



## RINGKASAN EKSEKUTIF

**SAFNITA. Analisis Kapasitas Produksi Dan Titik Impas Di PT. Ketapang Indah Plywood Pontianak Dengan Metode Analisis Biaya-Kapasitas-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*), dibawah bimbingan Hamdani M. Syah sebagai pembimbing pertama dan Arif Imam Soeroso sebagai pembimbing kedua.**

Kayu olahan merupakan komoditi ekspor yang mempunyai potensi besar dalam menunjang devisa negara. Terbukti dengan perkembangan penjualan ekspor kayu lapis Indonesia dari tahun ke tahun yang merupakan salah satu komoditi ekspor nasional. Dalam menghadapi keadaan tersebut bermunculan perusahaan-perusahaan industri pengolahan kayu dengan bermacam produk yang diproduksi, salah satunya PT. Ketapang Indah Plywood yang berlokasi di Pontianak Kalimantan Barat. Dalam berproduksi selalu dikaitkan dengan masalah biaya karena biaya merupakan faktor yang menentukan dalam menghasilkan laba serta berpengaruh terhadap produktifitas produksi. Biaya dibagi dalam biaya tetap dan biaya variabel, masing-masing biaya ini bersumber dari biaya produksi, biaya penjualan, biaya umum dan administrasi. Dalam perencanaan laba pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel sangat perlu terutama untuk menentukan titik impas dan anggaran penjualan.

Dalam hal ini masalah yang timbul adalah 1.) Berapa volume penjualan perusahaan pada dalam memproduksi Kayu Lapis, Film Fenolat dan Papan Blok pada saat titik impas. 2.) Berapa besarnya biaya tetap dan biaya variabel dari proses produksi perusahaan selama periode waktu tertentu atau satu tahun. 3.) Berapa anggaran penjualan yang harus dicapai untuk menghasilkan laba tertentu serta besarnya batas penurunan penjualan (*Margin Safety*) dari anggaran yang telah ditetapkan supaya perusahaan tidak rugi. 4.) Dengan kecenderungan terjadinya peningkatan biaya, berapa besarnya volume penjualan pada titik impas, rencana laba, anggaran penjualan dan batas penurunan penjualan yang harus dicapai.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB



Untuk memecahkan masalah tersebut digunakan suatu metode analisis biaya-kapasitas-laba (*Cost-Volume-Profit Analysis/CVP*). Analisis ini berguna bagi manager dalam menjalankan usahanya menentukan potensi laba yang dimiliki dan merencanakan laba yang akan diperoleh dimasa datang. Adapun tujuan analisis dalam geladikarya adalah 1). Menganalisis struktur biaya dalam produksi, dimana akan berpengaruh terhadap perencanaan yang sesuai dengan penghasilan penjualan. 2.) Menentukan volume titik impas perusahaan dalam produksi dan penjualan untuk membantu manajemen dalam menjaga serta merencanakan produksi yang optimal. 3.) Menganalisis tingkat keuntungan pada volume produksi tertentu serta menentukan batas penurunan penjualan yang paling aman dari anggaran penjualan. 4.) Menentukan titik impas yang baru apabila terjadi kenaikan biaya ,rencana laba dan anggaran penjualan.

Geladikarya yang dilakukan sifatnya adalah studi kasus. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Biaya dipisahkan berdasarkan unit produksi dan jenis produk menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Analisis biaya-kapasitas-laba ini menggunakan pendekatan *multiple product*, yang akan membahas titik impas (BEP), rencana laba, anggaran penjualan dan batas aman (*Margin Safety*) penurunan penjualan dari anggaran penjualan.

Pada tahun 1993 biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel untuk memproduksi Kayu Lapis, Film Fenolat dan Papan Blok memiliki struktur biaya variabel yang lebih besar daripada biaya tetap. Biaya produksi Kayu Lapis memiliki porsi biaya variabel 83% dari total biaya produksi, sedangkan Film Fenolat 96% dan Papan Blok 76%. Biaya tetapnya masing-masing 17%, 4% dan 24% untuk Kayu Lapis, Film Fenolat dan Papan Blok. Dari komponen biaya variabel untuk masing-masing produk, biaya yang porsinya paling tinggi adalah biaya bahan baku, sedangkan untuk komponen biaya tetap adalah biaya tenaga kerja.



