
Universitas Indonesia
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Sarjana Ekstensi

AKUNTANSI BIAYA I: RINGKASAN PRAKTIS (Buku 1)



OLEH:

TRI SURJOHANANTO, SE, Ak, MM

Dosen FISIP UI Program Sarjana Ekstensi

UNTUK KALANGAN SENDIRI
TIDAK DIPERJUALBELIKAN

Jakarta, Januari 2010

"Hidup akan lebih bermakna jika dapat memberi pencerahan kepada orang yang membutuhkan"

Tri Surjohananto

KATA PENGANTAR

Berbisnis adalah aktivitas yang membutuhkan banyak energi dan waktu. Oleh karena itu bagi pelaku bisnis, memanfaatkan waktu secara efisien dan efektif adalah sebuah keharusan. Termasuk dalam upaya menambah pengetahuan baik yang bersifat teoritis murni, teori dari pengalaman praktek, maupun mempelajari *best practices*. Peribahasa yang mengatakan bahwa waktu adalah uang (*time is money*) membuat pelaku bisnis harus tetap menjaga ritme waktu sehari-hari tanpa harus mengorbankan aktivitas bisnisnya.

Sementara pihak mengatakan bahwa pengetahuan teori yang berasal dari praktek biasanya lebih *applicable* daripada teori yang semata-mata berorientasi pada *textbook*. Sebenarnya paradigmanya tidak demikian. Antara teori dan praktek senantiasa berinteraksi satu sama lain bahkan saling mengisi. Praktek sering dimulai dari teori lebih dulu. Namun tidak jarang pengembangan teori justru bermula dari pengalaman dalam praktek yang telah bertahun-tahun dijalani pelaku bisnis. Keduanya saling mengisi. Dengan demikian tidak perlu dilakukan dikotomi diantara keduanya secara tajam.

Buku ini mencoba menjawab persepsi tersebut. Teori tetap diperlukan sebagai pengantar dalam mempelajari pengetahuan. Namun untuk pelaku bisnis yang mempunyai jadwal waktu sangat ketat, tentu saja tidak memiliki waktu berlebih untuk mempelajari teori secara total sebagaimana yang dapat dilakukan oleh para mahasiswa. Mereka justru sangat membutuhkan bahan bacaan yang dapat dipelajari secara praktis. Prinsipnya adalah, ilmu bertambah, tapi bisnis juga dapat berkembang.

Oleh karena itu buku ini disusun secara praktis dengan disertai contoh-contoh soal secara kongkrit. Dengan demikian diharapkan pengetahuan yang sangat terbatas ini masih dapat memberi nilai tambah bagi mereka yang berkepentingan. Kedepan, Insya Allah pengetahuan para pelaku bisnis khususnya dan mahasiswa selaku calon pelaku bisnis akan bertambah dan bertambah lagi, karena menggali ilmu dan pengetahuan tidak ada batas waktunya (*unlimited time*) kecuali manusia sudah berada dilang lahat. Semoga buku ini bisa bermanfaat.

Jakarta, Januari 2010

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Daftar Skema	iv
Daftar Tabel	v
Daftar Skedul	vi
Daftar Grafik	vii
Bab I Kebutuhan Informasi Bagi Manajemen	1
Bab II Makna Biaya dan Karakteristik Biaya	5
2.1. Makna Biaya	5
2.2. Pemahaman Terhadap Karakter dan Perilaku Biaya	8
2.3. Struktur Biaya Total	17
2.4. Sistem Informasi Biaya	19
2.5. Informasi Tentang Biaya Untuk Pengambilan Keputusan	20
2.6. Berbagai Jenis Perusahaan dan Karakteristiknya	29
2.7. <i>Inventoriable Costs</i> dan Biaya Periodik	31
2.8. Hubungan Struktur Antara <i>Inventoriable Costs</i> Dengan Biaya Periodik	37
2.9. Jenis-jenis Persediaan	39
2.10. Harga Pokok Penjualan dalam Buku Besar	41
Latihan 1	43
Latihan 2	44
Latihan 3	45
Bab III Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	47
3.1. Perilaku Pendapatan dan Biaya	47
3.2. Berbagai Asumsi dalam Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	47
3.3. Implementasi Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	48
3.4. <i>Break Even Point</i> atau Titik Impas	53

3.5.	Target Laba Operasional	58
3.6.	Target Laba Bersih dan Pajak Penghasilan	59
3.7.	Laba (<i>Profit</i>)	60
3.8.	Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i> pada Organisasi Jasa dan Nirlaba	63
3.9.	Sumber Pemicu Biaya Lainnya	65
3.10.	Perbedaan Marjin Kontribusi dan Marjin Laba Kotor	66
Bab IV	Sistem <i>Job Costing</i>	70
4.1.	Pemahaman Sistem <i>Job Costing</i>	70
4.2.	Prosedur Pembebanan Biaya kedalam Pekerjaan ...	74
4.3.	Sistem Penetapan Biaya Normal	82
4.4.	Proses Akuntansi, <i>Jurnal, Posting, HPP</i>	83

Daftar Kepustakaan

DAFTAR SKEMA

	Hal
Skema 1.1. Kebutuhan Informasi Bagi Manajemen	2
Skema 2.1. Induk Karakteristik Biaya	14
Skema 2.2. Struktur Biaya Total	18
Skema 2.3. <i>Proses Inventoriable Costs</i>	32
Skema 2.4. Hubungan Struktur <i>Inventoriable Costs</i> dengan Biaya Periodik Perusahaan Manufaktur	38
Skema 2.5. Hubungan Struktur Biaya Persediaan dengan Biaya Periodik Perusahaan Dagang	40
Skema 4.1. Proses Pembebanan Biaya Manufaktur Sistem <i>Job Costing</i>	78
Skema 4.2. Proses Transformasi Bahan Baku	84

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 3.1. PT. Ope Selular, Laporan Laba Rugi Untuk Tingkat Volume Penjualan yang Berbeda	51
Tabel 3.2. Parameter <i>Output</i> Perusahaan Jasa a Nirlaba	63

DAFTAR SKEDUL

	Hal
Skedul 1.1. Daftar Akun (<i>Chart of Account</i>) Perusahaan Manufaktur PT. Ade Corporation	21
Skedul 2.2. PT. Utha Selular, Laporan Laba Rugi Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2008,.....	34
Skedul 2.3. Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2008, PT. Utha Selular	36
Skedul 2.4. PT. Utha Selular, Buku Besar Bentuk T Untuk Arus Biaya Barang Dalam Proses	42
Skedul 3.1. Laporan Laba Rugi; Menekankan pada Marjin Kontribusi	67
Skedul 3.2. Laporan Laba Rugi; Menekankan pada Laba Kotor	67
Skedul 3.3. Laporan Laba Rugi (Menekankan pada Marjin Kontribusi)	68
Skedul 3.4. Laporan Laba Rugi (Menekankan pada Laba Kotor) ..	69
Skedul 4.1. PT. Suramadu Constructing, Laporan Biaya Manufaktur Pool A	77
Skedul 4.2. PT. Suramadu Constructing, <i>Material Requisition Sheet</i>	79
Skedul 4.3. PT. Suramadu Constructing, <i>Labour Time Sheet</i>	80
Skedul 4.4. PT. Suramadu Constructing, <i>Job Cost Sheet</i>	81

DAFTAR GRAFIK

		Hal
Grafik 2.1.	Posisi Titik Impas (BEP)	58



BAB I

KEBUTUHAN INFORMASI BAGI MANAJEMEN

Pada era teknologi informasi di abad XXI seperti sekarang ini, kebutuhan untuk memperoleh informasi secara cepat, tepat, akurat, dan lengkap adalah sebuah keharusan, bahkan menjadi kewajiban bagi manajemen. Informasi tersebut selain bermanfaat baik untuk evaluasi terhadap kinerja perusahaan secara komprehensif, juga tak kalah pentingnya adalah untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan dengan segera. Prinsip yang dipakai dalam menjalankan bisnis adalah lebih cepat memperoleh informasi akan lebih baik dalam pengambilan keputusan oleh manajemen. Karena perusahaan senantiasa berada dalam lingkungan bisnis yang selalu berubah dan bersifat dinamis. Dengan informasi yang cepat dan akurat, maka aktivitas bisnis dapat dilanjutkan dengan segera.

Bagi manajemen sendiri, kebutuhan terhadap perolehan informasi dapat berasal dari berbagai macam sumber. Informasi yang diperoleh manajemen terdiri dari:

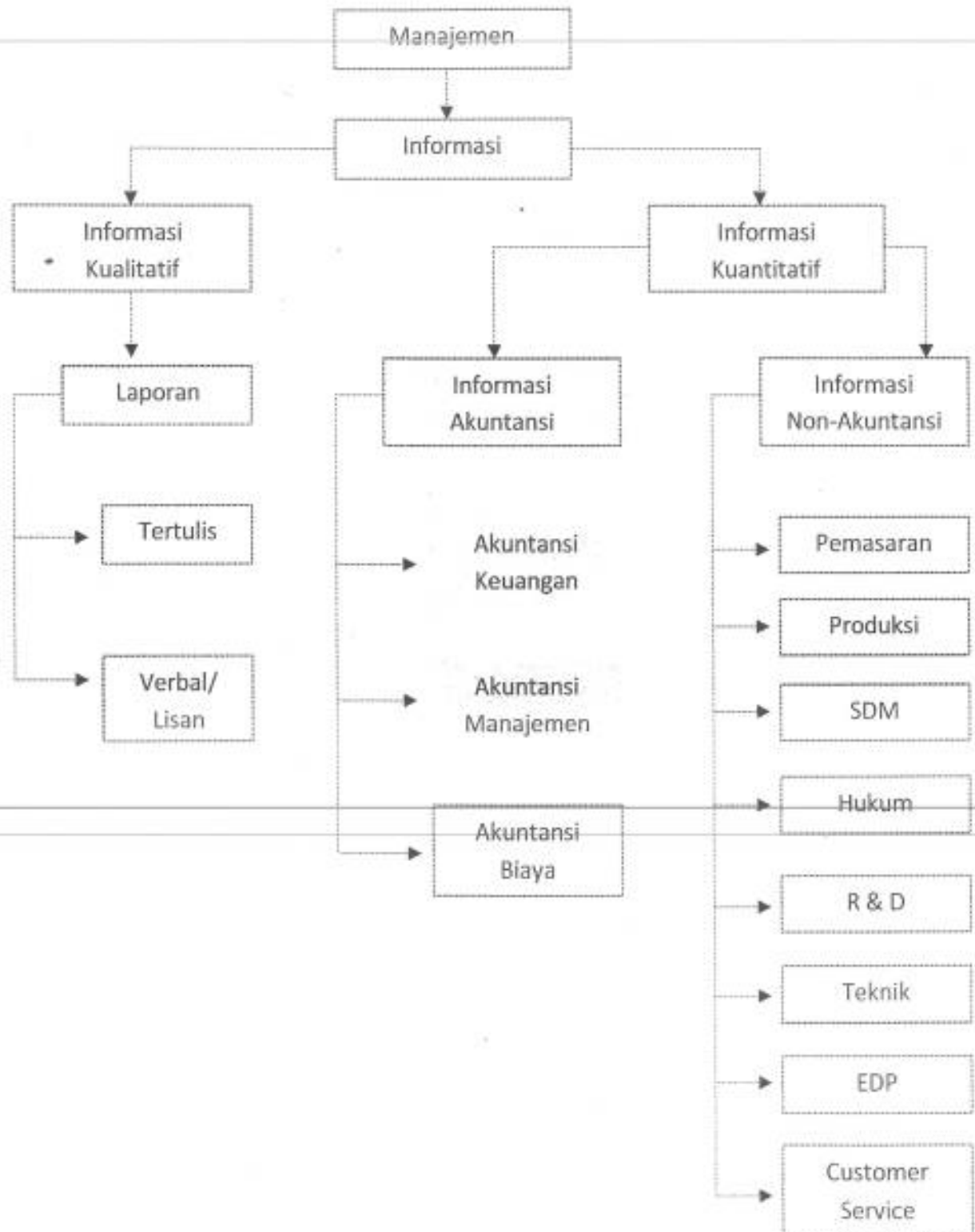
1. Informasi yang bersifat kualitatif, misalnya masukan dari staf atau manajer berupa laporan baik yang dilakukan secara tertulis formal (*normative*) maupun lisan (*verbal*).
2. Informasi yang bersifat kuantitatif, terdiri dari informasi akuntansi dan informasi non-akuntansi, dimana sumbernya tergantung pada ragam unit kerja yang ada dalam perusahaan. Informasi akuntansi memiliki latar belakang berupa sumber keuangan dan akuntansi, sedangkan informasi non-akuntansi berasal dari aktivitas operasional perusahaan yang disajikan melalui laporan kinerja masing-masing unit kerja.

Secara lengkap, informasi akuntansi diperinci menjadi 3 (tiga) kelompok utama, yaitu:

1. Akuntansi Keuangan (*financial accounting*).
2. Akuntansi Manajemen (*management accounting*).
3. Akuntansi Biaya (*cost accounting*).

Selanjutnya Kebutuhan Informasi Bagi Manajemen selengkapnya dapat dilihat pada Skema 1.1.

Skema 1.1.
Kebutuhan Informasi Bagi Manajemen





Tiap-tiap fungsi akuntansi (akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, dan akuntansi biaya) memiliki peran masing-masing sesuai dengan fungsi yang dimiliki. Peran tersebut secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Akuntansi Keuangan:

- a. Berfokus pada laporan eksternal perusahaan (pemegang saham, kantor pajak, investor, dan sebagainya).
- b. Berfungsi untuk penyusunan laporan keuangan (Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas, Laporan Perubahan Ekuitas) sekaligus sebagai produk utama dari akuntansi keuangan.
- c. Mencatat setiap transaksi bisnis yang terjadi yang dilakukan oleh pengelola perusahaan (lazimnya melalui bukti-bukti atau dokumen otentik yang *valid*, misalnya: faktur, kuitansi, bon-bon pembelian).
- d. Angka-angka dalam laporan keuangan digunakan sebagai informasi penting untuk melakukan analisis laporan keuangan, sedangkan hasil analisis laporan keuangan tersebut digunakan untuk proses pengambilan keputusan oleh manajemen.
- e. Menyajikan data-data akuntansi yang berasal dari transaksi perusahaan yang dapat dinilai dengan uang (*term of money*) yang lazim disebut sebagai data keuangan.
- f. Keputusan manajemen merupakan kebutuhan untuk mendukung kinerja dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

2. Akuntansi Manajemen:

- a. Berfokus pada laporan untuk kepentingan internal perusahaan (laporan manajemen, evaluasi laporan triwulan, dan sebagainya).
- b. Mengukur dan melaporkan informasi keuangan dan non-keuangan secara umum.
- c. Informasi akuntansi manajemen digunakan untuk koordinasi dengan divisi lain dalam perusahaan (produksi, pemasaran, legal, pengembangan, teknik, dan sebagainya).
- d. Hasil koordinasi bermanfaat bagi pemetaan dan penyusunan strategi perusahaan kedepan.
- e. Informasi akuntansi manajemen digunakan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

3. Akuntansi Biaya:

- a. Fokus pada laporan internal perusahaan dan memiliki peran penting untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan dengan penyajian data tentang biaya secara tepat dan akurat.
- b. Menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh akuntansi manajemen dan akuntansi keuangan, misalnya dalam penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk penyusunan Laporan Laba Rugi.
- c. Mengukur, menyajikan, menganalisis, dan melaporkan setiap biaya yang dikeluarkan dalam rangka pemanfaatan sumber daya milik perusahaan secara efektif dan efisien.
- d. Mengumpulkan dan menghitung setiap biaya yang terjadi untuk dilakukan analisis biaya.
- e. Informasi terhadap analisis biaya untuk keperluan pengambilan keputusan oleh manajemen.

Berdasarkan uraian panjang lebar terhadap peran masing-masing fungsi akuntansi tersebut, pengguna informasi akuntansi dapat melihat perbedaan diantara ketiganya, baik terhadap akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, maupun akuntansi biaya. Namun disamping adanya perbedaan peran, ternyata ketiga informasi akuntansi tersebut memiliki persamaan yang sangat nyata yakni berperan dalam menyediakan informasi kepada manajemen untuk proses pengambilan keputusan yang diperlukan. Karena sangat penting, maka penyajian informasi harus dilakukan secara cepat, tepat, dan akurat.

Dengan demikian, informasi yang disajikan baik oleh akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, maupun akuntansi biaya sangat diperlukan oleh manajemen. Data-data kuantitatif dibutuhkan oleh manajemen karena urat nadi bisnis adalah selalu memiliki relevansi dengan segala aktivitas yang dapat dinilai dengan uang. Dan nilai uang bersifat kuantitatif terukur (*measurable*). Segala aktiva (*assets*), kewajiban (*liabilities*), modal (*equities*) yang berwujud fisik senantiasa dapat dinilai dengan uang (di Indonesia memakai nilai rupiah). Oleh karena itu terhadap setiap transaksi yang berakibat bertambah atau berkurangnya aktiva, kewajiban, dan modal perusahaan, selalu dicatat dalam nilai uang (*term of money*). Data-data tersebut diperlukan oleh manajemen untuk mengambil keputusan bisnis. Misalnya ketika akan melakukan pengembangan usaha melalui investasi pada anak perusahaan yang bermitra dengan rekan bisnis terpercaya, maka segala informasi kuantitatif formal tersebut sangat dibutuhkan.

BAB II

MAKNA BIAYA DAN KARAKTERISTIK BIAYA

Sesuai fungsi dan peran yang dimiliki oleh Akuntansi Biaya, maka pemahamannya senantiasa berfokus terhadap segala hal yang memiliki relevansi dengan biaya berikut tata cara perhitungannya. Oleh karena itu untuk mempelajari akuntansi biaya secara efektif hendaknya dapat memahami terlebih dahulu terhadap segala hal yang terkait dengan makna biaya, perilaku biaya, karakteristik biaya, serta sifat-sifat biaya lainnya yang memiliki kandungan sangat erat terhadap berbagai aktivitas dan transaksi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan. Pemahaman yang mendalam dan dilakukan secara efektif terhadap karakteristik dan perilaku biaya (*cost behaviour*) akan sangat membantu para pengguna akuntansi biaya dalam penyusunan laporan keuangan khususnya Laporan Laba Rugi. Dengan demikian para manajer dapat menyelesaikan secara tuntas terhadap masalah-masalah biaya yang muncul dalam rangka menyiapkan penyajian laporan keuangan secara tepat dan akurat kepada manajemen yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan bisnis yang dibutuhkan.

2.1. Makna Biaya.

Biaya¹ adalah sumber daya milik perusahaan yang dikorbankan dalam satu periode akuntansi untuk mencapai tujuan tertentu.

Berdasarkan pemahaman biaya tersebut, makna biaya dapat diperinci dan memiliki unsur-unsur:

1. Sebagai sumber daya milik perusahaan yang dikorbankan.

Sumber daya tersebut menjadi bagian dari *assets* perusahaan yang memang akan dikorbankan untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam bahasa bisnis, pengorbanan tersebut tidak akan sia-sia karena setelah berwujud menjadi barang jadi, kelak akan menghasilkan pendapatan.

Contoh:

Persediaan bahan baku merupakan *assets* perusahaan yang diproses menjadi barang jadi dan siap dijual. Untuk menentukan harga jual barang jadi, maka harus diketahui dan dihitung terlebih dahulu nilai persediaan

¹ Dalam Akuntansi Biaya, biaya sering disebut sebagai *cost*. Namun dalam Akuntansi Keuangan sebagian kalangan sering menyebutnya sebagai *expense*. Sebenarnya perbedaan yang terjadi sebatas untuk kegunaan pemahaman masing-masing kajian, dengan Akuntansi Keuangan lebih menonjolkan sisi perlakuan akuntansi (*accounting treatment*) terhadap biaya yang terjadi dalam pengertian sebagai beban perusahaan, sedangkan Akuntansi Biaya tertuju pada segi praktis untuk keperluan penghitungan biaya sebagai akibat terjadinya transaksi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan.

tersebut. Nilai tersebut dikenal sebagai harga pokok barang yang dijual (*cost of goods sold*) atau biasa disebut sebagai harga pokok penjualan.

2. Dilakukan dalam satu periode akuntansi.

Proses produksi untuk mengelola *assets* perusahaan sehingga menghasilkan produk yang siap untuk dijual, dilakukan dalam satu periode akuntansi. Hal ini sesuai dengan prinsip *proper matching between cost and revenue* dalam konteks untuk mempertemukan pendapatan (*revenue*) dengan biaya (*cost*) yang digunakan untuk menghasilkan biaya tersebut.

Contoh:

Proses produksi dari persediaan untuk menjadi barang jadi dan siap dijual, dilakukan pada periode yang sama dengan pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang jadi. Untuk industri tertentu, penjualan barang jadi bisa dilakukan lebih lama dari periode produksi. Oleh karena itu, untuk industri jenis ini akan menggunakan metode *historical cost* atau harga perolehan. Misalnya industri *real estate*.

3. Memiliki tujuan tertentu.

Sumber daya yang dikorbankan tersebut memiliki tujuan tertentu. Jika sumber daya dikorbankan tanpa memiliki tujuan yang jelas, maka pengorbanan tersebut akan sia-sia. Tidak ada satu pikiranpun dari pelaku bisnis untuk melakukan pengorbanan yang sia-sia terhadap sumber daya yang dimiliki.

Contoh:

- Biaya iklan dan biaya promosi, digunakan untuk tujuan mendongkrak penjualan. Pengeluaran dana untuk memasang iklan tidak akan sia-sia karena memiliki tujuan tertentu.
- Kayu untuk bahan baku pembuatan industri lemari dan mebel. Pembelian kayu tersebut ada tujuannya yakni untuk menghasilkan produk lemari. Lemari akan dijual untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

Berdasarkan pemahaman terhadap makna biaya berikut unsur-unsur yang dimiliki, akan diperoleh 3 hal penting:

1. Jika sumber daya perusahaan dikorbankan secara sia-sia dan tidak digunakan untuk pencapaian tujuan tertentu secara jelas, maka biaya tersebut tidak memberi manfaat bagi perusahaan, disebut sebagai pemborosan (*wasting cost*) atau *unproductive cost*. Dalam praktek, pemborosan akan memberi kontribusi yang signifikan terhadap

membengkaknya biaya keseluruhan (Biaya Total)² yang dikeluarkan perusahaan.

Contoh:

Pemakaian komputer inventaris milik perusahaan untuk main *game watch*, merupakan pemanfaatan sumber daya perusahaan secara sia-sia. Artinya pembayaran rekening listrik untuk komputer, ditambah penggunaan lampu dan AC saat jam kerja tapi komputer digunakan untuk main *game watch* merupakan bentuk pemborosan.

2. Jika manfaat biaya digunakan untuk proses bisnis lebih dari satu periode akuntansi, maka biaya tersebut harus dibebankan melalui alokasi biaya (*cost allocation*) tiap satu periode akuntansi untuk dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh pada periode yang sama. Ketentuan ini diterapkan untuk memperoleh penyesuaian yang layak antara pendapatan dan biaya, dikenal sebagai prinsip *proper matching between cost and revenue*.

Contoh:

Mesin yang dibeli oleh perusahaan seharga Rp. 50 juta pada tahun 2000 dengan umur ekonomis selama 5 tahun. Pembebanannya tidak layak jika harus ditimpakan seluruhnya pada tahun 2000 sebesar Rp. 50 juta, tapi harus dialokasikan selama 5 tahun melalui biaya penyusutan (*depreciation expense*), sehingga yang diakui sebagai biaya hanya Rp. 10 juta tiap tahun selama 5 tahun (jika penyusutan menggunakan metode garis lurus).³

3. Jika terjadi kondisi yang tidak terduga dan tidak direncanakan sebelumnya (*force major*), kejadian ini merupakan bentuk kerugian (*losses*), karena sumber daya yang dikorbankan tersebut tidak atau belum sempat memberi manfaat bagi perusahaan, dan semata-mata memang diluar jangkauan pelaku bisnis.

