim (2000;88) antara lain,dapat dikemukakan sebagai berikut;

1. Untuk tujuan pengawasan

Data biaya yang di hasilkan dai akuntansi biaya merupakan salah satu data yang di gunakan manajemen dalam perencanaan yang dalam hal ini adalah budget (anggaran). Berapa rencana produksi, berapa pemakaian bahan baku. Tenaga kerja langsung dan berapa pula biaya overhead pabrik yang akan dikeluarkan tercangkup dalam anggaran. Selain itu akuntansi biaya sesuai dengan tugasnya mengadakan pencatatan biaya-biaya yang terjadi. Dalam proses pencatatan tersebut, maka data biaya dapat digunakan untuk mengawasi kegiatan

perusahaan. Dengan data tersebut dapat membandingkan beberapa biaya sesungguhnya dan berapa pula biaya yang dibudgetkan (dianggarkan).

2. Membantu dalam penetapan harga jual

Penentuan harga jual yang menguntungkan dapat dilakukan untuk semua periode yang diinginkan, melalui pengetahuan tentang data biaya dan volume penjualan masa yang lalu. Pada suatu perencanaan, pengetahuan data biaya yang akan datang dan perkiraan fluktuasi produksi dan penjualan yang akan mempengaruhi manajemen dalam pembuatan strategi harga. Harga jual yang ditentukan tentu saja diusahakan harga jual yang minimal dapat menutup seluruh biaya yang terjadi. Memang diakui ramalan tentang penerimaan dan penawaran masih memegang peranan yang penting dalam menentukan harga namun data biaya tidak boleh dilupakan.

3. Untuk menghitung laba rugi periodik

Perhitungan laba rugi periodik untuk suatu perusahaan dilakukan dengan jelas mempertemukan (*match*) antara penghasilan dalam hasil penjualan dengan biaya-biaya yang terjadi dan telah "*expired*" dalam suatu dasar perhitungan yang sama dan konsisten. Akuntansi biaya menyediakan data yang diperlukan untuk perhitungan laba rugi.

4. Untuk pengendalian biaya

Yang dimaksud pengendalian biaya dalam hal ini adalah pengendalian melalui akuntansi pertanggung jawaban. Akuntansi pertanggung

jawaban adalah sistem akuntansi yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan dan pelaporan biaya dan penghasilan sesuai dengan bidang pertanggung jawaban dalam organisasi. Dengan demikian seorang harus mempertanggung jawabkan tindakannya sesuai dengan kedudukannya dalam organisasi. Data penilaian dari pimpinan perusahaan untuk mengendalikan bawahannya atau bagian tersebut. Sejauh mana bagian itu menyimpang dari biaya yang anggarkan. Apakah memang penyimpangan itu merupakan suatu hal yang tidak dapat dikendalikan olehnya karena keputusan manajemen yang lebih tinggi.

5. Untuk pengampilan keputusan

Data biaya sangat dibutuhkan oleh manajemen sebagai bahan pertimbangan penting bagi yang bersangkutan untuk pengambilan keputusan.

5. Penjualan

Menurut Suharjono (2003:227) menyatakan bahwa aktiva masuk kas atau aktiva lain yang timbul karena perusahaan menjual barang dagangan disebut secara khusus dengan penjualan. Secara umum penjualan dapat juga disebut dengan pendapatan sama seperti perusahaan jasa. Akun penjualan digunakan untuk mencatat jumlah rupiah pendapatan yang diperoleh perusahaan khusus yang berasal dari penjualan barang, biasanya besarnya sama dengan kuantitas dikalikan dengan harga jual

jumlah rupiah yang difakturkan. Karena sifatnya sebagai pendapatan akun ini dikredit bila bertambah dan didebit bila berkurang.

Haryono (2001:326) menyatakan agar suatu perusahaan dapat beroperasi dengan menguntungkan, maka harga jua barang harus lebih tinggi dari harga belinya. Harga jual yang menguntungkan harus meliputi tiga hal yaitu :

1. Harga pokok barang yang dijual
2. Biaya operasi perusahaan, seperti biaya sewa, gaji pegawai, biaya asuransi, dan sebagainya
3. Laba bersih yang diinginkan perusahaan

Penjualan jasa, penjualan barang dagangan dicatat dengan mendebet rekening kas atau piutang dagang, dan mengkredit rekening pendapatan. Penjualan barang dagangan dapat dilakukan secara tunai atau secara kredit. Penjualan tunai maupun penjualan kredit yang terjadi dalam satu periode merupakan pendapatan untuk periode yang bersangkutan

C. Sifat – Sifat Lain Dari Biaya

Dalam usaha pengelompokan biaya yang dikeluarkan perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang timbul kesulitan dalam pemisahan biaya tertentu, seperti biaya perawatan mesin, biaya bahan bakar, biaya perawatan karyawan, biaya transport, dan lain – lain. Masalah ini merupakan hal yang paling sulit dalam *break even point* karena biaya – biaya tersebut memiliki sifat tetap dan sifat variabel sekaligus, jenis biaya seperti ini biasa disebut dengan biaya semi variabel atau semi tetap. Biaya

ini mengalami perubahan tetapi tidak sebanding dengan perubahan volume produksi. Komponen biaya yang tetap dalam kelompok biaya ini merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan komponen variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh volume kegiatan perusahaan.

D. Asumsi-asumsi tentang *Break Even Point*

Bambang Hariadi (2002:532) berasumsi tentang *Break Even Point* adalah sebagai berikut.

1. Tingkah laku pendapat dan biaya bersifat linier atau garis lurus
2. Titik impas adalah alat perencanaan, oleh semua itu unsur berasal dari asumsi yang disusun sebelumnya.
3. Biaya dapat dipisahkan dengan akurat menjadi biaya variabel dan tetap
4. Biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan kapasitas.
5. Harga jual tidak mengalami perubahan selama tahun anggaran.
6. Produktivitas dan efisiensi operasi tidak berubah selama tahun anggaran.

E. Manfaat *Break Even Point*

Menurut Adolph Matz, Lawrence Hammer dan Milton F. Usry, yang dialih bahasakan oleh Alfonsus Sirait dan Herman Wibowo (2001:202) mengemukakan bahwa meskipun lazimnya manajemen merencanakan sejumlah laba tertentu pada setiap periode, namun titik impas perlu diperhatikan. Apabila penjualan tidak mencapai titik impas, perusahaan akan menderita kerugian. Dengan demikian analisis *Break Even Point* mempunyai kegunaan atau manfaat bagi manajemen. Kegunaan atau manfaat analisis *Break Even Point* dapat diuraikan sebagai berikut.

1. Membantu pengendalian melalui anggaran, membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan beban selaras dengan pendapatan.
2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan
3. Menganalisis dampak perubahan volume penjualan
4. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya
5. Merundingkan upah
6. Menganalisis bauran produk
7. Menilai keputusan kapitalistas dan ekspansi lanjutan
8. Menganalisa margin pengaman

Analisa *Break Even Point* dapat ditimbulkan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Kegunaan-kegunaan lainnya antara lain yaitu :

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau *profit planning*.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan *break even* atau dalam gambar *break even*. Jadi sebagai alat pengendalian atau *controlling*.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa *break even* dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer. Misalnya seorang manajer akan

mengambil keputusan tertentu, terlebih dahulu menanyakan berapa titik *break even*nya.

