

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
KAYU MOULDING PADA CV. MERANTI INDAH
DI BALIKPAPAN**

Oleh :

MUHAMMAD ABDI IRAWAN

NIM : 96110046

NIRM : 96.11.311.401100.01534

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A
2000**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Produksi Kayu Moulding Pada CV. Meranti Indah di Balikpapan

Nama Mahasiswa : M. Abdi Irawan

NIRM : 96.11.311.401100.01534

NIM : 96110046

Jurusan/Program Studi : Manajemen

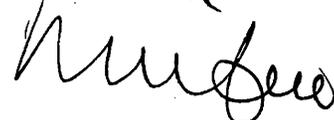
Jenjang Studi : Sarjana (S 1)

Menyetujui,

Pembimbing I,


Drs. H. Sabri Nurdin

Pembimbing II,


Drs. H. Zainal Arifin

Mengetahui :

Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda


Drs. Arifin Idris

RINGKASAN

M. Abdi Irawan, Analisis Break Even Point Produksi Kayu Moulding Pada CV. Meranti Indah di Balikpapan (dibawah bimbingan Bapak H. Sabri Nurdin dan Bapak H. Zainal Arifin)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan, volume penjualan dan break even point (BEP) produksi kayu moulding setiap jenis pada CV. Meranti Indah di Balikpapan.

Penelitian ini meliputi biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel), tingkat produksi, penerimaan, harga jual dan break even point (BEP) dari masing-masing jenis kayu moulding.

Teknik pengumpulan data penelitian menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara kepada nara sumber, sedangkan alat analisis yang dipergunakan adalah perhitungan keuangan menurut analisis pembelanjaan.

Hasil penelitian dan analisis menunjukkan bahwa perhitungan biaya dan penerimaan yang diperoleh untuk jenis produk kerangka jendela menunjukkan kerugian sebesar Rp. 16.364.894,- dengan $TC > TR$ atau Rp. 308.785.241 > Rp. 292.420.347,- dan titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 477.884.749,- dengan jumlah produksi 335,12 M³ (meter kubik).

Jenis bagian dari laci menunjukkan kerugian sebesar Rp.15.227.311,- dengan $TC > TR$ atau Rp. 157.659.857,- > Rp. 142.432.546,-. Titik batas minimum

atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 203.467.348,- dengan jumlah produksi 166,91 M³ (meter kubik).

Jenis produk kerangka pintu menunjukkan keuntungan sebesar Rp. 27.126.731,- dengan TC < TR atau Rp. 115.292.556,- < Rp. 142.417.287,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 62.477.750,- dengan jumlah produksi 45,27 M³ (meter kubik).

Jenis produk ketam dua sisi memberikan keuntungan pada saat produksi sebesar Rp. 851.890,- dengan TC < TR atau Rp. 6.071.645,- < Rp. 6.923.535,- dan titik batas minimum penjualan atau break even point (BEP) sebesar Rp. 3.941.804,- dengan tingkat produksi 3,11 M³ (meter kubik).

Jenis moulding memberikan kerugian pada saat produksi sebesar Rp. 19.076.739,- dengan TC > TR atau Rp. 56.863.916,- < Rp. 75.940.655,- dan titik batas minimum penjualan atau break even point sebesar Rp. 26.869.635,- dengan tingkat produksi 17,97 M³ (meter kubik).

Produk seluruh jenis moulding memberikan keuntungan sebesar Rp. 41.923.828,- dengan TC < TR yaitu Rp. 644.571.225,- < Rp. 686.495.053,- dan titik batas minimum dalam rupiah sebesar Rp. 514.829.935,- dengan tingkat produksi 361 M³. Yang diuji kebenarannya dengan perhitungan ekonomi/finansial.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas ijin-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Muhammadiyah Samarinda.

Dalam kesempatan ini penulis juga ingin meyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih tersebut terutama penulis haturkan kepada :

1. Bapak Drs. Arifin Idris selaku Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda
2. Bapak Drs. H. Sabri Nurdin dan Bapak Drs. H. Zainal Arifin selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini
3. Bapak Pimpinan perusahaan CV. Meranti Indah Balikpapan beserta karyawan atas kesediaannya untuk memberikan waktu dan data
4. Seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materiil kepada penulis.

Semoga segala jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan berkat dan balasan yang lebih besar dari Tuhan Yang Maha Esa.

Akhirnya penulis mengharapkan semoga penulisan ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya. Amin.

Samarinda, Mei 2000

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II. DASAR TEORI	
A. Manajemen Pemasaran	5
1. Pengertian Pemasaran	5
2. Tujuan Pemasaran	6
3. Fungsi Pemasaran	7
B. Teori Biaya	8
C. Analisis Break Even	11
D. Hipotesis	15
E. Definisi Konseptual	16

BAB III. METODE PENDEKATAN	
A. Definisi Operasional	17
B. Jangkauan Penelitian	20
C. Perincian Data Yang Diperlukan	20
D. Teknik Pengumpulan Data	20
E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	21
BAB IV. HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	23
B. Struktur Organisasi	24
C. Proses Produksi Kayu Moulding	25
D. Data Biaya Produksi	27
BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Analisis	31
B. Pembahasan	43
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	49
B. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Data Produksi Kayu Moulding Pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	27
2.	Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Kerangka Jendela (window frame) pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	27
3.	Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Bagian Dari Laci (Cabinet Part) pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	28
4.	Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Bagian Kerangka Pintu (Door Jamb) pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	28
5.	Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Ketam Dua Sisi (Base Moulding) pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	29
6.	Biaya Produksi Kayu Moulding (Decorative Moulding) pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	29
7.	Biaya Produksi Kayu Moulding Secara Keseluruhan pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999	30

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Kurve Keuntungan Maksimum	12
2.	Struktur Organisasi CV. Meranti Indah	24
3.	Grafik Break Even Point (BEP) Produksi Kayu Moulding CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 – 1999	43

BAB I

P E N D A H U L U A N

A. Latar Belakang

Industri hasil hutan adalah suatu usaha untuk meningkatkan nilai tambah hasil hutan, yang sebagian besar merupakan penyediaan bahan baku industri lain (industri pengolahan kayu setengah jadi), sebagian lagi adalah industri energi yang memegang peranan penting pada masa kini dan masa yang akan datang.

Sejak adanya kenaikan pajak ekspor kayu gergajian pada bulan November tahun 1989, terlebih lagi sejak diberlakukannya surat keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1223/KMK : 013 tahun 1990, tentang penetapan besarnya tarif dan tata cara pembayaran serta penyetoran pajak ekspor tambahan, maka perkembangan industri kayu di Indonesia berubah drastis, bahwa mendirikan industri kayu konversi dianggap menguntungkan khususnya moulding, di lain pihak bagi sebagian pengusaha yang kurang mampu, kenyataan ini telah memaksa mereka menghentikan mesin industrinya.

Semua industri perkayuan terpadu (integrated wood industries) seperti moulding, selalu harus didahului dengan proses mengkonversi kayu gelondongan (log) menjadi papan-papan (lumpers) atau sortimen tertentu dengan ukuran, bentuk serta keadaan permukaannya dapat langsung dimanfaatkan untuk berbagai keperluan.

Klasifikasi sortimen adalah penggolongan sortimen yang mempunyai bentuk dan ukuran-ukuran tertentu untuk suatu keperluan.

Pembuatan moulding dimaksudkan untuk dapat meningkatkan nilai kayu. Nilai tambah produksi kayu konversi cukup tinggi yaitu sekitar 140 %. Selain dapat meningkatkan nilai tambah suatu produk, industri ini juga dapat meningkatkan efisiensi pemakaian kayu yang semakin meningkat di Indonesia. Dengan kata lain apabila sortimen tersebut dapat kita konversi menjadi olahan (moulding) akan diperoleh nilai tambah (value added) dan devisa yang tidak sedikit. Contohnya industri pengolahan kayu jati di Cepu, dengan input 24.000 M³ log/tahun diperlukan ± 450 tenaga kerja.

