

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Sejarah Berdirinya Perusahaan**

Perusahaan mebel CV. Cahaya Rahman adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang produksi mebel yang beralamat di jalan Air Sagu RT.017 RW.00, Kel. Batuplat, Kec. Alak, Kota Kupang. Pemilik perusahaan adalah Bapak H. Subham dan didirikan pada tanggal 28 September 2019 sebagai suatu perusahaan mebel komanditer dengan menggunakan 20 mesin dan 9 orang tenaga kerja. Perusahaan ini telah terdaftar dengan surat pendaftaran industry. Pendirian perusahaan ini atas pertimbangan permintaan mebel di wilayah Kota Kupang sangat banyak dan selalu meningkat terus setiap tahunnya.

Kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan sangat bervariasi pula. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang penjualan jasa selalu berusaha untuk memberikan jasanya dengan baik kepada konsumen dengan tujuan mendapatkan imbalan atas jasanya, sedangkan bagi perusahaan perdagangan untuk mencapai tujuan diawali dari pembelian barang dari produsen. Di lain pihak perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi produk-produk tertentu membutuhkan suatu proses yang panjang yakni dari pembelian bahan baku kemudian bahan baku tersebut diproses menjadi barang jadi dan selanjutnya barang jadi tersebut dijual kepada konsumen.

Dalam mempertahankan kegiatan produksinya perusahaan mebel Cahaya Rahman berusaha untuk menjaga hubungan baik dengan langganan atau konsumen dengan cara mempertahankan kecepatan waktunya, mutu, dan kualitas produksinya.

Tujuan didirikan CV. Cahaya Rahman adalah untuk memperoleh laba dan menyediakan produk mebel bagi masyarakat atau konsumen di Kota Kupang, serta

membantu pemerintah dalam memperluas kesempatan serta ikut berpartisipasi dalam pembangunan di Nusa Tenggara Timur.

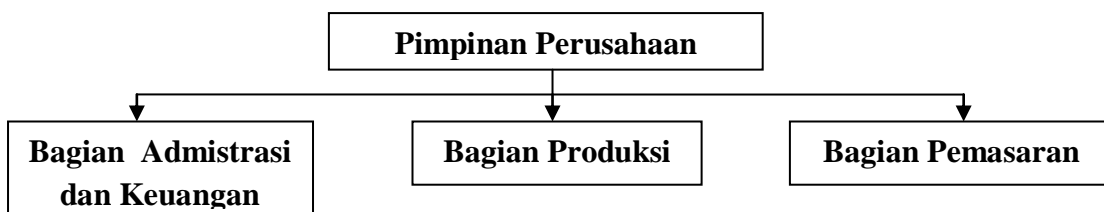
## 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Perusahaan merupakan suatu unit organisasi yang terdiri dari sekelompok orang yang bekerjasama, dengan maksud untuk memperoleh keuntungan demi kelangsungan hidup perusahaannya. Oleh karena itu pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab di antara semua bagian yang ada dalam perusahaan merupakan unsur yang sangat penting dalam pengkoordinasian diantara setiap unit usaha, hubungan antara pimpinan, bawahan dan sebaliknya.

Struktur organisasi yang dimaksud disini adalah suatu susunan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab diantara orang-orang atau sekelompok yang dipercayakan untuk menyelesaikan tugas atau pekerjaan dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. CV. Cahaya Rahaman memiliki struktur organisasi yang berbentuk garis, dimana hubungan antara pimpinan perusahaan dengan bawahannya disampaikan secara langsung. Karena organisasinya masih sederhana maka hubungan atau komunikasi antara pimpinan dan bawahan bersifat langsung. Berdasarkan uraian diatas, maka pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab secara langsung terlihat pada struktur organisasi perusahaan CV. Cahaya Rahman Kupang berikut ini :

**Gambar 4.1**

### **Struktur Organisasi CV. Cahaya Rahman**



Berdasarkan struktur organisasi diatas dapat diuraikan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari setiap karyawan yang terlibat dalam kegiatan perusahaan :

1. Pimpinan Perusahaan

- a. Membuat perencanaan yang menyangkut seluruh kegiatan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas kelangsungan hidup perusahaan.
- c. Melakukan koordinasi terhadap kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan sekaligus membuat keputusan-keputusan didalam perusahaan.

