

BAB I

PENDAHULUAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1.) Sejarah Berdirinya dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan rokok Djitoe didirikan sekitar tahun 1960 yang berlokasi di kampung Sewu, yang merupakan perusahaan milik perseorangan sebagai pemiliknya adalah Bapak Soetantyo dan diberi nama “Perusahaan Rokok Djitoe” agar mudah dikenal dan mudah diingat oleh para konsumen. DJITOE dalam bahasa Jawa berarti siji lan pitu, sedangkan dalam bahasa Indonesia berarti tujuh belas. Angka tujuh belas bagi bangsa Indonesia merupakan angka keramat. DJITOE juga dapat diartikan tepat atau paling tepat, jadi rokok Djitoe tepat dinikmati oleh konsumen golongan bawah dan menengah. Rokok Djitoe relatif murah sehingga dapat dijangkau oleh konsumen golongan bawah, sedangkan mutu dan rasa pada waktu itu banyak digemari oleh masyarakat Solo khususnya. Pada waktu itu produksinya hanya rokok kretek tangan lintingan tradisional dan hanya dikerjakan oleh beberapa orang tenaga kerja yang sebagian terdiri dari keluarga sendiri.

Dengan kemajuan dan perkembangan perusahaan rokok Djitoe yang cukup baik, maka Bapak Soetantyo mempunyai pemikiran yang lebih jauh untuk meningkatkan dan memperkuat perusahaannya. Resminya pada tahun 1964 dengan bentuk badan hukum perusahaan

perorangan dengan ijin pendirian nomor : 8124/1964. Produksi pada saat itu yang dihasilkan masih berupa rokok kretek tangan, pada awal tahun 1968 perusahaan rokok Djitoe mengalami kemunduran, karena adanya persaingan dengan bermunculan perusahaan sejenis yaitu perusahaan rokok lain di Solo. Hal tersebut disebabkan alat-alat yang dipergunakan kurang efisien sehingga perusahaan didalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya merasa perlu adanya tambahan modal yang digunakan untuk menggantikan atau menambah alat-alat yang lebih baik dan modern. Dengan adanya peraturan pemerintah nomor 7/1968 tentang pemberian Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDM) dengan syarat perusahaan harus berbadan hukum berbentuk perseroan terbatas (PT), maka hal tersebut merupakan dorongan dan kesempatan baik bagi perusahaan rokok Djitoe untuk kelanjutan usahanya. Pada tanggal 7 Mei 1969 perusahaan rokok Djitoe dari perusahaan perseorangan berubah menjadi perusahaan terbatas (PT) dengan disyahrkannya akte notaris H. Moeljanto dengan nomor : 4 tanggal 7 Mei 1969 dengan nama PT Djitoe Indonesian Tobacco Coy, yang mana hampir seluruh saham-sahamnya dimiliki oleh keluarga Bapak Soetantyo dengan ditambah modal atas kepercayaan pemerintah berupa kredit PMDM. Setelah adanya akte notaries tersebut di atas, kemudian diperbaiki lagi dengan akte perusahaan nomor : 7 tanggal 18 Februari 1970 dan tambahan berita Negara RI tanggal 30 Oktober 1979 nomor 87.

Bertambahnya peralatan dan mesin-mesin yang dimiliki, maka mampu mengikuti perkembangan kemajuan teknik didalam menunjang kebutuhan pasar yang bisa dicapai, maka dari tahun ketahun perusahaan rokok Djitoe mengalami kemajuan yang pesat baik volume penjualan maupun daerah pemasarannya. Kemajuan-kemajuan yang dicapai semakin baik dengan ditambah lagi satu unit mesin linting sigaret kretek filter dan satu unit mesin linting sigaret warning filter yang dilengkapi dengan satu unit mesin pembuat filter food, sehingga merupakan suatu kemajuan yang dicapai oleh perusahaan rokok Djitoe. Adanya kemajuan tersebut sehingga perlu memindahkan lokasi perusahaan ke alamat sekarang ini tepatnya di Jl LU Adisucipto No. 51 telepon : (0271) 44757 Surakarta. Hal tersebut dimaksudkan agar menunjang kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang baik dalam perluasan pabrik maupun dalam menyerap penambahan tenaga kerja.

2.) Letak Geografis Perusahaan

Perusahaan rokok Djitoe berlokasi di Jl LU Adisucipto No 51 Surakarta melihat dari lokasinya yang terletak di pinggir jalan raya merupakan jalur bus dan truk maka akan sangat menguntungkan bagi perusahaan, karena dengan letak pabrik di pinggir jalan raya sangat besar artinya sehingga dapat menunjang kelancaran dalam bidang pengangkutan. Hal tersebut ditunjang oleh fasilitas yang dimiliki berupa kendaraan yang digunakan untuk mengangkut bahan-bahan yang dibeli dari leveransir, maupun untuk pengiriman hasil produksinya ke daerah-

daerah pemasarannya yang telah ditunjuk sebagai kantor perwakilan atau agen dan juga kendaraan yang dipergunakan untuk kelancaran di dalam melaksanakan tugasnya. Di sekitar perusahaan masih cukup banyak areal tanah yang berupa sawah dan harga cukup murah dibandingkan dengan harga tanah di dalam kota, sehingga memudahkan perusahaan untuk mengadakan perluasan pabrik.

3.) Visi, Misi dan Tujuan Didirikan Perusahaan

PT. DJITOE mempunyai Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan Rokok DJITOE yang akan menjadi pegangan baik dalam formula perencanaan kerja maupun dalam pelaksanaan hingga pengawasan, yang akan diuraikan sebagai berikut.

a. Visi Perusahaan Rokok DJITOE

Perusahaan Rokok DJITOE adalah pemimpin kategori rokok kretek terkemuka khususnya di Kota Solo.

b. Misi Perusahaan Rokok DJITOE

1. Mendapatkan keuntungan yang layak sebagai sumber penghasilan khususnya dan untuk kepentingan-kepentingan perusahaan dalam mengembangkan dan meningkatkan PT Djitoe ITC.
2. Memberikan kepuasan kepada konsumen melalui produk perusahaan yang dihasilkan.

3. Membantu pemerintah dalam mengurangi pengangguran dengan adanya kesempatan lapangan kerja khususnya bagi penduduk di sekitar pabrik.
4. Menambah pemasukan bagi pemerintah daerah dengan melalui pita cukai dan pajak.

c. Tujuan Perusahaan Rokok DJITOE

Memberikan kontribusi dalam kategori rokok kretek guna memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4.) Modal Perusahaan

Seperti diketahui bahwa modal suatu perusahaan perseroan terbatas dilihat dari sumbernya berasal dari hutang dan modal sendiri, hal ini terlihat dalam neraca sebelah kredit dan pasiva diantara salah satu modal adalah saham-saham yang jenisnya ada tiga macam yaitu :

1. Modal biasa
2. Saham preferen
3. Saham preferen kumulatif

Di dalam perusahaan rokok Djitoe Indonesia Tobakko jika dilihat dari sumber modalnya perusahaan terdiri dari :

1. Saham biasa
2. Saham preferen

5.) Kepersonaliaan

1. Tenaga Kerja

Tenaga kerja terdiri dari karyawan bulanan, harian dan borongan.

2. Kesejahteraan Sosial Tenaga Kerja

Sesuai dengan Peraturan yang berlaku, baik yang diatur dalam Undang-Undang, Peraturan Pemerintah, Peraturan Menteri Tenaga Kerja, maupun yang ditetapkan dalam Keputusan Menteri Tenaga Kerja. Untuk upah lembur sesuai surat keputusan menteri tenaga kerja, sesuai SK Menteri Tenaga Kerja No : Kep-72/MEN/84 tentang dasar perhitungan upah lembur selewatnya 7 jam kerja pada hari-hari biasa dan 5 jam kerja pada hari Sabtu dihitung lembur sesuai dengan Peraturan yang berlaku :

- a. Upah sejam bagi pekerja bulanan $\frac{1}{173} \times$ Upah sebulan.
- b. Upah sejam bagi pekerja harian $\frac{3}{20} \times$ Upah sehari.
- c. Upah sejam bagi pekerja borongan atau satuan sama dengan $\frac{1}{7}$ rata-rata hasil kerja sehari.

6.) Keorganisasian DI PT Djitoe Indonesia Tobakko

Pada Perusahaan Rokok PT DJITOE INDONESIAN TOBAKKO, bentuk Organisasinya adalah bentuk garis dan Staf.

a. Struktur Organisasi

Adapun Struktur Organisasi secara garis besar dapat dilihat pada skema sebagaimana terlampir.

b. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut akan dijelaskan dalam diskripsi jabatan.

Deskripsi masing-masing bagian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Rapat Umum Pemegang Saham adalah suatu badan yang memiliki kekuasaan tertinggi dalam Perusahaan, dimana para anggotanya adalah pemegang saham yang berhak menentukan arah jalannya perusahaan.

2. Komisaris

Komisaris merupakan badan pengawas dan penasihat Direksi, yang ditunjuk dan bertanggung jawab langsung kepada RUPS.

Komisaris beranggotakan 2 (dua) orang, tugasnya yaitu.

- a. Memberi nasehat kepada Direksi bilamana dipandang perlu.
- b. Mengawasi kegiatan Perusahaan serta menilai kebijaksanaan Direksi, apakah sesuai dengan yang tercantum dalam Anggaran Dasar Rumah Tangga (ADART) Perusahaan, atau Peraturan-peraturan Perusahaan yang telah ditetapkan.

1. Direksi

Direktur I

Direktur I PT DJITOE ITC dijabat oleh Bp. HA. SOETANTYO. Direktur I bertanggung jawab kepada RUPS. Tugas Direktur I adalah :

- a. Melaksanakan fungsi sebagai Pimpinan, dan menjalin hubungan dengan pihak ekstern.

- b. Memberi laporan kepada pemegang saham mengenai perkembangan Perusahaan, serta menentukan diadakannya RUPS.

Direktur II

Direktur II bertindak sebagai direktur I pada saat direktur I berhalangan hadir / tidak ada di tempat dan sebagai pengawas langsung yang bertanggung jawab penuh terhadap segala kegiatan intern perusahaan.

1. Staf Direksi

Staf Direksi merupakan badan penasehat dan sebagai pembantu Direksi, yang tugasnya membantu Direktur, dan memberikan saran atau pendapat dan pertimbangan-pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan atau perumusan kebijakan Perusahaan.

2. Bagian Keuangan

Bagian Keuangan bertanggung jawab langsung kepada Direksi. Tugas bagian Keuangan ialah.

- a. Menyelenggarakan / mengatur anggaran Perusahaan yang menyangkut penerimaan dan pengeluaran kas.
- b. Menyelenggarakan sistem pembukuan dan pengawasan keuangan yang baik dan teratur.

- c. Membuat dan mengajukan laporan keuangan kepada direksi, yang pelaksanaannya dalam hal ini dibantu oleh saksi pembukuan.

3. Bagian Umum

Bagian umum bertanggung jawab langsung kepada direksi dan bertanggung jawab penuh atas urusan.

- a. Teknik yang meliputi Listrik, Mesin dan Bengkel kendaraan.
- b. Kesehatan, dan Kebersihan.
- c. Perawatan Gedung dan Bangunan.
- d. Urusan Rumah Tangga Perusahaan, dan Dana Sosial untuk kepentingan umum.

4. Bagian Administrasi

Tugasnya adalah.

