ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK MEMPREDIKSI LABA PADA PT PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE, Tbk DAN PT SEPATU BATA, Tbk

SKRIPSI

Oleh :

ARIZAL
073112340250028

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NASIONAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
JAKARTA
2011

ANALISIS BREAK EVEN POINT UNTUK MEMPREDIKSI LABA PADA PT PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE, Tbk DAN PT SEPATU BATA, Tbk

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi

Universitas Nasional

Oleh :

ARIZAL
073112340250028

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NASIONAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
JAKARTA
2011

PERSETUJUAN

Judul Skripsi	:	ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK MEMPREDIKSI LABA PADA PT. PRIMARINDO ASIA INFRASRTUCTURE, Tbk DAN PT. SEPATU BATA, Tbk
Nama Mahasiswa	:	ARIZAL
Nomor Pokok	:	073112340250028
Program Studi	:	MANAJEMEN

Menyetujui

Pembimbing Skripsi,

Pembimbing I	Pembimbing II
(Sufyati HS, SE, MM)	(Resti Hardini, SE, M.Si)

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen,

(Rahayu Lestari, SE, MM)

Jakarta :

PENGESAHAN

Judul Skripsi	:	ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK MEMPREDIKSI LABA PADA PT. PRIMARINDO ASIA INFRASRTUCTURE, Tbk DAN PT. SEPATU BATA, Tbk
Nama Mahasiswa	:	ARIZAL
Nomor Pokok	:	073112340250028
Program Studi	:	MANAJEMEN

Mengesahkan

Penguji,

Ketua/Anggota	Anggota
(Suryono Effendi, SE., MM)	(Rahayu Lestari, SE., MM)

Mengetahui

Dekan,

(Suryono Effendi, SE., MM)

Jakarta : 27 Juli 2011

UNIVERSITAS NASIONAL

ABSTRAK

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* UNTUK MEMPREDIKSI LABA PADA PT PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE, Tbk DAN PT SEPATU BATA, Tbk
Oleh :
ARIZAL
NIM : 073112340250028

Skripsi, dibawah bimbingan Sufyati HS, SE., MM dan Resti Hardini, SE., M.Si

Penelitain ini bertujuan untuk menganalisis tingkat *break even point* dan Memprediksi laba pada PT. Primarindo Asia Infrasrtucture, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk.
Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan alat analisis yang digunakan yaitu *break even point*. Data diambil dari Pusat Referensi Pasar Modal yang dipublikasikan di Bursa Efek Indonesia. Jenis data yang digunakan yaitu data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi.
Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat *break even point* pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2010 mangalami kenaikkan, hal ini disebabkan karena naiknya biaya tetap dan biaya variabel. Untuk mencapai laba yang diprediksi perusahaan pada tahun 2011 sebesar 30% dari penjualan, maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp.436.352.302.400 untuk PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan Rp.781.177.178.600 untuk PT. Sepatu Bata, Tbk. Tingkat *margin of safety* PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk selama kurun waktu lima tahun (2006 – 2010) mengalami kenaikkan dan PT. Sepatu Bata, Tbk tingkat *margin of safety* nya berfluktuasi, artinya perusahaan telah mendapatkan keuntungan sebesar *margin of safety* tersebut.

Kata kunci : *Break Even Point, Margin of Safety*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaykum Wr, Wb

Alhamdulillah puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan dan karunia yang telah Engkau berikan kepada penulis, shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Terima kasih atas segala petunjuk, hidayah, kelancaran dan segala kemudahan-kemudahan yang telah Engkau berikan sehingga penulis dapat menelesaikan skripsi ini yang berjudul "Analisis *Break Even Point* Untuk Memprediksi Laba Pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk" dengan tepat waktu.

Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Nasional Jakarta. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan, bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. El Amry Bermawi Putera, M.A, selaku Rektor Universitas Nasional Jakarta.
2. Bapak Suryono Efendi, SE., MBA, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nasional Jakarta.

3. Bapak Herry Krisnandi, SE., MM, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nasional Jakarta.
4. Ibu Rahayu Lestari, SE., MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nasional Jakarta.
5. Ibu Sufyati HS, SE., MM, selaku Pembimbing I yang telah memberikan motivasi dan bimbingan sejak awal hingga berakhirnya penyusunan skripsi ini kepada penulis.
6. Ibu Resti Hardini, SE., M.Si, selaku dosen Pembimbing II yang telah membantu, memberikan motivasi, serta bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
7. Kedua orang tua ku tercinta, terima kasih atas kesabarannya dalam mendidik dan membesarkan penulis serta atas semangat, motivasi, dan dukungan yang diberikan kepada penulis baik moril maupun materil.
8. Kakak ku tarsayang, Siti Manih, Masytoh, Hamdani, Anwar, dan Sahro yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis dalam penulisan skripsi.
9. Rohania, yang selalu setia memberikan semangat dan kebersamaan serta motivasi dan dukungan yang selalu diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat ku, Rahma Juwita Sari, Alfadil, Koko Saputro, Sandy Tyas, Ahmad Syarif, Hasan sutrisno, Febrian, Farish Nanang Musthofa, Andrie Satriadi, Aris Viraldy, yang telah memberikan inspirasi sehingga masa-masa kuliah menjadi lebih menyenangkan.

UNIVERSITAS NASIONAL

11. Teman-teman angkatan 2007 Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Nasional yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
12. Staf pengajar dan sekretariat serta karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Nasional yang telah memberikan bimbingan selama perkuliahan kepada penulis.
13. Para Staf Bursa Efek Indonesia yang membantu penulis dalam melakukan Riset.

Penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi diri penulis dan dapat memberikan tambahan pengetahuan kepada segenap Civitas Akademika Universitas Nasional Jakarta . Akhir kata penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan, dukungan dan motivasi yang telah diberikan.

Wassalamu'alaykum Wr. Wb

Jakarta, 15 Juli 2011

Penulis

(Arizal)

UNIVERSITAS NASIONAL

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul Judul	
Halaman Pernyataan	
Halaman Abstrak	
Halaman Persetujuan Skripsi	
Halaman Pengesahan Skripsi	
Daftar Riwayat Hidup	
Kata Pengantar	
Daftar Isi	i
Daftar Tabel	iii
Daftar Gambar	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Permasalahan	4
1.2. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1.2.1. Tujuan Penelitian	4
1.2.2. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Teori yang Relevan dengan Penelitian	6
2.1.1. Pengertian dan Tujuan Manajemen Keuangan	6
2.1.2. Pengertian dan Kegunaan Analisis *Break Even* Point	10
2.1.3. *Break Even Point* Ditinjau dari Alat Perencanaan	22
2.1.4. *Margin Of Safety* (MOS)	23
2.1.5. Perhitungan Estimasi Laba	25
2.2. Hasil Penelitian yang Relevan Sebagai Rujukan Penelitian	25
2.3. Kerangka Analisis	28
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian	29

3.2. Data Penelitian 29
3.2.1. Sumber Data 29
3.2.2. Jenis Data 29
3.2.3. Teknik Pengumpulan Data 29
3.2.4. Definisi Operasional 30
3.4. Metode Analisis 31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
4.1. Hasil Penelitian 32
4.1.1. Deskripsi Objek Penelitian 32
4.1.2. Perkembangan Laporan Keuangan Perusahaaan 43
4.1.3. Analisis Komponen Biaya Perusahaan 49
4.2. Pembahasan 63
4.2.1. Perhitungan *Break Even Point* 63
4.2.2. Analisis *Margin of Safety* 90
4.2.3. Analisis *Break Even Point* untuk Memprediksi Laba 97
4.3. Rangkuman Hasil Penelitian 103

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
5.1. Kesimpulan 104
5.2. Saran 105

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran

UNIVERSITAS NASIONAL

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi PT. Primarindo Tahun 2006 – 2010..... 44

Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi PT. Sepatu Bata Tahun 2006 – 2010..... 45

Tabel 4.3 Klasifikasi Biaya PT. Primarindo Tahun 2006..... 49

Tabel 4.4 Klasifikasi Biaya PT. Primarindo Tahun 2007..... 49

Tabel 4.5 Klasifikasi Biaya PT. Primarindo Tahun 2008..... 50

Tabel 4.6 Klasifikasi Biaya PT. Primarindo Tahun 2009..... 50

Tabel 4.7 Klasifikasi Biaya PT. Primarindo Tahun 2010..... 51

Tabel 4.8 Klasifikasi Biaya PT. Sepatu Bata Tahun 2006..... 52

Tabel 4.9 Klasifikasi Biaya PT. Sepatu Bata Tahun 2007..... 53

Tabel 4.10 Klasifikasi Biaya PT. Sepatu Bata Tahun 2008..... 54

Tabel 4.11 Klasifikasi Biaya PT. Sepatu Bata Tahun 2009..... 55

Tabel 4.12 Klasifikasi Biaya PT. Sepatu Bata Tahun 2010..... 56

Tabel 4.13 Perkembangan Rekapitulasi Biaya PT. Primarindo..... 57

Tabel 4.14 Perkembangan Rekapitulasi Biaya PT. Sepatu Bata..... 60

Tabel 4.15 Perhitungan *Break Even Point* PT. Primarindo..... 64

Tabel 4.16 Perhitungan *Break Even Point* PT. Sepatu Bata..... 65

Tabel 4.17 Rekapitulasi *Break Even Point* PT. Primarindo..... 72

Tabel 4.18 Rekapitulasi *Break Even Point* PT. Sepatu Bata..... 79

Tabel 4.19 Anggaran Penjualan dan Penjualan PT. Primarindo..... 90

Tabel 4.20 Anggaran Penjualan dan Penjualan PT. Sepatu Bata..... 91

Tabel 4.21 Rekapitulasi *Margin of Safety* PT. Primarindo..... 94

Tabel 4.22 Rekapitulasi *Masgin of Safety* PT. Sepatu Bata..... 96

UNIVERSITAS NASIONAL

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1	Grafik Break Even Point.....	18
Gambar 2.2	Bagan Kerangka Analisis.....	28
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT.Primarindo.....	35
Gambar 4.2	Struktur Organisasi PT. Sepatu Bata.....	42
Gambar 4.3	Grafik BEP PT. Primarindo Tahun 2006.....	80
Gambar 4.4	Grafik BEP PT. Primarindo Tahun 2007.....	81
Gambar 4.5	Grafik BEP PT. Primarindo Tahun 2008.....	82
Gambar 4.6	Grafik BEP PT. Primarindo Tahun 2009.....	83
Gambar 4.7	Grafik BEP PT. Primarindo Tahun 2010.....	84
Gambar 4.8	Grafik BEP PT. Sepatu Bata Tahun 2006.....	85
Gambar 4.9	Grafik BEP PT. Sepatu Bata Tahun 2007.....	86
Gambar 4.10	Grafik BEP PT. Sepatu Bata Tahun 2008.....	87
Gambar 4.11	Grafik BEP PT. Sepatu Bata Tahun 2009.....	88
Gambar 4.12	Grafik BEP PT. Sepatu Bata Tahun 2010.....	89

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang tinggi merupakan hal yang utama, untuk itu perusahaan perlu membuat rencana target pendapatan dan biaya yang akan dikeluarkan setiap tahun. Meskipun laba bukan merupakan satu-satunya barometer yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu perusahaan namun merupakan hal yang pertama dilihat dan diperhitungkan oleh investor ketika mereka berniat untuk menanamkan modal dalam perusahaan sehingga laba yang memenuhi syarat adalah kunci untuk meraih modal masyarakat sebanyak mungkin. Disamping itu kesejahteraan karyawan adalah contoh lain yang bisa digunakan dalam menilai keberhasilan suatu perusahaan.

Dalam meraih laba, perusahaan tidak berdiam diri menunggu hasil laba pada setiap akhir periode, manajemen yang berperan sebagai perencana dan pelaksana berupaya keras dalam memenuhi target perusahaan. Sementara dalam menentukan dan mencapai laba yang diinginkan semua potensi perusahaan dikerahkan, misalnya departemen pemasaran untuk mendapatkan penjualan yang baik, departemen keuangan berusaha menekan biaya sehingga biaya yang dikeluarkan adalah biaya yang paling efisien, serta bagian lain yang dapat mewujudkan laba yang telah ditentukan.

Untuk mengetahui berapa laba yang ingin diraih, salah satu analisa yang digunakan adalah *analisa break even point* yang senantiasa memiliki hubungan dengan perilaku biaya, dengan cara mengklasifikasikan biaya yang tepat berdasarkan perilaku biaya terhadap perubahan volume kegiatan, artinya apabila volume kegiatan meningkat atau menurun, maka sejumlah biaya tertentu ikut meningkat atau menurun dan dapat bersifat biaya varibel dan tetap.

Analisis *break even point* digunakan untuk mengetahui bahwa perbandingan pendapatan perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan adalah sama. Dengan mengetahui *break even point*, perusahaan dapat merencanakan laba yang ingin dicapai karena analisis ini merupakan pedoman bagi perusahaan untuk menargetkan jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan agar laba tersebut dapat dicapai. Selain itu, perusahaan juga harus menentukan besarnya batas keamanan penjualan sebagai analisis sensitifitasnya terhadap rencana penjualan yaitu *margin of safety* (MOS). Dengan menggunakan *margin of safety*, perusahaan dapat mengetahui batas aman yang harus dipertahankan sehingga diketahui batas resiko penurunan penjualan sampai dengan keadaan *break even* agar perusahaan belum memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.

Biasanya perusahaan menggunakan program anggaran (*budget*) dalam merencanakan laba yang ingin dicapai pada suatu tingkat atau kapasitas saja. Akibatnya, apabila terjadi perubahan dari salah satu faktor (biaya, harga jual, dan volume penjualan) seorang manajer tidak dapat mengetahui seberapa jauh pengaruh tersebut terhadap besarnya laba yang akan dicapai.

Penggunaan program anggaran (*budget*) sebenarnya akan lebih bermanfaat bagi manajer apabila disertai dengan teknis analisis *break even point* karena analisis ini memperhatikan hubungan antara pendapatan laba dengan biaya, harga jual dan volume penjualan. Dengan analisis *break even point* ini diharapkan perusahaan dapat mengetahui bagaimana cara merencanakan laba yang baik.

Melihat persaingan yang ada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepau Bata, Tbk yang bergerak dibidang usaha memproduksi sepatu tertuntut agar terus berkembang dibidangnya seperti tujuan dan sasaran pada setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya, kedua perusahaan tersebut nampaknya harus efektif dan efisien didalam memprediksi laba perusahaan karena prediksi tersebut yang akan menentukan keberhasilan dan kegagalan perusahaan dan mampu melihat peluang dan hambatan yang dihadapi perusahaan dalam pencapaian tujuan.

Sehubungan dengan uraian diatas, dapat dikatakan bahwa menajemen memerlukan adanya alat analisis yang memungkinkan manajemen untuk membuat prediksi kegiatan operasai yang baik dan cermat. Dengan berbagai pertimbangan maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul ***" Analisis Break Even Point Untuk memprediksi Laba Pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk."***

1.2. Permasalahan

Permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah :

1. Berapakah tingkat penjualan sepatu baik unit maupun rupiah agar PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan (BEP) ?
2. Berapakah besarnya tingkat keamanan penjualan (*margin of safety)* PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk ?
3. Berapakah omset penjualan yang harus dicapai agar PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk memperoleh laba sebesar 30% ?

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menghitung tingkat penjualan minimum agar PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk tidak untung dan tidak rugi.
2. Untuk menghitung tingkat keamanan penjualan (*margin of safety)* PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk.
3. Untuk memprediksi tingkat penjualan agar tujuan perusahaan untuk memperoleh laba 30% tercapai.

1.3.2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Bagi perusahaan, untuk mengetahui seberapa jauh peranan analisis *Break Even Point* terhadap upaya perancanaan laba sehingga dapat mengkoreksi dan menetapkan strategi laba dimasa yang akan datang serta membuat perencanaan laba yang diharapkan oleh perusahaan.

b. Sebagai tambahan bahan bacaan/referensi bagi para pembaca yang berminat mengembangkan pengetahuan mengenai analisa *break even point*.

UNIVERSITAS NASIONAL

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori yang Relevan dengan Penelitian

2.1.1. Pengertian dan Tujuan Manajemen Keuangan

Dewasa ini manajer keuangan memegang peranan yang sangat penting. Seiring dengan perkembangannya, tugas manajer keuangan tidak hanya mencatat, membuat laporan, mengendalikan posisi kas, membayar tagihan-tagihan, dan mencari dana. Akan tetapi, manajer keuangan juga harus mampu menginvestasikan dana, mengatur kombinasi sumber dana yang optimal, serta pendistribusian keuntungan (pembagian deviden) sebagai salah satu upaya meningkatkan nilai perusahaan. Penginvestasian dana merupakan tolak ukur besar kecilnya suatu perusahaan, baik dilihat dari aspek laba, risiko usaha, maupun likuiditasnya. Pengaturan kombinasi sumber dana (hutang dan modal sendiri) berikut kebijakan dividen merupakan besar kecilnya beban financial dan risiko finansial. Semua variabel tersebut akan mempengaruhi penilaian perusahaan secara keseluruhan.

Manajemen keuangan merupakan bidang yang terluas dari tiga bidang keuangan, dan memiliki kesempatan karir yang sangat luas. Manajemen keuangan sangat penting dalam semua jenis perusahaan, termasuk bank dan lembaga keuangan lainnya, serta perusahaan industri dan ritel. Manajemen keuangan juga penting dalam kegiatan pemerintah, mulai dari sekolah, rumah sakit, dan lain-lain. Kesempatan karir dalam manajemen keuangan berkisar mulai dari membuat

keputusan untuk perluasan usaha hingga memilih jenis sekuritas apa yang diterbitkan saat melakukan ekspansi pembiayaan.

Manajer keuangan juga bertanggung jawab dalam memutuskan jangka waktu kredit bagi konsumen, berapa banyak kas dan persediaan yang harus disimpan dan besarnya laba ditahan serta dividen yang harus dibayarkan perusahaan (Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston 2001, Tj:6).

Menurut Darsono P. (2007:1) : "Manajemen keuangan adalah aktivitas pemilik dan perusahaan untuk memperoleh modal yang semurah-murahnya dan seefektif, seefisien dan seproduktif mungkin untuk menghasilkan laba. Aktivitas itu meliputi aktivitas pembiayaan, investasi, dan aktivitas bisnis."

Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana dalam rangka memenuhi kebutuhan operasi sehari-hari maupun untuk mengembangkan perusahaan. Kebutuhan dana tersebut berupa modal kerja maupun untuk pembelian aktiva tetap. Untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut, perusahaan harus mampu mencari sumber dana dengan komposisi yang menghasilkan beban biaya paling murah.

Manajemen keuangan juga dapat diartikan sebagai pengaturan kegiatan keuangan dalam suatu organisasi atau perusahaan sebagai upaya mencari sumber dana untuk membiayai kebutuhan dalam melaksanakan operasionalnya sehari-hari (Suad Husnan, dan Enny Pujiastuti, 2004).

Sutrisno (2001:3) menyatakan bahwa : "Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien.

Menurut James C. Van Horne (2002:2) : "Manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh."

Selain itu, manajemen keuangan juga dapat diartikan sebagai penerapan-penerapan fungsi manajemen dalam bidang keuangan, yakni meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan keuangan (Napa J. Awat, 1999).

Dari uraian di atas, manajemen keuangan secara umum dapat diartikan sebagai keseluruhan kegiatan yang berkaitan dengan usaha untuk merencanakan, mencari, dan mengalokasikan dana perusahaan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan perusahaan. Maka, dapat dikatakan bahwa fungsi manajemen keuangan adalah perencanaan laba, pengendalian biaya, penentuan harga, dan perencanaan penjualan.

Oleh karena itu, tujuan manajemen keuangan adalah untuk melaksanakan fungsi-fungsi tersebut yang memerlukan penentuan keputusan-keputusan di bidang keuangan. Martono dan Agus Harjito (2004) menjelaskan ketiga fungsi tersebut sebagai berikut :

a. Keputusan Investasi (*Investment Decision*)

Investasi adalah suatu tindakan melepaskan dana saat sekarang dengan mengharapkan dapat menghasilkan arus dana di masa datang yang jumlahnya lebih besar dari jumlah yang dilepaskan pada saat investasi awal (initial investment).

Keputusan investasi merupakan keputusan terhadap jenis aktiva yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi ini merupakan keputusan yang paling penting diantara keputusan yang lain karena keputusan ini sangat berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu yang akan datang. Rentabilitas investasi merupakan

kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang dihasilkan dari suatu investasi.

Jadi, keputusan investasi dapat memberi jawaban tentang bidang usaha apa yang akan dimasuki oleh suatu perusahaan, mengingat di hadapan para investor terdapat banyak alternatif investasi yang dapat dilaksanakan, dan apabila hal ini berkembang dengan baik maka kekayaan pemilik akan semakin bertambah.

b. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)

Keputusan pendanaan menyangkut keputusan mengenai penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi yang bentuknya dapat berupa hutang jangka pendek, jangka panjang, dan modal sendiri. Selain itu, pendanaan juga menyangkut tentang struktur modal optimum yang merupakan pertimbangan bagi manajemen apakah akan menggunakan hutang jangka panjang atau modal sendiri dengan biaya modal yang minimal. Oleh karena itu, perlu ditetapkan apakah perusahaan menggunakan sumber modal yang berasal dari luar yaitu hutang dengan menerbitkan obligasi atau menggunakan modal sendiri dengan menerbitkan saham baru sehingga beban biaya modal yang ditanggung perusahaan kecil. Keputusan pendanaan biasanya akan menentukan struktur modal, yakni pertimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri, maka keputusan pendanaan sering juga disebut keputusan struktur modal (*capital structure decision*).

