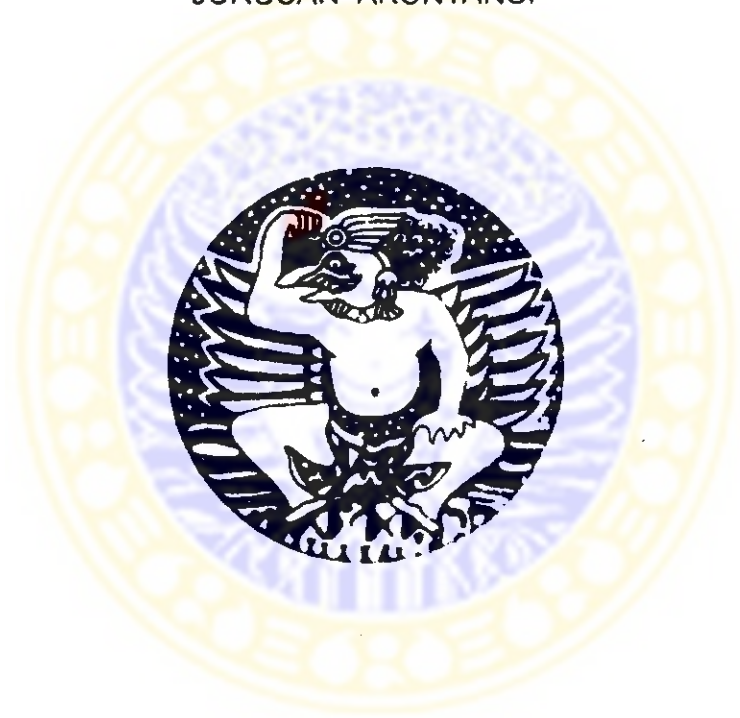


**EVALUASI KINERJA OUTLET PENJUALAN PT KARUNIA
MOTOR PERKASA DENGAN MENGALOKASIKAN BIAYA
BERSAMA BERDASARKAN AKTIVITAS
(STUDI KASUS PADA PT KARUNIA MOTOR PERKASA SURABAYA)**

SKRIPSI

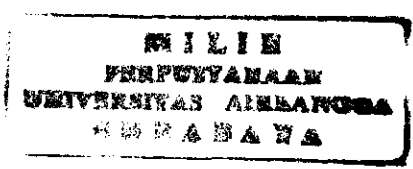
**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



Handwritten notes:
10/07/07
Ricky

**DIAJUKAN OLEH :
RICKY PRANATAMA
No. Pokok : 040113864**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2006**



Surabaya, 9 - 03 - 07

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing



Dr. Mohammad Nasih, SE. MT., Ak

SKRIPSI

**EVALUASI KINERJA OUTLET PENJUALAN PT KARUNIA
MOTOR PERKASA DENGAN MENGALOKASIKAN BIAYA
BERSAMA BERDASARKAN AKTIVITAS
(STUDI KASUS PADA PT KARUNIA MOTOR PERKASA SURABAYA)**

DIAJUKAN OLEH :

RICKY PRANATAMA

No. Pokok : 040113864

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,



Dr. Mohammad Nasih, SE. MT., Ak

TANGGAL 9-3-07

KETUA PROGRAM STUDI,



Drs. M. Suyunus, MAFIS., AK.

TANGGAL 9-3-07

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah S.W.T., karena dengan rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan ini dimaksudkan untuk melengkapi persyaratan guna mendapatkan gelar kesarjanaan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan serta dorongan bagi penyelesaian penulisan skripsi ini, terutama kepada :

1. Allah SWT yang selalu memberikan rahmatnya kepada penulis.
2. Papa dan Mama yang tercinta, dan *my brother* Reza, terima kasih atas segala doa dan dukungannya, yang membuat penulis selalu bersemangat dalam menyelesaikan.
3. Bapak Drs. Ec. H. Karjadi Mintaroem, M.S., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga
4. Bapak Drs. M. Suyunus, MAFIS, Ak., Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.
5. Dr. Mohammad Nasih, Drs. MT., Ak., Selaku Dosen Pembimbing dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih atas waktu, kesabaran dan bimbingannya.

6. Segenap pimpinan dan karyawan PT. Karunia Motor Perkasa, khususnya Bapak Djoko Lelono terima kasih atas waktu dan informasi serta bimbingannya selama masa penelitian.
7. Teman-teman Akuntansi '01. Khusnu (kapan keponakanku jadi !), Ozie (thanks my bro, cepet dapet jodoh yah!), Rizal (yow my man...), ardha (hey ndut makacie ye atas doanya ye...), Ajie (kapan niy chek in ke darmo), ocie (the funny guy...) sonti (cowok yg paling konyol ..), Deny (the beautiful man.), Farid (Thanks for your support..), Qmu, Esti, Flamina, Meyka (kutunggu iklan Shampoonya yach....), Vida (tenang aja ku restui sama sepupuku) ^-^ , Ditya, Pinky, Funny and semua anak akuntansi '01 yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
8. My neighbour Irma, thank's for your support n attention for me.
9. Lila Tauristasari, SE, Ak, MM.(rencananya hehehe...), Imelda Kusuma Melati, SE, MBA. (cita-citanya) ayo cari suami lagi. Semangat!! Cheers up neng!! , Nicole (Sampe ketemu di negeri kangguru yah...) Widi, S.Psi (ini non uda aku tulis gelarmu...) Maria, SE (cepat jadi wanita karier yah..). Thanks ladies u're fill my life with joy n happiness (berasa raja minyak ya...)
10. Yudi, Andri, Afan, Angga, Coin, Sari, n Teman-teman FE lainnya yang ga bisa aku sebutkan satu persatu Thanks Friends.
11. Buat teman-teman hangoutku Memed (kutunggu vcd bajakannya), Ipul (Steve Irwin wanna be..), Ricky "Rimbun" (my twin brother), Gani n Norman, Nofel, Sigit (Mr. Pulsa), Desmond, Poni (the good biker in this town).

12. Temen-temen seperjuanganku waktu sidang (sumpah nervous bgt!!!)

13. Terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata dengan segala keterbatasan dan kesederhanaan penulisan skripsi ini, penulis mengharapkan masukan yang bersifat membangun dari para pembaca. Mudah-mudahan tulisan ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Surabaya, Desember 2006

Penulis

ABSTRAKSI

Laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan biasanya disajikan untuk *general purpose* artinya dapat dipahami oleh semua pihak yang berkepentingan baik internal maupun eksternal. Ukuran yang seringkali dipakai dalam menilai berhasil atau tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang dihasilkannya. Kemampuan dalam menghasilkan laba antara suatu segmen dengan segmen lainnya di dalam perusahaan tentu berlainan. Yang dimaksud segmen adalah bagian dari suatu aktivitas perusahaan yang menghasilkan laba. Segmen dalam perusahaan dapat berupa wilayah penjualan, divisi atau lini produk.

Dalam perusahaan yang mempunyai banyak segmen, pihak internal khususnya manajer membutuhkan suatu laporan keuangan yang lebih terperinci. Sering kali manajer dalam menilai segmen produknya cenderung menilai profitabilitas secara keseluruhan, tanpa mempertimbangkan segmen mana yang menguntungkan atau merugikan. Dalam suatu perusahaan mungkin terdapat salah satu segmen yang tidak menguntungkan, sedangkan segmen yang lain memberikan kontribusi laba yang signifikan. Sehingga apabila dievaluasi secara keseluruhan perusahaan tersebut akan tetap menguntungkan. Hal ini dikarenakan segmen yang tidak memberikan kontribusi positif tersebut tertutupi oleh segmen yang lain yang memberikan kontribusi lebih pada perusahaan.