- a. Mengurus keluar / masuk surat-surat Perusahaan.
- b. Menyelenggarakan sistem file / pengarsipan atas Dokumen Perusahaan.
- c. Mengadakan /membuat laporan perkembangan Perusahaan, yang meliputi anggaran, baik secara berkala tiap triwulan, maupun laporan pada akhir tahun.
- d. Membuat Laporan Neraca laba Rugi, dalam pelaksanaannya tugas ini dibantu oleh Seksi

Pembukuan dalam pengumpulan Data serta pelaksanaan penyusunannya.

5. Bagian Humas dan Personalia

Tugasnya adalah.

- a. Melaksanakan seleksi karyawan baru.
- b. Mengatur Tata tertib kerja bagi Karyawan, serta menyelenggarakan dan mengawasi absensi karyawan, dan pembayaran upah / gaji Karyawan dalam pelaksanaannya dibantu oleh Seksi Penggajian.
- c. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) bagi karyawan yang tidak memenuhi syarat, atau bagi karyawan yang melanggar Peraturan yang berlaku dalam KKB Perusahaan maupun yang ditetapkan dalam Peraturan Menteri Tenaga Kerja.
- d. Mengelola dan mengusahakan kesejahteraan Sosial Karyawan.
- e. Mengurus segala aktivitas yang berhubungan dengan segala hak dan kewajiban karyawan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- f. Mewakili Perusahaan dalam hubungan dengan pihak ekstern, seperti penerimaan tamu, baik pihak instansi pemerintah, maupun umum, untuk

memberikan informasi mengenai perusahaan bagi yang memerlukannya.

6. Bagian Produksi

Tugasnya adalah.

- a. Menjalankan proses produksi sesuai rencana yang telah ditetapkan, baik untuk produksi pesanan maupun untuk persediaan Gudang barang jadi.
- b. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk.
- c. Mengadakan pengawasan pelaksanaan produksi, serta pengawasan mesin / peralatan produksi baik dalam pengoperasiannya maupun dalam perawatannya.

7. Bagian Pembelian

Tugasnya adalah.

- a. Melaksanakan pembelian bahan-bahan yang diperlukan perusahaan, serta pembelian peralatan dan perlengkapan lainya yang perlu.
- b. Meretur barang-barang yang dibeli jika tidak sesuai dengan pesanan baik kwalitas maupun harga yang telah disetujui sebelumnya.
- c. Menyelenggarakan Administrasi pembelian dan membuat laporan pembelian, yang ditujukan kepada Direksi.

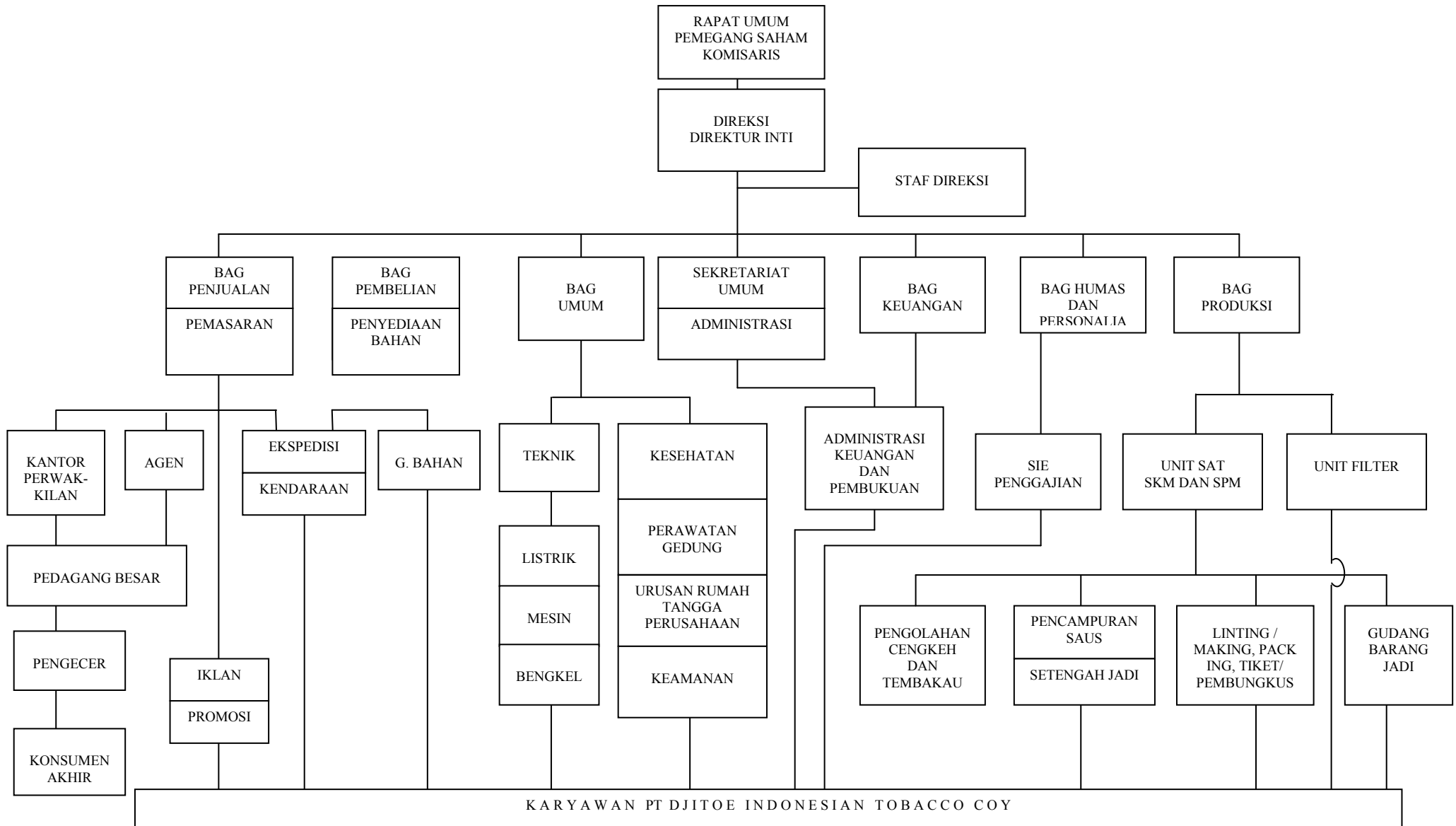
- d. Mengadakan pengangkutan bahan-bahan dari daerah asalnya yang sekiranya perlu diangkut dengan kendaraan Perusahaan.

8. Bagian Penjualan

Tugasnya adalah.

- a. Mengadakan penyusunan pesanan dari masing-masing Kantor Perwakilan atau dari Agen di masing-masing daerah pemasarannya.
- b. Melaksanakan penjualan produk kepada Konsumen melalui lembaga perantara.
- c. Menyelenggarakan Administrasi penjualan, dan Rekapitulasi laporan penjualan baik secara berkala maupun laporan pada akhir tahun.
- d. Mengadakan saluran Distribusi yang baik, dalam pelaksanaannya dibantu oleh Seksi Ekspedisi untuk pengangkutan / pengiriman produk perusahaan sesuai dengan pesanan dari Kantor Perwakilan / Agen.
- e. Mengadakan Survey ke masing-masing daerah pemasaran dalam usaha meningkatkan omset pemasaran dan memperluas daerah pemasaran, dalam pelaksanaannya dibantu oleh Seksi Iklan dan Promosi.

**STRUKTUR ORGANISASI
PT DJITOE ITC**



Gambar I.1 Struktur organisasi PT Djitoe Indonesia Tobako

Hasil Produksi dan Bahan Baku

a. Hasil Produksi

Sigaret Kretek Tangan (SKT), adalah rokok yang pembuatannya dengan menggunakan tangan (manual), jenis rokok ini dibagi menjadi dua sebagai berikut.

- DJITOE King Size Merah
- DJITOE King Size Hijau

Sigaret Kretek Mesin (SKM), adalah rokok yang pembuatannya dengan menggunakan mesin, jenis rokok ini dibagi menjadi dua sebagai berikut.

- DJITOE Golden Eksekutive
- DJITOE Slim

b. Bahan Baku Yang Digunakan

Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi digolongkan menjadi dua macam, yaitu.

1. Bahan baku utama

a. Tembakau

Pasokan tembakau berasal dari daerah sekitar Solo karena daerah Solo berdekatan dengan daerah produsen tembakau antara lain daerah Boyolali, Temanggung, Muntilan, Weleri, Bojonegoro, dll. Sehingga untuk penyediaan bahan baku tembakau ini dapat berlangsung lancar, namun apabila pasokan tembakau dari daerah tersebut habis, baru mempergunakan tembakau dari daerah lain.

b. Cengkeh

Cengkeh yang digunakan adalah cengkeh lokal yaitu cengkeh yang diperoleh dari daerah Purwokerto, Lampung, Sulawesi, Ambon, dll. Apabila pasokan cengkeh dari daerah tersebut habis maka perusahaan akan memperoleh pasokan cengkehnya melalui cengkeh import.

- Saos, untuk bahan baku saos ini diperoleh dari supplier.
- Filter Rood
- Kertas Sigaret

2. Bahan penolong, terdiri dari :

- a. Pati
- b. Manis jagan
- c. Gula jawa
- d. Sakarine
- e. Mentol
- f. Plastik
- g. Air : untuk merendam cengkeh dan mengisi ketel uap yang digunakan dalam, proses pemanasan uap air pada proses pengeringan tembakau.
- h. Bahan bakar (solar) untuk pemanasan ketel uap.

7.) Aspek Produksi

a. Perencanaan Produksi

Dalam menyusun jadwal produksinya, PT. DJITOE INDONESIA TOBAKKO menggunakan aturan *First Come First Served (FCFS)*, dimana pekerjaan pertama yang datang ke stasiun kerja akan diproses terlebih dahulu.

Input penjadwalan produksi berupa permintaan diperoleh dari marketing, permintaan tersebut berasal dari permintaan-permintaan agen utama, kemudian oleh departemen PPC dibuat penjadwalan dengan memperhatikan kapasitas setiap lintasan produksi.

Kapasitas produksi perhari berbeda pada awal dan akhir minggu. Hal ini disebabkan pada awal minggu lintasan produksi masih mengalami setting awal tiap minggu dan pada akhir minggu (hari jum'at) waktu kerja terpotong shalat jum'at, khususnya bagi karyawan muslim.

b. Alur Proses Produksi Secara Umum

Proses produksi untuk rokok filter atau Sigaret Kretek Mesin (SKM) dan Sigaret Putih Mesin (SPM) sedang menggunakan mesin-mesin agak modern, sehingga pada proses pembuatan rokok filter ini tenaga manusia tidak banyak diperlukan.

Mesin yang digunakan antara lain :

1. *Vaccum Chamber* : untuk memberi uap pada tembakau

2. Mesin *Cutter Mollin* : untuk merajang tembakau
3. Mesin *Thrasser* : untuk memisahkan debu, ganggang, dan daun
4. Mesin *Conditioning* : menambah kadar air
5. Mesin *Dryer* : untuk mengeringkan tembakau
6. Mesin *Culler* : untuk menyaring debu
7. Mesin *Silo* : untuk meratakan tembakau
8. Mesin *Blending Silo* : untuk mencampur material yang digunakan
9. Mesin *Mollin* : untuk memproses membuat rokok batangan
10. Mesin *Packing* : untuk membungkus rokok batangan
11. Mesin *Chelopane* : untuk membungkus rokok yang telah di-pack

Urutan untuk proses produksinya adalah sebagai berikut :

1. Mula – mula bahan baku yang masih berupa daun tembakau yang berasal dari gudang dikeluarkan kemudian dimasukkan ke *Vaccum Chamber* untuk diberi uap (di steam)
2. Daun tembakau yang telah di steam tersebut kemudian dimasukkan ke mesin *Cutter Mollin* untuk proses perajangan (pencacahan) tembakau.
3. Tembakau yang telah dirajang kemudian masuk ke mesin *Thrasser*, dalam mesin ini tembakau tersebut mengalami proses pengudalan dengan menggunakan mesin *Thrasser*,

fungsi dari proses pengudalan tersebut untuk memisahkan antara debu, ganggang, dan daun (material yang digunakan).

