PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
NO. DAF AK. 0647/PER-UMP/09
ANGGAL 28-04-09

ANALISIS COST VOLUME PROFIT PADA PT BHANDA GHARA REKSA CABANG PALEMBANG

SKRIPSI

OLEH :

NAMA : DESTRI UMMIYATI
NIM : 22.2005.147

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2008

PERPUSTAKAAN

ANALISIS COST VOLUME PROFIT PADA PT BHANDA GHARA REKSA CABANG PALEMBANG

SKRIPSI

Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

OLEH :

NAMA : DESTRI UMMIYATI
NIM : 22.2005.147

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2008

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Destri Ummiyati

NIM : 22.2005.147

Jurusan :Akuntansi

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

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

Palembang, Januari 2009

Penulis

Destri Ummiyati

Motto`:

"Tiada sesuatu yang dapat menolak takdir kecuali do'a"

"Allah SWT mengangkat beberap derajat lebih tinggi bagi orang-orang yang beriman dan bertaqwa."

"Yakin dan bersemangat pasti bisa"

Kupersembahkan Untuk

- ✓ Apak dan Emak Tersayang
- ✓ Kedua Kakakku dan Ayukku
- ✓ Keponakanku yang Lucu-lucu
- ✓ Sayangku
- ✓ Sahabat-sahabatku
- ✓ Almamater

Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKIPSI

Judul	**: ANALISIS COST VOLUME PROFIT PADA PT BHANDA GHARA REKSA CABANG PALEMBANG**
Nama	**: Destri Ummiyati**
NIM	**: 22.2005.147**
Fakultas	**: Ekonomi**
Jurusan	**: Akuntansi**
Mata Kuliah Pokok	**: Akuntansi Manajemen**

Diterima dan Disyahkan
Pada tanggal.....

Pembimbing

(Betri, S.E.,Ak.,M.Si)

Mengetahui
Dekan
u.b. Ketua Jurusan

(Drs. Sunardi S.E., M.Si.)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan karunianya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, tak terlupakan sholawat beriringan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mengeluarkan umat manusia dari kegelapan dan kebodohan.

Kebutuhan informasi oleh pihak manajemen sangat dibutuhkan dalam membuat keputusan yang tepat untuk meningkatkan laba. *Cost, volume, profit* merupakan suatu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba. Oleh karena itu penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul Analisis *Cost Volume Profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang. Adapun laporan penelitian terhadap PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang tersebut penulis sajikan dalam 5 Bab, masing- masing Bab I. Pendahuluan, Bab II. Kajian Pustaka, Bab III. Metode Penelitian, Bab IV. Hasil Penelitian dan Pembahasan, serta Bab V. Simpulan dan Saran

Ucapan terima kasih, penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku Ayahanda (M.soleh Yusuf), ibunda (Dahlia) dan saudaraku yang telah mendidik, mendoakan, dan memberikan dorongan semangat baik materil maupun spirit yang tiada hentinya. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Betri Siratjudin S.E.,Ak.,M.Si yang telah mendidik, dan membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Dan tak lupa juga penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak H.M. Idris, SE, M. Si. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang
2. Bapak Drs. H. Rosyadi, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, berserta seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Drs. Sunardi S.E.,M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Drs. Sunardi S.E., M.Si selaku Pembimbing Akademik.
5. Seluruh staf dan karyawan PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang atas bantuan dan perhatiannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Mubarok S.E dan Bapak Sumardiyanto S.E selaku staff PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.
7. Ayuk Nadia dan Adek Ba'aqi yang selalu memberi semangat Te Des'i.
8. Sayangku yang selalu sabar dalam membantu menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Pipit, Jamil, Pita, Reni, Irma, Hilda, Ririn, Imel, Ayu, Dini dan teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
10. Teman-teman CA.05 dan teman-teman angkatan tahun 2005 yang selalu saling mendukung.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Harapan penulis semoga tulisan tugas akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi teman-teman khususnya fakultas ekonomi jurusan akuntansi.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
PERPUSTAKAAN

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih atas segala dukungan dan kerja sama yang baik semoga apa yang telah kita lakukan mendapat pahala dari Allah SWT. Amin

Palembang, Februari 2009
Penulis

Destri Ummiyati

ABSTRAK

DESTRI UMMIYATI / 222005147 / 2009 Analisis *Cost Volume Profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perencanaan biaya dan pendapatan dengan adanya peningkatan volume penjualan (pelanggan) menggunakan *cost volume profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui perencanaan biaya dan perencanaan pendapatan dengan adanya peningkatan volume penjualan (pelanggan) dengan menggunakan *cost volume profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

Penelitian ini dilakukan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, yang beralamat di Jalan R.E. Marthadinata Sei Buah No.1 Palembang 30118, Kawat Bhangga Telepon (0711) 713794, 712605, 720362 (PUSRI) Palembang. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini oleh penulis adalah data primer yaitu dengan wawancara dan data sekunder yaitu *High light* Laporan Laba-Rugi tahun 2003 s/d 2007 dan Rincian Biaya dan Pendapatan dari bagian keuangan PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif yaitu dengan cara melakukan perrhitungan dengan analisis CVP dan metode analisis kualitatif yaitu dengan cara menguraikan dan menjelaskan hasil dari perhitungan yang telah dilakukan dengan analisis CVP.

Hasil peneltian menunjukan bahwa perusahaan belum menerapkan analisis *Cost Volume Profit* dalam melakukan perencanaan laba. Dalam perencanaan biaya perusahaan belum melakukan pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Perusahaan juga belum menggunakan analisis *break even point,* analisis marjin keamanan, persentase marjin keamanan, analisis marjin kontribusi dan analisis *operating laverage* dalam perencanaan perusahaan.

Kata kunci : Biaya (*cost*), Pendapatan (Penjualan)/*Volume*, Laba (*profit*)

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....ii
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO.....iii
HALAMAN PENGESAHAN.....iv
HALAMAN UCAPAN TERIMA KASIH.....v
HALAMAN ABSTRAK.....viii
HALAMAN DAFTAR ISI.....ix
HALAMAN DAFTAR TABEL.....xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....xii
ABSTRAK.....xi

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang..... 1
B. Perumusan Masalah..... 4
C. Tujuan Penelitian..... 5
D. Manfaat Penelitian..... 5

BAB II KAJIAN PUSTAKA
A. Penelitian Sebelumnya..... 6
B. Landasan Teori..... 7
1. *Cost Volume Profit*..... 7
a. Pengertian *Cost Volume Profit*..... 7
b. Asumsi-Asumsi dalam Analisis *Cost Volume Profit*..... 8
2. Analisis Titik Impas..... 10
a. Pengertian Titik Impas..... 10
b. Metode Perhitungan *Break Even Point*..... 12
c. Dasar-Dasar Analisis *Cost Volume Profit*..... 17
3. Biaya (*Cost*)..... 18
4. Pendapatan (*Revenue*)..... 19
a. Pengertian Pendapatan (*Revenue*)..... 19
b. Pengukuran Pendapatan (*Revenue*)..... 20
5. Manfaat *Cost Volume Profit*..... 21

BAB III METODE PENELITIAN
a. Jenis Penelitian..... 23
b. Tempat Penelitian..... 24
c. Operasionalisasi Variabel..... 24
d. Data yang Diperlukan..... 25
e. Teknik Pengumpulan Data..... 25
f. Analisis Data dan Teknik Analisis..... 27

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Hasil Penelitian
1. Gambaran Umum Tempat Penelitian..... 28
2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas..... 28
B. Pembahasan

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan..... 64
B. Saran..... 64

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel I.1	*High Light* PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang Tahun 2003 s/d 2007	3
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya	6
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel	24
Tabel IV.1	Perincian Biaya Tetap	45
Tabel IV.2	Perincian Biaya Variabel	46
Tabel IV.3	Perincian Biaya Penyusutan	46
Tabel IV.4	Perincian Pendapatan	47
Tabel IV.5	Kontribusi Laba Periode Tahun 2003 s/d 2007	48
Tabel IV.6	Kontribusi Jumlah Pelanggan Periode Tahun 2003 s/d 2007	48
Tabel IV.7	Perincian Biaya Variabel Per Unit	48
Tabel IV.8	Analisis *Break Even Point*	55
Tabel IV.9	Analisis Marjin Keamanan	58
Tabel IV.10	Analisis Marjin Kontribusi	60
Tabel IV.11	Analisis Tingkat *Operating Laverage*	63

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
PERPUSTAKAAN

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar II.1 Grafik *Break Even Point*..... 13

Gambar IV.1 Stuktur Organisasi PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.. 30

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Analisis biaya-volume-laba membantu manajer mengerti hubungan timbal balik antara biaya-volume-laba, alat ini sangat penting dalam berbagai keputusan bisnis. Keputusan-keputusan ini mencakup, sebagai contoh, produk apa yang harus diproduksi dan dijual, kebijakan harga apa yang dijalankan, strategi pemasaran apa yang harus digunakan, dan struktur biaya apa yang harus digunakan. Untuk membantu memahami peran analisis biaya-volume-laba dalam keputusan bisnis.

Menurut Garrison (2006:322) *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba-CVP) adalah suatu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen :

1. Harga jual produk atau jasa
2. Volume atau tingkat aktivitas
3. Biaya variable per unit
4. Total biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual

Analisis biaya-volume-laba dapat terlihat pada laporan keuangan khususnya laporan laba-rugi. Kontribusi laporan laba-rugi menekankan pada

prilaku biaya, jadi hal itu sangat penting bagi manajer untuk menilai pengaruh perubahan harga jual, biaya, atau volume terhadap laba.

PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang merupakan perusahaan jasa yang aktivitas utamanya adalah menyewakan fasilitas pergudangan bagi pelanggan-pelanggannya yang membutuhkan jasa penyewaan gudang. Kegiatan operasional perusahaan dibedakan berdasarkan jenis gudang adalah gudang milik dan gudang sewa. Gudang milik adalah gudang yang dimiliki oleh perusahaan dan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan dan lokasinya berada dilingkungan komplek gudang PT BGR Cabang Palembang. Gudang sewa adalah gudang yang disewa oleh PT BGR cabang Palembang yang digunakan untuk kegiatan usaha perusahaan dan lokasi gudang berada di luar komplek pergudangan.

Jenis kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Jasa Pergudangan

   Jasa Pergudangan adalah bisnis utama perusahaan, yang memberikan layanan penyewaan ruang tertutup dan terbuka serta pengelolaan gudang.

2. Jasa Pengurusan Transportasi

   Dalam Jasa pengurusan transportasi, perusahaan memberikan layanan jasa mencakup pengiriman barang-barang melalui udara, laut dan darat.

3. Jasa Pendukung Lainnya

   Jasa Pendukung lain merupakan pelengkap dari kegiatan jasa pergudangan maupun jasa transportasi yang dimaksud untuk mengoptimalkan sumber daya

perusahaan contoh: penilaian, *pest control*, *spraying and fogging* dan *fumigasi termite control.*

Dalam menjalankan kegiatan usahanya perusahaan mengalami kenaikan pendapatan dan kenaikan biaya setiap tahunnya ini sesuai dengan volume kegiatan, tetapi besarnya kenaikan volume kegiatan tidak sesuai dengan laba yang diperoleh oleh persuahaan, ini terlihat pada :

Tabel I.1
***HIGH LIGHT* PT BGR PALEMBANG**
PERIODE : Tahun 2003 s/d 2007

(Dalam Jutaan)

No	Uraian	Satuan	2003	2004	2005	2006	2007
	Tolak ukur Komersil						
1	Pendapatan						
	Pergudangan	Rp	2.746,84	2.073,46	2.968,05	4.471,86	4.716,99
	Logistik	Rp	2.411,92	2.405,95	3.355,76	4,244,02	5.278,33
	Collateral Management	Rp	0	747,99	2.339,74	4.705,54	5.245,08
	Total Pendapatan		5.518,76	5,857,40	8.633,55	13.321,42	15.240,40
	Persentase	%	60,00	74,36	59,95	58,95	57,13
	Jmlh Pelanggan	Unit	30,00	31,00	33,00	39,00	57.00
2	Biaya Operasi						
	Pergudangan	Rp	1.524,89	1.507,27	1.619,30	2.761,48	3.042,79
	Logistik	Rp	2.154.24	2.073,92	2.809,90	4.439,97	5.012,80
	Collateral Management	Rp	0	257,53	1.380,52	2.073,48	3.379,99
	Total Biaya		3.679,43	3.838,76	5.809,72	9.274,93	11.435,58
	Persentase	%	40,00	38,64	40,24	41,05	42,87
	L/R Operasi	Rp	1.479,33	2.018,64	2.853,83	4.016,49	4.804,82

Sumber : PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, 2008

Dari laba yang diterima oleh perusahaan dengan adanya peningkatan pelangan seharusnya perusahaan juga mengalami peningkan laba yang sebanding. Ini terjadi karena kurangnya volume kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan setiap tahunnya. Jika kejadian ini berlangsung terus-menerus perusahaan akan megalami penurunan laba setiap tahunnya atau bahkan mungkin akan mengalami kerugian. Perusahaan dalam upaya meningkatkan laba harus menetapkan besarnya biaya yang dikeluarkan dan mengetahui pendapatan yang didapatnya.