Contoh:

Adanya faktor bencana alam seperti gempa bumi, tanah longsor, banjir, angin ribut, topan badai, maupun kecerobohan atau ulah manusia seperti kebakaran, huru hara, perampokan, dan sebagainya. *Assets* yang hilang

² Penjelasan terhadap pengertian Biaya Total (*Total Cost*) akan lebih efektif dengan mempelajari Struktur Biaya Total sebagaimana yang tersaji dalam Skema 2.2.

³ Metode penyusutan yang digunakan tergantung pada kebijakan manajemen masing-masing perusahaan. Yang harus disikapi bahwa penggunaan metode penyusutan tersebut harus diterapkan secara konsisten dari satu periode dengan periode akuntansi berikutnya. Jika ada perubahan penggunaan metode akuntansi, harus dinyatakan secara jelas dalam surat manajemen (*management letter*). Pada contoh diatas, pembebanan penyusutan yang dipakai menggunakan metode garis lurus (*straight line method*).

atau rusak akibat bencana merupakan bentuk kerugian yang tidak direncanakan.

2.2. Pemahaman Terhadap Karakter dan Perilaku Biaya.

Dalam rangka menyediakan informasi tentang biaya yang sangat dibutuhkan oleh manajemen untuk kebutuhan pengambilan keputusan, para manajer harus memahami secara cermat berbagai karakter dan perilaku biaya. Dengan pemahaman yang mendalam terhadap karakter biaya, pelaku bisnis dapat lebih mudah melakukan pengambilan keputusan manajemen secara cermat, tepat, dan akurat.

Berbagai jenis karakteristik dan perilaku biaya (*cost behavior*) dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Keterkaitannya dengan Produk Yang Dihasilkan.

1) Biaya Langsung (*Direct Cost*):⁴

adalah biaya yang langsung dapat dibebankan kedalam produk yang dihasilkan, merupakan bagian pokok atau dominan dari biaya manufaktur (*manufacturing cost*) yang dihasilkan.

Biaya langsung sendiri terdiri dari:

a. Biaya Bahan Baku Langsung (*Direct Material Cost*):

adalah biaya yang merupakan bagian pokok atau dominan dari produk yang dihasilkan dan lazimnya nilai biaya tersebut dapat ditelusuri kedalam bentuk fisiknya.

Contoh:

- o Material kayu dalam industri pembuatan lemari,
- o Material besi baja dalam industri pembuatan kapal laut, dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka *direct material cost* memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Secara fisik, merupakan bagian pokok atau dominan dari produk yang dihasilkan.
- b) Secara rupiah, merupakan pengeluaran biaya yang relatif besar nilainya (prinsip materialistik) dihitung secara proporsional dari total biaya manufaktur.

⁴ Penjelasan lebih rinci tentang *direct cost* lihat karakteristik Biaya Utama (*Prime Cost*), sedangkan posisi *prime cost* lihat pada Skema 2.2. tentang Struktur Biaya Total.

c) Secara operasional, mengalami proses produksi dari pengolahan bahan mentah, kemudian barang dalam proses (*work in process* = WIP), sampai menjadi barang jadi (*finished goods*).

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*):

adalah biaya yang merupakan bagian terbesar dari ongkos pekerja yang mengerjakan langsung produk yang dihasilkan perusahaan.

Contoh:

- o Upah tukang kayu dalam industri lemari,
- o Upah tukang besi baja dalam industri pembuatan kapal laut, dan sebagainya.

2) Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*):⁵

adalah biaya yang menjadi pendukung dalam penyelesaian produk utama, disebut juga sebagai biaya pembantu atau biaya pabrik (*factory overhead cost* atau diringkas sebagai *overhead cost* atau biaya *overhead* manufaktur).

Biaya tidak langsung sendiri terdiri dari:

a. Biaya Bahan Penolong (*factory overhead cost*):

adalah biaya bahan penolong atau bahan pembantu yang berfungsi sebagai pendukung dari produk yang dihasilkan dan lazimnya nilai biaya tersebut relatif tidak material.

Contoh:

- o Pelitur dalam industri pembuatan lemari,
- o Dempul dan cat dasar dalam industri pembuatan kapal laut, dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka *factory overhead cost* memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Secara fisik, bukan bagian utama dari produk yang dihasilkan dan relatif sulit ditelusuri pada barang jadi.
- b) Secara rupiah, merupakan pengeluaran biaya yang relatif kecil nilainya (tidak material) dihitung secara proporsional dari total biaya manufaktur.

⁵ Penjelasan lebih rinci lihat karakteristik Biaya Utama (*Prime Cost*), sedangkan posisi *prime cost* lihat pada Skema 2.2. tentang Struktur Biaya Total.

c) Secara operasional, tidak terkait secara langsung dengan proses produksi.

b. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (*Indirect Labour Cost*):

adalah biaya yang menjadi pendukung pekerjaan produk utama dan merupakan bagian kecil dari ongkos pekerja yang mengerjakan tidak langsung dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Contoh:

- o Upah tukang angkut (*porter*) ke kendaraan *delivery* dalam industri lemari.
- o Upah tukang ambil batangan besi baja dalam industri pembuatan kapal laut, dan sebagainya.
- o Upah supervisor, upah mandor, upah satpam, upah teknisi listrik, dan sebagainya.

c. Biaya Tidak Langsung Lain (*Other Indirect Cost*):

adalah biaya tidak langsung yang tidak terkait dengan bahan baku tidak langsung maupun tenaga kerja tidak langsung, lazimnya bersifat administratif dan teknis.

Contoh:

- o Biaya sewa kantor pemasaran.
- o Biaya asuransi pabrik.
- o Biaya penyusutan dan amortisasi.
- o Biaya pemeliharaan kantor.
- o Biaya utilitas (listrik, PAM, telepon).
- o Biaya pajak
- o Biaya penggunaan alat-alat kecil.

2. Berdasarkan Keterkaitannya dengan Volume Produk:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*):

adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah dalam jangka waktu tertentu terhadap besar kecilnya volume produk yang dihasilkan perusahaan.

Contoh:

Gaji karyawan kantor, biaya penyusutan, biaya sewa kantor, dan sebagainya.



b. Biaya Variabel (*Variable Cost*):

adalah biaya yang besarnya berbanding lurus (*linier*) terhadap besar kecilnya volume produk yang dihasilkan.

Contoh:

- o Bahan baku kayu dari pabrik pembuatan lemari. Makin banyak volume lemari yang diproduksi, makin banyak kayu yang dibutuhkan.
- o Makin banyak pesanan kapal, makin banyak kebutuhan besi dan baja.

3. Berdasarkan Pembebanan Yang Spesifik Terhadap Produk:

a. Biaya Tetap Langsung (*Direct Fixed Cost*):

adalah biaya yang langsung berhubungan dengan pembuatan produk, namun tidak berbanding lurus terhadap besar kecilnya volume produk yang dihasilkan.

Contoh:

Gaji supervisor di jalur perakitan pabrik mobil. Dalam hal ini meskipun supervisor terkait langsung dengan produk yang dihasilkan, namun gaji supervisor bersifat tetap dan tidak tergantung volume produk yang dihasilkan.

Pemahaman terhadap *Direct Fixed Cost* dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Biaya ini termasuk biaya langsung (*direct cost*) karena berhubungan dan terlibat langsung dalam pembuatan dan penyelesaian produk utama.
- b) Meskipun termasuk biaya langsung, tapi tidak terkait dengan besar kecilnya produk yang dihasilkan, sehingga termasuk kategori biaya tetap (*fixed cost*).⁶

b. Biaya Variabel Langsung (*Direct Variable Cost*):

adalah biaya yang dibebankan langsung dan menjadi bagian dari produk yang dihasilkan, besarnya berbanding lurus (*linier*) dengan volume produk yang dihasilkan tersebut. Lazimnya disebut *variable cost*.⁷

⁶ Lihat karakteristik dari biaya tetap (*fixed cost*) pada penjelasan sebelumnya. Pada dasarnya *direct fixed cost* dapat dipahami identik dengan *fixed cost* secara umum, namun dalam pengertian ini lebih spesifik dilakukan penekanan pada unsur langsung (*direct*) berhubungan dengan pembuatan produk, sedangkan *fixed cost* lebih bersifat umum.

Contoh:

Ban yang diproses dalam perakitan industri mobil. Ban tersebut merupakan bagian dari produk yang bersifat langsung, besarnya proporsional dengan produk yang dihasilkan.

c. Biaya Tetap Tidak Langsung (*Indirect Fixed Cost*):

adalah biaya yang dibebankan secara tetap (*fixed cost*) dan tidak proporsional dengan besarnya volume produk yang dihasilkan, namun biaya tersebut bersifat tidak langsung (*indirect cost*) dari produk tersebut.

Contoh:

Biaya sewa kantor pemasaran yang dilakukan oleh pabrik perakitan mobil.

Contoh diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- o Biaya tersebut bersifat tetap (*fixed cost*) dan tidak proporsional dengan volume produk yang dihasilkan, artinya berapapun produk yang dihasilkan, biaya sewa kantor tersebut bersifat tetap.
- o Selain bersifat tetap, biaya tersebut juga tidak langsung (*indirect cost*) terhadap proses menghasilkan produk perusahaan.

d. Biaya Variabel Tidak Langsung (*Indirect Variable Cost*):

adalah biaya yang dibebankan secara tidak langsung (*indirect cost*) terhadap pembuatan produk yang dihasilkan perusahaan, namun besarnya berbanding lurus (*linier*) dengan volume produk yang dihasilkan.

Contoh:

Biaya tenaga angkut barang pada industri perakitan mobil, dimana perusahaan sedang melakukan diversifikasi terhadap produk yang dihasilkan. Makin banyak diversifikasi, makin banyak tenaga yang dibutuhkan.

Contoh diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- o Biaya semacam ini bersifat tidak langsung (*indirect cost*) karena tidak terkait langsung dengan pembuatan produk yang dihasilkan (hanya berupa upah ongkos angkut barang diluar produksi).

⁷ Dalam banyak hal, *direct variable cost* sebenarnya identik dengan *variable cost* karena sama-sama bersifat *linier* dengan volume produk yang dihasilkan. Sebagian penulis menggunakan *direct variable cost* lebih ditujukan untuk penekanan bahwa biaya ini selain bersifat langsung (*direct cost*) juga merupakan biaya variabel (*variable cost*).

- o Mengingat jumlahnya bisa berubah tergantung pada banyaknya diversifikasi yang dilakukan perusahaan, maka termasuk sebagai *variable cost*. Sebagian kalangan menyebutnya sebagai *semi variable cost*.⁸

Berdasarkan pemahaman terhadap biaya langsung dan biaya tidak langsung, serta biaya tetap dan tidak tetap, maka kedua kelompok ini dapat digambarkan secara sinergis pada Skema 2.1. tentang Induk dari Karakteristik Biaya.

4. Berdasarkan Realisasi Pengeluaran:

a. Biaya yang Dianggarkan (*Budgeted Cost*):

adalah biaya yang dihitung dan diperkirakan terlebih dahulu kemudian diproyeksikan secara lengkap untuk mempersiapkan proses bisnis yang akan dilaksanakan kedepan. Biaya semacam ini dikenal juga sebagai *forecasted cost*.

Contoh:

Di BUMN dikenal sebagai RKAP (Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan).

a. Biaya Aktual (*Actual Cost*):

adalah biaya yang telah terjadi sebagai bentuk realisasi dari biaya yang dianggarkan sebelumnya.⁹

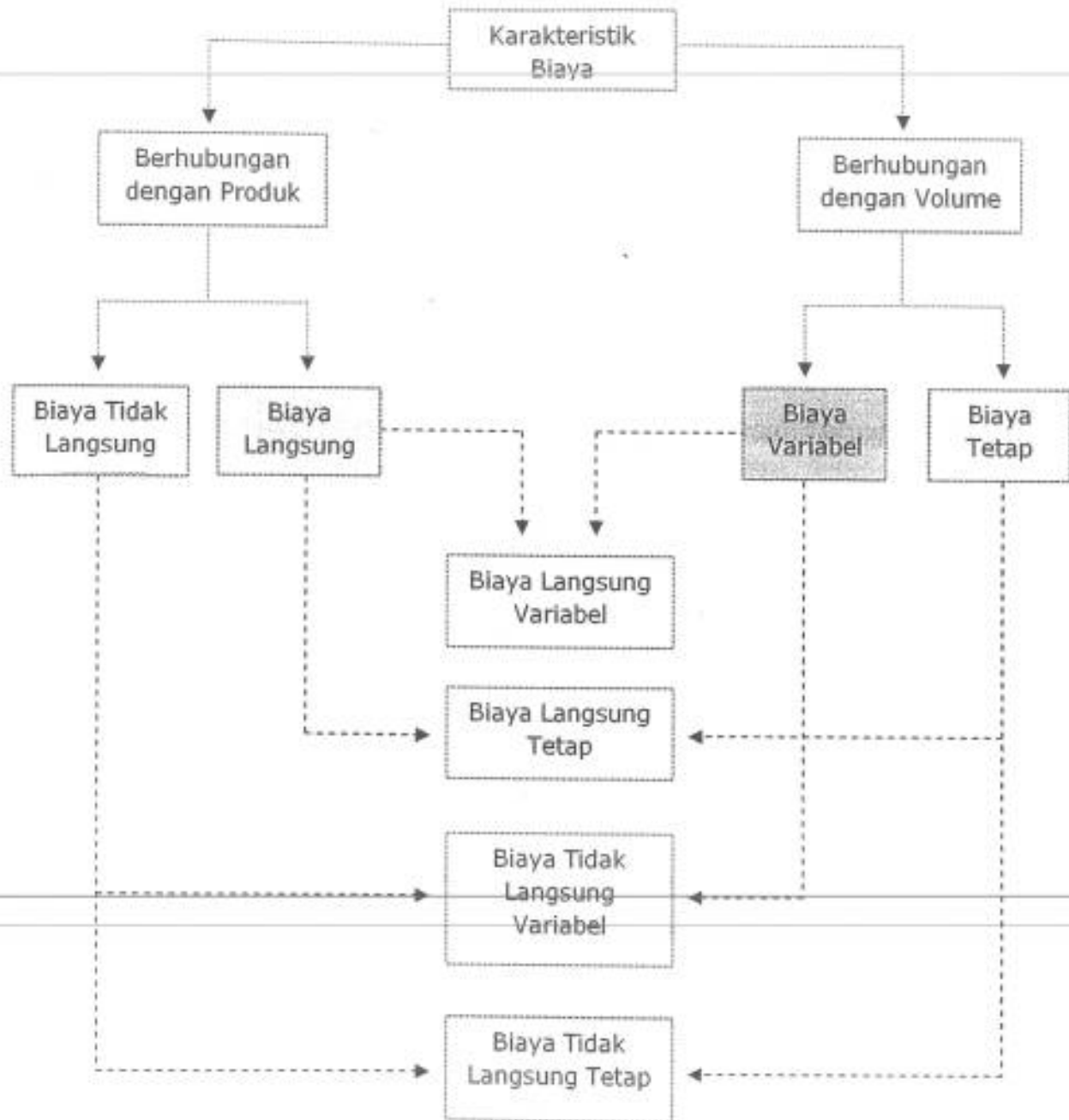
Contoh:

Realisasi biaya pembuatan jembatan Suramadu seharga Rp. 5 triliun dari anggaran Rp. 4,5 triliun.

⁸ Dalam praktek akan dapat lebih banyak ditemui adanya *semi variable cost* karena secara praktis, setiap adanya perubahan biaya terkait dengan transaksi yang berubah, sudah lazim dimasukkan kedalam biaya variabel. Oleh karena itu penetapan *semi variable cost* lebih banyak merupakan kebijakan manajemen.

⁹ Antara *budgeted cost* dengan *actual cost* memang tak bisa dipisahkan secara drastis terutama untuk kepentingan analisis selisih (*variance analysis*) dalam rangka kontrol terhadap realisasi anggaran. Manajemen membutuhkan data yang riil serta laporan analisis yang akurat untuk pengambilan keputusan secara cepat dan tepat.

Skema 2.1.
Induk Karakteristik Biaya¹⁰



¹⁰ Karakteristik biaya yang harus dipahami pada dasarnya berpangkal kepada kedua karakteristik utama yaitu biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*) serta biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*). Sementara karakteristik biaya lainnya dapat merupakan transformasi dari kedua karakteristik biaya utama tersebut. Oleh karena itu kedua karakteristik biaya tersebut sering disebut sebagai induk karakteristik biaya.

5. Berdasarkan Kumpulan Biaya dan Alokasi Biaya:

a. Aktiva Tetap (*Fixed Assets*):¹¹

Dari pengertian tentang biaya, aktiva tetap sebenarnya adalah kumpulan biaya (*bundle of cost*) yang terakumulasi sebagai sumber daya perusahaan yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk.

Contoh:

Mesin seharga Rp 100 juta digunakan untuk menghasilkan ember plastik. Untuk pembebanan biaya, kumpulan biaya dalam aktiva tetap harus dialokasikan kedalam masing-masing periode selama umur ekonomis dari mesin.¹²

b. Penyusutan Aktiva Tetap (*Depreciation Expense*):

Penyusutan aktiva tetap (*depreciation expense*) merupakan bentuk dari alokasi biaya (*cost allocation*) dari aktiva tetap dalam rangka pembebanan biaya secara proporsional selama umur ekonomis aktiva tetap.

Contoh:

Misalnya mesin pembuat ember dibeli tahun 2000 dan memiliki umur ekonomis selama 5 tahun. Maka biaya penyusutan tahun pertama (2000) disusutkan sebesar Rp. 20 juta. Demikian juga untuk tahun kedua, ketiga, keempat, sampai kelima disusutkan senilai Rp 20 juta (jika penyusutan menggunakan metode garis lurus dan nilai residu adalah Rp. 0).

6. Berdasarkan Satuan Unit Produk.

a. Biaya per Unit (*Unit Cost*).

adalah biaya yang diperhitungkan terhadap masing-masing unit produk yang dihasilkan.

¹¹Perlu dipahami secara hati-hati (agar tidak salah persepsi) bahwa Aktiva Tetap (*fixed assets*) termasuk kelompok akun aktiva (*assets*) dalam Neraca yang memiliki karakteristik tertentu. Sedangkan biaya penyusutan (*depreciation expense*) termasuk akun dalam Laporan Laba Rugi. Dalam pemahaman terhadap akuntansi biaya, aktiva tetap merupakan kumpulan biaya (*bundle of cost*), sedangkan biaya penyusutan sebagai alokasi biaya (*cost allocation*) dari *bundle of cost* tersebut.

¹²Harus dipahami secara cermat terhadap pengertian umur ekonomis (*economical period*) dengan umur teknis (*technical period*). Umur ekonomis terkait dengan umur aktiva tetap yang ditetapkan berdasarkan kebijakan manajemen. Dengan penetapan kebijakan ini maka alokasi biaya melalui penyusutan dapat dibebankan secara konsisten. Sedangkan umur teknis terkait dengan masa manfaat dari aktiva tetap itu sendiri sesuai dengan standar pabrik produsen aktiva tetap. Dengan demikian bisa terjadi umur ekonomis telah habis, namun umur teknis masih belum habis. Misalnya kendaraan dinas direksi ditetapkan memiliki umur ekonomis 5 tahun. Namun setelah masa 5 tahun lewat, kendaraan tersebut masih dapat digunakan karena umur teknis sesuai standar pabrik adalah 10 tahun. Dalam contoh ini, umur ekonomis telah habis, namun umur teknis belum habis.

Contoh:

1 unit lemari dari industri pembuat lemari telah mengeluarkan biaya manufaktur sebesar Rp. 900.000,-

b. Biaya Total (*Total Cost*).

Dalam pengertian sempit, biaya total merupakan biaya yang dihasilkan dari perkalian antara volume produk dengan biaya per unit.

Contoh:

10 unit lemari dengan biaya per unit Rp. 900.000 maka akan menghasilkan total biaya sebesar Rp. 9.000.000,-

Dalam arti luas, biaya total merangkum seluruh pengeluaran yang terjadi dan berasal dari aktivitas bisnis yang dilakukan perusahaan. Sedangkan dalam Struktur Biaya Total (lihat Skema 2.2.), biaya total (*total cost*) merupakan jumlah dari biaya prima (*prime cost*) ditambah biaya pabrik (*factory overhead cost*) ditambah biaya operasional (*operational cost*).¹³

7. Berdasarkan Klasifikasi Biaya Dalam Sistem Penetapan Biaya Manufaktur.

a. Biaya Utama (*Prime Costs*):

adalah seluruh biaya langsung (*direct cost*) baik biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) maupun biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) yang dibebankan kedalam produk perusahaan dan merupakan biaya yang dominan dalam membentuk biaya manufaktur total.

Contoh:

Lihat Perhitungan Harga Pokok Produksi PT. Utha Selular pada Skedul 2.2, dimana biaya utama adalah biaya bahan baku langsung sebesar Rp. 77.000 ditambah dengan biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp. 9.700, sehingga jumlah biaya utama adalah Rp. 86.700,-

b. Biaya Konversi (*Conversion Costs*).

adalah seluruh biaya manufaktur selain biaya bahan baku langsung yang berfungsi merubah bahan baku (*raw material*) menjadi barang jadi (*finished goods*) yang siap untuk dijual.

¹³ Pemahaman terhadap biaya total (*total cost*) akan lebih jelas dengan mempelajari Struktur Biaya Total sebagaimana disajikan pada Skema 2.2.