4. Setelah proses pengudalan tembakau tersebut kemudian dimasukkan ke *Conditioning*, fungsinya untuk menambah kadar air agar tembakau bisa mengembang. Dalam mesin *Conditioning* tersebut tembakau terdapat proses pencampuran dengan saos dasar yang fungsinya untuk memperkuat rasa dari senterial (tembakau).
5. Tembakau selanjutnya di masukkan ke mesin *Dryer*, mesin tersebut berfungsi untuk mengeringkan tembakau.
6. Setelah tembakau kering selanjutnya tembakau masuk ke mesin *Culler* untuk proses penyaringan debu kembali.
7. Proses selanjutnya tembakau dimasukkan ke mesin *Silo* yang berfungsi untuk perataan tembakau.
8. Dari mesin *Silo* kemudian tembakau masuk ke *Blending Silo*, di dalam *Blending Silo* inilah terdapat proses pencampuran bermacam-macam bahan yaitu tembakau, cengkeh dan saos top serta menthol (khusus untuk rokok putih mentol). Setelah dicampur selama kurang lebih 4 jam, tembakau diturunkan dan siap untuk diproses menjadi rokok jadi.
9. Tembakau masak tersebut masuk ke dalam mesin pelinting untuk menjadi rokok batangan.
10. Rokok batangan tersebut bersama dengan filter roads dikirim ke mesin assembling untuk disatukan sehingga terbentuklah rokok berfilter yang sering dikenal dengan rokok filter. Masih

dalam satu-kesatuan mesin rokok filter tersebut mengalir ke sub mesin pemgungkus/pengepak untuk dibungkus.

11. Rokok yang telah dipak tersebut kemudian dikirim ke mesin bandrol untuk dibandrol dan diberi pita cukai.
12. Pak rokok yang telah diberi pita cukai setelah itu dikirim ke mesin *cellephane* yang berfungsi untuk membungkus rokok pak-pakan tersebut dengan menggunakan kertas *cellephene* dan dipres dengan isi 10 bungkus untuk setiap presnya, setelah itu pres-pres tersebut dibos atau dibungkus, tiap bos berisi 20 pres.

Keterangan isi tiap-tiap bos untuk SKM dan SPM sebagai berikut :

- Untuk SKM :

1 Pak	= 12 batang rokok
1 Pres/slop	= 10 pak
1 Bos	= 20 pres/slop = 2400 batang

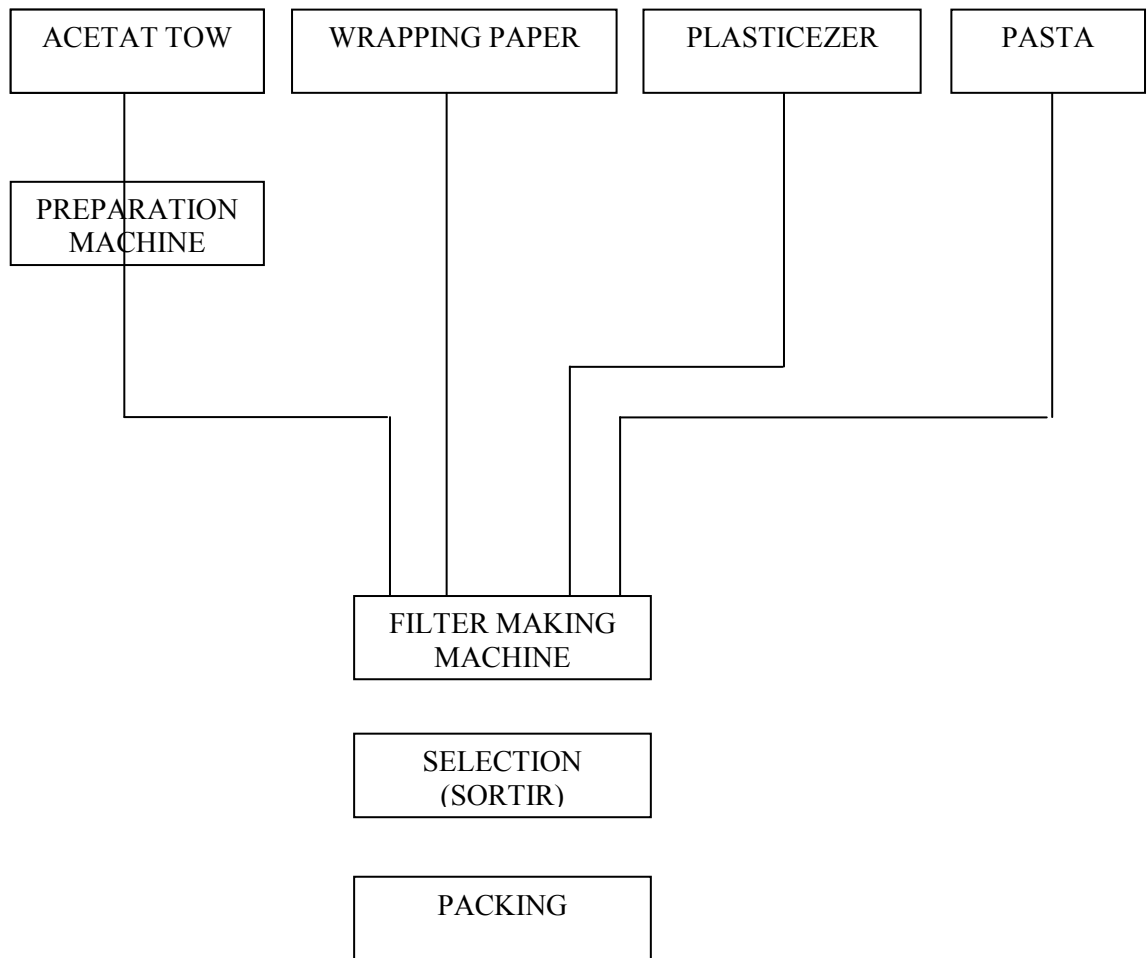
- Untuk SPM :

1 Pak	= 20 batang rokok
1 Pres/slop	= 10 pak
1 Bos	= 20 pres/slop = 4000 batang

13. Rokok yang telah dibos kemudian dikirim ke gudang barang jadi dan selanjutnya siap untuk didistribusikan ke daerah pemasaran.

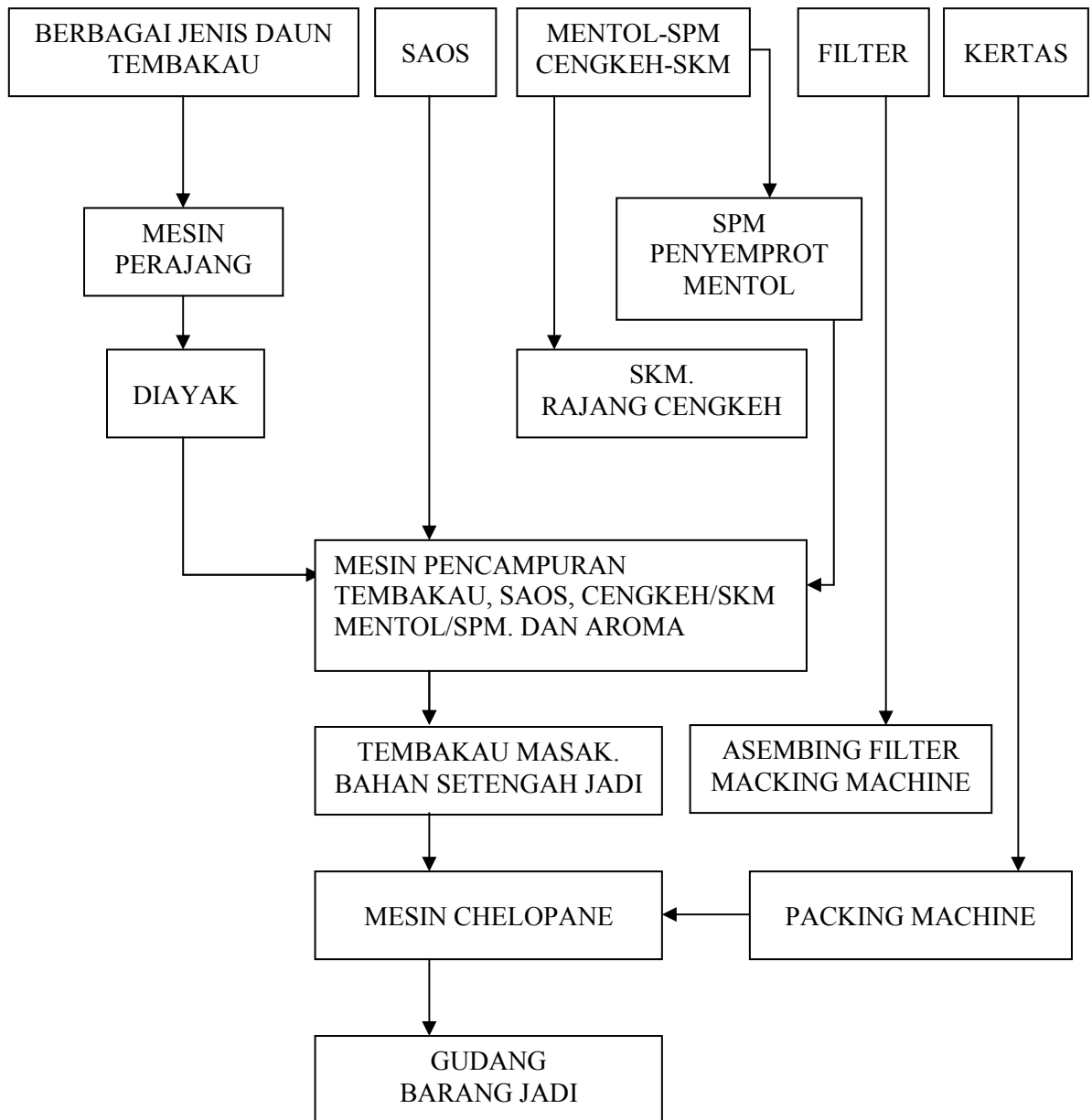
Skema Proses Produksi Rokok Filter / Sigaret Kretek Mesin
(SKM) dapat dilihat pada gambar 1.2 dan gambar 1.3 berikut

SKEMA PROSES PRODUKSI FILTER RODS



Gambar 1.2 Skema proses produksi filter rods

**SKEMA PROSES PRODUKSI UNTUK
ROKOK FILTER / SKM / SPM**



Gambar 1.3 Skema proses produksi untuk rokok filter / SKM / SPM.

8.) Pengendalian Mutu

PT DJITOE INDONESIAN TOBAKKO melakukan pengendalian mutu dan kualitas yang dilakukan dengan beberapa uji terhadap bahan baku dan produk jadi antara lain, sbb.