2. Bagian Administrasi dan Keuangan

- a. Melakukan kegiatan administrasi.
- b. Menyelenggarakan system pembukuan yang sederhana sehingga dapat memberikan informasi pada pimpinan perusahaan.

3. Bagian Produksi

Bertugas melaksanakan segala kegiatan produksi mulai dari proses awal pembuatan mebel sampai produk siap dipasarkan.

4. Bagian pemasaran

Bertugas mengatur penjualan mebel pada konsumen serta melakukan kegiatan lainnya yang berhuungan dengan kelancaran penjualan produk mebel.

### **3. Produksi**

Produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk mrnambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Kegiatan menambah daya guna suatu benda tanpa mengubah bentuknya dinamakan produksi jasa. Sedangkan kegiatan menambah daya guna suatu benda dengan mengubah sifat dan bentuknya dinamakan produksi barang.

Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran. Kemakmuran dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah yang mencukupi. Perusahaan yang menjalankan suatu proses produksi disebut produsen.

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan CV. Cahaya Rahman adalah memproduksi mebel guna memenuhi kebutuhan konsumen. Jenis produk utama yang diproduksi CV. Cahaya Rahman adalah tempat tidur dan lemari. Selain tempat tidur dan lemari yang diproduksi secara masal, perusahaan juga memproduksi sesuai pesanan antara lain : lemari hias, lemari pakaian, daun pintu, daun jendela, kusen, meja, kursi dan tempat tidur.

Dalam menjalankan usahanya, CV. Cahaya Rahman mempekerjakan 6 (enam) orang karyawan sebagai tukang (produksi), sedangkan bagian keuangan atau administrasi dan pelayanan dikerjakan langsung oleh perusahaan. Untuk menunjang kegiatan usaha maka perusahaan menggunakan peralatan mekanik antara lain : skap listrik, gergaji, bor listrik, dan peralatan tukang.

Bahan baku yang digunakan oleh perusahaan CV. Cahaya Rahman untuk memproduksi tempat tidur bahan baku utamanya adalah kayu jati, proses produksi dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama yaitu pembuatan kerangka tempat tidur, pada tahap ini tempat tidur dikerjakan oleh satu orang dalam waktu 3-4 hari.

Peralatan yang digunakan adalah skap listrik, gergaji listrik, bor listrik dan peralatan tukang. Sedangkan tahap terakhir yakni finishing, pada tahap ini adalah dimana dilakukan pengamplasan untuk menghaluskan bagian-bagian tempat tidur yang masih kasar lalu kemudian di plitur atau fenis. Peralatan yang digunakan pada tahap akhir adalah kertas pasir, plitur, fenis dan kuas.

#### **4. Pemasaran**

Produk yang dipasarkan oleh CV. Cahaya Rahman adalah berbagai mebel rumah tangga terutama produk mebel tempat tidur dan lemari. Sedangkan daerah pemasaran meliputi wilayah kota kupang dan sekitarnya. Selama perusahaan CV. Cahaya Rahman menggunakan cara pemasaran yaitu dengan memasarkan langsung di tempat usaha system pendistribusian yang dilakukan oleh perusahaan adalah system distribusi langsung dari produsen kepada konsumen.

Pemasaran produk adalah seluruh proses yang dimulai dari analisis pasar, mengantarkan produk ke pelanggan dan menerima umpan balik. Prosesnya bertujuan untuk mengetahui pasar yang tepat bagi produk dan penempatannya sedemikian rupa sehingga mendapat respon pelanggan yang baik.

#### **B. Analisis Data**

##### **1. Klasifikasi Biaya**

Dari data-data yang telah dikumpulkan, biaya-biaya yang terjadi dalam kegiatan CV. Cahaya Rahman, diklasifikasikan sebagai berikut :

##### **a. Biaya Tetap**

Pada CV. Cahaya Rahman yang termasuk dalam biaya tetap sebagai berikut :

##### **1) Biaya gaji**

Biaya gaji karyawan pada CV. Cahaya Rahman ini berdasarkan borongan produksi yang termasuk dalam biaya finishing dan biaya tenaga kerja ahli. Berikut ini merupakan tabel biaya gaji pada tahun 2015–2017.