F. Penentuan Tingkat *Break Even Point*

Menurut Mulyadi (2001:233), penentuan perhitungan impas ditentukan dengan dua pendekatan:

1. Pendekatan Tehnik Persamaan

- Rumus perhitungan impas/ *Break Even* dalam unit

$$\text{Impas} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}}$$

- Rumus perhitungan *Break Even* dalam rupiah

$$\text{Impas} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel perunit}}{\text{Harga jual perunit}}}$$

- Rumus perhitungan *Break Even* secara totalitas (Rupiah)

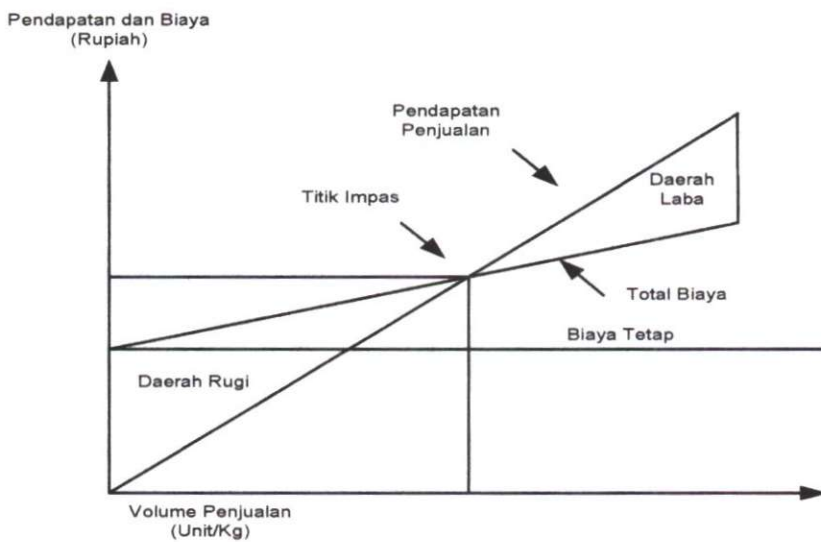
$$\text{Impas} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

2. Pendekatan Grafik

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan dengan garis biaya merupakan titik impas. Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.

Berikut contoh grafik *Break Even Point* yang dapat memberikan berbagai informasi sehubungan dengan penentuan tingkat *Break Even*.

Gambar 1
Break Even Point



Sumber: Mulyadi (2001:223)

Dengan demikian dapat diketahui bahwa titik *Break Even Point* terjadi pada suatu titik dimana terjadi perpotongan antara garis penjualan dan garis jumlah biaya, dan titik perpotongan tersebut bila ditarik kekiri akan diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) minimal yang harus dicapai serta biaya yang terjadi. Sedangkan apabila ditarik kebawah akan diketahui jumlah penjualan (dalam unit) yang harus dicapai agar perusahaan tidak mendapatkan laba ataupun menderita kerugian.

G. Laba dan Perencanaan

1. Laba

Laba adalah jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi (Harahap, 2001:128).

Laba adalah kenaikan transaksi modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari suatu transaksi atau kejadian lain mempengaruhi badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi dari pemilik. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya (Abdul Halim, 2000:88).

Menurut Harahap (2005:228), laba adalah jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Sedangkan Baridwan (2004:29), menyatakan bahwa laba merupakan kenaikan transaksi modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari suatu transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi dari pemilik atau merupakan selisih antara pendapatan dan biaya.

Mulyadi (2001:225), berpendapat bahwa laba dipengaruhi oleh tiga faktor: volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga harga jual untuk menyampai tingkat laba yang dikehendaki harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi

mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu, dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat labayang akan datang.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa, labamerupakan selisih dari pendapatan dan biaya yang berasal dari suatu transaksi dalam satu periode. Laba itu sendiri dipengaruhi oleh tiga faktor yang saling berkaitan yaitu volume produk yang dijual , harga jual produk dan biaya.

a. **Perencanaan**

Menurut Harahap (2003;611),paerencanaan adalah suatu fungsi penerapan kegiatan yang akan di laksanakan di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan yang telah di terapkan. Setiap perusahaan yang akan melakukan kegiatan harus membuat perencanaan terlebih dahulu, maka kegiatan perusahaan dapat terkoordinir dan terarah dalam mencapai tujuan. Seperti yang dikemukakan oleh Hansen dan mowen (2004;355), bahwa perencanaan merupakan pandangan untuk melihat tindakan apa yang seharusnya di lakukan agar dapat mewujudkan tujuan-tujuan tertentu

Perencanaan menurut Abas (2007;17), merupakan sesuatu yang mendasar dalam proses manajemen. Perencana merupakan suatu proses yang akan membuat perusahaan peka, dalam pengertian mampu menyesuaikan diri, terhadap ancaman-

ancaman dan kesempatan–kesempatan yang ada. Sasaran–sasaran yang di tentukan dalam perencanaan hendaknya merupakan sasaran-sasaran yang realities,yang mungkin dapat di capai.perencanaan memberikan landasan untuk melakukan pengawasan. Oleh sebab itu, tanpa perencanaan fungsi pengawasan tidak akan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Perencanaan perusahaan yang efektif hanya dapat dilakukan berdasarkan fakta dan analisis. Berpikir secara kesinambungan,imjinasi kemampuan memperhitungkan sebab akibat seta kemampuan memandang ke masa depan merupakan hal-hal yang sangat diperlukan dalam perencanaan. Seorang perencanaan harus mampu membayangkan pola-pola kegiatan,baik secara terpisah maupun secara korektif, didalam maupun di luar perusahaannya. Merencanakan adalah memandang kedepan dan mempersiapkan diri menghadapi masa depan. Setiap rencana mendahului pelaksanaan dan oleh sebab itu mengandung un sur ketidak pastian. Sebagai akibatnya, dalam banyak hal perencanaan merupakan masalah melakukan pilihan di antara berbagai alternative yang bersedia oleh sebab itu perencanaan tidak lepas dari masalah pengambilan keputusan.

Menurut Bambang Hariadi (2002;5), salah satu bentuk perencanaan adalah *budget*. Budget bukan saja merupakan program yang paling penting bagi perusahaan tetapi juga merupakan rantai-rantai utama yang menghubungkan akuntansi biaya dengan pimpinan perusahaan. Agar suatu budget dapt berfungsi sebagai mana mestinya, harus ada keseimbangan diantara berbagai program dan rencana yang di buat. Bagian produksi, bagian pemasaran,bagian akuntansi, bagian keuangan, dan bagian-bagian lainnya dari perusahaan, semuanya turut serta

dalam penentuan program kerja perusahaan. Tidak ada satu bagian yang boleh membuat rencana dan bertindak sendiri atau terpisah dari bagian-bagian lainnya, karena tiap-tiap bagian saling saling tergantung pada bagian lainnya. Suatu budget yang baik haruslah mencakup keseluruhan kegiatan perusahaan dan menggambarkan hubungan ketergantungan timbal-balik di antara bagian-bagian dalam perusahaan.

Perencanaan pada dasarnya menyangkut tentang dua hal yaitu, penetapan tujuan organisasi dan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan organisasi bisa bermacam-macam, namun secara garis besar dapat dipisahkan menjadi organisasi yang bermotif mencari laba atau *profit motive oriented* seperti pabrik-pabrik atau perusahaan industri yang bergerak dibidang bisnis dan organisasi yang bersifat sosial atau *social motive oriented* seperti yayasan anak cacat dan yayasan keagamaan. Setelah tujuan perusahaan ditetapkan, maka manajemen menetapkan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut dengan menyusun rencana strategis, mengeluarkan serangkaian kebijaksanaan dan menyusun program-program. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan ini harusnya bersifat jangka panjang dan pendek dinyatakan dalam penyusunan budget tahunan. Dalam budget akan dijelaskan secara rinci mengenai berapa target penjualan dan pendapatan yang akan dicapai serta target produksi dan jumlah biaya yang harus dikeluarkan untuk mencapai target tersebut.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa perencanaan merupakan keputusan manajemen mengenai tindakan atau kegiatan yang harus dilakukan demi tercapainya tujuan pada masa yang akan datang.

Jelasnya perencanaan dimaksudkan untuk memperoleh atau mencapai sesuatu diwaktu yang akan datang dengan usaha atau cara yang efektif. Perencanaan itu dapat dianggap juga sebagai suatu proses, fungsi maupun keputusan karena perencanaan merupakan suatu tindakan pemilihan yang terbaik atau menguntungkan dari berbagai alternatif usaha pencapaian tujuan.

2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menurut Sugiyono (2006:10-11) ditinjau dari tingkat eksplainsinya ada 3 macam yaitu :

1. Penelitian Deskriptif

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independent) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variable yang lain.

2. Penelitian Komparatif

Yaitu suatu penelitian yang bersifat membandingkan.

3. Penelitian Asosiatif / Hubungan

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variable atau lebih.

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif yaitu untuk mengetahui penerapan *Break Even Point* dalam perencanaan laba pada CV. Viola Net Palembang.

B. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Viola Net Palembang yang beralamat Jln. R.E Martadinata No. 107 Palembang.

A-11 Palembang Palembang.