Dapat disimpulkan bahwa keputusan pendanaan adalah keputusan mengenai sumber-sumber dana yang akan digunakan oleh perusahaan serta dapat menguntungkan perusahaan itu sendiri.

c. Keputusan Pengelolaan Aktiva (*Assets Managing Decision*)

Untuk memperoleh aktiva yang diperlukan pendanaan yang tepat dan memerlukan pengelolaan yang efisien. Manajer keuangan bersama manajer lainnya di perusahaan bertanggung jawab terhadap berbagai tingkatan operasi dari aset yang ada. Keputusan pengelolaan aktiva, yaitu keputusan mengenai pengalokasian dana yang digunakan untuk pengadaan dan pemanfaatan harta (*assets*) yang efektif dan efisien.

Untuk dapat mengambil keputusan-keputusan keuangan yang benar, manajer keuangan perlu menentukan tujuan yang harus dicapai. Keputusan yang benar adalah keputusan yang akan membantu mencapai tujuan tersebut. Secara umum, tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimumkan nilai perusahaan, yaitu merupakan harga yang bersedia dibayar oleh pembeli apabila perusahaan tersebut dijual.

2.1.2. Pengertian dan Kegunaan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Tujuan utama didirikannya suatu perusahaan adalah mencari keuntungan yang optimal. Untuk itu, suatu perusahaan harus mampu menjual produknya semaksimal mungkin agar mendapatkan laba yang sesuai dengan yang diharapkan. Namun, karena suatu hal terkadang upaya yang dilakukan oleh perusahaan belum tentu pendapatan tersebut sesuai dengan yang diharapkan sehingga dapat dimungkinkan mengalami kerugian. Bila perusahaan menghubungkan antara biaya-biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, dan laba

yang diperoleh, maka akan didapat suatu analisa yang disebut sebagai *cost-profit-volume analysis.*

Menurut Susan Irawati (2006:161) : "Break even point adalah keadaan dimana tingkat penjualan dan total biaya sama pada tingkat volume produksi atau volume penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita suatu kerugian."

Martono dan Agus Harjito (2002:268) menyatakan bahwa : "Analisis titik impas adalah teknik untuk mempelajari hubungan antara biaya, laba, dan volume penjualan (*cost-profit-volume analysis*). Apabila penghasilan total yang diperoleh besarnya sama dengan biaya total yang dikeluarkan maka perusahaan tidak mendapat laba dan tidak mengalami rugi."

Menurut Sigit (2002:1) : "Analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang petugas atau manajer perusahaan untk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba."

Menurut Sutrisno (2001:204) : "*Break Even Point* adalah suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak mendapat keuntungan dan juga tidak menderita kerugian."

Titik impas adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap (Gunawan Adisaputro, 2000).

Break Even Point juga dapat diartikan sebagai titik impas atau pulang pokok, yaitu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi-labanya sebesar nol, berarti perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi (Bambang Riyanto, 2001).

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* adalah suatu tingkat kegiatan pada saat pendapatan penjualan yang diterima perusahaan sama dengan biaya total yang dikeluarkan perusahaan untuk

membiayai kegiatan tersebut sehingga kegiatan tersebut tidak mendapatkan untung dan tidak menderita rugi.

Menurut Sutrisno (2005), analisis break even point adalah hubungan antara biaya yang dikeluarkan, laba yang diperoleh, dan volume penjualan.

Di dalam *Analisis Break Even Point* digunakan asumsi-asumsi dasar. Asumsi analisis *break even point* menurut Dwi Prastowo dan Rifka Juliaty (2005) adalah sebagai berikut :

1. Analisis ini berasumsi bahwa biaya-biaya yang berkaitan dengan tingkat penjualan saat ini, secara cukup akurat dapat dipisahkan ke dalam elemen biaya variabel dan biaya tetap.
2. Analisis ini berasumsi bahwa biaya tetap akan senantiasa tetap selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
3. Analisis ini berasumsi bahwa biaya variabel berubah secara langsung (proporsional) dengan penjualan selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah dan hanya ada satu macam barang/produk yang dijual.

Sedangkan menurut Martono dan Agus Harjito (2005), analisis *break even point* memerlukan beberapa asumsi yang harus dipenuhi seperti :

a. Biaya di dalam perusahaan dapat digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
b. Biaya variabel secara total berubah sebanding dengan volume penjualan atau produksi.

c. Biaya tetap secara total jumlahnya tetap meskipun terdapat perubahan volume produksi atau penjualan.

d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode waktu yang dianalisis.

e. Perusahaan hanya menjual atau memproduksi satu jenis barang. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau sales mix-nya adalah konstan.

f. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.

g. Kebijakan persediaan barang tetap konstan atau tidak ada persediaan sama sekali, baik persediaan awal maupun persediaan akhir.

h. Efisiensi dan produktivitas per karyawan tidak berubah dalam jangka pendek.

Selain itu, menurut Sutrisno (2005) di dalam analisis *break even point* digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut :

1. Biaya harus dipisahkan ke dalam dua jenis biaya, biaya variabel dan biaya tetap. Bila ada biaya semi variabel harus dialokasikan ke dalam dua jenis biaya tersebut.
2. Harga jual per unit tidak berubah selama periode analisis.
3. Perusahaan hanya memproduksi satu macam barang, bila menghasilkan lebih dari satu macam barang, perimbangan penghasilan masing-masing barang harus tetap.

Menurut Susan Irawati (2006:161) bahwa :" Analisis *break even point* merupakan teknik analisis yang mempelajari bagaimana pengaruh dari volume produksi atau volume penjualan yang berubah terhadap struktur biaya tetap dan biaya variabel serta tingkat hasil penjualan, sehingga pada akhirnya memiliki pengaruh terhadap tingkat rugi atau laba."

Asumsi dalam analisis *break even point* menurut Susan Irawati (2006) antara lain :

1. Biaya yang terjadi dalam suatu perusahaan harus digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya variabel secara total berubah sesuai dengan perubahan volume sedangkan biaya tetap tidak mengalami perubahan secara total.
3. Jumlah biaya tetap tidak berubah walaupun ada perubahan kegiatan, sedangkan biaya tetap per unit akan berubah-ubah.
4. Harga jual per unit konstan selama periode yang dianalisis.
5. Jumlah produk yang diproduksi dianggap selalu habis terjual.
6. Perusahaan menjual dan membuat satu jenis produk, bila perusahaan membuat atau menjual lebih dari satu jenis produk maka perimbangan hasil penjualan setiap produk tetap.

Berdasarkan asumsi-asumsi yang ada, maka titik impas akan berubah bila asumsi-asumsi tersebut mengalami perubahan.

a. Adanya perubahan harga jual

Jika harga jual naik, dengan asumsi jumlah barang yang diminta tetap maka titik impas akan turun. Hal ini karena titik impas diperoleh dengan penjualan barang yang lebih sedikit. Sebaliknya, jika harga jual turun, maka titik impas akan naik karena untuk mencapai titik impas diperlukan penjualan barang yang lebih banyak.

b. Adanya perubahan biaya tetap dan biaya variabel

Apabila biaya naik, berarti diperlukan barang yang lebih banyak untuk mencapai titik impas. Sebaliknya apabila biaya turun, maka kita memerlukan jumlah barang yang lebih sedikit untuk mencapai titik impas.

c. Adanya perubahan komposisi penjualan

Disebut bahwa perusahaan hanya menghasilkan satu macam produk, dan bila menghasilkan lebih dari dua macam produk, maka tidak boleh ada perubahan komposisi dalam *sales mix*-nya. *Sales mix* menunjukan perimbangan penjualan antara beberapa macam produk yang dihasilkan. Apabila ada perubahan *sales mix*-nya akan menyebabkan perubahan pada titik impas secara total.

Dari keseluruhan pengertian di atas maka *break even point* dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasionalnya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya) tetapi analisa *break even point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, akan tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan.

Oleh karena itu, didapatkan rumusan *Break Even Point* (BEP), baik secara matematis maupun secara grafis sebagai berikut :

a. Secara Matematis

1) *Break Even Point* (BEP) dalam Unit

$$TR = TC$$

$$P \times Q = FC + (VC \times Q)$$

$$(P \times Q) - (VC \times Q) = FC$$

$$Q(P - VC) = FC$$

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{(P - VC)}$$

Keterangan : TR = *Total Revenue* (Penjualan Total)

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

P = *Price* (Harga Jual per Unit)

Q = *Quantity* (Kuantitas Penjualan)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

Atau dengan persamaan lain sebagai berikut :

$$\boxed{BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Q - VC/Q}}$$

UNIVERSITAS NASIONAL

2) *Break Even Point* (BEP) dalam Rupiah

$$P \times Q = \frac{FC}{P - VC} \times P$$

$$P \times Q = \frac{FC}{\frac{P}{P} \times \frac{VC}{P}}$$

$$P \times Q = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

$$P \times Q = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Dengan demikian rumus *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah diformulasikan sebagai berikut :

$$\boxed{BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P\ netto}}}$$

UNIVERSITAS NASIONAL

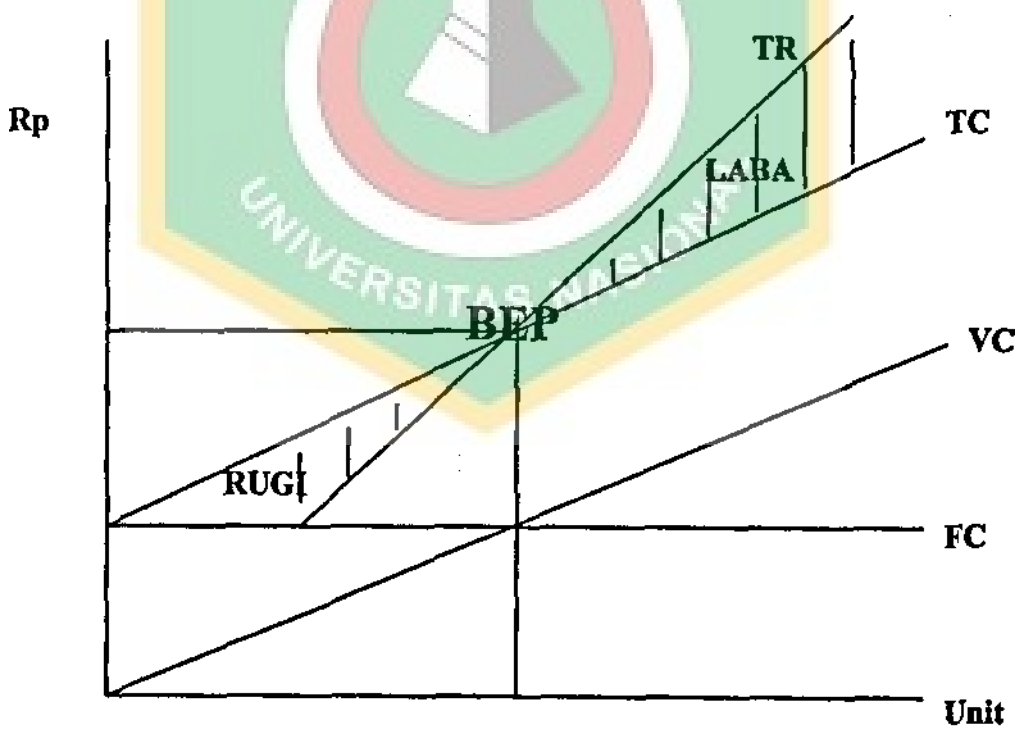
Atau BEP dalam VC Total dan P x Q adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (RP)} = \frac{FC}{1 - \frac{\text{VC Total}}{P \times Q}}$$

$$= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

b. Secara Grafis

Break Even Point (BEP) dapat juga ditentukan oleh persilangan antara kurva pendapatan total dengan biaya total yang dapat dilihat di bawah ini :



Gambar 2.1. Grafik *Break Even Point* (BEP)

Sumber : S. Munawir

Keterangan :

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

FC = *Fix Cost* (Biaya Tetap)

Untuk menentukan posisi titik impas dalam grafik, maka perlu digambar variable-variabel yang ikut menentukan titik impas, seperti :

1. Grafik Fungsi Pendapatan (TR)

   Dimulai dari titik nol karena pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan ketika produksi/penjualan sama dengan nol.

2. Grafik Biaya Tetap (TC)

   Grafik biaya tetap ini letaknya sejajar dengan sumbu kuantitas dari kiri ke kanan. Hal ini karena grafik biaya tetap ini menunjukkan biaya yang tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah.

3. Grafik Biaya Variabel (VC)

   Grafik biaya ini dimulai dari titik origin (titik nol) dan berpotongan dengan grafik biaya tetap dan bentuknya naik dari kiri bawah ke kanan atas. Hal ini terjadi karena biaya yang dikeluarkan tergantung pada volume produksi yang dihasilkan.

4. Grafik Biaya Total (TC)

   Grafik biaya total ini dimulai dari titik potong antara grafik biaya tetap dengan sumbu vertikal (dimulai dari grafik biaya tetap) ke kanan atas memotong grafik fungsi pendapatan. Hal ini karena TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC).

Sebagaimana telah disebutkan di atas bahwa *break even point* adalah suatu teknik untuk mempengaruhi penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi, dan laba. Dalam perencanaan keuangan, analisa *break even point* merupakan *profit-planning approach* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*). Dengan demikian analisis *break even point* merupakan awal kegiatan manajemen dalam menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan.

Informasi lainnya yang dapat diperoleh dari analisis *break even point* adalah :

a. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan supaya perusahaan tidak rugi.
b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu.
c. Seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak rugi.
d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap laba yang akan diperoleh.

Menurut Lukman Syamsudin (2004) analisis *break even point* sangat penting karena :

1. Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat ditutup.
2. Untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2002) ada beberapa manfaat yang dapat diambil dalam analisis *break even point*, yaitu :

1. Mengetahui hubungan antara penjualan, biaya, dan laba.

2. Mengetahui struktur biaya tetap dan biaya variabel.
3. Mengetahui kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetapnya.
4. Mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.

Kemudian menurut Sutrisno (2003:211) manfaat yang diambil dengan menggunakan analisis *break even point* adalah :

a. Perencanaan penjualan atau produksi

   Setiap perusahaan harus mempunyai perencanaan produksi dan penjualan. Perencanaan tersebut dapat menggunakan konsep analisa *break even point* yang tentunya disertai dengan target laba yang diinginkan.

b. Perencanaan harga jual normal

   Harga jual yang ditentukan oleh perusahaan harus bisa menutup semua biaya dan mencapai target penjualan.

c. Perencanaan metode produksi

   Analisis *break even point* sering digunakan untuk menentukan alternatif pemilihan metode produksi. Ada yang disebut padat karya yaitu mempunyai karakteristik biaya tetap rendah tetapi biaya variabel tinggi atau padat modal yaitu biaya tetap tinggi tetapi biaya variabel per unit rendah.

d. Titik tutup pabrik

   Apabila kondisi perusahaan sudah beroperasi di bawah titik impas, ada kemungkinan manajemen harus memutuskan untuk menghentikan sementara atau seterusnya apabila kondisi perusahaan sudah sedemikian parahnya.

2.1.3. *Break Even Point* Ditinjau dari Alat Perencanaan Laba

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan atas kegiatan perusahaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada periode yang akan datang. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan, oleh karena itu untuk mencapai laba optimal sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan perlu menyusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai tujuan tersebut.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai laba optimal dan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan sehingga dengan perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Break even dan analisa hubungan biaya-volume-laba merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisanya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan, sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek (RA Supriyono, 2001).

Dalam merencanakan laba yang optimal, perusahaan juga harus dapat mengendalikan biaya yang akan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan

dengan berbagai cara misalnya dengan membeli keperluan untuk operasional usaha dengan harga murah namun tetap berkualitas, menggunakan efisiensi penggunaan sumber daya dan lain-lain.

Selain untuk perencanaan laba, *analisis break even point* juga bermanfaat untuk pengendalian biaya. Maksudnya adalah bahwa dengan analisis *break even point* merupakan analisis mengenai biaya yang dikeluarkan, keuntungan dan volume penjualan. Oleh karena itu, dengan analisis ini perusahaan dapat mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan, keuntungan dan volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar mengalami keuntungan maupun kerugian, dan selanjutnya perusahaan dapat menggunakannya sebagai acuan untuk mengendalikan target laba yang ingin dicapai perusahaan.

Manajemen dapat melakukan berbagai langkah untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya), misalnya :

a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

2.1.4. Margin Of Safety (MOS)

Setelah *break even point* ditentukan, perusahaan juga perlu menentukan batas keamanan penjualan sebagai analisis sensitifitasnya terhadap rencana penjualan yaitu *Margin of Safety* (MOS).

Menurut Sutrisno (2001), *Margin of Safety* adalah batas penurunan penjualan yang bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Misalnya MOS ditemukan 30%, maka artinya realisasi penjualan dipertahankan jangan sampai turun lebih dari 30%. Apabila realisasi penjualan turun lebih dari 30%, maka perusahaan akan menderita kerugian, sedang bila penurunan sampai 30% tersebut perusahaan dalam kondisi *break even*.

Murti Sumarni dan John Soeprihanto (1995:219) menyatakan bahwa : "*Margin of Safety* digunakan untuk mengetahui atau menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian."

Dari pengertian-pengertian tentang *margin of safety* di atas dapat disimpulkan bahwa *margin of safety* atau batas keamanan adalah persentase yang menunjukkan batas sampai seberapa jauh penjualan realisasi dan yang telah dianggarkan boleh turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi.

Oleh karena itu, sangat penting untuk mengetahui dan menghitung besarnya *Margin of Safety* suatu perusahaan agar perusahaan tersebut dapat mengusahakan atau mempertahankan penjualan seoptimal mungkin dengan biaya yang seefisien mungkin untuk mempertahankan bahkan memperluas operasional usahanya. Dan rumusan *Margin of Safety* (MOS) adalah sebagai berikut :

$$\textit{Margin of Safety} = \frac{\textbf{Anggaran Pendapatan} - \textbf{Pendapatan BEP}}{\textbf{Anggaran Pendapatan}} \times 100\%$$

2.1.5. Perhitungan Estimasi Laba dengan Menggunakan Metode *Break Even Point*

Perhitungan estimasi laba yang direncanakan perusahaan dilakukan dengan menggunakan metode *break even point*. Untuk menentukan besarnya keuntungan (laba) yang diharapkan perusahaan, maka dapat ditentukan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai dengan menggunakan rumus berikut :

$$Sales = \frac{FC + Laba}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

Sales : Penjualan

Laba : *Profit* (laba yang diharapkan)

FC : *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC : *Variabel Cost* (biaya variable)

S : *Sales* (penjualan)

UNIVERSITAS NASIONAL

2.2. Hasil Penelitian yang Relevan sebagai Rujukan Penelitian

Hasil penelitian yang relevan sebagai rujukan dari penelitian ini yaitu:

a. Berdasarkan jurnal penelitian yang ditulis oleh Abid Rachman yang berjudul "Manfaat Analisa *Break Even Point* dalam Menentukan Uang Kuliah" membuktikan bahwa :

1) Analisa *Break Even* akan membantu pimpinan dalam menentukan uang kuliah, selama biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

2) Apabila biaya tetap dapat diturunkan terutama penyusutan gedung lebih rendah, maka biaya kuliah akan menjadi turun, dengan demikian sebenarnya tidak ada alasan bagi suatu perguruan tinggi yang telah berdiri lama dan tidak membangun gedung masih membebani biaya gedung yang sebenarnya merupakan biaya pemeliharaan gedung.

3) Jumlah mahasiswa yang besar selama daya tampung masih memungkinkan akan mengakibatkan uang kuliah akan lebih rendah.

4) Dengan lebih rendahnya uang kuliah yang ditetapkan oleh perguruan tinggi, maka akan memberi peluang bagi masyarakat luas untuk memasuki perguruan tinggi, dengan demikian amanat dari UUD 1945 akan terlaksana.

b. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Adrini Ramadani tahun 2007 yang berjudul "*Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada PT. Fast Food Indonesia Tbk" membuktikan bahwa :

1) Tingkat laba bersih yang diperoleh PT. Fast Food Indonesia Tbk selama tahun 2001 sampai tahun 2006 mengalami kenaikan 4,5%.

2) Tingkat *Break Even Point* yang dialami PT. Fast Food Indonesia mengalami kenaikan baik dalam unit maupun dalam rupiah.

3) Total biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya cenderung mengalami kenaikan, baik biaya tetap (FC) maupun biaya variabel (VC).

4) Tingkat *Margin of Safety* pada PT. Fast Food Indonesia Tbk selama tahun 2001 sampai tahun 2006 cenderung berfluktuasi.