Contoh:

Lihat Perhitungan Harga Pokok Produksi PT. Utha Selular pada Skedul 2.2, maka jumlah biaya konversi adalah biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp. 9.700 ditambah biaya manufaktur tidak langsung sebesar Rp. 16.300 sehingga jumlah biaya konversi menjadi Rp. 26.000,-

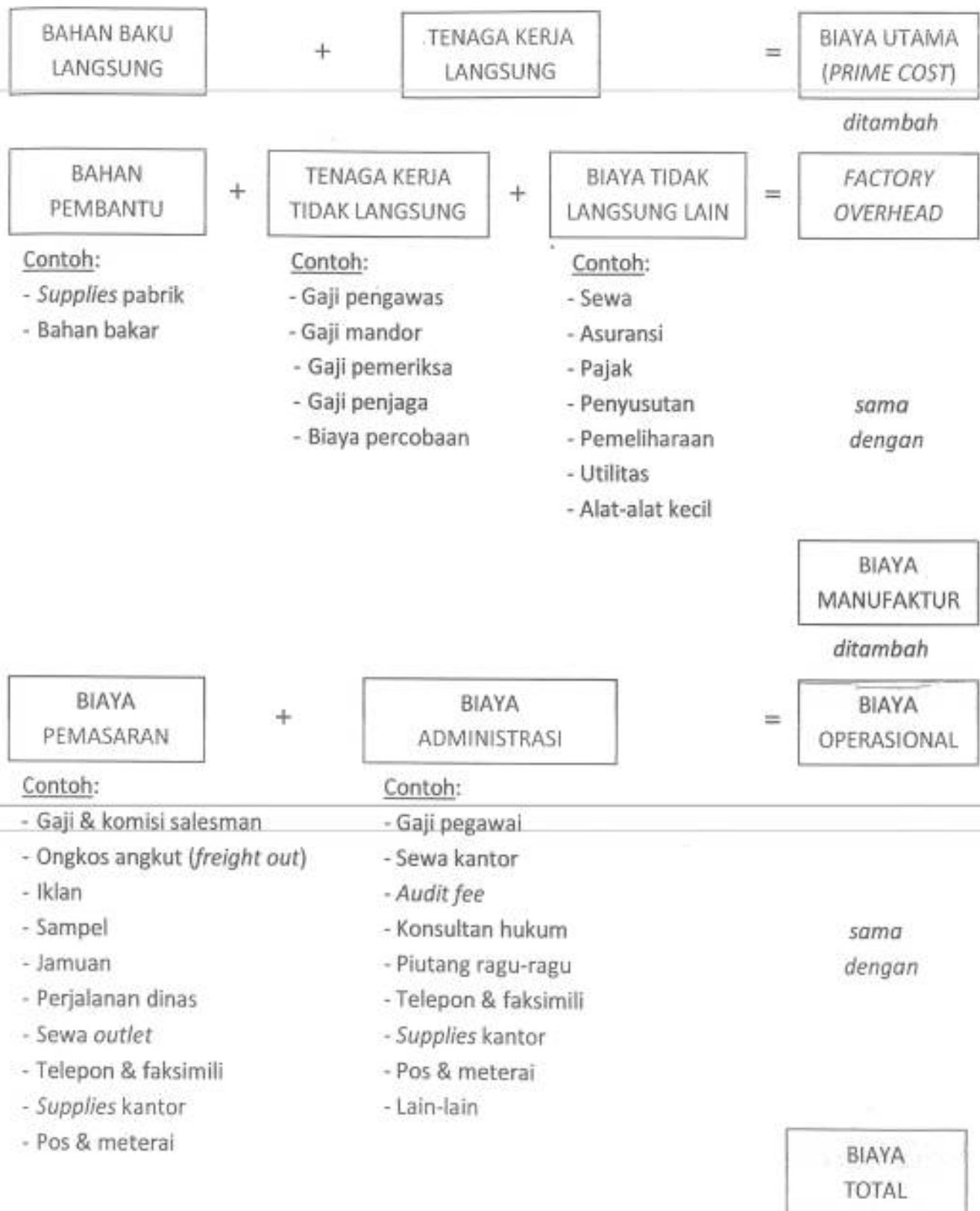
2.3. Struktur Biaya Total.¹⁴

Setelah memahami secara mendalam terhadap karakteristik dan perilaku biaya (*cost behavior*), selanjutnya dapat disusun Struktur Biaya Total (*Structure of Total Cost*). Susunan dari Biaya Total ini mencerminkan kondisi riil biaya total yang terjadi pada sebuah perusahaan. Struktur ini bersifat standar dengan item-item biaya yang menjadi pendukung struktur menunjukkan bagian terbesar dari aktivitas bisnis yang dijalankan.

Dalam praktek, setiap perusahaan memiliki karakteristik biaya yang khas. Untuk perusahaan dengan skala lebih besar, tentu saja juga memiliki *item* biaya yang lebih kompleks dan komprehensif sesuai dengan lingkup perusahaan bersangkutan. Sedangkan perusahaan skala menengah dan kecil, juga memiliki karakteristik yang berbeda. Namun item-item biaya standar tetap ada sebagai syarat minimum sebagaimana item biaya yang membentuk Struktur Biaya Total. Spesifikasi biaya tambahan merupakan ciri khas perusahaan dengan lingkup transaksi yang berbeda dari masing-masing perusahaan.

¹⁴Untuk selanjutnya komposisi Struktur Biaya Total ini sangat penting dalam mempelajari Akuntansi Biaya karena merupakan dasar berpijak dalam melakukan penghitungan biaya-biaya yang terjadi di perusahaan. Pemahaman yang baik terhadap Struktur Biaya Total ibarat telah memegang peta biaya (*map of cost*) sehingga akan mudah menelusuri jalan-jalan dalam transaksi biaya yang dilakukan perusahaan dan harus diperhitungkan secara cermat untuk menyediakan informasi yang akurat dan cepat dalam rangka pengambilan keputusan oleh manajemen.

Skema 2.2. Struktur Biaya Total



2.4. Sistem Informasi Biaya.

Ketepatan dan kecepatan waktu dalam penyajian informasi tentang akuntansi biaya sangat penting untuk pengambilan keputusan strategis dari manajemen. Oleh karena itu harus disiapkan perangkat perusahaan berupa sistem informasi biaya (*cost information system*) yang memadai untuk membantu penyiapan proses pengambilan keputusan yang dibutuhkan. Sistem tersebut harus sanggup menyajikan data secara lengkap dan akurat tentang pengelolaan sumber daya perusahaan dan sanggup disampaikan kepada pengambil keputusan secara efisien dan efektif. Informasi yang disajikan dinyatakan dengan nilai rupiah sebagai *term of money*.

Sistem yang baik harus sanggup menyiapkan laporan tentang pengelolaan perusahaan secara periodik, termasuk laporan penggunaan sumber daya milik perusahaan yang terimplementasi dalam biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan, selain laporan tentang pertambahan *assets* perusahaan yang ditunjukkan melalui mekanisme pengadaan barang dan jasa maupun melalui perolehan pendapatan perusahaan. Semua aktivitas bisnis perusahaan harus dicatat dengan lengkap, akurat, dan benar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang lazim (*Generally Accepted Accounting Principles = GAAP*). Untuk itu diperlukan infrastruktur administratif yang ditampung pada Daftar Akun¹⁵ (*chart of account*). Daftar Akun yang dimiliki perusahaan harus sanggup menampung seluruh transaksi perusahaan secara lengkap dan akurat tanpa terkecuali.

Daftar Akun merupakan sistem yang menampung seluruh akun perusahaan dan merupakan perangkat manajemen untuk melakukan proses akuntansi seluruh transaksi perusahaan tanpa terkecuali, sehingga proses pengawasan dan pengendalian dapat dijalankan secara efektif dan efisien. Daftar Akun berisi semua akun yang terdapat pada Neraca (*Balance Sheet*) maupun Laporan Laba Rugi (*Income Statement*).

Untuk menyusun Daftar Akun yang memadai harus memperhatikan karakteristik sebagai berikut:

1. Penyusunan akun (*account*) harus selengkap-lengkapnyanya, sehingga semua akun yang akan digunakan untuk keperluan transaksi perusahaan telah diakomodasi seluruhnya dalam Daftar Akun tanpa terkecuali.

¹⁵Pada awal perkembangan ilmu akuntansi sekitar akhir tahun 1970-an, kata '*account*' diterjemahkan sebagai '*rekening*', kemudian menjadi '*perkiraan*'. Dalam perkembangan terakhir, kata '*account*' kemudian ditulis sesuai dengan sengau bunyi verbal sehingga '*account*' diterjemahkan menjadi '*akun*'. Memang secara umum, kata ini tidak jelas artinya, sama tidak jelasnya kenapa dahulu '*account*' diterjemahkan menjadi '*perkiraan*'. Apapun persepsi yang muncul, yang jelas penggunaan kata '*akun*' diharapkan dapat dipahami terhadap maksud dan tujuannya.

2. Dapat mengantisipasi adanya perubahan melalui penambahan akun baru akibat perkembangan bisnis yang terus berlangsung secara dinamis.
3. Memiliki kode Daftar Akun yang spesifik sesuai dengan lingkup dan jenis transaksi yang sering terjadi di perusahaan, sehingga kode tersebut mudah dibaca dan digunakan untuk proses akuntansi oleh bagian pembukuan perusahaan.
4. Berbentuk sederhana sehingga dapat dijelaskan kepada semua pihak yang membutuhkan dan/atau berkepentingan terhadap penyusunan laporan keuangan.
5. Menggunakan bahasa teknis akuntansi yang lazim.

Skedul 2.1. berikut adalah contoh Daftar Akun (*chart of account*) sederhana pada Perusahaan Manufaktur:¹⁶

2.5. Informasi Tentang Biaya Untuk Pengambilan Keputusan.

Informasi yang diperoleh manajemen dari proses penghitungan biaya yang telah dilakukan oleh aparat perusahaan diakui sangat bermanfaat untuk proses pengambilan keputusan yang diperlukan. Keputusan harus segera diambil dalam rangka merealisasi program kerja perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan secara efisien dan efektif. Dalam bisnis, ketepatan dan kecepatan pengambilan keputusan sangat erat kaitannya dengan pemanfaatan momentum bisnis yang tidak jarang momentum tersebut hanya terjadi sekali dalam transaksi bisnis. Artinya, jika momentum lewat, maka lewat juga peluang bisnis dapat diraih. Mengingat dalam bisnis unsur ketidakpastian (*uncertainties*) sangat tinggi, maka sulit memastikan apakah momentum tersebut kelak dapat hadir kembali.

Dalam hal-hal tertentu, momentum yang hadir justru terkait dengan upaya manajemen melakukan tindakan efisiensi secara internal. Tindakan ini harus segera dilakukan karena dalam beberapa kasus ditemui adanya perilaku organ perusahaan yang justru dianggap bersifat kontra produktif. Agar tidak berlarut-larut, maka manajemen segera mengambil keputusan. Prinsipnya, lebih cepat lebih baik.

¹⁶Perusahaan manufaktur dijadikan model karena dianggap memiliki Daftar Akun yang lebih lengkap dibanding dengan perusahaan dagang atau perusahaan jasa. Daftar Akun ini sekedar contoh dengan



Skedul 2.1.

Daftar Akun (*Chart of Account*)
Perusahaan Manufaktur
PT. Ade Corporation

100 – 299	: Neraca (<i>Balance sheet</i>)
100 – 199	: Aktiva (<i>Assets</i>)
100 – 129	: Aktiva Lancar (<i>Current Assets</i>)
101	: Kas di Bank (<i>Cash in Bank</i>)
102	: Kas (<i>Cash on Hand</i>)
103	: Kas Kecil (<i>Petty Cash</i>)
104	: Surat Berharga Yang Dapat Diperjualbelikan (<i>Marketable Securities</i>)
106	: Piutang Wesel (<i>Notes Receivable</i>)
106.1	: Piutang Wesel Yang Didiskontokan (<i>Discounted Notes Receivable</i>)
109	: Piutang Usaha (<i>Accounts Receivable</i>)
109.1	: Cadangan Piutang Ragu-ragu (<i>Allowance for Bad Debt</i>)
110	: Persediaan Bahan Baku (<i>Raw Materials Inventory</i>)
110.1	: Penyesuaian Persediaan Bahan Baku (<i>Inventory Adjustment</i>)
111	: Barang Dalam Proses (<i>Work in Process</i>)
112	: Persediaan Barang Jadi (<i>Finished Goods Inventory</i>)
114	: Biaya Dibayar Dimuka (<i>Prepaid Expense</i>)
115	: Pajak Dibayar Dimuka (<i>Prepaid Taxes</i>)
116	: Asuransi Dibayar Dimuka (<i>Prepaid Insurance</i>)
117	: Biaya Lain-lain Dibayar Dimuka (<i>Other Prepaid Expense</i>)

130 – 159	: Aktiva Tetap (<i>Fixed Assets</i>)
130	: Tanah (<i>Land</i>)
131	: Bangunan (<i>Buildings</i>)
131.1	: Akumulasi Penyusutan Bangunan (<i>Accumulated Depreciation – Buildings</i>)
134	: Mesin dan Perlengkapan Pabrik (<i>Machinery and Plant Equipment</i>)
134.1	: Akumulasi Penyusutan Mesin dan Perlengkapan Pabrik (<i>Accumulated Depreciation – Machinery & Plant Equipment</i>)
140	: Mobil (<i>Office Car</i>)
140.1	: Akumulasi Penyusutan Mobil (<i>Accumulated Depreciation – Office Car</i>)
142	: Perabotan Kantor (<i>Office Furniture and Fixtures</i>)
142.1	: Akumulasi Penyusutan Perabotan Kantor (<i>Accumulated Depreciation – Office Furniture & Fixtures</i>)
170 – 179	: Aktiva Tak Berwujud (<i>Intangible Assets</i>)
170	: <i>Goodwill</i>
171	: <i>Patents (Paten)</i>
172	: Hak Sewa, Hak Pakai (<i>Franchises, Licenses</i>)
173	: Lain-lain Hak (<i>Other Privileges</i>)
180 – 189	: Aktiva Lain-Lain (<i>Other Assets</i>)
180	: Rehabilitasi Jalan (<i>Infrastructure Renovation</i>)
200 – 299	: Kewajiban dan Modal (<i>Liabilities and Capital</i>)
200 – 219	: Kewajiban Lancar (<i>Current Liabilities</i>)
201	: Hutang Wesel (<i>Notes Payable</i>)
203	: Hutang Usaha (<i>Accounts Payable</i>)
206	: Gaji yang Harus Dibayar (<i>Accrued Payroll</i>)
207	: Hutang Bunga (<i>Accrued Interest Payable</i>)
208	: Hutang Pajak Penghasilan (<i>Accrued Payroll Taxes</i>)

209	: Hutang Jangka Panjang Yang Telah Jatuh Tempo (<i>Long Term Debt – Due Within One Year</i>)
211	: Hutang Dividen (<i>Dividend Payable</i>)
215	: Hutang Jangka Pendek Lain-lain (<i>Other Current Liabilities</i>)
<hr/>	
220 – 229	: Kewajiban Jangka Panjang (<i>Long Term Liabilities</i>)
220	: Hutang Obligasi (<i>Bonds Payable</i>)
221	: Hutang Hipotek (<i>Mortgage Payable</i>)
222	: Hutang Jangka Panjang Lain-lain (<i>Other Long Term Payable</i>)
<hr/>	
250 – 279	: Modal (<i>Capital</i>)
250	: Modal Saham (<i>Capital Stock</i>)
251	: Modal Saham Preferen (<i>Preferred Stock</i>)
255	: Agio Saham (<i>Paid-in Capital in Excess of Par Value</i>)
260	: Laba Tidak dibagi (<i>Retained Earnings</i>)
300 – 899	: Laporan Laba Rugi (<i>Income Statement</i>)
300 – 340	: Pendapatan (<i>Revenue</i>)
301	: Penjualan (<i>Sales</i>)
301.1	: Penjualan Yang Dikembalikan (<i>Sales Returns</i>)
301.2	: Potongan Penjualan (<i>Sales Allowances</i>)
<hr/>	
350 – 399	: Harga Pokok Penjualan (<i>Cost of Goods Sold</i>)
351	: Harga Pokok Penjualan (<i>Cost of Goods Sold</i>)
355	: Penyimpangan Harga Bahan Baku (<i>Raw Material – Price Variance</i>)
357	: Penyimpangan Kuantitas Bahan Baku (<i>Raw Material – Quantity Variance</i>)
359	: Penyimpangan Upah Tenaga Kerja (<i>Direct Labor – Rate Variance</i>)
360	: Penyimpangan Efisiensi Tenaga Kerja (<i>Direct Labor – Efficiency Variance</i>)

- 372 : *Factory Overhead* yang Digunakan
(*Applied Factory Overhead*)
- 376 : Penyimpangan Pembelanjaan *Factory Overhead*
(*Factory Overhead – Spending Variance*)
- 377 : Penyimpangan Kapasitas Menganggur *Factory*
Overhead (*Factory Overhead – Idle Capacity Variance*)
- 378 : Penyimpangan Efisiensi *Factory Overhead*
(*Factory Overhead – Efficiency Variance*)
- 379 : Kurang/Lebih Pembebanan *Factory Overhead*
(*Factory Overhead – Overapplied or Underapplied*)
- 380 : Biaya Pengembangan (*Development Expenses*)
- 400 – 499 : *Factory Overhead*
- 400 : *Factory Overhead – Kontrol*
(*Factory Overhead – Control*)
- 401 : Gaji Supervisor Pabrik (*Supervisor Salary*)
- 403 : Bahan Baku Tidak Langsung (*Indirect Material*)
- 405 : Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung
(*Indirect Labor*)
- 410 : Ongkos Angkut Pembelian Barang
(*Freight and Cartage in*)
- 415 : Pelatihan (*Training*)
- 416 : Lembur (*Overtime Premium*)
- 420 : Pajak Penghasilan – *Factory Overhead*
(*Payroll Taxes*)
- 421 : Liburan (*Vacation Pay*)
- 422 : Asuransi Kerugian (*Compensation Insurance*)
- 423 : Bahan Bakar Pabrik (*Fuel – Factory*)
- 424 : Listrik dan Tenaga (*Light and Power*)
- 426 : Telepon dan Faksimili (*Facsimile and Telephone*)
- 428 : Alat-alat Kecil (*Small Tools*)
- 329 : Barang-barang Rusak (*Defective Work*)
- 330 : Penyusutan Bangunan
(*Depreciation Expense– Buildings*)

331	: Penyusutan Mesin dan Peralatan Pabrik (<i>Depreciation Expense – Machinery and Plant Equipment</i>)
333	: Sewa Peralatan Pabrik(<i>Rent of Plant Equipment</i>)
335	: Pemeliharaan Bangunan (<i>Repairs and Maintenance of Buildings</i>)
336	: Pemeliharaan Mesin dan Peralatan Pabrik (<i>Repairs and Maintenance of Machinery & Plant Equipment</i>)
337	: Pemeliharaan Jalan (<i>Repairs and Maintenance of Roads</i>)
338	: Pemeliharaan Peralatan Transportasi (<i>Repairs and Maintenance of Transportation Facilities</i>)
339	: Amortisasi Paten (<i>Amortization Expense of Patents</i>)
500 – 599	: Biaya Pemasaran (<i>Marketing Expenses</i>)
500	: Biaya Pemasaran – Kontrol (<i>Marketing Expenses – Control</i>)
501	: Gaji Supervisor Pemasaran (<i>Salaries – Sales Supervisor</i>)
503	: Gaji Salesmen (<i>Salaries – Salesmen</i>)
504	: Gaji Tenaga Klerikal (<i>Salaries – Clerical Help</i>)
507	: Komisi Penjualan (<i>Salesmen's Commissions</i>)
515	: Ongkos Angkut Barang ke Konsumen (<i>Freight out</i>)
522	: Pajak Penghasilan Pemasaran (<i>Payroll Taxes – Marketing</i>)
530	: Bahan Pembantu (<i>Supplies</i>)
534	: Bahan Bakar – Pemasaran (<i>Fuel – Marketing</i>)
536	: Listrik dan Tenaga Pemasaran (<i>Light and Power - Marketing</i>)
538	: Telepon dan Faksimili Pemasaran (<i>Facsimile and Telephone - Marketing</i>)
540	: Pos dan Meterai (<i>Postage</i>)
543	: Biaya Perjalanan (<i>Travel Expenses</i>)

550	: Penyusutan – Mobil Operasional (<i>Depreciation Expense – Car Office</i>)
552	: Sewa Perlengkapan Operasional (<i>Rent of Equipment</i>)
554	: Iklan dan Promosi (<i>Advertising Expenses</i>)
556	: Pajangan Produk (<i>Displays Material</i>)
558	: Pameran dan Partisipasi (<i>Conventions and Exhibits</i>)
560	: Pemeliharaan Bangunan Kantor Pemasaran (<i>Repairs and Maintenance of Marketing Office Buildings</i>)
600 – 699	: Biaya Administrasi (<i>Administrative Expenses</i>)
600	: Biaya Administrasi – Kontrol (<i>Administrative Expenses – Control</i>)
601	: Gaji Karyawan (<i>Salary – Administrative Expenses</i>)
604	: Gaji Tenaga Klerikal (<i>Salaries – Clerical Help</i>)
620	: Lembur Kantor (<i>Overtime Premium – Office</i>)
622	: Pajak Penghasilan Administrasi (<i>Payroll Taxes – Administrative</i>)
624	: Bahan Pembantu (<i>Supplies</i>)
626	: Bahan Bakar – Administrasi (<i>Fuel – Administrative</i>)
630	: Listrik dan Tenaga Administrasi (<i>Light and Power - Administrative</i>)
632	: Telepon dan Faksimili Administrasi (<i>Facsimile and Telephone - Administrative</i>)
640	: Pos dan Meterai (<i>Postage</i>)
643	: Biaya Perjalanan (<i>Travel Expenses</i>)
650	: Penyusutan – Perabotan Kantor (<i>Depreciation Expense – Furniture and Fixtures</i>)
652	: Penyusutan – Bangunan (<i>Depreciation Expense – Office Buildings</i>)
654	: Sewa Perlengkapan Kantor (<i>Rent of Equipment</i>)
666	: Biaya Konsultan (<i>Legal and Accounting Fees</i>)
670	: Pemeliharaan Bangunan Kantor (<i>Repairs and Maintenance of Office Buildings</i>)

672	: Sumbangan (<i>Donations</i>)
675	: Biaya Piutang Tak Tertagih (<i>Bad Debts Expense</i>)
700 – 749	: Biaya Lain-Lain (<i>Other Expenses</i>)
701	: Biaya Bunga Hutang Wesel (<i>Interest Paid on Notes Payable</i>)
702	: Biaya Bunga Hutang Obligasi (<i>Interest Paid on Bonds Payable</i>)
703	: Biaya Bunga Hutang Hipotek (<i>Interest Paid on Mortgage Payable</i>)
705	: Potongan Harga (<i>Discount on Sales</i>)
710	: Biaya Operasional Akibat Kelebihan Fasilitas (<i>Operating Expenses on Excess Facilities</i>)
800 – 849	: Pendapatan Lain-Lain (<i>Other Income</i>)
801	: Pendapatan dari Investasi (<i>Income from Investment</i>)
803	: Potongan Pembelian (<i>Discount on Purchases</i>)
810	: Bunga Diterima dari Piutang Wesel dan Piutang Usaha (<i>Interest Earned on Notes and Accounts Receivable</i>)
812	: Pendapatan Sewa (<i>Rental Income</i>)
815	: Pendapatan Lain-lain (<i>Miscellaneous Income</i>)
890 – 899	: Pengurang Pendapatan (<i>Income Deductions</i>)
890	: Pajak Penghasilan Badan (<i>Corporate Income Tax</i>)
891	: Pajak Daerah (<i>Local Taxes</i>)

Contoh:

1) Inefisiensi penggunaan ruang kerja.

Kasus penggunaan ruang kerja untuk main *game watch*. Manajemen selanjutnya memutuskan seluruh karyawan dilarang main *game watch* dikantor baik saat jam kerja maupun diluar jam kerja. Dengan demikian waktu kerja benar-benar digunakan untuk aktivitas yang produktif sehingga biaya utilitas yang dikeluarkan memiliki manfaat tertentu.

2) Inefisiensi penggunaan bahan baku.

-Penggunaan bahan baku secara sembrono sehingga biaya bahan baku yang dikeluarkan menjadi lebih besar dari anggaran yang diajukan. Manajemen memutuskan perlu pengetatan pengawasan internal dalam proses produksi sehingga penggunaan bahan baku sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan.

3) Inefisiensi pembangunan *assets* baru.

Pembangunan gudang baru ternyata lebih besar dari RAB (Rencana Anggaran Biaya) yang telah disetujui oleh direksi sehingga menyimpang dari spesifikasi. Manajemen memutuskan minta pertanggungjawaban dari manajer proyek terhadap kerugian yang ditanggung perusahaan akibat pembangunan *assets* (tepatnya aktiva tetap) baru tersebut.

4) Dampak terhadap peningkatan harga pokok penjualan.

Ketika biaya per unit meningkat, maka harga pokok penjualan (HPP) juga meningkat. Jika HPP meningkat maka otomatis harga jual juga akan disesuaikan yakni adanya kenaikan. Kebijakan ini jelas akan mengurangi keuntungan daya saing (*competitive advantage*) di pasar. Manajemen harus mengambil keputusan dalam berbagai kondisi, antara lain:

- a. Jika manajemen lebih mementingkan daya saing perusahaan tetap terjaga, maka harga jual tidak dinaikkan atau dinaikkan dengan prosentase lebih kecil. Kebijakan ini akan berakibat laba kotor (*gross profit*) makin tipis. Tapi seiring perlakuan kebijakan tersebut, yakni agar laba kotor dapat meningkat, maka volume penjualan juga harus ditingkatkan secara maksimal.
- b. Jika manajemen ingin menjaga laba kotor (*gross profit*) tetap setara dalam prosentase dengan sebelumnya, maka harga jual terpaksa juga harus dinaikkan.