Berdasarakan uraian yang permasalahan yang terjadi dalam perusahaan maka penulis melakukan penelitian, dalam penelitian ini penulis melakukan pembatasan mengenai pembahasan kegiatan operasional. Penulis membatasi hanya membahas pada kegiatan operasional pergudangan. Maka dari itu penulis melakukan penelitian yang berjudul "Analisis *cost-volume-profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang"

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perencanaan biaya dan pendapatan dengan adanya peningkatan volume penjualan (pelanggan) menggunakan *cost volume profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarakan masalah yang telah diuraikan dalam latar belakang, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan biaya dan perencanaan pendapatan dengan adanya peningkatan volume penjualan (pelanggan) dengan menggunakan *cost volume profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

D. Manfaat penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai peran akuntansi manajemen khususnya mengenai analisis *cost -volume-profit.*

b. Bagi PT. Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan laba perusahaan.

c. Bagi almamater

Dapat menambah bahan pustaka dan sebagai bahan kajian dalam penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis *cost -volume-profit.*

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Tabel II.1
Penelitian sebelumnya

PENELITI DAN JUDUL	RUMUSAN MASALAH	ANALISA
Herman. 2003 IBA Kontribusi CVP Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek (Suatu Studi pada PT Hidup Jaya)	Bagaimanakah prosedur penerapan analisis CVP dalam perencanaan laba jangka pendek (Suatu Studi pada PT Hidup Jaya dan bagaimanakah kontribusi CVP dalam perencanaan laba jangka pendek (Suatu Studi pada PT Hidup Jaya)	Perusahaan dalam kegiatan operasionalnya belum memiliki perencanaan sasaran, tingkat laba yang komperhensif serta anggaran-anggaran biaya dimasa sekarang ataupun di masa yang akan datang.
Erika 2007 UMP Penggunaan CVP Dalam Perencanaan Laba pada PT Pulau Hijau Asri Palembang	Bagaimana penggunaan CVP dalam perencanaan pada PT. Pulau Hijau Asri Palemabang	Perencanaan laba memberikan gambaran jumlah penjualan yang tepat untuk mencapai laba yang telah direncanakan oleh perusahaan. Pengimplementasian CVP dalam perencanaan laba memberikan informasi menyeluruh dengan berbagai perameter dimulai dari penentuan titik impas dalam unit maupun rupiah sehingga perusahaan dapat mengantisipasi penjualan minimal tidak menderita kerugian sampai titik penutupan usaha

Yunita Wulandari 2006 UII Analisis Biaya Volume Laba Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba Studi Kasus Pada Quality Hotel	(1) Apakah Quality Hotel Yogyakarta telah menentukan *Break Even Point,* (2) Berapa besar volume penjualan Quality Hotel Yogyakarta yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat *Break Even Point*, dan (3) Seberapa besar *Margin of Safety* bagi Quality Hotel Yogyakarta agar tidak mengalami kerugian.	Dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *Break Even*, volume penjualan, dan tingkat MOS yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Sumber: Penulis, 2008

B. Landasan teori

1. *Cost Volume Profit* (CVP)

a. Pengertian *Cost Volume Profit* (CVP)

Menurut Garrison (2006:322) *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba-CVP) adalah suatu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Laporan laba-rugi kontribusi menekankan pada prilaku biaya, jadi hal itu sangat penting bagi manajer untuk menilai pengaruh perubahan harga jual, biaya, atau volume terhadap laba.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:274) analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis* –CVP *analysis*) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan.

Oleh karena analisis biaya volume laba (CVP) menekankan keterkaitan antara biaya kuantitas yang terjual, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya.

Menurut Rudianto (2006:42) analisis biaya volume laba adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Analisis biaya volume laba sangat membantu manajer suatu perusahaan untuk membuat keputusan berkaitan dengan fungsinya.

Menurut Blocher (2007:387) analisis biaya volume laba merupakan metode untuk menganalisis pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba bersih, berdasarkan pemahaman antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output. Analisis *cost volume profit* dadasarkan pada modal eksplisist mengenai hubungan antara 3 faktor yaitu biaya, pendapatan dan laba, serta bagaimana bila aktivitas berubah.

b. Asumsi-asumsi dalam analisis *Cost Volume* Profit (CPV)

Analisis CVP didasarkan pada modal eksplisit mengenai hubungan antara tiga faktor yaitu biaya, pendapatan dan laba, serta bagaimana perubahannya bila aktivitas berubah.

Menurut Garrison (2006:350) sejumlah asumsi yang mendasari analisis biaya-volume-laba :

1. Harga jual adalah konstan. Harga produk atau jasa tidak berubah ketika volume berubah.
2. Biaya adalah linear dan dapat secara akurat dibagi menjadi elemen variabel dan tetap. Elemen Variabel adalah konstan per unit dan elemen tetap adalah konstan secara total dalam rentan yang relevan.
3. Dalam perusahaan dengan berbagi produk, bauran penjualan adalah konstan.
4. Dalam perusahaan manufaktur, persediaan tidak berubah. Jumlah unit yang diproduksi sama dengan jumlah unit yang terjual.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:292) asumsi-asumsi pada analisis biaya volume laba :

1. Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linier.
2. Analisis mengasumsikan bahwa harga, total biaya tetap, dan biaya varibel per unit dapat diidentifikasikan secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
3. Analisis mengasumsikan bahwa apa yang diproduksi dapat dijual.
4. Untuk menganalisis multiproduk, diasumsikan bahwa bauran penjualan diketahui.
5. Diasumsikan bahwa harga jual dan biaya diketahui dengan pasti.

Menurut Rudianto (2006:43) terdapat beberapa asumsi yang harus digunakan didalam melihat hubungan diantara besarnya biaya dan volume serta laba yang akan diperoleh, yaitu sebagai berikut:

1. Harga jual produk yang konstan dalam cakupan yang relevan. Berarti harga jual setiap unit produk tidak berubah walaupun terjadi perubahan volume penjualan.
2. Biaya bersifat *linear* dalam rentang cakupan yang relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya variabel per unit konstan dan jumlah biaya tetap total juga harus konstan.
3. Dalam perusahaan multiproduk, bauran penjualannya tidak berubah.
4. Jumlah unit yang diproduksi sama dengan jumlah unit yang dijual, berarti jumlah persediaan tidak berubah.

2. Analisis Titik Impas

a. Pengertian Titik Impas

Menurut Hansen dan Mowen (2005:274) titik impas (*break even point)* adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Untuk menemukan titik impas dalam unit, kita memfokuskan pada laba operasi.

Menurut Rudianto (2006:49) titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali. Untuk

mengetahui volume penjualan minimal tersebut dengan menggunakan analisis titik impas.

Menurut Blocher (2007:392) titik impas yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol. Titik impas ini bisa ditentukan dengan menggunakan analisis *cost volume profit.*

Menurut Garisson (2006:325) titik impas (*break event point*) adalah tingkat penjualan dimana laba adalah nol. Ketika titik impas dicapai, laba bersih akan bertambah sesuai dengan marjin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk atau jasa yang terjual.

Penjualan	Rp. xxx
Dikurangi Beban Variabel	Rp. xxx
Marjin Kontribusi	Rp. xxx
Dikurangi biaya Tetap	Rp. xxx
Laba/rugi bersih	Rp. 0

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan metode persamaan (*equation methode*) atau metode margin kontribusi (*countribution margin methode).* Kedua metode ini akan memberikan hasil yang sama.

Menurut Soetrisno (2007:178-180) metode persamaan memusatkan pada pendekatan kontribusi hingga laporan laba rugi dijelaskan. Bentuk dari laporan laba rugi digambarkan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Laba = (Penjualan - BebanVariabel) - BebanTetap$$

Mengubah sedikit persamaan ini menghasilkan persamaan sebagai berikut, yang banyak dipakai dalam analisis biaya-volume-laba:

$$Penjualan = BebanVariabel + BebanTetap + Laba$$

Pada titik impas laba adalah nol. Dengan demikian, titik impas dapat dihitung dengan menemukan titik dimana penjualan sama dengan total beban variabel dan beban tetap.

Menurut Soemarso (2004:54) laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban. Laba juga merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

Menurut Swasta dan Sukojto (2001:19) laba merupakan kelebihan harga jual barang dan jasa di atas ongkos-ongkos yang dipakai untuk menghasilkannya. Dalam hal ini, laba merupakan jumlah pendapatan dikurangi jumlah ongkos yang terdiri atas upah pekerja, sewa tanah, dan bunga modal.

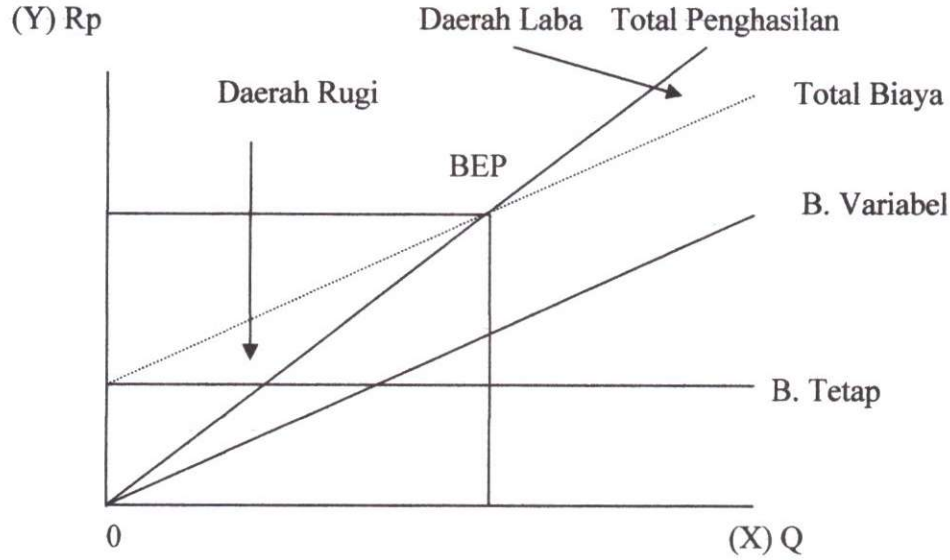
Menurut Taylor (2001:350) laba adalah selisih antara total pendapatan dan total biaya. Total pendapatan adalah volume dikalikan dengan harga per unit.

b. Metode perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Menurut Soetrisno (2007:180) ada 2 cara dalam menentukan BEP, yaitu :

1. Pendekatan Grafik

   Salah satu pendekatan penentuan titik *break even* adalah dengan menggambarkan unsur-unsur biaya dan penghasilan kedalam suatu gambar grafik. Pada grafik tersebut tampak garis-garis biaya variabel, biaya tetap, total biaya dan garis total penghasilan. Grafik BEP akan tampak sebagai berikut:



Gambar: II.1 Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

1. Garis lurus horizontal (X) menunjukkan jumlah unit produk dan garis vertikal (Y) menunjukkan nilai penjualan dan biaya dalam rupiah.
2. Garis lurus kekanan atas dengan kemiringan 45^0 yang ditarik dari titik 0, perpotongan garis X dan garis Y sebagai garis penjualan atau total penghasilan.