C. Operasional Variabel

Agar penelitian memiliki arah yang jelas, maka perlu ditetapkan operasional variabelnya yaitu sebagai berikut:

Tabel 2
Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
Break Even Point atau titik impas	Merupakan titik paling pokok dimana perusahaan tidak mendapatkan untung atau menderita kerugian atau sebagai titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya dan dalam perhitungannya adanya pemisahan antara biaya variabel maupun biaya tetap yang digunakan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba.	- Biaya Variabel - Biaya Tetap - Volume Penjualan - Harga jual
Perencanaan laba	Proses dalam menentukan laba yang akan diproses perusahaan dalam periode tertentu.	- Pendapatan - Biaya

Sumber : Penulis, 2007

D. Data Yang Digunakan

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan

2. Data Sekunder

Data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain (Husein, 2003: 130).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu antara lain :

- Data biaya produksi dan biaya operasional untuk tahun 2005, 2006, 2007.

- Data penjualan meliputi harga jual untuk tahun 2005, 2006, 2007.
- Anggaran laba rugi tahun 2005, 2006, 2007.
- Realisasi laba rugi tahun 2005, 2006, 2007.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah:

1. Metode Wawancara

Pengumpulan data dengan datang mengadakan tanya jawab kepada objek yang diteliti atau perantara yang mengetahui persoalan dari objek yang diteliti.

2. Metode Observasi

Pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan menggunakan sebagian atau seluruh data yang telah ada atau laporan dari data penelitiannya sebelumnya.

4. Metode Kuisisioner

Pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) terhadap objek yang diteliti. (M. Iqbal, 2002:17).

Tekhnik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara secara langsung dengan karyawan yang berwenang untuk memberikan informasi yang berkaitan dengan data yang diperlukan, dan dokumentasi berupa anggaran dan realisasi laba, tahun 2005, 2006, 2007.

F. Analisis Data dan Teknik Analisis

1. Analisis Data

a. Metode Kualitatif

Analisis yang dilakukan jika data yang dikumpulkan hanya sedikit, bersifat monografis atau berwujud kasus-kasus sehingga tidak dapat disusun kedalam suatu struktur klasifikatoris.

b. Metode Kuantitatif

Analisis yang dilakukan jika yang dikumpulkan berjumlah besar dan mudah diklasifikasikan ke dalam kategori-kategori (Soeratno dan Lincolin Arsyad, 2003:125).

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik kualitatif dan kuantitatif, analisis kualitatif yang digunakan untuk memberikan penjelasan mengenai perencanaan laba dengan pendekatan *BEP*. Sedangkan analisis kuantitatif yaitu dengan menggunakan Perhitungan-perhitungan dan rumus-rumus.

Teknik kuantitatif menggunakan analisis *BEP* (*Break Even Point*).

Pendekatan yang digunakan adalah sebagai berikut :

1) Pendekatan Persamaan

- Atas dasar unit

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

- Atas dasar rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga Jual per unit}}}$$

- Perencanaan Laba

- Atas dasar unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Singkat Perusahaan

CV.VIOLA NET Palembang didirikan oleh Triana Azis pada tanggal 1 Januari 2005 dengan Akta Notaris Husnawati, S.H, dengan No SIUP : 120/KPT/SIUP-PM/2005 dan No : 713 Tahun 2005. CV.VIOLA NET Palembang beralamat di Jalan R.E.Martadinata A-1 Lemabang, perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa penyewaan komputer dan internet, dipilihnya bidang usaha tersebut karena semakin majunya zaman sekarang ini maka juga diikuti juga dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat di masyarakat kita yaitu dengan semakin dominannya penggunaan komputer di masyarakat kita sekarang ini, dimana dahulu komputer hanya merupakan barang yang mewah tetapi dengan semakin majunya zaman sekarang ini maka komputer merupakan suatu kebutuhan yang harus dipenuhi untuk mengolah data yang ada secara cepat dan lebih baik.

Di era globalisasi sekarang ini, pemanfaatan penggunaan komputer di masyarakat hampir setiap bidang kehidupan manusia, termasuk pemerintahan, sekolahan, organisasi, perusahaan yang kini hampir seluruhnya telah mempunyai fasilitas komputer dan internet sebagai salah satu bentuk pengolahan data secara cepat dan akurat.

Adapun latar belakang dan dasar pembentukan CV. Viola Net Palembang adalah :

- a. Karena masih mahalnya harga komputer saat ini.
- b. Karena masih mahalnya biaya koneksi internet untuk rumahan.
- c. Karena masih banyak masyarakat yang tidak mampu untuk membeli sebuah komputer dan menyediakan koneksi internet dirumahnya.
- d. Karena untuk mengolah data agar lebih cepat dan akurat maka mau tidak mau masyarakat harus menggunakan bantuan komputer.
- e. Karena kebutuhan masyarakat akan informasi yang cepat.

Tidak diragukan lagi derasnya arus informasi dan perkembangan teknologi menyebabkan persaingan semakin ketat. Sehingga perusahaan ini berusaha mendirikan perusahaan warnet dengan modal 110.000.000 modal sendiri pemiliknya. Perusahaan ini dari tahun ke tahun kegiatannya agak tersendat-sendat, hal ini disebabkan karena kurangnya modal sehingga dalam kegiatannya untuk menambah perangkat komputer yang lebih banyak lagi tidak dapat dilaksanakan. Melalui usaha yang tekun dari pimpinan perusahaan, maka perusahaan ini mendapatkan tambahan modal dari investor sebesar 40.000.000 maka CV.VIOLA NET ini dapat meningkatkan perangkat komputernya dalam unit yang lebih banyak lagi.

2. Struktur Organisasi Perusahaan dan Penjelasan

Semakin berkembang perusahaan, maka pimpinan perusahaan tidak dapat lagi melakukan pengendalian secara langsung terhadap semua kegiatan perusahaan agar manajemen perusahaan dapat tetap melaksanakan fungsinya dengan memuaskan. Pembentukan suatu struktur organisasi yang tepat merupakan hal



yang penting. Dalam struktur organisasi, setiap tugas harus jelas, wewenang, tanggung jawab, hubungan dan tata kerjanya agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Oleh sebab itu suatu perusahaan memerlukan adanya struktur organisasi dan uraian jabatan yang baik dan jelas, untuk mengatur hubungan tatakerja antara atasan dan bawahan dalam perusahaan. Struktur organisasi perusahaan harus memungkinkan adanya suatu koordinasi dan kerjasama dalam pencapaian suatu tujuan organisasi.

Struktur organisasi dianggap sebagai sebuah kerangka yang merupakan sumber daya pusat sekitar manusia dapat menghubungkan usaha-usaha, memanfaatkan sumber daya yang tersedia sehingga tujuan dapat tercapai. Sedangkan organisasi adalah dua orang atau lebih yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, bila ditinjau dari sistematis berarti berdasarkan pembagian tugas yang telah terperinci. Jadi dalam suatu organisasi terdapat unsur-unsur, yaitu

- Terdapatnya dua orang atau lebih
- Adanya kerjasama
- Adanya pengaturan hubungan
- Kegiatan untuk mencapai tujuan

Unsur-unsur di atas dapat disimpulkan bahwa, organisasi merupakan suatu wadah untuk bekerjasama dari sejumlah orang menghadapi tugas atau pekerjaan yang telah dibagi serta terikat dalam suatu hubungan dalam rangka usaha mencapai tujuan tertentu. Struktur organisasi dan uraian setiap tugas jabatan termasuk dalam sistem penawasan agar dapat memberikan manfaat sebagai alat

kendali, maka hendaknya struktur organisasi dan uraian disusun dengan jelas sehingga berfungsi sebagai berikut :

1. Gambaran sistematis tentang bagian-bagian tugas dan tanggung jawab serta hubungan dengan bagian-bagian yang terdapat dalam suatu organisasi.
2. Merupakan pengharusan, pelimpahan wewenang dan tanggung jawab dari atasan kepada bawahan.
3. Sebagai alat atasan dalam mengawasi pelaksanaan tugas dan wewenang yang dilimpahkannya kepada bawahan.
4. Sebagai pedoman bagi bawahan dalam melakukan tugas sesuai dengan tingkat dan tanggung jawab serta wewenang yang diberikannya.