**Tabel 4.1**

**Biaya Tenaga Kerja Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman**

Tahun	Jumlah Karyawan	Jumlah Produk (unit)	Biaya Gaji (Rp)
2015	6 Orang	63	7.314.300
2016	6 Orang	71	9.496.250
2017	6 Orang	60	9.090.000

Sumber : CV. Cahaya Rahman

Dari tabel biaya tenaga kerja dapat menjelaskan bahwa jumlah tenaga kerja pada tahun 2015-2016 pada CV. Cahaya mengalami penambahan jumlah biaya tenaga kerja, namun pada tahun 2017 biaya tenaga kerja mengalami penurunan di bandingkan dari tahun 2016.

2) Biaya penyusutan peralatan

Biaya penyusutan peralatan pada CV. Cahaya Rahman ini berdasarkan borongan produksi. Berikut ini adalah tabel biaya penyusutan peralatan pada tahun 2015-2017.

**Tabel 4.2**

**Biaya Penyusutan Peralatan Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman**

Tahun	Biaya Penyusutan Peralatan (Rp)	Jumlah Produk
2015	17.892	63
2016	17.608	71
2017	17.040	60

Sumber : CV. Cahaya Rahman

3) Biaya perbaikan mesin

Biaya perbaikan mesin Pada CV. Cahaya Rahman berdasarkan borongan produksi. Berikut adalah tabel biaya perbaikan mesin pada CV. Cahaya Rahman tahun 2015-2017.

**Tabel 4.3**

**Biaya Perbaikan Mesin Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman**

Tahun	Biaya Perbaikan Mesin (Rp)	Jumlah Produk
2015	3.024	63
2016	3.408	71
2017	2.880	60

Sumber : CV. Cahaya Rahman

Komponen biaya tetap ini disajikan pada tabel 4.4 sebagai berikut :

**Tabel 4.4**

**Komponen Biaya Tetap Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman Tahun 2015-2017**

Tahun	Biaya Gaji (Rp)	Biaya penyusutan Peralatan (Rp)	Biaya Perbaikan mesin (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp)
2015	7.314.300	17.892	3.024	7.335.216
2016	9.496.250	17.608	3.408	9.517.266
2017	9.090.000	17.040	2.880	9.099.920

Sumber : CV. Cahaya Rahman

**b. Biaya Variabel**

Pada CV. Cahaya Rahman yang termasuk dalam biaya Variabel adalah :

1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku untuk proses pembuatan tempat tidur pada CV. Cahaya Rahman tahun 2015-2017, dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.5**

**Biaya Bahan Baku Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman**

Tahun	Jumlah Bahan Baku (Batang Kayu)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Bahan Baku Per Tahun (Rp)
2015	765	36.500	27.922.500
2016	825	38.000	31.350.000
2017	840	39.000	32.760.000

Sumber : CV. Cahaya Rahman.

2) Biaya Bahan Penolong

CV. Cahaya Rahman menggunakan skrup, vernis, moilet, kertas amplas, dan baut sebagai bahan penolong untuk membuat produk tempat tidur. Berikut ini adalah tabel biaya bahan penolong dari tahun 2015-2017 :

**Tabel 4.6**

**Biaya Bahan Penolong Produk Tempat Tidur  
Pada CV. Cahaya Rahman**

Tahun	Jumlah Biaya Bahan Penolong Per Tahun (Rp)
2015	2.173.500
2016	2.618.125
2017	3.177.500

Sumber : CV. Cahaya Rahman.

3) Biaya Listrik

CV. Cahaya Rahman dalam memproduksi produk tempat tidur memerlukan listrik sebagai alat untuk menunjang produksi tempat tidur. Pada tahun 2015 biaya listrik yang di keluarkan untuk memproduksi lemari yaitu Rp. 71.568, tahun 2016 biaya yang di keluarkan sebesar Rp. 80.656, dan pada tahun 2017 biaya yang di keluarkan sebesar Rp.93.152

4) Biaya telepon



Biaya telepon yang dikeluarkan oleh CV. Cahaya Rahman pada tahun 2015 sebesar

Rp. 2.394, pada tahun 2016 sebesar Rp. 2.698 dan pada tahun 2017 sebesar Rp. 3.116.