3. Garis horizontal sejajar sumbu X menunjukkan jumlah biaya pada berbagai level unit penjualan.
4. Perpotongan garis Y dengan garis biaya tetap menunjukkan jumlah biaya pada berbagai level unit penjualan. Daerah yang berbeda diantara garis ini dengan garis biaya tetap dibawahnya menunjukkan kisaran biaya variabel.
5. Perpotongan garis penjualan dan garis total biaya merupakan titik impas. Garis kekiri menunjukkan jumlah penjualan dalam satuan uang dan garis vertikal kebawah menunjukkan titik impas dalam unit penjualan.
6. Daerah segitiga disebelah kanan grafik sebagai daerah laba dan sebaliknya daerah segitiga disebelah kiri dibawah titik impas sebagai daerah rugi. Daerah ini menunjukkan bahwa penjualan yang lebih kecil dari titik impas akan menimbulkan rugi sebaliknya penjualan yang lebih besar akan memberikan laba.

2. Pendekatan Matematik

Dalam perhitungan BEP dengan pendekatan matematik dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu (1) atas dasar unit dan (2) atas dasar rupiah. Seperti pada pengertian BEP bahwa :

1. Perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita rugi
2. Total penghasilan sama dengan total biaya
3. Laba sama dengan nol

Oleh karena itu persamaannya adalah

$$Penghasilan = Biaya$$

Bila:

P = Harga jual per unit

V = Biaya Variabel per unit

BT = Biaya tetap total selama setahun dan

Q = Kuantitas penjualan, maka

Rumus BEP dalam unit:

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

Apabila diinginkan BEP dalam rupiah, maka dari formulasi tersebut dikalikan dengan harganya (P), sehingga dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

Menurut Garisson (2006:327) marjin keamanan adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Formula perhitungan adalah sebagai berikut:

$$Marjin\ Keamanan = Total\ penjualan\ yang\ dianggarkan\ (aktual) - Penjualan\ titik\ impas$$

Marjin keamanan juga dapat disajikan dalam bentuk persentase. Persentase ini didapat dengan membagi marjin keamanan dalam rupiah dengan total penjualan:

$$Persentase\ Marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan\ Rupiah}{Total\ Penjualan\ yangDianggarkan}$$

Menurut Hansen dan Mowen (2005:297) marjin pengamanan (*margin of safety*) adalah unit yang terjual atau diharapkan dijual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan yang melebihi volume impas. Margin pengaman dapat dipakai sebagai ukuran besar resiko.

Menurut Blocher (2007:405) marjin aman atau batas aman (*margin of safety*) adalah jumlah penjualan (kelebihan) di atas titik impas. Margin aman dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Marjin\ aman = Penjualan\ yang\ direncanakan - Penjualan\ pada\ titik\ impas$$

Menurut Garisson (2006:328) *operating laverage* adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan. *Operating laverage* bertindak sebagai pengganda (*multiplier).* Jika *operating laverage* tinggi, peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar. Tingkat *operating laverage* pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus dibawah ini:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

Menurut Hansen dan Mowen (2005:297) pengungkit operasi (*operating* laverage) adalah penggunaan biaya tetap untuk menciptakan perubahan persentase laba yang lebih tinggi ketika aktivitas penjualan

berubah. Semakin besar tingkat pengungkit operasi, semakin banyak perubahan dalam aktivitas penjualan yang akan mempengaruhi laba.

Menurut Blocher (2007:407) dampak potensial dari resiko bahwa penjualan akan jatuh di bawah tingkat yang direncanakan, karena pengaruh proporsi relatif dari biaya produksi yang tetap terhadap yang variabel, bisa diukur dengan pengungkit operasi. Pengungkit operasi juga merupakan rasio marjin kontribusi terhadap laba.

c. Dasar-dasar analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

Menurut Garrison (2006:324) marjin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel. Jadi dalam hal ini jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap dan kemudian menjadi laba untuk periode tersebut.

Penjualan	Rp. xxx
Dikurangi Beban Variabel	Rp. xxx
Marjin Kontribusi	Rp. xxx
Dikurangi biaya Tetap	Rp. xxx
Laba/rugi bersih	Rp. xxx

Menurut Blocher (2007:388) marjin kontribusi bisa dinyatakan dalam unit maupun total. Marjin kontribusi per unit merupakan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Marjin kontribusi total adalah marjin kontribusi per unit dikalikan jumlah unit terjual.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:276) marjin kontribusi (*contribution margin)* adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada impas, marjin kontribusi sama dengan beban tetap.

Menurut Rudianto (2006:44) marjin kontribusi adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut.

Menurut Garrison (2006:324) rasio marjin kontribusi (*contribution margin-CM*) dapat dipergunakan dalam perhitungan laba. Marjin kontribusi sebagai persentase penjualan adalah mengacu pada rasio marjin kontribusi (CM *ratio*). Rasio dihitung sebagai berikut:

$$Rasio\ Marjin\ Kontribusi = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Penjualan}$$

Menurut Hansen dan Mowen (2005:280) rasio marjin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah bagian dari tiap dolar penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Bagian dolar penjualan yang tersisa setelah biaya variabel tertutupi haruslah merupakan komponen marjin kontribusi.

Menurut Blocher (2007:389) kontribusi laba per dolar penjualan disebut rasio marjin kontribusi (*contribution margin ratio*), yang merupakan rasio marjin kontribusi per unit terhadap harga jual per unit. Rasio ini menunjukkan kenaikan kenaikan (atau penurunan) keuntungan karenakenaikan (atau penurunan) penjualan dalam dollar

3. Biaya *(Cost)*

Menurut Soemarso (2004:54) beban: kadang-kadang disebut biaya: penurunan dalam modal pemilik. Biasanya melalui pengeluaran uang atau pengguna aktiva, yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan.

Menurut Irma (2008) biaya didefinisikan sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi. Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dibuat untuk memperoleh barang atau jasa.

Menurut Usry (2004:57-60) biaya diklasifikasikan menjadi:

1. Biaya Tetap

   Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun.

2. Biaya Variabel

   Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang secara total meningkat secara proposional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proposional terhadap penurunan dalam aktivitas.

3. Biaya Semi Variabel

   Biaya semi variabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.

4. Pendapatan (*Revenue)*

a. Pengertian Pendapatan (*Revenue)*

Menurut Soemarso (2004:54-55) pendapatan (*revenue)* adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang atau jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual.

Menurut Rustam (2008) pendapatan sebagai salah satu elemen penentuan laba rugi suatu perusahaan belum mempunyai pengertian yang seragam. Hal ini disebabkan pendapatan biasanya dibahas dalam hubungannya dengan pengukuran dan waktu pengakuan pendapatan itu sendiri.

Menurut Swasta (2001:211) harga atau tarif adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Menurut Taylor (2001:348) volume adalah tingkat produksi perusahaan. Volume dapat dinyatakan sebagai jumlah unit (kuantitas) yang diproduksi dan dijual, sebagai jumlah volume dolar penjualan, atau persentase total kapasitas yang tersedia.

b. Pengukuran Pendapatan (*Revenue)*

Menurut Theodorus (2000:155) cara terbaik untuk mengukur *revenue* adalah dengan menggunakan nilai tukar (*exchange value*) dari barang atau jasa. Nilai tukar ini merupakan *cash equivalent* atau *present*

rendah, terutama untuk menurukan biaya tetap per unit. Analisis CVP memberikan sarana untuk meramalkan dampak pertumbuhan penjualan pada laba. CVP juga menunjukkan risiko peningkatan volume/jumlah (penjualan) yaitu dengan menambah biaya tetap dan mengurangi fleksibilitas jika volume/jumlah (penjualan) menurun jauh.

Analisis CVP dapat digunakan dalam perencanaan dan penganggaran untuk menetapkan permintaan atas produk dan jasa yang ada saat ini dan yang potensial. Analisis CVP juga digunakan pada perencanaan pendapatan untuk menentukan penjualan yang diperlukan guna mencapai tingkat laba yang diinginkan dengan cara menambah yang diinginkan pada persamaan titik impas. Analisis CVP juga digunakan untuk mengetahui berapa besar pengurangan biaya yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan atau untuk mengetahui perubahan yang disyaratkan pada biaya tetap untuk perubahan tertentu dalam biaya variabel (atau sebaliknya).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2004:10-11) jenis penelitian berdasarkan tingkat explanasinya penjelasan terdiri dari:

1. Penelitian Deskriptif

   Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

2. Penelitian Komparatif

   Penelitian komparatif adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan. Disini variabelnya masih sama dengan penelitian variabel mandiri tetapi untuk sampel yang lebih dari satu, atau dalam dalam waktu yang berbeda.

3. Penelitian Asosiatif

   Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan antara biaya, pendapatan (volume) terhadap laba pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

B. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, yang beralamat di Jalan R.E. Marthadinata Sei Buah No.1 Palembang 30118, Kawat Bhangga Telepon (0711) 713794, 712605, 720362 (PUSRI) Palembang.

C. Operasionalisasi Variabel

Tabel III.1
Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	Biaya (*Cost*)	Penurunan dalam modal pemilik, biasanya melalui pengeluaran uang atau pengguna aktiva, yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan.	1.Biaya Tetap 2.Biaya Variabel 3.Biaya Semi Variabel
2.	Pendapatan (*Revenue*)/ Volume	Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang atau jasa yang dijual pandapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan.	1. Volume Kegiatan /Kuantitas 2. Harga/Tarif
3.	Laba (*Profit*)	Selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.	1.BEP 2.Majin Keamanan 3.Persentase Marjin Keamanan 4.Marjin Kontribusi 5.*Operating Laverage*

Sumber:Penulis, 2008

D. Data yang diperlukan

Menurut Indriantoro dan Supomo (2002:146-147) data menurut sumbernya terdiri dari:

1. Data primer

   Yaitu merupakan sumber dari penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli.

2. Data Sekunder

   Yaitu merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini oleh penulis adalah data primer yaitu dengan melakukan wawancara dan data sekunder *High light* laporan laba-rugi tahun 2003 s/d 2007 dan rincian biaya dan pendapatan dari bagian keuangan PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menurut Riduwan (2003:25-31) terdiri dari :

1. Angket (*Questionnaire*)

   Angket (*Questionnaire*) adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain bersedia memberikan respon (*responden*) sesuai dengan permintaan pengguna.

2. Wawancara

   Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Wawancara ini digunakan bila ingin mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam serta jumlah responden sedikit.

3. Pengamatan (*Observation*)

   Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek peneliti untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. Apabila objek penelitian bersifat perilaku dan tindakan manusia, fenomena alam (kejadian-kejadian yang ada di alam sekitar), proses kerja, dan penggunaan responden kecil.

4. Tes (*Test*)

   Tes sebagai instrumen pengumpul data adalah serangkaian pertanyaan atau latihan yang digunakan untuk mengukur keterampilan pengetahuan, inteligensi, kemampuan atau bakat yang dimiliki oleh individu atau kelompok.

5. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan penelitian.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumen. Wawancara yaitu dengan cara komunikasi yang ditanyakan langsung kepada kepala bagian keuangan.

Dokumen yaitu dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen atau catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian ini pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

F. Analisis Teknik Pengumpulan Data

Menurut Indriantoro dan Supomo (2002:146) menyatakan bahwa analisis data terdiri dari:

1. Analisis Kualitatif

   Adalah analisis yang tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka dan merupakan jawaban dari suatu peristiwa yang sulit diukur.