1. Cengkeh

Adapun yang diuji dari cengkeh adalah kadar air yang terkandung di dalam cengkeh. Untuk pengujiannya digunakan alat yang disebut TESTE METER, sedangkan cara kerjanya sbb :

- a. cengkeh ditimbang dengan teliti sebanyak 1 ons,
- b. kemudian dimasukkan dalam wadah khusus dari TESTE METER yang berbentuk piringan,
- c. lalu dimasukkan dalam TESTE METER dan tombol ditekan,
- d. diamati dan catat skalanya,
- e. kemudian disesuaikan dengan tabel TESTE METER sehingga kadar air dapat diketahui, dan
- f. Kadar air dalam cengkeh yang memenuhi syarat adalah 1,8.

2. Tembakau

Uji yang digunakan untuk mendapatkan tembakau berkualitas baik dilakukan berdasarkan arganolaptis dan kadar airnya. Untuk arganolaptis berdasarkan warna dan bau, sedangkan untuk kadar air dapat dilakukan seperti pada pengujian cengkeh.

3. Produk Jadi

Dalam produksinya PT DJITOE INDONESIA TOBAKKO

menghasilkan bermacam-macam merk. Untuk menjaga kualitas dari produk jadi sebelum dipasarkan maka harus diuji terlebih dahulu. Pengujiannya dilakukan melalui aroma, rasa serta kemantapan. Pengujian dilakukan oleh seseorang yang ditunjuk perusahaan dan telah berpengalaman di bidangnya selama bertahun-tahun sehingga dapat dipercaya menjadi QC (*Quality Control*) yang mengendalikan kualitas produk jadi.

9.) Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dapat membantu konsumen dalam usaha memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Kegunaan pemasaran adalah untuk meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu pemasaran merupakan kunci untuk mencapai sukses dalam bidang penjualan agar nantinya perusahaan dapat berkembang serta terjamin kelangsungan hidupnya.

Daerah pemasaran rokok PT Djitoe adalah sebagai berikut.

1. Jawa Barat meliputi Jakarta, Bandung, Cirebon, Ciamis, dan lain-lain.
2. Jawa Tengah meliputi Pekalongan, Tegal, Yogyakarta, Magelang, Semarang, Demak, dan lain-lain.
3. Jawa Timur meliputi Madiun, Malang, Surabaya, Blitar dan lain-lain.
4. Luar Jawa meliputi Palembang, Jambi, Medan, Samarinda, Banjarmasin dan Ujung Pandang.

Kantor-kantor Perwakilan Pemasaran PT Djitoe terletak di Semarang, Jakarta dan Palembang.

10.) Distribusi

Untuk mendukung kegiatan pemasaran pada perusahaan rokok Djitoe diperlukan adanya penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Dengan digunakannya saluran distribusi yang tepat dan baik maka perusahaan dalam memasarkan produknya tidak akan mengalami hambatan. Hal ini membuat produk tersebut akan lebih terjaga kualitasnya dan tidak akan mudah rusak. Perusahaan rokok PT Djitoe dalam menyalurkan hasil produksinya kepada konsumen menggunakan dua macam cara, yaitu :

- a. melalui Kantor Perwakilan Pedagang Besar Pengecer dan
- b. melalui Agen Utama Sub Agen Pengecer.

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan dunia perindustrian di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat dari tahun ke tahun. Hal tersebut menandakan bukti keseriusan pemerintah dalam membangun dunia perindustrian di Indonesia dan dipengaruhi juga oleh kebutuhan para konsumen yang lebih beraneka ragam. Perkembangan perindustrian di Indonesia ini menimbulkan persaingan diantara perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang yang sejenis, sehingga setiap perusahaan harus semakin meningkatkan produksinya supaya dapat lebih unggul dalam persaingan.

Untuk itu perusahaan selalu mencari cara untuk memproduksi barang dengan biaya yang seminimal mungkin.

Setiap perusahaan yang didirikan tentunya mempunyai tujuan-tujuan yang akan dicapai. Salah satu tujuan yang paling utama yaitu untuk memperoleh keuntungan atau laba yang maksimum sesuai dengan kemampuan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut perlu dilakukan perencanaan dan penetapan kebijakan-kebijakan agar dapat menunjang tercapainya tujuan mencapai laba yang maksimum pada suatu perusahaan. Dalam perencanaan tersebut harus didukung oleh manajemen perusahaan yang baik karena manajemen mengetahui kemampuan perusahaan dalam pencapaian laba yang akan datang. Kemampuan manajemen perusahaan tersebut dapat digunakan sebagai perencanaan dan penetapan kebijakan-kebijakan yang akan dijalankan demi mencapai tujuan tertentu dalam hal ini tujuan mencapai laba.

Laba merupakan selisih antara pendapatan selama satu periode tertentu dengan jumlah seluruh biaya yang menjadi beban dalam produksi selama waktu yang sama. Laba tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan volume penjualan. Untuk mencapai tujuan dalam pencapaian laba suatu perusahaan, manajemen harus dapat menggabungkan ketiga faktor tersebut. Untuk menggabungkan ketiga faktor tersebut dapat digunakan analisis *Break Even Point* karena dalam analisis *Break Even Point* di dalamnya terdapat informasi yang berhubungan dengan biaya, volume, dan laba kepada manajemen.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minuman agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol) (Mulyadi, 2001: 232). Fungsi dan tujuan *Break Even Point* adalah untuk mencari tingkat aktivitas yang mana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah biaya variabel dan biaya tetapnya (Simamora, 1999:163)

PT Djitoe Indonesia Tobako merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, yang memproduksi rokok. Terdapat dua jenis produk yang dihasilkan yaitu jenis rokok slim dengan isi 16 batang dan golden eksekutif dengan isi 12 batang. Pada PT Djitoe Indonesia Tobako belum mengadakan perhitungan *Break Even* dan belum mengadakan pemisahan biaya tetap dan variabel, sehingga untuk perencanaan laba yang dapat mempengaruhi pencapaian laba perusahaan yang akan datang dengan maksimal. Menurut Sigit (1990:3), jika perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu jenis produk dengan kombinasi (*mix*) yang selalu tetap. Pada PT Djitoe Indonesia Tobako memproduksi dan menjual lebih dari satu jenis barang. Hal tersebut seharusnya diterapkan pada PT. Djitoe Indonesia Tobako.

Penelitian tentang *break even point* untuk penelitian tugas akhir telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya. Penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2004) yang membahas analisis *break even point* penjualan kamar hotel Agas Internasional periode 2001-2003 menghasilkan temuan bahwa pengklasifikasian biaya-biaya hanya digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel adalah kurang tepat.

Nugroho (2007) yang membahas penerapan analisis *break even point* terhadap penjualan pada PT Putri Salju yang mengemukakan temuan dalam penelitiannya bahwa PT Putri Salju dalam melakukan penghitungan *break even point* tidak berdasarkan *sales mix* dan *produk mix* dan belum melakukan pemisahan biaya-biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat. Hal serupa juga diungkapkan oleh Jati (2007) yang membahas evaluasi penerapan analisis *break even point* terhadap penjualan sepatu dan sandal pada perusahaan Bakti, sehingga manajemen tidak mengetahui produk apa yang menghasilkan laba tinggi.

Pada ketiga penelitian di atas terdapat satu jenis perusahaan jasa dan dua jenis perusahaan manufaktur tampak persamaan hasil temuan yaitu tidak adanya pemisahan secara tepat antara biaya tetap dan biaya variabel. Penghitungan *break even* juga belum tepat dilakukan oleh perusahaan. Hal tersebut disebabkan karena perusahaan belum mengacu pada perhitungan *break even point* sesuai dengan kategori akuntansi manajemen. Hal yang sama akan diungkapkan oleh penulis dalam melakukan penelitian di PT Djitoe Indonesia Tobako, perbedaannya yaitu penulis akan melakukan penghitungan *margin of safety*.

Analisa *Break Even Point* digunakan pada tingkat penjualan dalam rupiah dan unit produksi berapakah perusahaan itu dapat mencapai laba atau menderita kerugian. Di dalam analisa *break even* juga dapat menghitung penjualan yang harus dilaksanakan untuk memperoleh laba yang diharapkan. PT Djitoe Indonesia Tobako menghendaki laba yang maksimal agar perusahaan dapat tetap bertahan. Setelah diketahui tingkat *break even* suatu

perusahaan dapat mengetahui batas keselamatan (*margin of safety*) yang akan dicapai.

Berdasarkan uraian di atas dan penelitian-penelitian sebelumnya, maka penulis tertarik untuk membahas tema serupa mengenai analisis *break even point* pada PT Djitoe Indonesia Tobakko dengan judul “ ANALISIS *BREAK EVEN POINT* TERHADAP PENJUALAN ROKOK PADA PT DJITOE INDONESIA TOBAKO”.

C. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang dan penjelasan yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana penerapan analisis *break even point* terhadap penjualan rokok pada PT Djitoe Indonesia Tobakko dan berapa volume penjualan yang harus dicapai perusahaan apabila perusahaan mengharapkan laba 20%?
2. Berapa volume *margin of safety* pada PT Djitoe Indonesia Tobakko agar tidak mengalami kerugian dalam bentuk persentase ?

D. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut ini.

1. Untuk mengetahui penerapan analisis *Break Even Point* terhadap penjualan rokok pada PT Djitoe Indonesia Tobako untuk menentukan penjualan rokok minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami

kerugian dan penjualan yang harus dicapai perusahaan apabila perusahaan mengharapkan laba 20%..

2. Untuk mengetahui volume *margin of safety* pada PT Djitoe Indonesia Tobako agar tidak mengalami kerugian dalam bentuk presentase.

E. MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi beberapa pihak berikut ini.

1. Bagi Perusahaan
 - a. Sebagai masukan dan sumbangan pemikiran berupa saran-saran yang positif mengenai penerapan analisis *break even point* terhadap penjualan produk pada perusahaan.
 - b. Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam penjualan produk untuk menghasilkan laba yang telah ditentukan.
2. Bagi Penulis

Memberikan tambahan pengetahuan tentang analisis *break even point* dari bangku kuliah ke dalam praktik dunia nyata.
3. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan referensi untuk penelitian yang serupa pada masa yang akan datang.

F. METODOLOGI TUGAS AKHIR

1. Observasi

Yaitu dengan melihat secara langsung proses produksi pada PT. Djitoe Indonesia sehingga didapat data yang sesuai dengan pembahasan pada tugas akhir ini.

2. Interview

Yaitu dengan melakukan tanya jawab dengan orang yang berhubungan langsung untuk memperoleh data yang sesuai dengan pembahasan pada tugas akhir ini.

3. Studi Pustaka

Yaitu dengan mengumpulkan data melalui buku-buku, jurnal, internet atau literatur yang sesuai dengan pembahasan pada tugas akhir ini.

BAB II

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. STUDI PUSTAKA

1. Pengertian *Break Even Point*

Tujuan utama perusahaan didirikan adalah untuk mencapai laba atau keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan, sehingga sebuah perusahaan membutuhkan analisis untuk mencapai tujuan tersebut yaitu mendapatkan laba seperti yang diharapkan. Analisis *break even point* merupakan salah satu alat analisis yang bermanfaat bagi perusahaan. Berikut ini beberapa pengertian break even point menurut beberapa ahli :

Break even point (Impas) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (Mulyadi, 2001: 232).

Break even point atau titik impas atau peluang pokok adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya *contribution margin* sama dengan total biaya tetap dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau rugi labanya sebesar nol (Supriyono, 1987:517).

Break even point (titik impas) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol (Hansen dan Mowen, 2005: 274).

Dari beberapa uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *break even point* keadaan yang mana perusahaan tidak mendapatkan laba maupun tidak menderita kerugian atau dengan kata lain atau kerugiannya sama dengan nol.