Setelah diketahui sistem kerja dari penghasilan suatu moulding dari segi produksi, hal lain yang cukup penting dalam kelangsungan produksi perusahaan adalah analisis biaya dalam pengadaan moulding tersebut.

Untuk mendapatkan gambaran lebih terperinci mengenai biaya produksi kayu moulding dengan menggabungkan teknologi sederhana dan peralatan yang cukup modern, agar dapat menghasilkan moulding dengan produksi baik dan memenuhi standar dan target yang diharapkan, maka diadakan penelitian analisa biaya produksi kayu moulding pada CV. Meranti Indah di Balikpapan.

Dengan adanya analisa biaya produksi terhadap kegiatan dalam memproduksi kayu moulding dan perhatian yang lebih tinggi pada kegiatan yang kurang atau tidak efektif dan efisien, maka dilaksanakan suatu analisa untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas, sehingga diperoleh biaya produksi yang murah dan berkualitas yang tinggi. Apabila kualitas dari produksi kayu moulding baik maka harga jual juga akan meningkat.

B. Rumusan Masalah

Perusahaan yang dijadikan sebagai tempat penelitian yaitu CV. Meranti Indah yang memproduksi kayu moulding yang ditujukan untuk orientasi ekspor, dimana negara tujuannya adalah Korea Selatan.

Adapun jenis kayu moulding yang diproduksi pada CV. Meranti Indah ada 5 (lima) macam yaitu :

1. Kerangka Jendela (Window Frame)
2. Kerangka Pintu (Door Jamb)
3. Bagian Dari Laci (Carbinet Part)
4. Ketam Dua Sisi (Base Moulding)
5. Moulding (Decorative Moulding)

Kelima jenis kayu moulding yang diproduksi tersebut disesuaikan dengan permintaan dan kontrak pada pihak konsumen, dalam hal ini importir Korea Selatan. Dan harga jual produk kayu moulding tersebut telah disepakati oleh kedua belah pihak, dalam artian penjualan kayu moulding dihitung dalam satuan meter kubik (M^3)

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah hasil produksi dan penjualan CV. Meranti Indah telah mencapai atau melebihi tingkat Break Even Point?”.

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui besarnya produksi dalam menghasilkan kayu moulding setiap jenis maupun secara keseluruhan dari proses sampai dengan siap kirim.
2. Untuk mengetahui besarnya nilai penjualan yang dihasilkan dan titik impas (BEP) baik dalam rupiah maupun dalam M³ selama periode 1998 - 1999 setiap jenis produk moulding.
3. Untuk mengetahui besarnya nilai penjualan kayu moulding secara keseluruhan agar tercapai titik impas (BEP) baik dalam rupiah maupun M³ selama periode 1998 - 1999.

D. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam hal biaya untuk menghasilkan kayu moulding, serta mengetahui berapa jumlah minimum dalam penjualan kayu moulding setiap jenis selama periode 1998 - 1999
2. Memberikan informasi kepada manajemen dalam menghasilkan kayu moulding, terutama dari segi biaya sebagai pelaksanaan proses khususnya :
 - a. Penyediaan bahan dan biayanya
 - b. Penyediaan peralatan dan biayanya
 - c. Penyediaan sarana dan prasarana serta biayanya
 - d. Penyediaan tenaga kerja dan biayanya
 - e. Pengorganisasian dan pengawasannya.

BAB II

D A S A R T E O R I

A. Manajemen Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Setiap perusahaan akan selalu melakukan kegiatan pemasaran. Kegiatan pemasaran yang dilakukan perlu adanya koordinasi dan diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan bidang pemasaran khususnya.

Kegiatan pemasaran ini merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang ada di dalam perusahaan dalam menjalankan usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup, tumbuh berkembang dan mendapat laba.

Pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan pada perencanaan, penentuan harga, promosi, penyaluran barang dan jasa ke konsumen akhir. Berkaitan dengan hal tersebut dalam bukunya Basu Swastha dan Irawan menyatakan bahwa :

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.¹⁾

1). Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Liberty, Yogyakarta, 1990, halaman 5.

Selanjutnya Siswanto Sutojo mengemukakan bahwa :

Pemasaran adalah usaha menjuruskan dana dan daya untuk perusahaan ke arah pembelian kepuasan untuk kepada pembeli, dengan maksud agar perusahaan dapat menjual hasil produksinya, memperoleh laba dan mencapai tujuan perusahaan yang lain.²⁾

Jadi pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli.

2. Tujuan Pemasaran

Pemasaran bertujuan untuk mengarahkan barang dan jasa, memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen.

Menurut Winardi pemasaran yang memuaskan harus :

1. Menyoroti fungsi dasar marketing
2. Menekankan kepuasan konsumen sebagai sasaran yang didambakan
3. Menekankan cara pendekatan manajerial yang terintegrasi guna melaksanakan tugas marketing modern serta bertujaun agar di samping itu perusahaan bersangkutan berkesempatan untuk mencapai laba.³⁾

Sedangkan Basu Swastha dan Irawan pada dasarnya perusahaan yang ingin mempraktekan orientasi konsumen harus :

2). Siswanto Sutojo, *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*, PT. Pustaka Binaman Presindo, Jakarta, 1983, halaman 1.

3). Winardi, *Marketing dan Perilaku Konsumen*, CV. Mandar Maju, Bandung, 1991, halaman 5.

1. Menyatukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani dan dipenuhi
2. Memilih kelompok pembeli tertentu sebagai sasaran penjualan
3. Menentukan produk dan program pemasaran
4. Mengadakan penelitian terhadap konsumen untuk mengukur, menilai, menafsirkan keinginan dan sikap serta tingkah laku
5. Menentukan dan melaksanakan strategi yang paling baik. ⁴

Volume penjualan yang menguntungkan merupakan salah satu dari tujuan perusahaan. Dengan laba tersebut nantinya perusahaan dapat tumbuh dan berkembang sehingga dapat menggunakan kemampuan perusahaan secara lebih besar lagi sehingga dapat memberikan kepuasan yang lebih baik kepada konsumen. Laba ini merupakan pencerminan dari usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen. Untuk memberikan kepuasan tersebut, perusahaan harus dapat menyediakan barang dan jasa yang paling baik dengan harga yang layak.

3. Fungsi Pemasaran

Pada dasarnya pemasaran suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran transaksi dari barang itu dari produsen sampai kepada konsumen.

Aliran kegiatan transaksi, mulai dari penjual sampai kepada konsumen akhir. Mengalirnya produk dari produsen kepada konsumen tersebut dilakukan dengan menggunakan peralatan dan fasilitas-fasilitas penunjang lainnya.

4). Basu Swastha dan Irawan, *Op. cit.*, halaman 8.

Agar produk dapat mengalir dari tangan produsen kepada konsumen, maka pemasaran dapat dibedakan menurut Sofjan Assauri sebagai berikut :

- a. Bidang kegiatan atau transaksi atau transfer
 1. Pembelian (buying)
 2. Penjualan (selling)

- b. Bidang kegiatan suplai fisik, meliputi :
 1. Pengangkutan (transportasi)
 2. Pergudangan (storage)

- c. Bidang kegiatan penunjang untuk mempelancar arus kegiatan transaksi dan arus barang :
 1. Penjajagan (merchandising)
 2. Standarisasi dan grading
 3. Penangungan resiko (risk bearing)
 4. Informasi pasar (market information)⁵⁾

B. Teori Biaya

Produsen tidak hanya tertarik pada biaya minimum untuk menghasilkan sejumlah produk tertentu, tetapi juga ingin memperoleh keuntungan. Oleh karena itu produsen harus membandingkan biaya minimum salah satu.