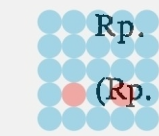


Tujuan dari analisis biaya-kapasitas-laba ini adalah untuk menentukan titik impas, rencana laba dan batas aman dari penurunan penjualan. Titik impas tahun 1993 untuk ketiga jenis produk diatas adalah pada tingkat produksi 46.603 m<sup>3</sup>, yang dibagi untuk Kayu Lapis 20.039 m<sup>3</sup>, Film Fenolat 21.971 m<sup>3</sup> dan Papan Blok 5.593 m<sup>3</sup>. Titik impas dalam volume penjualan sebesar Rp. 37.180.062.000, dengan pembagian untuk Kayu Lapis Rp. 15.987.424.000, Film Fenolat Rp. 16.731.028.000 dan untuk Papan Blok adalah Rp. 4.461.607.000. Pembagian untuk masing-masing produk berdasarkan pada komposisi penjualan tahun 1993 yaitu 43 % untuk Kayu Lapis, 45 % untuk Film Fenolat dan sisanya 12 % untuk Papan Blok.

Rencana laba untuk tahun 1993 ini adalah sebesar Rp. 18.540.717.000 yaitu sebesar 17,58% dari anggaran penjualan sebesar Rp. 105.344.463.000, serta batas aman dari penurunan penjualan sebesar 64%.

Berdasarkan data tahun 1990 sampai 1993 dimana terjadinya peningkatan biaya secara rata-rata baik tetap maupun variabel serta harga jual, maka analisis untuk tahun yang akan datang (1994) dilakukan dengan peningkatan biaya rata-rata tersebut. Biaya tetap kenaikan rata-ratanya 30%, biaya variabel 21% dan harga jual 16% tiap tahunnya.

Titik impas yang baru dihasilkan pada tingkat produksi sebesar 59.027 m<sup>3</sup> dimana untuk Kayu Lapis sebesar 25.381 m<sup>3</sup>, Film Fenolat 26.562 m<sup>3</sup> dan Papan Blok 7.083 m<sup>3</sup>. Titik impas volume penjualan adalah sebesar Rp. 54.551.328.000. Dengan kenaikan biaya dan harga jual ini, laba yang direncanakan untuk 1994 adalah Rp. 16.250.779.000 atau 13,28% dari anggaran penjualan 1994 yaitu Rp. 121.540.779.000. Rencana laba ini turun 12,35% dari rencana laba 1993 (Rp. 18.540.779.000 turun menjadi Rp. 16.250.779.000). Anggaran penjualan 1994 ini naik 15,79% dari anggaran penjualan 1993.





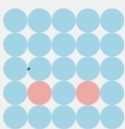
Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Rencana laba untuk tahun 1994 lebih rendah daripada rencana laba tahun 1993, hal ini disebabkan oleh kenaikan biaya lebih tinggi daripada kenaikan harga jual sehingga margin kontribusi untuk menutupi biaya tetap besar. Untuk mengatasi keadaan ini perusahaan harus meningkatkan volume penjualan dan menambah volume produksi.

Apabila perusahaan menginginkan laba sebesar tahun lalu yaitu Rp. 18.540.779.000 maka anggaran penjualan harus lebih tinggi lagi yaitu sebesar Rp. 131.483.764.000 atau lebih tinggi 7,78% dari anggaran penjualan 1994.

Perkiraan anggaran penjualan 1995 serta rencana laba berdasarkan hasil yang diperoleh 1994 adalah anggaran penjualan diperkirakan Rp. 141.919.627.500 dengan rencana laba Rp. 12.363.000.000 (8,71% dari anggaran penjualan). Anggaran penjualan perunitnya adalah 135.676 m<sup>3</sup>, titik impas pada kapasitas produksi 78.728 m<sup>3</sup> dan volume penjualan impas sebesar Rp.82.564.885.000 dengan batas aman penurunan penjualan sebesar 41,82%.

Apabila perusahaan merencanakan laba sebesar laba 1993 yaitu sebesar Rp. 18.540.717.000 maka anggaran penjualan yang harus dipenuhi adalah Rp. 172.133.566.000 dengan volume penjualan sebesar 164.133 m<sup>3</sup>.



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

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.