Menurut Sigit (1990 : 1) analisis *break even point* mempunyai pengertian suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang petugas atau manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

2. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Dalam analisis *break even point* mempunyai berbagai manfaat bagi perusahaan terutama bagi manajer untuk mengambil suatu keputusan. Menurut Sigit (1990:2) *break even point* mempunyai kegunaan atau manfaat antara lain.

- a. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu, jadi dapat digunakan sebagai perencanaan laba atau *profit planning*.
- b. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan *break even*, jadi sebagai alat perencanaan atau *controlling*.
- c. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisis *break even* dan laba yang ditargetkan.
- d. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer akan mengambil suatu keputusan tertentu terlebih dahulu menanyakan berapakan titik *break even*nya.

3. Asumsi yang Mendasari Analisa *Break Even Point*

Dalam analisis *break even point* terdapat beberapa asumsi atau batasan agar dapat menganalisis *break even point*. Menurut Simamora (1999:160) asumsi-asumsi tersebut adalah :

- a. Semua biaya diklasifikasikan sebagai biaya variabel ataupun biaya tetap. Apabila terdapat biaya campuran, maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- b. Fungsi jumlah biaya adalah linier dalam kisaran relevan. Asumsi ini sah dalam kisaran relevan kegiatan usaha normal.
- c. Fungsi jumlah pendapatan adalah linier dalam kisaran relevan. Harga jual per unit dianggap konstan dalam kisaran volume produksi.
- d. Analisa untuk sebuah produk atau bauran penjualan dari bermacam-macam produk adalah konstan dalam kisaran relevan.
- e. Hanya terdapat satu pemicu biaya yaitu volume unit produk atau rupiah penjualan.
- f. Dalam perusahaan pabrikasi, tingkat persediaan pada awal dan akhir periode adalah sama.

4. Penggolongan Biaya

Konsep *break even point* memerlukan penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan volume kegiatan. Menurut Mulyadi dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi :

- a. Biaya tetap

Yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. contohnya gaji direktur produksi.

b. Biaya variabel

Yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

c. Biaya semivariabel

Yaitu biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

5. Metode Pengalokasian Biaya

Dalam suatu perusahaan banyak terjadi biaya yang tercampur menjadi satu antara biaya tetap dan biaya variabelnya, sehingga hal tersebut perlu adanya pemisahan menurut komponennya. Menurut Simomora dalam bukunya Akuntansi Manajemen (1999:145) terdapat beberapa metode. Metode tersebut adalah :

a. *High Low Method*

Metode ini berupaya memilah biaya tertinggi dan terendah atau kemungkinan lain, tingkat aktivitas tertinggi dan terendah di masa silam di sepanjang kisaran observasi. Persamaan yang digunakan adalah

$$V = \frac{\text{perubahan biaya}}{\text{perubahan aktivitas}}$$

$$= \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$$

dan,

$$\begin{aligned} F &= \text{jumlah biaya} - \text{Biaya variabel} \\ &= Y_2 - VX_2 \end{aligned}$$

atau,

$$F = Y_1 - VX_1$$

Dimana,

V = Biaya variabel

F = Biaya tetap

X = Tingkat aktivitas

b. *Scattergraph Method*

Estimasi biaya dengan *scattergraph method* memakai format grafik yang mirip dengan yang digunakan untuk *high-low method*. Sekalipun demikian tidak sama dengan *high low method* yang hanya memakai angka biaya tertinggi dan terendah, *scattergraph method* memakai angka-angka biaya pada semua tingkat produksi masa lalu.

c. *Analisis Regresi (Regression Analysis)*

Analisis regresi ada 2, yaitu

1. *Analisis Regresi Sederhana (Simple Regression Analysis)*

Dalam analisis ini hanya menggunakan dua variabel saja, dengan persamaan.

$$Y = a + bx$$

dapat dikembangkan menjadi

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \dots\dots\dots(1)$$

$$\sum Y = an + b \sum X \dots\dots\dots(2)$$

Dimana,

Y = nilai variabel terikat

X = nilai variabel bebas

a = biaya tetap per periode waktu

b = biaya variabel per ukuran aktivitas

n = banyaknya observasi

Σ = jumlah

Berdasarkan persamaan (1) dan (2) maka a dan b dicari sebagai berikut

$$b = \frac{n \sum (XY) - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad \text{dan} \quad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

2. Analisis Regresi Ganda (*Multiple Regression Analysis*)

Persamaan yang digunakan

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Dimana,

Y = jumlah biaya penjualan dan administratif

a = biaya tetap per bulan

b = biaya variabel per produk

X = pendapatan penjualan per lini produk

₁ = lini produk 1 dan seterusnya

6. Metode Penghitungan *Break Even Point*

Analisis *break even point* adalah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume, dan penjualan agar perusahaan tidak rugi maupun tidak memperoleh laba.

Alat analisis yang dapat digunakan menurut Mulyadi (2001:233) adalah

1. Penghitungan Impas dengan Pendekatan Teknik Persamaan

$$y = cx - bx - a$$

Keterangan :

y = laba

c = harga jual per satuan

x = jumlah produk yang dijual

b = biaya variabel per satuan

a = biaya tetap

Jadi rumus perhitungan *break even point* adalah

$$\text{Break Even dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{margin kontribusi}}$$

$$\text{Break Even dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel persatuan}}{\text{harga jual persatuan}}}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

2. Perhitungan *Break Even* dengan Pendekatan Grafis

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam

suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan titik impas.

7. Perencanaan Laba

Tujuan utama didirikannya perusahaan adalah mendapatkan laba yang semaksimal mungkin dengan biaya yang seminimal mungkin. Untuk mencapai laba yang diinginkan oleh penjualan produknya, maka perusahaan harus merencanakan laba yang diinginkan. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan laba. Untuk merencanakan laba dapat digunakan rumus menurut Supriyono (1987:522) sebagai berikut :

$$X = \frac{A + I}{P - B} = \frac{A + I}{CM_{perunit}}$$

Dimana,

X = volume penjualan

A = biaya tetap

I = laba yang diharapkan

P = harga per unit,

B = biaya variabel per unit

8. Margin of Safety

Menurut Simomora (1999:169) *margin of safety* (MS) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas penjualan impas. Dengan rumus sebagai berikut dapat disajikan dalam bentuk rupiah maupun persentase.

a. Dalam Bentuk Rupiah

Margin pengaman penjualan = Penjualan dianggarkan - Penjualan impas.

b. Dalam Bentuk Persentase

$$\text{Persentase margin} = \frac{\text{margin pengaman penjualan dalam rupiah}}{\text{penjualan}}$$

Konsekuensi dari ketentuan sederhana yang dipakai untuk menerapkan margin pengaman penjualan dalam sebuah perusahaan adalah semakin besar margin pengaman penjualan, semakin rendah risiko usahanya.

B. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Tabel II. 1
Penjualan Rokok Golden Eksekutif dan Slim
PT. Djitoe Indonesia Tobako
Tahun 2008

Jenis Produk	Harga Jual Per Bos (Rp)	Penjualan dalam unit	Nilai penjualan (Rp)
Golden Eksekutif	Rp. 460.000,00	93.710	Rp. 43.106.600.000,00
Slim	Rp. 630.000,00	42.408	Rp. 26.717.040.000,00
Jumlah		136.118	Rp. 69.823.640.000,00

Sumber PT. Djitoe Indonesia Tobako

Tabel II.2
Biaya Produksi Rokok Golden Eksekutif dan Slim
PT. Djitoe Indonesia Tobako
Tahun 2008

Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Semi Variabel (Rp)
Biaya Bahan Baku		Rp. 11.432.443.790,00	
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp. 1.659.750.000,00	
Biaya Overhead Pabrik :			
Biaya Bahan Pembantu		Rp. 6.542.782.932,00	
Biaya Pemeliharaan Pabrik			Rp. 102.791.625,00
Biaya Mesin			Rp. 14.483.600,00
Biaya Listrik			Rp. 1.550.412.613,00
Biaya Gaji Staf Produksi	Rp. 407.399.900,00		
Biaya Penyusutan	Rp. 306.202.708,00		
Biaya Asuransi	Rp. 50.046.000,00		

Sumber : PT. Djitoe Indonesia Tobako

Tabel II.3
Biaya Non Produksi
PT. Djitoe Indonesia Tobako
Tahun 2008

Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Semi Variabel (Rp)
Biaya Penjualan			
Biaya Gaji Bag. Penjualan	Rp. 424.525.400,00		
Biaya Transportasi			Rp. 94.935.000,00
Biaya Promosi	Rp. 60.975.800,00		
Biaya Pajak Kendaraan	Rp. 151.293.600,00		
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp. 67.689.230,00		
Biaya Retribusi			Rp. 10.982.500,00
Biaya Administrasi dan Umum			
Biaya gaji bagian kantor	Rp. 778.245.000,00		
Biaya Perawatan bangunan			Rp. 2.719.600,00
Biaya penyusutan peralatan kantor	Rp. 9.053.333,00		
Biaya telepon			Rp. 13.633.609,00
Biaya lain-lain			
Biaya Administrasi bank	Rp. 3.001.986,00		
Biaya Bunga Bank	Rp. 172.623.819,00		
Biaya Bunga Leasing	Rp. 4.474.278,00		
Selisih Kurs	Rp. 1.715.007,00		

Sumber : PT. Djitoe Indonesia Tobako

1. Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Tabel II. 4

Biaya Pemeliharaan Pabrik PT. Djitoe Indonesia Tobacco Tahun 2008

Bulan	Kuantitas Produk	Biaya (Rp)	
Januari	15.017	Rp.	11.574.850,00
Februari	11.409	Rp.	8.960.880,00
Maret	9.233	Rp.	6.880.100,00
April	11.076	Rp.	10.815.825,00
Mei	8.225	Rp.	6.725.900,00
Juni	8.530	Rp.	7.976.879,00
Juli	11.269	Rp.	6.898.780,00
Agustus	12.817	Rp.	9.147.800,00
September	9.402	Rp.	7.911.176,00
Oktober	12.996	Rp.	8.277.110,00
November	13.930	Rp.	10.281.425,00
Desember	12.214	Rp.	7.070.900,00
Jumlah	136.118	Rp.	102.791.625,00

Sumber : data sekunder

Tabel II.5

Pemisahan Biaya Semi Variabel pada PT Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
dengan *High-Low Method*

Titik Kapasitas	Bulan	Kuantitas Produk	Biaya Pemeliharaan Pabrik
Tertinggi (t)	Januari	15.017	11.574.850
Terendah (r)	Mei	8.225	6.725.900
Selisih (Δ)		6.792	4.848.950

Sumber : data sekunder diolah

$$\text{Biaya variabel} = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}} = \frac{8.848.950}{6.792}$$

$$= \text{Rp. } 713,92 / \text{unit}$$

$$\text{Biaya variabel total} = \text{Rp. } 713,92 \times 15.017 = 10.720.036,64$$

$$\text{Biaya tetap total} = \text{Jumlah biaya} - \text{unsur biaya variabel}$$

$$= 11.574.850 - 10.720.936,64$$

$$= 853.913,36$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan *high – low method* dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 853.913,36 dan biaya variabel total sebesar Rp. 10.720.936,64 dengan penjualan rokok sebanyak 113.118 bos.