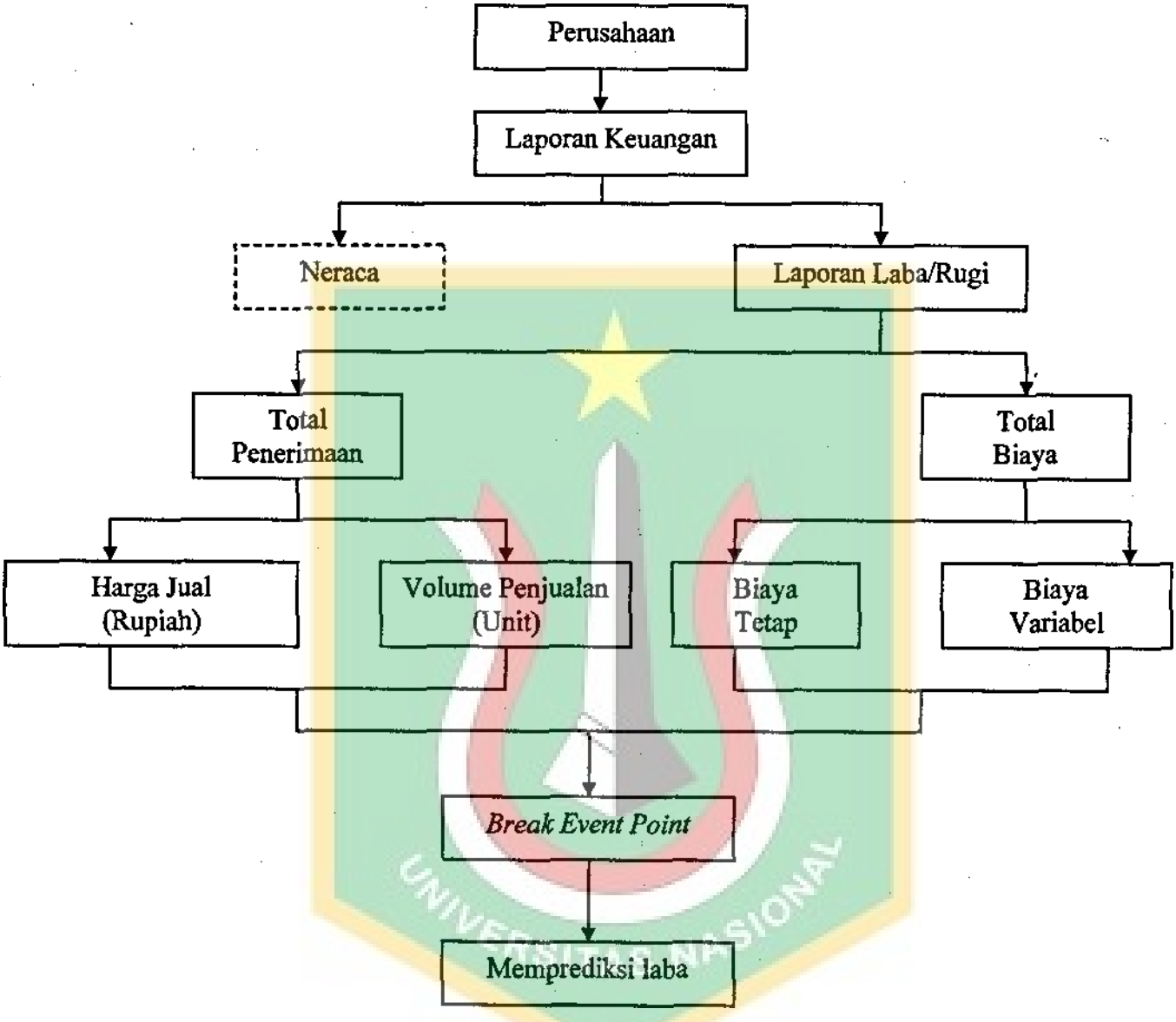
5) Perkembangan harga jual yang ditetapkan PT. Fast Food Indonesia Tbk dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang disebabkan oleh meningkatnya biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasi.

2.3. Kerangka Analisis

Break Even Point adalah kondisi dimana total penerimaan (TR) sama dengan total biaya (TC). Dalam hal ini, total penerimaan diperoleh dari hasil kali antara volume penjualan (jumlah unit barang yang dijual) dan harga jual per unit, sedangkan total biaya merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel.

Oleh karena itu, visualisasi *break even point* dapat ditampilkan dengan membuat garis total penerimaan, biaya tetap, biaya variabel, dan total biaya pada berbagai tingkat volume penjualan. Apabila telah diketahui penjualan pada *break even point*, maka perusahaan dapat merencanakan laba yaitu dengan menjual melebihi *break even pointnya*.

Untuk menjelaskan keterkaitan berbagai variabel yang diteliti dalam penelitian ini dapat dilihat pada bagan kerangka analisis (bagan 2.2).



Gambar 2.2. Bagan Kerangka Analisis

umber : Pengolahan Data

Keterangan :

: Variabel yang menjadi fokus analisi

: Variabel yang tidak menjadi fokus analisis

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah laba yang diprediksi dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

3.2. Data Penelitian

3.2.1. Sumber Data

Dalam melakukan penelitian, pengumpulan data untuk keperluan analisis diperoleh dari Pusat Referensi Pasar Modal (PRPM) dan perusahaan berupa laporan keuangan perusahaan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai penunjang.

3.2.2. Jenis Data

Data yang digunakan penulis adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh berupa laporan keuangan perusahaan tahun 2006-2010.

3.2.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan teknik dokumentasi, yaitu dengan cara mencatat atau mengakses sumber data yang sesuai dengan penelitian.

3.3. Definisi Operasional

Volume penjualan adalah banyaknya unit produk perusahaan yang terjual. Sedangkan harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan laba yang diinginkan.

Biaya, adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya tetap adalah biaya yang secara total jumlahnya tetap. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang secara total jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.

Break Even Point, yaitu volume penjualan pada saat pendapatan penjualan yang diterima perusahaan sama dengan biaya total yang dikeluarkan perusahaan untuk membiayai kegiatan tersebut sehingga kegiatan tersebut tidak mendapatkan untung dan tidak menderita rugi. . Laba bersih akan diperoleh bilamana volume penjualan berada diatas titik impas, sedangkan rugi bersih akan diderita seandainya volume penjualan berposisi dibawah impas.

Analisis *Break Even Point*, yaitu apabila penghasilan total yang diperoleh besarnya sama dengan biaya total yang dikeluarkan, maka perusahaan tidak mendapat keuntungan (laba) dan tidak memperoleh kerugian.

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

Margin of Safety, yaitu persentase yang menunjukkan batas sampai seberapa jauh penjualan realisasi dan yang telah dibudgetkan boleh turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi.

Contribution Margin Ratio, merupakan kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel

3.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, sedangkan alat analisis yang digunakan adalah *Break Even Point* dimana pendapatan perusahaan sama besarnya dengan biaya yang ditanggung perusahaan.

UNIVERSITAS NASIONAL

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Primarindo Asia Infrasrtucture, Tbk

PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk didirikan di Bandung berdasarkan akta No. 7 tanggal 1 Juli 1988 dan notaris Nany Sukarja, SH. Akta pendirian perusahaan telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C2-9967-HT.01.01,TH 1988 tanggal 31 Oktober 1988 serta diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No. 53 tanggal 2 Juli 1991, tambahan No. 1851. Anggaran dasar perusahaan mengalami beberapa kali perubahan, terakhir dengan akta No. 16 tanggal 23 Juni 199 dari Notaris Raharti Sudjardjati, SH mengenai ketentuan jabatan komisaris dan direksi perusahaan. Akta perubahan ini telah disetujui oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia sesuai surat keputusan No. C-1183-HT.01.01.TH.2000 tanggal 2 februari 2000.

Sesuai dengan pasal 3 Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi bidang usaha infrastruktur dan industri. Perusahaan mulai berproduksi secara komersial pada tanggal 1 oktober 1989, kegiatan peruasahaan dari sejak pendirian sampai saat ini meliputi insustri alas kaki khususnya produksi sepatu. Perusahaan menerima pesanan dan memproduksi sepatu untuk merk seperti *YK, FOS International, Jason/Dockers dan Samji*. Perusahaan juga memproduksi sepatu local dengan merk Tomkins, perusahaan berdomisili di

Jakarta dengan pabrik berlokasi di Bandung, Jawa Barat. Kantor pusat perusahaan beralamat di Gedung Dana Pensiun – Bank Mandiri Lt. 3 A, Jl. Tanjung Karang No. 3-4A, Jakarta. Jumlah karyawan perusahaan sebanyak 3765 karyawan pada tahun 2010 dan 3955 karyawan pada tahun 2009.

Visi PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk :

To Be Number One Footwear Industry In the World.

Misi PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk :

Menjadi industri pembuatan sepatu modern dengan kualitas terbaik dan menjadi rekan terpecaya, masa kini dan masa yang akan datang.

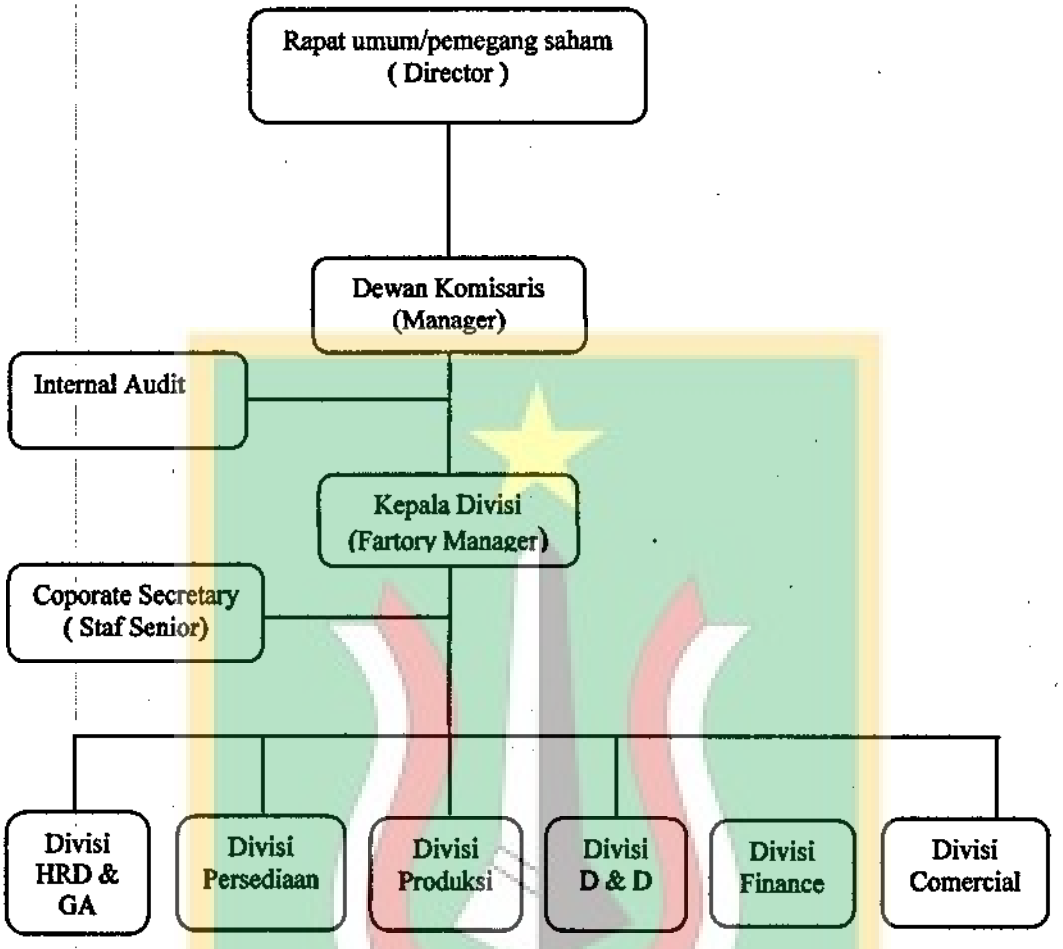
Organisasi dan Manajemen

	JABATAN		NAMA
1)	Komisaris Utama	:	Ibrahim Risyad
2)	Wakil Komisari Utama	:	Abdul Rachman Ramli
3)	Komisaris independen	:	Hariadi Darmawan
		:	Endang Kosasih
4)	Direktur Utama	:	Bambang Setiyono
5)	Wakil Direktur Utama	:	David Jahya
6)	Direktur	:	Yati Nurhayati

Pada suatu organisasi perusahaan dengan segala aktivitasnya terdapat hubungan diantara orang-orang yang menjalankan aktivitas tersebut. Semakin

banyak kegiatan yang dilakukan dalam suatu organisasi perusahaan, makin kompleks pula hubungan-hubungan yang ada. Untuk itu perlu dibuat suatu bagan yang merepleksikan hubungan, termasuk hubungan antara masing-masing kegiatan dan fungsi. Bagan yang dimaksud dinamakan bagan organisasi atau struktur organisasi perusahaan dan yang menjadi dasar dalam organisasi ini adalah pembagian kekuasaan dan tanggung jawab. Adapun struktur organisasi PT. Primarindo Asia Infrasrtucture Tbk sebagai berikut :

UNIVERSITAS NASIONAL



Gambar 4.1. Strukrur Oragnisasi PT Primarindo Asia Infrastructure

Sumber : PT Primarindo Asia Infrastructure

1. Direktur/ Pemegang Saham

Direktur/ Pemegang Saham ini merupakan tingkatan Top Manajemen dalam organisasi perusahaan yang bertanggung jawab atas kegiatan operasional, keuangan dan karyawan secara menyeluruh. Merumuskan tujuan, rencana dan kebijaksanaan umum serta mengawasi seluruh kegiataan perusahaan. Bertugas untuk pengambilan keputusan penting yang mempengaruhi perusahaan.

2. Dewan Komisaris/ Manager

Tingkatan manajemen ini merupakan pecahan dari divisi yang membantu tingkatan manajemen di atasnya untuk mencapai tujuan perusahaan dengan melaksanakan kegiatan teknis yang khusus dibebankan oleh tingkatan divisi.

3. Internal audit

Tinkatan menajemen ini berada satu tingkatan dibawah tingkatan Dewan Komisaris, tingakatan ini ini bertugas melakukan pengecakan dana masuk dan keluar, *cuting* barang dan mengatur keuangan.

4. Kepala Divisi/ Factory Manager

Tingkatan manajemen ini membantu top manajemen dalam merencanakan dan mendistribusikan pekerjaan kepada tingkatan manajemen yang berada di bawahnya sesuai dengan fungsi masing-masing dan mengawasi pelaksanaannya agar tidak menyimpang dari tujuan, rencana dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.

5. Coporate Secretary/ Staf Senior

Tingkatan manajemen ini berada dibawah satu tingkatan divisi dan bertugas mencatat semua pekerjaan, mencatat dan mengatur jadwal.

6. Divisi HRD dan GA

Divisi ini melakukan pencarian dan penyediaan sumber daya manusia, administrasai data karyawan, pengembangan kualitas sumber daya manusia, memelihara kendaraan melayani kerumah tanggaan dan mengurus ijin-ijin perusahaan.

7. Divisi Persediaan

Divisi ini menyediakan bahan-bahan yang akan di produksi dan mengatur persediaan barang yang ada sehingga persediaan tidak habis.

8. Divisi Produksi

Divisi ini melaksanakan perencanaan produksi, kegiatan pabrikasi, evaluasi kinerja produksi, pemeliharaan dan perawatan mesin-mesin yang menunjang proses produksi.

9. Divisi D & D

Divisi ini melaksanakn tugasnya membuat sampel sepatu untuk produksi.

10. Divisi Commersial

Divisi ini bertugas untuk mempromosikan, memasarkan dan mendistribusikan produk serta menyiapkan material yang berhubungan dengan supplier.

11. Divisi Finance

Divisi ini melaksanakan perencanaan keuangan, mengawasi realisasi, pengumpulan, pengelolaan data sehingga menghasilkan keuangan yang berguna bagi manajemen dalam mengendalikan kegiatan perusahaan dan pengambilan keputusan.

2. Sejarah Singkat PT. Sepatu Bata, Tbk

Bata beroperasi dan diresmikan di Indonesia sejak tahun 1931 tepatnya tanggal 15 Oktober 1931 dengan akte notaris Adrian Hendrick van Ophuijsen No. 64. Kegiatannya dimulia disebuah gedung di Tanjung Priok dengan menjual sepatu import, sedangkan produksinya dimulai di Kalibata, Jakarta tahun 1939.

Fasilitas produksi terletak di Jakarta dan Purwakarta. Perusahaan dibidang usaha memproduksi seoatu kulit, sepatu dari kain, sepatu santai dan olahraga, sandal serta sepatu khusus untuk industri, impordan industri. Perusahaan juga aktif melakukan ekspor sepatu.

Dalam kompleks pabrik di Kalibata, Jakarta, terdapat tiga pabrik, masing-masing untuk sepatu karet dan kanvas, untuk sepatu kulit dan sepatu plastic. Pada saat ini perusahaan memiliki lebih 476 model, mulai dari sandal jepit sampai sepatu karet yang bermutu tinggi dan serangkaian modemodel sandal dan mokasin yang dijahit tangan. Metode dam proses produksi dipergunakan tergantung pada jenis sepatu yang dibuat. Pada saat ini antara 70% sampai 75% dari bahan baku dibuat didalam negeri.

Anggaran dasar perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir dengan akte notaris Singgih Susilo, SH., No.16 tanggal 5 Oktober 2004 mengenai perubahan maksud dan tujuan perusahaan. Perubahan anggaran dasar perusahaan tersebut telah dilaporkan ke Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia serta dicatat dalam Laporan penerimaan No. C-26133.HT.01.04.TH 2004 tanggal 20 Oktober 2004. PT Sepatu Bata Tbk adalah anggota Bata Shoe Organization (BSO) yang mempunyai kantor pusat di Toronto, Canada. BSO merupakan produsen penghasil sepatu didunia yang beroperasi dibanyak Negara, menghasilkan serta menjual jutaan sepatu setiap tahun.

Sebagai perseroan anggota dari BSO, Bata Limited memberikan jasa-jasa yang bersifat teknis, komersial dan petunjuk kepada unit-unit yang beroperasi didalam lingkungan BSO dan membuat perjanjian-perjanjian pemberian jasa

teknis jangka panjang serta pemberian nama dan merk dagang dengan Bata Limited.

Visi PT Sepatu Bata Tbk :

Our life is business, not politic, and we strikes always to put something's into country no take something out.

Misi PT Sepatu Bata Tbk :

Memberikan mutu yang terjamin dengan harga yang pantas

Organisasi dan Manajemen

JABATAN		NAMA
Presiden Komisaris	:	Alberto Errico
Komisaris Independen	:	Rino Rizzo
	:	Michael Graham Voisey
Presiden Direktur	:	Fernando Gracia Restrepo
Direktur	:	Anita Riau Napitupulu
	:	Ibnu Baskoro
Komite Audit :		
Ketua	:	Marwoto Hadi Soesastro
Anggota	:	Hans Kartikahadi
	:	Hanafiah Djajawinata

UNIVERSITAS NASIONAL

Bentuk organisasi yang digunakan PT. Sepatu Bata Tbk adlah Organisasi garis (Line Organization) dimana kekuasaan dan tanggung jawab pimpinan sampai bawahan berjalan sesuai dengan aturan yang terdapat pada organisasi garis lurus dan staf (Line and Staff Organization). Dewan Komisaris terdiri dari pemegang saham yang dalam kegiatan sehari-hari perusahaan tidak ikut serta tetapi menunjuk seorang Direksi sebagai pimpinan tertinggi diperusahaan.

Dalam menjalankan tugasnya, Direksi membawahi beberapa bagian sekaligus dibantu oleh beberapa orang Manajer yang membawahi bagian-bagian tersebut, antara lain :

a. Bagian Produksi

Merupakan koordinasi dari kegiatan-kegiatan yang ada dibawah tanggung jawabnya. Bagian ini dipimpin oleh seorang Manajer Produksi. Tugasnya yaitu menanggulangi setiap masalah yang mengganggu proses kelancaran pengelolaan dibidang produksi yang mencakup perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian dalam mencapai produksi yang telah ditetapkan. Sedangkan tanggung jawab bagian produksi yaitu bertanggung jawab atas semua kelancaran proses produksi baik dalam masalah mesin mapun peralatan, sasaran yang harus dicapai perusahaan dan tanggung jawab atas biaya yang ditimbulkan oleh hal-hal lain.

b. Bagian Keuangan

Bagian ini bertanggung jawab dalam mengendalikan semua kegiatan yang berhubungan dengan maslah keuangan, pembelian dan pembukuan. Bagian keuangan ini dipimpin oleh seorang Manajer Keuangan. Tugasnya adalah

menjaga dan mengawasi likuiditas perusahaan terutama mengenai posisi kas dan bank yang merupakan laporan rutin yang wajib dilaksanakan atau dikerjakan.