Mengenai biaya ini, Sadono Sukirno mengemukakan pendapatnya sebagai berikut :

Ongkos produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-

5). Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*, Cetakan Ketiga, Rajawali, Jakarta, 1990, halaman 14.

bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut.⁶⁾

Selanjutnya Marsudi mengatakan bahwa biaya dalam proses produksi dapat dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya adalah yang berkenaan dengan penggunaan aset tetap, seperti mesin. Biaya ini adalah dalam bentuk depresiasi. Suatu ciri depresiasi adalah bahwa depresiasi merupakan biaya yang diperhitungkan, tetapi tidak dikeluarkan, melainkan masuk dalam cadangan perusahaan. Biaya variabel adalah pengeluaran bagi bahan mentah dan tenaga. Berbeda dengan biaya tetap yang tidak dipengaruhi oleh volume produksi, biaya variabel sejalan dengan volume produksi, jadi biaya ini memang variabel.

Biaya total terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variabel cost) yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

FC = Fixed cost

VC = Variabel cost

Biaya tetap rata-rata diperoleh dengan membagi keseluruhan biaya tetap dengan besarnya produk yang dihasilkan.

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Sedangkan biaya variabel rata-rata diperoleh dengan membagi total biaya variabel dengan jumlah yang dihasilkan :

6). Sadono Sukirno, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, LPFE-UI dengan Bima Grafika, Jakarta, 1985, halaman 79.

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Biaya rata-rata dapat dituliskan :

$$AC = \frac{TC}{Q} \text{ atau dapat diartikan}$$

$$\text{Biaya Rata-rata} = \frac{\text{Biaya total}}{\text{Jumlah yang dihasilkan}}$$

Mengenai biaya total Sudarso mengemukakan pendapatnya sebagai berikut :

TFC (total fixed cost) atau jumlah biaya tetap yaitu jumlah biaya tetap yang harus dibayar perusahaan tanpa melihat besar kecilnya barang yang dihasilkan.

Jadi meskipun jumlah produksinya nol atau belum berproduksi maka TFC (total fixed cost) harus dibayar, misalnya sewa gedung, penyusutan, gaji tetap pemimpin.

TVC (total variabel cost) atau jumlah biaya variabel yaitu jumlah biaya yang berubah-ubah menurut banyak sedikitnya barang yang dihasilkan.⁷⁾

Pengertian TVC (total variabel cost) juga apabila produksi ditambah maka TVC (total variabel cost) juga akan bertambah, sebaliknya apabila produksi dikurangi maka TVC (total variabel cost) juga akan berkurang. Sifat istimewa dari

7). Sudarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 1992, halaman 96.

TVC (total variabel cost) adalah produksi bertambah terus menerus sampai suatu tingkat tertentu, tingkat pertambahan TVC (total variabel cost) ini akan menurun.

*TC (Total Cost) atau jumlah biaya keseluruhan yaitu jumlah biaya yang besarnya sama dengan TVC (total variabel cost) ditambah dengan TFC (total fixed cost).*⁸⁾

C. Analisis Break Even Point

Menurut Sadono Sukirno, secara grafik pemaksimalan keuntungan oleh suatu perusahaan dapat ditunjukkan dengan dua cara :

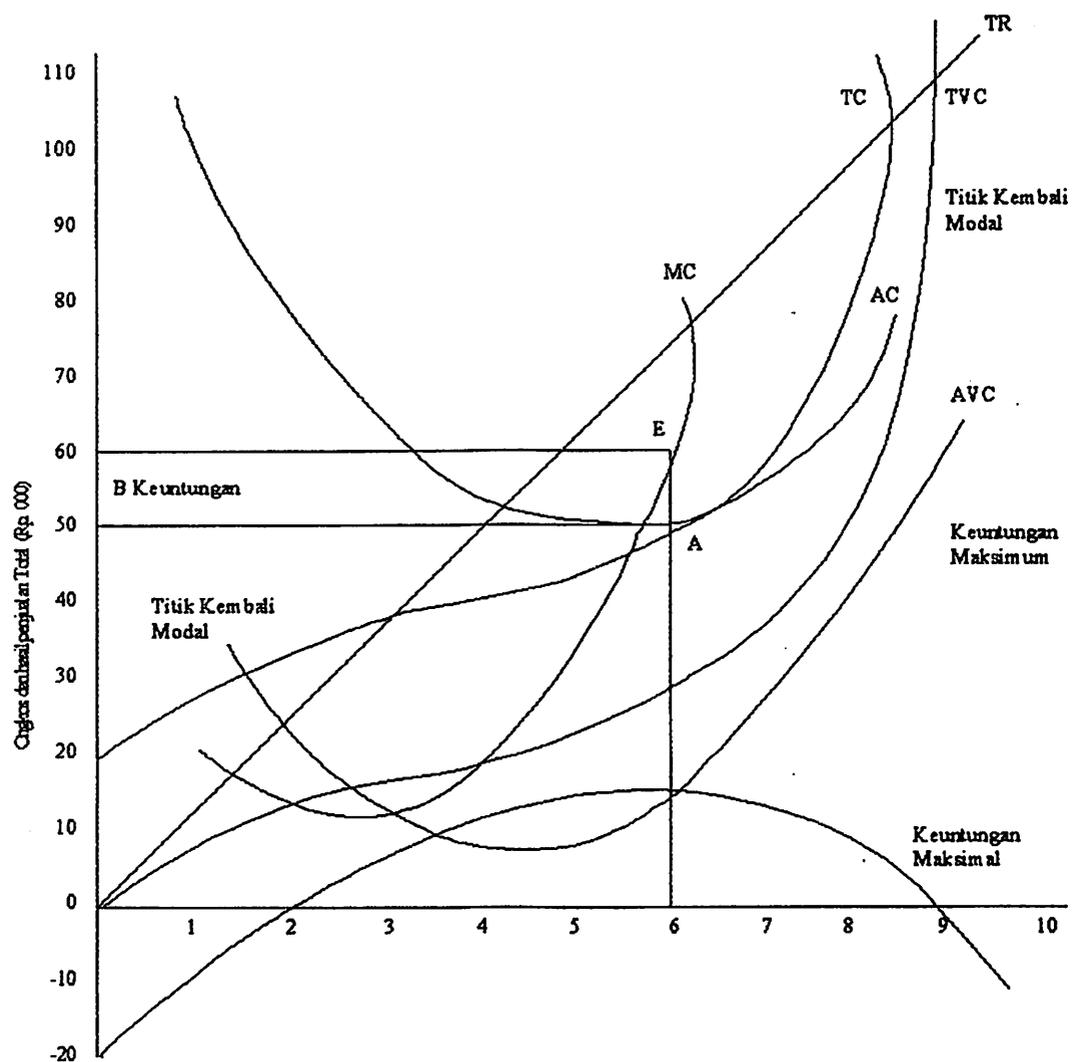
1. Dengan grafik yang menggambarkan ongkos total dan hasil penjualan total
2. Dengan grafik yang menunjukkan ongkos marginal dan hasil penjualan marginal.⁹⁾

Kedua cara tersebut dapat dibuat grafik sebagai berikut :

8). *Ibid*, halaman 97.

9). Sadono Sukirno, *Op. cit.*, halaman 197.

Gambar 1. Kurve Keuntungan Maksimum



Keterangan :

Kurve TC bermula di atas kurve TR, dan ini terus berlangsung sehingga tingkat produksi mencapai 4 unit. Keadaan dimana kurve TC berada kurve TR menggambarkan bahwa perusahaan mengalami kerugian. Pada waktu produksi mencapai 4 - 8 unit kurve TC berada dibawah kurve TR, dan ini menggambarkan bahwa perusahaan mengalami keuntungan. Kalau kita tarik garis terpanjang adalah pada keadaan dimana produksi adalah 6 unit. Garis tegak yang terpanjang ini menggambarkan keuntungan yang paling maksimum. Apabila produksi mencapai 9 unit atau lebih kurve TC telah berada di atas kurve TR kembali, yaitu berarti bahwa perusahaan mengalami kerugian kembali. Perpotongan diantara kurve TR dan kurve TR dinamakan titik kembali modal (break even point) yang menggambarkan ongkos total yang dikeluarkan perusahaan adalah sama dengan hasil penjualan total yang diterimanya.