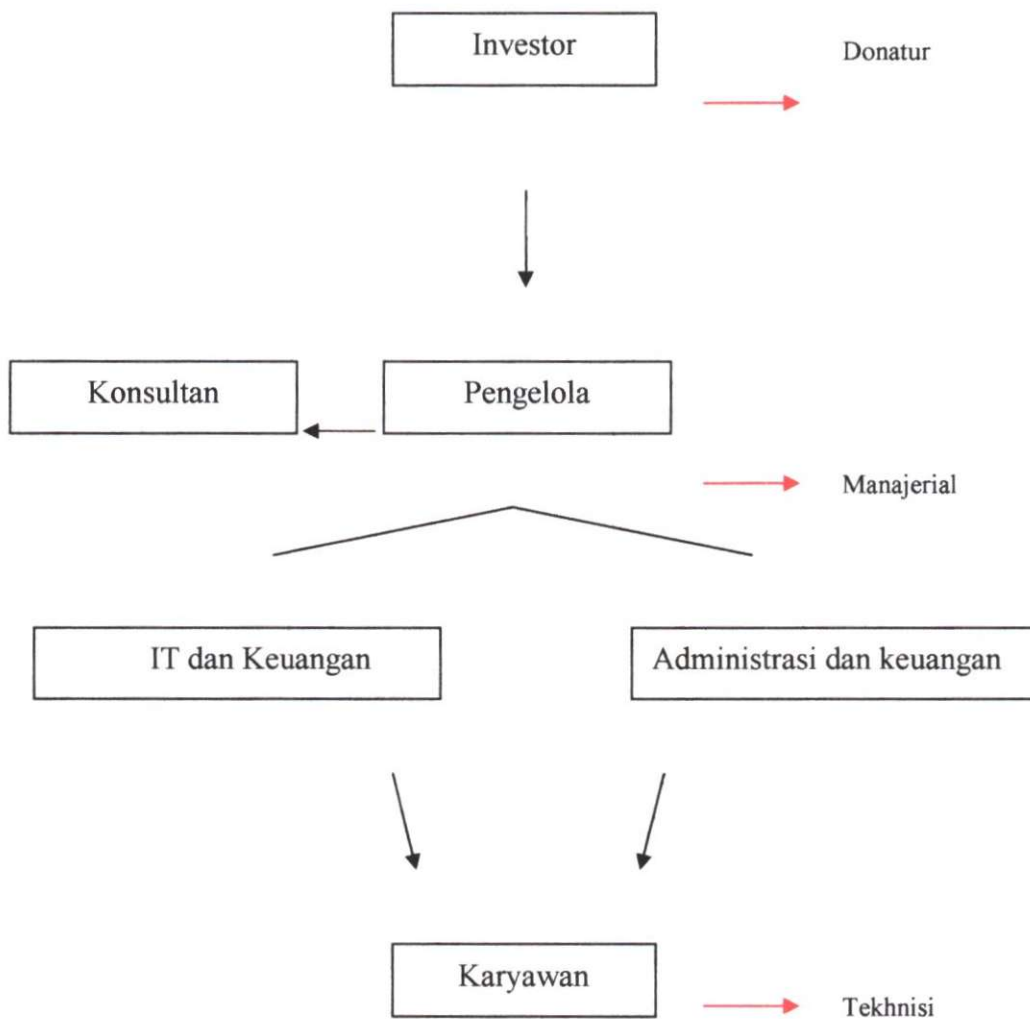
Adanya struktur organisasi berarti memperlancar pekerjaan yang dilaksanakan, karena dalam struktur organisasi akan menggambarkan :

1. Besar kecilnya organisasi perusahaan
2. Bagian-bagian yang ada di organisasi
3. Garis saluran wewenang dan tanggung jawab
4. Jumlah dan kualitatif tenaga yang diperlukan

Penjelasan dari gambaran struktur organisasi diatas adalah suatu bagan yang dirancang sedemikian rupa, sehingga bagian tersebut akan menunjukkan hubungan antara bagian-bagian atau bidang kerja yang diduduki oleh orang tersebut untuk melakukan tugasnya dengan teratur, sehingga mencapai tujuan yang ditetapkan dalam organisasi. Jadi struktur organisasi yang dimiliki oleh suatu perusahaan merupakan gambaran-gambaran kegiatan yang dilaksanakan dan menyatakan fungsi-fungsi tertentu. Perusahaan CV. Viola Net tidak memiliki staf

pembantu, tetapi hanya memiliki kepala bagian saja untuk membantu pimpinan dalam melaksanakan aktivitasnya.

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi
CV. VIOLA NET Palembang



sumber : cv. viola net palembang

1. Manajer IT dan Keuangan

A. Pekerjaan Teknis

Membuat plan dan laporan pekerjaan

- Mengatur pembagian tugas untuk karyawan.
- Bertanggung jawab maintenance hardware komputer antara lain :
 - Secara rutin mengecek kondisi
 - floppy disk
 - port USB
 - port sound
 - Mengisi tinta komputer dan mengecek kelayakan cartridge

Bertanggung jawab maintenance software komputer, antara lain:

- Secara rutin mendefrag hardisk terutama pada partisi sistem operasi
- Secara rutin melakukan scan virus dan spy
- Secara rutin menghapus file2 yang dicurigai dapat mengandung virus, spy dan file yang berkaitan dengan pornografi
- Secara rutin Mengupdate data member di billing
- Secara rutin Mengupdate antivirus dan program anti spy
- Secara rutin Mengupdate sistem operasi
- Secara rutin install dan memeriksa aplikasi

Mengusahakan OS server yang stabil dan legal

- Mempelajari dan membandingkan OS untuk server
- Mengusahakan komputer cadangan untuk server

Mengatur jaringan LAN & Internet

- Siap mengembangkan jaringan LAN sewaktu2.
- Secara rutin mengecek kondisi jaringan LAN dan merapikan kabel data
- Menghubungi pihak provider bila terjadi masalah dengan koneksi.
- Menyiapkan alternatif koneksi internet sebagai cadangan.

Mengusahakana billing yang stabil

- Aktif mencari alternatif billing yang terbaik.
- Secara rutin menguji coba billing pada server pada malam hari.

Bertanggung jawab atas dekorasi dan kenyamanan ruangan.

- Setiap pagi menyemprot cairan pewangi
- Setiap pagi membuka jendela untuk sirkulasi udara segar.
- Merapikan kursi, meja, monitor dan membersihkan sampah di ruang warnet.

Mengatur penggunaan alat komunikasi

Riset pengembangan produk

- Membuat software sebagai produk yang siap di pasarkan
- Membuat penjelasan teknis terhadap produk yang akan dan telah dibuat.
- Mengerjakan software pesanan client.

B. Pekerjaan Keuangan

Menyiapkan uang pecahan ratusan dan ribuan untuk uang kembalian setiap pagi.



Membuat rancangan pengeluaran operasional perusahaan

Bertanggungjawab terhadap kestabilan listrik dan penerangan.

Bertanggung jawab terhadap keamanan

2. Manajer Administrasi dan Pemasaran

Pekerjaan Administrasi

- a. Membuat plan dan laporan pekerjaan
- b. Merancang dan bertanggung jawab mengatur surat menyurat
 - Membuat dan memperbanyak formulir pendaftaran member warnet dan pendaftaran training
 - Menyiapkan kwitansi atau bukti pembayaran pendaftaran warnet dan training
 - Membuat rekapitulasi dan menyimpan arsip formulir pendaftaran.
 - Mengolah data dalam bentuk grafik berdasarkan usia, pendidikan, dan lain sebagainya untuk kepentingan analisa kebijakan perusahaan.
 - Membuat format baku penulisan surat
 - Merekapitulasi dan mengarisipkan surat yang dan masuk
 - Membuat notulensi pada setiap rapat dan acara.
- c. Mengatur inventaris kantor
 - Membeli barang-barang kebutuhan kantor
 - Menginventaris barang-barang milik kantor
 - Memantau kelengkapan dan keberadaan barang-barang tersebut
- d. Bertanggung jawab terhadap operasional kantin mini.