5) Pemantauan informasi terhadap data biaya total.

Lazimnya manajemen lebih mementingkan untuk mengambil keputusan terhadap informasi biaya total (*total cost*) daripada biaya per unit (*unit cost*). Namun dalam hal-hal tertentu, informasi terhadap biaya per unit justru lebih penting. Misalnya dalam rangka untuk memperoleh nilai yang kompetitif dalam penentuan harga jual (*sales price*), maka perhitungan biaya per unit harus diketahui terlebih dahulu.

Contoh:

Setelah dilakukan perhitungan biaya produksi oleh penyelenggara (*event organizer*), maka pertunjukan musik cadas Godbless di Stadion Gelora Bung Karno pada musim liburan sekolah membutuhkan total biaya sebesar Rp. 2 milyar. Diperkirakan konser akan dihadiri oleh sekitar 50.000 penonton. Dengan demikian harga pokok tiket masuk per lembar adalah Rp. 40.000,-

Berdasarkan informasi ini perlu diambil keputusan dengan segera: *berapa harga tiket yang akan ditetapkan?* Untuk menetapkannya perlu dipertimbangkan beberapa hal:

- a. Dengan menggunakan prinsip berhati-hati (*conservatism*), penyusutan penonton diperkirakan 10%, sehingga penonton riil diperkirakan hanya 45.000 orang. Dengan demikian maka harga pokok tiket menjadi Rp. 44.444,-
- b. Manajemen menetapkan margin keuntungan (*profit margin*) sebesar 10% dari harga pokok, sehingga harga jual mencapai Rp. 48.888 atau dibulatkan menjadi Rp. 50.000,-
- c. Harga tiket sebesar Rp. 50.000 ini kemudian diputuskan sebagai harga resmi untuk kelas ekonomi. Sedangkan kelas utama adalah Rp. 75.000 dan kelas VIP sebesar Rp. 100.000,-

Dari contoh tersebut ternyata penghitungan dan penetapan biaya per unit lebih penting daripada penetapan biaya total. Atau dengan kata lain proyeksi biaya total justru dipergunakan oleh manajemen untuk menentukan biaya per unit.

2.6. Berbagai Jenis Perusahaan dan Karakteristiknya.

Dalam bisnis dikenal berbagai jenis perusahaan berikut karakteristik yang melekat padanya. Jenis perusahaan tersebut dikelompokkan sesuai dengan spesifikasi dan jenis usaha pokok yang dijalankan. Pada dasarnya memahami jenis perusahaan dan karakteristik aktivitas usahanya, akan mempermudah dalam mempelajari karakteristik dan perilaku biaya yang dihasilkan oleh

perusahaan tersebut. Dengan kata lain bahwa antara perilaku biaya (*cost behaviour*) dengan jenis perusahaan sangat relevan dalam rangka menjelaskan keterkaitan antara kedua hal tersebut.

Jenis-jenis perusahaan yang lazim dikenal selama ini terdiri dari 3 (tiga) kelompok, yaitu:

1. Perusahaan Manufaktur (*Manufacturing Company*).¹⁷

Jenis perusahaan ini memiliki karakteristik untuk senantiasa melakukan proses produksi dengan merubah bahan baku (*raw material*) menjadi barang dalam proses (*work in process*), dan selanjutnya menjadi barang jadi (*finished goods*) yang siap untuk dijual.

Contoh:

- a. Perusahaan lemari, merubah bahan baku kayu menjadi lemari yang siap untuk dijual.
- b. Perusahaan tekstil, merubah bahan baku kapas menjadi lembaran kain yang siap untuk dijual.
- c. Perusahaan ember, merubah butiran plastik untuk dicetak jadi ember, gayung, dsb.

2. Perusahaan Dagang (*Merchandising Company*).

Perusahaan jenis ini memiliki aktivitas bisnis dengan membeli barang dagangan dari satu *supplier* atau *vendor* untuk dijual kembali kepada konsumen tanpa merubah bentuk dasar dari barang yang dibeli.

Contoh: Pasar swalayan, apotek, grosir, hypermarket, dsb.

3. Perusahaan Jasa (*Servicing Company*).

Perusahaan jenis ini melakukan aktivitas bisnisnya dengan menyediakan jasa berupa keahlian yang dimiliki tanpa melakukan transaksi produknya secara fisik. Adapun produknya sendiri jika ingin divisualisasi adalah berbentuk pelayanan (*services*) dengan berbasis pada keahlian (*expertises*) masing-masing.

Contoh:

Bank, asuransi, lembaga keuangan non-bank, perusahaan *leasing*, dan sebagainya.

¹⁷ Sebagian penulis lain menyebut '*manufacturing company*' sebagai '*perusahaan industri*'. Namun untuk istilah '*manufacturing cost*' menyebutnya sebagai '*biaya produksi*'. Oleh karena itu penulis buku ini menterjemahkan langsung '*manufacturing company*' sebagai '*perusahaan manufaktur*' dan '*manufacturing cost*' sebagai '*biaya manufaktur*'. Hal yang utama dan lebih penting bahwa pembaca dapat memahami apa yang dimaksud dengan istilah-istilah tersebut.

2.7. *Inventoriable Costs* dan Biaya Periodik.

1. *Inventoriable Costs*.

Inventoriable costs adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dan dihimpun untuk dilakukan pembebanan kedalam produk yang sedang diproduksi dan kelak himpunan biaya-biaya tersebut akan menjadi bagian utama dari harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) ketika produk telah menjadi barang jadi dan siap untuk dijual. Oleh karena itu *inventoriable costs* sering dipersepsikan sebagai biaya-biaya dalam kelompok persediaan.

Untuk mengetahui *inventoriable costs*, perlu diketahui terlebih dahulu terhadap kategori biaya-biaya yang dapat dimasukkan kedalam *inventoriable costs* tersebut.

a. Perusahaan Manufaktur.

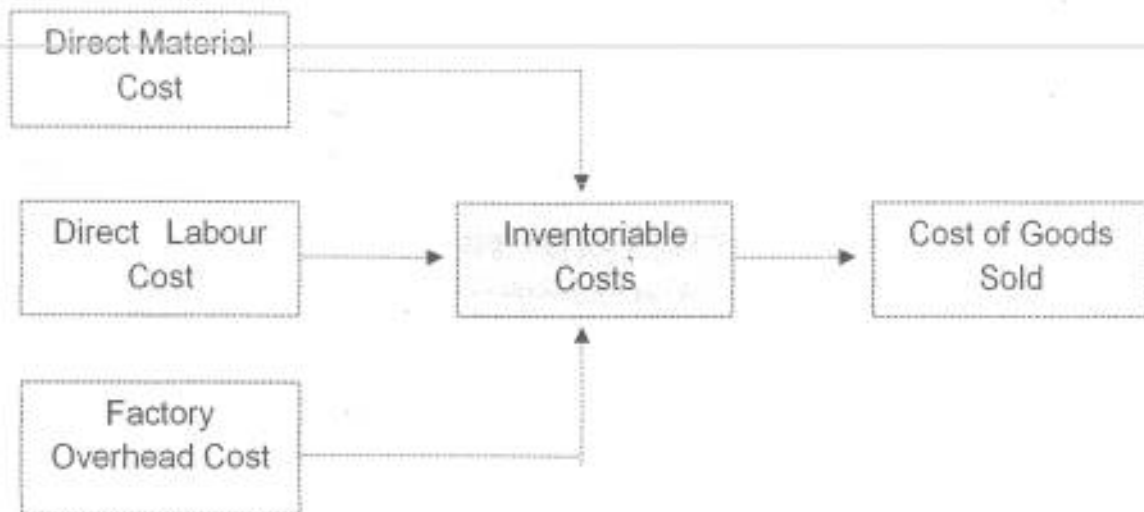
Untuk perusahaan manufaktur, yang dapat dimasukkan sebagai *inventoriable costs* adalah:

- 1) Biaya bahan baku langsung (*direct material cost*), misalnya kayu dalam industri pembuatan lemari.
- 2) Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*), misalnya upah tenaga kerja yang langsung pembuat lemari dalam industri pembuatan lemari.
- 3) Biaya manufaktur pembantu (*factory overhead cost*), misalnya pekerja pengangkut kayu dalam industri pembuatan lemari.

Inventoriable cost awalnya merupakan sumber daya milik perusahaan, kemudian potensinya dihimpun untuk melakukan proses produksi dalam rangka menghasilkan produk perusahaan. Setelah proses produksi selesai, *inventoriable cost* menjadi aktiva perusahaan berbentuk persediaan barang jadi (*finished goods inventory*). Himpunan nilai dari *inventoriable costs* dibebankan sebagai harga pokok penjualan (*cost of goods sold*). Jika kelak persediaan barang jadi telah laku dijual, maka selisih antara nilai penjualan dengan HPP adalah laba kotor (*gross profit margin*) yang diperoleh perusahaan.

Selanjutnya proses terhadap *inventoriable costs* dapat dilihat pada Skema 2.3. tentang Proses *Inventoriable Cost*. Skema ini akan memperjelas pemahaman bahwa biaya-biaya dalam kelompok persediaan (*inventoriable costs*) adalah mediator dari unsur pokok pembentuk *cost of goods sold*. yakni *direct material cost*, *direct labour cost*, dan *factory overhead cost*, sebelum unsur-unsur tersebut melebur menjadi *cost of goods sold*.

Skema 2.3.
Proses *Inventoriable Costs*



b. Perusahaan Dagang.

Untuk perusahaan dagang, *inventoriable costs* diperhitungkan dari biaya pembelian barang dagangan, ditambah ongkos transpor, ditambah biaya asuransi, dan ditambah biaya penanganan barang dagangan tersebut sampai siap kembali untuk dijual. Secara umum barang dagangan yang dijual kembali (untuk memperoleh keuntungan) tidak banyak mengalami perubahan bentuk dari wujud awalnya karena memang tidak ada proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan, kecuali mungkin adanya perubahan kemasan yang digunakan untuk menarik konsumen semata.

c. Perusahaan Jasa.

Sedangkan untuk perusahaan jasa, mengingat tidak ada persediaan fisik dari produk yang dihasilkan dari proses produksi, maka juga tidak ada biaya yang dapat dimasukkan sebagai *inventoriable cost*.

2. Biaya Periodik (*Periodic Cost*).

Persediaan barang jadi (*finished goods inventory*) mungkin dapat dijual secara langsung pada periode penyelesaian produk bersangkutan. Namun tidak jarang persediaan tersebut baru dapat dijual pada periode berikutnya, atau bahkan berikutnya lagi. Jika terjadi penjualan pada periode berikutnya, berarti ada tambahan persediaan yang dihasilkan pada periode berjalan.

Namun nilai persediaan yang dihitung sebagai harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) hasil produksi pada periode berjalan (*current period*) harus tetap dibebankan secara tepat dengan nilai penjualan (*sales*) yang diperoleh pada periode yang sama. Konsep ini dikenal sebagai *proper matching between cost and revenue* yakni mempertemukan secara tepat antara pendapatan (*revenue*) yang diperoleh dari penjualan produk dengan biaya yang dibebankan pada periode yang sama.

Selain penetapan perolehan laba kotor (*gross profit*) dalam satu periode akuntansi dengan mempertemukan antara penjualan dengan harga pokok penjualan, perusahaan juga memiliki biaya operasional (*operating cost*) yang terjadi dalam rangka membantu proses produksi. Biaya tersebut juga terjadi pada periode yang sama dengan perolehan penjualan. Biaya-biaya tersebut dikenal sebagai biaya periodik (*periodic cost*).

Dengan demikian, biaya periodik adalah seluruh biaya yang diperhitungkan pada periode Laporan Laba Rugi selain harga pokok penjualan (*cost of goods sold*).

Contoh biaya periodik:

- Gaji karyawan kantor.
- Biaya iklan dan promosi
- Biaya litbang yang dibebankan pada periode tersebut.
- Biaya pengamanan.
- Biaya *cleaning service*.
- Biaya sewa kantor.
- Biaya asuransi.
- Biaya kurir.
- Biaya penyusutan.
- Biaya amortisasi.

Biaya periodik diperlakukan sebagai beban pada periode ketika terjadinya biaya tersebut karena diharapkan akan memberi manfaat pada periode berjalan dan secara tepat dapat langsung dipertemukan (*matching*) dengan pendapatan pada periode yang sama. Proses *matching* seperti ini secara akuntansi dianggap paling layak dilakukan.

Untuk memahami lebih cermat terhadap posisi *inventoriable costs* dan biaya periodik, dapat dilihat pada Skedul 2.2. yang menyajikan perhitungan sederhana dalam Laporan Laba Rugi.

Selanjutnya *item-item* dalam Skedul 2.2. dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Posisi *inventoriable costs* disini adalah berwujud harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) sebesar Rp. 106.000.000 (*full amount*). Harga pokok penjualan ini dibebankan pada periode berjalan untuk dipertemukan (*matching*) dengan pendapatan dari penjualan yang diterima.
- Yang termasuk kedalam biaya periodik adalah biaya operasional Rp. 64.000.000 (*full amount*) yang juga dibebankan pada periode berjalan untuk dipertemukan dengan pendapatan dari penjualan yang diterima.
- Harga Pokok Produksi¹⁸ merupakan akumulasi biaya manufaktur yang digunakan untuk menyelesaikan produk pada periode berjalan setelah diperhitungkan dengan barang dalam proses (*work in process*).

Skedul 2.2.

PT. Utha Selular
Laporan Laba Rugi

Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2008
(angka dalam Rp.000)

Penjualan	215.000
Harga Pokok Penjualan:	
• Barang Jadi Awal (1 Jan. 2008)	20.000
• Harga Pokok Produksi ¹⁹	<u>101.000</u>
Barang Tersedia Untuk Dijual	121.000
• Barang Jadi Akhir (31 Des. 2008)	<u>(15.000)</u>
Harga Pokok Penjualan	<u>(106.000)</u>
Laba Kotor	109.000
Biaya Operasional:	
• Biaya Iklan & Promosi	10.000
• Biaya Distribusi	9.000
• Biaya Gaji & Upah Staf Kantor	<u>45.000</u>
Total Biaya Operasional	<u>(64.000)</u>
Laba Operasional	45.000

¹⁸Sebagian penulis menyebut Harga Pokok Produksi sebagai Biaya Manufaktur Total (*Total Manufacturing Cost*) yakni seluruh biaya manufaktur yang digunakan untuk memproduksi dan menyelesaikan produk perusahaan. Namun yang perlu dipahami bahwa pengertian 'seluruh biaya manufaktur yang digunakan' harus memperhitungkan terlebih dahulu biaya yang terakumulasi dalam barang proses (*work in process*). Himpunan biaya-biaya ini terakumulasi menjadi Harga Pokok produksi.

¹⁹Rincian Perhitungan Harga Pokok Produksi dapat dilihat pada Skedul 2.3.

Selanjutnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dapat dilihat pada Skedul 2.3. Beberapa informasi penting yang perlu diketahui adalah:

- a. Pada perhitungan bahan baku langsung, harus dicantumkan adanya transaksi baru dari bahan baku bersangkutan pada periode berjalan yakni adanya pembelian bahan baku senilai Rp. 72.000.000 (*full amount*). Hal ini menunjukkan bahwa persediaan bahan baku sebelumnya masih tersisa dan belum dibebankan seluruhnya pada periode bersangkutan. Oleh karena itu perlu diketahui perhitungan terhadap bahan baku langsung yang digunakan pada periode perhitungan Laporan Laba Rugi atau periode berjalan. Bahan baku langsung (*direct material cost*) yang digunakan tersebut termasuk sebagai *inventoriable costs*.
- b. Selain data yang masuk dalam perhitungan tersebut, tenaga kerja langsung tidak ada pembebanan baru karena kebetulan tidak ada penambahan biaya pada periode berjalan. Tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) juga termasuk *inventoriable costs*.
- c. Persediaan barang dalam proses (*work in process*) juga harus diperhitungkan karena merupakan persediaan yang belum selesai untuk menjadi barang jadi sehingga belum bisa dijual. Oleh karena itu masih harus ada tambahan biaya untuk menyelesaikan persediaan barang dalam proses tersebut.
- d. Harga pokok produksi (*cost of goods manufactured*) merupakan akumulasi dari biaya yang diperhitungkan dalam proses produksi dalam rangka penyelesaian produk perusahaan. Harga pokok produksi ini akan menjadi penentu terhadap perhitungan harga pokok penjualan (*cost of goods sold*). Harga pokok produksi termasuk sebagai *inventoriable costs*.
- e. Sebagian biaya manufaktur yang terjadi pada periode berjalan dan belum menjadi bagian dari harga pokok produksi, akan menjadi persediaan akhir barang dalam proses (*work in process*). Biaya ini baru akan menjadi biaya periodik jika telah dibebankan kedalam harga pokok produksi periode berjalan.

Skedul 2.3.

PT. Utha Selular
Perhitungan Harga Pokok Produksi
Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2008
(angka dalam Rp.000)

Bahan Baku Langsung:	
• Persediaan Awal (1/1/08)	11.000
• Pembelian Bahan Baku Langsung	<u>72.000</u>
Bahan Baku Tersedia Untuk Dijual	83.000
• Persediaan Akhir (31/12/08)	<u>(6.000)</u>
Bahan Baku Langsung Digunakan	77.000
Tenaga Kerja Langsung	9.700
Biaya Manufaktur Tidak Langsung: (Factory Overhead Cost)	
• Tenaga Kerja Tidak Langsung	5.000
• Perlengkapan	2.000
• Penyusutan Bangunan Pabrik	2.800
• Penyusutan Peralatan Pabrik	2.500
• Biaya Utilitas	<u>4.000</u>
Total Biaya Manufaktur Tidak Langsung	<u>16.300</u>
Biaya Manufaktur Terjadi Tahun 2008	103.000
<i>Ditambah:</i> Persediaan Dalam Proses Awal (1/1/08)	<u>5.000</u>
Total Biaya Manufaktur Untuk Diperhitungkan	108.000
<i>Dikurangi:</i> Persediaan Dalam Proses Akhir (31/12/08)	<u>7.000</u>
Harga Pokok Produksi ²⁰	101.000

²⁰ Selanjutnya hasil Perhitungan Harga Pokok Produksi akan ditransfer kedalam Laporan Laba Rugi periode berjalan yang berposisi menambah persediaan barang jadi (*finished goods inventory*). Jadi sebenarnya Harga Pokok Produksi adalah akumulasi biaya manufaktur yang menjadi cikal bakal 'barang jadi' baru hasil produksi periode berjalan, setelah memperhitungkan juga barang dalam proses (*work in process*) periode lalu.

2.8. Hubungan Struktur Antara *Inventoriable Costs* dengan Biaya Periodik.

Hubungan struktur antara *inventoriable costs* dengan biaya periodik dapat dijelaskan dalam Skema 2.4.

1. Perusahaan Manufaktur.

Sebagaimana telah dipahami bahwa karakteristik dari perusahaan manufaktur adalah adanya proses produksi yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi.

Skema 2.4. memberi informasi sebagai berikut:

- a. Pendapatan (*revenue*) diperoleh dari hasil penjualan barang jadi yang merupakan produk perusahaan. Nilai penjualan diperoleh dari harga jual (*sales price*) dikalikan dengan volume penjualan (*sales volume*). Penetapan harga jual adalah bagian dari kebijakan manajemen dalam mengambil keputusan setelah memperoleh informasi terhadap *inventoriable costs* yang terakumulasi kedalam harga pokok penjualan.
- b. Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) adalah akumulasi biaya dari hasil proses produksi yang mengolah bahan baku langsung menjadi barang jadi dengan didukung oleh biaya tenaga kerja langsung maupun biaya manufaktur.
- c. Laba kotor (*gross profit margin*) adalah selisih dari penjualan dengan harga pokok penjualan. Penyelarasan (*proper matching*) antara penjualan dengan harga pokok penjualan merupakan keharusan dalam penyusunan Laporan Laba Rugi sebelum dikurangi dengan biaya operasional.
- d. Biaya operasional (*operating cost*) adalah biaya-biaya yang dibebankan pada periode berjalan dalam rangka perusahaan menjalankan proses bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan. Pembebanan pada periode berjalan ini menjadikan biaya operasional termasuk sebagai biaya periodik.
- e. Laba operasional (*operating income*) adalah laba yang diperoleh perusahaan setelah laba kotor dikurangi dengan biaya operasioal. Laba operasional lazimnya dihitung sebelum dikurangi dengan pajak dan bunga sehingga juga dikenal sebagai laba kotor sebelum pajak dan bunga atau EBIT (*earning before interest and tax*).

Skema 2.4.

Hubungan Struktur *Inventoriable Costs* dengan Biaya Periodik Perusahaan Manufaktur

Proses Produksi

Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Manufaktur Tidak Langsung

Barang Dalam Proses

Barang Jadi

Penjualan

Dikurangi

Harga Pokok Penjualan

sama dengan

Laba Kotor

dikurangi

Laporan Laba Rugi

Inventoriable Cost

Biaya Operasional

sama dengan

Laba Operasional

Biaya Periodik

2. Perusahaan Dagang.

Untuk perusahaan dagang, tidak ditemui adanya proses produksi kecuali mungkin ada tambahan kemasan produk sebelum dijual. Skema 2.5. memberi informasi sebagai berikut:

- a. Pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Nilai penjualan diperoleh dari harga jual (*sales price*) dikalikan dengan volume penjualan (*sales volume*). Penetapan harga jual adalah bagian dari kebijakan manajemen dalam mengambil keputusan setelah melalui pertimbangan tertentu dalam mencapai tujuan perusahaan.
- b. Harga pokok penjualan adalah nilai persediaan yang diakomodir menjadi nilai terhadap barang dagang yang dijual. Harga pokok penjualan termasuk sebagai biaya persediaan.
- c. Laba kotor (*gross profit margin*) adalah selisih dari pendapatan dengan harga pokok penjualan. Penyelesaian (*proper matching*) antara penjualan dengan harga pokok penjualan merupakan keharusan dalam penyusunan Laporan Laba Rugi sebelum dikurangi dengan biaya operasional.
- d. Biaya operasional adalah biaya-biaya yang dibebankan pada periode berjalan dalam rangka perusahaan menjalankan proses bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan. Pembebanan pada periode berjalan ini menjadikan biaya operasional termasuk sebagai biaya periodik dan sekaligus memenuhi prinsip *proper matching between cost and revenue*.
- e. Laba operasional adalah laba yang diperoleh perusahaan setelah laba kotor dikurangi dengan biaya operasional. Laba operasional lazimnya dihitung sebelum dikurangi dengan pajak dan bunga sehingga juga dikenal sebagai laba kotor sebelum pajak dan bunga atau EBIT (*earning before interest and tax*).