Tabel II.6
Biaya Perawatan Mesin PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008

Bulan	Kuantitas Produk	Biaya (Rp)	
Januari	15.017	Rp.	1.667.000,00
Februari	11.409	Rp.	1.055.000,00
Maret	9.233	Rp.	986.500,00
April	11.076	Rp.	1.017.700,00
Mei	8.225	Rp.	915.500,00
Juni	8.530	Rp.	918.800,00
Juli	11.269	Rp.	1.250.500,00
Agustus	12.817	Rp.	1.380.000,000
September	9.402	Rp.	990.600,00
Oktober	12.996	Rp.	1.415.000,00
November	13.930	Rp.	1.598.000,00
Desember	12.214	Rp.	1.289.000,00
Jumlah	136.118	Rp	14.483.600,00

Sumber : Data sekunder

Tabel II.7
Pemisahan Biaya Semi Variabel pada PT Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
dengan *High-Low Method*

Titik Kapasitas	Bulan	Kuantitas Produk	Biaya Pemeliharaan Pabrik
Tertinggi (t)	Januari	15.017	1.667.000
Terendah (r)	Mei	8.225	915.500
Selisih (Δ)		6.792	751.500

Sumber : data sekunder yang diolah

$$\text{Biaya variabel} = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}} = \frac{751.500}{6.792}$$

$$= \text{Rp. 110,64 / unit}$$

$$\text{Biaya variabel total} = \text{Rp. 110,64} \times 15.017$$

$$= \text{Rp. 1.667.480,88}$$

$$\text{Biaya tetap total} = \text{Jumlah biaya} - \text{unsur biaya variabel}$$

$$= 1.667.000 - 1.661.480,88$$

$$= \text{Rp. 5.519,12}$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan *high – low method* dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 5.519,12 dan biaya variabel total sebesar Rp. 1.661.480,88 dengan penjualan rokok sebanyak 136.118 bos.

Tabel II.8
Biaya Listrik PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008

Bulan	Kuantitas Produk	Biaya (Rp)	
Januari	15.017	Rp.	180.987.488,00
Februari	11.409	Rp.	125.656.350,00
Maret	9.233	Rp.	100.766.890,00
April	11.076	Rp.	120.867.799,00
Mei	8.225	Rp.	99.687.588,00
Juni	8.530	Rp.	100.969.977,00
Juli	11.269	Rp.	123.675.960,00
Agustus	12.817	Rp.	135.785.487,00
September	9.402	Rp.	101.079.509,00
Oktober	12.996	Rp.	151.876.804,00
November	13.930	Rp.	160.682.046,00
Desember	12.214	Rp.	148.376.715,00
Jumlah	136.118	Rp.	1.550.412.613,00

Sumber : data sekunder

Tabel II.9
Pemisahan Biaya Semi Variabel pada PT Djitoe Indonesia Tobako Tahun
2008 dengan *High-Low Method*

Titik Kapasitas	Bulan	Kuantitas Produk	Biaya Pemeliharaan Pabrik
Tertinggi (t)	Januari	15.017	180.987.488
Terendah (r)	Mei	8.225	99.687.588
Selisih (Δ)		6.792	81.299.900

Sumber : data sekunder yang diolah

$$\text{Biaya variabel} = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}} = \frac{81.299.900}{6.792}$$

$$= \text{Rp. } 110.969,95 / \text{unit}$$

$$\text{Biaya variabel total} = \text{Rp. } 11.969,65 \times 15.017$$

$$= \text{Rp. } 179.752.738,27$$

$$\text{Biaya tetap total} = \text{Jumlah biaya} - \text{unsur biaya variabel}$$

$$= 180.987.488 - 179.752.738,27$$

$$= 1.234.749,73$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan *high – low method* dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 1.243.749,73 dan biaya variabel total sebesar Rp. 179.752.738,72 dengan penjualan rokok sebanyak 136.118 bos.

Tabel II.10
 Pemisahan Biaya Transportasi PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
 Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
 Dengan Regreasi Sederhana

Bulan	Kuantitas Produk		Y (Rp)	X ²		XY
Januari	15.017	Rp.	10.042.000,00	225.510.289	Rp	150.800.714.000,00
Februari	11.409	Rp.	9.760.000,00	130.165.281	Rp	111.351.840.000,00
Maret	9.233	Rp.	8.278.000,00	85.248.289	Rp	76.430.774.000,00
April	11.076	Rp.	6.450.000,00	122.677.776	Rp	71.440.200.000,00
Mei	8.225	Rp.	6.029.000,00	67.650.625	Rp	49.588.525.000,00
Juni	8.530	Rp.	6.860.000,00	72.760.900	Rp	58.515.800.000,00
Juli	11.269	Rp.	7.790.000,00	126.990.361	Rp	89.813.930.000,00
Agustus	12.817	Rp.	6.700.000,00	164.275.489	Rp	85.873.900.000,00
September	9.402	Rp.	7.029.000,00	88.397.604	Rp	66.086.658.000,00
Oktober	12.996	Rp.	9.845.000,00	168.896.016	Rp	127.945.620.000,00
November	13.930	Rp.	8.098.000,00	194.044.900	Rp	112.805.140.000,00
Desember	12.214	Rp.	7.874.000,00	149.181.796	Rp	96.173.036.000,00
Jumlah	136.118	Rp.	94.935.000,00	1.595.799.326	Rp	1.094.797.717.000,00

Sumber : data sekunder yang diolah

Regresi Linier = $y = a + bx$

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

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

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{12 \times 1.094.797.717.000 - (136.118) \times 94.935.000}{12(1.595.799.326) - (136.118)^2} \\
 &= \frac{13.137.572.604.000 - 12.922.362.330.000}{19.149.591.912 - 18.528.109.924} \\
 &= \frac{215.210.274.000}{621.481.988} = 346,29
 \end{aligned}$$

Biaya variabel total (bx)

$$= \text{Rp. } 346,29 \times 136.118$$

$$= \text{Rp } 47.135.705,69$$

Biaya tetap total (a)

$$y = a + bx$$

$$a = y - bx$$

$$a = \text{Rp } 94.935.000 - 47.135.705,69$$

$$= \text{Rp } 47.799.294,31$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan regresi sederhana dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 47.799.294,31 dan biaya variabel total sebesar Rp. 47.135.705,69 dengan penjualan rokok sebanyak 136.118 bos

Tabel II.11
 Pemisahan Biaya Retribusi PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
 Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
 Dengan Regresi Sederhana

Bulan	Kuantitas Produk		Y (Rp)	X ²		XY
Januari	15.017	Rp.	1.100.500,00	225.510.289	Rp.	16.526.208.500,00
Februari	11.409	Rp.	1.070.500,00	130.165.281	Rp.	12.213.334.500,00
Maret	9.233	Rp.	890.500,00	85.248.289	Rp.	8.221.986.500,00
April	11.076	Rp.	1.005.000,00	122.677.776	Rp.	11.131.380.000,00
Mei	8.225	Rp.	776.000,00	67.650.625	Rp.	6.382.600.000,00
Juni	8.530	Rp.	890.000,00	72.760.900	Rp.	7.591.700.000,00
Juli	11.269	Rp.	950.000,00	126.990.361	Rp.	10.705.550.000,00
Agustus	12.817	Rp.	984.000,00	164.275.489	Rp.	12.611.982.000,00
September	9.402	Rp.	832.000,00	88.397.604	Rp.	7.822.464.000,00
Oktober	12.996	Rp.	790.000,00	168.896.016	Rp.	10.266.840.000,00
November	13.930	Rp.	780.000,00	194.044.900	Rp.	10.865.400.000,00
Desember	12.214	Rp.	914.000,00	149.181.796	Rp.	11.163.596.000,00
Jumlah	136.118	Rp.	10.982.500,00	1.595.799.326	Rp.	125.502.987.500,00

Sumber : data sekunder yang diolah

Regresi Linier = $y = a + bx$

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

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

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{12 \times 125.502.987.500 - (136.118) \times 10.982.500}{12(1.595.799.326) - (136.118)^2} \\
 &= \frac{1.506.035.850.000 - 1.494.915.935.000}{19.149.591.912 - 18.528.109.924} \\
 &= \frac{11.119.915.000}{621.481.988} = 17,8926
 \end{aligned}$$

Biaya variabel total (bx)

$$= \text{Rp. } 17,8926 \times 136.118$$

$$= \text{Rp. } 2.435.504,93$$

Biaya tetap total (a)

$$y = a + bx$$

$$a = y - bx$$

$$a = \text{Rp. } 10.982.500 - \text{Rp. } 2.435.504,93$$

$$= \text{Rp. } 8.546.995,07$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan regresi sederhana dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 8.546.995,07 dan biaya variabel total sebesar Rp. 2.435.504,93 dengan penjualan rokok sebanyak 136.118 bos.

Tabel II.12
Pemisahan Biaya Perawatan Bangunan PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Dengan Regresi Sederhana

Bulan	Kuantitas Produk	Y (Rp)	X ²	XY
Januari	15.017	Rp. 425.000,00	225.510.289	Rp. 6.382.225.000,00
Februari	11.409	Rp. 315.000,00	130.165.281	Rp. 3.593.835.000,00
Maret	9.233	Rp. 105.000,00	85.248.289	Rp. 2.169.755.000,00
April	11.076	Rp. 175.000,00	122.677.776	Rp. 3.045.900.000,00
Mei	8.225	Rp. 205.500,00	67.650.625	Rp. 1.690.237.500,00
Juni	8.530	Rp. 208.100,00	72.760.900	Rp. 1.775.093.000,00
Juli	11.269	Rp. 185.000,00	126.990.361	Rp. 2.084.765.000,00
Agustus	12.817	Rp. 325.000,00	164.275.489	Rp. 4.165.525.000,00
September	9.402	Rp. 196.000,00	88.397.604	Rp. 1.842.792.000,00
Oktober	12.996	Rp. 211.500,00	168.896.016	Rp. 2.748.654.000,00
November	13.930	Rp. 148.000,00	194.044.900	Rp. 2.340.240.000,00
Desember	12.214	Rp. 220.500,00	149.181.796	Rp. 2.693.187.000,00
Jumlah	136.118	Rp. 2.719.600,00	1.595.799.326	Rp. 34.532.208.500,00

Sumber : data sekunder yang diolah

Regresi Linier = $y = a + bx$

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

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

$$b = \frac{12 \times (34.532.208.500) - (136.118) \times 2.969.600}{12(1.595.799.326) - (136.118)^2}$$

$$= \frac{414.386.502.000 - 404.216.012.800}{19.149.591.912 - 18.528.109.924}$$

$$= \frac{10.170.486.200}{621.481.988} = 16,36$$

Biaya variabel total (bx)

$$= \text{Rp. } 16,36 \times 136.118$$

$$= 2.227.557,15$$

Biaya tetap total (a)

$$y = a + bx$$

$$a = y - bx$$

$$a = 2.969.600 - 2.227.557,15$$

$$= 742.042,85$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan regresi sederhana dapat diketahui jumlah biaya tetap total sebesar Rp. 742.042,85 dan biaya variabel total sebesar Rp. 2.227.557,15 dengan penjualan rokok sebanyak 136.118 bos.