2. Analisis Kuantitatif

   Adalah penelitian dengan data berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif yaitu dengan cara melakukan perrhitungan dengan analisis CVP dan metode analisis kualitatif yaitu dengan cara menguraikan dan menjelaskan hasil dari perhitungan yang telah dilakukan dengan analisis CVP.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Tempat Penelitian

PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang yang berlokasi di JL. R.E Martadinata No. 01 Sei Selayur Palembang didirikan pada bulan juli 1984, namun secara efektif operasionalnya baru berjalan pada tahun 1985. Sebelumnya PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang merupakan pelimpahan dari PT Shasana Bhanda yang mengalami kemerosotan sehingga dengan keputusan pemerintah No. 12 Tahun 1987 tentang penambahan penyertaan modal negara RI ke dalam modal PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang tanggal 25 Mei 1987, maka harta kekayaan PT Shasana Bhanda berupa sarana komplek pergudangan seluas ± 16Ha dengan seluruh fasilitasnya diserahkan kepada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

PT. Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang merupakan BUMN di bawah naungan Departemen Perindustrian dan Perdagangan didirikan dengan maksud dan tujuan untuk turut melaksanakan dan menunjang kebijakan pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya.

2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

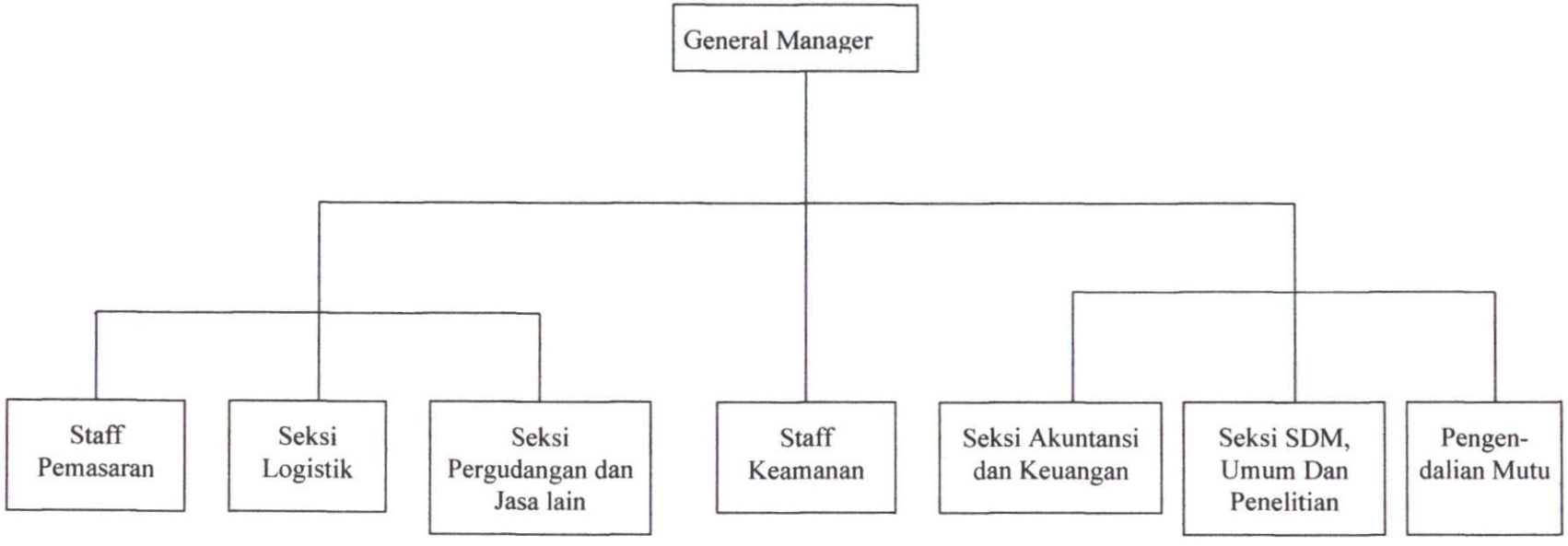
Struktur organisasi merupakan suatu rangkaian dari badan usaha organisasi yang menghimpun berbagai faktor manajemen untuk melaksanakan

kegiatan dalam mencapai tujuan secara efisien. Dalam rangka menjalankan usahanya agar tujuan perusahaan dapat dicapai perlu adanya struktur organisasi yang baik dan jelas.

Organisasi disusun tidak hanya untuk mengukur orang-orang tetapi juga membentuk dan memodifikasi struktur dimana di dalamnya tersusun tugas orang-orang tersebut. Disini berarti harus ada pembagian suatu tugas atau tujuan tertentu secara bersama-sama. Dengan adanya organisasi, orang-orang dapat secara bersama-sama melaksanakan suatu kegiatan sesuai dengan cara dan tanggung jawab mereka agar tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai dengan baik sehingga apa yang diinginkan pimpinan maupun organisasi selalu terkoordinasi dengan baik.

Struktur organisasi PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang berupa struktur organisasi garis yang merupakan tipe organisasi yang paling umum terdapat dalam perusahaan, dimana ada garis-garis otoritas langsung dari bagian puncak sampai bagian terbawah perusahaan. Adapun struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut :

Gambar IV.1
STRUKTUR ORGANISASI
PT. BHANDA GHARA REKSA CABANG PALEMBANG



Sumber : PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang

Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

1. General Manager

   General Manager bertugas sebagai berikut :

   a. Menyusun program atau rencana kerja dan anggaran tahunan perusahaan di lingkungan unit atau wilayah operasional cabangnya.
   b. Mengupayakan secara maksimal pencapaian target omset penjualan dan laba usaha di wilayah kerjanya.
   c. Menyusun perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian operasional di wilayah kerjanya.
   d. Melakukan pengembangan segmen pasar atau jasa baru di wilayah kerjanya.
   e. Melakukan pengendalian terhadap realisasi anggaran perusahaan di lingkungan unit usaha cabangnya.
   f. Membuat laporan bulanan, triwulan ,semester dan tahunan serta rencana arus kas yang menyangkut tentang laporan keuangan, laporan operasional dan laporan personalia umum.
   g. Melakukan penagihan hutang dan penyelesaian pengurusan pajak maupun asuransi perumahan serta administrasi pelaporan.
   h. Melakukan peningkatan dan pembinaan serta pengawasan atas pelaksanaan kerja bawahannya.
   i. Memberikan bimbingan dan teknis administrasi keuangan, operasional dan umum dalam penyusunan anggaran tahunan cabang pada pelaksanaan kerja bawahannya.

2. Staff Pemasaran

Staff pemasaran mempunyai tugas sebagai berikut :

a. Membantu General Manager mengusahakan kelancaran dan ketertiban dalam pelaksanaan pekerjaan serta mengusahakan pengamanan, pemanfaatan dan pengembangan SDM, alat atau sarana fisik dan dana pemasaran milik perusahaan di linkungan kerja unit pemasaran.
b. Membantu General manager melaksanakan penyusunan Rencana Pemasaran Tahunan berikut program kerja tertulis unit kerja pemasaran berdasarkan kebijakan yang berasal dari General Manager Cabang Palembang.
c. Membantu General Manager merencanakan dan mengusulkan secara kuantitatif dan kualitatif SDM, peralatan dan sarana fisik untuk kebutuhan unit kerja pemasaran.
d. Membantu General manger memelihara, menilai dan memberikan saran penyempurnaan sistem atau prosedur atau tata kerja di lingkungan unit kerja pemasaran.
e. Menjalin kerjasama dengan unit-unit kerja lain di lingkungan perusahaan.
f. Membina hubungan baik dengan pelanggan dan prospek perusahaan yang berhubungan dengan kegiatan unit kerja pemasaran.
g. Menyelenggarakan tertib administrasi pemasaran, kearsipan dan surat menyurat sesuai wewenang di unit kerja pemasaran.

h. Membantu General Manager membuat dan menyampaikan laporan tertulis kegiatan pemasaran yang dipimpinnya serta laporan lainnya secara periodik atau insidental.

i. Melaksanakan *Goal Setting* atau hasil kerja dan rencana tindak lanjut yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

j. Membantu General Manager menyelenggarakan evaluasi terhadap hasil kerja pemasaran di kantor cabangnya.

3. Seksi Logistik

Seksi Logistik mempunyai tugas sebagai berikut :

a. Melaksanakan perencanaan pelaksanaan dan pengendalian kegiatan logistik di Cabang Palembang di lingkungan wilayah kerjanya.

b. Membuat rencana kerja dan anggaran perusahaan di unit kerjanya.

c. Meneliti dan menganalisis kegiatan jasa logistik.

d. Membuat dan menyusun laporan yang bersifat rutin maupun berkala.

e. Memonitor dan mengawasi pelaksanaan pekerjaan di lapangan.

f. Memberikan arahan dan perintah mengenai pelaksanaan pekerjaan di lapangan sesuai dengan ketetuan yang berlaku.

g. Mengusahakan kelancaran dan ketertiban pelaksanaan pekerjaan, serta mengusahakan pengamanan, pemanfaatan, dan pelaksanaan SDM, alat atau sarana fisik dan dana milik perusahaan di lingkungan unit kerja yang dipimpinnya.

h. Menyusun program kerja tertulis dari unit kerja yang dipimpinnya.

i. Merencanakan dan mengusulkan secara kualitatif dan kuantitatif SDM, peralatan dan sarana fisik untuk kebutuhan unit kerja yang dipimpinnya.

j. Memimpin, memotivasi, membina dan mengembangkan bawahan di lingkungan unit kerja yang dipimpinnya.

k. Memelihara, menilai dan memberikan saran penyempurnaan terhadap sistem atau prosedur atau tata kerja di lingkungan unit kerja yang dipimpinnya.

l. Menjalin kerjasama dengan unit-unit kerja lain di lingkungan perusahaan.

m. Membina hubungan baik dengan instansi di luar perusahaan yang berhubungan dengan kegiatan unit kerja yang dipimpinnya.

n. Membuat dan menyelesaikan laporan tertulis mengenai kegiatan dari unit kerja yang dipimpinnya serta laporan lainnya secara periodik atau insidental.

o. Menyelenggarakan evaluasi terhadap Sistem Informasi Manjemen (SIM) unit kerja yang dipimpinnya serta memberikan rekomendasi atau usulan untuk penyempurnaan.

4. Seksi Pergudangan dan Jasa Lain

Seksi pergudangan dan jasa lain mempunyai tugas sebagai berikut :

a. Melakukan perencanaan pelaksanaan dan pengendalian kegiatan pergudangan operasional dan jasa lain di cabang palembang di lingkungan wilayah kerjanya.

b. Meneliti dan mengevaluasi kegiatan pergudangan dan jasa lain.
c. Membantu mengevaluasi bisnis pergudangan dan jasa lain.
d. Membantu mengevaluasi rencana investasi terkait dengan kegiatan bisnis pergudangan dan jasa lain.
e. Membuat program kerja yang mengacu kepada sasaran kuantitatif.
f. Memonitor, mengawasi dan melakukan pembinaan atas kegiatan operasional bisnis pergudangan dan jasa lain di kantor cabangnya.
g. Memelihara, menilai dan memberikan saran penyempurnaan terhadap sistem atau tata kerja di lingkungan kerja unit yang dipimpinnya.
h. Mengusahakan kelancaran dan ketertiban pelaksanaan pekerjaan, serta mengusahakan pengamanan, pemanfaatan, dan pengembangan SDM, alat atau sarana fisik dan dana milik perusahaan di lingkungan unit kerja yang dipimpinnya.
i. Melaksanakan instruksi GM untuk menindaklanjuti keluhan pelanggan atas dasar laporan dari unit kerjanya untuk mencari solusi dan pendekatan untuk mendpatkan *repeat order.*
j. Melaksanakan instruksi GM untuk melakukan evaluasi bulanan dan melaporkan perkembangan laba rugi terhadap Anggaran Target Pencapaian, pendapatan, biaya laba operasi perkegiatan di unit kerjanya dan pengendalian biaya.
k. Merancang untuk menyempurnakan instruksi kerja yang sudah ada.
l. Mengusulkan optimalisasi tenaga SDM bisnis di seksi pergudangan dan jasa lain dengan susunan yang efektif dan efisien.

m. Turut serta membantu pemasaran di seksi pergudangan dan jasa lain.

n. Menyiapkan atau monitoring data *space* seluruh gudang yang menjadi tanggungjawabnya.