Kurve-kurve yang dibuat adalah AVC, AC, MC dan MR. Kegiatan perusahaan mencapai keuntungan maksimum apabila pada jumlah produksi yang dicapai, $MC = MR$ berlaku pada waktu produksi 6 unit. Dengan demikian perusahaan mencapai keuntungan maksimum apabila produksi adalah sebanyak 6 unit. Jumlah keuntungan ditunjukkan oleh kotak EABC.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kesempatan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan, agar semua

kesempatan di masa yang akan datang telah direncanakan bagaimana menghadapinya sejak sekarang.

Syafaruddin Alwi mengemukakan bahwa :

*Break Even Point diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.*¹⁰⁾

Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan dan kerugian sama dengan nol. Hal ini bisa terjadi, bila perusahaan di dalam prakteknya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Sedangkan menurut Soehardi Sigit adalah sebagai berikut :

Analisis break even point adalah suatu cara atau suatu teknik yang digunakan oleh seorang petugas/manager perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan jumlah produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita rugi dan tidak juga memperoleh laba. Analisis juga dapat digunakan untuk mengetahui pada volume penjualan atau volume produksi berapakah perusahaan itu dapat mencapai laba tertentu atau menderita kerugian tertentu. Analisis break even point adalah suatu cara atau teknik untuk mengetahui kaitan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya yang variabel dan yang tetap serta laba dan rugi.¹¹⁾

Apabila penjualan hanya cukup menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap maka perusahaan menderita rugi. Dan sebaliknya akan memperoleh

10). Syarafuddin Alwi, *Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan*, Andi Offset, Yogyakarta, 1980, halaman 265.

11). Soehardi Sigit, *Analisis Break Even*, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1978, halaman 1.

keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Cara untuk menentukan break even point adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}} \quad 12)$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

D. Hipotesis

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, maka hipotesis dalam penelitian adalah : *“Diduga hasil produksi dan penjualan CV. Meranti Indah telah melebihi tingkat Break Even Point”*

12). Syarafuddin Alwi, *Op. cit.*, halaman 270.

E. Definisi Kosepsional

Sebagaimana yang telah kita ketahui bahwa informasi biaya produksi dari perusahaan sangat diperlukan dalam manajemen perusahaan, agar dalam pengelolaan perusahaan dapat dioperasikan secara efektif.

Dari beberapa pengertian analisis break even point yang telah dikemukakan maka dengan ini dapat disimpulkan, bahwa analisis break even point produksi kayu moulding pada CV. Meranti Indah adalah suatu cara untuk mengetahui nilai volume penjualan minimum agar perusahaan CV. Meranti Indah tidak menderita rugi, tetapi juga belum mendapatkan, dengan kata lain biaya total yang dikeluarkan perusahaan adalah sama dengan hasil penjualan total yang diterima untuk setiap jenis produk kayu moulding maupun secara keseluruhan baik dalam rupiah dan dalam M^3 selama satu periode 1998 - 1999

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional

Untuk mengetahui break even point atau titik batas minimum dalam penjualan, maka diperlukan indikator dan ukuran-ukuran yang digunakan dalam penelitian ini. Indikator dan ukuran-ukuran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang dimaksudkan adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi, yang dimulai dari pembelian bahan baku sampai siap dikirim.

Komponen biaya yang termasuk didalamnya digolongkan ke dalam :

a. Biaya Produksi Tetap

Dalam hal ini yang digolongkan dalam biaya tetap adalah :

- Biaya penyusutan sarana peralatan mesin listrik terdiri atas :

1. Mesin Moulder
2. Mesin Juinter
3. Mesin Spindle
4. Mesin Press
5. Pengeringan (Kiln Dryer)
6. Sarana Gudang Pabrik
7. Sarana Gedung Kantor

- Biaya penyusutan prasarana terdiri dari :

1. Mesin Generator

2. Truk angkut

3. Mobil pick Up

■ Biaya penyusutan perlengkapan terdiri atas :

1. Mesin Ketik

2. Perangkat Komputer

3. Meja kantor

4. Meja direksi dan kursi

5. Kursi tamu

6. Kursi karyawan

7. Fileing Cabinet

8. Kalkulator

■ Biaya tenaga kerja terdiri dari :

1. Kepala Kerja

2. Tenaga ahli pabrik

3. Tenaga administrasi

■ Biaya administrasi dan umum yang menjadi biaya tetap adalah "Biaya Surat Ijin Tempat Usaha"

b. Biaya Produksi Variabel

■ Biaya bahan baku

Bahan pembuatan produksi kayu moulding setiap jenisnya menggunakan bahan baku kayu meranti

■ **Biaya bahan bakar minyak, oli dan solar terdiri :**

1. Bensin
2. Solar untuk truk dan generator
3. Oli

■ **Biaya rekening telepon dan listrik terdiri atas :**

1. Rekening Telepon
2. Rekening Listrik

■ **Biaya tenaga kerja produksi langsung**

■ **Biaya penyelesaian produksi (Finishing Product) terdiri atas :**

1. Pengepakan (packing)
2. Biaya dari gudang ke kapal (loading)
3. Biaya kapal (Fright)

■ **Biaya administrasi dan umum terdiri dari :**

1. Biaya komisi Bank
2. Biaya administrasi surat angkutan kayu olahan (SAKO)
3. Biaya lain-lain

2. **Revenue atau penerimaan yang dimaksud adalah : jumlah kayu moulding setiap jenis yang dikirim atau terjual yang dikalikan dengan harga akhir.**

3. **Break Even Point atau titik batas minimum penjualan adalah suatu cara untuk mengetahui nilai volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi, tetapi belum memperoleh laba atau laba sama dengan nol, baik untuk setiap jenis produk moulding maupun secara keseluruhan, dalam rupiah maupun M^3 .**

B. Jangkauan Penelitian

Penelitian dilakukan pada CV. Meranti Indah Balikpapan, yang berlokasi di Kelurahan Batu Ampar RT. 6 No. 80 Balikpapan.

Sebagai jangkauan penelitian adalah mengenai harga jual setiap jenis produk yang dikirim berdasarkan harga produk penjualan yang terakhir untuk setiap jenis dari masing-masing produk.

C. Perincian Data Yang Diperlukan

Pada dasarnya data yang diperlukan terdiri dari data primer dan data sekunder.

Dalam penelitian ini, data yang diperlukan meliputi beberapa hal, yaitu :

1. Gambaran umum tentang CV. Meranti Indah
2. Data tentang pemberitahuan ekspor barang yang telah dikirim ke luar negeri
3. Biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan produksi kayu moulding.

D. Teknik Pengumpulan Data

Langkah-langkah yang ditempuh dalam melaksanakan pengumpulan data meliputi langkah sebagai berikut :

1. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian, dengan cara :
 - a. Observasi langsung ke CV. Meranti Indah
 - b. Wawancara dengan pimpinan CV. Meranti Indah

2. Penelitian lapangan (Field Work Research) yang terdiri atas :

■ Dokumentasi

■ Wawancara

3. Studi kepustakaan

4. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari teori dan informasi yang erat hubungannya dengan penelitian yang sedang dilaksanakan, data ini berasal dari :

a. Data pemberitahuan ekspor barang dan data lainnya yang relevan dengan penelitian ini

b. Literatur mengenai teori ekonomi serta manajemen pembelanjaan.

E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Untuk menghitung biaya yang dikeluarkan, digunakan rumus ekonomi sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC^{13)}$$

dimana :

TC = Total Cost atau Total Biaya

TFC = Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total

TVC = Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel

Sedangkan untuk menghitung penerimaan yang diperoleh digunakan rumus ekonomi sebagai berikut :

13). Sadono Sukirno, *Op. cit.*, halaman 164.

$$TR = Q \times P_Q^{14}$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$1. \quad BEP = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}} \quad 15)$$

$$BEP = \dots\dots\dots$$

2. Dengan menggunakan grafik

Secara grafik titik break even point, ditentukan oleh persilangan antara garis total penerimaan dan garis total biaya. Perpotongan di antara kurve total biaya dan kurve total penerimaan dinamakan titik kembali modal (break even point), dengan kata lain ongkos total yang dikeluarkan perusahaan sama dengan hasil penjualan total yang diterimanya.