2.9. Jenis-jenis Persediaan.

1. Perusahaan Manufaktur.

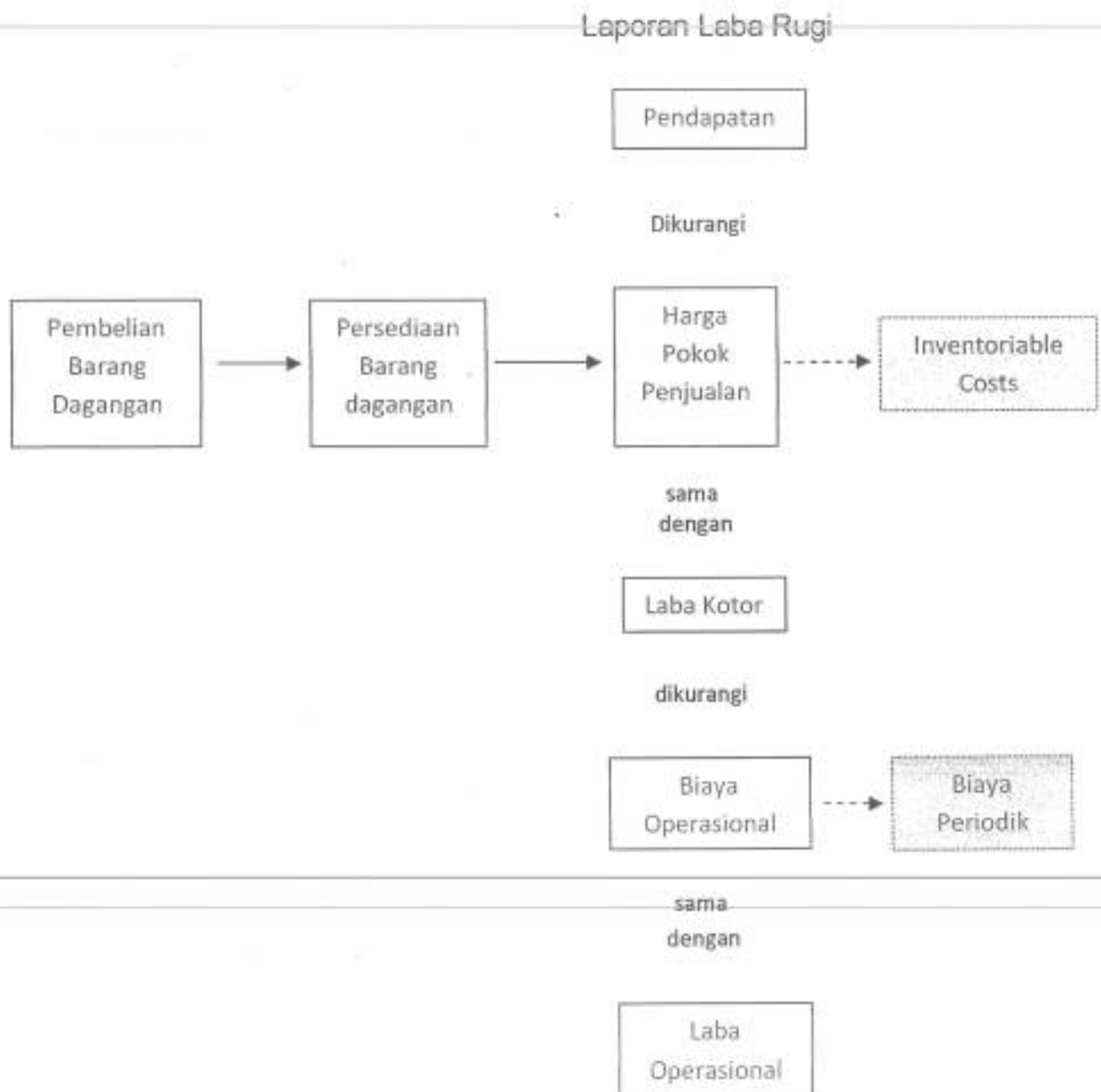
Pada perusahaan manufaktur, jenis-jenis persediaan terdiri dari:

a. Persediaan Bahan Baku Langsung (*Direct Material*).

Persediaan yang masih berupa bahan baku yang akan dilakukan proses produksi untuk menghasilkan barang jadi.

Contoh: kayu dalam industri pembuatan lemari.

Skema 2.5.

Hubungan Struktur Biaya Persediaan dengan Biaya Periodik
Perusahaan Dagang

b. Persediaan Dalam Proses (*Work In Progress*).

Berupa bahan baku yang telah melalui proses produksi namun belum selesai menjadi barang jadi karena masih memerlukan proses lanjutan yang tidak terlalu material.

Contoh:

Dalam industri pembuatan lemari misalnya modul pintu lemari yang belum diberi kaca dan belum diplitur sehingga masih perlu proses lanjutan yang harus diselesaikan pada periode didepan.

c. Persediaan Barang Jadi (*Finished Goods*).

Berupa bahan baku yang telah selesai diproses dan menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

Contoh:

Dalam industri pembuatan lemari misalnya lemari utuh yang telah siap untuk dijual.

2. Perusahaan Dagang.

Persediaan pada perusahaan dagang (*merchandising company*) tidak mengalami proses produksi sehingga sama seperti saat dilakukan pembelian. Jika ada perubahan kemungkinan hanya pada kemasan.

Contoh:

Industri buah segar, saat membeli masih berupa durian utuh. Kemudian dikupas dan isinya dikemas dalam wadah *foam* kemudian diberi plastik. Dalam hal ini daging durian bentuknya tetap sedangkan wadah dibuat agar penyajiannya menjadi menarik serta memiliki nilai jual.

3. Perusahaan Jasa.

Mengingat tidak ada produksi atau transaksi secara fisik, perusahaan jasa tidak memiliki persediaan. Dalam perusahaan jasa yang dijual adalah jasa atau keahlian.

Contoh:

Asuransi, bank, lembaga keuangan non bank, dsb.

2.10. Harga Pokok Penjualan dalam Buku Besar.

Lihat Skedul 2.2. dan Skedul 2.3. dari perusahaan PT. Utha Selular.

Skedul 2.4.

PT. Utha Selular

Buku Besar Bentuk T Untuk Arus Biaya Barang Dalam Proses

Persediaan Barang Dalam Proses		Persediaan Barang Jadi	
*Persediaan (1/1/08) 5.000	*Harga Pokok Produksi 101.000	*Barang jadi (1/1/08) 20.000	*Harga Pokok Penjualan 106.000
*Bahan baku Langsung digunakan 77.000		101.000	
*TK manufaktur Langsung 9.700			
*Biaya manufak. tidak langsung 16.300			
Persediaan (31/1/08) 7.000		Barang jadi (31/1/08) 15.000	
	Harga Pokok Penjualan		
			106.000

Latihan:

1. Untuk perusahaan-perusahaan dibawah ini, sebagian besar adalah perusahaan manufaktur karena ada proses produksi, yaitu:
 - 1) Pabrik komputer.
 - 2) Pabrik mobil (otomotif).
 - 3) Pabrik semen.
 - 4) Pabrik petrokimia.
 - 5) Pabrik kapal.
 - 6) Pabrik tank.
 - 7) Pabrik kompor masak.
 - 8) Pabrik krupuk.
 - 9) Pabrik sandal jepit.
 - 10) Pabrik obat batuk.
 - 11) Pabrik multi vitamin.
 - 12) Pabrik pesawat terbang.
 - 13) Pabrik obat nyamuk.
 - 14) Pabrik sepeda motor
 - 15) Pabrik kulkas

Diminta:

- 1) Sebutkan apa saja yang termasuk Biaya Bahan Baku Langsung (*Direct Material Cost*)?
- 2) Sebutkan apa saja yang termasuk Barang Dalam Proses (*Work in Process*)?

Ketentuan:

- Dikerjakan per kelompok masing-masing terdiri 6 (enam) orang mahasiswa, jawaban diketik komputer, diberi nama terang (huruf kapital), nomor mahasiswa, dan tandatangan.
- Dikumpulkan minggu depan.

2. Seorang akuntan manajemen PT. Pantang Mundur menyiapkan data keuangan sebagai berikut (*angka dalam ribuan*) :

Persediaan per 1 Oktober 2008:

Bahan baku	Rp. 40.000
Barang dalam proses	Rp. 12.000
Bahan bakar	Rp. 2.000
<i>Spare parts</i>	Rp. 2.800
Barang jadi	Rp. 14.000

Transaksi selama Oktober 2008:

Pembelian Bahan baku	Rp. 58.000
Pembelian bahan bakar	Rp. 5.200
Tenaga kerja langsung	Rp. 83.100
Biaya pemeliharaan mesin	Rp. 4.200
Penyusutan gedung pabrik	Rp. 2.700
Biaya pengawasan produksi	Rp. 1.200
Ongkos angkut (<i>freight in</i>)	Rp. 1.100
Potongan Pembelian	Rp. 800
Tenaga kerja tidak langsung	Rp. 2.000
<i>Factory overhead</i> lain	Rp. 2.300

Persediaan per 31 Oktober 2008:

Bahan baku	Rp. 36.000
Barang dalam proses	Rp. 15.000
Bahan bakar	Rp. 3.400
<i>Spare parts</i>	Rp. 2.600
Barang jadi	Rp. 12.000

Diminta:

Buatlah Laporan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk periode 1 Oktober – 31 Oktober 2008.

3. PT. Maju Terus Menang adalah produsen bahan kimia untuk pengawet makanan kaleng. Harga jualnya adalah Rp. 90.000 (*full amount*) per unit. Produk ini masih menggunakan hak paten perusahaan lain, sehingga PT. Maju TM harus membayar royalti sebesar 5.000 (*full amount*) untuk tiap unit yang dijual. Biaya royalti ini dimasukkan sebagai biaya penjualan.

Data keuangan berikut diambil dari bagian pembukuan PT. Maju Terus Menang (*angka dalam ribuan*):

- Persediaan per 1 Januari 2008:

Bahan baku	Rp. 3.420
Barang dalam proses	Rp. 8.159
Barang jadi	Rp. 4.584

- Transaksi selama 2008:

Penjualan	Rp. 387.000
Pendapatan bunga	Rp. 130
Pembelian Bahan baku	Rp. 90.563
Ongkos angkut (<i>freight in</i>)	Rp. 477
Potongan pembelian	Rp. 840
Tenaga kerja langsung	Rp. 62.522
Tenaga kerja tidak langsung	Rp. 5.026
Penyusutan gedung pabrik	Rp. 2.135
Macam-macam biaya pabrik	Rp. 17.908
Biaya Sewa	Rp. 5.000
Gaji penjual	Rp. 28.000
Biaya royalti	Rp. 21.500
Ongkos angkut (<i>freight out</i>)	Rp. 1.860
Biaya penjualan lain-lain	Rp. 11.380
Gaji pegawai kantor	Rp. 24.790
Biaya administrasi lain-lain	Rp. 8.700

- Persediaan per 31 Desember 2008:

Bahan baku	Rp. 7.130
Barang dalam proses	Rp. 4.002
Barang jadi	Rp. 7.518

Data lainnya:

- a) Jumlah barang jadi diperinci sbb:

- Per 1 Januari 2008 sebanyak 120 unit.
- Per 31 Desember 2008 sebanyak 179 unit.

- b) Semua barang jadi yang ada per 1 Januari 2008 telah terjual habis dalam tahun 2008.
- c) Biaya sewa dialokasikan sbb:
- 80% untuk biaya produksi
 - 10% untuk biaya penjualan
 - 10% untuk biaya administrasi

Diminta:

Buatlah Laporan Laba Rugi untuk periode 1 Januari – 31 Desember 2008 termasuk skedul pendukungnya.

Ketentuan (baik no. 2 dan 3):

- Dikerjakan per kelompok masing-masing terdiri 6 (enam) orang mahasiswa, jawaban diketik komputer, diberi nama terang (huruf kapital), nomor mahasiswa, dan tandatangan.
- Dikumpulkan minggu depan.

BAB III

ANALISIS *COST – VOLUME – PROFIT*

3.1. Perilaku Pendapatan dan Biaya.

Analisis Cost-Volume-Profit (Biaya-Volume-Laba) digunakan untuk menguji perilaku dari pendapatan total, biaya total, dan laba operasional jika terjadi perubahan pada volume yang dihasilkan, harga jual, biaya variabel yang dikeluarkan, dan/atau biaya tetap dari produk.

Beberapa pertanyaan kunci dari *Analisis Cost-Volume-Profit* antara lain bahwa bagaimana dampak terhadap pendapatan total dan biaya total jika terjadi:

1. Volume yang dihasilkan mengalami perubahan? Misalnya jika perusahaan menjual 1.000 unit produk lebih banyak.
2. Perusahaan menaikkan harga jual? Misalnya jika harga jual dinaikkan 15% dari harga jual sebelumnya.
3. Bagaimana pengaruhnya terhadap volume yang dihasilkan? Misalnya dengan kebijakan manajemen untuk menaikkan harga jual tersebut, berapa volume dari produk yang harus diproduksi kemudian?

Pertanyaan-pertanyaan tersebut termasuk kedalam rangkuman pertanyaan "*what-if*". Dengan melakukan pengujian terhadap konsep "*what-if*" tersebut, maka manajemen akan dapat memutuskan berbagai alternatif terbaik terkait dengan pencapaian laba perusahaan yang telah ditargetkan.

3.2. Berbagai Asumsi dalam *Analisis Cost-Volume-Profit*.

Sebagai sebuah analisis yang akan digunakan sebagai masukan (*input*) dalam pengambilan keputusan oleh manajemen, *Analisis Cost-Volume-Profit* memiliki berbagai asumsi sbb:

1. Perubahan terhadap total pendapatan dan total biaya hanya disebabkan oleh perubahan volume produk yang dihasilkan perusahaan dan dijual. Perubahan volume tersebut sebagai pemicu berubahnya pendapatan (*revenue driver*) maupun pemicu bertambahnya biaya (*cost driver*).
2. Biaya tetap (*fixed cost*) bersifat tetap dan tidak memiliki pengaruh yang proporsional terhadap perubahan volume produk yang dijual, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional seiring dengan perubahan volume produk yang dijual.

3. Jika digambarkan dalam grafik, pendapatan total dan biaya total bersifat garis lurus (*linier*) ketika dihubungkan dengan tingkat volume produk yang dihasilkan pada periode tertentu.
4. Harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya tetap bersifat konstan pada rentang waktu yang relevan serta diketahui sebelumnya.
5. Pendapatan total dan biaya total dapat ditambahkan dan diperbandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang (*time value of money*).

3.3. Implementasi Analisis *Cost-Volume-Profit*.

Untuk memahami substansi dari Analisis *Cost-Volume-Profit* perlu disajikan contoh berikut:

PT. Ope Selular berencana menjual paket perangkat lunak komputer bernama Opex Software. Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan akan mengikuti pameran komputer di Mal Plumpang Indah, Jakarta Utara. PT. Ope Selular membeli software tersebut dari sebuah agen sebesar Rp. 1.500.000 per paket. Software yang tidak terjual akan dikembalikan dan PT. Ope Selular akan memperoleh kembali uangnya 100% sebesar Rp. 1.500.000 per paket yang dikembalikan. Setiap paket akan dijual Rp. 1.800.000,- Perusahaan juga membayar sewa stand pameran Rp. 21.000.000,- Dengan asumsi tidak ada biaya lain yang dikeluarkan, berapa laba yang akan diterima oleh PT. Ope Selular untuk nilai paket yang berbeda?

Pada contoh diatas, diperoleh informasi sebagai berikut:

1. Adanya hak untuk mengembalikan paket yang tidak terjual, menunjukkan bahwa besarnya harga pokok penjualan (HPP) dari barang dagangan yang dijual oleh PT. Ope Selular bersifat variabel dihitung dari unit barang yang dijual.
2. Biaya sewa *stand* pameran sebesar Rp. 21.000.000 selama pameran merupakan biaya tetap (*fixed cost*) karena besarnya tidak terpengaruh berapapun paket *software* tersebut akan terjual (tidak proporsional).
3. Biaya pembelian paket *software* bersifat variabel karena besarnya proporsional terhadap volume produk yang berhasil dijual. Misalnya jika terjual 6 unit, maka biaya pembelian adalah $6 \times \text{Rp. } 1.500.000 = \text{Rp. } 9.000.000,-$ Sebaliknya jika hanya terjual 3 unit, maka biaya pembelian hanya Rp. 4.500.000,-
4. Biaya-biaya lain diasumsikan tidak ada.

Berdasarkan kondisi dan informasi tersebut, PT. Ope Selular melakukan analisis Biaya-Volume-Laba untuk memastikan berapa tingkat keuntungan yang diinginkan.

- a. Analisis I: jika manajer hanya dapat menjual 6 unit *software*. Dari Perhitungan Laba Rugi diperoleh hasil:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= 6 \times \text{Rp. 1,8 juta} = \text{Rp. 10,8 juta} \\ \text{Biaya-biaya:} & \\ \bullet \text{ Biaya variabel} &= 6 \times \text{Rp. 1,5 juta} = \text{Rp. 9 juta} \\ \bullet \text{ Biaya tetap} &= \underline{\text{Rp. 21 juta}} \\ &= \underline{\text{Rp. 30,0 juta}} \\ \text{Rugi operasional} &= (\text{Rp. 19,2 juta}) \end{aligned}$$

- b. Analisis II: jika manajer sanggup menjual 50 unit *software*. Dari Perhitungan Laba Rugi diperoleh hasil:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= 50 \times \text{Rp. 1,8 juta} = \text{Rp. 90 juta} \\ \text{Biaya-biaya:} & \\ \bullet \text{ Biaya variabel} &= 50 \times \text{Rp. 1,5 juta} = \text{Rp. 75 juta} \\ \bullet \text{ Biaya tetap} &= \underline{\text{Rp. 21 juta}} \\ &= \underline{\text{Rp. 96 juta}} \\ \text{Rugi Operasional} &= (\text{Rp. 6 juta}) \end{aligned}$$

- c. Analisis III: jika manajer mampu menjual 70 unit *software*. Hasil Perhitungan Laba Rugi diperoleh data:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= 70 \times \text{Rp. 1,8 juta} = \text{Rp. 126 juta} \\ \text{Biaya-biaya:} & \\ \bullet \text{ Biaya variabel} &= 70 \times \text{Rp. 1,5 juta} = \text{Rp. 105 juta} \\ \bullet \text{ Biaya tetap} &= \underline{\text{Rp. 21 juta}} \\ &= \underline{\text{Rp. 126 juta}} \\ \text{Rugi operasional} &= \text{Rp. 0} \end{aligned}$$

- d. Analisis IV: jika manajer dapat menjual 100 unit *software*. Dari Perhitungan Laba Rugi diperoleh hasil:

Pendapatan = 100 x Rp. 1,8 juta = Rp. 180 juta

Biaya-biaya:

• Biaya variabel = 100 x Rp. 1,5 juta = Rp. 150 juta

• Biaya tetap = Rp. 21 juta

= Rp. 171 juta

Laba Operasional = Rp. 9 juta

Berdasarkan implementasi diatas dapat diperoleh informasi sbb:

1. Analisis *Cost-Volume-Profit* sebenarnya merupakan bentuk simulasi untuk melakukan pengaturan (*setting*) terhadap tingkat laba perusahaan yang diinginkan. Hasil dari berbagai *setting* tersebut kemudian manajemen dapat mengambil keputusan terbaik bagi pencapaian tujuan perusahaan.
2. Nilai yang proporsional mengikuti perubahan volume penjualan adalah pendapatan total dan biaya variabel total.
3. Selisih antara pendapatan total dengan biaya variabel total disebut margin kontribusi (*contribution margin*) atau jika ditulis dalam sebuah formula adalah:

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan Total} - \text{Biaya Variabel Total}$$

Dalam contoh PT. Ope Selular diatas, margin kontribusi untuk masing-masing tingkat volume penjualan adalah:

1. Tingkat penjualan 6 unit *software*:

Pendapatan total = Rp. 10,8 juta

Biaya variabel total = Rp. 9,0 juta

Margin Kontribusi = Rp. 1,8 juta

2. Tingkat penjualan 50 unit *software*:

Pendapatan total = Rp. 90 juta

Biaya variabel total = Rp. 75 juta

Margin Kontribusi = Rp. 15 juta

3. Tingkat penjualan 70 unit *software*:

Pendapatan total	= Rp. 126 juta
Biaya variabel total	= <u>Rp. 105 juta</u>
Marjin Kontribusi	= <u>Rp. 21 juta</u>

4. Tingkat penjualan 100 unit *software*:

Pendapatan total	= Rp. 180 juta
Biaya variabel total	= <u>Rp. 150 juta</u>
Marjin Kontribusi	= <u>Rp. 30 juta</u>

Jika berbagai perhitungan diatas dirangkum dalam satu tabel akan menghasilkan hasil analisis seperti tertuang dalam Tabel 3.1. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah:

1. Dalam menghitung marjin kontribusi, pastikan semua bagian dari biaya variabel total sudah masuk dalam perhitungan. Misalnya jika penjualan *software* tersebut memperhitungkan komisi penjualan, maka komisi penjualan tersebut harus masuk kedalam perhitungan biaya variabel total.

Tabel 3.1.
PT. Ope Selular
Laporan Laba Rugi
Untuk Tingkat Volume Penjualan yang Berbeda
(Angka Rp. 000)

Unit terjual	0	6	50	70	100
Pendapatan	0	10.800	90.000	126.000	180.000
Biaya Variabel	0	9.000	75.000	105.000	150.000
Marjin Kontribusi	0	1.800	15.000	21.000	30.000
Biaya Tetap	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000
Laba (Rugi) Operasional	(21.000)	(19.200)	(6.000)	0	9.000

2. Marjin kontribusi per unit dihitung dengan formula:

$$\text{Contribution Margin per Unit} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

3. Pada contoh PT. Ope Selular diatas, marjin kontribusi per unit= Rp. 1,8 juta – Rp. 1,5 juta = Rp. 300.000,- Dengan demikian perhitungan marjin kontribusi dapat ditetapkan melalui rumus:

$$\text{Marjin Kontribusi} = \text{Marjin Kontribusi per Unit} \times \text{Unit yang terjual}$$

Rumus diatas dengan asumsi bahwa pada biaya variabel per unit tidak ada tambahan biaya variabel lagi.

4. Makna dari marjin kontribusi (*contribution margin*) adalah bahwa besarnya selisih antara pendapatan total dengan biaya variabel total akan memberi kontribusi untuk menutup biaya tetap. Makin besar marjin kontribusi, makin besar kontribusi untuk menutup biaya tetap. Dengan demikian, makin besar marjin kontribusi akan makin besar juga kontribusi untuk meningkatkan laba bersih perusahaan.
5. Selain perhitungan dalam nilai rupiah, marjin kontribusi juga dapat dihitung dalam prosentase, yaitu yang dikenal sebagai *Margin Contribution Ratio*. Rumusnya adalah:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Marjin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual}} \times 100\%$$

Pada contoh PT. Ope Selular, *Contribution Margin Ratio* (CMR) adalah:

$$\begin{aligned}\text{Contribution Margin Ratio} &= \frac{300.000}{1.800.000} \times 100\% \\ &= 16,67\%\end{aligned}$$

Besaran 16,67% memberi makna bahwa 16,67% dari pendapatan perusahaan berasal dari margin kontribusi.

3.4. *Break Even Point* atau Titik Impas.

1. Makna *Break Even Point*.

Break Even Point (BEP) adalah sebuah kondisi dimana pada tingkat penjualan tertentu akan menghasilkan pendapatan total sama dengan biaya total sehingga diperoleh laba operasional sama dengan nol.

BEP penting untuk diketahui karena sebagai dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Keputusan yang perlu diambil antara lain:

- a. Berapa banyak produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami rugi operasional. Artinya produk harus dijual lebih besar daripada yang terjual pada kondisi BEP.

Contoh:

Lihat contoh PT. Ope Selular diatas atau Tabel 2.1. Perusahaan akan mengalami BEP jika paket *software* terjual sebanyak 70 unit. Pada posisi ini akan menghasilkan laba operasional sebesar Rp. 0,-. Berarti untuk memperoleh laba operasional, manajer harus menjual paket *software* diatas 70 unit. Pada contoh tersebut juga disebutkan bahwa ketika *software* terjual 100 unit, perusahaan akan memperoleh laba operasional Rp. 9.000.000,-

- b. Agar volume penjualan meningkat, apa yang harus dilakukan oleh manajemen?
 - Apakah harga jual akan diturunkan?
 - Akan memberi *discount*?
 - Atau akan memasang iklan lebih gencar?