5. Staff Keamanan

Staff Keamanan mempunyai tugas sebagai berikut :

a. Bertanggungjawab penuh dalam hal mencegah maupun menangkal terhadap segala ancaman yang timbul yang dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

b. Apabila dipandang perlu dapat berhubungan langsung dengan aparat keamanan yang terkait untuk mengantisipasi kemungkinan timbulnya kerawanan yang kiranya sulit diatasi secara intern.

c. Menyampaikan laporan kepada atasan secara periodik terhadap situasi keamanan lingkungan kerja serta saran-saran yang diperlukan.

d. Hal-hal lain yang berkaitan dengan keamanan dalam lingkungan perusahaan perlu melakukan tindakan pencegahan serta melaporkan ke atasan.

6. Seksi Akuntansi dan Keuangan

Seksi Akuntansi dan Keuangan mempunyai tugas sebagi berikut :

a. Membantu GM mengelola uang masuk dan uang keluar keluar milik perusahaan sesuai dengan pengarahan antara ;

1. Mengelola pembayaran-pembayaran yang akan dilakukan sesuai dengan penyediaan yang ada.

2. Menyusun realisasi *cash flow* bulanan.

3. Mengatur persediaan uang tunai yang ada di kas maupun di rekening giro bank untuk memenuhi kebutuhan perusahaan.
4. Mengelola penyusunan rekonsiliasi bank.
5. Mengawasi pertanggungjawaban kas bon sementara agar dapat diselesaikan sesuai dengan ketentuan.
6. Memonitoring dan mengelola piutang usaha.

b. Mengkoordinasikan penyajian laporan keuangan serta laporan-laporan lainnya baik untuk keperluan internal maupun eksternal dengan tepat waktu dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku :
   1. Mengkoordinasikan penyajian laporan bulanan, yang meliputi :
      a) Laporan realisasi anggaran.
      b) Laporan perkembangan keuangan unit-unit operasional.
      c) Laporan perkembangan realisasi investasi.
   2. Mengkoordinasikan penyusunan laoran tahunan perusahaan.
   3. Membantu eksternal auditor dalam mengadakan pemeriksaan.
c. Membantu GM mengatur likuiditas perusahaan agar dapat memenuhi semua kewajiban atau kebutuhan baik untuk kebutuhan jangka pendek maupun jangka panjang.
d. Membantu GM manjaga rasio pos transitoris hasil seluruh kegiatan di Cabang Palembang dengan kebijakan untuk menjaga likuiditas.
e. Membantu GM dalam hal pembuatan laporan analisa biaya untuk semua kegiatan usaha diseluruh unit operasional di wilayah cabangnya.

f. Membuat anggaran rutin tahunan, bulan serta keperluan dana harian dan menjaga likuiditas di lingkungan unit cabang.

g. Membantu mengamankan surat-surat berharga dan dokumen lainnya.

7. Seksi SDM, Umum dan Pemeliharaan

a. Menyusun program kerja tertulis unit kerja SDM, umum dan pemeliharaan yang dipimpinnya.

b. Merencanakan dan mengusulkan secara kuantitatif dan kualitatif SDM, peralatan dan secara fisik untuk kebutuan unit kerja yang dipimpinnya.

c. Memimpin, memotivasi, membina dan mengembangkan bawahan di unit kerja SDM, umum dan pemeliharaan.

d. Mengamankan SDM, alat atau sarana fisik yang ada di unit kerja yang dipimpinya.

e. Memelihara, menilai dan memberikan saran penyempurnaan terhadap sistem atau prosedur atau tata kerja di lingkungan seksi SDM, umum dan pemeliharaan.

f. Menjalin kerjasama dengan unit lain di lingkungan perusahaan.

g. Membina hubungan baik dengan instansi di luar perusahaan yang berhubungan dengan kegiatan SDM, umum dan pemeliharaan sesuai dengan batas wewenang yang telah ditetapkan antara lain dengan Departemen Tenaga Kerja.

h. Mengawasi penyelenggaraan administrasi dan kearsipan di seksi SDM, umum dan pemeliharaan serta laporan lainnya secara periodik atau insidental kepada atasan.

i. Menyelenggarakan evaluasi terhadap Sistem Informasi Manajemen (SIM) unit SDM, umum dan pemeliharaan sesuai pedoman yang ditetapkan.

j. Melaksanakan *goal setting* atau hasil kerja dan rencana tindak lanjut yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

k. Menyelenggarakan evaluasi terhadap sistem dan prosedur pengadaan barang serta memberikan rekomendasi atau usulan penyempurnaan.

l. Menyelenggarakan evaluasi terhadap sistem dan prosedur pengadaan barang serta memberikan rekomendasi atau usulan penyempurnaan.

m. Mengkoordinasikan atau melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh atasan.

n. Menyelenggarakan evaluasi terhadap sistem dan prosedur pemeliharaan gedung, gudang, truk dan peralatan lainnya serta memberikan rekomendasi atau usulan untuk penyempurnaan.

o. Melakukan survei sistem penggajian.

8. Pengendalian Mutu

a. Membantu dan mengawasi implementasi Program Sistem Manajemen Mutu (ISO).

b. Membantu unit-unit kerja didalam melaksanakan Implementasi Program Sistem Pengendalian Mutu (ISO).

c. Melaksanakan segala kegiatan yang berkaitan dengan sertifikasi ISO.

d. Membantu GM di dalam menyelenggarakan tujuan manajemen perusahaan.

e. Pengelolaan pelaksanaan Program Penerapan Sistem Manajemen Mutu (ISO).
f. Memimpin perumusan dokumen-dokumen yang diperlukan dan terkait dengan Sistem Manajemen Mutu.
g. Memimpin pusat pengendalian Dokumen Sistem Manajemen Mutu untuk dapat memastikan bahwa pengadaan, pemeliharaan dan pendistribusian dokumen dilaksanakan sesuai dengan ISO.
h. Memimpin kegiatan audit mutu internal mulai dari perencanaan audit, pelaksanaan audit, tindak lanjut serta pelaporannya.
i. Memantau dan mengawasi kualitas pelayanan produk jasa perusahaan.
j. Mengembangkan sistem dan prosedur yang berkaitan dengan kualitas produk jasa perusahaan.
k. Mengawasi dan memonitor pelaksanaan uji kualitas sistem prosedur dan produk pelayanan jasa perusahaan.
l. Menyusun kegiatan pengendalian mutu pelayanan di Kantor cabangnya.
m. Menyusun rencana kegiatan dan anggaran pengendalian mutu pelayanan.
n. Menyusun sistem dan prosedur baru pengendalian mutu pelayanan peruahaan serta pemanfaatan biaya untuk keperluan tersebut.
o. Memonitor dan mengawasi realisasi kegiatan pengendalian mutu pemanfaatan biayanya.

p. Melakukan evaluasi periodik terhadap kegiatan pengendalian mutu pemanfaatan biayanya.

q. Melakukan evaluasi terhadap rencana kebutuhan SDM dan sumber dana lainnya yang berkaitan dengan kegiatan pengendalian dan pengembangan Sistem Manajemen Mutu.

r. Memonitor pemanfaatan peralatan dan atau investasi lainnya di unit kerjanya.

s. Memberikan saran-saran penyempurnaan sistem-sistem yang berkaitan dengan sumber daya.

t. Merekomendasikan pengadaan sumber daya yang diperlukan guna memastikan kelancaran program penerapan Sistem Manajemen Mutu.

u. Membina hubungan kerja dengan unit-unit kerja lainnya.

v. Melakukan komunikasi dengan unit-unit kerja lainnya.

w. Menyajikan laporan kemajuan penerapan Sistem Manajemen Mutu kepada seluruh jajaran yang ada di cabangnya.

x. Merencanakan rencana kerja dan anggaran program Audit Mutu Internal beserta rekomendasinya.

y. Menyusun evaluasi, efektivitas, dan efisiensi pelaksanaan program Audit Mutu Internal beserta rekomendasinya.

z. Memastikan tersajinya dan tersedianya persyaratan administrasi dalam pelaksanaan Audit Mutu Internal.

3. Aktivitas perusahaan

Ruang lingkup aktivitas perusahaan meliputi :

a. Mengadakan dan mengusahakan jasa-jasa dalam usaha pergudangan dan kargo terminal.
b. Mengadakan dan mengusahakan jasa-jasa dalam usaha pergudangan yang meliputi ekspedisi muat barang.
c. Menjalankan usaha-usaha yang diperlukan untuk menunjang kegiatan tersebut di atas dalam arti seluas-luasnya.
d. Mendirikan atau menjalankan perusahaan dan usaha-usaha lainnya yang mempunyai hubungan dengan badan-badan lain sepanjang tidak bertentangan dengan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai dengan Anggaran Dasar.

Kegiatan operasional PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang meliputi kegiatan usaha, sebagai berikut :

a. Jasa Pergudangan

   Jasa pergudangan adalah bisnis utama perusahaan, yang memberikan layanan penyewaan ruang gudang tertutup dan terbuka, pengelolaan gudang, pengelolaan arsip dan Kerja Sama Operasi (KSO). Jasa pergudangan terdiri dari gudang sendiri dan gudang manajemen.

b. Jasa Pengurusan Transportasi

   Dalam jasa pengurusan transportasi perusahaan bertindak sebagai arsitek pengangkut barang. Layanan jasa ini mencangkup pengiriman barang-barang (ekspor, impor dan antar pulau) baik melalui udara, laut dan darat; pengurusan dokumen kepabeanan; dan pemberian konsultasi

pada pemilik barang, baik menyangkut tarif pengiriman, bea masuk maupun cara pengemasan barang.

c. Usaha Aneka Jasa (Jasa Pendukung Lain)

Jasa pendukung lain merupakan pelengkap dari kegiatan jasa pergudangan maupun jasa pengurusan transportasi yang dimaksud untuk mengoptimalkan sumber daya perusahaan. Kelompok usaha aneka jasa tersebut terdiri dari :

1. Inspeksi (Survei)

   Sebagai lembaga independen, perusahaan memberikan layanan pengujian, pengawasan dan pencatatan tentang 2Q (*quality dan quantity*) terhadap komoditas (barang dagangan) hasil industri maupun barang-barang perdagangan lainnya.

2. Penilaian

   Perusahaan memiliki kemampuan sendiri untuk melakukan sendiri untuk melakukan pekerjaan penilaian tentang harga, mutu dan nilai terhadap barang-barang bergerak dan tidak bergerak, termasuk properti (bangunan dan tanah), mesin-mesin dan barang dagangan (komoditas). Hasil dari penilaian tersebut disajikan tertulis dalam bentuk Laporan Hasil Penilaian yang dapat dipergunakan baik untuk kepentingan pemilik barang barang maupun pihak ketiga.

3. *Pest Control*

   Layanan pengendalian hama yang dilaksanakan sesuai standar internasional guna memberikan perlindungan kepada barang-

barang dan bangunan dari gangguan hama atau serangga yang merugikan.

4. *Spraying dan Fogging*

   Pengendalian atau pencegahan hama serangga yang merugikan kesehatan dan lingkungan perumahan, perhotelan, perkantoran dan pergudangan melalui *spraying* dan *fogging* dengan menggunakan insektisida bermutu tinggi yang ramah lingkungan.

5. Fumigasi

   Pengendalian atau pencegahan hama perusak barang-barang dagangan, ruang gudang, palka dan kontainer dengan cara gassing setelah ditutup dengan menggunakan fumigan yang bermutu tinggi dan tidak meninggalkan bekas.

6. *Termite Control*

   Pencegahan hama atau anti rayap untuk bahan-bahan bangunan pada tahap *pre-* dan *postcontruction* dengan menggunakan termisida.