Pekerjaan Pemasaran

- a. Membuat plan dan laporan pekerjaan
- b. Mempelajari dan mengemas informasi teknis produk
 - Mempelajari teknis produk dari modul panduan teknis produk
 - Mengedit bahasa teknis produk menjadi bahasa pemasaran yang mudah dipahami
- c. Edukasi Pasar
 - Memberikan informasi kepada masyarakat yang berkaitan dengan produk yang akan dipasarkan
 - Menempel pamflet informasi tentang IT baik di dalam atau diluar gedung
 - Merencanakan dan menyelenggarakan seminar atau acara untuk mengedukasi pasar
- d. Penelitian Pasar
 - Secara rutin mengunjungi perusahaan sejenis untuk mempelajari produk yang ditawarkan
 - Menganalisa data member warnet dan peserta pelatihan
 - Membuat list lembaga dan membuat skala prioritas untuk promosi produk
- e. Mempromosikan produk dan jasa perusahaan kepada publik
 - Secara rutin menyebarkan brosur ketempat2 strategis
 - Menempel pamflet2 di semua sekolah dan kampus di Palembang
 - Memasang spanduk minimal sebulan sekali.

- Memasarkan produk2 dengan sistem jempot bola ke institusi yang telah diprioritaskan.

f. Bertanggung jawab terhadap urusan sosial.

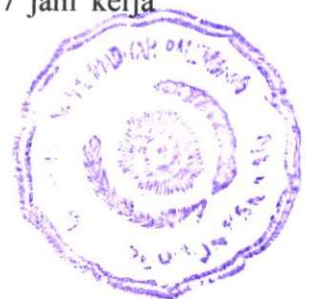
3. Rencana Kerja Tahunan

1. Pendaftaran member warnet baru

- MAP membuat dan memperbanyak formulir pendaftaran dan bukti pendaftaran lalu memberikan ke MIT
- MIT menyimpan formulir pendaftaran dan memberikan ke calon member.
- Formulir yang telah diisi segera diinput dalam database billing lalu formulir diserahkan kepada MAP
- MAP membuat kartu anggota dan dipastikan selesai paling lama 4 hari setelah data diterima.
- MAP membuat atau mengupdate rekapitulasi data member dan membuat analisa

2. Teknis Pelaporan plan dan evaluasi

- MAP menyiapkan laporan plan dan evaluasi dan memberikan kepada seluruh pengelola dan karyawan
- Semua pengelola dan karyawan diberikan hak waktu dan tempat untuk mengisi formulir laporan.
- Waktu kerja yang diberikan kepada karyawan adalah 8 jam dan1 jam istirahat. Mohon untuk laporan plan diisi sampai genap 7 jam kerja akumulatif.



- Bila akumulasi jam kerja tidak sampai 7 jam, maka pengelola diharapkan menambah beberapa plan pekerjaan hingga tercapai akumulasi 7 jam kerja.
- Laporan diserahkan kepada MIT setiap hari jam 09.00 yang berisi :
 - a. Laporan evaluasi sehari sebelumnya
 - b. Plan untuk hari ini
- MIT mempelajari laporan dan memberikan catatan singkat lalu memberikan kepada MP pada jam 9.30, bila pada waktu tersebut MP tidak menerima laporan dari MIT, maka segera MP menghubungi MIT untuk konfirmasi
- MP mempelajari laporan dan memberikan catatan singkat lalu memberikan kepada MAK pada jam 10.00, bila pada waktu tersebut MAK tidak menerima laporan dari MP, maka segera MAK menghubungi MP untuk konfirmasi
- MAK mempelajari laporan dan memberikan catatan singkat lalu memberikan kembali kepada karyawan dan pengelola pada jam 10.30, bila pada waktu tersebut karyawan tidak menerima laporan dari MAK, maka segera karyawan menghubungi MAK untuk konfirmasi
- Bila ada manajer yang berhalangan hadir maka berlaku pass up, yaitu laporan langsung diteruskan ke penerima selanjutnya.

3. Kerusakan hardware

- a. MIT cek hardware bila divonis rusak, maka
 - MIT segera mengembalikan hardware ke toko bila ada garansi

- Barang yang tidak diperlukan lagi segera di buang ke kotak sampah.
- Barang yang tidak berkaitan dengan kebutuhan billing segera disimpan di lantai atas.

5. Perawatan printer:

- Pastikan setiap saat ada cartridge cadangan baik hitam atau warna yang telah terisi full.
- Bila tinta di printer habis, segera ganti dengan cartridge cadangan yang telah diisi tinta. Setelah cartridge cadangan digunakan, segera isi cartridge yang barusan habis.
- Buang cartridge yang rusak agar tidak membingungkan.
- Bila warna pada cartridge tidak normal, segera isi ulang dan bila masih tidak normal segera buang dan ganti yang baru.

6. Setiap pagi, menyiapkan uang pecahan :

- 3 lembar uang 10ribuan dan 4 lembar uang 5ribuan
- uang ribuan sebanyak 20.000,-
- uang pecahan 500-an sebanyak 10.000,-
- uang pecahan 100-an sebanyak 20.000,-

bila tidak ada segera minta uang ke MIT untuk ditukar ke bank.

7. Ramah kepada pengunjung

- b. Senyum kepada setiap pengunjung
- c. Tidak ketus walaupun ada kesalahan kecil yang dilakukan pengunjung, misalnya :

- bila pengunjung nge-print tidak bilang2 hingga ngeprint di kertas kecil, maka tidak perlu dimarahin. Tapi beri tahu aja utk print ulang kembali.
- Bila pengujung buang sampah sembarangan, maka tidak perlu ditegur, dan jangan juga membuang sampah itu saat pengunjung masih di tempat. bila pengujung pergi maka segera bang sampah tsb.

8. Bila ada pengunjung yang datang maka :

- Beritahukan komputer yang kosong,
- Bila perlu antar pengunjung tsb sampai benar2 bisa login.
- Cek billing, pastikan nama peserta sudah masuk dan billing berjalan dari waktu nol.

9. Bila ada pengunjung yang selesai maka :

- Pastikan nota telah di print di kertas kecil, bila terlanjur ter print di kertas besar maka segera print ulang
- Tanyakan kepada pengunjung apakah beliau member, bila iya maka segera hitung ulang dengan menggunakan excell.
- Tanyakan kepada pengujung ada nge-print atau tidak.
- Abaikan nilai ganjil yang tertera pada kertas atau pada hasil perhitungan, misalnya tertera Rp 4.233 maka tagihlah sebesar Rp 4.200,-

- Bila ternyata uang kembalian kurang, segera minta bantuan siapapun untuk menukar uang dan penjaga warnet harus segera kembali ke meja billing.
- Segera setelah pengunjung pulang, dan tidak ada kerjaan mendesak lain segera :
 - Cek tempat penjunjung yang barusan pulang, apakah ada barang yang tertinggal atau ada disket yang belum dikeluarkan dari CPU.
 - Rapikan kembali meja, pmonitor, key board, mouse, kursi, sekat, dan buang apabila ada sampah.

10. Pengaturan Listrik :

- Komputer dihidupkan semua pada jam 09.00
- Pukul 19.00 komputer yang tidak terpakai segera dimatikan
- Pukul 21:00 semua stabilizer yang tidak digunakan dimatikan
- Pukul 22.00 bila tidak ada yang bekerja diruangan, maka semua lampu dimatikan. Bila ada yang bekerja maka hanya lampu ruang tamu dimatikan.

4. Laporan Keuangan

› Laporan Keuangan merupakan data kuantitatif yang disajikan oleh CV. Viola Net mengenai kondisi keuangannya. Laporan keuangan ini bertujuan untuk membantu dalam pengambilan keputusan bagi pihak yang berkepentingan baik itu pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan

Berikut ini disajikan laporan keuangan laba – rugi dan rekapitulasi penjualan CV. Viola Net Palembang tahun 2005, 2006, 2007.