14). Boediono, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1982, halaman 95.

15). Syarafuddin Alwi, *Op. cit.*, halaman 270.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

CV. Meranti Indah adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pembuatan kayu moulding yang didirikan pada tahun 1987. Adapun lokasi industri kayu moulding CV. Meranti Indah berada di Kelurahan Batu Ampar Kecamatan Balikpapan.

Perusahaan industri kayu moulding ini dipimpin oleh Bapak Eko Purwanto dimana awal berdirinya perusahaan hanya memenuhi permintaan kayu moulding untuk konsumsi lokal. Namun seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan, serta permintaan akan kayu moulding sejak tahun 1993 CV. Meranti Indah produksinya berorientasi pada ekspor.

Adapun negara tujuan ekspor kayu moulding perusahaan ini adalah Korea Selatan, beberapa negara Eropa serta negara Afrika. Jenis-jenis produk kayu moulding yang diekspor ke negara tujuan tersebut ada 5 jenis antara lain :

1. Kerangka Jendela (Window Frame)
2. Kerangka Pintu (Door Jamb)
3. Bagian Dari Laci (Carbinet Part)
4. Ketam Dua Sisi (Base Moulding)
5. Moulding (Decorative Moulding)

Untuk memenuhi kebutuhan bahan baku pembuatan kayu moulding yang terdiri atas jenis kayu meranti, CV. Meranti Indah mendatangkan dari perusahaan-

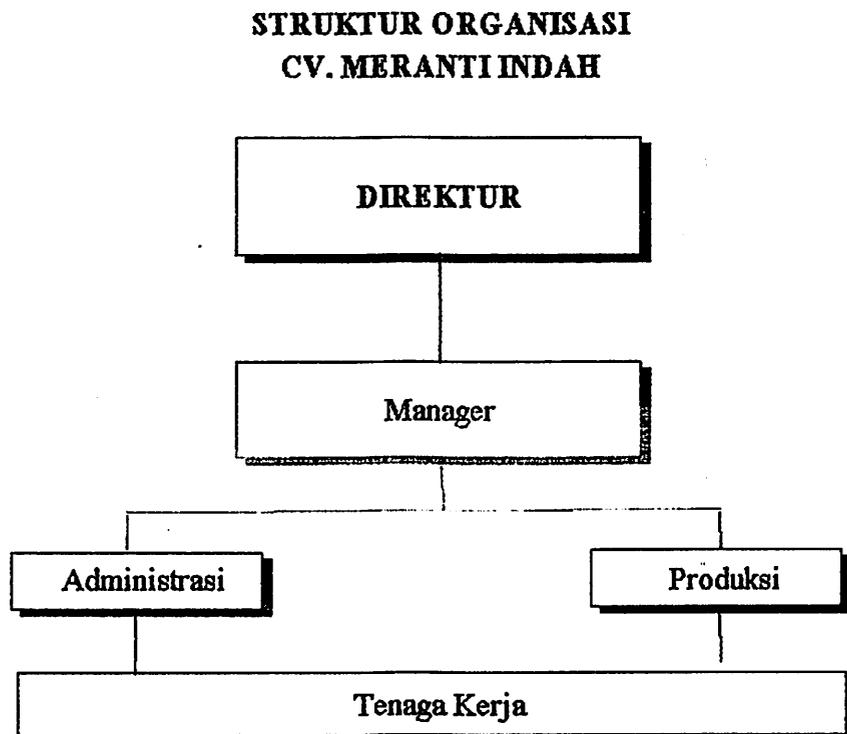
perusahaan Hak Pengusahaan Hutan (HPH), yaitu PT. ITCL, INHUTANI dan beberapa perusahaan lainnya.

Sebagai sarana pendukung proses produksi kayu moulding di CV. Meranti Indah dilengkapi dengan alat-alat yang semi modern. Sehingga kualitas dan kuantitas produksi kayu moulding dapat tetap stabil dalam usahanya memenuhi permintaan ekspor tersebut.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi CV. Meranti Indah dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2. Struktur Organisasi CV. Meranti Indah Balikpapan



Sumber : CV. Meranti Indah Balikpapan tahun 2000

C. Proses Produksi Kayu Moulding

Secara garis besar proses produksi kayu moulding setiap jenisnya adalah sama, proses produksi tersebut dapat dibedakan beberapa tahap, yaitu :

1. Pengadaan bahan baku dalam bentuk Sown Timber

Perusahaan dalam memproduksi kayu moulding setiap jenisnya memakai bahan baku jenis kayu meranti yang bahannya didapatkan dari perusahaan-perusahaan pemegang HPH (Hak Pengusahaan Hutan) yaitu PT. ITCI, PT. Inhutani dan beberapa perusahaan lainnya.

2. Proses pengeringan kayu

Dengan adanya bahan baku sebagai bahan pembuat kayu moulding, maka terlebih dahulu kayu dikeringkan ke dalam gudang pengeringan atau kiln dryer. Proses pengeringan tersebut adalah :

- a. Kayu yang sudah ada dalam bentuk sown timber disusun dalam gudang pengeringan dengan cara memberi jarak (stick), untuk memudahkan panas lewat pada jarak-jarak tersebut.
- b. Nyalakan api pada tungku yang bahan pembakarannya adalah sisa bahan baku produksi moulding atau limbah-limbah
- c. Dengan panas yang ada pada tungku api tersebut maka panas akan lewat melalui pipa-pipa kapiler dengan bantuan alat penghisap
- d. Dengan adanya panas pada pipa-pipa kapiler maka panas tersebut disebarkan oleh kipas yang sudah dirancang dan masuk ke dalam tumpukan-tumpukan kayu

- e. Untuk memperlancar sirkulasi panas pada tumpukan kayu dipasang satu alat penghisap II berupa exosven yang gunanya untuk membuang panas keluar
- f. Kayu yang sudah dikeringkan memerlukan waktu selama 14 hari dan kadar air yang dimiliki kayu setelah proses pengeringan sekitar 9 - 15 %, dan sebelum proses pengeringan kayu tersebut mengandung kadar air sekitar 50 - 60 %.

3. *Proses pabrik*

Setelah kayu dikeringkan, maka kayu diproses untuk menjadi moulding. Kayu tersebut dihaluskan dan dibentuk sesuai dengan ukuran-ukuran atas permintaan para pemesan. Proses untuk menjadi moulding digunakan alat atau mesin yang ada seperti : mesin cross cut, spindle, jointer, moulder dan mesin press.

4. *Proses penyelesaian produksi*

Kayu yang telah dibentuk untuk menjadi moulding sesuai dengan ukuran atas permintaan para pemesan maka tahap selanjutnya adalah pengepakan. Pengepakan dilaksanakan dengan ukuran meter kubik

- 5. *Kayu moulding* setiap jenisnya yang sudah dikepak siap dikirim ke kapal dan proses pengangkutan dari gudang ke lambung kapal disebut dengan loading. Loading termasuk kegiatan proses akhir dalam produksi moulding.