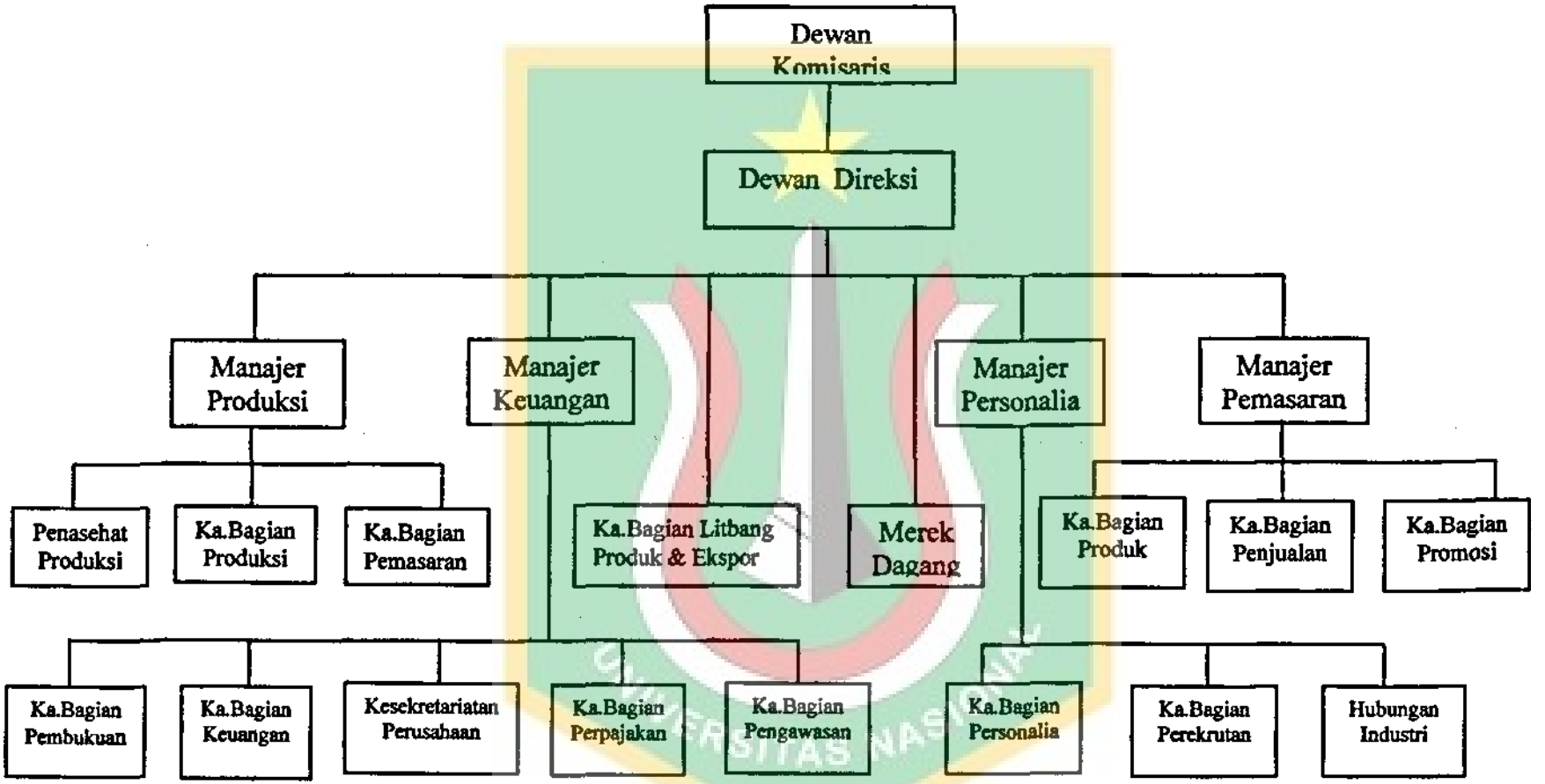
c. Bagian Personalia dan Umum

Bagian ini merupakan coordinator untuk kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan personalia dan umum. Bagian ini dipimpin oleh seorang Manajer Personalia dan Umum. Tugasnya mempersiapkan dan mengatur tenaga kerja untuk mencapai efiseinsi kerja, mengendalikan pemakaian tenaga kerja, mesin dan kondisi kerja.

Bagian Personalia dan Umum ini bertanggung jawab terhadap segala yang berhubungan dengan biaya industri dan personalia yaitu administrasi pegawai dan ertanggung jawab atas biaya-biaya yang timbul akibat adanya usaha pemasaran.

d. Bagian Pemasaran

Secara umum bertanggung jawab penuh kepada *general manager* terhadap pemasaran produk-produk Sepatu Bata dan bertanggung jawab untuk membangun *brand image* PT Sepatu Bata Tbk milik perseroan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.



Gambar 4.2. Struktur Organisasi PT. Sepatu Bata, Tbk

Sumber : PT. Sepatu Bata, Tbk

4.1.2 Perkembangan Laporan Keuangan Perusahaan

Salah satu tugas manajer keuangan adalah menyusun laporan keuangan, baik untuk kepentingan internal perusahaan maupun pihak lain sesuai dengan kebutuhan antara lain pemegang saham, akuntan publik, lembaga keuangan, kantor pajak, dan masyarakat. Laporan keuangan dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggung-jawabkan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya oleh para pemilik perusahaan, disampaing itu laporan keuangan juga dapat digunakan untuk mengetahui prospek dan perkembangan perusahaan-perusahaan dimasa yang akan datang.

Laporan keuangan merupakan informasi keuangan dari suatu proses pencatatan mengenai transaksi-transaksi yang terjadi selama periode akuntansi tertentu. Laporan keuangan pada umunya dibuat setahun sekali yaitu pada akhir tahun kalender yang berakhir pada bulan Desember. Sekarang ini perusahaan cenderung menyajikan untuk periode yang lebih pendek misalnya bulanan, triwulan atau kwartal atau biasa disebut laporan intern.

Berikut adalah laporan keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk yang termuat dalam laporan laba rugi.

Table 4.1
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Laporan Laba Rugi
Tahun 2006 – 2010
(Dalam Rupiah)

Keterangan	2006	2007	2008	2009	2010
Pendapatan :					
Penjualan bersih	133.075.483.746	236.361.984.413	284.024.008.895	242.228.030.371	321.452.243.820
Beban pokok Penjualan	124.435.577.137	212.097.049.229	250.423.291.307	202.239.562.053	277.851.862.691
Laba/(Rugi) Kotor	8.639.906.609	24.264.935.184	33.600.717.588	39.988.468.318	43.600.381.129
Beban usaha :					
Penjualan	8.150.222.794	15.000.865.006	18.578.634.446	17.360.013.033	19.638.388.605
Umum dan administrasi	4.924.231.734	7.497.058.230	5.193.570.088	6.304.095.703	8.145.461.741
Jumlah beban usaha	13.074.454.528	22.497.923.236	23.772.204.534	23.664.108.736	27.783.850.346
Laba/(Rugi) Bersih	(4.434.547.919)	1.767.011.948	9.828.513.054	16.324.359.582	15.816.530.783
Penghasilan/(Beban) lain-lain :					
Laba/(Rugi) Selisih kurs bersih	14.415.375.526	(8.105.572.190)	(32.484.146.253)	22.321.874.690	542.052.116
Penghasilan bunga	14.566.493	21.420.427	19.874.631	32.346.023	20.983.653
Beban bunga dan Adm Bank	(66.317.244)	(101.346.368)	(175.769.773)	(891.032.245)	(1.407.719.756)
Beban kebijaksanaan	(158.545.470)	(121.067.300)	–	–	(200.286.840)
Beban lain-lain – bersih	(2.157.296.256)	21.976.371.341	(7.489.042.462)	(5.891.138.427)	(1.539.542.536)
Beban manfaat pekerja	(431.220.505)	(520.777.068)	(56.,010.780)	(560.010.780)	(726.860.160)
Penghasilan/(Beban) Netto	11.616.562.544	13.149.028.842	(40.689.094.637)	15.012.039.261	3.311.373.523
Laba/(Rugi) Sebelum Pajak kini	7.182.014.625	14.916.040.790	(30.860.581.583)	31.336.398.843	12.505.157.260
Pajak kini :					
Laba/(Rugi) sebelum pajak - tangguhan	7.182.014.625	14.916.040.790	(30.860.581.583)	31.336.398.843	12.505.157.260
Penghasilan pajak tangguhan	2.235.988.939	4.604.326.211	9.125.813.524	(18.997.819.572)	(3.351.969.152)
Laba/(Rugi) Bersih	4.946.025.686	10.311.714.579	(21.734.768.059)	12.338.579.271	9.153.188.108
Laba/(Rugi) Bersih – Per Saham	58	120	(253)	143	106

Sumber : Data Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Tabel 4.2
PT. Sepatu Bata, Tbk
Laporan Laba Rugi
Tahun 2006 – 2010
(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2006	2007	2008	2009	2010
Penjualan bersih	428.629.637	493.717.353	539.762.355	598.466.433	644.189.190
Beban pokok penjualan	244.811.176	274.022.768	301.240.031	322.782.390	337.998.532
Laba Kotor	183.818.461	219.694.585	238.522.324	275.684.043	306.190.658
Beban usaha :					
Penjualan dan pemasaran	94.908.846	105.907.401	119.086.592	124.410.828	140.069.418
Umum dan administrasi	52.608.134	52.093.394	63.332.990	76.315.288	78.990.390
Jumlah beban usaha	147.516.980	158.000.795	182.419.582	200.726.116	219.059.808
Laba Usaha	36.301.481	61.693.790	56.102.742	74.957.927	87.130.850
Penghasilan(beban) lain-lain :					
Laba penjualan aktiva tetap	1.545.552	(3.328.407)	207.172.286	192.146	572.791
Pendapatan bunga	245.209	260.260	3.674.751	182.810	140.192
Beban bunga	(5.620.428)	(1.093.143)	(1.213.804)	(4.980.268)	(4.390.307)
(Rugi)/laba selisih kurs–bersih	(452.321)	102.460	965.298	867.653	555.273
Tambahan biaya pajak tahun – lalu berdasarkan ketetapan pajak	(719.054)	–	–	–	–
pesangon	–	(5.904.886)	(39.401.557)	–	–
Klaim asuransi	1.108.524	1.675.543	525.903	–	–
Pendapatan lainnya – bersih	–	532.959	928.167	457.713	558.564
Jumlah beban lain-lain –bersih	(3.892.518)	(7.755.214)	172.651.044	(3.279.946)	(2.563.487)
Laba sebelum pajak penghasilan badan	32.408.963	53.938.576	228.753.786	71.677.981	84.567.363
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan :					
Tahun berjalan	13.486.133	20.944.960	71.763.183	17.778.557	20.747.074
Ditangguhkan	(1.237.941)	(1.584.062)	(572.065)	918.778	2.845.219
	12.248.192	19.360.898	71.191.118	18.697.335	23.592.293
Laba Bersih	20.160.771	34.577.678	157.562.668	52.980.646	60.975.070
Laba usaha persaham (nilai rupiah penuh)	2.792	4.746	4.316	5.766	6.702
Laba bersih persaham (nilai rupiah penuh)	1.551	2.660	12.120	4.075	4.690

Sumber : Data Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Dari Tabel laporan laba rugi dapat diketahui bahwa :

Tingkat penjualan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dari tahun 2006-2010 adalah sebesar Rp.133.075.483.746, Rp.236.361.984.413, Rp.284.024.008.895, Rp.242.228.030.371, Rp.321.452.243.820. ini berarti penjualan cenderung berfluktuasi, dimana hal tersebut terjadi karena pengembangan *brand iamge* yang terus menerus dilakukan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk sehingga dengan adanya pengembangan *brand image* tersebut, maka akan berpengaryh terhadap naik dan turunnya jumlah konsumen atau pembeli.

Laba usaha PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dari tahun 2006-2010 pada tahun 2006 mengalami kerugian sebesar Rp.4.434.547.919 disebabkan karena biaya beban usaha lebih besar dari pada laba kotor yang diterima perusahaan dan pada tahun berikutnya tahun 2007-2010 memperoleh laba usaha sebesar Rp. 1.767.011.948, Rp.9.828.513.054, Rp.15.816.530.783, Rp.16.324.359.582. ini berarti pada tahun tersebut cenderung berfluktuasi, dimana perusahaan mengalami kenaikan yang disebabkan oleh naiknya penjualan yang diikuti rendahnya beban pokok penjualan. Meningkatnya beban pokok penjualan dikarenakan adanya krisis ekonomi yang menyebabkan naiknya harga bahan baku.

Laba bersih PT. Primarindo Asia infrastructure, Tbk dari tahun 2006-2007 adalah Rp.4.946.025.686, Rp.10.311.714.579. Pada tahun 2008 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp.21.734.768.059 disebabkan karena kerugian yang terdapat pada penghasilan/(beban) netto yang begitu besar dan pada tahun

berikutnya tahun 2009 dan 2010 memperoleh laba Rp.12.338.579.271 dan Rp.9.153.188.108. Berarti laba perusahaan mengalami penurunan. Penurunannya disebabkan karena naiknya beban bunga rugi selsih kurs dan adanya krisis ekonomi global. Sedangkan meningkatnya laba bersih disebabkan oleh turunnya beban bungadan meningkatnya penjualan.

Tingkat pejualan untuk PT. Sepatu Bata, Tbk dari tahun 2006-2010 adalah sebesar Rp.428.629.637 ribu, Rp.493.717.353 ribu, Rp.539.762.355 ribu, Rp.598.466.433 ribu, dan Rp.644.189.190 ribu. Ini berarti penjualan cenderung meningkat, dimana hal tersebut terjadi karena pengembangan brand image serta penjualan dengan discount atau cuci gudang besar-besaran yang dilakukan PT. Sepatu Bata, Tbk sehingga dengan adanya pengembangan *brand image* serta penjualan dengan discount atau cuci gudang tersebut, maka akan berpengaruh terhadap naik atau turunnya jumlah konsumen atau pembeli.

Laba usaha PT. Sepatu Bata, Tbk dari tahun 2006-2010 adalah sebesar Rp.36.301.481 ribu, Rp.61.693.790 ribu, Rp.56.102.742 ribu, Rp.74.957.927 ribu dan Rp.87.130.850 ribu. Ini berarti perusahaan cenderung meningkat dari tahun ke tahun, dimana perusahaan mengalami kenaikan yang disebabkan oleh naiknya jumlah penjualan yang diikuti rendahnya beban pokok penjualan. Meningkatnya beban pokok penjualan dikarenakan adanya krisis ekonomi yang menyebabkan naiknya harga bahan baku.

Laba bersih PT. Sepatu Bata, Tbk dari tahun 2006-2010 adalah sebesar Rp.20.160.771 ribu, Rp.34.577.678 ribu, Rp.157.562.668 ribu, Rp.52.980.646 ribu, dan Rp.60.975.070 ribu. Bararti laba bersih perusahaan mengalami

penurunan. Penurunannya disebabkan karena naiknya beban bunga rugi selisih kurs dan adalanya krisis ekonomi global. Sedangkan meningkatnya laba bersih disebabkan oleh turunnya beban bunga dan meningkatnya penjualan.

4.1.3 Analisis Komponen Biaya Perusahaan

Dalam setiap perusahaan unsur biaya merupakan salah satu unsur yang memegang peranan penting dalam perencanaan perusahaan. Karena dengan diketahuinya biaya-biaya yang terjadi maka perusahaan dapat menentukan berapa harga jual perunit agar perusahaan memperoleh suatu tingkat keuntungan tertentu.

Analisis *break even point* merupakan analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Dengan demikian, untuk menentukan *break even point* terlebih dahulu menggolongkan biaya yang ada ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk mempermudah dalam perhitungan *break even point* .

Untuk lebih jelasnya dibawah ini akan dijelaskan perkembangan biaya pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk yang sudah dipastikan menjadi biaya tetap dan biaya variable.

Tabel 4.3
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2006
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**124.435.577.137**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Gaji SPG/SPB	2.839.151.992	
Pemasaran dan Ekspor	5.281.026.002	
Klaim dan lain-lain	30.044.800	
Jumlah	**8.150.222.794**	
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan tunjangan	2.797.908.033	
Perlengkapan kantor		494.540.804
Pos, telepon, teleks		328.287.269
Penyusutan aktiva tetap	414.845.160	
Perjalanan dinas		133.335.033
Perijinan	755.315.435	
Jumlah	**3.968.066.628**	**956.163.106**
Total Biaya	**12.118.291.422**	**125.391.740.243**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure,Tbk

Tabel 4.4
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2007
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**210.235.198.751**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Gaji SPG/SPB	6.655.424.963	
Pemasaran dan Ekspor	8.345.440.043	
Klaim dan lain-lain	-	
Jumlah	**15.000.865.006**	
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan tunjangan	4.741.562.048	
Perlengkapan kantor		766.630.453
Pos, telepon, teleks		580.859.623
Penyusutan aktiva tetap	435.308.734	
Perjalanan dinas		297.929.377
Perijinan	674.767.995	
Jumlah	**5.851.638.777**	**1.645.419.453**
Total Biaya	**20.852.503.783**	**211.880.618.204**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure,Tbk

Tabel 4.5
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2008
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**250.423.291.307**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Gaji SPG/SPB	9.490.533.901	
Pemasaran dan Ekspor	7.756.401.762	
Klaim dan lain-lain	1.331.698.783	
Jumlah	**18.578.634.446**	
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan tunjangan	3.304.669.295	
Perlengkapan kantor		766.630.453
Pos, telepon, teleks		580.859.623
Penyusutan aktiva tetap	467.699.799	
Perjalanan dinas		297.929.377
Perijinan	512.612.421	
Jumlah	**4.284.981.515**	**908.588.573**
Total Biaya	**22.863.615.961**	**251.331.879.880**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Tabel 4.6
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2009
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**202.239.562.053**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Gaji SPG/SPB	9.002.854.259	
Pemasaran dan Ekspor	7.387.122.357	
Klaim dan lain-lain	694.753.429	
Beban penyusutan	275.282.988	
Jumlah	**17.360.013.033**	
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan tunjangan	4.741.507.533	
Perlengkapan kantor		204.850.780
Pos, telepon, teleks		160.359.985
Penyusutan aktiva tetap	427.913.333	
Perjalanan dinas		178.663.987
Perijinan	590.800.085	
Jumlah	**5.760.220.951**	**543.874.752**
Total Biaya	**23.120.233.984**	**202.783.436.805**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure,Tbk

Tabel 4.7
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2010
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		277.662.761.391
Beban penjualan dan pemasaran :		
Gaji SPG/SPB	10.356.195.598	
Pemasaran dan Ekspor	8.703.798.538	
Klaim dan lain-lain	295.641.481	
Beban penyusutan	282.752.988	
Jumlah	19.638.388.605	
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan tunjangan	5.888.922.078	
Perlengkapan kantor		673.066.336
Pos, telepon, teleks		404.077.449
Penyusutan aktiva tetap	421.391.496	
Perjalanan dinas		230.516.375
Perijinan	527.488.007	
Jumlah	6.837.801.581	1.307.660.160
Total Biaya	26.476.190.186	278.970.421.551