Tabel IV.1
CV. Viola Net Palembang
Harga Jual Internet Perjam
Tahun 2005, 2006, 2007

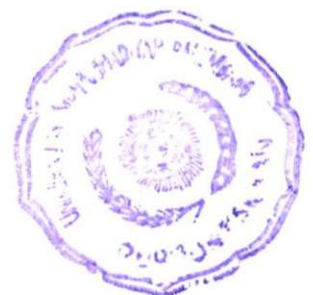
Tahun	Harga Jual / Unit	Waktu Yang Terjual	Total Penjualan
2005	5000	25,330,1 Jam	126, 650, 500
2006	5000	27, 756, 1 Jam	138, 780, 500
2007	5000	30, 155, 14 Jam	150, 775, 700

Tabel IV.2
CV. VIOLANET PALEMBANG
Laporan Laba Rugi
Untuk Periode Yang Berakhir 31 Desember 2005
(dalam rupiah)

Penjualan			126.650.000
HPP			
Persediaan Awal			
Pembelian	25.000.000	7.000.000	
Potongan	<u>1.000.000</u>		
Pembelian Bersih			
Barang siap dijual			
Persediaan Akhir		<u>26.000.000</u>	
Harga Pokok Penjualan		<u>33.000.000</u>	(38.000.000)
Laba Kotor		5.000.000	88.650.500
Biaya Adm Umum			
Biaya Gaji	12.000.000		
Penyusutan Peralatan	400.000		
Biaya Listrik	16.144.000		
Biaya Telepon	592.000		
Biaya Pemeliharaan	600.000		
Biaya Internet Ke ISP	24.000.000		
Biaya Lain – Lain	<u>3.600.000</u>		
Total Biaya			<u>57.336.000</u>
Laba Bersih			31.314.500

Tabel IV.3
CV. VIOLANET PALEMBANG
Laporan Laba Rugi
Untuk Periode Yang Berakhir 31 Desember 2006
(dalam rupiah)

Penjualan			138.780.500
HPP			
Persediaan Awal			
Pembelian	25.000.000	7.000.000	
Potongan	<u>1.000.000</u>		
Pembelian Bersih			
Barang siap dijual			
Persediaan Akhir		<u>26.000.000</u>	
Harga Pokok Penjualan		<u>33.000.000</u>	(38.000.000)
Laba Kotor		5.000.000	100.780.500
Biaya Adm Umum			
Biaya Gaji	14.000.000		
Penyusutan Peralatan	400.000		
Biaya Listrik	17.294.000		
Biaya Telepon	592.000		
Biaya Pemeliharaan	600.000		
Biaya Internet Ke ISP	24.000.000		
Biaya Lain – Lain	<u>5.000.000</u>		
Total Biaya			<u>58.486.000</u>
Laba Bersih			42.294.500



Tabel IV.4
CV. VIOLANET PALEMBANG
Laporan Laba Rugi
Untuk Periode Yang Berakhir 31 Desember 2007
(dalam rupiah)

Penjualan			150.775.700
HPP			
Persediaan Awal			
Pembelian	25.000.000	7.000.000	
Potongan	<u>1.000.000</u>		
Pembelian Bersih			
Barang siap dijual			
Persediaan Akhir		<u>26.000.000</u>	
Harga Pokok Penjualan		<u>33.000.000</u>	(38.000.000)
Laba Kotor		5.000.000	112.775.700
Biaya Adm Umum			
Biaya Gaji	14.000.000		
Penyusutan Peralatan	400.000		
Biaya Listrik	17.370.000		
Biaya Telepon	590.000		
Biaya Pemeliharaan	600.000		
Biaya Internet Ke ISP	24.000.000		
Biaya Lain – Lain	<u>6.000.000</u>		
Total Biaya			<u>60.560. 0</u>
Laba Bersih			52.215.700

B. Pembahasan

1. Analisa Biaya Operasi dan Umum

Seperti yang kita ketahui dalam laporan laba/ rugi CV. Viola Net Palembang tahun 2005, 2006, 2007 terlihat adanya ketidak stabilan biaya, adapun biaya operasi tetap, ini seperti biaya pemeliharaan pada tahun 2005, 2006, 2007 biaya ini sebesar Rp. 600.000 Selain biaya tetap, biaya variable mengalami peningkatan seperti biaya lain – lain pada tahun 2005, biaya ini sebesar Rp 3.600.000 menjadi Rp. 5.000.000 pada tahun 2006 atau naik sebesar Rp.1.400.000 (38,88%) dan pada tahun 2007 menjadi Rp.6.000.000 atau naik sebesar Rp1.000.000 (20%).

Ditinjau dari segi akuntansi, biaya gaji pegawai dikategorikan sebagai biaya tetap karena berapapun tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan tidak akan mempengaruhi jumlah pengeluaran biaya gaji dalam satu periode, oleh karena itu biaya tersebut dapat dianggarkan sebelumnya. Dengan tidak adanya kenaikan gaji pegawai selama tiga tahun ke belakang maka manajemen dapat menyimpulkan bahwa pengendalian biaya gaji pegawai dapat dikatakan stabil. Banyak aspek lain yang perlu diperhatikan manajemen dalam penentuan secara periodik efektivitas operasional perusahaan, sebagaimana kita ketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan telah menentukan efisiensi apabila diperoleh fakta bahwa manfaat yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan atau setidaknya seimbang dengan biaya yang dikeluarkan agar perusahaan dapat mencapai laba dengan maksimal. Apabila biaya operasi dan umum baik variable maupun tetap berubah dan perubahannya terlalu tinggi, hal ini tidak baik bagi koperasi terutama dalam

hal penentuan tingkat penjualan minimum atau Break Even Point karena perubahan tersebut dapat mempengaruhi tingkat laba yang akan diperoleh CV. Viola Net.

2. Analisa Penggolongan Biaya.

Untuk menemukan titik Break Even Point, hal terpenting yang harus dilakukan adalah mengklasifikasikan biaya ke dalam dua kelompok yaitu Biaya Tetap (Fixed Cost) dan Biaya Variabel (Variable Cost). Perubahan yang terjadi dari masing - masing jumlah biaya tersebut dapat berakibat pada perubahan titik impas (Break Even Point).

Tabel IV.5

Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

CV. Viola Net Palembang

Tahun 2005

Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Gaji Pegawai	12.000.000	
Penyusutan Peralatan	400.000	
Biaya Pemeliharaan	600.000	
Biaya Telepon	592.000	
Biaya Internet Ke ISP	24.000.000	
Biaya Lain — lain		16.144.000
HPP		38.000.000
Jumlah	37.592.000	57.744.000

sumber : CV. Viola Net Palembang.2005

Dari table IV.5 diketahui dengan biaya listrik sebesar Rp. 16.144.000 digunakan untuk menyalakan komputer sebanyak 25.330.1 unit setelah dikelompokan biaya produksi dan operasional pada CV. Viola Net, maka dapat diketahui besarnya biaya variabel yaitu 57.744.000, sedangkan besarnya biaya tetap adalah sebesar Rp. 37.592.000 setelah diketahui besarnya biaya variabel dan biaya tetap, maka biaya variabel perunit dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Biaya Listrik} : \frac{16.144.000}{25.330.1} = 637$$

$$\text{Biaya Lain x} : \frac{3.600.000}{25.330.1} = 142$$

$$\text{HPP} : \frac{38.000.000}{25.330.1} = 1500$$

Tabel IV.6

CV. Viola Net Palembang

Biaya Variabel Perunit

Tahun 2005

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Listrik	637
Biaya Lain – lain	142
HPP	1500
Jumlah Biaya Variabel Perunit	2.279

sumber : pengolahan data tahun 2005

Berdasarkan data pada table IV.5 dan table IV.6 tersebut, diketahui bahwa besarnya biaya tetap sebesar Rp. 37.592.000, sedangkan biaya variabel perunit adalah sebesar Rp. 2.279. Dengan adanya data x yaitu jumlah biaya tetap, biaya variabel dalam unit tahun 2005, maka BEP penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Perjam)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/Jam} - \text{Biaya Variabel/Unit}} \\ &= \frac{37.592.000}{5000 - 2279} \\ &= \frac{37.592.000}{2721} \\ &= 13.815,7 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel/Unit}}{\text{Harga Jual/Jam}}} \\ &= \frac{37.592.000}{\frac{1 - 2279}{5000}} \\ &= \frac{37.592.000}{1 - 0,46} \\ &= \frac{37.592.000}{0,54} \\ &= 69.615.925 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapatlah diketahui bahwa pada tahun 2005 titik *break even point* atau titik impas adalah sebesar Rp. 69.615.925 atau pada penjualan 13.815,7 / Jam dengan harga jual Rp. 5000 /Unit, Sehingga CV. Viola Net Palembang mengalami keadaan break even point.