D. Data Biaya Produksi

Berikut ini disajikan data-data produksi CV. Meranti Indah dalam bentuk tabel :

Tabel 1. Data Produksi Kayu Moulding Pada CV. Meranti Indah Periode Tahun 1998 - 1999

No	Jenis Kayu Moulding	Jumlah
1.	Kerangka Jendela (Window Frame)	205,36 M ³
2.	Kerangka Pintu (Door Jamb)	116,99 M ³
3.	Bagian Dari Laci (Carbinet Part)	103,37 M ³
4.	Ketam Dua Sisi (Base Moulding)	5,48 M ³
5.	Moulding (Decorative Moulding)	50,86 M ³
Jumlah		482,06 M ³

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 2. Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Kerangka Jendela (window frame) pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 199.350.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 16.867.772,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 14.823.194,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 3.341.608,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 22.686.302,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 3.727.096,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 888.114,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 11.263.403,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 34.236.510,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 42.595,-	Rp. 1.558.647,-
T o t a l	Rp. 42.167.301,-	Rp. 266.617.940,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 3. Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Bagian Dari Laci (Cabinet Part) pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 68.600.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 9.610.921,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 34.800.000,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 1,903.982,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 12.926.204,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 2.123.625,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 888.114,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 6.417.663,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 19.407.282,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 42.270,-	Rp. 857.816,-
T o t a l	Rp. 50.762.213,-	Rp. 106.897.664,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 4. Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Bagian Kerangka Pintu (Door Jamb) pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 60.200.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 8.492.290,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 7.462.922,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 1.682.374,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 11.421.665,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 1.876.453,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 447.132,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 5.670.701,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 17.236.797,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 21.445,-	Rp. 778.777,-
T o t a l	Rp. 21.229.617,-	Rp. 94.060.939,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 5. Biaya Produksi Kayu Moulding Jenis Ketam Dua Sisi (Base Moulding) pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 3.150.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 450.497,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 395.891,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 89.246,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 605.896,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 99.542,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 23.719,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 300.818,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 914.374,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 1.138,-	Rp. 40.524,-
T o t a l	Rp. 1.126.186,-	Rp. 4.945.459,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 6. Biaya Produksi Kayu Moulding (Decorative Moulding pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 29.750.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 4.178.519,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 3.972.032,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 827.789,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 5.619.897,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 923.283,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 220.005,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 2.790.193,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 8.481.138,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 10.552,-	Rp. 390.498,-
T o t a l	Rp. 10.445.779,-	Rp. 46.418.137,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

Tabel 7. Biaya Produksi Kayu Moulding Secara Keseluruhan pada CV. Meranti Indah Periode 1998 - 1999

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya-biaya :		
■ Bahan Baku	Rp. -	Rp. 361.050.000,-
■ Upah Tenaga Kerja	Rp. -	Rp. 39.599.999,-
■ Gaji Pegawai	Rp. 61.154.039,-	Rp. -
■ BBM, Oli dan Solar	Rp. -	Rp. 7.844.999,-
■ Penyusutan Sarana Peralatan Mesin (listrik)	Rp. 53.259.964,-	Rp. -
■ Penyusutan Prasarana	Rp. 8.749.999,-	Rp. -
■ Penyusutan Perlengkapan	Rp. 2.467.084,-	Rp. -
■ Telepon dan Listrik	Rp. -	Rp. 26.442.778,-
■ Penyelesaian Produk	Rp. -	Rp. 80.276.101,-
■ Administrasi dan Umum	Rp. 100.000,-	Rp. 3.626.262,-
T o t a l	Rp. 125.731.086,-	Rp. 518.840.139,-

Sumber Data : CV. Meranti Indah Balikpapan

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Untuk menghitung biaya yang dikeluarkan dari masing-masing produk kayu moulding, juga sekaligus untuk membuktikan kebenaran hipotesis yang diajukan maka dalam hal ini digunakan rumus perhitungan ekonomi dan analisis pembelanjaan sebagai berikut :

1. Menghitung Biaya Produk Kerangka Jendela (*windoe frame*)

TC	=	Total Cost atau Total Biaya
TFC	=	Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total
TVC	=	Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel
TFC	=	Rp. 42.167.301,-
TVC	=	Rp. 266.617.940,-
TC	=	Rp. 42.167.301,- + Rp. 266.617.940,-
		Rp. 308.785.241

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk kerangka jendela (*window frame*) adalah sebagai berikut :

$$TR = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned}
 TR &= Q \times P_Q \\
 &= 205,32 M^3 \times Rp. 1.426.000,- \\
 &= Rp. 292.786.320,- \\
 &= 1/8 \% \times Rp. 292.786.320,- \\
 &= Rp. 365.973,- \text{ (untuk komisi bank)} \\
 &= Rp. 292.786.320 - Rp. 365.973,- \\
 &= Rp. 292.420.347,-
 \end{aligned}$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{Rp. 42.167.301,-}{1 - \frac{Rp. 266.617.940,-}{Rp. 292.420.347,-}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. 477.884.749,- (dalam rupiah)}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 477.884.749,-}}{\text{Rp. 1.426.000,-}}$$

$$\text{BEP} = 335,12 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

2. Menghitung Biaya Produk Bagian Dari Laci (cabinet part)

TC = Total Cost atau Total Biaya

TFC = Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total

TVC = Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel

TFC = Rp. 50.762.213,-

TVC = Rp. 106.897.644,-

TC = Rp. 50.762.213,- + Rp. 106.897.644,-

Rp. 157.659.857,-

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk bagian dari laci (cabinet part) adalah sebagai berikut :

$$\text{TR} = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned}
 TR &= Q \times P_Q \\
 &= 116,99 \text{ M}^3 \times \text{Rp. } 1.219.000,- \\
 &= \text{Rp. } 142.610.810,- \\
 &= 1/8 \% \times \text{Rp. } 142.610.810,- \\
 &= \text{Rp. } 178.264,- \text{ (untuk komisi bank)} \\
 &= \text{Rp. } 142.610.810,- - \text{Rp. } 178.264,- \\
 &= \text{Rp. } 142.432.546,-
 \end{aligned}$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 50.762.213,-}{1 - \frac{\text{Rp. } 106.897.649,-}{\text{Rp. } 142.432.546,-}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 203.467.348,- \text{ (BEP dalam rupiah)}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 203.467.348,-}}{\text{Rp. 1.219.000,-}}$$

$$\text{BEP} = 166,91 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

3. Menghitung Biaya Produk Kerangka Pintu (door jamb)

TC = Total Cost atau Total Biaya

TFC = Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total

TVC = Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel

TFC = Rp. 21.229.617,-

TVC = Rp. 94.060.939,-

TC = Rp. 21.229.617,- + Rp. 94.060.939,-
Rp. 115.290.556,-

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk kerangka pintu (door jamb) adalah sebagai berikut :

$$\text{TR} = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned}
 TR &= Q \times P_Q \\
 &= 103,37 \text{ M}^3 \times \text{Rp. } 1.380.000,- \\
 &= \text{Rp. } 142.650.600,- \\
 &= 1/8 \% \times \text{Rp. } 142.650.600,- \\
 &= \text{Rp. } 178.313,- \text{ (untuk komisi bank)} \\
 &= \text{Rp. } 142.650.600,- - \text{Rp. } 178.313,- \\
 &= \text{Rp. } 142.472.287,-
 \end{aligned}$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 21.229.617,-}{1 - \frac{\text{Rp. } 94.060.939,-}{\text{Rp. } 142.472.287,-}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 62.447.750,- \text{ (BEP dalam rupiah)}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 62.447.750,-}}{\text{Rp. 1.380.000,-}}$$

$$\text{BEP} = 45,27 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

4. Menghitung Biaya Produk Ketam Dua Sisi (base moulding)

TC = Total Cost atau Total Biaya

TFC = Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total

TVC = Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel

TFC = Rp. 1.126.186,-

TVC = Rp. 4.945.459,-

TC = Rp. 1.126.186,- + Rp. 4.945.459,-

Rp. 6.071.645,-

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk ketam dua sisi (base moulding) adalah sebagai berikut :

$$\text{TR} = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned}
 TR &= Q \times P_Q \\
 &= 5,48 \text{ M}^3 \times \text{Rp. } 1.265.000,- \\
 &= \text{Rp. } 6.932.200,- \\
 &= 1/8 \% \times \text{Rp. } 6.932.200,- \\
 &= \text{Rp. } 8.665,- \text{ (untuk komisi bank)} \\
 &= \text{Rp. } 6.932.200,- - \text{Rp. } 8.665,- \\
 &= \text{Rp. } 6.923.535,-
 \end{aligned}$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 1.126.186,-}{1 - \frac{\text{Rp. } 4.945.459,-}{\text{Rp. } 6.923.535,-}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 3.941.804,- \text{ (BEP dalam rupiah)}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 3.941.804,-}{\text{Rp. } 1.265.000,-}$$

$$\text{BEP} = 3,11 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

5. Menghitung Biaya Produk Moulding (*decorative moulding*)

$$\begin{aligned}
 \text{TC} &= \text{Total Cost atau Total Biaya} \\
 \text{TFC} &= \text{Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total} \\
 \text{TVC} &= \text{Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel} \\
 \text{TFC} &= \text{Rp. 10.445.779,-} \\
 \text{TVC} &= \text{Rp. 46.418.137,-} \\
 \text{TC} &= \text{Rp. 10.445.779,-} + \text{Rp. 46.418.137,-} \\
 &= \text{Rp. 56.863.916,-}
 \end{aligned}$$