Tabel IV.1
PERINCIAN BIAYA TETAP

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Pergudangan					
Gudang Millik					
• Biaya Operasi	-	-	-	-	-
• Biaya Pegawai	250.974.500,00	270.017.200,00	352.412.000,00	384.427.000,00	572.490.000,00
• Biaya Kantor	169.587.055,00	170.173.000,00	271.242.000,00	215.754.000,00	476.394.000,00
• Biaya Penyusutan	296.508.445,00	306.369.800,00	311.966.000,00	450.743.000,00	450.743.000,00
Jumlah Gudang Milik	717.070.000,00	746.560.000,00	935.650.000,00	1.050.924.000,00	1.500.627.000,00
Gudang sewa					
• Biaya Operasi	-	-	-	-	-
• Biaya Pegawai	46.556.700,00	86.843.450,00	88.171.000,00	134.634.700,00	300.572.700,00
• Biaya Kantor	34.195.800,00	41.500.000,00	46.016.000,00	73.315.000,00	118.788.700,00
• Biaya Umum	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
• Biaya Penyusutan	52.386.420,00	63.916.550,00	63.916.550,00	89.717.300,00	89.717.300,00
Jumlah Gudang sewa	133.139.000,00	192.260.000,00	197.430.550,00	297.667.000,00	509.078.700,00
Depo Container	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gudang Manajemen					
• Biaya Operasi	-	-	-	-	-
• Biaya Pegawai	35.863.200,00	41.446.900,00	57.873.000,00	145.185.000,00	173.645.348,00
• Biaya Kantor	7.646.300,00	7.646.300,00	8.415.000,00	77.585.000,00	77.585.000,00
Jumlah Gudang Manajemen	43.510.500,00	49.193.200,00	66.288.000,00	222.770.000,00	251.230.348,00
Colateral Manajemen					
• Biaya Operasi	-	-	-	-	-
• Biaya Pegawai	0,00	66.120.000,00	387.495.450,00	573.680.000,00	573.680.000,00
• Biaya Kantor	0,00	85.220.000,00	140.704.000,00	272.695.600,00	272.695.600,00
• Biaya Umum	0,00	0,00	0,00	426.824.400,00	426.824.400,00
Jumlah Collateral Manajemen	0,00	151.340.000,00	528.199.450,00	1.173.099.000,00	1.173.099.000,00
Total	893.719.000,00	1.138.840.000,00	1.727.480.000,00	2.844.561.000,00	3.241.996.100,00

Sumber: PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, 2008

Berdasarkan hasil analisis penyebab adanya perubahan pada biaya tetap tiap tahunnya dikarenakan adanya penambahan karyawan dan kenaikan gaji dan insentif yang mempengaruhi kenaikan biaya pegawai, adanya perbaikan pada aktiva yang menambah nilai guna aktiva tersebut dan adanya penambahan aktiva tetap (bangunan dan tanah) yang mempengaruhi biaya penyusutan, adanya penambahan inventaris kecil pada kantor yang mempengaruhi biaya penyusutan dan biaya kantor

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG PERPUSTAKAAN

Tabel IV.2
PERINCIAN BIAYA VARIABEL

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Pergudangan					
Gudang Millik	503.470.000,00	326.171.550,00	320.250.000,00	757.676.000,00	620.100.000,00
Gudang sewa	96.411.000,00	138.420.000,00	118.920.000,00	251.533.000,00	39.614.000,00
Depo Container	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gudang Manajemen	31.290.000,00	22.978.600,00	26.960.000,00	168.350.000,00	510.285.800,00
Open Storage	0,00	0,00	0,00	0,00	775.000,00
Colateral Manajemen	0,00	106.180.000,00	512.955.000,00	1.008.500.000,00	1.545.661.700,00
Total	631.171.000,00	594.150.000,00	1.141.490.000,00	2.186.059.000,00	2.716.436.500,00

Sumber : PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, 2008

Tabel IV.3
PERINCIAN BIAYA PENYUSUTAN

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Pergudangan					
Gudang Millik					
- Bangunan	25.876.670,80	30.546.237,90	30.546.237,90	45.346.546,50	45.346.546,50
- Emplasement	87.519.131.,30	87.519.131,30	93.115.367,30	124.378.546,90	124.378.546,90
- Inventaris Gudang Milik	39.145.869,37	45.569.185,65	45.569.185,65	70.378.263,90	70.378.263,90
- Beban Yang Ditangguhkan	131.345.984,10	131.345.984,10	131.345.984,10	178.235.789,60	178.235.789,60
- Amortisasi atas hak tanah	12.484.652,73	11.389.225,05	11.389.225,05	32.403.853,10	32.403.853,10
Total	296.508.445,00	306.369.800,00	311.966.000,00	450.743.000,00	450.743.000,00
Gudang sewa					
- Inventaris Gudang Milik	9.637.902,00	11.426.473,00	11.426.473,00	18.347.738,00	18.347.738,00
- Emplasement	10.431.743,00	11.745.230,00	11.745.230,00	32.728.820,00	32.728.820,00
- Beban Yang Ditangguhkan	32.316.775,00	40.744.847,00	40.744.847,00	38.640.742,00	38.640.742,00
Total	52.386.420,00	63.916.550,00	63.916.550,00	89.717.300,00	89.717.300,00

Sumber : PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, 2008

Tabel IV.3
PERINCIAN PENDAPATAN

(Dalam Rupiah)

KETERANGAN	2003	2004	2005	2006	2007
PENDAPATAN PERGUDANGAN					
GUDANG MILIK					
Sewa Gudang Pupuk	65.975.975,00	60.745.530,00	0,00	100.076.678,00	2.529.574.213,00
Gudang General Cargo	796.946.847,00	1.569.979,386,00	1.958.503.263,28	1.922.248.290,00	1.256.987.810,00
Gd Pupuk Petro Kimia Gresik	256.845.563,00	244.816.633,00	252.000.000,00	238.476.478,00	205.639.800,00
Handling In	18.674.756,00	17.495.500,00	0,00	0,00	268.276.144,00
Handling Out	209.745.456,00	134.320.000,00	150.909.559,00	429.845.748,00	366.575.603,00
Handling Lain	60.657.367,00	54.924.123,00	1.681.600,00	47.283.184,00	4.893.546,00
Perpakiran	350.853.345,00	0,00	71.281.603,00	212.921.010,0010	85.042.890,00
Gudang sewa	30.875.574,00	278.743.000,00	310.966.250,00	721.289.874,00	916.785.358,00
HAND. ISNLAG GD. SEWA	90.964.965,00	28.415.109,00	25.401.855,00	103.928.732,00	0,00
HAND. UITSLAG GUDANG SEWA	0,00	119.483.875,00	84.979.644,00	90.893.832,00	0,00
Handling Lainnya		0,00	1.003.750,00	2.901.652,00	0,00
Sub Total	1.881.539.821,00	2.508.923.652,00	2.856.817.524,00	3.039.168.000,00	4.376.787.554,00
GUDANG MANAJEMEN					
Stockholder Fee	57.906.000,00	54.825.000,00	56.100.000,00	109.821.821,00	0,00
Handling In	20.000.850,00	16.603.601,00	18.832.990,00	189.728.546,00	56.100.000,00
Handlign Out	18.956.346,00	12.242.150,00	18.918.241,00	201.823.734,00	27.600.000,00
Handling lainnya	0,00	0,00	0,00	259.812.128,00	31.332.111,00
Sub Total	96.863.196,00	86.670.751,00	93.851.231,00	649.669.738,00	115.032.111,00
GD COLLATERAL MANAJEMEN					
GBT Timah Bangka	185.975.036,00	182.342.090,00	188.592.625,00	309.289.728,00	310.387.783,00
GBT Jebus	89.653.246,00	70.244.310,16	142.093.510,00	320.823.821,00	429.129.476,00
GBT Belitung	200.856.367,96	300.390.090,00	788.677.620,00	1.298.823.732,00	1.598.283.778,00
GBT Toboali	45.000.000,00	30.000.000,00	120.000.000,00	200.000.000,00	210.000.000,00
GBT Belinyu	86.954.865,00	51.260.322,58	120.000.000,00	320.700.000,00	330.260.000,00
GBT Betung	129.235.000,00	113.750.000,00	136.500.000.00	260.819.763,00	310.678.738,00
GBT Pangkalan Balam	0,00	0,00	117.500.000,00	236.312.128,00	230.893.788,00
Pusmet Mentok	0,00	0,00	420.122.855,00	843.278.478,00	1.008.675.456,00
PT Perkebunan Nusantara	0,00	0,00	107.884.556,00	200.812.278,00	259.827.734,00
Lembur S. Liat Bangka	0,00	0,00	12.907.000,00	30.292.782,00	32.788.657.,00
Lembur GBT Jebus	0,00	0,00	12.890.000,00	22.892.938,00	23.799.878,00
Lembur GBT Melinyu	0,00	0,00	16.301.000,00	31.912.378,00	43.566.987,00
Lembur GBT Betung	0,00	0,00	81.078.500,00	120.829.872,00	128.738.643,00
Lembur GBT Toboali	0,00	0,00	47.089.500,00	90.287,872,00	171.783.782,00
Lembur CPO Betung	0,00	0,00	12.602.500,00	20.892.738,00	121.783.784,00
Lembur Pusmet Mentok	0,00	0,00	12.222.000,00	25.892.892,00	23.289.473,00
GBT Pangkal Balam	0,00	0,00	3.279.000,00	5.392.091,00	6.289.427,00
TOTAL COLLATERAL MANAJEMEN	737.674.523,00	747.986.812,74	2.339.740.666,00	4.705.544.895,00	5.425.086.785,00
PENDAPATAN DEPO CONTAINER					
Sewa Penumpukan	15.984.467,00	14.502.150,00	17.338.000,00	783.023.000,00	227.291.778,00
Lift Off	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Striping	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Stuping	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Lift On	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sub Total	15.984.467,00	14.502.150,00	17.388.000,00	783.023.000,00	227.291.778,00
Total Pergudangan	2.746.847.007,00	3.358.083.374,84	5.307.797.421,97	9.177.400.000,00	9.962.070.000,00

Sumber : PT. Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang, 2008

Tabel IV.4
KONTRIBUSI LABA
PERIODE TAHUN 2003 S/D 2007

(Dalam jutaan rupiah)

KETERANGAN	SATU-AN	TAHUN 2003	TAHUN 2004	TAHUN 2005	TAHUN 2006	TAHUN 2007
Laba	Rp.	2.479,33	2.018,64	2.853,83	4.016,49	4.804,82
Laba pergudangan	Rp.	1.258,97	1.625,09	2.438,43	4.146,78	4.543,63

Sumber: PT Bhanda Ghara Reksa, 2008

Tabel IV.5
KONTRIBUSI JUMLAH PELANGGAN
PERIODE TAHUN 2003 S/D 2007

KETERANGAN	SATU-AN	TAHUN 2003	TAHUN 2004	TAHUN 2005	TAHUN 2006	TAHUN 2007
Jumlah Pelanggan	Unit	30,00	31,00	33,00	39,00	57,00
HI-HO	Ton	84.974.500,00	110.266.847,00	43.344.881,00	166.309.500,00	155.915.150,00
Jenis Pelanggan						
1. Pergudangan	Unit	24.00	24,00	26,00	29,00	44,00
2. Logistik	Unit	6,00	6,00	5,00	5,00	3,00
3. CMS	Unit	0,00	1,00	2,00	5,00	10,00

Sumber: PT Bhanda Ghara Reksa, 2008

Tabel IV.6
Perincian Biaya Variabel Per Unit

(Dalam rupiah)

Tahun	Biaya Variabel	Biaya Variabel per (Unit)	Biaya Variabel per HI-HO (Ton)
2003	631.171.000,00	26.298.791,67	7,42
2004	594.150.000,00	24.756.250,00	5,38
2005	1.141.490.000,00	43.903.461,54	26,33
2006	2.186.059.000,00	73.381.344,83	13,14
2007	2.716.436.000,00	61.737.193,18	17,42

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2008

Berdasarkan tabel IV.5 pada tahun 2004 perusahaan mampu menekan biaya variabel sebesar Rp. 24.756.250,00 per unit pelanggan dan Rp. 5,38 per ton.