Informasi keuangan yang bersifat gabungan akan membuat manajer mengalami kesulitan untuk mengetahui secara terperinci tentang profitabilitas tiap segmen produknya. Dengan demikian manajer tidak dapat mendapatkan umpan balik yang cukup akurat untuk melakukan perencanaan maupun pengambilan keputusan yang baik di masa yang akan datang. Oleh karena itu dibutuhkan suatu laporan keuangan yang menyajikan laporan hasil usaha berdasarkan segmen. Pelaporan per segmen ini lazim disebut *segmented reporting*. Laporan per segmen menyajikan hasil usaha berdasarkan segmen-segmen yang ada dan menilai prestasi kinerja sub segmen yang ada dalam segmen tersebut. Di dalam laporan segmen seringkali terdapat pendapatan dan biaya bersama untuk produk atau divisi. Pengalokasian yang tepat untuk pendapatan dan biaya bersama ini diharapkan dapat memberikan informasi yang memadai tentang kinerja masing-masing outlet.

Kata Kunci : *Segmen, Segmented Reporting, Alokasi Pendapatan dan Biaya Bersama*

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Abstraksi.....	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
2.1 Pengertian Segmented Reporting.	5
2.1.1 Tujuan Segmented Reporting.....	6

2.1.2	Manfaat Segmented Reporting.....	7
2.1.3	Marjin Kontribusi dan Marjin Segmen.....	9
2.1.4	Analisis Profitabilitas Segmen	12
2.2	Perilaku Biaya	15
2.2.1	Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	15
2.2.2	Biaya Tetap Segmen.....	18
2.3	Laporan Laba Rugi Segmen.....	18
2.3.1	Metode Full Costing.....	18
2.3.2	Metode Variable Costing.....	19
2.3.3	Biaya Langsung.....	21
2.3.4	Biaya Tidak Langsung.....	22
2.3.5	Biaya Tetap Langsung.....	22
2.3.6	Biaya Tetap Umum.....	23
2.4	Pengertian Biaya Bersama	25
2.4.1	Metode Alokasi Biaya Bersama	25
2.5	Penelitian Sebelumnya	27

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Pendekatan Penelitian.....	29
3.2	Ruang Lingkup Penelitian.....	30
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	30
3.4	Prosedur Pengumpulan Data.....	31

3.5	Desain Penelitian.....	31
3.6	Teknik Analisis.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	34
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
4.1.2	Jaringan Pemasaran dan Produk.....	35
4.1.3	Struktur Organisasi.....	40
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian.....	42
4.2.1	Laporan Laba Rugi Tiap Cabang Perusahaan	42
4.2.2	Pembahasan	46
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan.....	53
5.2	Saran.....	54
Daftar Kepustakaan		
Lampiran		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1	Laporan per Segmen Metode Full Costing.....20
Tabel 2.2	Laporan per Segmen Metode Variable Costing.....21
Tabel 2.3	Laporan Segmen Berdasarkan Produk (Divisi)24
Tabel 4.1	Tipe Motor yang Dijual di Pasaran38
Tabel 4.2	Jenis Motor yang dijual di Pasaran.....39
Tabel 4.3	Laporan Laba Rugi Gabungan Perusahaan Per 31 Desember 2005.....44
Tabel 4.4	Kinerja Tiap Cabang Perusahaan..... 45
Tabel 4.5	Perbedaan Perlakuan Pendapatan & Biaya Kantor Cabang Gresik....48
Tabel 4.6	Perbedaan Perlakuan Pendapatan & Biaya Cabang Sepanjang 49
Tabel 4.7	Perbedaan Perlakuan Pendapatan dan Biaya Cabang Rungkut.....49
Tabel 4.8	Laporan Laba Rugi Gabungan Perusahaan setelah Alokasi Pendapatan dan dan Biaya51
Tabel 4.9	Perbandingan Kinerja Tiap Cabang PT KMP52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Jaringan Distribusi Sepeda Motor Tossa.....	37
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	41



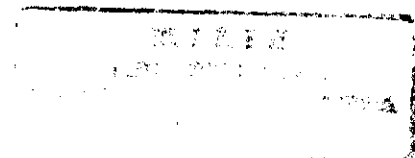
BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Lingkungan bisnis yang semakin kompleks dan persaingan yang cukup ketat menyebabkan perusahaan dituntut untuk beroperasi secara efektif. Dewasa ini semakin banyak perusahaan yang memiliki beberapa unit bisnis yang menghasilkan beberapa jenis produk yang berbeda. Hal ini dilakukan untuk menangkap peluang pasar yang tersedia yang pada akhirnya bermuara pada peningkatan laba perusahaan. Dengan adanya beberapa unit bisnis dalam perusahaan, maka aktivitas operasional juga akan semakin kompleks. Perusahaan yang mempunyai lebih dari satu unit bisnis membutuhkan manajer-manajer unit / segmen didalam pengelolaannya. Kondisi ini menyebabkan perusahaan membutuhkan informasi yang akurat dalam membantu manajer dalam mengambil keputusan demi kelangsungan hidup perusahaan.

Pengambilan keputusan yang tepat dan akurat dapat dibuat bila didukung oleh laporan keuangan dengan informasi yang relevan, terperinci, tepat waktu dan dapat dipercaya. Selain itu laporan tersebut diharapkan dapat memberikan informasi yang akurat bagi manajer sehingga dapat berguna untuk kepentingan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan serta dapat memberikan perspektif yang jelas mengenai peluang bisnis maupun ancaman terhadap setiap aktivitas dalam perusahaan.



Ukuran yang seringkali dipakai dalam menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Kemampuan untuk menghasilkan laba antara suatu aktivitas dengan aktivitas lainnya adalah berbeda. Begitu pula dengan kemampuan antara segmen dengan segmen lainnya di dalam menghasilkan laba juga berlainan.

Segmen adalah bagian dari suatu aktivitas perusahaan yang menghasilkan laba. Segmen dalam perusahaan dapat berupa wilayah penjualan, divisi atau lini produk. Sering kali manajer dalam menilai lini produk cenderung menilai profitabilitas secara keseluruhan, tanpa mempertimbangkan segmen mana yang menguntungkan atau merugikan. Dalam suatu perusahaan mungkin terdapat salah satu segmen yang tidak menguntungkan, sedangkan segmen yang lain memberikan kontribusi laba yang signifikan. Sehingga apabila dievaluasi secara keseluruhan perusahaan tersebut akan tetap menguntungkan. Hal ini dikarenakan segmen yang tidak memberikan kontribusi positif tersebut tertutupi oleh segmen yang lain yang memberikan kontribusi lebih pada perusahaan.

Laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan biasanya disajikan untuk *general purpose* artinya dapat dipahami oleh semua pihak yang berkepentingan baik internal maupun eksternal. Dalam perusahaan yang mempunyai banyak segmen, pihak internal khususnya manajer membutuhkan suatu laporan keuangan yang lebih terperinci. Dengan adanya laporan keuangan per segmen diharapkan dapat memberikan informasi yang memadai untuk digunakan dalam pengendalian dan pengambilan keputusan.

Melalui informasi keuangan yang sifatnya global, manajer mengalami kesulitan untuk mengetahui secara rinci tentang profitabilitas tiap segmen produk. Dengan demikian manajer tidak dapat mendapatkan umpan balik yang cukup akurat untuk melakukan perencanaan maupun pengambilan keputusan yang baik di masa yang akan datang. Sehingga dirasa perlu untuk membuat suatu laporan keuangan untuk tiap segmen yang menyajikan laporan hasil usaha berdasarkan tiap-tiap segmen. Pelaporan per segmen ini disebut *segmented reporting*. Konsep laba rugi per segmen dibuat untuk dapat memberikan informasi yang memadai bagi manajer puncak guna pengambilan keputusan.