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

UNIVERSITAS NASIONAL

Tabel 4.8
PT. Sepatu Bata, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2006
(Dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**244.811.176**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Sewa toko	39.679.251	
Pengapalan dan pengangkutan		14.233.363
Gaji dan upah	9.558.553	
Iklan	2.512.176	
Penyusutan	6.473.925	
Lembur, bonus dan hadiah		3.166.759
Tunjangan kesehatan, jamsostek dan pensiun	3.335.084	
Komisi kuasa toko		5.928.285
Perbaikan dan pemeliharaan	627.021	
Peraga		456.678
Listrik		4.386.398
Pos, telepon, dan komunikasi		1.495.151
Beban perjalan		410.694
Pajak bumi dan bangunan	468.995	
Beban bank	1.310.016	
Lain-lain		866.517
Jumlah	**63.965.021**	**30.943.845**
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan upah	13.878.548	
Imbalan jasa teknik dan konsultasi	7.156.965	
Lembur, bonus, dan hadiah		2.627.445
Tunjangan kesehatan, jamsostek, dan pension	5.824.331	
Beban perjalanan		4.670.113
Pos, telepon, dan komunikasi		1.578.720
Perbaikan dan pemeliharaan	520.366	
Alat-alat tulis dan biaya kantor		1391.619
Sewa	212.717	
Penyusutan	980.646	
Pajak bumi dan bangunan	470.617	
Imbalan jasa konsultan	2.100.690	
Beban bank	445.314	
Listrik		919.225
Premi asuransi	3.639.449	
Honorarium komisaris		1.122.667
Pendidikan dan pelatihan	249.250	
Lain-lain		3.259.513
Jumlah	**35.478.893**	**15.569.302**
Total Biaya	**99.443.914**	**291.324.323**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Tabel 4.9
PT. Sepatu Bata, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2007
(Dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**274.022.768**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Sewa toko	44.023.151	
Pengapalan dan pengangkutan		18.390.689
Gaji dan upah	8.410.735	
Iklan	6.193.950	
Penyusutan	7.085.753	
Lembur, bonus dan hadiah		3.227.675
Tunjangan kesehatan, jamsostek dan pensiun	2.480.612	
Komisi kuasa toko		5.495.065
Perbaikan dan pemeliharaan	730.796	
Peraga		324.285
Listrik		4.766.632
Pos, telepon, dan komunikasi		1.350.731
Beban perjalan		424.558
Pajak bumi dan bangunan	514.157	
Beban bank	1.449.165	
Lain-lain		1.039.447
Jumlah	**70.888.319**	**35.019.082**
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan upah	13.547.425	
Imbalan jasa teknik dan konsultasi	8.258.942	
Lembur, bonus, dan hadiah		3.448.074
Tunjangan kesehatan, jamsostek, dan pensiun	5.592.217	
Beban perjalanan		4.627.114
Pos, telepon, dan komunikasi		1.766.463
Perbaikan dan pemeliharaan	545.614	
Alat-alat tulis dan biaya kantor		932.495
Sewa	34.259	
Penyusutan	1.072.398	
Pajak bumi dan bangunan	496.709	
Imbalan jasa konsultan	2.583.813	
Beban bank	506.197	
Listrik		770.619
Premi asuransi	2.782.607	
Honorarium komisaris		1.194.960
Pendidikan dan pelatihan	240.399	
Lain-lain		2.452.064
Jumlah	**35.687.580**	**15.191.789**
Total Biaya	**106.575.899**	**324.233.639**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Tabel 4.10
PT. Sepatu Bata, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2008
(Dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**301.240.031**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Sewa toko	47.968.896	
Pengapalan dan pengangkutan		20.093.229
Gaji dan upah	9.913.680	
Iklan	7.483.866	
Penyusutan	8.485.887	
Lembur, bonus dan hadiah		4.330.035
Tunjangan kesehatan, jamsostek dan pensiun	4.597.602	
Komisi kuasa toko		5.618.141
Perbaikan dan pemeliharaan	839.878	
Peraga		90.826
Listrik		5.090.151
Pos, telepon, dan komunikasi		1.111.829
Beban perjalan		423.979
Pajak bumi dan bangunan	514.469	
Beban bank	1.713.562	
Lain-lain		810.262
Jumlah	**81.517.840**	**37.568.452**
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan upah	14.252.808	
Imbalan jasa teknik dan konsultasi	9.554.849	
Lembur, bonus, dan hadiah		5.790.109
Tunjangan kesehatan, jamsostek, dan pensiun	5.728.983	
Beban perjalanan		5.685.189
Pos, telepon, dan komunikasi		1.706.998
Perbaikan dan pemeliharaan	788.825	
Alat-alat tulis dan biaya kantor		777.026
Sewa	26.666	
Penyusutan	1.213.186	
Pajak bumi dan bangunan	612.377	
Imbalan jasa konsultan	2.588.242	
Beban bank	586.103	
Listrik		777.965
Premi asuransi	2.690.192	
Honorarium komisaris		1.289.828
Pendidikan dan pelatihan	666.212	
Lain-lain		5.471.384
Jumlah	**38.708.443**	**21.498.499**
Total Biaya	**120.226.283**	**360.306.982**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Tabel 4.11
PT. Sepatu Bata, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2009
(Dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**322.782.390**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Sewa toko	50.681.009	
Pengapalan dan pengangkutan		20.721.945
Gaji dan upah	10.633.687	
Iklan	6.883.665	
Penyusutan	8.173.000	
Lembur, bonus dan hadiah		6.125.887
Tunjangan kesehatan, jamsostek dan pensiun	3.462.264	
Komisi kuasa toko		5.733.657
Perbaikan dan pemeliharaan	723.516	
Peraga		470.130
Listrik		5.321.762
Pos, telepon, dan komunikasi		1.332.900
Beban perjalan		367.127
Pajak bumi dan bangunan	522.802	
Beban bank	1.650.798	
Lain-lain		1.606.679
Jumlah	**82.730.741**	**41.680.087**
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan upah	16.028.367	
Imbalan jasa teknik dan konsultasi	10.635.201	
Lembur, bonus, dan hadiah		6.411.768
Tunjangan kesehatan, jamsostek, dan pensiun	4.611.608	
Beban perjalanan		7.286.052
Pos, telepon, dan komunikasi		1.925.655
Perbaikan dan pemeliharaan	1.576.377	
Alat-alat tulis dan biaya kantor		723.936
Sewa	53.333	
Penyusutan	4.174.194	
Pajak bumi dan bangunan	496.022	
Imbalan jasa konsultan	5.449.886	
Beban bank	532.002	
Listrik		1.047.600
Premi asuransi	2.504.285	
Honorarium komisaris		1.378.212
Pendidikan dan pelatihan	208.543	
Lain-lain		3.656.189
Jumlah	**46.269.818**	**22.429.412**
Total Biaya	**129.000.559**	**386.891.889**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Tabel 4.12
PT. Sepatu Bata, Tbk
Klasifikasi Biaya
Tahun 2010
(Dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		**337.998.532**
Beban penjualan dan pemasaran :		
Sewa toko	59.878.256	
Pengapalan dan pengangkutan		21.435.124
Gaji dan upah	10.111.974	
Iklan	8.985.044	
Penyusutan	9.817.974	
Lembur, bonus dan hadiah		4.876.608
Tunjangan kesehatan, jamsostek dan pensiun	3.201.986	
Komisi kuasa toko		5.719.790
Perbaikan dan pemeliharaan	748.485	
Peraga		564.112
Listrik		6.511.177
Pos, telepon, dan komunikasi		1.412.886
Beban perjalan		390.230
Pajak bumi dan bangunan	765.018	
Beban bank	1.280.970	
Lain-lain		4.369.784
Jumlah	**94.789.707**	**45.279.711**
Beban umum dan administrasi :		
Gaji dan upah	17.926.159	
Imbalan jasa teknik dan konsultasi	11.377.390	
Lembur, bonus, dan hadiah		4.947.183
Tunjangan kesehatan, jamsostek, dan pensiun	7.655.235	
Beban perjalanan		7.963.283
Pos, telepon, dan komunikasi		2.608.797
Perbaikan dan pemeliharaan	1.163.875	
Alat-alat tulis dan biaya kantor		671.110
Sewa	53.333	
Penyusutan	2.840.307	
Pajak bumi dan bangunan	761.900	
Imbalan jasa konsultan	1.435.790	
Beban bank	547.591	
Listrik		1.314.415
Premi asuransi	2.495.955	
Honorarium komisaris		1.193.546
Pendidikan dan pelatihan	309.280	
Lain-lain		3.490.926
Jumlah	**46.566.815**	**22.189.260**
Total Biaya	**141.356.522**	**405.467.503**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Table 4.13
Perkembangan Rekapitulasi Biaya
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	Biaya Tetap (Dalam Rupiah)	%	Biaya Variabel (Dalam Rupiah)	%	Total Biaya (Dalam Rupiah)	%
2006	12.118.291.422	11,49	125.391.740.243	11,71	137.510.031.669	11,70
2007	20.852.503.783	19,79	211.880.618.204	19,79	232.733.121.987	19,79
2008	22.863.615.961	21,69	251.331.879.880	23,48	274.194.495.841	23,32
2009	23.120.233.984	21,93	202.783.436.805	18,94	225.903.670.789	19,21
2010	26.476.190.186	25,11	278.970.421.551	26,01	305.446.611.737	25,87
Total	105.430.835.336	100	1.070.358.096.683	100	1.175.787.932.023	100

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Berdasarkan hasil Perkembangan Rekapitulasi Biaya PT. Primarindo Asia Infrasrtucture, dapat diketahui bahwa biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi pada tahun 2006-2010 terus mengalami kenaikan, dan hal ini mempengaruhi keseluruhan total biaya. Dengan demikian total biaya mengalami kenaikan yang cukup besar pada setiap tahunnya.

Pada tahun 2006, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 11,70%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkaatan pada biaya tetap sebesar 11,49% dan biaya varibel sebesar 11,71%. Peningkatan biaya tetap diakaibatkan karena bertambahnya beban penujalan dan pemasaran yang meliputi gaji SPG/SPB, pemasaran dan ekspor, dan biaya klaim dan lain-lain. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan tunjangan, penyusutan aktiva tetap dan biaya perijinan. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan yang meliputi bahan baku, tenaga kerja dan biaya pabrikasi, dan bertambahnya pada beban umum dan administrasi yang meliputi biaya perlengkapan kantor, pos, telepon, teleks dan biaya perjalanan dinas.

Pada tahun 2007, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 19.79%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 19,79% dan biaya variabel sebesar 19,79%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi gaji SPG/SPB dan biaya pemasaran dan ekspor. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan tunjangan, penyusutan aktiva tetap, dan biaya perijinan. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan yang meliputi bahan baku, tenaga kerja dan biaya pabrikasi, dan bertambahnya biaya pada beban umum dan administrasi yang meliputi biaya perlengkapan kantor, pos, telepon, teleks dan biaya perjalanan dinas.

Pada tahun 2008, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 23,32%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 21,69% dan biaya varibel sebesar 23,48%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi gaji SPG/SPB, pemasaran dan ekspor dan biaya kliam dan lain-lain. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan tunjangan, penyusutan aktiva tetap, dan biaya perijinan. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan biaya pabrikasi, dan bertambahnya biaya pada beban umum dan administrasi yang meliputi biaya perlengkapan kantor, pos, telepon, teleks dan biaya pejalanan dinas.

Pada tahun 2009, total biaya perusahaan mengalami penurunan sebesar 19,21%. Penurunan ini dikarenakan adanya penurunan pada biaya tetap sebesar 21,93% dan biaya variabel sebesar 18,94%. Penurunan biaya tetap diakibatkan karena berkurangnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi gaji SPG/SPB, pemasaran dan ekspor, klaim dan lain-lain, dan adanya biaya beban penyusutan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan tunjangan, penyusutan aktiva tetap, dan biaya perijinan. Disamping itu terdapat penurunan pada biaya variabel yang disebabkan adanya penurunan pada biaya pokok penjualan yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan biaya pabrikasi. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi biaya perlengkapan kantor, pos, telepon, teleks dan biaya perjalanan dinas.

Pada tahun 2010, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 25,87%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 25,11% dan biaya variabel sebesar 26,01%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjulan dan pemasaran yang meliputi gaji SPG/SPB, pemasaran dan ekspor, klaim dan lain-lain, dan biaya beban penyusutan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan tunjangan, penyusutan aktiva tetap dan biaya perijinan. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan yang meliputi bahan baku, tenaga kerja dan biaya pabrikasi. Sedangakan pada beban umum dan administrasi meliputi biaya perlengkapan kantor, pos, telepon, teleks dan perjalanan dinas.

Table 4.14
Perkembangan Rekapitulasi Biaya
PT. Sepatu Bata, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	Biaya Tetap (Ribuan Rupiah)	%	Biaya Variabel (Ribuan Rupiah)	%	Total Biaya (Ribuan Rupiah)	%
2006	99.443.914	16,67	291.324.323	16,48	390.768.237	16,52
2007	106.575.899	17,86	324.233.639	18,34	430.809.538	18,22
2008	120.266.283	20,15	360.306.986	20,38	480.533.269	20,32
2009	129.000.559	21,62	386.891.889	21,88	515.892.448	21,82
2010	141.356.522	23,63	405.467.503	22,93	546.824.025	23,12
Total	**596.603.177**	**100**	**1.768.224.340**	**100**	**2.364.827.517**	**100**

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata, Tbk

Dari hasil perkembangan rekapitulasi PT. Sepatu Bata, Tbk diatas, dapat diketahui bahwa biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi pada tahun 2006-2010 sama seperti perkembangan rekapitulasi biaya PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk, yaitu terus mengalami kenaikan, dan hal ini mempengaruhi keseluruhan total biaya. Dengan demikian total biaya mengalami kenaikan yang cukup besar pada setiap tahunnya.

Pada tahun 2006, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 16,52%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 16,67% dan biaya variabel sebesar 16,48%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yan meliputi biaya sewa toko, gaji dan upah, penyusutan, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pensiun serta pajak bumi dan bangunan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan upah, imbalan jasa teknik dan konsultasi, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan pensiun, perbaikan dan pemeliharaan, penyusutan, pajak bumi dan bangunan, imbalan jasa konsultan, dan beban bank. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel yang disebabkan oleh meningkatnya biaya

pokok penjualan, bertambahnya biaya penjualan dan pemasaran meliputi biaya pengapalan dan pengangkutan, listrik, pos, telepon dan komunikasi, beban perjalanan dan lain-lain. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi beban perjalanan, biaya pos, telepon dan komunikasi, alat-alat tulis dan biaya kantor, listrik, honorarium komisaris dan lain-lain.

Pada tahun 2007, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 18,22%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 17,86% dan biaya variabel sebesar 18,34%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaraan yang meliputi biaya sewa toko, gaji dan upah, penyusutan, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pensiun serta pajak bumi dan bangunan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan upah, imbalan jasa teknik dan konsultasi, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pension, imbalan jasa konsultan dan beban bank. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel yang disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan, bertambahnya biaya penjualan dan pemasaran meliputi biaya pengapalan dan pengangkutan, listrik, pos, telepon, dan komunikasi, beban perjalanan dan lain-lain. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi beban perjalanan, biaya pos, telepon dan komunikasi, alat-alat tulis dan biaya kantor, listrik, honorarium komisaris dan lain-lain.

Pada tahun 2008, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 20,32%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 20,15% dan biaya variabel sebesar 20,38%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi biaya sewa

toko, gaji dan upah, penyusutan, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pension serta pajak bumi dan bangunan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan upah, imbalan jasa teknik dan konsultasi, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pensiun, perbaikan dan pemeliharaan, penyusutan, pajak bumi dan bangunan, imbalan jasa konsultan, dan beban bank. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel yang disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan, bertambahnya biaya penjualan dan pemasaran meliputi biaya pengapalan dan pengangkutan, listrik, pos, telepon, dan komunikasi, beban perjalanan dan lain-lain. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi beban perjalanan, biaya pos, telepon, dan komunikasi, alat-alat dan biaya kantor, listrik, honorarium komisaris dan lain-lain.

Pada tahun 2009, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 21,82%. Kenaiakan ini dikarenakan adanya peningkatan pada biaya tetap sebesar 21,62% dan biaya variabel sebesar 21,88%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi biaya sewa toko, gaji dan upah, penyusutan, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pension serta pajak bumi dan bangunan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan upah, imbalan jasa teknik dan konsultasi, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pensiun, perbaikan dan pemeliharaan, penyusutan, pajak bumi dan bangunan, imbalan jasa konsultan, dan beban bank. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel yang disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan, bertambahnya biaya penjualan dan pemasaran meliputi biaya pengapalan dan pengangkutan, listrik, pos, telepon, dan komunikasi, beban

perjalanan dan lain-lain. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi beban perjalanan, biaya pos, telepon, dan komunikasi, alat-alat dan biaya kantor, listrik, honorarium komisaris dan lain-lain.

Pada tahun 2010, total biaya perusahaan mengalami kenaikan sebesar 23,12%. Kenaikan ini dikarenakan adanya peningkatan biaya tetap sebesar 23,63% dan biaya variabel sebesar 22,93%. Peningkatan biaya tetap diakibatkan karena bertambahnya beban penjualan dan pemasaran yang meliputi biaya sewa toko, gaji dan upah, penyusutan, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pension serta pajak bumi dan bangunan. Untuk beban umum dan administrasi meliputi gaji dan upah, imbalan jasa teknik dan konsultasi, tunjangan kesehatan, iuran jamsostek dan beban pensiun, perbaikan dan pemeliharaan, penyusutan, pajak bumi dan bangunan, imbalan jasa konsultan, dan beban bank. Disamping itu terdapat peningkatan biaya variabel yang disebabkan oleh meningkatnya biaya pokok penjualan, bertambahnya biaya penjualan dan pemasaran meliputi biaya pengapalan dan pengangkutan, listrik, pos, telepon, dan komunikasi, beban perjalanan dan lain-lain. Sedangkan pada beban umum dan administrasi meliputi beban perjalanan, biaya pos, telepon, dan komunikasi, alat-alat dan biaya kantor, listrik, honorarium komisaris dan lain-lain.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Perhitungan *Break Even Point*

Analisis *break even point* merupakan analisis untuk mengetahui seberapa besar produksi yang dibuat perusahaan tidak untung atau merugi dengan kata lain

penjualan sama dengan biaya produksi. Dari analisis *break even point* adalah penentuan luas operasi dan produksi dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan matematis atau dihitung dengan menggunakan rumus-rumus teknik tertentu dan pendekatan grafik yakni dengan menggunakan gambar berupa bagan atau grafik yang memperlihatkan posisi dimana break even point terjadi dimana biaya sudah diketahui dan sudah digolongkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap.

Berdasarkan pada laporan laba rugi PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk tahun 2006-2010 dengan jumlah biaya tetap, biaya variabel dan hasil penjualan sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini, maka besarnya break even point dapat dihitung sebagai berikut.

Tabel 4.15
Perhitungan Break Even Point
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Tahun 2006-2010

Tahun	Harga/ unit	kuantitas	Penjualan	Biaya tetap	Biaya variabel	Biaya variable/ unit
2006	57.500	2.873.840	165.245.776.803	12.118.291.422	125.391.740.243	43.632,12
2007	67.500	4.205.767	283.889.249.543	20.852.503.783	211.880.618.204	50.378,60
2008	77.500	4.502.043	348.908.449.895	22.863.615.961	251.331.879.880	55.826,18
2009	77.500	4.071.817	315.565.832.471	23.120.233.984	202.783.436.805	49.801,71
2010	87.500	4.635.781	405.630.804.928	26.476.190.186	278.970.421.551	60.177,65

Sumber : Data diolah dari PT. Primrindo Asia Infrastructure, Tbk

Tabel 4.16
Perhitungan Break Even Point
PT. Sepatu Bata, Tbk
Tahun 2006-2010

Tahun	Harga/ unit	kuantitas	Penjualan (Ribuan Rp)	Biaya tetap (Ribuan Rp)	Biaya variabel (Ribuan Rp)	Biaya variable/ unit
2006	49.900	8.589.772	428.629.637	94.443.914	291.324.323	33.915,25
2007	59.900	8.242.360	493.717.353	106.575.899	324.233.639	39.337,48
2008	69.900	7.721.922	539.762.355	120.226.283	360.306.982	46.660,27
2009	79.900	7.490.193	598.466.433	129.000.559	386.891.889	51.653,13
2010	79.900	8.062.443	644.189.190	141.356.522	405.467.503	50.290,90

Sumber : Data diolah dari PT. Sepatu Bata, Tbk

Harga per unit produk kedua perusahaan tersebut didapat dari perhitungan dengan menggunakan metode rata-rata mengingat banyaknya bauran produk yang dihasilkan sehingga menyulitkan penulis dalam menentukan harga per unit produk yang akan digunakan atas dasar perhitungan. Untuk jumlah unti yang dihasilkan atau kuantitas produk merupakan hasil bagi antara penjualan dengan harga per unit. Biaya variabel per unit merupakan hasil antara biaya variabel dengan kuantitas produk. Perhitungan *Break Even Point* untuk tahun 2006-2010 adalah sebagai berikut :

Break Even Point **(BEP) PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2006**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{12.118.291.422}{57.500 - 43.632,12}$$

$$= 873.839\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{12.118.291.422}{1 - \frac{125.391.740.243}{165.245.776.803}}$$

$$= \frac{12.118.291.422}{1 - 0,759}$$

$$= \frac{12.118.291.422}{0,241}$$

$$= Rp\ 50.283.366.890$$

Break Even Point **(BEP) PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2007**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{20.852.503.783}{67.500 - 55.826,18}$$

$$= 1.786.262\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{20.852.503.783}{1 - \frac{211.880.618.204}{283.889.249.543}}$$

$$= \frac{12.118.291.422}{1 - 0,746}$$

$$= \frac{20.852.503.783}{0,254}$$

$$= Rp\ 82.096.471.570$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2008**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{22.863.615.961}{77.500 - 55.826,18}$$

$$= 1.054.896\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{22.863.615.961}{1 - \frac{251.331.879.880}{348.908.449.895}}$$

$$= \frac{22.863.615.961}{1 - 0,720}$$

$$= \frac{22.863.615.961}{0,28}$$

$$= Rp\ 81.655.771.290$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2009**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{23.120.233.984}{77.500 - 49.801,71}$$

$$= 834.717\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{23.120.233.984}{1 - \frac{202.783.436.805}{315.565.832.471}}$$

$$= \frac{23.120.233.984}{1 - 0,643}$$

$$= \frac{23.120.233.984}{0,357}$$

$$= Rp\ 64.762.560.170$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2010**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{26.476.190.186}{87.500 - 60.177,65}$$

$$= 969.030\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{26.476.190.186}{1 - \frac{278.970.421.551}{405.630.804.929}}$$

$$= \frac{26.476.190.186}{1 - 0,689}$$

$$= \frac{26.476.190.186}{0,311}$$

$$= Rp\ 85.132.444.310$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Berdasarkan hail perhitungan *break even point* PT. Sepatu Bata, Tbk, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Pada tahun 2006, *break even point* sebesar Rp.50.283.366.890 atau 873.839 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 873.839 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 873.839unit atau penjualan lebih dari Rp.50.283.366.890.