Pada tahun 2005 laba yang dianggarkan 0/ CV. Viola Net sebesar Rp. 40.000.000. Berdasarkan perhitungan break even point tersebut, maka pihak perusahaan dapat melihat penentuan perencanaan laba sabagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Jam)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel / Unit}} \\
 &= \frac{37.592.000 + 40.000.000}{5000 - 2279} \\
 &= \frac{77.592.000}{2721} \\
 &= 28.516
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel / Unit}}{\text{Harga Jual/Jam}}} \\
 &= \frac{37.592.000 + 40.000.000}{\frac{1 - 2279}{5000}} \\
 &= \frac{77.592.000}{1 - 0,46} \\
 &= \frac{77.592.000}{0,54} \\
 &= 143.690.000
 \end{aligned}$$

T a b e l I V . 7

Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

CV. Viola Net Palembang

Tahun 2006

Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Gaji Pegawai	14.000.000	
Penyusutan Peralatan	400.000	
Biaya Pemeliharaan	600.000	
Biaya Telepon	592.000	
Biaya Internet Ke ISP	24.000.000	
Biaya Lain — lain		17.294.000
HPP		38.000.000
Jumlah	39.592.000	60.294.000

sumber : CV. Viola Net Palembang 2006.

Dari table IV.7 diketahui dengan biaya listrik sebesar Rp. 17.294.000 digunakan untuk menyalakan komputer sebanyak 27.756.1 unit setelah dikelompokkan biaya produksi dan operasional pada CV. Viola Net, maka dapat diketahui besarnya biaya variabel yaitu Rp. 60.294.000, sedangkan besarnya biaya tetap adalah sebesar Rp. 39.592.000 setelah diketahui besarnya biaya variabel dan biaya tetap, maka biaya variabel perunit dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Biaya Listrik: } \frac{17.294.000}{27.756.1} = 623$$



$$\text{Biaya Lain x} : \frac{5.000.000}{27.756.1} = 180$$

$$\text{HPP} : \frac{38.000.000}{27.756.1} = 1369$$

Tabel IV. 8

CV. Viola Net Palembang

Biaya Variabel Perunit

Tahun 2006

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Listrik	623
Biaya Lain – lain	180
HPP	1369
Jumlah Biaya Variabel Perunit	2.172

sumber : pengolahan data tahun 2006

Berdasarkan data pada table IV.7 dan table IV.8 tersebut, diketahui bahwa besarnya biaya tetap sebesar Rp. 39.592.000, sedangkan biaya variabel perunit adalah sebesar Rp. 2.172. Dengan adanya data x yaitu jumlah biaya tetap, biaya variabel dalam unit tahun 2006, maka BEP penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Perjam)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/Jam} - \text{Biaya Variabel / Unit}} \\ &= \frac{39.592.000}{5000 - 2172} \end{aligned}$$

$$= \frac{39.592.000}{2828}$$

$$= 17.000 \text{ Perjam}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Unit}}}{\text{Harga Jual/Jam}}$$

$$= \frac{39.592.000}{\frac{1 - 2172}{5000}}$$

$$= \frac{39.592.000}{1 - 0,43}$$

$$= \frac{39.592.000}{0,57}$$

$$= 69.459.649$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapatlah diketahui bahwa pada tahun 2006 titik *break even point* atau titik impas adalah sebesar Rp. 69.459.649 atau pada penjualan 14.000 / Jam dengan harga jual Rp. 5000 /Unit, Sehingga CV. Viola Net Palembang mengalami keadaan break even point.

Pada tahun 2006 laba yang dianggarkan CV. Viola Net sebesar Rp. 45.000.000. Berdasarkan perhitungan break even point tersebut, maka pihak perusahaan dapat melihat penentuan perencanaan laba sabagai berikut :

$$\text{BEP (Jam)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel / Unit}}$$

$$= \frac{39.592.000 + 45.000.000}{5000 - 2172}$$

$$= \frac{84.592.000}{2828}$$

$$= 29.912$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap + Laba Yang Diinginkan}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel / Unit}}{\text{Harga Jual / Jam}}}$$

$$= \frac{39.592.000 + 45.000.000}{\frac{1 - 2172}{5000}}$$

$$= \frac{84.592.000}{1 - 0,43}$$

$$= \frac{84.592.000}{0,57}$$

$$= 148.407.017$$

Tabel IV. 9
Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
CV. Viola Net Palembang
Tahun 2007

Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Gaji Pegawai	14.000.000	
Penyusutan Peralatan	400.000	
Biaya Pemeliharaan	600.000	
Biaya Internet Ke ISP	590.000	
Biaya Lain – lain	24.000.000	
Biaya Lain – lain		17.370.000
HPP		38.000.000
Jumlah	39.590.000	61.370.000

sumber : cv. viola net Palembang.

Dari table IV.9 diketahui dengan biaya listrik sebesar Rp. 17.370.000 digunakan untuk menyalakan komputer sebanyak 30.155.14 unit setelah dikelompokkan biaya x produksi dan operasional pada CV. Viola Net, maka dapat diketahui besarnya biaya variabel yaitu Rp. 61.370.000, sedangkan besarnya biaya tetap adalah sebesar Rp. 39.590.000 setelah diketahui besarnya biaya variabel dan biaya tetap, maka biaya variabel perunit dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Biaya Listrik} : \frac{17.370.000}{30.155.14} = 576$$

$$\text{Biaya Lain x} : \frac{6.000.000}{30.155.14} = 198$$

$$\text{HPP} : \frac{38.000.000}{30.155.14} = 1260$$

Tabel IV. 10

CV. Viola Net Palembang

Biaya Variabel Perunit

Tahun 2007

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Listrik	576
Biaya Lain – lain	198
HPP	1260
Jumlah Biaya Variabel Perunit	2.034

sumber : pengolahan data tahun 2007

Berdasarkan data pada table IV.9 dan table IV.10 tersebut, diketahui bahwa besarnya biaya tetap sebesar Rp. 39.590.000, sedangkan biaya variabel perunit adalah sebesar Rp. 2.034. Dengan adanya data x yaitu jumlah biaya tetap, biaya variabel dalam unit tahun 2007, maka BEP penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Perjam)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual / Jam} - \text{Biaya Variabel / Unit}} \\ &= \frac{39.590.000}{5000 - 2034} \end{aligned}$$

$$= \frac{39.590.000}{2966}$$

$$= 13.347,9 \text{ /Perjam}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel / Unit}}}{\text{Harga Jual / Jam}}$$

$$= \frac{39.590.000}{1 - 2034}$$

$$= \frac{39.590.000}{5000}$$

$$= \frac{39.590.000}{1 - 0,59}$$

$$= \frac{39.590.000}{0,59}$$

$$= 67.101.694$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapatlah diketahui bahwa pada tahun 2007 titik *break even point* atau titik impas adalah sebesar Rp. 67.101.694 atau pada penjualan 13.347,9 / Jam dengan harga jual Rp. 5000 /Unit, Sehingga CV. Viola Net Palembang mengalami keadaan break even point.

Pada tahun 2007 laba yang dianggarkan 0/ CV. Viola Net sebesar Rp. 60.000.000.

Berdasarkan perhitungan break even point tersebut, maka pihak perusahaan dapat melihat penentuan perencanaan laba sabagai berikut :

$$\text{BEP (Jam)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel / Unit}}$$

$$= \frac{39.590.000 + 60.000.000}{5000 - 2034}$$

$$= \frac{99.590.000}{2966}$$

$$= 33.577$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel / Unit}}{\text{Harga Jual / Jam}}}$$

$$= \frac{39.590.000 + 60.000.000}{1 - \frac{2034}{5000}}$$

$$= \frac{99.590.000}{1 - 0,4}$$

$$= \frac{99.590.000}{0,6}$$

$$= 165.983.333$$



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada Bab IV terdahulu bahwa peranan *Break Even Point* dalam menentukan perencanaan laba pada CV.Viola Net

Palembang belum menerapkan *Break Even Point* atau titik impas, sehingga CV.Viola Net Palembang harus melakukan dan menentukan peranan *Break Even Point* dalam perencanaan laba, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa :

1. Dari analisa biaya yang dibuat, biaya tetap pada tahun 2005-2007 yaitu pada biaya pemeliharaan yang mengalami peningkatan sebesar Rp.600.000 merupakan harga bahan – bahan untuk pemeliharaan. Selain biaya tetap, biaya variable mengalami peningkatan seperti biaya lain – lain pada tahun 2005, biaya ini sebesar Rp. 3.600.000 menjadi Rp. 5000.000 pada tahun 2006 dan tahun 2007 menjadi Rp. 6.000.000, hal ini disebabkan karena adanya peningkatan volume penjualan yang mengharuskan CV. Viola Net untuk melakukan peningkatan perangkat komputernya.
2. Dari analisa yang dibuat, perhitungan *Break Even Point* secara totalitas pada CV. Viola Net Palembang didapat tingkat break even selama tiga tahun yaitu pada tahun 2005 sebesar Rp. 69.615.925 tahun 2006 Rp. 69.459.649 dan tahun 2007 Rp. 67.101.694.