Pada umumnya laporan keuangan menyajikan hasil usaha secara keseluruhan. Dalam perusahaan yang memiliki beberapa segmen produk atau jasa, manajer memerlukan laporan keuangan yang terperinci untuk digunakan dalam menganalisa kemampuan tiap produk atau jasa dalam menghasilkan laba. Laporan per segmen menyajikan hasil usaha berdasarkan segmen-segmen yang ada dan menilai prestasi kinerja sub segmen yang ada dalam segmen tersebut. Pelaporan informasi keuangan menurut segmen dapat dibagi menjadi dua yaitu menurut kalkulasi biaya variabel dan kalkulasi biaya absorpsi. Yang membedakan keduanya adalah pelaporan informasi keuangan menurut segmen yang menggunakan kalkulasi biaya variabel lebih mampu memberikan informasi biaya yang penting dalam pengambilan keputusan dan pengendalian dibandingkan kalkulasi biaya absorpsi.

1.2. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas dapat dirumuskan suatu masalah yaitu :
“Bagaimana Evaluasi Kinerja Outlet Penjualan PT Karunia Motor Perkasa Dengan Mengalokasikan Biaya Bersama Berdasarkan Aktivitas ? “

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang diharapkan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a. Mengetahui penerapan alokasi biaya bersama berdasarkan aktivitas pada laporan segmen
- b. Mengetahui tingkat kinerja masing-masing outlet penjualan pada perusahaan

1.4. Manfaat Penelitian

- a. Memberikan suatu alternatif bentuk laporan laba rugi bagi PT. Karunia Motor Perkasa di Surabaya yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja dari tiap outlet penjualan.
- b. Memperoleh gambaran sejauh mana pengalokasian biaya bersama berdasarkan aktivitas pada laporan segmen dapat diterapkan dalam praktek sesungguhnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian *Segmented Reporting*

Untuk mengevaluasi berbagai aktivitas yang berbeda dalam suatu perusahaan, seorang manajer membutuhkan lebih dari sekedar ikhtisar informasi yang terdapat dalam laporan laba rugi. Pada perusahaan yang memiliki diversifikasi usaha yang beragam, struktur organisasi yang terbentuk tentu semakin kompleks. Oleh karena itu, struktur organisasi akan dibagi menjadi unit-unit yang lebih kecil, di mana tiap-tiap unit diberikan tanggung jawab tersendiri. Dengan adanya pengorganisasian suatu perusahaan, memungkinkan manajer dan karyawan untuk memfokuskan pekerjaannya pada aktivitas bisnisnya. Untuk itulah perlu dibentuk pusat-pusat pertanggungjawaban dalam suatu organisasi.

Untuk mendapatkan pengertian *segmented reporting* secara keseluruhan, perlu diketahui terlebih dahulu definisinya. Menurut Hansen dan Mowen (2000:424), "*A segment is any profit making entity within the organization, it may be a part of the organization.*"

Menurut Hansen dan Mowen (2000:604), "*reporting the profit contributions of activities or other units within an organization is called segmented reporting.*" Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa laporan per segmen merupakan pelaporan laba kontribusi secara periodik dari tiap-tiap segmen terhadap laba

perusahaan secara keseluruhan. Laporan per segmen ini merupakan *management tool* yang digunakan untuk mengevaluasi profitabilitas dan kinerja manajer dari tiap segmen.

PSAK No.5 tentang pelaporan informasi keuangan menurut segmen menyatakan bahwa tingkat profitabilitas, kesempatan berkembang, prospek masa depan dan resiko investasi berbeda di antara segmen-segmen industri dan geografis. Dengan demikian para pemakai laporan keuangan memerlukan informasi segmen untuk mengkaji prospek dan resiko suatu perusahaan yang mempunyai diversifikasi produk.

Secara singkat, menurut Garrison (1985:264), dua pedoman yang dipakai dalam membebankan biaya ke berbagai segmen organisasi menurut pendekatan kontribusi yaitu:

- a. Pertama, mengikuti pola perilaku biaya yaitu biaya variabel dan biaya tetap
- b. Kedua, memastikan apakah biaya dapat secara langsung ditelusuri ke segmen yang bersangkutan atau tidak.

2.1.1. Tujuan *Segmented Reporting*

Untuk tujuan evaluasi kinerja dari berbagai segmen yang ada dalam perusahaan laporan laba rugi perusahaan tidaklah cukup sebagai dasar penilaian yang akurat. Hal ini dikarenakan laporan laba rugi merupakan laporan pendapatan dan biaya perusahaan secara global. Menurut PSAK No.5 mengenai pelaporan informasi keuangan menurut segmen, dijelaskan bahwa tujuan penyajian informasi menurut segmen adalah menyediakan informasi bagi para pemakai laporan keuangan

mengenai skala relatif, kontribusi laba, dan *trend* pertumbuhan dari berbagai industri dan wilayah geografis perusahaan. Dengan adanya laporan segmen maka diharapkan penilaian kinerja per segmen dapat dilakukan dengan lebih akurat dan manajer dapat mengetahui profitabilitas masing-masing segmen. Penyusunan laporan laba rugi yang didasarkan pada berbagai segmen sangat membantu pihak manajemen dalam melaksanakan tugas manajerialnya seperti yang dikemukakan oleh Hansen dan Mowen (2000:424), yaitu :

- a. *Manager themselves need to evaluate the activities over which they have responsibility*
- b. *To evaluate many different activities within a firm*
- c. *To know the profitability of various segments within a firm to be able to make evaluations and decisions concerning each segment's continued existence, level of funding, and so on*

2.1.2. Manfaat Segmented Reporting

Menurut Meigs dan Meigs (1993: 1114), informasi yang disajikan dalam *segmented reporting* sangat membantu manajer dalam :

- a. Perencanaan dan Pengalokasian Sumber Daya (*planning and allocating resources*).

Manajer puncak membutuhkan informasi mengenai kinerja berbagai segmen di dalam perusahaan untuk menyusun perencanaan strategis segmen dan untuk mengalokasikan sumber daya perusahaan berdasarkan kinerja yang ditunjukkan oleh masing-masing segmen tersebut. Jika suatu lini produk menunjukkan kinerja

yang lebih baik daripada yang lain, maka dengan mengalokasikan sumberdaya yang lebih banyak pada lini produk tersebut, diharapkan profitabilitas perusahaan secara keseluruhan akan meningkat.

b. Pengendalian Operasional (*Controlling Operation*)

Salah satu penggunaan informasi segmen adalah untuk mengidentifikasi segmen mana yang menunjukkan ketidakefisienan operasional. Informasi segmen membantu manajer dalam memfokuskan perhatian pada segmen tersebut untuk kemudian segera mengambil tindakan yang diperlukan. Dan apabila dipandang perlu manajer dapat menutup segmen tersebut. Kecuali jika segmen tersebut berhubungan dengan penjualan produk segmen lain.

c. Mengevaluasi Kinerja dari Manajer Segmen (*evaluating the performance of segment managers*).

Masing-masing segmen dipimpin oleh seseorang manajer yang bertanggungjawab atas operasi segmen yang bersangkutan sehingga informasi kinerja yang ditunjukkan oleh suatu segmen merupakan dasar dalam mengevaluasi hasil kerja manajer segmen tersebut.