Komponen biaya variabel ini disajikan pada tabel 4.7 sebagai berikut :

**Tabel 4.7**

**Komponen Biaya Variabel Produk Tempat Tidur Pada  
CV. Cahaya Rahman Tahun 2015-2017**

Tahun	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Bahan Penolong (Rp)	Biaya Listrik (Rp)	Biaya Telepon (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp)
2015	27.922.500	2.173.500	71.568	2.394	30.169.962
2016	31.350.000	2.618.125	80.656	2.698	34.052.479
2017	32.760.000	3.177.500	93.152	3.116	36.033.768

Sumber : CV. Cahaya Rahman

Untuk mempermudah perhitungan *Break Event Point* (BEP) tabel diatas komponen dapat dihitung biaya variabel realisasi produksi dan biaya variabel (Rp/unit) dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.8**

**Total Biaya Variabel, Realisasi Produksi dan Biaya Variabel  
Tahun 2015-2017**

Tahun	Total Biaya Variabel (Rp)	Realisasi Produksi (Rp)	Biaya Variabel (Rp/Unit)
2015	30.169.962	63	478.888
2016	34.052.479	71	479.612
2017	36.033.768	75	480.450

Sumber : CV. Cahaya Rahman

## 2. Perhitungan *Break Event Point*

Dalam perhitungan *break event point* terdiri dari dua yaitu *break event point* dalam satuan unit dan *break event point* dalam satuan rupiah. Dalam satuan unit dihitung untuk mengetahui berapa besar pencapaian penjualan dalam satuan (unit). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai titik impas. Titik impas dalam satuan unit dihitung dengan rumus :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Sedangkan *Break Even Point* dalam satuan rupiah, dihitung dengan rumus :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}}$$

### a. Perhitungan *Break Event Point* tahun 2015

BEP dalam satuan unit :

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= \frac{7.335.216}{1.400.000 - 478.888} = \frac{7.335.216}{921.112} = 7,96 \text{ atau } 8 \text{ unit tempat tidur.} \end{aligned}$$

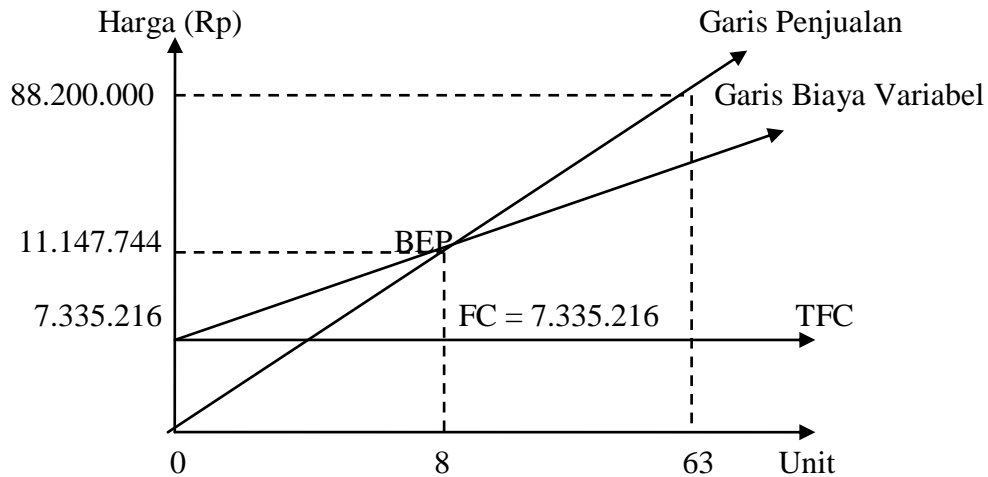
BEP dalam satuan rupiah :

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}} \\ &= \frac{7.335.216}{1 - \frac{478.888}{1.400.000}} = \frac{7.335.216}{1 - 0,342} = \frac{7.335.216}{0,658} \\ &= \text{Rp. } 11.147.744 \text{ (dalam satuan rupiah)} \end{aligned}$$

Volume penjualan pada titik impas terjadi pada penjualan sebesar Rp.11.147.744. Hasil penjualan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan keuntungan pada tahun 2015 karena telah menjual melebihi jumlah *Break Even Point* dalam rupiah sebesar Rp. 11.147.744. Grafik BEP tahun 2015 titik potong antara garis

penjualan dan biaya yang dicapai serta titik impas dalam unit dan rupiah seperti di bawah ini. :

