



## RINGKASAN EKSEKUTIF

**HARRY SURYADI. Aplikasi Pencapaian Laba Dengan Metode Biaya-Volume-Laba Produk Kayu Jati Olahan KIPKJ Cepu, dibawah bimbingan Djoni Tanopruwito sebagai pembimbing pertama dan Wahyudi sebagai pembimbing**

Indonesia termasuk negara pengekspor kayu olahan yang cukup besar dan setiap tahun ekspor kayu olahan selalu meningkat, dimana data tahun 1994 dan tahun 1995 menunjukkan perkembangan ekspor rata-rata 4,11% pertahun. Hal ini berarti produk kayu olahan mempunyai potensi untuk dikembangkan sehingga dapat menunjang pemasukan devisa negara. Hutan kayu jati di Indonesia dikuasai dan dikelola sepenuhnya oleh Pemerintah dalam hal ini Departemen Kehutanan, karena selain digunakan untuk kepentingan hajat hidup masyarakat juga luas areal tanaman kayu jati sangat terbatas. Untuk meningkatkan nilai tambah komoditi kayu jati maka Pemerintah membentuk beberapa badan usaha yang bergerak dalam pengolahan bahan baku kayu jati menjadi produk setengah jadi atau produk jadi, salah satu diantaranya adalah Kesatuan Industri Pengolahan Kayu Jati (KIPKJ) yang berlokasi di Cepu Jawa Tengah dibawah Perum Perhutani.

Sebagai badan usaha milik negara KIPKJ mempunyai tujuan ganda yaitu menciptakan keuntungan dan memperluas lapangan kerja serta melaksanakan program Pemerintah dalam pembangunan diskor industri untuk kepentingan masyarakat banyak. Dengan tujuan ganda tersebut maka secara tidak langsung perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan perusahaannya, namun tidak berarti manajemen IPKJ hanya sekedar mengoperasikan usahanya tanpa ada perencanaan dan pengendalian. Dengan adanya tujuan menciptakan keuntungan dan target yang diberikan oleh unit di atasnya maka manajemen harus menyusun perencanaan dan pengendalian guna merealisasi target tersebut.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.





Laba bersih yang diperoleh tahun 1995 sebesar Rp.1.371.174.718,- dan untuk tahun 1996 ditargetkan menjadi Rp.1.439.733.454,- atau naik sebesar 5%, titik impas terjadi pada saat penjualan mencapai Rp.5.080.653.951,- atau 1.541,271 m<sup>3</sup> dengan MOS Rp.7.977.320.627,- atau 61,09%. Dalam rangka merealisasikan target laba pada kondisi biaya tetap, harga jual per-m<sup>3</sup> dan biaya variable per-m<sup>3</sup> tidak berubah, maka anggaran penjualan yang harus dicapai sebesar Rp. 13.456.836.740,- dengan volume produksi 4.082,275 m<sup>3</sup>.

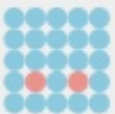
Dengan asumsi rata-rata inflasi pertahun 7% maka apabila biaya variable per-m<sup>3</sup> dan biaya tetap diproyeksikan naik sebesar 7%, maka titik impas akan tercapai pada tingkat penjualan sebesar Rp.8.202.658.020,- atau 2.488,364 m<sup>3</sup>. Dengan informasi titik impas saja bagi manajemen belum cukup untuk mengambil keputusan dan melakukan langkah-langkah dalam merealisasikan target laba. Untuk itu perusahaan perlu mengetahui berapa anggaran penjualan yang harus dicapai dan berapa batas aman penurunan penjualan. Apabila dihitung ternyata untuk mencapai target laba perusahaan harus dapat merealisasikan penjualan sebesar Rp.20.841.229.299,- atau 6.322,410 m<sup>3</sup> dengan MOS 60,64% senilai Rp.12.638.571.279,-.

Proyeksi kenaikan biaya atas dasar rata-rata inflasi dan tanpa diikuti dengan proyeksi kenaikan harga jual merupakan proyeksi yang kurang wajar. Untuk lebih mendekati kewajaran dapat digunakan peramalan kuantitatif dengan analisis time series berdasarkan trend biaya dan harga jual beberapa tahun sebelumnya. Atas dasar trend maka biaya tetap diproyeksikan naik tiap tahun Rp.35.614.695,- dan biaya variable naik Rp.183.815 per-m<sup>3</sup> serta harga jual naik Rp.225.191,- per-m<sup>3</sup>. Dengan demikian anggaran penjualan yang harus direalisasikan sebesar Rp.13.604.052.083,- dengan volume penjualan 3.863,035 m<sup>3</sup>, titik impas Rp.5.264.640.047,- atau dalam unit sebesar 1.494,958 m<sup>3</sup>, sedangkan *margin of safety* adalah Rp.8.685.378.236,- atau 62,26%.



Untuk mencapai target laba tidak mutlak tercapai dengan biaya dan harga jual seperti tersebut diatas, namun perusahaan dapat melakukan kombinasi biaya dan harga jual yang lebih rendah, untuk itu perlu dilakukan perencanaan dan pengendalian biaya secara lebih ketat dan peningkatan produktivitas seluruh sumber daya yang di-miliki sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien, yang pada gilirannya akan dapat menurunkan biaya produksi dan biaya harga jual untuk menghadapi persaingan.

© Hak Cipta Milik IPB  
Hak cipta dilindungi Undang-Undang



MB-IPB  
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.