Langkah-langkah penyusunan laporan per segmen menurut Meigs, Haka dan Bettner (1999:896) terdapat dua konsep umum yaitu :

1. Biaya diklasifikasikan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Dengan pengklasifikasian ini, akan diperoleh margin kontribusi dari segmen yang bersangkutan. Pendekatan kontribusi margin ini secara luas digunakan untuk mempersiapkan laporan bagi manajer.

2. Setiap segmen hanya dibebani biaya-biaya yang secara langsung berhubungan dengan segmen tersebut. Biaya ini akan hilang jika segmen tersebut dibubarkan.

Penyajian informasi biaya yang akurat menjadi penting karena memberikan dampak langsung pada keputusan manajemen berbasis biaya. Masalah yang sering timbul dalam pembebanan biaya produk adalah pengalokasian atau pembebanan biaya kepada produk yang dibiayai. Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan :

1. Hilangnya pembebanan biaya-biaya yang berhubungan dengan a) rantai nilai (*value chain*) yang meliputi biaya riset, desain produk, biaya manufaktur, pemasaran, distribusi, dan pelayanan pelanggan atau b) *life cycle costing*, yang meliputi biaya yang berhubungan dengan produk sepanjang siklus.
2. Metode alokasi biaya yang tidak cocok diantara segmen-segmen dalam perusahaan.
3. Pembagian biaya-biaya bersama diantara segmen-segmen berdasarkan suatu pengaturan atau kesepakatan.

2.1.3. Marjin Kontribusi dan Marjin Segmen

Marjin kontribusi merupakan suatu konsep laba yang penting bagi manajemen dalam pengendalian biaya produksi variabel. Menurut Warren, Reeve, dan Fess (1994:850) “ *the contribution margin is the excess of sales revenues over variable cost.* “ Hilton (2002:332) menyatakan bahwa “*the total contribution margin is the total sales revenues less total variable expense.*” Marjin kontribusi merupakan

pembebanan biaya variabel suatu produk terhadap penjualannya yang kemudian digunakan untuk menutup biaya-biaya tetapnya.

Kelebihan pendekatan margin kontribusi diungkapkan oleh Wilson, Rohl-Anderson, dan Bragg (1995:539) sebagai berikut:

1. *Measurement of the immediate gain to the company's overall profit by the transaction or segment under review.*
2. *Facilitation of management's decision because those cost to be changed are already separated from costs not affected.*
3. *avoidance of errors and controversy that arise by reason of cost allocation methods.*
4. *Simplicity of application, since direct costs usually are indentifiable more ready than total cots, including the necessary allocations.*
5. *Data can be secured much more quickly and with less effort.*

Manfaat lain dari kontribusi margin juga diungkapkan oleh Mulyadi (1984:47) sebagai berikut :

1. Dapat membantu manajemen di dalam pengambilan keputusan pembuatan produk; produk mana perlu ditingkatkan dan produk mana yang dikurangi produksinya.
2. Sebagai acuan dalam membantu manajemen di dalam mengambil keputusan apabila suatu lini produk harus dihentikan produksinya.

3. Dapat digunakan dalam menilai berbagai macam alternatif yang timbul dalam hubungannya dengan penurunan harga jual, potongan khusus, dan penggunaan premi untuk meningkatkan volume penjualan.
4. Sebagai dasar dalam menghitung jumlah kuantitas produk yang harus dijual untuk menghasilkan laba yang telah ditentukan.
5. Sebagai dasar dalam menentukan harga jual minimum dalam jangka pendek walaupun terkadang permintaan konsumen dapat dipakai juga dalam menentukan harga jual.

Pengertian marjin segmen menurut Hansen dan Mowen (2003:625) adalah *“Segment margin is the profit contribution each segmen makes towards covering a firm’s common fixed costs.”* Sedangkan menurut Skousen, Albert dan Langenderfer (1994:1042) *“The difference between segment revenue and direct segment costs; a measure of the segment’s contribution to cover indirect fixed costs and provide profits.”*

Marjin segmen diperoleh dengan mengurangi biaya tetap langsung dan biaya tetap umum dari marjin kontribusinya. Hasil pengurangan ini menunjukkan marjin yang tersedia dalam menutup semua biaya yang ada. Informasi ini diperlukan untuk menilai kemampuan suatu segmen dalam menghasilkan laba perusahaan secara keseluruhan. Marjin segmen dapat digunakan juga dalam pengambilan keputusan yang menyangkut kebutuhan dan prestasi jangka panjang. Misalnya, untuk kebijakan penentuan harga dalam jangka panjang, analisis tingkat pengembalian investasi, perubahan kapasitas produksi dan penilaian profitabilitas jangka panjang segmen.

2.1.4 Analisis Profitabilitas Segmen

Ukuran yang sering kali dipakai dalam menilai keberhasilan manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperolehnya atau profitabilitas. Kemampuan untuk menghasilkan laba diantara suatu aktivitas dengan aktivitas lainnya adalah berbeda, begitu pula dengan kemampuan antar segmennya.

Pengertian segmen menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No. 5 menyatakan bahwa “Segmen perusahaan adalah komponen suatu entitas yang aktivitasnya mewakili kegiatan usaha utama atau kelompok pelanggan.” Segmen perusahaan dapat dibedakan menjadi segmen industri dan segmen geografis. Segmen industri adalah komponen perusahaan yang menghasilkan suatu produk atau jasa sejenis yang berbeda, terutama untuk para pelanggan di luar perusahaan. Sedangkan segmen geografis adalah komponen perusahaan yang mempunyai usaha di suatu atau sekelompok negara dalam suatu wilayah geografis tertentu. (Ikatan Akuntan Indonesia, 2002:5.3)

Analisis kemampuan menghasilkan laba dapat diterapkan dalam berbagai obyek informasi yaitu: produk, keluarga produk, aktivitas atau unit organisasi. Dari analisis tersebut dapat dideteksi penyebab timbulnya laba atau rugi yang dihasilkan oleh suatu obyek informasi dalam suatu periode tertentu (Mulyadi, 1993:59)

Adapun analisa atas dasar pusat laba menurut J.B Heckert (1994:299) adalah sebagai berikut :

1. Analisa menurut wilayah
2. Analisa menurut produk

3. Analisa menurut pelanggan
4. Analisa menurut ukuran/besarnya order
5. Analisa lainnya : menurut saluran distribusi, menurut metode penjualan, menurut penjual dan menurut divisi-divisi organisasi atau operasi

Pemilihan terhadap cara analisa yang akan dilakukan tergantung kepada masalah yang dihadapi perusahaan, dalam hal ini analisis profitabilitas segmen menurut jenis produk. Dalam perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk (*product diversification*), pihak manajemen memerlukan suatu informasi akuntansi untuk memungkinkan melakukan analisa kemampuan setiap produk dalam menghasilkan laba (*product profitability analysis*). Dengan analisis kemampuan menghasilkan laba menurut produk, pihak manajemen dapat memperoleh gambaran sumber penyebab timbulnya laba atau rugi masing-masing produk dalam suatu periode tertentu.

Beragam tipe pengukuran profitabilitas pusat laba menurut Slamet Sugiri (1994:217), menyatakan bahwa profitabilitas pusat laba dapat diukur dengan lima tipe pengukuran yaitu sebagai berikut :

1. *Contribution Margin*

Contribution margin adalah selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabel. Alasan utama dalam mengukur prestasi pusat laba berdasarkan *contribution margin* adalah biaya tetap dianggap tidak dapat dikendalikan oleh manajer pusat laba dan harus berusaha untuk memaksimalkan selisih antara pendapatan dan biaya variabel. *Contribution margin* adalah ukuran prestasi yang menunjukkan dampak

perubahan volume penjualan terhadap laba. Sedangkan *contribution margin ratio* menunjukkan tingkat laba perusahaan untuk setiap volume penjualan setelah mencapai impas.