Pada tahun 2007, *break even point* sebesar Rp.82.096.471.570 atau 1.786.262 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 1.786.262 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 1.786.262 unit atau penjualan lebih dari Rp.82.096.471.570.

Pada tahun 2008, *break even point* sebesar Rp.81.655.771.290 atau 1.054.896 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 1.054.896 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 1.054.896 unit atau penjualan lebih dari Rp.81.655.771.290.

Pada tahun 2009, *break even point* sebesar Rp.64.762.560.170 atau 834.717 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 834.717 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 834.717unit atau penjualan lebih dari Rp.64.762.560.170.

Pada tahun 2010, *break even point* sebesar Rp.85.132.444.310 atau 969.030 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 969.030 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 969.030 unit atau penjualan lebih dari Rp.85.132.444.310.

Tabel 4.17
Rekapitulasi Break Even Point
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	BEP (Rp)	BEP (Unit)
2006	50.283.366.890	873.839
2007	82.096.471.570	1.786.262
2008	81.655.771.290	1.054.896
2009	64.762.560.170	834.717
2010	85.132.444.310	969.030

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Break Even Point **(BEP) PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2006**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{99.443.914.000}{49.900 - 33.915,25}$$

$$= 6.221.174\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{99.443.914.000}{1 - \frac{291.324.323.000}{428.629.637.000}}$$

$$= \frac{99.443.914.000}{1 - 0,680}$$

$$= \frac{99.443.914.000}{0,32}$$

$$= Rp\ 310.762.231.300$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2007**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{106.575.899.000}{59.900 - 39.337,48}$$

$$= 5.183.017\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{106.575.899.000}{1 - \frac{324.233.639.000}{493.717.353.000}}$$

$$= \frac{106.575.899.000}{1 - 0,657}$$

$$= \frac{106.575.899.000}{0,343}$$

$$= Rp\ 310.716.906.700$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2008**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{120.226.283.000}{69.900 - 46.660,27}$$

$$= 5.173.308\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{120.226.283.000}{1 - \frac{360.306.986.000}{539.762.355.000}}$$

$$= \frac{120.226.283.000}{1 - 0,668}$$

$$= \frac{120.226.283.000}{0,332}$$

$$= Rp\ 362.127.358.400$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2009**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{129.000.559.000}{79.900 - 51.653,13}$$

$$= 4.556.897\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{129.000.559.000}{1 - \frac{386.891.889.000}{598.466.433.000}}$$

$$= \frac{129.000.559.000}{1 - 0,646}$$

$$= \frac{129.000.559.000}{0,354}$$

$$= Rp\ 364.408.358.800$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Break Even Point **(BEP) PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2010**

$$BEP\ (Q) = \frac{FC}{P/Unit - VC/Unit}$$

$$= \frac{141.356.522.000}{79.900 - 50.290,90}$$

$$= 4.774.090\ Unit$$

$$BEP\ (RP) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{141.356.522.000}{1 - \frac{405.467.503.000}{644.189.190.000}}$$

$$= \frac{141.356.522.000}{1 - 0,629}$$

$$= \frac{141.356.522.000}{0,371}$$

$$= Rp\ 381.014.884.100$$

UNIVERSITAS NASIONAL

Berdasarkan hail perhitungan *break even point* PT. Sepatu Bata, Tbk, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Pada tahun 2006, *break even point* sebesar Rp.310.762.231.300 atau 6.221.174 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 6.221.174 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 6.221.174 unit atau penjualan lebih dari Rp.310.762.231.300.

Pada tahun 2007, *break even point* sebesar Rp.310.716.906.700 atau 5.183.017 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 5.183.017 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 5.183.017 unit atau penjualan lebih dari Rp.310.716.906.700.

Pada tahun 2008, *break even point* sebesar Rp.362.127.358.400 atau 5.173.308 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 5.173.308 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 5.713.308 unit atau penjualan lebih dari Rp.362.127.358.400.

Pada tahun 2009, *break even point* sebesar Rp.364.408.358.800 atau 4.556.897 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 4.556.897 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 4.556.897 unit atau penjualan lebih dari Rp.364.408.358.800.

Pada tahun 2010, *break even point* sebesar Rp.381.014.884.100 atau 4.774.090 unit. Ini berarti apabila perusahaan tersebut hanya mampu menjual barangnya sebanyak 4.774.090 unit maka perusahaan tidak akan mengalami laba dan juga tidak mendirita kerugian. Dengan demikian, apabila perusahaan memprediksi untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual barangnya sebanyak lebih dari 4.774.090 unit atau penjualan lebih dari Rp.381.014.884.100.

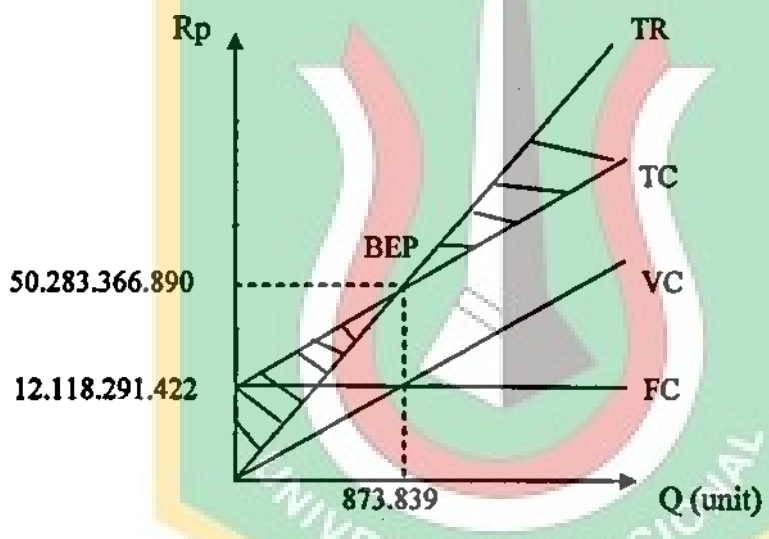
Tabel 4.18
Rekapitulasi Break Even Point
PT. Sepatu Bata, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	BEP (Rp)	BEP (Unit)
2006	310.762.231.300	6.221.174
2007	310.716.906.700	5.183.017
2008	362.127.358.400	5.173.308
2009	364.408.358.800	4.556.897
2010	381.014.884.100	4.774.090

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Sepatu Bata, Tbk

Didalam perhitungan *break even point* selain menggunakan pendekatan matematis juga digunakan pendekatan grafik. Berdasarkan hasil perhitungan diatas, maka dapat diketahui grafik *break even point* PT. Primarindo Asia Infratrsucture, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk sebagai berikut.

Grafik PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2006 – 2010



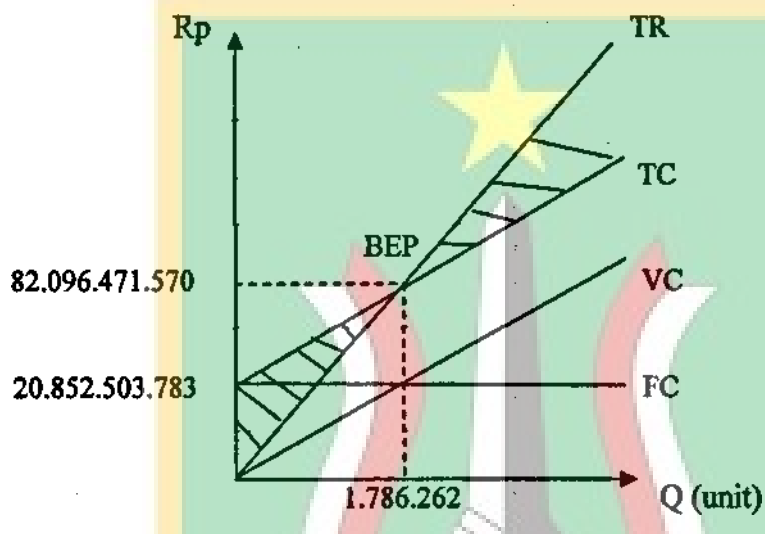
Gambar 4.3

Grafik Break Even Point PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2006

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2006 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.50.283.366.890 dan volume penjualan 873.839 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik *break even point*. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat

penjualan pada saat *break even point*. Informasi lain yang diarsir dibawah break even point merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas break even point merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.



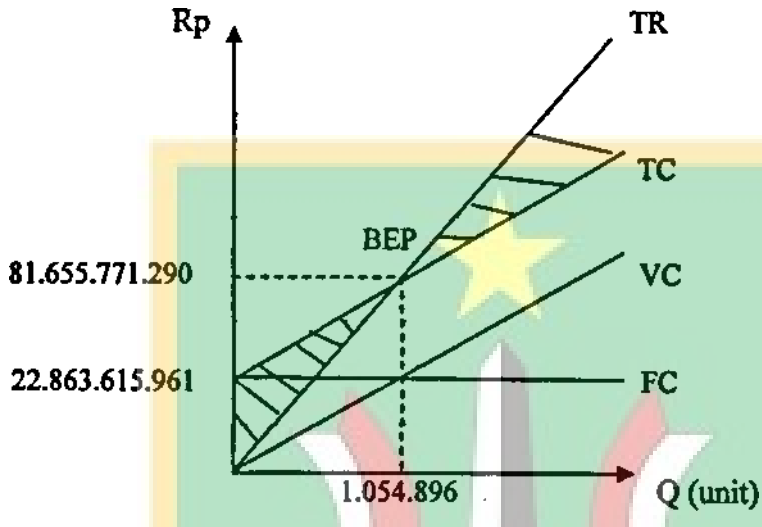
Gambar 4.4

Grafik Break Even Point PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2007

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2007 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.82.096.471.570 dan volume penjualan 1.786.262 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan

daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

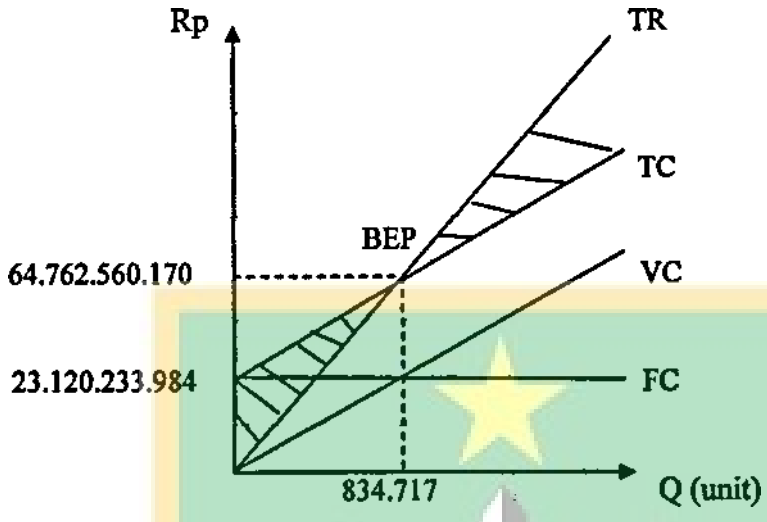


Gambar 4.5

Grafik Break Even Point PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2008

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2008 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.81.655.771.290 dan volume penjualan 1.054.896 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat *break even point*. Informasi lain yang diarsir dibawah break even point merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

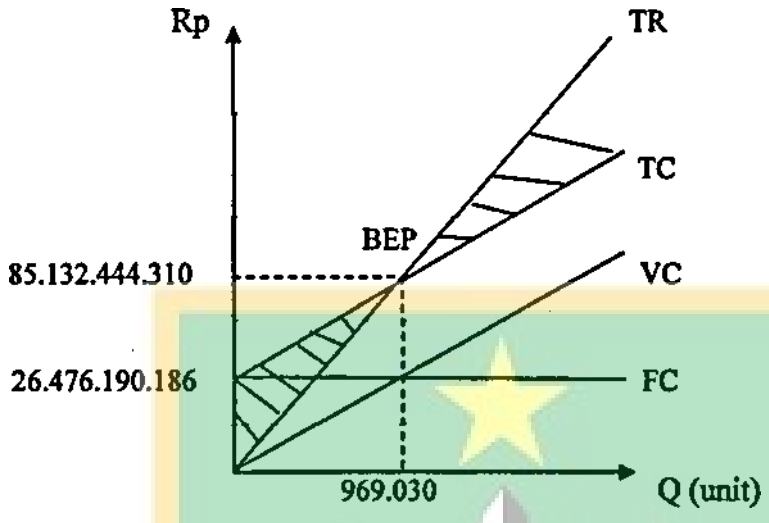


Gambar 4.6

Grafik Break Even Point PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2009

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2009 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.64.762.560.170 dan volume penjualan 834.717 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.



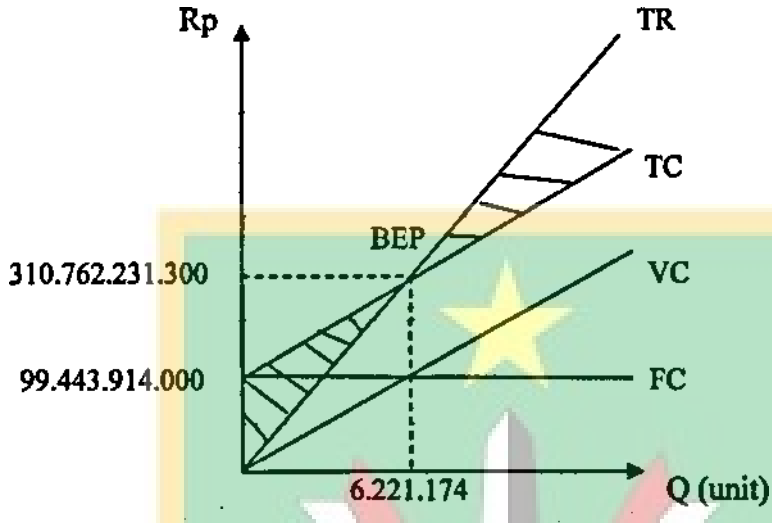
Gambar 4.7

Grafik Break Even Point PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2010

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2010 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.85.132.444.310 dan volume penjualan 969.030 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

Grafik PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2006 – 2010

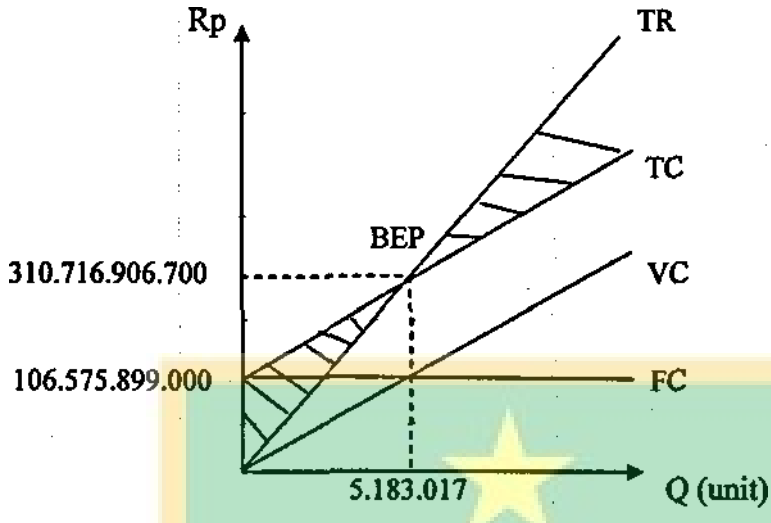


Gambar 4.8

Grafik Break Even Point PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2006

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2006 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.310.762.231.300 dan volume penjualan 6.221.174 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

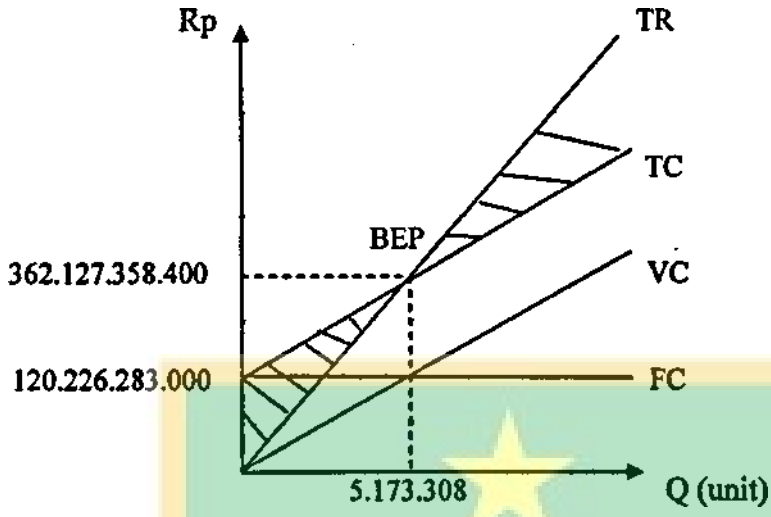


Gambar 4.9

Grafik Break Even Point PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2007

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2007 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.310.762.231.300 dan volume penjualan 6.221.174 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat *break even point*. Informasi lain yang diarsir dibawah break even point merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba

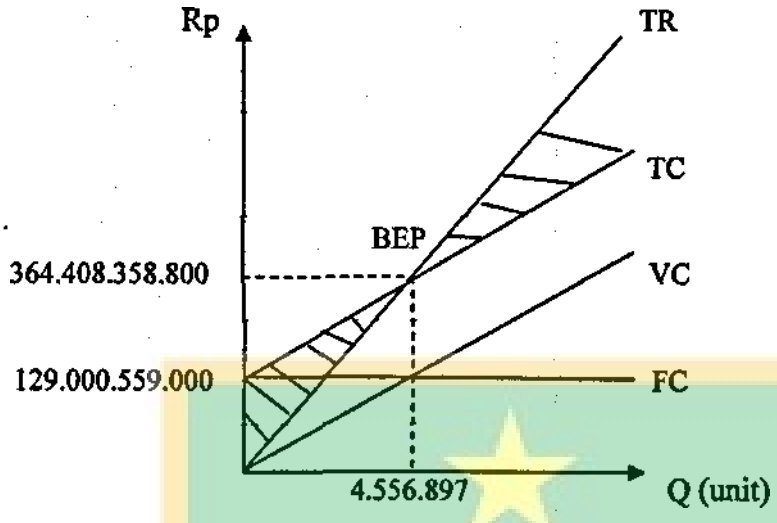


Gambar 4.10

Grafik Break Even Point PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2008

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2009 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.362.127.358.400 dan volume penjualan 5.173.308 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat *break even point*. Informasi lain yang diarsir dibawah break even point merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

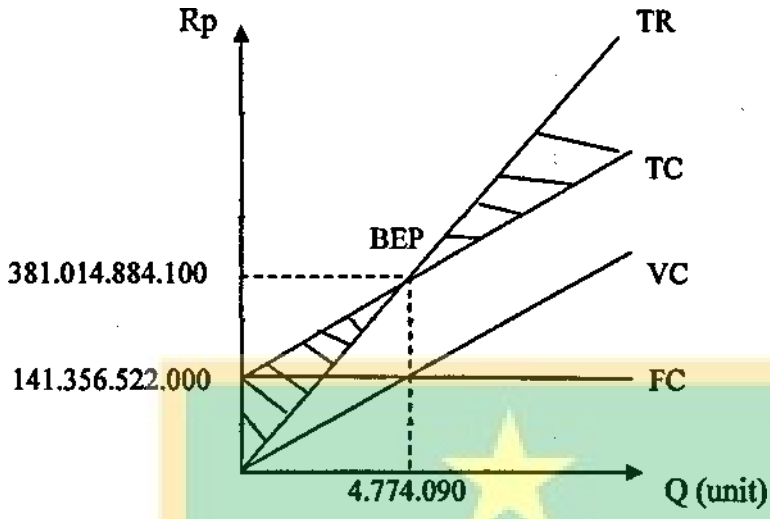


Gambar 4.11

Grafik Break Even Point PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2009

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2009 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.364.408.358.800 dan volume penjualan 4.556.897 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.



Gambar 4.12

Grafik Break Even Point PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2010

Sumber : Pengolahan Data

Pada tahun 2010 tingkat *break even point* yang dicapai sebesar Rp.381.014.884.100 dan volume penjualan 4.774.090 unit. Perpotongan antara garis total revenue (TR) dan garis total cost (TC) akan diperoleh titik break even point. Dari titik perpotongan tersebut, apabila ditarik kekiri dapat diketahui tingkat penjualan pada saat break even point. Informasi lain yang diarsir dibawah *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan menderita kerugian dan daerah yang diberi arsir berada diatas *break even point* merupakan daerah dimana perusahaan mendapatkan laba.

4.2.2 Analisis *Margin of Safety*

Break even point merupakan sarana untuk menentukan titik dimana penjualan akan impas menutupi biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Setelah break even point diketahui, maka perlu ditentukan batas keamanan (*margin of safety*) yaitu batas penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mendirita kerugian.

Adapun penentuan *Margin of Safety* (MOS) pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk adalah sebagai berikut.