**Gambar 4.2**  
**Grafik BEP Terhadap Penjualan Dan Biaya**  
**Pada CV. Cahaya Rahman Tahun 2015**



Grafik BEP di atas menunjukkan bahwa CV. Cahaya Rahman mendapatkan keuntungan karena penjualan baik dalam satuan unit maupun Rupiah berada di titik impas yaitu 8 dari hasil penjualan Rp. 11.147.744, sedangkan volume penjualan tempat tidur pada tahun 2015 di atas BEP adalah 63 unit dengan hasil penjualan Rp. 88.200.000

b. Perhitungan *Break Event Point* tahun 2016

BEP dalam satuan unit :

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= \frac{9.517.266}{1.500.000 - 479.612} = \frac{9.517.266}{1.020388} = 9 \text{ unit tempat tidur.} \end{aligned}$$

BEP dalam satuan rupiah :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}}$$

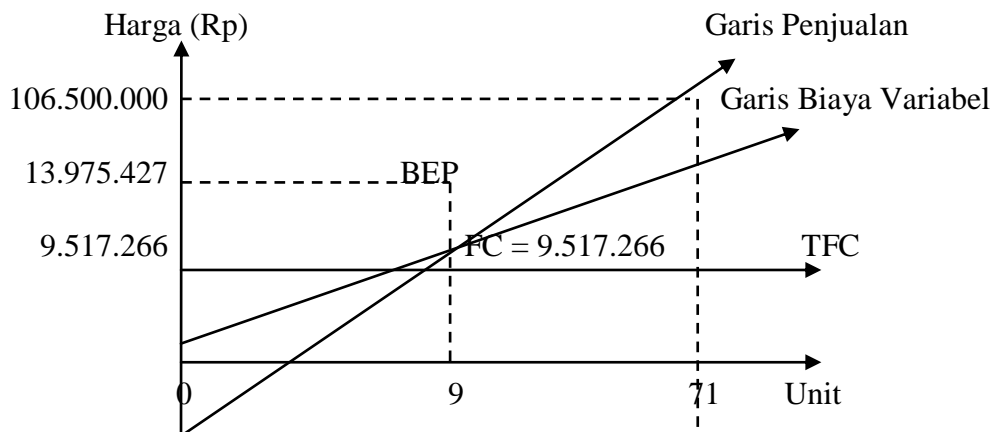
$$= \frac{9.517.266}{1 - \frac{479.612}{1.500.000}} = \frac{9.517.266}{1 - 0,319} = \frac{9.517.266}{0,681}$$

= Rp. 13.975.427 (dalam satuan rupiah)

Volume penjualan pada titik impas terjadi pada penjualan sebesar Rp.13.975.427. Hasil penjualan menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan keuntungan pada tahun 2016 karena menjual melebihi jumlah *Break Even Point* dalam rupiah sebesar Rp. 13.975.427. Grafik BEP tahun 2016 titik potong antara garis penjualan dan biaya yang dicapai serta titik impas dalam unit dan rupiah seperti di bawah ini :

**Gambar 4.3**

**Grafik BEP Terhadap Penjualan Dan Biaya Pada CV. Cahaya Rahman Tahun 2016**



Grafik BEP di atas menunjukkan bahwa CV. Cahaya Rahman mendapatkan keuntungan karena penjualan baik dalam satuan unit maupun Rupiah berada di titik impas yaitu 9 dari hasil penjualan Rp. 13.975.427, sedangkan volume penjualan tempat tidur pada tahun 2016 di atas BEP adalah 71 unit dengan hasil penjualan Rp. 106.500.000

c. Perhitungan *Break Event Point* tahun 2017

BEP dalam satuan unit :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

$$= \frac{9.099.920}{1.600.000 - 480.450} = \frac{9.099.920}{1.119.550} = 8 \text{ unit tempat tidur.}$$

BEP dalam satuan rupiah :