2. Metode Penghitungan BEP.

Mencari BEP dengan melakukan simulasi tentu saja sangat merepotkan karena selain membutuhkan waktu, juga perlu perhitungan secara coba-coba (*trial and error*). Dalam bisnis, cara ini kurang efektif selain tidak

efisien. Oleh karena itu untuk mencari BEP dapat menggunakan rumus yang baku.

Ada 3 rumus yang dapat digunakan yaitu:

a. Metode Persamaan.

Dalam Metode Persamaan, laporan laba rugi akan disajikan dengan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap} = \text{Laba Operasional}$$

Masing-masing parameter dan yang terkait dapat dirinci sbb:

- Pendapatan = harga jual x jumlah unit terjual

Pendapatan	=	<i>Revenue (R)</i>
Harga jual	=	<i>Sales Price (SP)</i>
Jumlah unit (terjual/diproduksi)	=	<i>Quantity (Q)</i>
- Biaya variabel = biaya variabel per unit x jumlah unit terjual

Biaya variabel	=	<i>Variable Cost (VC)</i>
Biaya variabel per unit	=	<i>Variable Cost per Unit (VCU)</i>
Jumlah unit (terjual/diproduksi)	=	<i>Quantity (Q)</i>
- Marjin kontribusi per unit = *Contribution Margin per Unit (CMU)*.
- % Marjin Kontribusi = *Contribution Margin Ratio (CMR)*.
- Biaya tetap = *Fixed Cost (FC)*.
- Laba operasional = *Operating Income (OI)*
- Target laba operasional = *Target Operating Income (TOI)*.
- Target laba bersih = *Target Net Income (TNI)*.
- Pajak penghasilan = *Income Tax (IT)*.

Dengan demikian jika rumus diatas ditransfer kedalam notasi huruf akan menjadi:

$$(SP \times Q) - (VCU \times Q) - FC = OI$$

-----> Persamaan (1)

Jika kita masukkan kedalam contoh PT. Ope Selular, maka perhitungan BEP akan menghasilkan persamaan sbb:

$$(1,8 \text{ juta} \times Q) - (1,5 \text{ juta} \times Q) - 21 \text{ juta} = 0$$

$$0,3 \text{ juta} \times Q = 21 \text{ juta}$$

$$Q = \frac{21 \text{ juta}}{0,3 \text{ juta}} = 70 \text{ unit.}$$

Kesimpulan:

BEP akan diperoleh jika perusahaan dapat menjual *software* sebanyak 70 unit. Jika diatas 70 perusahaan akan memperoleh laba operasional, sedangkan jika dibawah 70 unit perusahaan akan mengalami kerugian. Dalam hal ini perusahaan juga dapat menghitung nilai BEP dalam rupiah yaitu 70 unit x Rp. 1,8 juta = Rp. 126 juta.

b. Metode Marjin Kontribusi.

Kita susun kembali Persamaan (1) sbb:

$$(SP \times Q) - (VCU \times Q) - FC = OI$$

Persamaan tersebut dapat dijabarkan kembali menjadi persamaan berikut:

$$(SP - VCU) \times Q = FC + OI, \text{ dimana:}$$

$$CMU \times Q = FC + OI, \text{ sehingga akan diperoleh:}$$

$$Q = \frac{FC + OI}{CMU}$$

-----> Persamaan (2)

Jika contoh PT. Ope Selular dimasukkan kembali, maka hasil yang diperoleh akan sama yaitu:

$$Q = \frac{21 \text{ juta}}{0,3 \text{ juta}} = 70 \text{ unit.}$$

Sebagaimana diketahui, kondisi BEP berarti Laba Operasional sama dengan nol atau $OI = 0$. Jika angka ini kita masukkan kedalam Persamaan (2), maka akan menghasilkan rumus:

$$Q = \frac{FC}{CMU} \rightarrow \text{Persamaan (3)}$$

Berdasarkan rumus dalam Persamaan (3), maka diperoleh rumus baku untuk menjadi BEP, yaitu:

$$\text{Titik Impas Volume} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi per Unit}}$$

Selain Titik Impas Volume, kita juga dapat menghitung Titik Impas Pendapatan. Untuk itu perlu diketahui terlebih dahulu nilai *Contribution Margin Ratio* (CMR) yaitu 16,67% (lihat contoh PT. Ope Selular). Selanjutnya Titik Impas Pendapatan dapat dirumuskan sbb:

$$\text{Titik Impas Pendapatan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CMR}}$$

Jika contoh PT. Ope Selular dimasukkan kedalam rumus diatas, akan diperoleh hasil sbb:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas Pendapatan} &= \frac{21 \text{ juta}}{16,67\%} \\ &= \text{Rp. 126 juta.} \end{aligned}$$

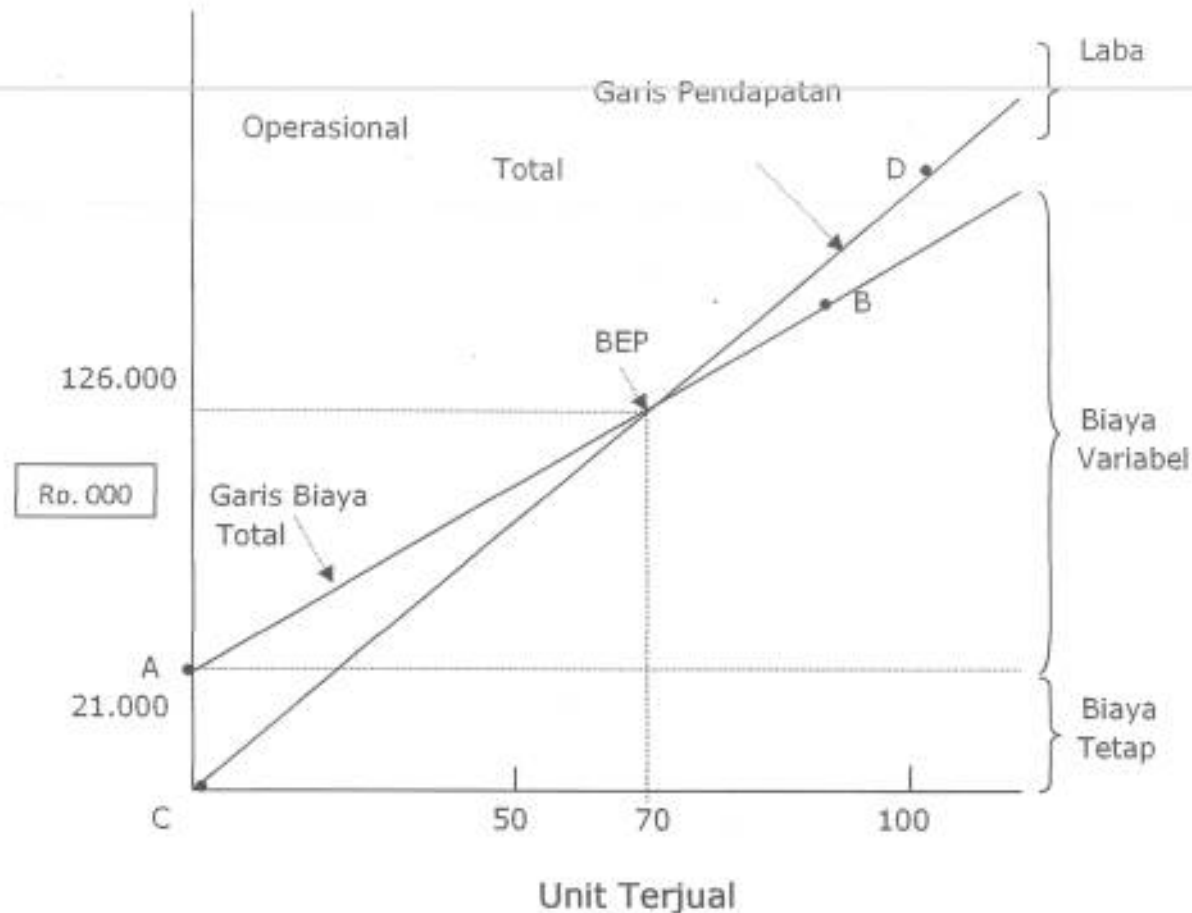
c. Metode Grafik.

Pada Metode Grafik, pendapatan total dan biaya total digambarkan dalam satu grafik. Masing-masing memiliki satu garis. Titik potong antara garis pendapatan total dan biaya total adalah titik impas (*Break Even Point*). Pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba namun juga tidak mengalami kerugian. Dengan melakukan analisis terhadap Metode Grafik, perusahaan akan lebih leluasa dalam pengambilan keputusan karena gambaran kondisi bisnis yang terjadi dapat lebih mudah dipahami secara cermat. Selanjutnya BEP tersebut disajikan dalam Grafik 2.1.

Keterangan:

- Garis C-D adalah garis pendapatan total, sedangkan garis A-B adalah garis biaya total. Pertemuan antara garis pendapatan dan garis biaya adalah titik impas (*break even point*).
- Biaya total adalah penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel.
- Laba operasional diperoleh jika pendapatan total lebih besar daripada biaya total.
- Area antara titik A-C-BEP adalah ruang berbahaya karena pada posisi ini perusahaan mengalami kerugian akibat pendapatan total tidak bisa menutup biaya total.
- Areal antara B-BEP-D adalah ruang menguntungkan dan perusahaan memperoleh laba operasional karena pendapatan total lebih besar dari biaya total.
- Grafik 2.1. ini akan bermanfaat untuk keperluan Analisis *Cost-Volume-Profit* lebih luas lagi karena dapat mengamati laba/rugi operasional pada tingkat penjualan yang beraneka macam.

Grafik 2.1.
Posisi Titik Impas (BEP)



3.5. Target Laba Operasional.

Dengan mempelajari Persamaan (1) perusahaan dapat menentukan target laba operasional yang diinginkan. Misalnya dengan target laba operasional sebesar Rp. 15 juta, maka berapa unit *software* yang harus dijual oleh PT. Ope Selular?

Perhitungan:

$$(SP \times Q) - (VCU \times Q) - FC = TOI$$

$$(1,8 \text{ juta} \times Q) - (1,5 \text{ juta} \times Q) - 21 \text{ juta} = 15 \text{ juta}$$

$$0,3 \text{ juta} \times Q = 21 \text{ juta} + 15 \text{ juta}$$

$$Q = \frac{36 \text{ juta}}{0,3 \text{ juta}} = 120 \text{ unit.}$$

Jika menggunakan Metode Marjin Kontribusi dan menggunakan Persamaan (2), hasilnya adalah:

$$Q = \frac{FC + TOI}{CMU}$$

$$Q = \frac{21 \text{ juta} + 15 \text{ juta}}{0,3 \text{ juta}}$$

$$= 120 \text{ unit.}$$

3.6. Target Laba Bersih dan Pajak Penghasilan.

Pada contoh dan perhitungan Analisis *Cost-Volume-Profit* diatas, perusahaan hanya menghitung laba operasional. Dalam posisi ini perusahaan belum memperhitungkan adanya tarif pajak (*tax rate*) khususnya pajak penghasilan (*income tax*). Dengan adanya faktor pajak, maka pertimbangan manajemen dalam pengambilan keputusan juga berubah. Termasuk juga penetapan target laba operasional atau target laba bersih yang diinginkan oleh perusahaan. Adapun Laba Bersih diperoleh dari rumus:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Operasional} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Setelah mengetahui adanya faktor pajak, pembahasan Analisis *Cost-Volume-Profit* selanjutnya akan selalu bicara tentang laba bersih (*net income* atau *net profit*). Termasuk ketika menetapkan target laba bersih (*Target Net Income* atau TNI).

Berdasarkan Persamaan (1), dapat ditetapkan Target Laba Operasional (*Target Operating Income* atau TOI) sehingga diperoleh persamaan:

$$(SP \times Q) - (VCU \times Q) - FC = TOI$$

Dengan demikian, maka:

$$\begin{aligned} \text{TNI} &= \text{TOI} - (\text{TOI} \times \text{Tax Rate}), \text{ atau} \\ \text{Target Laba Bersih} &= \text{TOI} - (\text{TOI} \times \text{Tax Rate}), \text{ atau} \\ \text{Target Laba Bersih} &= \text{TOI} (1 - \text{Tax Rate}) \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, maka:

$$\text{TOI} = \frac{\text{Target Laba Bersih}}{(1 - \text{Tax Rate})}$$

Jika dijabarkan lebih rinci, akan menghasilkan perhitungan:

$$\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap} = \frac{\text{Target Laba Bersih}}{(1 - \text{Tax Rate})}$$

Contoh:

Manajemen PT. Ope Selular (lihat contoh didepan) menetapkan target laba bersih sebesar Rp. 6.000.000 dengan pembebanan pajak penghasilan sebesar 40%.

Perhitungan:

$$(1,8 \text{ juta} \times Q) - (1,5 \text{ juta} \times Q) - 21 \text{ juta} = \frac{6 \text{ juta}}{(1 - 0,40)}$$

$$(0,3 \text{ juta} \times Q) = 21 \text{ juta} - 10 \text{ juta}$$

$$Q = 36,66 \text{ dibulatkan } 37.$$

3.7. Laba (*Profit*).

Sebagaimana diketahui, peran akuntansi biaya adalah sebagai alat perencanaan dan sekaligus pengendalian laba (*profit planning and control*) bagi perusahaan. Perencanaan laba dilakukan melalui penyusunan anggaran perusahaan (*budgeting*). Sedangkan pengendalian laba dilakukan dengan melakukan evaluasi terhadap realisasi anggaran. Informasinya berasal dari akuntansi biaya.

Yang menjadi pertanyaan kunci adalah: kenapa perusahaan harus memperoleh laba?

Adapun laba harus diraih oleh setiap perusahaan komersial yang memiliki *profit motive* dalam menjalankan usahanya, disebabkan oleh beberapa alasan:

1. Perolehan laba sebagai indikasi bahwa perusahaan telah dikelola secara efisien sehingga laba tersebut akan memberi nilai tambah bagi perusahaan.
2. Dengan laba, perusahaan dapat memberi kontribusi kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*), yaitu:
 - a) Pemegang saham, dalam bentuk dividen.
 - b) Pemerintah, melalui pembayaran pajak dalam berbagai bentuk dan jenisnya.
 - c) Karyawan, dengan memberikan bonus atau jasa produksi tahunan.
 - d) Direksi, berupa tantiem.
 - e) Masyarakat, melalui program kemitraan dan bina lingkungan dan *corporate social responsibility* (CSR).
3. Laba dapat digunakan bagi pengembangan perusahaan kedepan sehingga perusahaan masih dapat hidup dan bahkan berkembang sesuai dengan prinsip *going concern* (hidup seterusnya seolah-olah tak terbatas waktunya).
4. Jika perusahaan makin berkembang (akibat perolehan laba), maka akan makin memperluas kemungkinan penambahan tenaga kerja, sehingga akan membantu pemerintah dalam penyediaan lowongan kerja bagi masyarakat.

Beberapa hal penting yang harus diketahui terhadap fenomena perolehan laba adalah:

1. Setiap aktivitas bisnis komersial, tujuannya adalah mencari laba, bahkan secara klasik dikatakan mencari laba sebesar-besarnya (*maximizing profit*).
2. Laba diperoleh jika pendapatan (*revenue*) lebih besar dari biaya (*cost*).
3. Berdasarkan butir (2), maka untuk mencari laba perusahaan dapat menempuh berbagai cara yaitu:
 - a. Pendapatan tetap, sedangkan biaya diturunkan (Hal ini tidak ideal dalam berbisnis karena bisa terjadi margin laba makin tipis bahkan bisa rugi).

- b. Biaya tetap, sedangkan pendapatan naik (cara ini masih lebih logis, namun perlu usaha keras karena peningkatan pendapatan berinteraksi dengan unsur eksternal perusahaan yakni pelanggan yang perilaku konsumsinya sangat sulit diprediksi).
 - c. Biaya naik, sedangkan pendapatan naik lebih besar lagi sehingga margin laba juga lebih besar (ini cara yang paling realistik dan dianggap ideal karena sangat *applicable* dan dalam banyak segi dapat mengakomodir berbagai kepentingan, misalnya unsur inflasi, pencapaian target penjualan, sampai rencana kenaikan gaji karyawan sehingga pendapatan harus naik).
4. Jadi meskipun biaya naik, hasil delatanya (*revenue* dikurangi *cost*) harus lebih besar dari delta periode sebelumnya.
 5. Adapun pendapatan diperoleh dari volume dikalikan dengan harga jual per unit (*unit price*). Dalam hal ini untuk meningkatkan pendapatan juga dapat ditempuh beberapa kemungkinan:

- a. Baik volume maupun *unit price* dinaikkan. Hal ini lazimnya terjadi pada saat *launching* produk baru.

Contoh:

Peluncuran mobil baru Toyota Innova dari produk Toyota Kijang konvensional. Disini *unit price* dinaikkan, sedangkan volume juga diharapkan akan naik (dan berdasarkan fakta volume penjualan akhirnya juga naik).

- b. Volume penjualan naik, sedangkan *unit price* tetap. Lazimnya terjadi untuk produk masal.

Contoh:

Produk indomie, dengan program pemasaran yang gencar, maka meskipun *unit price* tetap namun dapat mendongkrak volume penjualan.

- c. Volume penjualan tetap, sedangkan *unit price* dinaikkan. Lazimnya untuk bisnis properti seperti penyewaan apartemen.

Contoh:

Apartemen Casablanca dengan jumlah ruang 50 unit sejak berdiri tahun 2000 dengan *unit price* Rp. 16 juta sewa per tahun, kini tahun 2009 dinaikkan menjadi Rp. 20 juta.

3.8. Analisis *Cost-Volume-Profit* pada Organisasi Jasa dan Nirlaba.

Sejauh ini pembahasan yang dilakukan adalah dalam rangka melakukan analisis terhadap perusahaan dagang (*merchandising company*), sebagaimana dipaparkan pada contoh PT. Ope Selular. Contoh ini sebenarnya untuk mempermudah pemahaman terhadap analisis *Cost-Volume-Profit*.

Adapun analisis *Cost-Volume-Profit* *sejatinya* juga dapat dilakukan pada perusahaan manufaktur, perusahaan jasa,²¹ atau bahkan pada organisasi nirlaba (*non-profit organization*). Pembahasan riil sesungguhnya justru terjadi pada perusahaan manufaktur karena memiliki kompleksitas bisnis dan berbagai transaksi yang cukup rumit dan beraneka ragam.

Pada perusahaan jasa dan nirlaba, Analisis *Cost-Volume-Profit* harus mengacu pada parameter ukuran yang jelas yaitu *output* dari organisasi. Tabel 3.2. menunjukkan berbagai *output* yang dapat dijumpai pada organisasi nirlaba.

Tabel 3.2.
Parameter *Output* Perusahaan Jasa a Nirlaba

No.	Industri	Ukuran <i>Output</i>
1	Penerbangan	Sejauh mil penumpang
2	Hotel	Tingkat hunian kamar
3	Rumah sakit	Jumlah hari rawat inap pasien
4	Apartemen	Unit tersewa
5	Bengkel	Jumlah service kendaraan
6	Salon kecantikan	Jumlah pasien
7	LSM Pendidikan	Jumlah orang yang dibantu
9	Jasa kurir	Jumlah paket yang dikirim

²¹ Analisis *Cost-Volume-Profit* pada perusahaan jasa sepiantas juga dapat dilihat pada contoh tentang bagaimana manajemen harus mengambil keputusan untuk menetapkan harga jual tiket konser musik cadas Godbless sebagai disajikan pada halaman 28 saat dilakukan penjelasan atas pemantauan informasi terhadap data biaya total.

Contoh:

Sebuah lembaga sosial kemasyarakatan milik sebuah LSM di Jakarta bernama MARAK (*Maju Negaraku*) memiliki anggaran penerimaan dari donatur tetap sebesar Rp. 850 juta pada tahun 2008. Tujuan lembaga nirlaba ini adalah mengumpulkan dana untuk membantu pemuda putus sekolah dan membekali mereka ketrampilan sehingga dapat digunakan untuk mencari kerja. Secara prorata organisasi ini akan mengeluarkan dana pembinaan pemuda putus sekolah sebesar Rp. 10 juta per orang per tahun. Biaya tetap organisasi adalah Rp. 250 juta per tahun. Diasumsikan tidak ada biaya lainnya yang perlu dikeluarkan. Pimpinan organisasi ini minta bantuan mahasiswa FISIP UI untuk menghitung berapa banyak anggota masyarakat yang dapat dibantu selama tahun 2008 dengan menggunakan Analisis *Cost-Volume-Profit*.

Jawaban:

Laba operasional ditetapkan Rp. 0 alias pada posisi *break even point* atau tidak ada laba yang diperoleh (karena merupakan organisasi nirlaba). Sedangkan jumlah pemuda putus sekolah yang dibina disebut Q. Maka dihasilkan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap} &= 0 \\ 850 \text{ juta} - (10 \text{ juta} \times Q) - 250 \text{ juta} &= 0 \\ 600 \text{ juta} &= 10 \text{ juta} \times Q \\ Q &= 60 \text{ orang.} \end{aligned}$$

Misalkan pimpinan organisasi memprediksi pada tahun 2009 anggaran pendapatan akan berkurang sebesar 20% karena pengaruh krisis keuangan global, maka jumlah pemuda yang dapat dibantu menjadi:

$$\begin{aligned} (850 \text{ juta} - 170 \text{ juta}) - (10 \text{ juta} \times Q) - 250 \text{ juta} &= 0 \\ 430 \text{ juta} &= 10 \times Q \\ Q &= 43 \text{ orang.} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diperoleh informasi berikut:

1. Jumlah pemuda yang dibantu oleh organisasi menurun sebesar 28,33% ternyata lebih besar dari turunya penerimaan dari donatur sebesar 20%. Hal ini cukup beralasan karena biaya tetap yang ditanggung organisasi tetap harus dikeluarkan sebesar Rp. 250 juta. Dalam hal ini prosentase penurunan jumlah pemuda yang dibina ternyata lebih besar atau melebihi dari prosentase penurunan anggaran yang ditetapkan.
2. Dengan anggaran penerimaan turun 20% sehingga lebih rendah menjadi sebesar Rp. 580 juta, maka pimpinan organisasi dapat menyesuaikan

operasional organisasi dengan mengambil keputusan melalui berbagai cara:

- Mengurangi jumlah pemuda yang akan dibina (sebagai parameter volume atau *output* atau *Q*).
- Mengurangi jumlah dana yang akan disalurkan (sebagai biaya variabel).
- Mengurangi biaya tetap.

3.9. Sumber Pemicu Biaya Lainnya.

Selama pembahasan sebelumnya kita beranggapan bahwa jumlah unit atau *output* atau volume adalah sebagai pemicu besarnya pendapatan (*revenue driver*) dan juga pemicu besar kecilnya biaya (*cost driver*) yang harus dibebankan oleh perusahaan. Sebenarnya ada sumber pemicu biaya lainnya.

Contoh:

Lihat contoh kasus PT. Ope Selular sebelumnya. Misalkan manajer PT. Ope Selular memutuskan akan menanggung biaya penyiapan dokumen *software* yang dibutuhkan oleh konsumen (karena ini merupakan *software* asli). Biaya pengurusan Rp. 150.000 per konsumen. Dengan demikian biaya pengurusan dokumen bersifat variabel (*variable cost*) karena nilainya tergantung pada jumlah konsumen (sebagai catatan, satu konsumen bisa membeli lebih dari satu paket, namun yang diurus sertifikatnya dihitung per konsumen). Dalam kasus ini misalnya 100 paket dibeli oleh 40 orang konsumen.