2. Laba langsung

Laba langsung menunjukkan jumlah kontribusi pusat laba untuk menutup biaya overhead umum. Laba langsung memperhitungkan seluruh biaya yang terjadi di pusat laba yang dapat ditelusur secara langsung ke pusat laba tersebut tanpa memandang biaya-biaya yang dapat dikendalikan seluruhnya oleh manajer pusat

3. Laba terkendali

Laba terkendali adalah laba langsung dikurangi biaya alokasi terkendali dengan asumsi bahwa seluruh biaya merupakan biaya terkendali.

4. Laba sebelum pajak

Pada tipe pengukuran ini, seluruh biaya kantor pusat terkendali atau tidak terkendali dialokasikan ke pusat-pusat laba. Sebagian dasar alokasinya adalah jumlah relatif biaya yang dikeluarkan oleh kantor pusat untuk setiap pusat laba.

5. Laba bersih

Tipe pengukuran prestasi dengan laba bersih jarang digunakan, alasan utamanya laba bersih adalah persentase tetap dari laba sebelum pajak sehingga tidak ada manfaatnya memasukkan unsur pajak penghasilan.

2.2. Perilaku Biaya

2.2.1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Menurut Kaplan (1989:28) yang dimaksud dengan biaya tetap adalah sebagai berikut: "*Fixed cost are those costs unaffected by variations in activity level in a given period. They are expected to be constant throughout the period independent of the level of output produced or inputs consumed.*" Biaya-biaya tetap mencakup biaya dari sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan aktivitas yang telah direncanakan. Biaya tetap tidak akan berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan meningkat atau menurun. Besar biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen.

Sedangkan biaya variabel menurut Kaplan (1989:29) adalah sebagai berikut: "*Variabel costs fluctuate in response to changes in the underlying activity level of the scale of the firm or in response to changes in the scale of activity.*" Biaya variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah secara proposional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.

Catatan akuntansi mungkin hanya menyatakan total biaya dan penggunaan aktivitas terkait pada item biaya campuran. Oleh karena itu perlu dipisahkan total biaya menjadi komponen tetap dan variabel. Terdapat tiga metode yang digunakan secara luas untuk memisahkan biaya campuran menjadi komponen tetap dan variabel yaitu metode tinggi rendah, metode *scatterplot*, dan metode kuadrat terkecil.

Fungsi biaya semi variabel dapat digambarkan sebagai berikut: $Y = F + VX$. berdasarkan fungsi biaya tersebut, maka Y adalah total biaya semi variabel dan X

adalah volume aktivitas. Berikut akan dijelaskan mengenai ketiga metode tersebut di atas :

a. Metode tinggi-Rendah

Dalam metode ini terlebih dahulu ditentukan dua titik yang akan digunakan untuk menghitung parameter F dan V. secara khusus, metode ini menggunakan titik tinggi dan rendah. Titik yang tinggi didefinisikan sebagai titik dengan tingkat aktivitas tertinggi. Titik yang rendah didefinisikan sebagai titik dengan aktivitas terendah. Misalnya (X1, Y1) adalah titik pertama, yaitu titik rendah, dan (X2, Y2) menjadi titik kedua, yaitu titik tinggi, sehingga persamaan untuk menentukan kemiringan dan perpotongan adalah sebagai berikut:

$$V = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}}$$

$$= \frac{(Y_2 - Y_1)}{(X_2 - X_1)}$$

$$F = \text{Total biaya campuran} - \text{Biaya Variabel} = Y_2 - VX_2$$

Kelebihan metode ini terletak pada objektivitasnya. Selain itu seorang manajer dapat melakukan perubahan cepat pada hubungan biaya dengan hanya menggunakan dua titik data saja. Sedangkan kelemahan pada metode ini tidak mencerminkan apa yang sebenarnya terjadi.

b. Metode *Scatterplot*

Langkah pertama dalam menerapkan metode ini adalah dengan memplot titik-titik data sehingga hubungan antara biaya persiapan dan tingkat aktivitas dapat terlihat. Plot ini disebut *scattergraph*. Salah satu tujuan dari *scattergraph* adalah untuk menilai validitas hubungan linier yang diasumsikan. Selain itu dengan pemeriksaan *scattergraph* mungkin terungkap beberapa titik yang kelihatannya tidak cocok dengan pola umum perilaku biaya. Keunggulan dari metode ini adalah memberi analisis biaya kesempatan untuk memeriksa data secara visual. Sedangkan kekurangannya adalah tidak memiliki kriteria objektif dalam pemilihan garis terbaik. Kualitas rumus biayanya bergantung pada kualitas penilaian subjektif analis.

c. Metode Kuadrat Terkecil

Metode ini merupakan metode terbaik dalam menganalisis biaya semi variable pada berbagai tingkat kegiatan selama satu periode. Metode ini mengandalkan teori statistik untuk mendapatkan rumus-rumus yang menghasilkan garis terbaik. Rumus tersebut adalah sebagai berikut :

$$V = \frac{[\sum XY - \sum X \sum Y/n]}{[X^2 - (X)^2/n]}$$

$$F = \frac{\sum Y}{n} - V \frac{\sum X}{n}$$

2.2.2 Biaya Tetap Segmen (*Direct Fixed*) dan Biaya Tetap Umum (*Common Fixed*)

Menurut Garrison (1985:267), *direct fixed cost can be defined as those fixed cost that can be indentified with a particular segment and that arise because of the existence of the segment*. Biaya tetap segmen meliputi biaya operasi, biaya promosi produk, dan biaya penyusutan aktiva tetap. Biaya tetap segmen disebut juga *direct fixed costs* karena biaya tetapnya dapat ditelusur langsung berdasarkan segmen.

Sedangkan *common fixed cost* menurut Garrison (1985:267) didefinisikan sebagai biaya tetap yang tidak terkait langsung dengan segmen produknya tetapi timbul karena aktivitas operasional secara keseluruhan. Biaya tetap umum merupakan biaya tetap di luar segmentasi dan sulit untuk ditelusuri secara langsung ke segmen produknya. Biaya tetap umum meliputi biaya iklan perusahaan untuk berbagai segmen, gaji pegawai administrasi dan depresiasi fasilitas yang ditanggung bersama oleh beberapa segmen. *Common cost* disebut juga dengan *indirect cost* sebab tidak dapat dibebankan secara langsung ke segmen. Sebaliknya *indirect cots* tidak perlu dialokasikan ke segmen melalui cara *arbitrage* atau *judgemental* sebab akan mengacaukan analisis per segmen itu sendiri.

2.3. Laporan Laba Rugi Segmen

2.3.1 Metode *Full Costing*

Metode *full costing* ini biasa juga disebut *absorption costing*. Menurut Hilton (2002:812) "*Absorption costing (or full costing) includes both variabel and fixed manufacturing overhead in the product cost that flow through the manufacturing*

accounts.” Metode ini digunakan untuk keperluan pelaporan keuangan eksternal dan tunduk pada aturan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Dengan demikian para pemakainya dapat membuat berbagai analisis sesuai kebutuhannya berdasarkan informasi yang standar. Metode *full costing* membebankan semua biaya manufaktur seperti bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, *variable overhead*, dan *fixed overhead* ke dalam produk. Biaya Overhead Tetap yang dibebankan ke dalam suatu produk tidak diakui sampai produk tersebut dijual. Metode ini tidak memberikan informasi yang akurat bagi manajer dalam pengambilan keputusan maupun evaluasi kinerja manajer. Tabel 2.1 merupakan contoh laporan per segmen dengan menggunakan *metode full costing*.