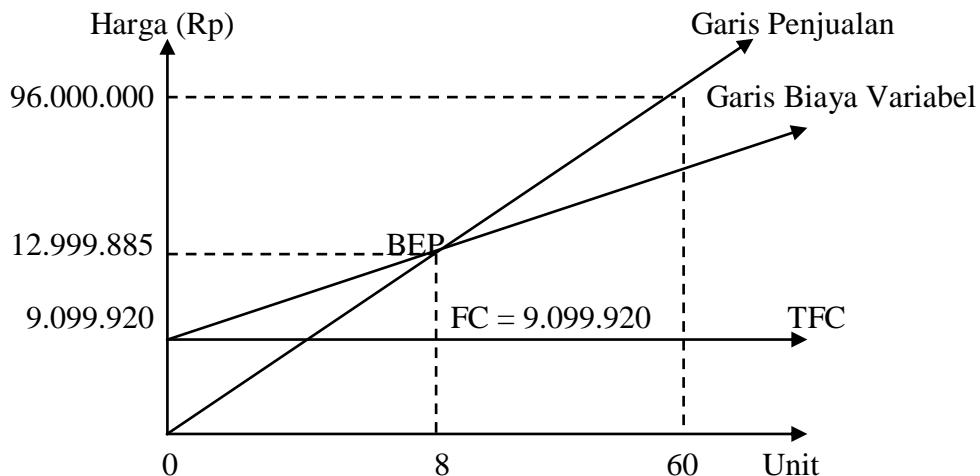
$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap (total rupiah)}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}} \\ &= \frac{9.099.920}{1 - \frac{480.450}{1.600.000}} = \frac{9.099.920}{1 - 0,300} = \frac{9.099.920}{0,7} \end{aligned}$$

= Rp. 12.999.885 (dalam satuan rupiah)

Volume penjualan pada titik impas terjadi pada penjualan sebesar Rp.12.999.885. Hasil penjualan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan keuntungan pada tahun 2017 karena telah menjual melebihi jumlah *Break Even Point* dalam rupiah sebesar Rp. 12.999.885. Grafik BEP tahun 2017 titik potong antara garis penjualan dan biaya yang dicapai serta titik impas dalam unit dan rupiah seperti di bawah ini :

**Gambar 4.4**

**Grafik BEP Terhadap Penjualan Dan Biaya Pada CV. Cahaya Rahman Tahun 2017**



Grafik BEP di atas menunjukkan bahwa CV. Cahaya Rahman mendapatkan keuntungan karena penjualan baik dalam satuan unit maupun Rupiah berada di titik impas yaitu 8 dari hasil penjualan Rp. 12.999.885, sedangkan volume penjualan

tempat tidur pada tahun 2017 di atas BEP adalah 60 unit dengan hasil penjualan Rp. 96.000.000

### 3. Perhitungan *Margin Of Safety* (MOS)

a) *Margin Of Safety* tahun 2015

*Margin Of Safty* (MOS) adalah presentasi yang terjadi patokan mengenai berapa besar realisasi volume penjualan boleh turun dari yang di rencanakan, namun tidak menyebabkan presentasi mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100 \% \\ &= \frac{88.200.000 - 11.147.744}{88.200.000} \times 100 \% \\ &= \frac{77.052.256}{88.200.000} \times 100 \% \\ &= 87,36\% \end{aligned}$$

Artinya perusahaan tersebut tidak boleh turun dari 87,36% dari penjualan pada titik impas.

MOS dihitung pada tahun 2015 untuk mendapatkan persentasenya sebesar 87,36%, maka perlu diketahui pula angka batas keamanan dalam nilai rupiah dengan mengalihkan persentase MOS dengan angka penjualan, sehingga menjadi  $87,36\% \times \text{Rp. } 88.200.000 = \text{Rp. } 77.052.256$

Dengan hasil perhitungan tersebut disimpulkan bahwa penjualan yang harus dicapai oleh CV. Cahaya Rahman tidak boleh berada di bawah 87,36% atau Rp.77.052.256 agar tidak mengalami kerugian. Pada kenyataannya volume penjualan yang dicapai oleh CV. Cahaya Rahman adalah Rp.88.200.000, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa CV. Cahaya Rahman aman, karena tidak mengalami kerugian karena volume penjualan berada di atas *Margin Of Safety* tahun 2015 sebesar Rp. 88.200.000 atau sebesar Rp. 88.200.000 dengan variabel penjualan 63 unit.

b) *Margin Of Safety* tahun 2016

*Margin Of Safty* (MOS) adalah presentasi yang terjadi patokan mengenai berapa besar realisasi volume penjualan boleh turun dari yang di rencanakan, namun tidak menyebabkan presentasi mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100 \% \\ &= \frac{106.500.000 - 13.975.427}{106.500.000} \times 100 \% \\ &= \frac{92.524.537}{106.500.000} \times 100 \% \\ &= 86,87\% \end{aligned}$$

Artinya perusahaan tersebut tidak boleh turun dari 86,87% dari penjualan pada titik impas.