Tabel II.13
Pemisahan Biaya Telepon PT. Djitoe Indonesia Tobako Tahun 2008
Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Bulan	Kuantitas	Biaya Total (Rp)			XY
	Produk		Y		
Januari	15.017	Rp.	1.850.788,00	Rp.	28.700,00
Februari	11.409	Rp.	1.750.760,00	Rp.	28.700,00
Maret	9.233	Rp.	957.466,00	Rp.	28.700,00
April	11.076	Rp.	1.140.608,00	Rp.	28.700,00
Mei	8.225	Rp.	960.701,00	Rp.	28.700,00
Juni	8.530	Rp.	881.601,00	Rp.	28.700,00
Juli	11.269	Rp.	879.709,00	Rp.	28.700,00
Agustus	12.817	Rp.	915.512,00	Rp.	28.700,00
September	9.402	Rp.	1.550.477,00	Rp.	28.700,00
Oktober	12.996	Rp.	1.024.704,00	Rp.	28.700,00
November	13.930	Rp.	905.360,00	Rp.	28.700,00
Desember	12.214	Rp.	815.983,00	Rp.	28.700,00
Jumlah	136.118	Rp.	13.633.609,00	Rp.	344.400,00

Sumber : data sekunder yang diolah

Pemisahan biaya telepon ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan penghitungan secara langsung tanpa menggunakan regresi sederhana, karena biaya tetap pada biaya telepon adalah biaya abonemen yang bersifat tetap sebesar Rp. 28.700,00 setiap bulan.

Perhitungannya :

$$\begin{aligned}\text{Biaya tetap} &= 12 \times 28.700 \\ &= 344.400\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya variabel} &= 13.633.609 - 344.400 \\ &= 13.289.209\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, dapat diketahui jumlah biaya tetap sebesar Rp. 344.400 dan biaya variabel sebesar Rp. 13.289.209 dengan penjualan rokok sebesar 136.118 bos.

Setelah dilakukan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel di atas dapat disajikan penggolongan biaya tetap dan biaya variabel pada PT. Djitoe Indonesia Tobako.

Tabel II. 14
Biaya Produksi dan Non Produksi Tahun 2008 PT. Djitoe Indonesia Tobako
Setelah Dilakukan Pemisahan
Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Bahan Baku		Rp. 11.432.443.790,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp. 1.659.750.000,00
Biaya Operasional Pabrik :		
Biaya Bahan Pembantu		Rp. 6.542.782.932,00
Biaya pemeliharaan pabrik	Rp. 853.913,36	Rp. 10.720.936,64
Biaya Perawatan Mesin	Rp. 5.519,12	Rp. 1.661.480,88
Biaya Listrik	Rp. 1.234.479,73	Rp. 179.752.738,27
Biaya Gaji Staf Produksi	Rp. 407.399.900,00	
Biaya Penyusutan Mesin	Rp. 306.202.708,00	
Biaya Asuransi	Rp. 50.046.000,00	
Biaya Penjualan :		
Biaya Gaji Bagian Penjualan	Rp. 424.525.400,00	
Biaya Transportsi	Rp. 47.135.705,69	Rp. 47.799.294,31
Biaya Promosi	Rp. 60.975.800,00	
Pajak Kendaraan	Rp. 151.293.600,00	
Penyusutan Kendaraan	Rp. 67.685.230,25	
Retribusi	Rp. 8.546.995,07	Rp. 2.435.504,93
Biaya Administrasi dan Umum :		
Biaya gaji bagian kantor	Rp. 678.245.000,00	
Biaya penyusutan peralatan kantor	Rp. 9.053.533,00	
Biaya perawatan bangunan	Rp. 742.042,85	Rp. 2.227.557,15
Biaya telepon	Rp. 344.400,00	Rp. 13.289.209,00
Biaya lain-lain		
Biaya Administrasi Bank		
Biaya Bunga Bank		
Biaya Bunga Leasing		
Selisih kurs		
Jumlah	Rp. 2.214.290.227,07	Rp. 20.074.728.603,18

Sumber : data sekunder yang diolah

2. Perhitungan *Break Even Point*

Tabel II. 15
PENGALOKSIAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL KE DALAM TIAP JENIS
PRODUK DENGAN METODE NILAI JUAL RELATIF

Jenis Produk	Volume Penjualan	Harga Per Unit (Rp)	Penjualan (Rp)	Presentase nilai jual relatif tiap produk
Golden Eksekutif	93.710	Rp. 460.000,00	Rp. 43.106.600.000,00	$\frac{43.106.600.000}{69.823.640.000} \times 100\%$ = 61,74%
Slim	42.408	Rp. 630.000,00	Rp. 26.717.040.000,00	$\frac{26.171.040.000}{69.823.640.000} \times 100\%$ = 38,26%

Sumber : data sekunder yang diolah

$$\text{Perhitungan} = \frac{\text{Penjualan tiap jenis produk}}{\text{total penjualan produk}} \times 100\%$$

Tabel II. 16
 Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel
 Ke dalam Tiap Jenis Produk

Jenis Produk	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Golden Eksekutif	$61,74\% \times 2.396.105.387,07$ = Rp 1.479.355.465,98	$61,74\% \times 19.892.913.443,18$ = Rp 12.283.874.051,16
Slim	$38,26\% \times 2.396.105.387,07$ = Rp 916.749.321,09	$38,26\% \times 19.892.913.443,18$ = Rp 7.611.028.683,36

Sumber : data sekunder yang diolah

Tabel II. 17
 Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan PT. Djitoe Indonesia Tobako
 Tahun 2008

Keterangan	Golden Eksekutif	Slim	Jumlah
Jumlah Produk yang terjual (dalam unit)	93.710	42.408	136.118
Hasil penjualan produk (Rp)	43.106.600.000,00	26.717.040.000,00	69.823.640.000,00
(-) Biaya Variabel (Rp)	12.283.874.051,16	7.611.028.683,36	19.894.902.734,52
Marjin kontribusi (Rp)	30.822.725.948,84	19.106.011.316,64	49.928.737.265,48
(-) Biaya tetap (Rp)	1.479.355.465,98	916.749.921,09	2.396.105.387,07
Laba	29.345.359.774,20	18.189.261.395,55	47.532.631.878,41

Sumber : data sekunder yang diolah

1). Perhitungan *Break Even* Total Tahun 2008

$$\begin{aligned}
 \text{Break Even Total 2008} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Total Penjualan}}} = \frac{2.396.105.387,07}{1 - \frac{19.892.913.443,18}{69.823.640.000}} \\
 &= \frac{2.396.105.387,07}{1 - 0,284902269} \\
 &= \frac{2.369.105.387,07}{0,715097731} \\
 &= 3.350.738.342,62
 \end{aligned}$$

Besar *Break Even Point* total pada PT. Djitoe Indonesia Tobako adalah sebesar Rp 3.350.738.342,62. Artinya jika perusahaan merencanakan untuk memperoleh laba tertentu maka perusahaan harus mampu memperoleh pendapatan minimal Rp 3.350.738.342,62.

Untuk menentukan besarnya penjualan dan jumlah produk yang dijual dari masing-masing produk agar secara total diperoleh *break-even*, maka dapat ditentukan dengan komposisi sebagai berikut ini.

Komposisi penjualan tiap jenis produk (dalam rupiah)

$$= \text{Presentase nilai jual} \times \text{Break Even}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan rokok golden eksekutif} &= 61,74\% \quad \times \quad \text{Rp}3.350.738.342,62 \\
 &= \text{Rp } 2.068.745.852,73
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan rokok slim} &= 38,26\% \quad \times \quad \text{Rp}3.350.738.342,62 \\
 &= \text{Rp } 1.281.992.489,89
 \end{aligned}$$

Komposisi penjualan tiap jenis produk (dalam unit)

$$= \frac{\text{Komposisi Penjualan}}{\text{H arg a j ual per jenis produk}}$$

$$\text{Penjualan rokok golden eksekutif} = \frac{\text{Rp.2.068.745.852,73}}{460.000}$$

$$= 4.497,27 = 4.497 \text{ unit}$$

$$\text{Penjualan rokok slim} = \frac{\text{Rp.1.281.992.489,89}}{630.000}$$

$$= 2.034,91 = 2.035 \text{ unit}$$

Setelah diketahui komposisi penjualan dan jumlah produk yang dijual pada tingkat penjualan diatas, maka selanjutnya dilakukan pembuktian analisis titik impas yang disajikan dalam laporan laba rugi berikut ini.

Pembuktian

Laporan Laba Rugi Pada Tingkat Penjualan *Break Even*

Penjualan (Rp)		3.350.738.342,62
Biaya variable (Rp)		
Rokok Golden Eksekutif	$\frac{12.283.874.051,16 \times 4.497}{93.710}$	589.520.247,45
Rokok Slim	$\frac{7.611.028.683,36 \times 2035}{42.408}$	365.108.182,21
Total biaya variable (Rp)		<u>954.628.429,66</u>
Marjin Kontribusi (Rp)		2.396.109.912,96
Biaya Tetap (Rp)		
Rokok Golden Eksekutif (Rp)	1.479.355.465,98	
Rokok Slim	<u>916.749.921,09</u>	
Total biaya tetap (Rp)		<u>2.396.105.387,07</u>
Laba (Rugi) total (Rp)		4.525,89

2.) Perhitungan Tingkat Penjualan (Px) jika perusahaan menginginkan laba bersih 20% dari penjualan.

$$\begin{aligned}
 \text{Volume Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Sasaran}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi per Unit}} \\
 &= \frac{2.396.105.387,07 + 20\%}{0,284902269} \\
 &= \frac{2.396.105.387,07 + 479.221.077,41}{0,284902269} \\
 &= \frac{2.875.326.464,48}{0,284902269} \\
 &= 10.092.325.616,96
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas, maka dapat diketahui tingkat penjualan jika perusahaan menginginkan laba bersih sebesar 20% dari penjualan yaitu sebesar Rp 10.092.325.616,96. Sedangkan untuk mengetahui komposisi penjualan jumlah produk yang dapat dijual dapat dilihat berikut ini.

Komposisi Penjualan Tiap Jenis pada perencanaan laba bersih 20%.

Komposisi penjualan = Persentase Nilai Jual Relatif x Tingkat Penjualan

$$\begin{aligned}\text{Golden Eksekutif} &= 61,74\% \times \text{Rp } 10.092.325.616,96 \\ &= \text{Rp } 6.231.001.835,91\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Slim} &= 38,26\% \times \text{Rp } 10.092.325.616,96 \\ &= \text{Rp } 3.861.323.781,05\end{aligned}$$

Komposisi jumlah produk yang dijual pada perencanaan laba bersih 20%

$$\begin{array}{ll}\text{Golden Eksekutif} &= \frac{6.231.001.835,91}{460.000} & \text{Slim} &= \frac{3.861.323.781,05}{630.000} \\ &= 13.545,66 & &= 6.129,09 \\ &= 13.546 \text{ unit} & &= 6.129 \text{ unit}\end{array}$$

3.) Menentukan *margin safety* (tingkat keamanan)

Margin of safety (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Djitoe Indonesia Tobako untuk dapat diketahui sebagai berikut.

$$\begin{aligned}\text{Margin Penjualan Pengaman Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 69.823.640.000 - \text{Rp } 3.350.738.342,62 \\ &= \text{Rp } 66.472.901.657,38\end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam persentase, maka :

Persentase margin pengaman penjualan

$$= \frac{\text{Margin pengaman penjualan dlm rupiah}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{66.472.901.657,38}{69.823.640.000}$$

$$= 0.952011406$$

$$= 95\%$$

Dari perhitungan *margin of safety* di atas dapat diketahui *margin of safety* dari penjualan PT. Djitoe Indonesia Tobako sebesar 95% karena margin pengamanan penjualan cukup besar jadi semakin rendah risiko yang dimiliki perusahaan dalam usahanya.

BAB III

TEMUAN

A. KELEBIHAN

Analisis *break even point* merupakan salah satu alat analisis yang mempunyai manfaat bagi perusahaan tentang hubungan biaya volume, dan laba. Penulis mencoba menerangkan analisis *break event point* pada PT Djitoe Indonesia Tobako. Penulis menemukan kelebihan sebagai berikut.