Tabel 4.19
Anggaran Pendapatan Dan Pendapatan Break Even Point
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Tahun 2006 – 2010
(Dalam Rupiah)

Tahun	Anggaran Pendapatan	Pendapatan BEP
2006	165.245.776.803	50.283.366.890
2007	283.889.249.543	82.096.471.570
2008	348.908.449.895	81.655.771.290
2009	315.565.832.471	64.762.560.170
2010	405.630.804.928	85.132.444.310

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Tabel 4.20
Anggaran Pendapatan Dan Pendapatan Break Even Point
PT. Sepatu Bata, Tbk
Tahun 2006 – 2010
(Dalam Rupiah)

Tahun	Anggaran Pendapatan	Pendapatan BEP
2006	428.629.637.000	310.762.231.300
2007	493.717.353.000	310.716.906.700
2008	539.762.355.000	362.127.358.400
2009	598.466.433.000	364.408.358.800
2010	644.189.190.000	381.014.884.100

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Sepatu Bata, Tbk

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Anggaran Pendapatan} - \text{Pendapatan BEP}}{\text{Anggaran Pendapatan}} \times 100\%$$

Margin of Safety PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk Tahun 2006-2010

$$M/S_{2006} = \frac{165.245.776.803 - 50.283.366.890}{165.245.776.803} \times 100\%$$

$$= 69{,}6\%$$

Margin of Safety pada tahun 2006 sebesar 69,6% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 69,6%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 69,6% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2007} = \frac{283.889.249.543 - 82.096.471.570}{283.889.249.543} \times 100\%$$

$$= 71,1\%$$

Margin of Safety pada tahun 2007 sebesar 71,1% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 71,1%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 71,1% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2008} = \frac{348.908.449.895 - 81.655.771.290}{348.908.449.895} \times 100\%$$

$$= 76,6\%$$

Margin of Safety pada tahun 2008 sebesar 76,6% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 76,6%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 76,6% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2009} = \frac{315.565.832.471 - 64.762.560.170}{315.565.832.471} \times 100\%$$

$$= 79,5\%$$

Margin of Safety pada tahun 2009 sebesar 79,5% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 79,5%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 79,5% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2010} = \frac{405.630.804.928 - 85.132.444.310}{405.630.804.928} \times 100\%$$

$$= 79\%$$

Margin of Safety pada tahun 2010 sebesar 79% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 79%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 79% maka perusahaan akan menderita kerugian.

Tabel 4.21
Rekapitulasi Margin of Safety
PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	Anggaran Pendapatan	Pendapatan BEP	Margin of Safety
2006	165.245.776.803	50.283.366.890	69,6%
2007	283.889.249.543	82.096.471.570	71,1%
2008	348.908.449.895	81.655.771.290	76,6%
2009	315.565.832.471	64.762.560.170	79,5%
2010	405.630.804.928	85.132.444.310	79%

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

Margin of Safety PT. Sepatu Bata, Tbk Tahun 2006-2010

$$M/S_{2006} = \frac{428.629.637.000 - 310.762.231.300}{428.629.637.000} \times 100\%$$

$$= 27,5\%$$

Margin of Safety pada tahun 2006 sebesar 27,5% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 27,5%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 27,5% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2007} = \frac{493.717.353.000 - 310.716.906.700}{493.717.353.000} \times 100\%$$

$$= 37,1\%$$

Margin of Safety pada tahun 2007 sebesar 37,1% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 37,1%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 37,1% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2008} = \frac{539.762.355.000 - 362.127.358.400}{539.762.355.000} \times 100\%$$

$$= 32,9\%$$

Margin of Safety pada tahun 2008 sebesar 32,9% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 32,9%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 32,9% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2009} = \frac{598.466.433.000 - 364.408.358.800}{598.466.433.000} \times 100\%$$

$$= 39,1\%$$

Margin of Safety pada tahun 2009 sebesar 39,1% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 39,1%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 39,1% maka perusahaan akan menderita kerugian.

$$M/S_{2010} = \frac{644.189.190.000 - 381.014.884.100}{644.189.190.000} \times 100\%$$

$$= 40,9\%$$

Margin of Safety pada tahun 2010 sebesar 40,9% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai mendirita kerugian adalah 40,9%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 40,9% maka perusahaan akan menderita kerugian.

Tabel 4.22
Rekapitulasi Margin of Safety
PT. Sepatu Bata, Tbk
Tahun 2006 – 2010

Tahun	Anggaran Pendapatan	Pendapatan BEP	Margin of Safety
2006	428.629.637.000	310.762.231.300	27,5%
2007	493.717.353.000	310.716.906.700	37,1%
2008	539.762.355.000	362.127.358.400	32,9%
2009	598.466.433.000	364.408.358.800	39,1%
2010	644.189.190.000	381.014.884.100	40,9%

Sumber : Hasil Pengolahan Data dari PT. Sepatu Bata, Tbk

4.2.3 Analisis *Break Even Point* Dalam Memprediksi Laba

Setelah menentukan *margin of safety* biasanya suatu perusahaan akan menetapkan target berupa laba tertentu yang harus dicapai dalam periode tertentu. Untuk mencapai target tersebut atau setidaknya dapat mendekati target, perusahaan harus menetapkan berapa penjualan minimal yang harus dicapai dalam periode tersebut. Dengan menggunakan analisis *break even point* maka dapat ditentukan penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan.

Prediksi penjualan (sales) minimal PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk tahun 2011 (dengan asumsi total biaya pada tahun 2011 adalah tetap atau sama dengan tahun 2010) adalah sebagai berikut :

PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk

$$BEP_{(Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP_{(Rp)} = \frac{Rp.26.476.190.186}{1 - \frac{Rp.278.970.421.551}{S}}$$

$$= \frac{Rp.26.476.190.186}{\frac{S}{S} - \frac{Rp.278.970.421.551}{S}}$$

Sales – Rp.278.970.421.551 = Rp.26.476.190.186

$Sales_{2011}$ = Rp.305.446.611.737

Apabila perusahaan menginginkan laba 30% dari penjualan bersih (dengan asumsi total biaya pada tahun 2011 adala tetap atau sama dengan tahun 2010) adalah sebagai berikut :

$$BEP_{(Rp)} = \frac{FC + Laba}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$Sales = \frac{Rp.26.476.190.186 + 0{,}30\ Sales}{1 - \frac{Rp.278.970.421.551}{S}}$$

$$= \frac{Rp.26.476.190.186 + 0{,}30\ Sales}{\frac{S}{S} - \frac{Rp.278.970.421.551}{S}}$$

$$= \frac{Rp.26.476.190.186 + 0{,}30\ Sales}{S - Rp.278.970.421.551}$$

Sales – Rp.278.970.421.551 = Rp.26.476.190.186 + 0,30 sales

Sales – 0,30 Sales = Rp.26.476.190.186 + Rp.278.970.421.551

0,7 Sales = Rp.350.446.611.737

$Sales_{2011}$ = Rp.436.352.302.400

Selain dengan perhitungan tersebut, penjualan (sales) minimal tahun dengan laba 30% dari penjualan besih dapat pula ditentukan dengan persamaan lain yaitu sebagai berikut :

TR = TC

TR = TC + 30% TR

TR = Rp.350.446.611.737 + 0,3

TR – 0,3 TR = Rp.350.446.611.737

0,7 TR = Rp.350.446.611.737

$$TR\ (Sales) = \frac{Rp.350.446.611.737}{0,7}$$

= Rp.436.352.302.400

Pembuktian :

Penjualan	:	Rp.436.352.302.400
Biaya Tetap	: Rp. 26.476.190.186	
Biaya Variabel	: Rp.278.970.421.551	
Total Biaya	:	Rp.305.446.611.737

Laba : Rp.130.905.690.663

Kebenaran perolehan laba 30% dapat dibuktikan dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp.130.905.690.663}}{\text{Rp.436.352.302.400}} \times 100\%$$

$$= 30\% \text{ (Pembulatan)}$$

Dari hasil perhitungan maka penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan pada tahun 2011 agar perusahaan mendapatkan laba 30% dari penjulalan bersih adalah sebesar Rp.436.352.302.400 (dengan asumsi biaya pada tahun 2011 adalah tetap atau sama dengan tahun 2010).

$$M/S_{2011} = \frac{\text{Rp.436.352.302.400} - \text{Rp.305.446.611.737}}{\text{Rp.436.352.302.400}} \times 100\%$$

$$= 30\%$$

Margin of Safety pada tahun 2011 sebesar 30% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian adalah 30%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 30% maka perusahaan akan menderita kerugian.

PT. Sepatu Bata, Tbk

$$BEP_{(Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP_{(Rp)} = \frac{Rp.141.356.522.000}{1 - \frac{Rp.405.467.503.000}{S}}$$

$$= \frac{Rp.141.356.522.000}{\frac{S}{S} - \frac{Rp.405.467.503.000}{S}}$$

Sales – Rp.405.467.503.000 = Rp.141.356.522.000

$Sales_{2011}$ = Rp.546.824.025.000

Apabila perusahaan menginginkan laba 30% dari penjualan bersih (dengan asumsi total biaya pada tahun 2011 adala tetap atau sama dengan tahun 2010) adalah sebagai berikut :

$$BEP_{(Rp)} = \frac{FC + Laba}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$Sales = \frac{Rp.141.356.522.000 + 0{,}30\ Sales}{1 - \frac{Rp.405.467.503.000}{S}}$$

$$= \frac{\text{Rp.141.356.522.000} + 0{,}30 \text{ Sales}}{\frac{S}{S} - \frac{\text{Rp.405.467.503.000}}{S}}$$

$$= \frac{\text{Rp.141.356.522.000} + 0{,}30 \text{ Sales}}{S - \text{Rp.405.467.503.000}}$$

Sales – Rp.405.467.503.000 = Rp.141.356.522.000 + 0,30 sales

Sales – 0,30 Sales = Rp.141.356.522.000 + Rp.405.467.503.000

0,7 Sales = Rp.546.824.025.000

Sales $_{2011}$ = Rp.781.177.178.600

Selain dengan perhitungan tersebut, penjualan (sales) minimal tahun dengan laba 30% dari penjualan besih dapat pula ditentukan dengan persamaan lain yaitu sebagai berikut :

TR = TC

TR = TC + 30% TR

TR = Rp.546.824.025.000 + 0,3

TR – 0,3 TR = Rp.546.824.025.000

0,7 TR = Rp.546.824.025.000

$$\text{TR (Sales)} = \frac{\text{Rp.546.824.025.000}}{0{,}7}$$

= Rp.781.177.178.600

Pembuktian :

Penjualan : Rp.781.177.178.600

Biaya Tetap : Rp.141.356.522.000

Biaya Variabel :	Rp.405.467.503.000	
Total Biaya :		Rp.546.824.025.000
Laba :		Rp.234.353.153.600

Kebenaran perolehan laba 30% dapat dibuktikan dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp.234.353.153.600}}{\text{Rp.781.177.178.600}} \times 100\%$$

$$= 30\%$$

Dari hasil perhitungan maka penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan pada tahun 2011 agar perusahaan mendapatkan laba 30% dari penjulalan bersih adalah sebesar Rp.781.177.178.600 (dengan asumsi biaya pada tahun 2011 adalah tetap atau sama dengan tahun 2010).

$$M/S_{2011} = \frac{\text{Rp.781.177.178.600} - \text{Rp. 546.824.025.000}}{\text{Rp.781.177.178.600}} \times 100\%$$

$$= 30\%$$

Margin of Safety pada tahun 2011 sebesar 30% artinya batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian adalah 30%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 30% maka perusahaan akan menderita kerugian.

4.3. Rangkuman Hasil Penelitian

Berdasarakan data yang diperoleh dan hasil analisis yang telah dilakukan pada PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk dengan analisis *break even point* untuk tahun 2011, maka dapat diketahui :

a. Penjualan Minimum yang harus dilakukan PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT. Sepatu Bata, Tbk pada tahun 2011 agar kedua perusahaan tersebut tidak rugi dan belum memperoleh laba adala sebesar Rp.305.446.611.737 dan Rp.546.824.025.000.

b. Perusahaan akan mencapai laba sebesar 30% untuk tahun 2011 apabila tingkat penjualannya mencapai Rp.436.352.302.400 untuk PT. Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan Rp.781.177.178.600 untuk PT. Sepatu Bata, Tbk.

c. Margin of Safety kedua perusahaan tersebut pada tahun 2011 nilai nya sama, yaitu sebesar 30%, artinya batas penurunan penjualan yang dapat dilolerir agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian adalah 30%. Apabila penjualan mengalami penurunan lebih dari 30% maka perusahaan akan menderita kerugian. Namun, jika penurunan penjualan masih dibawah 30% maka perusahaan masih bisa memperoleh keuntungan.

BAB V

Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan, penjelasan dan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan adalah sebagai berikut.

a. Dari data-data yang telah dianalisis pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa sejak tahun 2006 sampai dengan tahun 2010 total biaya yang dikeluarkan PT Primarindo Asia Infrastructure, Tbk dan PT Sepatu Bata, Tbk setiap tahunya meningkat sehingga menyebabkan kerukian tingkat *break even point* baik dalam rupiah maupun unit. Pada tahun 2006-2010, penjualan yang dicapai PT Primarindo Asia Infrastructure, Tbk sebesar Rp.50.283.360.890 menjadi Rp.85.132.644.310 dan *break even point* dalam unit adalah sebesar 873.859 unit menjadi 969.030 unit. Sedangkan penjualan yang dicapai PT Sepatu Bata, Tbk sebesar Rp.210.703.211.500 menjadi Rp.381.014.804.100 dan break even point dalam unit adalah sebesar 4.223.176 unit dan mengalami penurunan menjadi 4.774.090 unit.

b. Tingkat margin of safety tahun 2006-2010 mengalami kenaikkan untuk PT Primarindo Asia Infrastructure, Tbk yaitu sebesar 69,6% menjadi 79% dan untuk PT Sepatu Bata, Tbk sebesar 27,2% menjadi 45,9%. Ini menunjukkan penurunan tidak dipertimbankan turun dari angka tersebut, jika tidak maka

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, Gunawan, (2000), **Anggaran Perusahaan**, Yogyakarta : BPFE.

Awat, Napa J., (1999), **Manajemen Keuangan (Pendekatan Matematis)**, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

Dwi Prastowo., dan Rifka Julianty, (2005), **Analisis Keuangan : Konsep dan Aplikasi**, Edisi Kedua, Yogyakarta : UPP AMP YKPN.

Eugene F Brigham, & Joel F. Houston, (2001). **Manajemen Keuangan**, diterjemahkan oleh Dodo Suharto dan Herman (Buku 1, Edisi 8), Jakarta : Erlangga.

Irawati, Susan, (2006), **Manajemen Keuangan**, Bandung : Pustaka.

Martono, & Agus Harjito, (2002), **Manajemen Keuangan**, Yogyakarta : Ekonesia.

_____, (2005), **Manajemen Keuangan**, Yogyakarta : Ekonesia.

Munawir, S., (2004), **Analisis Laporan Keuangan**, Edisi Keempat, Yogyakarta : Liberty.

Rachman Abid., (1998), "Manfaat Analisa Break Even Point Dalam Menentukan Uang Kuliah", *Jurnal Manajemen*, 3 (1), hal 13-16.

Ramadani Adrini., (2007), *Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba PT. Fast Food Indonesia Tbk.* Skripsi Manajemen Keuangan, Program Sarjana Strata 1 Universitas Nasional, Jakarta (tidak dipublikasikan).

Riyanto, Bambang, (2001), **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Keempat, Yogyakarta : Gajah Mada Press.

Sigit, Soehardi, (2002), **Analisis Break Even**, Edisi Ketiga, Yogyakarta : BPFE

Suad Husnan., & Enny Pudjiastuti, (2004), **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**, Edisi keempat, Yogyakarta : UPP AMP YKPN.

Supriyono, R.A., (2001), **Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Data Relevan untuk Pembuatan Keputusan,** Edisi Keempat, Yogyakarta : BPFE.

Sutrisno, (2003), **Manajemen Keuangan : Teori,Konsep dan Aplikasi,** Yogyakarta : Ekonesia.

_____, (2005), **Manajemen Keuangan : Teori,Konsep dan Aplikasi,** Yogyakarta : Ekonesia.

Syamsudin, Lukman, (2001), **Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengendalian Keputusan),** Jakarta : Raja Eropindo Persada.

Van Horne, James C., (2001), **Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan (Jilid 1),** Edisi Kesembilan, Diterjemahkan oleh Heru Sutojo, Jakarta : Salemba Empat.

UNIVERSITAS NASIONAL

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi :

Nama	:	Arizal
Tempat/ Tanggal lahir	:	Jakarta, 20 Juli 1987
Jenis Kelamin	:	Laki-laki
Agama	:	Islam
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Status	:	Belum Menikah
Alamat	:	Jl. Kemang Utara I Rt 007 Rw 001 No.31
		Bangka – Jakarta Selatan 12730
Telepon	:	08989074499 / 088210842004

Pendidikan Formal :

Tahun 1995 – 2001	:	MI. Sa'adatul Muslimin
Tahun 2001 – 2004	:	MTsN 1 Jakarta
Tahun 2004 – 2007	:	SMKN 6 Jakarta
Tahun 2007 – 2011	:	S1 Program Studi Manajemen
		Universitas Nasional

UNIVERSITAS NASIONAL

LAMPIRAN - LAMPIRAN

UNIVERSITAS NASIONAL

PT. PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE Tbk
LAPORAN LABA/RUGI
Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2006 dan 2005

	Catatan	31-Des-06 Rp	31-Des-05 Rp
PENDAPATAN			
Penjualan Bersih	21	133.075.483.746	37.035.270.284
Beban Pokok Penjualan	22	124.435.577.137	36.514.272.078
LABA /(RUGI) KOTOR		8.639.906.609	520.998.206
BEBAN USAHA			
- Penjualan	23	8.150.222.794	5.493.063.147
- Umum & Administrasi	24	4.924.231.734	4.447.381.562
Jumlah Beban Usaha		13.074.454.528	9.940.444.709
LABA / (RUGI) USAHA		(4.434.547.919)	(9.419.446.503)
PENGHASILAN/(BEBAN) LAIN-LAIN			
- Laba / (Rugi) Selisih Kurs Bersih	25	14.415.375.526	(6.889.566.266)
- Penghasilan Bunga		14.566.493	10.329.776
- Beban Bunga & Adm Bank		(66.317.244)	(40.997.800)
- Beban Kebijaksanaan		(158.545.470)	-
- Beban Lain-lain - Bersih		(2.157.296.256)	(742.958.400)
- Rugi Penjualan Aktiva Tetap		-	(373.455.345)
- Beban Manfaat Pekerja		(431.220.505)	(324.166.500)
Penghasilan / (Beban) Netto		11.616.562.544	(8.360.814.535)
LABA / (RUGI) SEBELUM PAJAK KINI		7.182.014.625	(17.780.261.038)
PAJAK KINI	26	-	-
LABA /(RUGI) SEBELUM PAJAK TANGGUHAN		7.182.014.625	(17.780.261.038)
PENGHASILAN PAJAK TANGGUHAN	26	2.235.988.939	5.176.478.683
LABA /(RUGI) BERSIH		4.946.025.686	(12.603.782.355)
LABA /(RUGI) BERSIH - PER SAHAM		58	(147)

Catatan atas Laporan Keuangan merupakan bagian
yang tak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

LAPORAN LABA/RUGI
Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2007 dan 2006

	Catatan	31-Des-07 Rp	31-Des-06 Rp
PENDAPATAN			
Penjualan Bersih	21	236.361.984.413	133.075.483.746
Beban Pokok Penjualan	22	212.097.049.229	124.435.577.137
LABA /(RUGI) KOTOR		**24.264.935.184**	**8.639.906.609**
BEBAN USAHA			
- Penjualan	23	15.000.865.006	8.150.222.794
- Umum & Administrasi	24	7.497.058.230	4.924.231.734
Jumlah Beban Usaha		**22.497.923.236**	**13.074.454.528**
LABA / (RUGI) USAHA		**1.767.011.948**	**(4.434.547.919)**
PENGHASILAN/(BEBAN) LAIN-LAIN			
- Laba / (Rugi) Selisih Kurs Bersih	25	(8.105.572.190)	14.415.375.526
- Penghasilan Bunga		21.420.427	14.566.493
- Beban Bunga & Adm Bank		(101.346.368)	(66.317.244)
- Beban Kebijaksanaan		(121.067.300)	(158.545.470)
- Penghasilan/(Beban) Lain-lain - Bersih		21.976.371.341	(2.157.296.256)
- Beban Manfaat Pekerja		(520.777.068)	(431.220.505)
Penghasilan / (Beban) Netto		**13.149.028.842**	**11.616.562.544**
LABA / (RUGI) SEBELUM PAJAK KINI		**14.916.040.790**	**7.182.014.625**
PAJAK KINI	26	-	-
LABA /(RUGI) SEBELUM PAJAK TANGGUHAN		**14.916.040.790**	**7.182.014.625**
PENGHASILAN PAJAK TANGGUHAN	26	(4.604.326.211)	(2.235.988.939)
LABA /(RUGI) BERSIH		**10.311.714.579**	**4.946.025.686**
LABA /(RUGI) BERSIH - PER SAHAM		**120**	**58**

Catatan atas Laporan Keuangan merupakan bagian
yang tak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