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk moulding (*decorative moulding*) adalah sebagai berikut :

$$\text{TR} = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned}
 \text{TR} &= Q \times P_Q \\
 &= 50,86 \text{ M}^3 \times \text{Rp. 1.495.000,-} \\
 &= \text{Rp. 76.035.700,-} \\
 &= 1/8 \% \times \text{Rp. 76.035.700,-} \\
 &= \text{Rp. 95.045,- (untuk komisi bank)}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 76.035.700,- - \text{Rp. } 95.045,-$$

$$= \text{Rp. } 75.940.655,-$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 10.445.779,-}{1 - \frac{\text{Rp. } 46.418.137,-}{\text{Rp. } 75.940.655,-}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 26.869.635,- \text{ (BEP dalam rupiah)}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. } 26.869.635,-}{\text{Rp. } 1.495.000,-}$$

$$\text{BEP} = 17,97 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

6. Menghitung Biaya Produk Moulding Secara Keseluruhan Selama Satu Periode 1998 - 1999

TC = Total Cost atau Total Biaya

TFC = Total Fixed Cost atau Biaya Tetap Total

TVC = Total Variabel Cost atau Total Biaya Variabel

TFC = Rp. 125.731.086,-

TVC = Rp. 518.840.139,-

TC = Rp. 125.731.086,- + Rp. 518.840.139,-

Rp. 644.571.225,-

Selanjutnya untuk mengetahui penerimaan produk kayu secara keseluruhan selama periode 1998 - 1999 adalah sebagai berikut :

$$TR = Q \times P_Q$$

dimana :

TR = Penerimaan total produksi dari penjualan produk kayu moulding setiap jenis produk

Q = Jumlah produk yang dikirim atau dijual dari masing-masing jenis produk

P_Q = Harga tiap satuan produk yang dikirim (M^3) dari masing-masing jenis produk

$$\begin{aligned} TR &= Q \times P_Q \\ &= 482,0516 M^3 \times Rp. 1.426.000,- \\ &= Rp. 687.354.246,- \\ &= 0,125 \times Rp. 687.354.246,- \\ &= Rp. 856.193,- \text{ (untuk komisi ba} \\ &= Rp. 687.354.246,- - Rp. 856.1 \\ &= Rp. 686.495.053,- \end{aligned}$$

Untuk menghitung break even point dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{fixed cost}}{1 - \frac{\text{variabel cost}}{\text{net sales}}}$$

$$\text{BEP} = \dots\dots\dots$$

dimana :

Fixed cost : Biaya tetap

Variabel cost : Biaya tidak tetap

Net sales : Nilai volume penjualan

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 125.731.086,-}}{1 - \frac{\text{Rp. 518.840.134,-}}{\text{Rp. 686.495.053,-}}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. 514.829.935,- (BEP dalam rupiah)}$$

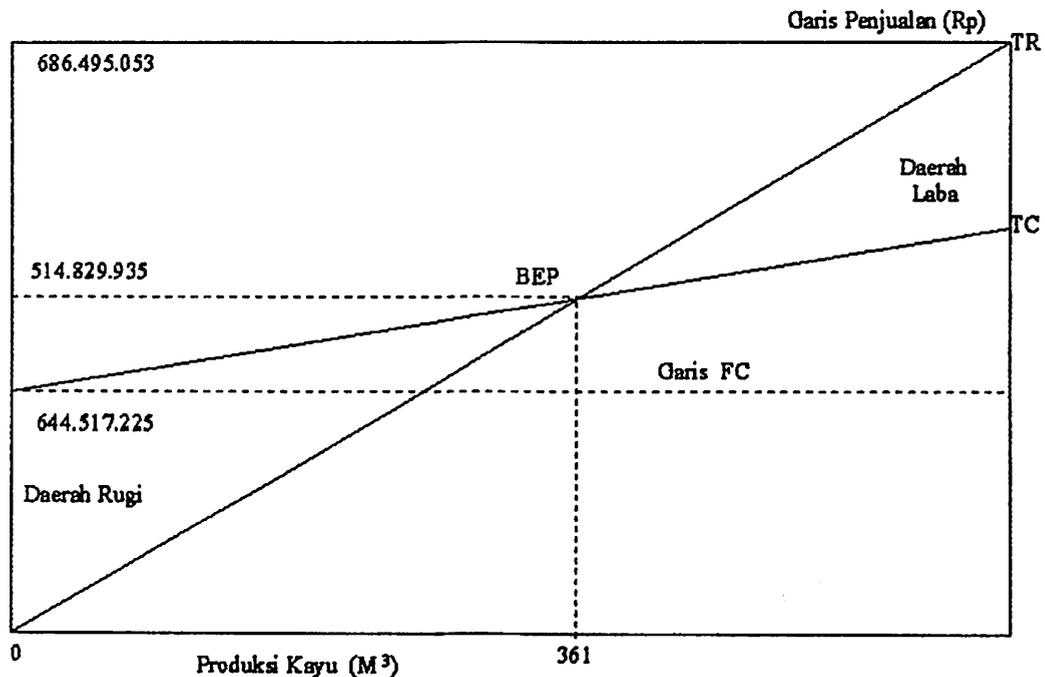
$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 514.829.935,-}}{\text{Rp. 1.426.000,-}}$$

$$\text{BEP} = 361 \text{ M}^3 \text{ (meter kubik)}$$

Dari hasil perhitungan BEP secara keseluruhan, maka dapatlah dibuat grafik

BEP sebagai berikut :

Gambar 3. Grafik Break Even Point (BEP) Produksi Kayu Moulding CV. Usaha Keluarga Periode 1996 - 1997



B. Pembahasan

Dari hasil analisis masing-masing jenis produksi kayu moulding, maka diperoleh perhitungan biaya yang dikeluarkan pada CV. Meranti Indah. Hasil analisis tersebut adalah sebagai berikut :

1. Produksi kayu moulding jenis kerangka jendela (*window frame*)

Biaya yang dikeluarkan jenis kerangka jendela selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 308.785.241,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 292.420.347,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 42.167.301,- dan biaya variabel sebesar Rp. 226.617.940,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan ini hanya sebesar Rp. 477.884.749,- dengan jumlah produksi 335,12 M³ (meter kubik).

Dari penerimaan hasil penjualan tersebut nampak CV. Meranti Indah mengalami kerugian sebesar Rp. 16.364.894,- biaya dalam hal ini lebih besar daripada hasil penjualan, seperti biaya bahan baku banyak yang dikeluarkan oleh perusahaan. Meskipun sisa dari bahan baku merupakan keuntungan dalam hal pembakaran. Pembakaran ini merupakan salah satu proses pabrik, untuk menghasilkan kayu yang berkadar air 9 % sampai dengan 15 %. Dengan demikian CV. Meranti Indah untuk tahun selanjutnya lebih meningkatkan produksi dan harga jual yang seimbang, sehingga mendapat keuntungan.

2. *Produksi kayu moulding jenis bagian dari laci (Cabinet part)*

Biaya yang dikeluarkan jenis bagian dari laci selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 157.659.857,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 142.432.546,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 50.762.213,- dan biaya variabel sebesar Rp. 106.897.644,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 203.467.348,- dengan jumlah produksi 166,91 M³ (meter kubik).

Dari penerimaan hasil penjualan tersebut nampak CV. Meranti Indah mengalami kerugian sebesar Rp. 15.227.311,- biaya dalam hal ini lebih besar daripada hasil penjualan.