MOS dihitung pada tahun 2016 untuk mendapatkan persentasenya sebesar 86,87%, maka perlu diketahui pula angka batas keamanan dalam nilai rupiah dengan mengalihkan persentase MOS dengan angka penjualan, sehingga menjadi 86,87% x Rp. 106.500.000 = Rp. 92.524.537

Dengan hasil perhitungan tersebut disimpulkan bahwa penjualan yang harus dicapai oleh CV. Cahaya Rahman tidak boleh berada di bawah 86,87% atau Rp. 92.524.537 agar tidak mengalami kerugian. Pada kenyataannya volume penjualan yang dicapai oleh CV. Cahaya Rahman adalah Rp.106.500.000, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa CV. Cahaya Rahman aman, karena tidak mengalami kerugian karena volume penjualan berada di atas *Margin Of Safety* tahun 2016 sebesar Rp. 106.500.000 atau sebesar Rp.106.500.000 dengan variabel penjualan 71 unit.

c) *Margin Of Safety* tahun 2017

*Margin Of Safty* (MOS) adalah presentasi yang terjadi patokan mengenai berapa besar realisasi volume penjualan boleh turun dari yang di rencanakan, namun tidak menyebabkan presentasi mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100 \% \\ &= \frac{96.000.000 - 12.999.885}{96.000.000} \times 100 \% \\ &= \frac{83.000.115}{96.000.000} \times 100 \% \\ &= 86,45\% \end{aligned}$$

Artinya perusahaan tersebut tidak boleh turun dari 86,45% dari penjualan pada titik impas.

MOS dihitung pada tahun 2016 untuk mendapatkan persentasenya sebesar 86,45%, maka perlu diketahui pula angka batas keamanan dalam nilai rupiah dengan mengalihkan persentase MOS dengan angka penjualan, sehingga menjadi 86,45% x Rp. 96.000.000 = Rp. 83.000.115

Dengan hasil perhitungan tersebut disimpulkan bahwa penjualan yang harus dicapai oleh CV. Cahaya Rahman tidak boleh berada di bawah 86,45% atau Rp. 83.000.115 agar tidak mengalami kerugian. Pada kenyataannya volume penjualan yang dicapai oleh CV. Cahaya Rahman adalah Rp.96.000.000, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa CV. Cahaya Rahman aman, karena tidak mengalami kerugian karena volume penjualan berada di atas *Margin Of Safty* tahun 2017 sebesar Rp. 96.000.000 atau sebesar Rp.96.000.000 dengan variabel penjualan 60 unit.



### C. Pembahasan

**Tabel 4.9**  
**Perkembangan Laba Produk Tempat Tidur Sebelum dan Sesudah BEP Pada Cahaya Rahman**

Tahun	Volume Produksi (Unit)		Harga Jual/Unit (Rp)	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)	BEP	
	Diproduksi	Terjual					Q	Laba (Rp)
2015	63	63	1.400.000	88.200.000	37.514.754	50.685.246	8	11.147.774
2016	71	71	1.500.000	106.500.000	43.579.537	62.920.436	9	13.975.427
2017	75	60	1.600.000	96.000.000	51.810.094	44.189.906	8	12.999.885

Sumber : CV. Cahaya Rahman

Pada tahun 2015 besarnya penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 8 unit dengan hasil jual Rp. 11.147.744 , sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2015 adalah 63 unit dengan hasil jual Rp. 88.200.000. Pada tahun 2016 penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 9 unit dengan hasil jual Rp. 13.975.427, sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2016 adalah 71 unit dengan hasil jual Rp. 106.500.000. Pada tahun 2017 penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 8 unit dengan hasil jual Rp. 12.999.885 , sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2017 adalah 60 unit dengan hasil jual Rp. 96.000.000. Artinya pada tahun 2015-2017 perusahaan mengalami keuntungan karena telah menjual lebih dari *break even*.