3. Dari analisa yang dibuat, laba yang dianggarkan CV. Viola Net Palembang dari penentuan perencanaan laba tahun 2005 sebesar Rp. 143.690.000, 2006 sebesar Rp. 148.407.017 dan tahun 2007 sebesar Rp. 165.983.333.

Penulis mengambil kesimpulan pokok bahwa pada CV. Viola Net Palembang dapat menerapkan break even point dalam perencanaan laba.

B. Saran – Saran

1. Sebaiknya CV. Viola Net Palembang dapat membuat penggolongan biaya tetap dan biaya variabel yang ada pada CV. Viola Net sehingga dalam aktivitas pemakaian unit komputer dapat menentukan titik *Break Even Point* terutama untuk perjam unit komputer yang digunakan yang memberikan kontribusi laba paling tinggi.
2. Sebaiknya CV. Viola Net Palembang membuat perhitungan *Break Even Point* sehingga CV. Viola Net dapat memutuskan unit komputer yang harus ditingkatkan pemakaiannya dengan memperhatikan tingkat keamanan atas aktivitas pemakaian komputer karena hal ini sangat berpengaruh pada laba yang akan didapat CV. Viola Net.
3. Sebaiknya CV. Viola Net Palembang dapat membuat perencanaan berdasarkan *Break Even Point*, sehingga dari perencanaan tersebut perusahaan mempunyai pedoman dalam pengambilan keputusan untuk menambah unit komputer dalam kegiatan usaha di CV. Viola Net.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Hariadi. 2002. **Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang**, Edisi I, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2004. **Intermediate Accounting**, Edisi ke-delapan, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Carter dan Milton F. Usry Ahli Bahasa Krita. 2005. **Akuntansi Biaya**, Edisi ketiga belas, Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen dan Mowen. 2006. **Akuntansi Manajerial**, Eidsi 7, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- L. M. Samryn. 2001. **Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar**, Edisi Pertama, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- M. Iqbal Hasan. 2002. **Pokok-Pokok Materi Statistik I**, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Mulyadi. 2001. **Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa**, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Rudianto. 2006. **Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen**, Edisi Pertama, Penerbit Grasindo. Jakarta.
- Septiana Lubay. 2007. **Analisis Break Even Point dalam Menentukan Tingkat Pengaman (*Margin of Safety*) Volume Penjualan di Koperasi Karyawan Patra Pertamina Plaju – Palembang**. FE UMP. Palembang.
- Soeratno dan Lincoln Arsyad. 2003. **Metodologi penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis, Edisi Revisi**, Penerbit UUP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.
- Sofyan Syafri Harap. 2001. **Teori Akuntansi**, Edisi Ketiga, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono. 2006. **Metode Penelitian Bisnis**, Penerbit ALFA BETA, Bandung.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI



JURUSAN	IZIN PENYELINGGARAAN	SERI DUA
JURUSAN MANAJEMEN (SI)	No. 3450/D/1/2005	No. 015/IBAN/PE/AK VII/VI/VII/2005 (15)
JURUSAN AKUNTANSI (SI)	No. 3449/D/1/2005	No. 020/IBAN/PE/AK IXI/VI/X/2005 (15)
MANAJEMEN PEMASARAN (D III)	No. 1611/D/1/2005	No. 003/IBAN/PE/AK IV Dpt III V/2004 (15)

Alamat : Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu ☎(0711) 511488 Facsimile 518018 Palembang 30263

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

LEMBAR PENGESAHAN
PERBAIKAN SKRIPSI

Hari / Tanggal : Kamis, 07 Agustus 2008
 Waktu : 13.00 WIB
 Nama : **MARISA**
 NIM : 22 2004 109
 Jurusan : Akuntansi
 Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Manajemen
 Judul Skripsi : **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN LABA PADA CV. VIOLA NET PALEMBANG**

TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUIJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL. PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1.	M. Fauziq Syamsuddin, SE., Ak. M.Si	Pembimbing	11/8-08	
2.	M. Fauziq Syamsuddin, SE., Ak. M.Si	Ketua Penguji	11/8-08	
3.	Rosalina Ghazali, SE. Ak. M.Si	Anggota Penguji I	11 Agustus 08	
4.	M. Irfan Firmuzi, SE. Ak. MBA	Anggota Penguji II	11-08-08	

Palembang, Agustus 2008

An. D. Kap
Akuntansi



Dr. Supardi, SE. M.Si

CV. VIOLANET

Jl. RE. Martaidinata A-1 Lemabang Palembang

No : 10/VN/06/2008

Palembang, 02 Juni 2008

Hal : Persetujuan Riset

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Palembang.
di
Palembang

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : MARISA
NIM : 222004109
Jurusan : EKONOMI AKUTANSI

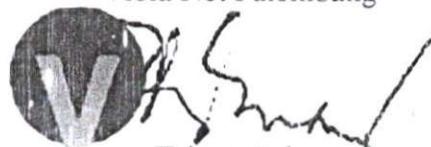
Telah diberikan izin dalam melakukan kegiatan penelitian di CV. Viola Net, guna membuat dan menyusun skripsi. Selaku pihak perusahaan kami telah membantu mahasiswi tersebut untuk mendapatkan data maupun penjelasan dari perusahaan kami.

Demikian surat keterangan ini kami buat dan dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Palembang, 02 Juni 2008

Hormat kami,

Viola Net Palembang



Triana Azis

Pimpinan



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Marisa	PEMBIMBING
NIRM/NIM : 222004109	M. Taufiq Syamsuddin, SP. Ak. MSI
JURUSAN : Akuntansi	
JUDUL SKRIPSI : Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Viola Net Palembang.	

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	12/5-20	g f msi	[Signature]		M
2	12/5-20	Bm li	[Signature]		Perencanaan
3	20/7-20	Perbaikan BTD II	[Signature]		Perencanaan
4		Perbaikan	[Signature]		
5		Bm li	[Signature]		Perencanaan
6	20/5-20	Bm li, m, m	[Signature]		M -> Perencanaan
7			[Signature]		Bm li -> m
8			[Signature]		
9	14/1-20	Bm li - m	[Signature]		M
10	14/1-20	Bm li	[Signature]		Perencanaan
11	17/6-20	Bm li	[Signature]		Perencanaan
12	26/6-20	Bm li	[Signature]		M
13	26/6-20	Bm li	[Signature]		Perencanaan
14	26/6-20	Bm li	[Signature]		M -> Perencanaan
15					
16					

CATATAN	Di keluarkan di : Palembang
	Pada tanggal : / /
Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan Skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan	a.n. Dekan Ketua Jurusan, M. Sunardi, SE. MSI





Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Palembang

SERTIFIKAT

Nomor : 005 /J-10/FE-UMP/III /2007

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Diberikan Kepada :

Nama : MARISA

NIM : 22.2004.109

Jurusan : Akuntansi

Yang dinyatakan LULUS mengikuti ujian kemampuan membaca Al_Qur'an
di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang,

28 MARET 2007 M

O. R. Siulana 1428.H.



Rekan Dekan IV,

O. R. Siulana, S.E., Ak., M.Si

BIODATA PENULIS

Nama : **MARISA**
NIM : 22 2004 109
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Baturaja, 31 Oktober 1986
Alamat : Jl. Mayzen Lr. Margoyoso No. 002 Rt. 11 Rw. 03
Palembang

Nama Orang Tua

1. Ayah : **Alm. Muhammadin Mahidin**
2. Ibu : **Maryam**

Pekerjaan Orang Tua

1. Ayah : -
2. Ibu : Ibu Rumah Tangga

Alamat Orang Tua

1. Ayah : Jl. Mayzen Lr. Margoyoso No. 002 Rt. 11 Rw. 03
Palembang
2. Ibu : Jl. Mayzen Lr. Margoyoso No. 002 Rt. 11 Rw. 03
Palembang

Palembang, Juli 2008

Penulis

Marisa