2.3.2 Metode *Variable Costing*

Metode *variable costing* disebut juga *direct costing*. Metode ini digunakan untuk keperluan internal perusahaan, baik untuk pengambilan keputusan maupun untuk penilaian kinerja. Oleh karena itu sistematikanya tidak harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum, tetapi para pemakainya dapat membuat berbagai model pengujian sesuai dengan bentuk yang dianggapnya paling informatif.

Dalam metode ini hanya biaya manufaktur seperti bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead variabel saja yang dibebankan ke dalam produk. *Fixed overhead* sebagai *period cost* akan dikurangkan secara terpisah dalam laporan laba-rugi setelah kontribusi margin didapatkan. Laporan per segmen dengan menggunakan metode *variable costing* mengklasifikasikan *fixed expenses* kedalam

dua kategori yaitu beban langsung tetap (*direct fixed expenses*) dan beban tetap umum (*common fixed expenses*).

Tabel 2.1.
Tingkatan Laporan Laba Rugi Per Segmen

Segments defined as divisions	Total Company	Divisions	
		Business Product Division	Consumer Product Division
Sales	\$ 500,000	\$ 300,000	\$ 200,000
Less: variable expenses :			
variable cost of goods sold	180.000	120.000	60.000
other variable expenses	50.000	30.000	20.000
Total variable expenses	230.000	150.000	80.000
contribution margin	\$ 270.000	\$ 150.000	\$ 120.000
Less traceable fixed cost:	170.000	90.000	80.000
Divisional segmen margin	100.000	60.000	40.000
Less common fixed expenses not traceables to the individual division	85.000		
Net income (loss)	\$ 15.000		

Dengan adanya pembagian biaya tersebut maka dapat diketahui biaya-biaya mana yang dapat dikendalikan dan yang tidak dapat dikendalikan, sehingga dapat dipakai dalam menilai kinerja manajer dalam memberikan kontribusi tiap segmen atas kinerja perusahaan secara keseluruhan. Laporan laba rugi dengan menggunakan metode *variable costing* dapat membantu pihak internal untuk menilai, mengevaluasi, serta membuat keputusan yang lebih baik dibandingkan dengan menggunakan *absorption costing*. Tabel 2.2. merupakan contoh laporan per segmen dengan menggunakan metode *variable costing*.

Tabel 2.2.

LAPORAN LABA RUGI PER SEGMENT METODE VARIABLE COSTING

Elcom Inc			
Segmented Income Statement 2003			
Absorption Costing Basis			
	Stereos	Video Recorders	Total
Sales	\$ 400.000	\$ 290.000	\$ 690.000
Less: variable expenses :			
variable cost of goods sold	(300.000)	(200.000)	
variable selling and administrative	(5.000)	10.000)	
contribution margin	\$ 95.000	\$ 80.000	\$ 175.000
Less:direct fixed expenses:			
Direct fixed overhead	(30.000)	(20.000)	(50.000)
Direct selling and administrative	(10.000)	(5.000)	(15.000)
Segment margin	\$ 55.000	\$ 55.000	\$ 110.000
Less common fixed expenses:			
Common fixed overhead			(100.000)
Common selling and administrative			(20.000)
Net income (loss)			\$ 10.000

Sumber; Don R. Hansen dan Maryanne M.Mowen.2003. Management Accounting Sixth Edition. South-Western College Publishing, hal 624

2.3.3 Biaya Langsung (*direct cost*)

Menurut Hilton (1999;34) *direct cost is a cost that can be traced to a particular department*. Sedangkan menurut Skousen (1994; 768,) *direct cost are costs that specifically traceable to a unit of business or segment being analyzed*.

Biaya langsung ini akan tereliminasi otomatis jika suatu segmen dibubarkan. Segmen dapat berupa produk, pelanggan, divisi, daerah pemasaran. Jika segmen merupakan lini produk maka bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, merupakan *direct costs* bagi masing-masing produk. Jika segmen berupa daerah

pemasaran, maka contoh dan biaya langsungnya adalah gaji manajer dan tiap daerah pemasaran.

2.3.4 Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*)

Menurut Hilton (1999:35) *indirect cost is a cost that is not directly traceable to a particular department*. Sedangkan menurut Skousen (1994:768) *indirect costs are costs that are normally incurred for the benefit of several segments*.

Biaya tidak langsung atau disebut juga *common cost* atau biaya bersama adalah biaya yang dihasilkan bersama-sama oleh dua segmen atau lebih. Jika segmen yang ada merupakan segmen wilayah pemasaran maka biaya gaji direktur pemasaran merupakan biaya langsung bagi departemen pemasaran. Tetapi jika terdapat lebih dan satu daerah pemasaran, maka gaji direktur pemasaran merupakan biaya tidak langsung bagi tiap-tiap wilayah pemasaran.

2.3.5 Biaya Tetap Langsung (*direct fixed cost*)

Menurut Hansen dan Mowen (2000:606) *direct fixed expenses are fixed expenses that are directly traceable to a segment*. Sedangkan biaya tetap langsung menurut Garrison (2000:559) disebut juga *traceable fixed cost* yang didefinisikan sebagai berikut: *Traceable fixed costs of a segment is a fixed cost that is incurred because of the existence of the segments*. Biaya tetap langsung ini dapat langsung ditelusuri ke segmen yang bersangkutan. Timbulnya biaya ini disebabkan karena keberadaan segmen yang bersangkutan. Apabila suatu segmen tertentu ditiadakan, maka biaya tetap langsung segmen yang bersangkutan tersebut otomatis tidak ada.

Contoh dari biaya tetap langsung ini adalah biaya gaji manajer segmen, biaya depresiasi asset dan segmen yang bersangkutan, dan lain-lain.

2.3.6 Biaya Tetap Umum (*common fixed cost*)

Menurut Hansen dan Mowen (2000;606) *common fixed expenses are jointly caused by two or more segments*. Sedangkan menurut Garrison (2000;559) *common fixed costs is a fixed cost that supports the operations of more than one segment but is not traceable in whole or in part to any one segment*.

Biaya tetap umum tidak dapat langsung ditelusuri ke segmen. Biaya ini merupakan biaya bersama antara dua segmen atau lebih. Jika suatu segmen ditiadakan, maka biaya ini tetap ada untuk ditanggung segmen lainnya yang tetap eksis. Contoh dari biaya tetap umum ini adalah: bagi perusahaan yang mempunyai beberapa segmen produk yang diproduksi dalam satu pabrik, maka gaji manajer pabrik, biaya penyusutan pabrik, merupakan biaya tetap bersama.

Tabel 2.3.