B. Pembahasan

1. Analisis *Break Even Point*

Break even point pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang tahun 2003 yaitu:

Diketahui besarnya biaya tetap yaitu sebesar Rp 893.719.000,00 dan biaya variabel Rp. 631.171.000,00. Pendapatan dari pergudangan sebesar Rp 2.728.210.000,00 dari yang dianggarkan 90,12% dari 24 unit pelanggan, kapasitas gudang yang dikelola sebesar 31.210 ton, pendapatan bongkar muat (HI-HO) yang dilakukan 84.974.500 ton.

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

$$BEPunit\ pelanggan = \frac{\text{Rp}\,893.719.000,00}{113.675.416,7 - 26.298.791,67}$$

$$= 10,22\ \text{unit}$$

$$= 11\ \text{unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas dalam unit pelanggan sebesar 10 unit

$$BEP\,(HI - HO) = \frac{\text{Rp}\,893.719.000,00}{32,10 - 7,42}$$

$$= 36.212.277,15\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2003 berdasarkan bongkar muat (HI-HO) sebanyak 36.212.277,15 ton.

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 893.719.00\,0,00}{1 - \frac{Rp.26.298.791,67}{Rp.113.675.426,7}}$$

$$= \text{Rp. } 1.162.712.305,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2003 dalam rupiah sebesar Rp. 1.162.712.305,00

Break even point pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang palembang tahun 2004 yaitu:

Diketahui besarnya biaya tetap yaitu sebesar Rp 1.138.840.000,00 dan biaya variabel Rp. 594.150.000,00. Pendapatan dari pergudangan sebesar Rp 3.354.084.374,00 dari yang dianggarkan 86,14% dari 24 unit pelanggan, kapasitas gudang yang dikelola sebesar 40.550 ton, pendapatan bongkar muat (HI-HO) yang dilakukan 110.266.847 ton.

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

$$BEPunit\ pelanggan = \frac{\text{Rp}\,1.138.840.000,00}{139.753.515,00 - 24.756.250,00}$$

$$= 10\,\text{unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas dalam unit pelanggan sebanyak 10 unit.

$$BEP\,(HI - HO) = \frac{\text{Rp}\,1.138.840.000,00}{30,42 - 5,38}$$

$$= 45.495.897,15\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2004 berdasarkan bongkar muat (HI-HO) sebanyak 45.495.897,15 ton.

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$= \frac{\text{Rp}\,1.138.840.000,00}{1 - \frac{24.756.250,00}{139.753.515,00}}$$

$$= \text{Rp. } 1.384.005.898,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2004 dalam rupiah sebesar Rp. 1.384.005.898,00.

Break even point pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang palembang tahun 2005 yaitu:

Diketahui besarnya biaya tetap yaitu sebesar Rp. 1.727.480.000,00 dan biaya variabel Rp. 1.141490.000,00. Pendapatan dari pergudangan sebesar Rp 5.307.400.000,00 dari yang dianggarkan 110,54% dari 33 unit pelanggan, kapasitas gudang yang dikelola sebesar 43.100 ton, pendapatan bongkar muat (HI-HO) yang dilakukan 43.344.881 ton.

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

$$BEPunit\ pelanggan = \frac{\text{Rp.}1.727.480.000,00}{204.130.769,2 - 43.903.461,54}$$

$$= 10,78\,\text{unit}$$

$$= 11\ \text{unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas dalam unit pelanggan sebesar 10,78 arau 11 unit.

$$BEP(HI - HO) = \frac{\text{Rp. } 1.727.480.000,00}{122,4 - 26,33}$$

$$= 17.982.418{,}8\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2005 berdasarkan bongkar muat (HI-HO) sebanyak 17.982.418,8 ton.

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 1.727.480.000{,}00}{1 - \frac{\text{Rp. } 43.903.461{,}54}{\text{Rp. } 204.130.769{,}2}}$$

$$= \text{Rp. } 2.159.350.000{,}00$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2005 dalam rupiah sebesar Rp. 2.159.350.000,00.

Break even point pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang palembang tahun 2006 yaitu:

Diketahui besarnya biaya tetap yaitu sebesar Rp 2.844.561.000,00 dan biaya variabel Rp. 2.186.059.000,00. Pendapatan dari pergudangan sebesar Rp 9.177.400.000,00 dari yang dianggarkan 85,31% dari 29 unit pelanggan, kapasitas gudang yang dikelola sebesar 61.356 ton, pendapatan bongkar muat (HI-HO) yang dilakukan 166.309.500 ton.

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

$$BEP\ unit\ pelanggan = \frac{\text{Rp. } 2.844.561.000{,}00}{316.462.062 - 75.381.344{,}48}$$

$$= 11{,}79\ unit$$

$$= 12 \text{ unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas dalam unit pelanggan adalah 11,79 atau 12 unit

$$BEP\ kapasitas\ gudang\ yang\ dikelola = \frac{\text{Rp. } 2.844.561.000,00}{149.576,24 - 35.629,09}$$

$$= 24.963,86\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2006 berdasarkan kapasitas gudang yang dikelola sebanyak 24.963,86 ton.

$$BEP(HI - HO) = \frac{\text{Rp. } 2.844.561.000,00}{55,18 - 13,14}$$

$$= \text{Rp. } 6.766.320,00\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2006 berdasarkan bongkar muat (HI-HO) sebanyak 6.766.320 ton.

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 2.844.561.000,00}{1 - \frac{\text{Rp. } 75.318.344,48}{\text{Rp. } 316.462.062}}$$

$$= \text{Rp. } 3.733.025.470,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2006 dalam rupiah sebesar Rp. 3.733.025.470,00.

Break even point pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang palembang tahun 2007 yaitu:

diketahui bahwa besarnya biaya tetap yaitu sebesar Rp. 3.241.996.100,00 dan biaya variabel Rp. 2.176.436.500,00. Pendapatan dari pergudangan sebesar Rp 9.962.070.000,00 dari yang dianggarkan 121,23% dari 44 unit

pelanggan, kapasitas gudang yang dikelola sebesar 57.521 ton, pendapatan bongkar muat (HI-HO) yang dilakukan 155.915.150 ton.

$$BEPunit = \frac{BT}{P - V}$$

$$BEP\ unit\ pelanggan = \frac{\text{Rp.3.241.996.100,00}}{226.410.681{,}00 - 49.464.465{,}91}$$

$$= 18{,}32\ unit$$

$$= 18\ unit$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas dalam unit pelanggan adalah 18 unit

$$BEP(HI - HO) = \frac{\text{Rp. 3.241.996.100,00}}{63{,}89 - 13{,}95}$$

$$= 64.929.665{,}87\ ton$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2007 berdasarkan bongkar muat (HI-HO) sebanyak 64.929.665,87 ton.

$$BEPRp = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$= \frac{\text{Rp.3.241.996. 100,00}}{1 - \frac{Rp.49.464.465{,}91}{Rp.226.410.681{,}00}}$$

$$= \text{Rp. 4.148.280.563,00}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui titik impas tahun 2007 dalam rupiah sebesar Rp. 4.148.280.563,00.

Tabel IV.8
Analisis *Break Even Point*

Tahun	Analisis per Unit	Analisis HI-HO per Ton	Analisis Rupiah
2003	10	36.212.277,15	Rp. 1.162.712.305,00
2004	10	45.495.897,15	Rp. 1.384.005.898,00
2005	11	17.982.418,80	Rp. 2.159.350.000,00
2006	12	6.766.320,00	Rp. 3.733.025.470,00
2007	18	64.929.665,87	Rp. 4.148.280.563,00

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2008

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan belum melakukan analisis *break even point*. Dalam menganalisis *break even point* terlebih dahulu harus memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan hasil analisis terlihat bahwa sejalan (konsisten) yang dinyatakan Garrison titik impas dapat dihitung dengan menemukan titik di mana penjualan sama dengan total beban variabel dan beban tetap.

Dalam penelitian sebelumnya penulis melakukan analisis *break even point* untuk mengetahui pada saat dimanakah perusahaan mengalami titik impas atau laba sama dengan nol.

2. Analisis Marjin Keamanan

Marjin keamanan penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2003 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin keamanan = Penjualan yang dianggarkan - Penjualan impas

= Rp. 2.458.662.852,00 – Rp. 1.162.712.305,00

= Rp. 1.295.950.547,00

$$Rasio\ marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan}{Penjualan\ yang\ direncanakan}$$

$$= \frac{\text{Rp.1.295.950.547,00}}{\text{Rp. 2.458.662.852,00}}$$

$$= 52\%$$

Marjin keamanan penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2004 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin keamanan = Penjualan yang dianggarkan - Penjualan impas

= Rp. 3.898.401.874,00 – Rp. 1.384.005.898,00

= Rp. 2.514.395.976,00

$$Rasio\ marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan}{Penjualan\ yang\ direncanakan}$$

$$= \frac{\text{Rp. 2.514.395.976,00}}{\text{Rp. 3.898.401.874,00}}$$

$$= 64{,}49\%$$

Marjin keamanan penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2005 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin keamanan = Penjualan yang dianggarkan - Penjualan impas

= Rp. 3.544.241.944,00 – Rp. 2.159.350.000,00

= Rp. 1.384.891.944,00

$$Rasio\ marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan}{Penjualan\ yang\ direncanakan}$$

$$= \frac{\text{Rp.1.384.891.944,00}}{\text{Rp. 3.544.241.944,00}}$$

$$= 39{,}07\%$$

Marjin keamanan penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2006 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin keamanan = Penjualan yang dianggarkan - Penjualan impas

= Rp. 7.829.239.940,00 – Rp. 3.733.025.470,00

= Rp. 4.096.214.470,00

$$Rasio\ marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan}{Penjualan\ yang\ direncanakan}$$

$$= \frac{\text{Rp.4.096.214,47}}{\text{Rp.7.829.239.940,00}}$$

= 52,31%

Marjin keamanan penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2007 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin keamanan = Penjualan yang dianggarkan - Penjualan impas

= Rp. 12.077.017.460,00 – Rp. 4.148.280.563,00

= Rp. 7.928.736.898,00

$$Rasio\ marjin\ keamanan = \frac{Marjin\ Keamanan}{Penjualan\ yang\ direncanakan}$$

$$= \frac{\text{Rp. 7.928.736.898,00}}{Rp.12.077.017.460,00}$$

= 65,65%

Tabel IV.9
Analisis Marjin Keamanan

Tahun	Analisis Marjin Keamanan	Analisis Rasio Marjin keamanan
2003	Rp. 1.295.950.547,00	52,00%
2004	Rp. 2.514.395.976,00	64,49%
2005	Rp. 1.384.891.944,00	39,07%
2006	Rp. 4.096.214,470,00	52,31%
2007	Rp. 7.928.736.898,00	65,65%

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2008

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan belum melakukan analisis marjin keamanan. Dalam menganalisis marjin keamanan yang dilakukan adalah sejalan (konsisten) yang dinyatakan Hansen dan Mowen marjin pengamanan unit yang terjual atau diharapkan dijual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan yang melebihi volume impas. Dalam penelitian sebelumnya hasil analisis juga konsisten penulis melakukan analisis marjin keamanan untuk mengetahui marjin keamanan penjualan.