Dengan demikian, perhitungannya menjadi sebagai berikut:

$$\text{Laba Operasional} = \text{Pendapatan} - \left[\begin{array}{l} \text{Biaya} \\ \text{Variabel} \\ \text{Produk} \end{array} \times Q \right] - \left[\begin{array}{l} \text{Biaya} \\ \text{Variabel} \\ \text{Lain} \end{array} \times Q \right] - \text{Biaya Tetap}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasional} &= (1,8 \text{ juta} \times 100) - (1,5 \text{ juta} \times 100) - (150 \text{ ribu} \times 40) - 21 \text{ juta} \\ &= 180 \text{ juta} - 150 \text{ juta} - 6 \text{ juta} - 21 \text{ juta} \\ &= 3 \text{ juta.} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, ternyata jumlah *output* volume penjualan produk bukan satu-satunya pemicu bertambahnya pendapatan dan biaya. Dengan kata lain, besarnya laba perusahaan juga dipengaruhi oleh berbagai faktor yang terjadi selama proses bisnis berlangsung. Demikian juga untuk penghitungan parameter kuantitas (Q) dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor.

3.10. Perbedaan Marjin Kontribusi dan Marjin Laba Kotor.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, marjin kontribusi (*contribution margin*) memiliki rumus:

$$\text{Marjin Kontribusi} = \text{Pendapatan Total} - \text{Biaya Variabel Total.}$$

Sedangkan laba kotor (*gross profit margin*) memiliki rumus:

$$\text{Laba Kotor} = \text{Pendapatan} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Untuk menghitung marjin laba kotor (*gross profit margin*) atau laba kotor, kita harus memahami terlebih dahulu cara perhitungan Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*) atau HPP. Perhitungan HPP sendiri tergantung pada jenis perusahaan, yaitu:

1. Perusahaan Manufaktur:

HPP dihitung dari seluruh biaya manufaktur yang telah dibebankan terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tidak langsung (*factory overhead cost*). Dengan demikian, perhitungan HPP tersebut meliputi biaya-biaya baik yang bersifat variabel maupun tetap (sesuai dengan perlakuan akuntansi tentang pembebanan biaya-biaya kedalam HPP perusahaan manufaktur).

Laba kotor diperoleh dengan mengurangi pendapatan dengan HPP tersebut. Sedangkan untuk menghitung marjin kontribusi, perusahaan manufaktur harus merinci biaya-biaya yang termasuk sebagai biaya variabel dimaksud baik manufaktur maupun non-manufaktur.

Agar menjadi jelas, kita perhatikan contoh berikut:

Skedul 3.1.

Laporan Laba Rugi
(Menekankan pada Marjin Kontribusi)

Pendapatan		180 juta
Biaya Manufaktur Variabel	100 juta	
Biaya Non-Manufaktur variabel	<u>10 juta</u>	
		<u>110 juta</u>
<i>Marjin kontribusi</i>		70 juta
Biaya Manufaktur Tetap	15 juta	
Biaya Non-Manufaktur Tidak Tetap	<u>12 juta</u>	
		<u>27 juta</u>
Laba Operasional		<u>43 juta</u>

Skedul 3.2.

Laporan Laba Rugi
(Menekankan pada Laba Kotor)

Pendapatan		180 juta
Harga Pokok Penjualan:		
- Biaya Manufaktur variabel	100 juta	
- Biaya Manufaktur Tetap	<u>15 juta</u>	
		<u>115 juta</u>
<i>Laba Kotor</i>		65 juta
Biaya Non-Manufaktur:		
- Biaya Variabel	10 juta	
- Biaya Tetap	<u>12 juta</u>	
		<u>22 juta</u>
Laba Operasional		<u>43 juta</u>

Keterangan:

Biaya manufaktur tetap sebesar Rp. 15 juta tidak dikurangkan dengan pendapatan ketika menghitung marjin kontribusi. Namun dikurangkan dengan pendapatan ketika menghitung laba kotor. Hal ini sangat relevan, karena untuk menghitung laba kotor maka harus dihitung HPP terlebih

dahulu dengan melakukan pembebanan terhadap semua biaya manufaktur baik variabel maupun tetap. Sedangkan biaya non-manufaktur merupakan biaya operasional yang dibebankan untuk mengurangi laba kotor dan menghasilkan laba operasional.

2. Perusahaan Dagang:

HPP dihitung dari harga barang yang dibeli kemudian dijual kembali tanpa melalui proses produksi lebih lanjut. Perlu penegasan bahwa dalam perusahaan dagang ada dua klasifikasi dari biaya variabel yaitu:

- Biaya variabel yang melekat pada harga beli barang dagang itu sendiri. Menjadi kategori biaya variabel karena nilainya tergantung pada volume barang dagangan yang dibeli (lihat contoh kasus PT. Ope Selular). Biaya ini dibebankan menjadi HPP. HPP menjadi satu-satunya rekening pengurang (*offset account*) dari pendapatan untuk menghasilkan laba kotor.
- Biaya variabel selain yang melekat pada harga beli barang dagangan. Misalnya biaya komisi penjualan (lihat contoh kasus PT. Ope Selular). Biaya ini tidak menjadi pembentuk HPP sehingga tidak termasuk dalam perhitungan laba kotor, namun menjadi unsur dalam perhitungan margin kontribusi.

Agar menjadi jelas, kita pungut kembali contoh kasus PT. Ope Selular.

Skedul 3.3.

Laporan Laba Rugi (Menekankan pada Margin Kontribusi)

Pendapatan		180 juta
HPP Variabel	150 juta	
Biaya operasional variabel	<u>6 juta</u>	
		<u>156 juta</u>
<i>Margin kontribusi</i>		24 juta
Biaya tetap		<u>21 juta</u>
Laba Operasional		<u>3 juta</u>

Keterangan:

Biaya operasional variabel (dalam contoh PT. Ope Selular sebagai biaya pendaftaran sertifikat *software* asli) sebesar Rp 6 juta merupakan unsur pengurang pendapatan pada perhitungan margin kontribusi. Tapi tidak masuk pengurang langsung pendapatan pada perhitungan laba kotor (lihat contoh dibawah).

Skedul 3.4.

Laporan Laba Rugi
(Menekankan pada Laba Kotor)

Pendapatan	180 juta	
Harga Pokok Penjualan (HPP)	<u>150 juta</u>	
<i>Laba Kotor</i>		30 juta
Biaya Operasional:		
- Biaya tetap	21 juta	
- Biaya operasional variabel	<u>6 juta</u>	
		<u>27 juta</u>
<i>Laba Operasional</i>		<u>3 juta</u>

3. Perusahaan Jasa:

Perusahaan jasa tidak dapat menghitung HPP karena tidak ada wujud fisik produknya. Namun perusahaan jasa dapat menghitung margin kontribusi (lihat contoh LSM MARAK diatas).

BAB IV

SISTEM *JOB COSTING*

4.1. Pemahaman Sistem *Job Costing*

Sistem biaya dalam perusahaan perlu dirancang secara spesifik disesuaikan dengan ruang lingkup, aktivitas, dan spesifikasi perusahaan. Dengan rancangan sistem biaya tersebut diharapkan akan mempermudah manajemen dalam mengambil keputusan untuk berbagai hal dalam rangka mendukung pencapaian tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Sementara itu proses bisnis dan strategi yang ditempuh perusahaan, akan berpengaruh terhadap perancangan sistem biaya yang efektif.

Eksplorasi terhadap sistem biaya dan pemahaman bagaimana agar sistem biaya dapat dijalankan secara efektif, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- 1) Sistem biaya dalam perusahaan diselaraskan dengan operasional dan bisnis pokok perusahaan.

Contoh:

Perusahaan yang memproduksi produk berdasarkan pesanan misalnya perusahaan pesawat terbang, menggunakan sistem *job order costing*. Sedangkan perusahaan yang memproduksi produk masal seperti pabrik mie instant, menggunakan *process costing*.

- 2) Sistem biaya menyiapkan perangkat untuk menghitung akumulasi biaya dan menyediakan informasi tentang biaya kepada manajemen dalam rangka pengambilan keputusan.

Contoh:

Sesuai sistem biaya yang digunakan, misalnya *job order costing*, maka HPP satu produk pesawat terbang terbaru dapat dikalkulasi. Kemudian manajemen mengambil keputusan berapa harga jual per unit kepada pemesan.

- 3) Sistem biaya hanya salah satu sumber informasi untuk pengambilan keputusan bagi manajemen selain informasi lainnya yang bersifat non-biaya atau non-keuangan.

Contoh:

Sumber informasi dari survey kepuasan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan perusahaan, pengamatan terhadap proses produksi, dsb.

Terkait dengan pemahaman terhadap sistem biaya, perlu diketahui beberapa istilah teknis yang relevan yang sering dianggap sebagai bagian dari rancang bangun sistem biaya, yaitu:

1) *Obyek Biaya:*

adalah segala sesuatu yang dapat diukur biayanya. Lazimnya sebagai obyek biaya adalah produk yang dihasilkan oleh perusahaan baik berupa barang atau jasa.

2) *Biaya Langsung (Direct Cost) Dari Obyek Biaya:*

adalah biaya yang terkait dengan obyek biaya dan dapat ditelusuri secara langsung ke obyek biaya dengan cara yang layak secara ekonomis.

3) *Biaya Tidak Langsung (Indirect Cost) dari Obyek Biaya:*

adalah biaya yang terkait dengan obyek biaya namun tidak dapat ditelusuri secara langsung ke obyek biaya dengan cara yang layak secara ekonomis. Biaya tidak langsung dialokasikan ke obyek biaya dengan metode alokasi biaya yang dipilih.

4) *Pembebanan Biaya (Cost Assignment):*

adalah proses yang lazim digunakan dalam sistem biaya untuk melakukan pembebanan biaya ke obyek biaya, baik yang merupakan biaya langsung maupun tidak langsung.

5) *Penelusuran Biaya (Cost Tracing):*

adalah proses yang lebih spesifik untuk pembebanan biaya langsung (*direct cost*) kedalam obyek biaya.

6) *Alokasi Biaya (Cost Allocation):*

Adalah proses yang mengacu pada pembebanan biaya tidak langsung (*indirect cost*).

7) *Pool Biaya (Cost Pool):*

Pool biaya merupakan pengelompokan item-item biaya secara individual. Pengelompokan ini dapat dimulai dari kondisi yang lebih luas, misalnya seluruh biaya pada industri otomotif, sampai kepada kondisi yang lebih sempit misalnya biaya operasional mesin perakitan kendaraan bermotor.

8) *Basis Alokasi Biaya (Cost Allocation Base):*

Dasar alokasi biaya adalah suatu faktor yang secara sistematis mengaitkan suatu biaya tidak langsung pada obyek biaya. Apabila obyek biayanya adalah pekerjaan (*job*), produk, atau konsumen, maka dasar alokasi biaya lazimnya disebut basis aplikasi biaya (*cost application base*).

9) *Sistem Biaya Aktual (Actual Costing):*

Metode penentuan biaya yang menelusuri biaya langsung ke obyek biaya dengan menggunakan perhitungan tarif biaya langsung dikalikan dengan jumlah aktual input biaya langsung. Dalam sistem ini juga mengalokasikan biaya tidak langsung berdasarkan tarif biaya tidak langsung dikalikan jumlah aktual dari dasar alokasi biaya.

10) *Obyek biaya yang penting:*

Paling tidak ada 2 obyek biaya yang penting dalam sistem akuntansi biaya yaitu:

- a. Produk bersangkutan, sebagai perwujudan dari akumulasi biaya.
- b. Pusat pertanggungjawaban (*responsibility centers*), dimana ada pimpinan yang bertanggungjawab terhadap aktivitas yang ada dibawah wewenangnya, misalnya divisi, departemen, bagian, seksi, dan lainnya. Dengan mengetahui pusat pertanggungjawaban akan lebih mudah memahami karakter dan peran dari pusat-pusat biaya (*cost centres*).

Sistem job costing terdiri dari 2 klasifikasi, yaitu:

1) *Job costing* murni:

Dalam sistem *job costing* murni, aktivitas untuk menghasilkan pendapatan perusahaan semata-mata mengandalkan sepenuhnya pada pesanan pekerjaan (*job order*) dari pemberi proyek.

Oleh karena itu, sistem *job costing* murni memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Produksi dibuat semata-mata berdasarkan pesanan dari pemberi proyek.

Contoh:

Pembangunan jembatan Suramadu dipesan oleh pemerintah pusat untuk mengembangkan pulau madura yang selama ini secara ekonomis dianggap masih terisolir.

- b. Secara fisik, produk yang dihasilkan oleh satu pemberi proyek bisa sama dengan pemberi pekerjaan lainnya, namun memiliki spesifikasi dan nilai yang berbeda.

Contoh:

- a) Proyek pembangunan jembatan Suramadu dengan jembatan Selat Sunda (yang masih rencana). Jenis pekerjaan sama yakni

pembangunan jembatan yang menghubungkan dua pulau, namun nilai proyek sangat berbeda. Biaya keduanya dihitung sesuai dengan spesifikasi masing-masing.

- b) Pesanan pesawat jumbo Boeing 747 antara maskapai Garuda Indonesia dengan Singapore Airlines akan menghasilkan perhitungan biaya yang berbeda, meskipun sama-sama diproduksi oleh Boeing. Hal ini tergantung spesifikasinya.
- c. Produk yang dihasilkan merupakan hasil dari pekerjaan yang bersifat proyek dan akan berhenti setelah pekerjaan selesai.

Contoh:

Saat pembangunan jembatan Suramadu dinyatakan selesai sesuai dengan spesifikasi dan jadwal yang disepakati, maka pekerjaan tersebut dianggap selesai, dan *job order* dianggap juga selesai.

- d. Penghitungan tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) berdasarkan standar upah dalam waktu tertentu dengan tarif tertentu yang telah ditetapkan.

Contoh:

Untuk menyelesaikan pemasangan jembatan utama membutuhkan waktu 1.000 jam dengan upah Rp. 200.000 per jam.

2) *Job costing* tidak murni:

Dalam sistem *job costing* tidak murni, aktivitas untuk menghasilkan pendapatan perusahaan bisa berasal dari produksi massal maupun berdasarkan pesanan pekerjaan (*job order*) dari pemesan.

Dengan demikian, sistem *job costing* tidak murni memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Produksi pesanan dibuat lebih bersifat pembelian dalam partai besar yang dilakukan oleh pemesan.

Contoh:

PT. BRC memperoleh pesanan pagar BRC yang merupakan pesanan dalam partai besar dari PT. Jasa Marga selaku pengelola jalan tol di Indonesia. Pagar tersebut akan dipasang pada proyek jalan tol Kanci – Pejagan di Cirebon agar masyarakat sekitar tidak seandainya melintasi jembatan bebas hambatan tersebut. Artinya PT. BRC masih tetap memproduksi pagar BRC secara massal sebagaimana yang dilakukan selama ini, namun sebaliknya juga dapat memproduksi BRC secara pesanan untuk memenuhi pasar ditingkat perumahan

yang baru dibangun. Secara fisik, produk yang dihasilkan oleh satu pemberi proyek bisa sama dengan pemberi pekerjaan lainnya, namun memiliki spesifikasi dan nilai yang berbeda.

Contoh:

- a) Proyek pembangunan jembatan Suramadu dengan jembatan Selat Sunda (yang masih rencana). Jenis pekerjaan sama yakni pembangunan jembatan yang menghubungkan dua pulau, namun nilai proyek sangat berbeda. Biaya keduanya dihitung sesuai dengan spesifikasi masing-masing.
 - b) Pesanan pesawat jumbo Boeing 747 antara maskapai Garuda Indonesia dengan Singapore Airlines akan menghasilkan perhitungan biaya yang berbeda, meskipun sama-sama diproduksi oleh Boeing. Hal ini tergantung spesifikasinya.
- e. Produk yang dihasilkan merupakan hasil dari pekerjaan yang bersifat proyek dan akan berhenti setelah pekerjaan selesai.

Contoh:

Saat pembangunan jembatan Suramadu dinyatakan selesai sesuai dengan spesifikasi dan jadwal yang disepakati, maka pekerjaan tersebut dianggap selesai, dan *job order* dianggap juga selesai.

- f. Penghitungan tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) berdasarkan standar upah dalam waktu tertentu dengan tarif tertentu yang telah ditetapkan.

Contoh:

Untuk menyelesaikan pemasangan jembatan utama membutuhkan waktu 1.000 jam dengan upah Rp. 200.000 per jam.

Pada sistem *job costing*, obyek biaya adalah unit suatu produk barang atau jasa yang khas disebut sebagai pekerjaan (*job*). Kekhasan pekerjaan tersebut karena berasal dari pekerjaan pesanan (*job order*) sehingga disebut juga sebagai *job order costing* (penghitungan biaya berdasarkan pesanan pekerjaan).

4.2. Prosedur Pembebanan Biaya kedalam Pekerjaan.

Untuk menghitung alokasi biaya yang harus dibebankan kedalam pekerjaan (*job*), perlu dilakukan langkah-langkah dan prosedur baku agar pembebanan biaya menjadi tertib dan terkontrol. Prosedur tersebut adalah:

1. Identifikasi pekerjaan yang dipesan (*job order*) oleh konsumen sebagai obyek biaya.

Contoh:

Untuk sebuah proyek pembangunan jembatan Suramadu harus dipastikan spesifikasi yang diinginkan oleh pemilik proyek. Spesifikasi harus rinci dan jelas sehingga mempermudah melakukan penelusuran terhadap pembebanan biaya.

2. Identifikasi terhadap *item-item* yang masuk sebagai biaya langsung (*direct cost*) dari pekerjaan.

Contoh:

Pada proyek jembatan Suramadu ada 2 *item* yang masuk kedalam biaya langsung yaitu biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) dan biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*). Termasuk biaya bahan baku langsung adalah besi beton pembentuk konstruksi dan penyangga jembatan, dan sebagai tenaga kerja langsung adalah pekerja yang memasang segala konstruksi jembatan.

Biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) dihitung dengan formula:

Jumlah bahan baku yang digunakan x tarif per unit

Kemudian seluruh biaya bahan baku langsung yang telah dihitung digabung menjadi satu.

Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) dihitung dengan formula:

Jumlah jam kerja yang digunakan x tarif upah per jam

Kemudian seluruh biaya tenaga kerja langsung yang telah dihitung digabung menjadi satu.

3. Memilih dasar alokasi biaya (*cost allocation base*) untuk pembebanan biaya tidak langsung (*indirect cost*) kedalam pekerjaan tersebut.

Contoh:

Dalam pembangunan jembatan Suramadu selain dibutuhkan biaya langsung (*direct cost*) yang terdiri bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, juga dibutuhkan biaya tidak langsung (*indirect cost*) seperti mandor, pengawas lapangan, pengawas kualitas bahan baku, manajer proyek, dan sebagainya. Untuk melakukan pembebanan biaya tidak langsung tersebut harus ditetapkan dasar alokasi biaya yang akan dipakai. Apakah pengawas lapangan juga dibayar berdasarkan jam kerja aktual atau berdasarkan upah tetap bulanan? Perlu ditetapkan dasar alokasi biayanya.

4. Lakukan identifikasi biaya tidak langsung yang terkait dengan setiap dasar alokasi biaya.

Contoh:

Pada proyek jembatan Suramadu, setelah dasar alokasi biaya ditetapkan, lalu biaya-biaya yang termasuk kedalam biaya tidak langsung dikumpulkan dalam satu pool biaya (*cost pool*) disebut sebagai biaya *overhead* manufaktur (*manufacturing overhead costs*). Pool biaya ini dianggap mewakili alokasi pembebanan biaya tidak langsung karena secara aktual memang sulit ditelusuri kedalam obyek biaya yakni produk bersangkutan. Oleh karena itu biaya tidak langsung sering juga disebut sebagai *overhead cost*.

5. Hitung tarif per unit setiap dasar alokasi biaya yang digunakan untuk pembebanan biaya tidak langsung (*indirect cost*) ke pekerjaan.

Pada setiap pool biaya, tarif biaya tidak langsung dihitung dengan formula:

Biaya *overhead total* dibagi dengan jumlah total
dari dasar alokasi biaya

6. Hitung biaya tidak langsung yang dialokasikan ke pekerjaan.

Biaya tidak langsung dari pekerjaan (*job*) dihitung dengan formula sederhana:

Jumlah aktual dari ketetapan dasar alokasi biaya dikalikan dengan tarif biaya tidak langsung dari ketetapan dasar alokasi biaya

7. Hitung biaya total (*total cost*) pekerjaan dengan menambahkan seluruh biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*) yang dibebankan ke pekerjaan.

Penghitungan total biaya dapat mulai dilakukan berdasarkan pool biaya yang ada. Kemudian dari masing-masing pool biaya dijumlah total yang akan menghasilkan biaya manufaktur total.

Contoh:

Skedul 4.1.

PT. Suramadu Constructing
Laporan Biaya Manufaktur Pool A
(Angka-angka bebas)

Biaya Langsung:		
- Bahan Baku Langsung	580 juta	
- Tenaga Kerja Langsung	<u>120 juta</u>	
		700 juta
Biaya Tidak Langsung:		
- Biaya Manufaktur tidak langsung (Rp 150.000 per jam x 600 jam)		<u>90 juta</u>
Total Biaya Manufaktur Pool A		790 juta

Jika digambar dalam sebuah bagan alur, maka prosedur pembebanan biaya manufaktur kedalam pekerjaan (*job*) akan terlihat pada Skema 4.1.

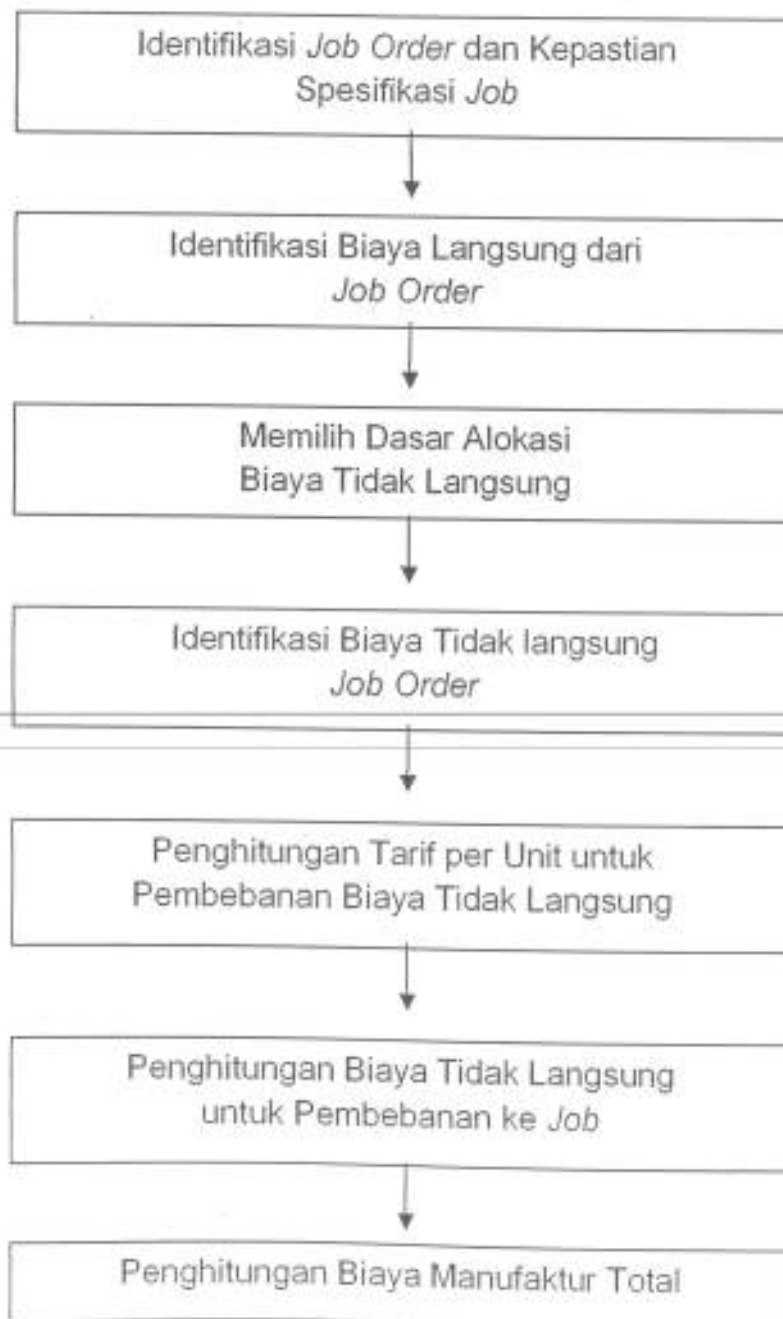
5. *Job Cost Sheet.*

Mengingat sifat pekerjaannya yang spesifik pada sistem *job costing*, maka setiap aktivitas pembebanan biaya harus secara jeli dicatat dengan tertib dan disiplin oleh petugas. Catatan tersebut merupakan dokumen sumber yang penting untuk keperluan pembebanan biaya kedalam obyek biaya, misalnya *labour time sheet* untuk mencatat penggunaan waktu tenaga kerja langsung, *material sheet* untuk mencatat penggunaan bahan baku langsung, dan sebagainya. Segala catatan biaya untuk menyelesaikan *job order* disebut *job cost sheet*.