Segmented defined as product line of consumer product division

	Product Line		
	Consumer Product Division	Clip Art	Computer Games
Sales	\$ 200.000	\$ 75.000	\$ 125.000
Less: variable expenses:			
variable cost of goods sold	\$ 60.000	\$ 20.000	\$ 40.000
other variable expenses	20.000	5.000	15.000
Total variable expenses	80.000	25.000	55.000
Contribution margin	120.000	50.000	70.000
Less traceable fixed cost	70.000	30.000	40.000
Divisional segmen margin	\$ 50.000	\$ 20.000	\$ 30.000
Less common fixed expenses not traceables to the individual division	10.000		
Net income (loss)	\$ 40.000		

Segments defined as sales channels for one product line, computer games, of the customer product division

	Consumer Product Division	Clip Art	Computer Games
	Sales	\$ 125.000	\$ 100.000
Less: variable expenses :			
variable cost of goods sold	40.000	32.000	8.000
other variable expenses	15.000	5.000	10.000
Total variable expenses	55.000	37.000	18.000
contribution margin	70.000	63.000	7.000
Less traceable fixed cost:	25.000	15.000	10.000
Divisional segmen margin	45.000	\$ 48.000	\$ (3000)
Less common fixed expenses not traceables to the individual division	15.000		
Net income (loss)	\$ 30.000		

Sumber :Ray H. Garrison dan Eric W. Nooren.2000.Manageial Accounting.Ninth Edition. McGraw Hill USA, hal 558

2.4. Pengertian Biaya Bersama

Menurut Drs. Mulyadi, Msc. Akuntan mendefinisikan biaya produksi bersama sebagai berikut :

“Biaya produksi bersama adalah biaya-biaya yang dikeluarkan sejak saat mula-mula bahan baku diolah sampai dengan saat berbagai macam produk dapat dipisahkan identitasnya”. (1999 : 358)

Biaya bersama seringkali dicampuradukkan dengan *common cost*. Padahal kedua biaya ini terdapat perbedaan. Biaya bersama tidak dapat diikuti jejaknya pada setiap macam produk.

2.4.1. Metode Alokasi Biaya Bersama

Perusahaan yang menghasilkan beberapa macam produk pada umumnya menghadapi masalah pemasaran berbagai macam produknya, karena masing-masing produk tertentu mempunyai masalah pemasaran dan harga jual yang berbeda-beda. Manajemen biasanya ingin mengetahui besarnya kontribusi masing-masing produk tersebut terhadap seluruh penghasilan perusahaan. Dengan demikian manajemen dapat mengetahui dari beberapa macam produk bersama tersebut, jenis mana yang menguntungkan atau jenis apa yang perlu didorong pemasarannya.

Adapun metode untuk membebankan biaya bersama kepada produk, meliputi :

1. metode rata-rata satuan
2. metode rata-rata tertimbang

3. metode satuan kuantitas
4. metode harga jual relative

Berikut macam-macam metode alokasi biaya bersama sebagai berikut :

1. Metode rata-rata satuan

Dalam metode ini alokasi total biaya bersama kepada masing-masing produk yang dihasilkan berdasarkan biaya rata-rata setiap satuan yang dihitung sebesar jumlah biaya bersama dibagi dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan. Metode ini tepat digunakan apabila setiap satuan produk yang dihasilkan menyerap yang relatif sama meskipun macam produk berlainan, apabila tidak terdapat kondisi tersebut, maka metode ini tidak digunakan.

2. Metode rata-rata tertimbang

Untuk mengatasi kelemahan metode biaya rata-rata satuan dapat digunakan metode rata-rata tertimbang, yaitu dengan memberikan faktor-faktor penimbang atau dasar nilai (*point*) kepada setiap macam produk utama di dalam menikmati biaya bersama, dengan tujuan agar diperoleh alokasi yang lebih teliti dan adil

3. Metode satuan kuantitas

Metode satuan kuantitas dapat dipakai oleh perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk utama yang mempunyai satuan pengukur yang sama, dalam bentuk meter, liter, kilogram, ton, barrel, gallon dan sebagainya. Misalnya pada perusahaan penyulingan minyak akan menggunakan ukuran liter barrel, pada pabrik pengolahan batu bara menggunakan ukuran ton.

4. Metode nilai jual relatif

Dasar pemikiran metode ini adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi daripada produk yang lain, hal ini Karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk yang lain. Oleh karena itu, menurut metode ini cara yang paling logis untuk mengalokasikan biaya bersama adalah berdasarkan pada nilai jual relative ini memiliki sifat-sifat :

1. Apabila harga jual mencerminkan biaya yang diserap oleh produk bersama, metode ini tepat, mudah dan praktis untuk dipakai.
2. Biaya bersama umumnya tidak berhubungan langsung dengan harga jual.
3. Harga jual seringkali dipengaruhi oleh banyak factor, tidak hanya biaya yang diserap saja, tetapi juga permintaan dan penawaran (keadaan pasar) keputusan pemerintah, persaingan dan sebagainya, sehingga bersifat kompleks.

Variasi penggunaan metode nilai jual relative terjadi bila satu atau beberapa produk bersama memerlukan biaya pengolahan tambahan setelah saat terpisah (separable cost), produk tidak dapat dijual pada saat terpisah dan oleh karenanya tidak mempunyai nilai pasar. Nilai jual produk bersama dapat diketahui setelah produk bersama tersebut mengalami pengolahan lebih lanjut.

2.5. Penelitian Sebelumnya

Penulisan skripsi dengan permasalahan penggunaan metode *variabel costing* dalam laporan per segmen untuk mengevaluasi profitabilitas produk ini pernah ditulis oleh Nur Qomariana (2003) mengenai analisis profitabilitas produk untuk menilai

kinerja produk. Serta penelitian yang dilakukan oleh Dyah Ratnawati (2003) mengenai penilaian kinerja pada tiap-tiap lini produk. Persamaan dengan penelitian yang dibuat oleh penulis terletak pada penggunaan laporan per segmen berdasarkan kalkulasi *variable costing*. Laporan per segmen tersebut digunakan untuk mengevaluasi kinerja produk dalam meningkatkan laba perusahaan dan sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Sedangkan perbedaannya terletak pada analisis segmen yang diteliti serta perusahaannya. Pada kedua penelitian terdahulu dititikberatkan pada analisis kinerja tiap segmen produk. Sedangkan penulis lebih menekankan pada analisis kinerja segmen outlet penjualan untuk bahan evaluasi bagi kelanjutan outlet tersebut di masa mendatang.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan yang lebih menekankan untuk mengetahui makna dan suatu fenomena, serta segi proses daripada hasil (Moleong:2001). Tujuan utamanya adalah untuk menguji atau membuktikan suatu teori tertentu. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penyusunan laporan segmental dalam perusahaan yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja tiap segmen.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Menurut Yin (1997), studi kasus bercirikan apabila pokok pertanyaan berkenaan dengan “how” atau “why”. Atau dengan kata lain apabila penelitian hanya mempunyai sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan fokus penelitiannya untuk melacak peristiwa-peristiwa kontemporer. Penulis memilih strategi penelitian studi kasus karena rumusan masalah yang telah ditetapkan menggunakan pertanyaan “bagaimana”, telah sesuai dengan definisi yang diberikan oleh Yin. Peneliti juga tidak dapat melakukan kontrol terhadap peristiwa yang akan diselidiki, penulis hanya mengamati dan meneliti suatu peristiwa tersebut yang nantinya akan dianalisis dan menghasilkan suatu kesimpulan. Selain itu penelitian ini berfokus pada fenomena kontemporer (masa kini).

3.2. Ruang Lingkup Penelitian

Lingkup penelitian perlu dibatasi agar penelitian dapat terfokus dan terarah, sehingga obyek yang diteliti tidak melebar ke masalah lainnya. Subyek yang diteliti adalah PT Karunia Motor Perkasa Surabaya, perusahaan otomotif roda dua motor cina (mocin) merk Tossa, yang mempunyai beberapa outlet penjualan di antaranya berlokasi di Rungkut Surabaya, Sepanjang dan Gresik. Penelitian ini difokuskan pada kinerja tiap-tiap outlet penjualan yang terangkum dalam Laporan Laba Rugi Perusahaan. Dalam penelitian ini, peneliti akan menganalisis kinerja outlet penjualan dengan menggunakan laporan segmental.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari perusahaan, berupa wawancara langsung dengan pihak manajemen untuk mengetahui latar belakang produk serta kebijakan akuntansi perusahaan. Sedangkan data sekunder diperoleh peneliti secara tidak langsung dimana data yang diperoleh dicatat dan didokumentasikan oleh bagian akuntansi perusahaan. Jenis data ini berupa data dokumenter, yaitu arsip-arsip historis yang berupa profil perusahaan (berisi sejarah perusahaan), bagan struktur organisasi dan lain - lain. Selain itu juga diperoleh arsip-arsip keuangan yang berupa laporan pendapatan dan laporan biaya tiap-tiap outlet yang terangkum dalam laporan keuangan PT Karunia Motor Perkasa Surabaya.