3. Marjin Kontribusi

Marjin kontribusi penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2003 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Marjin kontribusi = Rp. 2.728.210.000,00 - Rp. 631.171.000,00

= Rp. 2.097.039.000,00

Marjin kontribusi penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2004 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Marjin kontribusi = Rp. 3.354.084.374,81- Rp. 594.150.000,00

= Rp. 2.759.934.374,00

Marjin kontribusi penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2005 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin kontribusi = Penjualan – Biaya variabel

Marjin kontribusi = Rp. 5.307.400.000,00 – Rp. 1.141.490.000,00

= Rp. 4.165.910.000,00

Marjin kontribusi penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2006 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin kontribusi = Penjualan – Biaya variabel

Marjin kontribusi = Rp. 9.177.400.000,00 – Rp. 2.186.059.000,00

= Rp. 6.991.341.000,00

Marjin kontribusi penjualan pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2007 dapat diketahui sebagai berikut:

Marjin kontribusi = Penjualan – Biaya variabel

Marjin kontribusi = Rp. 9.962.070.000,00 – Rp. 2.716.436.500,00

= Rp. 7.245.633.500,00

Tabel IV.10
Analisis Marjin Kontribusi

Tahun	Analisis Marjin Kontribusi
2003	Rp. 2.097.039.000,00
2004	Rp. 2.759.934.374,00
2005	Rp. 4.165.910.000,00
2006	Rp. 6.991.341.000,00
2007	Rp. 7.245.633.500,00

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2008

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan belum melakukan analisis marjin kontribusi. Dalam menganalisis marjin kontribusi yang dilakukan adalah sejalan (konsisten) yang dinyatakan Hansen dan Mowen marjin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Dalam penelitian sebelumnya penulis juga melakukan analisis untuk mengetahui marjin kontribusi perusahaan.

4. *Operating Laverage*

Operating laverage pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2003 adalah sebagai berikut:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{\text{Rp. 2.097.039.000,00}}{\text{Rp. 2.458.662.852}}$$

$$= 85{,}29\%$$

Tingkat *laverage* operasi tahun 2003, adalah 85,29% angka tersebut melanjutkan bahwa perubahan persentase penjualan akan mempengaruhi laba bersih sebesar 85,29 kali.

Operating laverage pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2004 adalah sebagai berikut:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{\text{Rp. } 2.759.934.374,00}{Rp.1.621.094.374,00}$$

$$= 170,25\%$$

Tingkat *laverage* operasi tahun 2004, adalah 179,25% angka tersebut melanjutkan bahwa perubahan persentase penjualan akan mempengaruhi laba bersih sebesar 179,25 kali.

Operating laverage pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2005 adalah sebagai berikut:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{\text{Rp. } 4.165.910.000,00}{\text{Rp. } 2.438.430.000,00}$$

$$= 170,84\%$$

Tingkat *laverage* operasi tahun 2005, adalah 170,84% angka tersebut melanjutkan bahwa perubahan persentase penjualan akan mempengaruhi laba bersih sebesar 170,84 kali.

Operating laverage pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2006 adalah sebagai berikut:

$$Tingkat\ \ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{\text{Rp.}6.991.341.000{,}00}{\text{Rp.}4.146.780.000{,}00}$$

$$= 168\%$$

Tingkat *laverage* operasi tahun 2006, adalah 168% angka tersebut melanjutkan bahwa perubahan persentase penjualan akan mempengaruhi laba bersih sebesar 168 kali.

Operating laverage pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang untuk tahun 2007 adalah sebagai berikut:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{\text{Rp}\ 7.245.633.500{,}00}{Rp\ 4.543.637.500{,}00}$$

$$= 159{,}46\%$$

Tingkat *laverage* operasi tahun 2007, adalah 159,46% angka tersebut melanjutkan bahwa perubahan persentase penjualan akan mempengaruhi laba bersih sebesar 159,64kali.

Tabel IV.11
Analisis Tingkat *Operating Laverage*

Tahun	Analisis Tingkat *Operating Laverage*
2003	85,29%
2004	170,25%
2005	170,84%
2006	168,00%
2007	159,46%

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2008

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan belum melakukan analisis *operating laverage*. Dalam menganalisis *operating laverage* yang dilakukan adalah sejalan (konsisten) yang dinyatakan Garrison *operating laverage* adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan. Tingkat *operating laverage* dapat dihitung dengan rumus:

$$Tingkat\ Operating\ Laverage = \frac{Marjin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$$

Dalam penelitian sebelumnya penulis juga melakukan analisis *operating laverage* pada perusahaan sejalan atau konsisten dalam menganalisis *Operating laverage.*

BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Perencanaan biaya dan pendapatan dengan adanya peningkatan volume penjualan (pelanggan) menggunakan *Cost Volume Profit* pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam perencanaan biaya perusahaan belum melakukan pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel.
2. Perusahaan belum menggunakan analisis *break even point* dalam perencanaan perusahaan.
3. Perusahaan belum menggunakan analisis marjin keamanan dan persentase marjin keamanan dalam perencanaan perusahaan.
4. Perusahaan belum menggunakan analisis marjin kontribusi dalam perencanaan perusahaan.
5. Perusahaan belum menggunakan analisis *operating laverage* dalam perencanaan perusahaan.

A. Saran

Dalam pembebanan biaya sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya varaibel untuk mempermudah dalam perhitungan perencanaan laba. Dengan pengklasifikasian biaya dapat mempermudah bagi manajemen dalam mengambil keputusan.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
PERPUSTAKAAN

Perusahaan dalam perencanaan labanya sebaiknya menggunakan analisis *break even point,* marjin keamanan, persentase marjin keamanan, marjin kontribusi dan *operating laverage* untuk mengetahui keadaan perusahaan sekarang dan yang akan datang, serta mempermudah bagi manajemen dalam mengambil keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

Blocher, J. Edward, Kung H. Chen, Gary Cokins dan Thomas W. Lin, alih bahasa Dra. A. Susty Ambarriani M.si.Akt. 2007. **Manajemen Biaya**, Buku 1, Edisi 3, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Bernand, W. Taylor III, alih bahasa Chaerul D. Djakman, S.E., Ak.,M.B.A dan Vira Silvira, S.E.,M.B.A. 2001. **Sains Manajemen**, Buku 2, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Carter, William K dan Usry Milton f, alih bahasa Krista, SE.AK . 2004. **Akuntansi Biaya,** Buku 1, Edisi 13, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Dahlan. 2007 . Pendapatan. (http://forumpositif/dahlan forum:7Desember2009)

Erika. 2007. Penggunan CVP dalam Perencanaan pada PT. Pulau Hijau Asri Palembang. (Tidak dipublikasikan). UMP.

Garrison, Ray H, Eric W Norren dan Peter C Brewer, alih bahasa Nuri Hinduan. 2006. **Akuntansi Manajerial,** Buku 1, Edisi 11. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Hansen, Don R dan Maryyane M. Mowen, alih bahasa Dewi Fitrisari, M.Si. dan Deny Arnos Kwari, M.Hum. 2004. **Akuntansi Manajemen**, Edisi 7. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Herman. 2003. Kontribusi CVP dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek (Suatu Studi pada PT Hidup Jaya). (Tidak dipublikasikan). Universitas IBA.

Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2002. **Metode Penelitian Bisnis.** Penerbit BPFE. Yogyakarta.

Riduwan, M.B.A. 2003. **Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian**. Penerbit Alfabeta, Bandung.

Rudianto. 2006. **Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan.** Penerbit PT Grasindo, Jakarta

Rustam. 2002. Pendapatan Menurut Standar Akuntansi Keuangan No. 23. (http://usu/library/rustam/pdf:5november2008)

Soemarso S.R. 2004. **Akuntansi Suatu Pengantar.** Penerbit Salemba Empat. Jakarta

Sugiyono.2004. **Metedologi Penelitian Bisnis.** CV Alfabeta, Bandung.

Sutrisno. 2007. **Manajemen Keuangan.** Penerbit EKONISIA Kampus Fakultas Ekonomi UII. Yogyakarta.

Swasta, Basu dan Ibnu Sukojto. 2001. **Pengantar Bisnis Modern**. Edisi 3, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Wulandari, yunita . 2006. Analisis Biaya-Volume kegiatan-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Studi Kasus pada Quality Hotel Yogyakarta. (http://google.co.id:14agustus2008). Universitas Islam Indonesia

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI

Jurusan	IZIN PENYELENGGARAAN	AKREDITASI
Jurusan Manajemen (S1)	NO 3450 [illegible] 2005	[illegible] 2005 (B)
Jurusan Akuntansi (S1)	NO 3440 [illegible] 2005	[illegible] 2005 (B)
Manajemen Pemasaran (DIII)	[illegible]	[illegible]

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu (0711) [illegible] Palembang 30263

بسم الله الرحمن الرحيم

LEMBAR PERSETUJUAN
PERBAIKAN SKRIPSI

Hari/ Tanggal	: Jum'at / 06 Maret 2009
Waktu	: 01.00 Siang
Nama	: Destri Ummiyati
Nim	: 22.2005.147
Jurusan	: Akuntansi
Mata Kuliah Pokok	: Akuntansi Manajemen
Judul Skripsi	: ANALISIS COST VOLUME PROFIT PADA PT BHANDA GHARA REKSA CABANG PALEMBANG

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

O	NAMA DOSEN	JABATAN	TANGGAL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
	Betri, S.E.,Ak.,M.Si	Pembimbing	2 - 04 - 2009	[signature]
	DR. Sa'adah Siddik, S.E,.Ak,.M.Si	Ketua Penguji	24 - 04 - 2009	[signature]
	Betri, S.E.,Ak.,M.Si	Anggota Penguji I	2 - 204 - 009	[signature]
	Mizan, S.E,.M.Si	Anggota Penguji II	20 Maret 2009	[signature]

Palembang, 24 April 2009
An. Dekan
Ketua Jurusan Akuntansi

Drs. Sunardi, S.E,.M.S.i

BIODATA PENULIS

Nama	: Destri Ummiyati
Nim	: 22. 2005.147
Tempat / Tanggal Lahir	: Palembang / 05 Desember 1987
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Jl. Mayorlaut Wiratno Lr. Albaroqah No. 161 Palembang
No Telepon	: 0711-4353995
Nama Ayah	: K.M. Soleh Yusuf
Pekerjaan Ayah	: Purnawirawan Polri
Alamat	: SDA
Nama Ibu	: Dahlia
Pekerjaan Ibu	: Ibu Rumah Tangga
Alamat	: SDA

P.T. (Persero) BHANDA GHARA REKSA

CABANG PALEMBANG :
Jalan R.E. Martadinata Sei Buah No. 1 Palembang 30118, Kawat Bhangga
Telp. (0711) 713794, 712605, 720362, Fax. (0711) 713883,720366,721627 E-Mail : bgrplg@mdp.net.id

KANTOR PUSAT :
Jalan Kali Besar Timur No. 5 - 7 Jakarta, Kawat Bhangga, Kotak Pos 4972 JKT
Telp. (021) 6916666 (8 saluran) Fax. (021) 6903162 Teleks 42287 BGR PST IA E-mail : bgrpus@indosat, net.id web site : http/www.bgr.co.id
Customer Services Call & Fax. : (021) 69182222

Certificate No. : JKT 0402819

Nomor : CPLG.1059/SDM/II.09
Lampiran : 1 (satu) Lembar
Perihal : Izin Penelitian

Palembang, 5 Februari 2009

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Palembang
Di
Palembang

Dengan Hormat,

Berkenaan surat saudara perihal pengambilan data, maka dengan ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa/i yang tersebut dibawah ini:

Nama	: Destri Ummiyati
Nim	: 22.2005.147
Semester / KELAS	: VII (tujuh) / Ganjil
Jurusan / Program Studi	: Akuntansi

Telah selesai dalam melakukan penelitian pada PT Bhanda Ghara Reksa Cabang Palembang.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas perhatiannya di ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
PT. Bhanda Ghara Reksa
Cabang Palembang

PT. BHANDA GHARA REKSA
CABANG PALEMBANG

Yoyo Taryo
General Manager

Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Palembang

SERTIFIKAT

Nomor :013 /J-10/FE-UMP/III/2008

بسم الله الرحمن الرحيم

Diberikan Kepada :

Nama : DESTRI UMMIYATI

NIM : 22 2005 147

Jurusan : **Akuntansi**

Yang dinyatakan LULUS mengikuti ujian kemampuan membaca Al-Qur'an di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang, 06 Jumadil Awal 1429 H.
14 Maret 2008.

A.n. Dekan
Pembantu Dekan IV,

M. Basyaruddin, S.E., Ak., M.Si