Berbagai item yang bersifat individual dalam *job cost sheet* juga memiliki dokumen sumber sendiri. Misalnya permintaan bahan baku dari *site manager* untuk menyelesaikan pembangunan apartemen. Dokumen sumber yang digunakan bernama catatan permintaan bahan baku (*material requisition sheet*). Setiap akan menggunakan bahan baku, harus mengisi *sheet* tersebut.

Skema 4.1.

Proses Pembebanan Biaya Manufaktur
Sistem *Job Costing*



Contoh Job Cost Sheet:

Skedul 4.2.

PT. Suramadu Constructing <i>Material Requisition Sheet</i>																								
Permintaan No.	:	2008:160																						
Pekerjaan No.	:	TR.182																						
Tanggal Permintaan	:	8 Oktober 2008																						
Departemen	:	Konstruksi																						
Rincian	:																							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">No. Komponen</th> <th style="width: 35%;">Nama Komponen</th> <th style="width: 15%;">Jumlah</th> <th style="width: 15%;">Unit Price</th> <th style="width: 20%;">Total Biaya</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>KTP 464 S</td> <td>Metal bracket</td> <td style="text-align: center;">50</td> <td style="text-align: right;">200.000</td> <td style="text-align: right;">10 juta</td> </tr> <tr> <td>TSH 262 R</td> <td>Besi cor</td> <td style="text-align: center;">100</td> <td style="text-align: right;">90.000</td> <td style="text-align: right;">9 juta</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Total</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">19 juta</td> </tr> </tbody> </table>					No. Komponen	Nama Komponen	Jumlah	Unit Price	Total Biaya	KTP 464 S	Metal bracket	50	200.000	10 juta	TSH 262 R	Besi cor	100	90.000	9 juta	Total				19 juta
No. Komponen	Nama Komponen	Jumlah	Unit Price	Total Biaya																				
KTP 464 S	Metal bracket	50	200.000	10 juta																				
TSH 262 R	Besi cor	100	90.000	9 juta																				
Total				19 juta																				
Dikeluarkan Oleh	:	Jack Good Ang	Tanggal	: 8 Oktober 2008																				
Tandatangan	:																							
Diterima Oleh	:	AQ Mintajobi	Tanggal	: 8 Oktober 2008																				
Tandatangan	:																							

Keterangan:

- Permintaan bahan baku dilakukan oleh Departemen Konstruksi pada tanggal 8 Oktober 2008. Dan juga dikeluarkan tanggal yang sama. Permintaan ini dicatat dalam *Material Requisition Sheet* (MRS).
- Total bahan baku yang diminta dan akan digunakan oleh departemen konstruksi sebesar Rp. 19 juta.
- MRS tersebut akan dikumpulkan bersama-sama dengan MRS dari departemen lain.

Skedul 4.3.

PT. Suramadu Constructing
Labour Time Sheet

Time Sheet No. : ST12
 Nama Karyawan : Paul Rajina
 NIP : 324-101-1860
 Level Mekanis : II
 Tarif per Jam : Rp. 150.000
 Minggu Mulai : 6 Oktober 2008
 Minggu Berakhir : 12 Oktober 2008
 Jam kerja : *(dalam jam)*

Jenis Pekerjaan	Sn	Sl	Rb	Km	Jm	Sb	Mg	Total
Tiang pancang	3	5	4	5	4	3	0	24
Pengecoran	4	3	3	5	3	4	0	22
Pengelasan	3	4	2	3	3	4	0	19
Total	10	12	9	13	10	11	0	65

Tanggal Laporan : 10 Nopember 2008
 Supervisor : Awasiman
 Tandatangan :

Keterangan:

- Biaya tenaga kerja (manufaktur) langsung dihitung berdasarkan jumlah jam kerja aktual yang dipakai oleh pekerja untuk menyelesaikan pekerjaannya.
- Selama 6 hari kerja, pekerja telah menggunakan total waktu kerja sebanyak 65 jam. Dengan upah Rp. 150.000 per jam, maka biaya tenaga kerja Paul Rajina dibebankan sebesar Rp.9.750.000,-

Skedul 4.4.

PT. Suramadu Constructing
Job Cost Sheet

Pekerjaan No :
 Konsumen :
 Dimulai :
 Selesai :

Rincian Biaya Manufaktur:

a. Bahan Baku Langsung:

Permintaan No.	Komponen No.	Tanggal Dikeluarkan	Jumlah Unit	Unit Price	Biaya Total
2008:160	KTP 464 S	8-10-2008	50	200.000	10 juta
2008:160	TSH 262 R	8-10-2008	100	90.000	9 juta
Total					19 juta

b. Tenaga Kerja Manufaktur Langsung:

Periode Kerja	Time Sheet No.	NIP	Jumlah Jam Kerja	Tarif per Jam	Biaya Total
6-12 Okt.	ST12	324-101-1860	65	150.000	9,75 juta
Total					9,75 juta

c. Overhead Manufaktur: *)

Pool Biaya Tgl.	Dasar Alokasi: Manufaktur	Dasar Alokasi: Jam TK Langsung	Alokasi Waktu (jam)	Biaya Alokasi	Biaya Total
31-12-2008			80	35.000	2,8 juta
Total					2,8 juta

*) Angka bebas

Total Job Cost (a) + (b) + (c) 31,55 juta

4.3. Sistem Penetapan Biaya Normal.

Sulitnya menghitung tarif biaya tidak langsung manufaktur (*overhead cost*) aktual baik mingguan atau bulanan menyebabkan manajer proyek tidak dapat menghitung dengan segera biaya aktual suatu pekerjaan. Hal ini menjadi perhatian karena manajer proyek membutuhkan perhitungan biaya aktual secara periodik, bukan hanya ketika proyek telah selesai dibangun pada akhir periode atau akhir tahun. Manajer menginginkan data tentang biaya manufaktur untuk berbagai tujuan strategis seperti penetapan harga, pengendalian biaya, serta penyiapan laporan berkala kepada manajemen di kantor pusat.

Untuk mengatasi kesulitan tersebut, manajer proyek menghitung tarif biaya tidak langsung yang ditetapkan dimuka atau dianggarkan terlebih dulu (*budgeted cost*) pada awal periode pembangunan proyek. Berdasarkan tarif *budgeted cost* tersebut, kemudian biaya *overhead* aktual dialokasikan ke pekerjaan-pekerjaan ketika proyek dilaksanakan. Cara menghitung tarif biaya *overhead* adalah dengan membagi total biaya *overhead* tahunan yang dianggarkan dengan kuantitas dasar alokasi biaya tahunan yang dianggarkan. Penggunaan tarif biaya *overhead* yang dianggarkan merupakan sistem penetapan biaya normal (*normal costing*). Untuk menghitung biaya *overhead* aktual dilakukan dengan mengalikan kuantitas biaya *overhead* aktual dengan tarif biaya *overhead* yang telah ditetapkan.

Dengan demikian, rumus yang dipakai adalah:

$$\text{Tarif Biaya Overhead} = \frac{\text{Biaya overhead total yang dianggarkan}}{\text{Kuantitas total dianggarkan dari dasar alokasi biaya}}$$

Contoh:

Selama masa pembangunan proyek, dianggarkan biaya *overhead* manufaktur sebesar Rp. 1,2 milyar. Jam kerja yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proyek adalah 30.000 jam kerja. Maka tarif biaya *overhead* per jam adalah Rp. 40.000,-. Jika pada periode perhitungan dicatat penggunaan kuantitas aktual 10.000 jam kerja, maka biaya *overhead* aktual yang dibebankan ke biaya manufaktur adalah (10.000 x Rp. 40.000 = Rp. 400 juta).

4.4. Proses Akuntansi, Jurnal, *Posting*, HPP.

Sebagaimana diketahui, proses akuntansi meliputi rangkaian pencatatan pembukuan atas transaksi yang dilakukan perusahaan selama menjalankan roda bisnisnya. Pembebanan biaya dalam Sistem *Job Costing* termasuk penghitungan biaya yang disajikan dalam *job cost sheet* juga harus dibukukan melalui proses akuntansi yang lazim. *Job cost sheet* sendiri sejatinya adalah alat bantu perusahaan untuk mencatat setiap pembebanan biaya yang dilakukan berdasarkan fakta-fakta aktual di lapangan. Secara keseluruhan, pembebanan biaya tersebut akan bermuara pada tersusunnya Laporan Harga Pokok Penjualan (HPP). Setelah diketahui nilai HPP, kemudian divisi akuntansi perusahaan dapat menyusun Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) yang komprehensif. Dengan demikian Laporan Keuangan yang lengkap dapat disajikan kepada manajemen untuk mengetahui kinerja keuangan dalam satu periode akuntansi, bersama-sama dengan disusunnya Neraca, Laporan Arus Kas, dan Laporan Perubahan Ekuitas.

Dalam proses akuntansi, sebuah ringkasan dari *job cost sheet* secara spesifik dapat ditemukan pada buku besar pembantu (*subsidiary ledger*). Untuk proses penyelesaian pekerjaan-pekerjaan yang belum diselesaikan, dilakukan penggabungan terhadap *job cost sheet* yang terpisah. Untuk itu diperlukan akun (*account*) buku besar (*ledger*), dikenal dalam notasi sebagai *T-account*, dan pengendalian barang dalam proses (*work in process control* atau *WIP control*).

Hal yang spesifik dalam perusahaan manufaktur, baik dalam sistem *job costing* maupun *process costing*, ada proses transformasi dari bahan baku langsung sejak pembelian bahan baku (*raw material*), diproses dalam industri sehingga menjadi barang dalam proses (*work in process* atau *WIP*), sampai menghasilkan barang jadi (*finished goods*) dan siap untuk dijual. Proses transformasi tersebut dapat dilihat pada Skema 4.2..

Skema 4.2.

Proses Transformasi Bahan Baku



Untuk mempermudah pemahaman, berikut disajikan berbagai transaksi dari pembelian bahan baku, sampai menghasilkan nilai barang jadi yang siap untuk dijual. Setiap transaksi dibukukan melalui jurnal, *posting* ke buku besar, dan dirangkum kedalam barang jadi. Berikut adalah berbagai transaksi tersebut:

1. *Transaksi 1: perusahaan membeli bahan baku langsung maupun tidak langsung secara kredit senilai Rp 89 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Persediaan Bahan Baku	89.000	
	cr. Hutang Usaha	89.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Persediaan Bahan Baku		Hutang Usaha	
(1)	89.000	89.000	(1)

Penjelasan:

Pembelian bahan baku menyebabkan akun (*account*) Persediaan Bahan Baku dalam buku besar bertambah dengan didebet Rp. 89 juta. Sedangkan karena pembelian dilakukan secara kredit maka akun Hutang Usaha juga bertambah dengan dikredit Rp.89 juta.

2. *Transaksi 2: rincian bahan baku yang dikirim ke pabrik adalah bahan baku langsung senilai Rp. 81 juta dan bahan baku tidak langsung senilai Rp. 4 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. <i>Work in Process - Kontrol</i>	81.000	
dr. <i>Biaya Overhead Manufaktur</i>	4.000	
cr. <i>Persediaan Bahan Baku</i>		85.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Persediaan Bahan Baku	WIP - Kontrol
(1) 89.000 85.000 (2)	(2) 81.000
<i>Biaya Overhead Manufaktur</i> (2) 4.000	←

Penjelasan:

Bahan baku langsung (*direct material*) yang dikirim ke pabrik merupakan bahan baku yang digunakan dan akan dibebankan sebagai biaya manufaktur. Bahan baku ini tidak langsung menjadi barang jadi, namun masih dalam proses sehingga ditampung dan ditambahkan kedalam akun *Work in Process (WIP) – Kontrol*. Penambahan ini akan didebet Rp.81 juta. Akun *WIP – Kontrol* digunakan untuk menampung biaya langsung baik bahan baku langsung (*direct material cost*) maupun tenaga kerja langsung (*direct labour cost*). Sementara itu penggunaan bahan baku tidak langsung (*overhead manufacturing cost*) ditambahkan kedalam akun *Biaya Overhead Manufaktur* dengan didebet Rp. 4 juta. *Biaya Overhead Manufaktur* digunakan untuk mencatat biaya tidak langsung baik bahan baku tidak langsung maupun tenaga kerja tidak langsung. Total penggunaan bahan baku tersebut akan mengurangi akun *Persediaan Bahan Baku* dengan dikredit sebesar Rp. 85 juta.

3. *Transaksi 3: pembebanan gaji total bulan Oktober 2008 terdiri atas tenaga kerja langsung senilai Rp. 39 juta dan tenaga kerja tidak langsung senilai Rp. 15 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. <i>Work in Process - Kontrol</i>	39.000	
dr. <i>Biaya Overhead Manufaktur</i>	15.000	
cr. Hutang Gaji		54.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Hutang Gaji		WIP - Kontrol	
	54.000 (3)	(2) 81.000	
		(3) 39.000	
<i>Biaya Overhead Manufaktur</i>			
(2) 4.000			
(3) 15.000			

Penjelasan:

Perusahaan membebankan gaji karyawan bulan Oktober 2008 dengan mengkredit akun Hutang Gaji sebesar Rp. 54 juta. Adapun pembebanan gaji tersebut diperuntukkan bagi tenaga kerja langsung sebesar Rp. 39 juta dengan mendebet ke akun WIP – Kontrol, dan tenaga kerja tidak langsung dengan mendebet akun *Biaya Overhead Manufaktur*. Pembebanan biaya gaji tersebut harus dilakukan dengan cermat agar penelusuran biaya dapat dilakukan dengan tepat. Pembebanan gaji disini merupakan perlakuan akuntansi terhadap gaji karyawan yang telah dianggap menikmati periode tersebut. Sedangkan pembayarannya secara tunai menunggu proses akuntansi selanjutnya.

4. *Transaksi 4: pembayaran gaji manufaktur total bulan Oktober 2008 senilai Rp. 54 juta (asumsi pajak penghasilan karyawan diabaikan).*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Hutang Gaji	54.000	
cr. Kas		54.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Hutang Gaji		Kas	
(4) 54.000	54.000 (3)		54.000 (4)
	↑		↓

Penjelasan:

Biaya gaji yang telah dibebankan pada transaksi nomor (3) tersebut kemudian dilakukan realisasi pembayaran dengan mendebet Hutang Gaji sebesar Rp. 54 juta. Hutang gaji tersebut dibayar tunai pada akhir bulan, maka akan mengurangi akun Kas dengan mengkredit Rp. 54 juta.

5. *Transaksi 5: tambahan pembebanan biaya overhead manufaktur yang terjadi selama Oktober 2008 adalah Rp. 75 juta. Biaya ini terdiri dari gaji rekayasa dan supervisor senilai Rp. 44 juta, utilitas dan perbaikan pabrik senilai Rp. 11 juta, penyusutan pabrik senilai Rp. 18 juta, dan asuransi pabrik senilai Rp. 2 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Biaya Overhead Manufaktur	75.000	
cr. Hutang Gaji		44.000
cr. Hutang Usaha		11.000
cr. Akumulasi Penyusutan		18.000
cr. Biaya Asuransi Dibayar Dimuka		2.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Hutang Gaji		Hutang Usaha	
(4) 54.000	54.000 (3)	89.000 (1)	
	44.000 (5)	11.000 (5)	

Biaya Overhead Manufaktur		Akumulasi Penyusutan	
(2) 4.000		18.000 (5)	
(3) 15.000			
(5) 75.000			

Biaya Asuransi Dibayar Dimuka	
	2.000 (5)

Dashed arrows indicate the flow of debits and credits between the accounts: from Hutang Gaji to Biaya Overhead Manufaktur; from Hutang Usaha to Biaya Overhead Manufaktur; from Hutang Usaha to Akumulasi Penyusutan; from Akumulasi Penyusutan to Biaya Overhead Manufaktur; from Hutang Usaha to Biaya Asuransi Dibayar Dimuka; and from Biaya Asuransi Dibayar Dimuka to Biaya Overhead Manufaktur.

Penjelasan:

Biaya *Overhead* Manufaktur pada bulan Oktober 2008 dibebankan sebesar Rp. 75 juta. Jika diperinci, biaya tersebut terdiri:

- Biaya gaji = Rp. 44 juta
- Biaya *overhead* = Rp. 11 juta
- Biaya Penyusutan = Rp. 18 juta
- Biaya Asuransi = Rp. 2 juta
- Jumlah = Rp. 75 juta

Pembebanan terhadap biaya *overhead* manufaktur sudah layak dilakukan pada bulan Oktober 2008. Akun kontra untuk masing-masing biaya adalah:

- a. Biaya Gaji dengan Hutang Gaji karena masih belum dilakukan realisasi pembayaran dan oleh karenanya menjadi terutang.

- b. Biaya *Overhead* dengan Hutang Usaha karena pembelian dilakukan secara kredit.
 - c. Biaya Penyusutan dengan Akumulasi Biaya Penyusutan sebagai pengurang akun Aktiva Tetap.
 - d. Biaya Asuransi dengan Biaya Asuransi Dibayar Dimuka sebagai pengurang ketika Biaya Asuransi Dibayar Dimuka telah menikmati periode pembayaran (*expired*).
6. *Transaksi 6: pembebanan biaya overhead manufaktur kedalam pekerjaan (job) senilai Rp. 80 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. WIP – Kontrol	80.000	
		cr. Biaya <i>Overhead</i> Manufaktur
		80.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Biaya <i>Overhead</i> Manufaktur		WIP - Kontrol	
(2) 4.000	80.000 (6)	(2) 81.000	
(3) 15.000	⋮	(3) 39.000	
(5) 75.000	⋮	(6) 80.000	
	⋮		

Penjelasan:

Biaya *overhead* manufaktur adalah biaya tidak langsung yang dicatat untuk alokasi pekerjaan proyek (*job*). Secara periodik harus dilakukan pembebanan kepada *job* untuk merangkum biaya aktual yang terjadi. Pada transaksi 6 sebanyak Rp 80 juta telah dapat dibebankan kedalam *job* melalui akun WIP – Kontrol. Pembebanan tersebut berarti akan mengurangi jumlah biaya *overhead* manufaktur dengan mengkredit sebesar Rp. 80 juta, sedangkan pembebanan akan menambah barang dalam proses dengan mendebet akun WIP – Kontrol juga sebesar Rp.80 juta.

7. *Transaksi 7: penyelesaian dan pemindahan menjadi barang jadi dari 12 pekerjaan senilai Rp. 188,8 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Persediaan Barang Jadi	188.800	
cr. WIP – Kontrol		188.800

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

WIP - Kontrol		Persediaan Barang Jadi	
(2) 81.000	188.800 (7)	(7) 188.800	
(3) 39.000			
(6) 80.000			

Penjelasan:

Dari akumulasi barang dalam proses yang terangkum dalam akun WIP – Kontrol, sebagian telah dinyatakan selesai. Dengan demikian WIP – Kontrol tersebut dapat ditransfer kedalam Persediaan Barang Jadi (*Finished Goods Inventory*). Pada Transaksi 7 telah dibebankan WIP – Kontrol kepada Persediaan Barang Jadi dengan mendebet Persediaan Barang Jadi dan mengkredit WIP – Kontrol masing-masing sebesar Rp. 188,8 juta. Dengan demikian sudah ada akun Persediaan Barang Jadi yang akan menampung setiap tambahan atau pengurangan melalui penjualan Barang Jadi.

8. *Transaksi 8: telah berhasil dihitung harga pokok penjualan senilai Rp. 180 juta.*

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Harga Pokok Penjualan	180.000	
cr. Persediaan Barang Jadi		180.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Persediaan Barang Jadi		Harga Pokok Penjualan	
(7) 188.800	180.000 (8)	(8) 180.000	
Saldo 8.800			

Penjelasan:

Barang jadi sebagai hasil pembebanan biaya dari barang dalam proses melalui akun WIP – Kontrol, ternyata telah dapat dihitung harga pokok penjualan (HPP). Nilainya Rp. 180 juta. Untuk itu dapat dilakukan *posting* ke buku besar dengan mendebet akun HPP dan mengkredit akun persediaan barang jadi masing-masing sebesar Rp. 180 juta.

9. *Transaksi 9: membayar gaji divisi pemasaran dan layanan konsumen serta biaya iklan yang diakui untuk bulan Oktober 2008 terdiri:*

- *Gaji divisi pemasaran* Rp. 35 juta.
- *Gaji divisi layanan konsumen* Rp. 15 juta
- *Biaya iklan* Rp. 10 juta

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Biaya Gaji Pemasaran	35.000	
dr. Biaya Gaji Layanan Konsumen	15.000	
dr. Biaya Iklan	10.000	
cr. Hutang Gaji		50
cr. Hutang Usaha		10

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Hutang Gaji		Hutang Usaha	
(4) 54.000	54.000 (3)	89.000 (1)	
	44.000 (5)	11.000 (5)	
	50.000 (9)	10.000 (9)	
Biaya Gaji Pemasaran		Biaya Gaji Layanan Konsumen	
(9) 35.000		(9) 15.000	
Biaya Iklan			
(9) 10.000			

Penjelasan:

Pembebanan biaya gaji (baik gaji pemasaran maupun gaji layanan konsumen) dilakukan secara periodik untuk menghitung biaya gaji bulan Oktober 2008. Sedangkan pembayarannya dilakukan pada akhir bulan. Sehingga saat pembukuan biaya gaji masih terutang dengan mengkredit Hutang Gaji sebesar Rp. 50 juta. Sedangkan iklan yang dibebankan bulan Oktober 2008 juga akan dibayar bulan berikutnya, sehingga pada bulan Oktober 2008 masih terutang dengan mengkredit Hutang Usaha sebesar Rp. 10 juta.

10. Transaksi 10: terjadi penjualan secara kredit dengan nilai total Rp. 270 juta.

Jurnal: (dalam Rp. 000)

dr. Piutang Usaha	270.000	
cr. Pendapatan		270.000

Posting ke Buku Besar: (dalam Rp. 000)

Piutang Usaha		Pendapatan	
(10)	270.000	270.000	(10)

Penjelasan:

Setelah barang jadi siap dijual kemudian dilakukan proses pemasaran misalnya dengan intensif memasang iklan. Akhirnya perusahaan berhasil menjual barang jadi seharga Rp. 270 juta. Penjualannya dilakukan secara kredit sehingga *posting*-nya mendebet akun Piutang Usaha. Sedangkan penerimaan di-*posting* pada akun Pendapatan (*revenue*) sebesar Rp. 270 juta.

Setelah *posting* kedalam buku besar (*ledger*), selanjutnya kita dapat menyusun Laporan Keuangan sederhana.