3. *Produksi kayu moulding jenis kerangka pintu (door jamb)*

Biaya yang dikeluarkan jenis kerangka pintu selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 115.292.556,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 142.417.287,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp.

21.229.617,- dan biaya variabel sebesar Rp. 94.060.939,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 62.477.750,- dengan jumlah produksi 45,27 M³ (meter kubik).

Dari penerimaan hasil penjualan tersebut nampak CV. Meranti Indah mengalami keuntungan sebesar Rp. 27.126.731,- biaya dalam hal ini lebih kecil daripada hasil penjualan. Dengan keuntungan yang diperoleh diharapkan CV. Meranti Indah lebih meningkatkan kembali produksinya pada jenis kerangka pintu untuk menutup kerugian yang dialami perusahaan seperti jenis kerangka jendela, dan bagian dari laci.

4. *Produksi kayu moulding jenis ketam dua sisi (base moulding)*

Biaya yang dikeluarkan jenis ketam dua sisi selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 6.071.645,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 6.923.535,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 1.126.186,- dan biaya variabel sebesar Rp. 4.945.459,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 3.941.804,- dengan jumlah produksi 3,11 M³ (meter kubik).

Dari penerimaan hasil penjualan tersebut nampak CV. Meranti Indah mengalami keuntungan sebesar Rp. 851.890,- biaya dalam hal ini lebih kecil daripada hasil penjualan. Keuntungan yang diperoleh pada jenis ketam dua sisi bagi CV. Meranti Indah adalah untuk menutup kerugian yang dialami perusahaan sebelumnya oleh produksi kerangka jendela dan bagian dari laci.

5. *Produksi kayu moulding jenis moulding (decorative moulding)*

Biaya yang dikeluarkan jenis moulding selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 56.863.916,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 75.940.655,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 10.445.779,- dan biaya variabel sebesar Rp. 46.418.137,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 26.869.635,- dengan jumlah produksi 17,97 M³ (meter kubik).

Dari penerimaan hasil penjualan tersebut nampak CV. Meranti Indah mengalami keuntungan sebesar Rp. 19.076.739,- biaya dalam hal ini lebih kecildaripada hasil penjualan. Dengan demikian apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu macam produk, dalam setiap pengiriman maka perusahaan tetap mengalami keuntungan karena dipengaruhi oleh harga jual dari masing-masing produk.

6. Berdasarkan hasil analisis perhitungan TR dan TC dari keseluruhan jenis moulding, maka biaya keseluruhan produk kayu moulding selama periode 1998 - 1999 diperoleh TC = Rp. 644.571.225,- dan TR = Rp. 686.595.053,- sehingga diperoleh keuntungan sebesar Rp. 42.023.828,- dengan TFC sebesar Rp. 125.731.086,- serta TVC sebesar Rp. 518.840.139,-. Titik batas minimum atau BEP tercapai dalam rupiah sebesar Rp. 514.829.935,- dan dalam M³ tercapai sebesar produksi 361 M³.
7. Jika dikaji menurut jenis produk moulding ada produk yang selama ini masih mengalami kerugian (window frame, cabinet part), karena masih terlalu

cenderung untuk investasi dalam alokasi biaya. Hal ini mengingat perusahaan CV. Meranti Indah masih relatif baru.

8. Jenis produk yang sementara mengalami kerugian tetap dipertahankan, karena produk tersebut merupakan kelengkapan dari produk-produk yang memberikan keuntungan dan tidak bisa dipisahkan, dan setiap jenis produk moulding saling menutupi keuntungan/kerugian yang terjadi, terutama karena produk moulding ini merupakan produk pesanan dan untuk menjaga atau mempertahankan relasi/langganan khususnya negara Korea.
9. Perusahaan CV. Meranti Indah sebenarnya telah melakukan efisiensi biaya dengan memanfaatkan hasil limbah kayu bahan baku yang diperlakukan sebagai bahan bakar untuk mengopen (kiln dryer) kayu sebagai awal proses produksi moulding, dengan demikian akan mengurangi biaya bahan bakar yang mestinya dianggarkan dalam cost.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada uraian bab terdahulu, yakni hasil pengumpulan data dan analisis data serta pembahasan, dapat penulis simpulkan sebagai berikut :

1. Biaya yang dikeluarkan jenis kerangka jendela selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 308.785.241,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 292.420.347,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 42.167.301,- dan biaya variabel sebesar Rp. 226.617.940,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 477.884.749,- dengan jumlah produksi 335,12 M³ (meter kubik).
2. Biaya yang dikeluarkan jenis bagian dari laci selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 157.659.857,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 142.432.546,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 50.762.213,- dan biaya variabel sebesar Rp. 106.897.644,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 203.467.348,- dengan jumlah produksi 166,91 M³ (meter kubik).
3. Biaya yang dikeluarkan jenis kerangka pintu selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 115.292.556,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 142.417.287,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 21.229.617,- dan biaya variabel sebesar Rp. 94.060.939,-. Titik batas minimum

atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 62.477.750,- dengan jumlah produksi 45,27 M³ (meter kubik).

4. Biaya yang dikeluarkan jenis ketam dua sisi selama periode 1998 - 1999 sebesar Rp. 6.071.645,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 6.923.535,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 1.126.186,- dan biaya variabel sebesar Rp. 4.945.459,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 3.941.804,- dengan jumlah produksi 3,11 M³ (meter kubik).
5. Biaya yang dikeluarkan jenis moulding selama periode 1996 - 1997 sebesar Rp. 56.863.916,- sedangkan penerimaan hasil penjualan atau pendapatan sebesar Rp. 75.940.655,-. Dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 10.445.779,- dan biaya variabel sebesar Rp. 46.418.137,-. Titik batas minimum atau break even point pada hasil penjualan nilainya sebesar Rp. 26.869.635,- dengan jumlah produksi 17,97 M³ (meter kubik).
6. Biaya yang dikeluarkan secara keseluruhan untuk memproduksi kayu moulding selama periode 1996 - 1997 sebesar Rp. 644.731.225,- dengan biaya tetap sebesar Rp. 125.731.086,- dan biaya variabel sebesar Rp. 518.840.139,-. Sedangkan hasil penjualan kayu moulding nilainya sebesar Rp. 686.495.053,- dengan titik impas minimum atau break even point dalam penjualan sebesar Rp. 514.829.935,- dengan jumlah produksi 361 M³. Dalam kenyataan perusahaan CV. Meranti Indah selama periode 1998 -1999 dari Keseluruhan produksi jenis moulding masih bisa menciptakan keuntungan usaha sebesar Rp. 41.923.828,-

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil kesimpulan di atas, maka penulis ingin mengajukan beberapa saran-saran sebagai berikut :

1. Untuk lebih mempertahankan dan meningkatkan produksi agar mencapai tujuan perusahaan yang telah direncanakan, maka diharapkan hendaknya adanya teknik pemasaran yang baik dalam arti pemesan diharapkan lebih banyak atau memperluas pangsa pasar, baik untuk pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri/ekspor.
2. Dari segi biaya, diharapkan pula perusahaan lebih mempertimbangkan kembali untuk menciptakan efisiensi, dalam usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan jenis moulding yang tertentu dan berusaha memperkecil kerugian yang terjadi dalam jenis produk moulding tertentu untuk tahun selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha dan Irawan, 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Liberty, Yogyakarta.
- Sadono Sukirno, 1985. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, LPFE-UI dengan Bima Grafika, Jakarta.
- Siswanto Sutojo, 1983. *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*, PT. Pustaka Binaman Presindo, Jakarta.
- Sofjan Assauri, 1990. *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*, Cetakan Ketiga, Rajawali, Jakarta.
- Soehardi Sigit, 1978. *Analisis Break Even*, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Sudarso, 1992. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Syarafuddin Alwi, 1980. *Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Winardi, 1991. *Marketing dan Perilaku Konsumen*, CV. Mandar Maju, Bandung.