1. Analisis *break even point* menggambarkan hubungan biaya, volume, dan laba yang dapat membantu bagian manajemen untuk menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan biaya, volume dan laba.
2. Dari hasil analisis *break event point* manajer dapat dibantu dalam menganggarkan laba bagi perusahaan melalui tingkat penjualan produk yang berpotensi.
3. Dari hasil perhitungan analisis *break even point* pada PT Djitoe Indonesia Tobako diketahui bahwa tingkat *break even* diraih saat volume penjualan total sebesar Rp.3.350.738.342,62 atau sebanyak 6532 unit.
4. Hasil perhitungan *margin of safety* diketahui persentase *margin of safety* atau batas keamanan sebesar 95% hal tersebut menunjukkan semakin rendahnya risiko dalam usahanya karena *margin of safety* dari penjualan rokok PT Djitoe Indonesia Tobako cukup besar.

B. KELEMAHAN

Dari hasil analisis *break even point* terhadap PT Djitoe Indonesia Tobako terdapat beberapa kelemahan, diantaranya sebagai berikut.

1. Pada perusahaan PT Djitoe Indonesia Tobako belum mengadakan perhitungan atau perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* yang sesuai dengan teori *break even point* yaitu dengan menerapkan *sales mix* dan *product mix* karena perusahaan memproduksi lebih dari satu barang .
2. Biaya yang terdapat pada PT Djitoe Indonesia Tobakko belum terdapat penggolongan biaya secara terperinci antara biaya tetap, biaya variabel dan semi variabel. Dalam melakukan analisis *break even point* harus diadakan pemisahan biaya semi variabel secara jelas ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode pemisahan biaya karena jika tidak dilakukan pemisahan biaya dengan jelas maka penghitungan *break even point* sulit untuk dilakukan.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Hasil analisis *break even point* pada penjualan rokok PT Djitoe Indonesia Tobakko memperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Dari perhitungan analisis *break even point* pada penjualan PT Djitoe Indonesia Tobakko, diketahui bahwa *break even point* dapat diraih perusahaan pada saat volume penjualan sebesar Rp. 3.350.738.342,62 atau sebanyak 6532 unit dengan perincian volume penjualan tiap jenis produk yang dijual sebagai berikut.
 - a. Golden Eksekutif sebanyak 4.497 unit.
 - b. Slim sebanyak 2.035 unit.
2. Dalam penentuan laba yang direncanakan sebesar 20%, didapat perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp. 10.092.325.616,96 dengan perincian tiap produk yang harus dijual sebagai berikut.
 - a. Golden Eksekutif sebanyak 13.546 unit.
 - b. Slim sebanyak 6.129 unit.

Jika perusahaan ingin mencapai laba yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya maka perusahaan harus meningkatkan penjualannya.

3. *Margin of safety* atau batas keamanan penjualan pada perusahaan cukup tinggi yaitu sebesar 95% jadi hal tersebut menghindarkan perusahaan dari risiko usahanya.

B. REKOMENDASI

Untuk mendapatkan manfaat yang optimal dalam penggunaan analisis *break even point*, maka perusahaan sebaiknya memperhatikan hal berikut ini.

1. Analisis *break even point* sangat bermanfaat bagi manajer untuk perencanaan laba jangka pendek agar perusahaan tidak menderita rugi atau paling tidak dalam keadaan *break even* atau impas, maka sebaiknya perusahaan menerapkan analisis *break even point* dengan menggunakan *sales mix* dan *product mix* karena perusahaan memproduksi lebih dari satu produk.
2. Agar memudahkan melakukan analisis *break even* perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan biaya dengan tepat antara biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

Daftar Pustaka

- Hansen dan Mowen. 2000. *Akuntansi Manajemen jilid 2*. Jakarta: Erlangga.
- Jati, Lusi Rosita. 2007. *Analisis Break Even Point Pada Perusahaan Sepatu Bakti*. Fakultas Ekonomi UNS Tugas Akhir. Tidak dipublikasikan.
- Lestari, Wiji. 2004. *Analisis Break Even Point Penjualan Kamar Hotel Agas Internasional periode (2001-2003)*. Fakultas Ekonomi UNS Tugas Akhir. Tidak dipublikasikan.
- Mulyadi. 1990. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nugroho, Andy Cahyo. 2007. *Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Putri Salju Karanganyar*. Fakultas Ekonomi UNS Tugas Akhir. Tidak dipublikasikan.
- Simamora, Henry. 1999. *Akuntansi Manajemen I*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sigit, Soehardi. 1990. *Analisis Break Even Point*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Supriyono. 1987. *Akuntansi Manajemen I*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Nurlina Sari Nafisah

Nomor Induk Mahasiswa : F 3306164

Fakultas : Ekonomi Universitas Sebelas Maret

Jurusan / Program Studi : Akuntansi Keuangan / Diploma III

**Alamat Rumah/ No. Telp : Kemteng, Kalitengah, Wedi, Klaten 57461
(0272) 323227**

**Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point terhadap Penjualan Rokok pada
PT. Djito Indonesia Tobacco**

Pembimbing Tugas Akhir : Putri Nugrahaningsih, SE.,

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir yang saya susun sendiri
2. Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
 - a. Sebelum dinyatakan LULUS
 - * Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali
 - b. Setelah dinyatakan LULUS
 - * Pencabutan gelar dan penarikan Ijazah keserjanaan yang telah diperoleh

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, Agustus

Yang menyatakan


Nurlina Sari Nafisah



PT.DJITOE indonesia tobako

JL. LU. ADISUCIPTO 51 TELP. (0271) 714757 - 714576 - 719068
P.O. BOX 180 FAX. (0271) 718740 - 714766
SOLO 57143 (JAWA TENGAH) INDONESIA e-mail : djitoe@indo.net.id.

PERWAKILAN : JL. Dr. CIPTO 161 SEMARANG 50125. TELP. 8319732 - 8414482 FAX. : 3512874
JL. PEKOJAN 62 JAKARTA 11240. TELP. 6911695 - 6911704 FAX. : 6911695
JL. RAYA PENGKILINGAN (CAKUNG) JAKARTA TIMUR 13940. TELP. 4601771. FAX. : 4600671

SURAT KETERANGAN

Nomor : 052/Pers/DT/III/2009

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

N a m a : NURLINA SARI NAFISAH
NIM/NIRM : F3306164
Progdi/Jurusan : D.3/Akuntansi Keuangan
Universitas : Sebelas Maret Surakarta

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa Mahasiswa tersebut diatas telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan/Magang dan telah menyerahkan laporan Tugas Akhir pada PT. Djitoe Indonesia Tobako Surakarta dengan

BAIK

Yang telah dilaksanakan pada tanggal 4 Februari 2009 s/d 4 Maret 2009

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan untuk dipergunakan seperlunya kepada pihak yang berkepentingan harap menjadikan periksa serta maklum adanya.

Surakarta, 4 Maret 2009

PT. DJITOE INDONESIA TOBAKO
KEPALA BAGIAN PERSONALIA

[Handwritten signature]
PT. Djitoe Indonesia Tobacco Co., Ltd.
Jl. Lu. Adisucipto No. 51
Solo 57143 Telp. No. 714757 Fax. 714766
SOLO (INDONESIA)

SUPADI
NIK. 220 986 266



PT.DJITOE indonesia tobako

JL. LU. ADISUCIPTO 51 TELP. (0271) 714757 - 714576 - 719068
 P.O. BOX 180 FAX. (0271) 718740 - 714766
 SOLO 57143 (JAWA TENGAH) INDONESIA e-mail : djitoe@indo.net.id.

PERWAKILAN : JL. Dr. CIPTO 161 SEMARANG 50125. TELP. 8319732 - 8414482 FAX. : 3512874
 JL. PEKOJAN 62 JAKARTA 11240. TELP. 6911695 - 6911704 FAX. : 6911695
 JL. RAYA PENGKILINGAN (CAKUNG) JAKARTA TIMUR 13940. TELP.4601771. FAX. : 4600671

Penjualan Rokok Golden Eksekutif dan Slim PT. Djitoe Indonesia Tobacco Tahun 2008

Jenis Produk	Harga Jual Per Bos	Penjualan dalam unit	Penjualan rokok
Golden Eksekutif	Rp 460.000,00	93.710	Rp 43.106.600.000,00
Slim	Rp 630.000,00	42.408	Rp 26.717.040.000,00
Jumlah		136.118	Rp 69.823.640.000,00

PT. Djitoe Indonesia Tobacco Co., Ltd.
 Jl. L. B. Adi Sucipto No. 51
 Telp. No. 714757 714576 Telex 25274 Fax. 714766
 SOLO (INDONESIA)



PT.DJITOE indonesia tobako

JL. LU. ADISUCIPTO 51 TELP. (0271) 714757 - 714576 - 719068
P.O. BOX 180 FAX. (0271) 718740 - 714766
SOLO 57143 (JAWA TENGAH) INDONESIA e-mail : djitoe@indo.net.id.

PERWAKILAN : JL. Dr. CIPTO 161 SEMARANG 50125. TELP. 8319732 - 8414482 FAX. : 3512874
JL. PEKOJAN 62 JAKARTA 11240. TELP. 6911695 - 6911704 FAX. : 6911695
JL. RAYA PENGKILINGAN (CAKUNG) JAKARTA TIMUR 13940. TELP.4601771. FAX. : 4600671

Daftar Biaya PT Djitoe Indonesia Tobako

Jenis Biaya	Biaya
Biaya bahan baku	Rp. 11.432.443.790,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 1.659.750.000,00
Biaya bahan pembantu	Rp. 6.542.782.932,00
Biaya pemeliharaan pabrik	Rp. 102.791.625,00
Biaya mesin	Rp. 14.483.600,00
Biaya listrik	Rp. 1.550.412.613,00
Biaya gaji staf produksi	Rp. 407.399.900,00
Biaya penyusutan mesin	Rp. 306.202.708,00
Biaya asuransi	Rp. 50.046.000,00
Biaya gaji bagian penjualan	Rp. 424.525.400,00
Biaya transportasi	Rp. 23.486.000,00
Biaya promosi	Rp. 60.689.230,00
Biaya pajak kendaraan	Rp. 151.293.000,00
Biaya penyusutan kendaraan	Rp. 67.689.230,00
Biaya retribusi	Rp. 2.386.000,00



PT.DJITOE indonesia tobako

JL. LU. ADISUCIPTO 51 TELP. (0271) 714757 - 714576 - 719066
P.O. BOX 180 FAX. (0271) 718740 - 714766
SOLO 57143 (JAWA TENGAH) INDONESIA e-mail : djitoe@indo.net.id.

PERWAKILAN : JL. Dr. CIPTO 161 SEMARANG 50125. TELP. 8319732 - 8414482 FAX. : 3512874
JL. PEKOJAN 62 JAKARTA 11240. TELP. 6911695 - 6911704 FAX. : 6911695
JL. RAYA PENGKILINGAN (CAKUNG) JAKARTA TIMUR 13940. TELP.4601771. FAX. : 4600671

Biaya gaji bagian kantor	Rp. 778.245.000,00
Biaya perawatan bangunan	Rp. 2.719.600,00
Biaya penyusutan peralatan kantor	Rp. 9.053.333,00
Biaya telepon	Rp. 13.633.609,00
Biaya lain-lain	Rp. 181.815.160,00

PT. Djitoe Indonesian Tobacco Co.,
Jl. L. U. Adi Sucipto No 51
Telp. No. 714757 714576 Telex 25275 Fax. 718740
SOLO (INDONESIA)