Dalam perhitungan *margin of safety* (MOS), selalu memperlihatkan bahwa CV. Cahaya Rahman berada pada kondisi yang aman, dimana hasil penjualan tempat tidur selalu berada diatas nilai *break even point* (BEP). Pada tahun 2015 margin of safety sebesar 87,36%, pada tahun 2016 margin of safety sebesar 86,87%, dan pada tahun 2017 margin of safety sebesar 86,45%.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

1. Pada tahun 2015 besarnya penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 8 unit dengan hasil jual Rp. 11.147.744 , sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2015 adalah 63 unit dengan hasil jual Rp. 88.200.000. Pada tahun 2016 penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 9 unit dengan hasil jual Rp.13.975.427, sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2016 adalah 71 unit dengan hasil jual Rp. 106.500.000. Pada tahun 2017 penjualan tempat tidur pada BEP yaitu 8 unit dengan hasil jual Rp. 12.999.885, sedangkan penjualan yang direncanakan pada tahun 2017 adalah 60 unit dengan hasil jual Rp. 96.000.000.
2. Dalam perhitungan margin of safety (MOS), selalu memperlihatkan bahwa CV. Cahaya Rahman berada pada kondisi yang aman, dimana hasil penjualan tempat tidur selalu berada diatas nilai break even point (BEP). Pada tahun 2015 margin of safety sebesar 87,36%, pada tahun 2016 margin of safety sebesar 86,87%, dan pada tahun 2017 margin of safety sebesar 86,45%

#### **B. SARAN**

Ada beberapa saran dalam penelitian ini antara lain :

1. CV. Cahaya Rahman perlu melakukan perencanaan agar laba yang diperoleh dapat meningkat setiap tahunnya.
2. CV. Cahaya Rahman dalam perencanaan laba menggunakan metode *Break Event Point* (BEP) dengan penjualan tempat tidur diatas 8 unit pada tahun 2015 dengan hasil jual sebesar RP.11.147.744, 9 unit pada tahun 2016 dengan hasil jual sebesar RP.13.975.427, 8 unit pada tahun 2017 dengan hasil jual sebesar RP.12.999.885.
3. CV. Cahaya Rahman perlu menjual tempat tidur dibawah presentase *Margin Of Safety* (MOS) agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dimana pada tahun 2015

perusahaan harus menjual dibawah 87,36%, pada tahun 2016 perusahaan harus menjual dibawah 86,87%, dan pada tahun 2019 perusahaan harus menjual dibawah 86,45%.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang, Supomo. 2005. *Akuntansi Manajemen*. BPFE: Yogyakarta
- Adisaputro Gunawan. 2000. *Anggaran Perusahaan*. BPFE: Yogyakarta.
- Adisaputro, Gunawan dan Asri, Marwan. *Anggaran Perusahaan*. BPFE: Yogyakarta.
- Ahmad, Firdaus Dunia dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat.
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya-Cost Accounting*. Edisi 14, buku 1. Diterjemahkan oleh Krista. Jakarta : Salemba Empat.
- Carter, William K. and Milton F. Usry. 2002. *Cost Accounting*. Jakarta : Krista, Salemba Empat.
- Depdikbud.1990. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : PT. Balai Pustaka.
- Harnanto dan Zulkifli. 2003. *Manajemen Biaya*. UPP AMP YKPN Yogyakarta
- Haharap, Shofyan Syafri (2001). *Budgeting Peranggaran Perencanaan Lengkap Untuk Membantu Manajemen*, Edisi Pertama, Cetakan Kedua, PT. Raja Harpindo Persada, Jakarta.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. 2002. *Prinsip-prinsip Pemasaran Lengkap Untuk Membantu Manajemen*, Edisi 13. Jilid 1. Jakarta : Erlangga.
- Mulyadi 2001. *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ke-5. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Manajemen* . Edisi 3. Jakarta : Salemba Empat
- Siregar, Baldric, Bambang Suripto, dkk. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- S. Munawir. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Empat. PT: Liberty: Yogyakarta.
- S. Munawir. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty: Yogyakarta.
- Supriyono, R.A. 1993. *Akuntansi Manajemen 1 Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Edisi 1. BPFE: Yogyakarta.
- Supryono. 2002. *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya, Serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Swasta Basu. 2001. *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. BPFE: Yogyakarta.