PT. PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE Tbk
LAPORAN ARUS KAS

PT. PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE Tbk
LAPORAN LABA/RUGI
Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2008 dan 2007

	Catatan	31-Des-08 Rp	31-Des-07 Rp
PENDAPATAN			
Penjualan Bersih	19	284.024.008.895	236.361.984.413
Beban Pokok Penjualan	20	250.423.291.307	212.097.049.229
LABA /(RUGI) KOTOR		**33.600.717.588**	**24.264.935.184**
BEBAN USAHA			
- Penjualan	21	18.578.634.446	15.000.865.006
- Umum & Administrasi	22	5.193.570.088	7.497.058.230
Jumlah Beban Usaha		**23.772.204.534**	**22.497.923.236**
LABA / (RUGI) USAHA		**9.828.513.054**	**1.767.011.948**
PENGHASILAN/(BEBAN) LAIN-LAIN			
- Laba / (Rugi) Selisih Kurs Bersih	23	(32.484.146.253)	(8.105.572.190)
- Penghasilan Bunga		19.874.631	21.420.427
- Beban Bunga & Adm Bank		(175.769.773)	(101.346.368)
- Beban Kebijaksanaan		-	(121.067.300)
- Penghasilan/(Beban) Lain-lain - Bersih		(7.489.042.462)	21.976.371.341
- Beban Manfaat Pekerja		(560.010.780)	(520.777.068)
Penghasilan / (Beban) Netto		**(40.689.094.637)**	**13.149.028.842**
LABA / (RUGI) SEBELUM PAJAK KINI		**(30.860.581.583)**	**14.916.040.790**
PAJAK KINI	24	-	-
LABA /(RUGI) SEBELUM PAJAK TANGGUHAN		**(30.860.581.583)**	**14.916.040.790**
PENGHASILAN PAJAK TANGGUHAN	24	9.125.813.524	(4.604.326.211)
LABA /(RUGI) BERSIH		**(21.734.768.059)**	**10.311.714.579**
LABA /(RUGI) BERSIH - PER SAHAM		**(253)**	**120**

Catatan atas Laporan Keuangan merupakan bagian
yang tak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

PT. PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE Tbk
LAPORAN LABA RUGI
Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2009 dan 2008

	Catatan	2009 Rp	2008 Rp
PENDAPATAN			
Penjualan Bersih	2.k, 19	242.228.030.371	284.024.008.895
Beban Pokok Penjualan	2.k, 20	202.239.562.053	250.423.291.307
LABA KOTOR		**39.988.468.318**	**33.600.717.588**
BEBAN USAHA			
- Penjualan	2.k, 21	17.360.013.033	18.578.634.446
- Umum & Administrasi	2.k, 22	6.304.095.703	5.193.570.088
Jumlah Beban Usaha		**23.664.108.736**	**23.772.204.534**
LABA USAHA		**16.324.359.582**	**9.828.513.054**
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN			
- Laba (Rugi) Selisih Kurs Bersih	23	22.321.874.690	(32.484.146.253)
- Penghasilan Bunga		32.346.023	19.874.631
- Beban Bunga & Adm Bank		(891.032.245)	(175.769.773)
- Penghasilan (Beban) Lain-lain - Bersih		(5.891.138.427)	(7.489.042.462)
- Beban Manfaat Pekerja	2.l	(560.010.780)	(560.010.780)
Pendapatan (Beban) Netto		**15.012.039.261**	**(40.689.094.637)**
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK KINI		**31.336.398.843**	**(30.860.581.583)**
PAJAK KINI	25	-	-
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK TANGGUHAN		**31.336.398.843**	**(30.860.581.583)**
PENGHASILAN PAJAK TANGGUHAN	25	(18.997.819.572)	9.125.813.524
LABA (RUGI) BERSIH		**12.338.579.271**	**(21.734.768.059)**
LABA (RUGI) BERSIH - PER SAHAM		**143**	**(253)**

Catatan atas Laporan Keuangan merupakan bagian
yang tak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

PT. PRIMARINDO ASIA INFRASTRUCTURE Tbk
LAPORAN LABA RUGI
Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2010 dan 2009

	Catatan	2010 Rp	2009 Rp
PENDAPATAN			
Penjualan Bersih	2.k, 19	321.452.243.820	242.228.030.371
Beban Pokok Penjualan	2.k, 20	277.851.862.691	202.239.562.053
LABA KOTOR		**43.600.381.129**	**39.988.468.318**
BEBAN USAHA			
- Penjualan	2.k, 21	19.638.388.605	17.360.013.033
- Umum & Administrasi	2.k, 22	8.145.461.741	6.304.095.703
Jumlah Beban Usaha		**27.783.850.346**	**23.664.108.736**
LABA USAHA		**15.816.530.783**	**16.324.359.582**
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN			
- Laba (Rugi) Selisih Kurs Bersih	23	542.052.116	22.321.874.690
- Penghasilan Bunga		20.983.653	32.346.023
- Beban Bunga & Adm Bank		(1.407.719.756)	(891.032.245)
- Beban Manfaat Pekerja	2.l	(726.860.160)	(560.010.780)
- Penghasilan (Beban) Lain-lain - Bersih		(1.539.542.536)	(5.450.333.452)
- Beban Penyisihan Piutang		(200.286.840)	(440.804.975)
Pendapatan (Beban) Netto		**(3.311.373.523)**	**15.012.039.261**
LABA SEBELUM PAJAK KINI		**12.505.157.260**	**31.336.398.843**
PAJAK KINI	25	-	-
LABA SEBELUM PAJAK TANGGUHAN		**12.505.157.260**	**31.336.398.843**
PENGHASILAN PAJAK TANGGUHAN	25	(3.351.969.152)	(18.997.819.572)
LABA BERSIH		**9.153.188.108**	**12.338.579.271**
LABA BERSIH - PER SAHAM		**106**	**143**

Catatan atas Laporan Keuangan merupakan bagian
yang tak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

P.T. SEPATU BATA Tbk.
LAPORAN LABA RUGI
Tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006
Dengan Angka Perbandingan 2005
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

P.T. SEPATU BATA Tbk.
STATEMENTS OF PROFIT AND LOSS
Year ended December 31, 2006
With Comparative Figures For 2005
(Expressed in thousands of Rupiah, unless otherwise stated)

	2006	Catatan/ *Notes*	2005	
Penjualan bersih	428.629.637	2j,17	434.915.742	*Net sales*
Beban pokok penjualan	244.811.176	18	252.601.896	*Cost of sales*
Laba kotor	183.818.461		182.313.846	***Gross profit***
Beban usaha:				*Operating expenses:*
Beban penjualan dan pemasaran	94.908.846	19	90.640.027	*Selling and marketing*
Beban umum dan administrasi	52.608.134	19	48.349.684	*General and administration*
Jumlah beban usaha	147.516.980		138.989.711	*Total operating expenses*
Laba usaha	36.301.481		43.324.135	***Operating profit***
Penghasilan/(beban) lain-lain:				*Other income/(expenses):*
Laba penjualan aktiva tetap	1.545.552		459.588	*Gain on disposal of property, plant and equipment*
Pendapatan bunga	245.209		155.798	*Interest income*
Beban bunga	(5.620.428)		(6.256.043)	*Interest expense*
(Rugi)/laba selisih kurs - bersih	(452.321)		97.396	*Foreign exchange (loss)/gain - net*
Tambahan biaya pajak tahun lalu berdasarkan ketetapan pajak	(719.054)	13d	(280.135)	*Additional prior year tax expense as per tax assessments*
Klaim asuransi	1.108.524		974.428	*Insurance claims*
Jumlah beban lain-lain - bersih	(3.892.518)		(4.848.968)	*Total other expenses - net*
Laba sebelum pajak penghasilan badan	32.408.963		38.475.167	***Profit before corporate income tax***
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan:				*Corporate income tax expense/(benefit):*
Tahun berjalan	13.486.133	2k,13	12.449.843	*Current*
Ditangguhkan	(1.237.941)	2k,13	939.269	*Deferred*
	12.248.192		13.389.112	
Laba bersih	20.160.771		25.086.055	***Net profit***
Laba usaha per saham (nilai Rupiah penuh)	2.792	2n	3.333	*Operating profit per share (full Rupiah amount)*
Laba bersih per saham (nilai Rupiah penuh)	1.551	2n	1.930	*Earnings per share (full Rupiah amount)*

Catatan atas laporan keuangan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan.

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

Initialled by Company representatives, signifying agreement with this final version of the 12/31/2006 financial statements.

Date

The original financial statements included herein are in the Indonesian language

P.T. SEPATU BATA Tbk.
LAPORAN LABA RUGI
Tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2007 dan 2006
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

P.T. SEPATU BATA Tbk.
STATEMENTS OF PROFIT AND LOSS
Years ended December 31, 2007 and 2006
(Expressed in thousands of Rupiah, unless otherwise stated)

	2007	Catatan/ Notes	2006	
Penjualan bersih	493.717.353	2j,17	428.629.637	*Net sales*
Beban pokok penjualan	274.022.768	18	244.811.176	*Cost of sales*
Laba kotor	219.694.585		183.818.461	***Gross profit***
Beban usaha:				*Operating expenses:*
Beban penjualan dan pemasaran	105.907.401	19	94.908.846	*Selling and marketing*
Beban umum dan administrasi	52.093.394	19	52.608.134	*General and administration*
Jumlah beban usaha	158.000.795		147.516.980	*Total operating expenses*
Laba usaha	61.693.790		36.301.481	***Operating profit***
Penghasilan/(beban) lain-lain:				*Other income/(expenses):*
(Rugi)/laba penjualan aktiva tetap	(3.328.407)		1.545.552	*(Loss)/gain on disposal of property, plant and equipment*
Pendapatan bunga	260.260		245.209	*Interest income*
Beban bunga	(1.093.143)		(5.620.428)	*Interest expense*
Laba/(rugi) selisih kurs - bersih	102.460		(452.321)	*Foreign exchange gain/(loss) - net*
Tambahan biaya pajak tahun lalu berdasarkan ketetapan pajak	-	13d	(719.054)	*Additional prior year tax expense based on tax assessments*
Pesangon	(5.904.886)	21	-	*Severance payments*
Klaim asuransi	1.675.543		1.106.524	*Insurance claims*
Pendapatan lainnya - bersih	532.959		-	*Other income - net*
Jumlah beban lain-lain - bersih	(7.755.214)		(3.892.518)	*Total other expenses - net*
Laba sebelum pajak penghasilan badan	53.938.576		32.408.963	***Profit before corporate income tax***
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan:				*Corporate income tax expense/(benefit):*
Tahun berjalan	20.944.960	2k,13	13.486.133	*Current*
Tangguhan	(1.584.062)	2k,13	(1.237.941)	*Deferred*
	19.360.898		12.248.192	
Laba bersih	34.577.678		20.160.771	***Net profit***
Laba usaha per saham (Rupiah penuh)	4.746	2n	2.792	*Operating profit per share (full Rupiah amount)*
Laba bersih per saham (Rupiah penuh)	2.660	2n	1.551	*Earnings per share (full Rupiah amount)*

Catatan atas laporan keuangan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan.

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

The original financial statements included herein are in the Indonesian language

PT SEPATU BATA Tbk.
LAPORAN LABA RUGI
Tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2008 dan 2007
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

PT SEPATU BATA Tbk.
STATEMENTS OF PROFIT AND LOSS
Years ended December 31, 2008 and 2007
(Expressed in thousands of Rupiah, unless otherwise stated)

	2008	Catatan/ *Notes*	2007	
Penjualan bersih	539.762.355	2j,18	493.717.353	*Net sales*
Beban pokok penjualan	301.240.031	19	274.022.768	*Cost of sales*
Laba kotor	238.522.324		219.694.585	***Gross profit***
Beban usaha:				*Operating expenses:*
Penjualan dan pemasaran	119.086.592	20	105.907.401	*Selling and marketing*
Umum dan administrasi	63.332.990	20	52.093.394	*General and administration*
Jumlah beban usaha	182.419.582		158.000.795	*Total operating expenses*
Laba usaha	56.102.742		61.693.790	***Operating profit***
Pendapatan/(beban) lain-lain:				*Other income/(expenses):*
Laba/(rugi) penjualan aset tetap	207.172.286		(3.328.407)	*Gain/(loss) on disposal of property, plant and equipment*
Pendapatan bunga	3.674.751		260.260	*Interest income*
Beban bunga	(1.213.804)		(1.093.143)	*Interest expense*
Laba selisih kurs - bersih	965.298		102.460	*Foreign exchange gain - net*
Pesangon	(39.401.557)	22	(5.904.886)	*Severance payments*
Klaim asuransi	525.903		1.675.543	*Insurance claims*
Pendapatan lainnya - bersih	928.167		532.959	*Other income - net*
Jumlah pendapatan/(beban) lain-lain - bersih	172.651.044		(7.755.214)	*Total other income/ (expenses) - net*
Laba sebelum pajak penghasilan badan	228.753.786		53.938.576	***Profit before corporate income tax***
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan:				*Corporate income tax expense/(benefit):*
Kini	71.763.183	2k,13	20.944.960	*Current*
Tangguhan	(572.065)	2k,13	(1.584.062)	*Deferred*
	71.191.118		19.360.898	
Laba bersih	157.562.668		34.577.678	***Net profit***
Laba usaha per saham (Rupiah penuh)	4.316	2n	4.746	*Operating profit per share (full Rupiah amount)*
Laba bersih per saham (Rupiah penuh)	12.120	2n	2.660	*Earnings per share (full Rupiah amount)*

Catatan atas laporan keuangan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan.

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

Initialled by Company representatives, signifying agreement with this final version of the 12/31/2008 financial statements.

Date

The original financial statements included herein are in the Indonesian language.

PT SEPATU BATA Tbk.
LAPORAN LABA RUGI
Tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal
31 Desember 2009 dan 2008
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

PT SEPATU BATA Tbk.
STATEMENTS OF PROFIT AND LOSS
Years ended December 31, 2009 and 2008
(Expressed in thousands of Rupiah,
unless otherwise stated)

	2009	Catatan/ *Notes*	2008	
Penjualan bersih	598.466.433	2j,18	539.762.355	*Net sales*
Beban pokok penjualan	322.782.390	19	301.240.031	*Cost of sales*
Laba kotor	275.684.043		238.522.324	*Gross profit*
Beban usaha:				*Operating expenses:*
Penjualan dan pemasaran	124.410.828	20	119.086.592	*Selling and marketing*
Umum dan administrasi	76.315.288	20	63.332.990	*General and administration*
Jumlah beban usaha	200.726.116		182.419.582	*Total operating expenses*
Laba usaha	74.957.927		56.102.742	*Operating profit*
Pendapatan/(beban) lain-lain:				*Other income/(expenses):*
Laba penjualan aset tetap	192.146		207.172.266	*Gain on disposal of property, plant and equipment*
Pendapatan bunga	182.810		3.674.751	*Interest income*
Beban bunga	(4.980.268)		(1.213.804)	*Interest expense*
Laba selisih kurs - bersih	867.653		965.298	*Foreign exchange gain - net*
Uang pesangon	-	22	(39.401.557)	*Severance payments*
Klaim asuransi	-		525.903	*Insurance claims*
Pendapatan lainnya - bersih	457.713		928.167	*Other income - net*
Jumlah (beban)/pendapatan lain-lain - bersih	(3.279.946)		172.651.044	*Total other (expenses)/income - net*
Laba sebelum pajak penghasilan badan	71.677.981		228.753.786	***Profit before corporate income tax***
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan:				*Corporate income tax expense/(benefit):*
Kini	17.778.557	2k,13	71.763.183	*Current*
Tangguhan	918.778	2k,13	(572.065)	*Deferred*
	18.697.335		71.191.118	
Laba bersih	52.980.646		157.562.668	***Net profit***
Laba usaha per saham (Rupiah penuh)	5.766	2n	4.318	*Operating profit per share (full Rupiah amount)*
Laba bersih per saham (Rupiah penuh)	4.075	2n	12.120	*Earnings per share (full Rupiah amount)*

Catatan atas laporan keuangan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan.

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

The original financial statements included herein are in the Indonesian language.

PT SEPATU BATA Tbk.
LAPORAN LABA RUGI
Tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2010 dan 2009
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

PT SEPATU BATA Tbk.
STATEMENTS OF PROFIT AND LOSS
Years ended December 31, 2010 and 2009
(Expressed in thousands of Rupiah, unless otherwise stated)

	2010	Catatan/ *Notes*	2009	
Penjualan bersih	644.189.190	2j,18	598.466.433	*Net sales*
Beban pokok penjualan	337.998.532	2j,19	322.782.390	*Cost of sales*
Laba kotor	**306.190.658**		**275.684.043**	***Gross profit***
Beban usaha:				*Operating expenses:*
Penjualan dan pemasaran	140.069.418	20	125.454.828	*Selling and marketing*
Umum dan administrasi	78.990.390	20	75.271.288	*General and administration*
Jumlah beban usaha	219.059.808		200.726.116	*Total operating expenses*
Laba usaha	**87.130.850**		**74.957.927**	***Operating profit***
Pendapatan/(beban) lain-lain:				*Other income/(expenses):*
Laba penjualan aset tetap	572.791		192.146	*Gain on disposal of property, plant and equipment*
Pendapatan bunga	140.192		182.810	*Interest income*
Beban bunga	(4.390.307)		(4.980.268)	*Interest expense*
Laba selisih kurs - bersih	555.273		867.653	*Foreign exchange gain - net*
Pendapatan lainnya - bersih	558.564		457.713	*Other income - net*
Jumlah beban lain-lain - bersih	(2.563.487)		(3.279.946)	*Total other expenses - net*
Laba sebelum pajak penghasilan badan	**84.567.363**		**71.677.981**	***Profit before corporate income tax***
Beban/(manfaat) pajak penghasilan badan:				*Corporate income tax expense/(benefit):*
Kini	20.747.074	2k,13b	17.778.557	*Current*
Tangguhan	2.845.219	2k,13b	918.778	*Deferred*
	23.592.293		18.697.335	
Laba bersih	**60.975.070**		**52.980.646**	***Net profit***
Laba usaha per saham (Rupiah penuh)	6.702	2n	5.766	*Operating profit per share (full Rupiah amount)*
Laba bersih per saham (Rupiah penuh)	4.690	2n	4.075	*Earnings per share (full Rupiah amount)*

Catatan atas laporan keuangan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan.

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

PRPM PUSAT REFERENSI PASAR MODAL
INDONESIA CAPITAL MARKET REFERENCE CENTER

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
No. 0497/PRPM/VII/11

Sehubungan dengan surat Universitas Nasional, No: 102/D/FE/2011, tanggal 23 Maret 2011, dengan ini diberitahukan bahwa:

Nama	:	Arizal
NIM	:	073112340250028
Program	:	Strata Satu (S. 1)
Semester	:	VIII
Jurusan	:	Manajemen Keuangan
Fakultas	:	Ekonomi

Telah melakukan penelitian yang meliputi mencari dan mengumpulkan data di Pusat Referensi Pasar Modal dalam jadual tanggal 03 Mei 2011 s/d 03 Juli 2011 dalam rangka penyelesaian Tugas Skripsi.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 18 Juli 2011

Pusat Referensi Pasar Modal
Capital Market Reference Center

Indra Soekajat Hadikoesoemo
Manajer

Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower 2 - Lantai 1 Jl. Jend. Sudirman Kav.52-53 Jakarta 12190
Telp. (021) 5150515 ext 4350-51, Fax. (021) 5153786

UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS EKONOMI

Program Studi Manajemen dan Akuntansi Terakreditasi Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional
No. : 016/BAN-PT/Ak-IX/S1/IX/2005

Jl. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520
Telp. (021) 78833307, 7806700 (Hunting), Fax. 78833307, 7802718, 7802719 P.O.Box 4741 Jakarta 12047
Homepage : http://www.unas.ac.id, E-mail : ekon_unas@telkom.net / ekonomi_unas@yahoo.co.id

KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

N A M A : Arizal
N. I. M. : 07311234025002P
PROGRAM STUDI : Manajemen
KONSENTRASI : Keuangan

PEMBIMBING I			PEMBIMIBING II		
TANGGAL	MATERI KONSULTASI	PARAF	TANGGAL	MATERI KONSULTASI	PARAF
10 maret 11	Pengajuan Judul		11 MARET 2011	Pendahuluan	
14 Maret 11	" "		21 MARET 2011	Teknis Penulisan BAB I	
25 maret 11	Pengajuan proposal		5 ~~MARET~~ APRIL 2011	BAB 1 s/d 3	
4 April 11	Acc Proposal		11 APRIL 2011	BAB 1 s/d 3, lengkap	
8 Juni 11	Bab IV		3 mei 2011	Revisi proposal	
14 Juni 11	Revisi Bab IV		18 Juni 2011	BAB IV	
20 Juni 11	Bab V		22 Juni 2011	BAB 5	
10 Juli 11	Revisi Bab I s/d V		11 Juli 2011	BAB I s/d BAB V	
15 Juli 11	Acc Bab I s/d V		19 Juli 2011	ACC BAB 1 s/d 5	

Jakarta, 19 Juli 2011
Wakil Dekan Fakultas Ekonomi,

Herry Krisnandi, SE., MM