3.4. Prosedur Pengumpulan Data

Peneliti mengadakan beberapa prosedur untuk memperoleh data. Beberapa prosedur yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Survey pendahuluan: merupakan kunjungan awal ke perusahaan untuk mendapatkan gambaran umum mengenal perusahaan dan mengetahui informasi mengenai unit-unit bisnis dalam perusahaan
2. Penelitian terdahulu: untuk mengetahui bagaimana penelitian sebelumnya yang menggunakan topik yang sama.
3. Studi Kepustakaan : merupakan kegiatan untuk mengumpulkan dan mempersiapkan literatur yang berkaitan dengan pokok bahasan serta mencari teori dan konsep yang akan dipakai sebagai landasan untuk mengolah data.
4. Studi lapangan: dengan melakukan penelitian langsung ke perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan. Pengumpulan data diperoleh dengan menggunakan teknik antara lain:
 - a. Dokumentasi, dilakukan dengan mempelajari data-data perusahaan.
 - b. Pengolahan dan analisis data.

3.5. Desain Penelitian

Menurut Yin (1997:29), terdapat lima komponen desain penelitian yaitu:

1. Pertanyaan Penelitian
2. Proposisi
3. Unit-unit analisis
4. Logika yang mengaitkan dengan proposisi tersebut

5. Kriteria untuk menginterpretasi temuan.

Pertanyaan penelitian berkenaan dengan:

- a. Apa saja data dan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun laporan segmen per outlet penjualan ?
- b. Bagaimana penyusunan laporan segmennya?
- c. Bagaimana penilaian kinerja yang didasarkan atas laporan segmen tersebut?
- d. Apakah laporan segmen tersebut dapat digunakan untuk mengambil keputusan ?

2. Proposisi

Menurut Yin (1997:29), proposisi mengarahkan peneliti kepada sesuatu yang harus diselidiki dalam ruang lingkup studinya. Hal ini bertujuan agar peneliti tidak tergoda untuk mengumpulkan “segala sesuatu” yang tidak diperlukan sehingga ruang lingkungannya meluas. Dalam penelitian ini, proposisinya yaitu:

- a. Laporan segmental yang dibuat dengan metode *variabel costing* menghasilkan informasi yang lebih baik dijadikan dasar untuk menilai kinerja tiap-tiap outlet penjualan. Dengan menggunakan metode *variable costing*, pendekatan yang digunakan yaitu *contribution approach*, di mana dengan pendekatan ini, biaya-biaya dipisahkan berdasarkan perilaku biaya meliputi biaya tetap atau biaya variabel.
- b. Laporan segmental memberikan informasi lain yang berguna untuk pengambilan keputusan mengenai produk yang dihasilkan. Dengan adanya informasi yang terdapat dalam laporan segmental, pihak manajemen dapat mengambil keputusan terkait dalam *product pricing*, *break even analysis (Cost Volume Profit)*, evaluasi

konsumsi sumber daya, dan analisis kemampuan menghasilkan laba (*profitability analysis*).

3. Unit-unit analisis

Dalam penelitian ini yang menjadi unit-unit analisis adalah biaya-biaya tiap produk, yaitu biaya variabel, biaya tetap langsung dan biaya tetap tidak langsung dan biaya bersama.

3.6. Teknik Analisis

Data-data yang diperoleh peneliti akan diolah untuk menganalisa permasalahan dalam penelitian. Analisa yang dilakukan adalah mengetahui penyusunan laporan segmental yang digunakan sebagai dasar penilaian kinerja, dan analisa informasi laporan segmental yang dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan terkait dengan produk. Teknik analisis yang digunakan yaitu:

1. Menetapkan kategori segmen yang akan dianalisis. Dalam hal ini, peneliti memfokuskan penelitian pada segmen pemasaran atau outlet penjualan
2. Mengalokasikan biaya bersama berdasarkan aktivitasnya
3. Mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya berdasarkan jenis kelompok biaya tetapnya, yaitu biaya tetap langsung dan tidak langsung
4. Mengevaluasi kinerja tiap-tiap outlet perusahaan berdasarkan laporan segmental.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Karunia Motor Perkasa (KMP) Surabaya adalah perusahaan yang berlokasi di Villa Bukit Mas Blok RE-20 Surabaya. Perusahaan ini sesuai dengan Akta Notaris Model I No. 014 tertanggal 8 Desember 2000 yang dibuat oleh Notaris Wimpry Suwignjo, SH. di Gresik, mempunyai ruang lingkup usaha perdagangan motor roda dua dan empat beserta suku cadangnya dengan pelayanan servisnya. Dan secara riil PT KMP adalah main dealer sepeda motor merk Tossa untuk wilayah Surabaya, Gresik dan Sidoarjo.

Berdasarkan Akta Notaris yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman & HAM RI No. C-04706 HT.01.01. TH.2001 tertanggal 2 Agustus 2001, perusahaan ini mempunyai modal dasar sebesar Rp 400.000.000 (empat ratus juta rupiah) Dengan susunan pengurus sebagai berikut:

1. Ny. Emmy Widjaja BSc sebagai Direktur Utama dengan kepemilikan 50%
2. Tn. Cendekia Candranegara sebagai Direktur 25 %
3. Ny. Jenny Candranegara sebagai Komisaris.25 %

4.1.2 Jaringan Pemasaran & Produk

PT Tossa Shakti adalah pabrik sepeda motor merk Tossa, berpusat di Kabupaten Kendal, Jawa Tengah, sekitar 15 km arah timur dari Kota Semarang. Dalam merakit sepeda motor yang lazim disebut Motor China (mocin), blok mesin didatangkan langsung (diimpor) dari Cina untuk kemudian dirakit dengan komponen lainnya yang diproduksi secara lokal di pabrik. Dukungan dari beberapa Kantor Perwakilan yang berada di Jawa Timur, Jawa Barat dan DIY Jogjakarta serta beberapa anak perusahaan (dealer) yang bernama Tossa Nasional Motor (TNM) yang tersebar di seluruh Nusantara, diharapkan mampu membentuk jaringan pemasaran yang handal. Untuk saat ini Tossa merupakan sepeda motor mocin terdepan dalam kualitas dan penjualan mengalahkan kompetitor mocin lainnya seperti Beijing, Gaza, Jialing, KTM, Happy dan sejenisnya. Penjualan Tossa hanya kalah dengan Motor Jepang yang hadir terlebih dahulu dan dikenal oleh konsumen seperti Honda, Yamaha, Suzuki dan Kawasaki.

Untuk lebih memperkuat jaringan pemasarannya, pihak pabrik mengajak pengusaha yang berminat memajukan Tossa untuk dijadikan mitra kerjanya. Pengusaha tersebut dapat mendirikan dealer sepeda motor merk Tossa, tetapi dengan ketentuan hanya diperbolehkan menjual sepeda motor merk Tossa saja. Salah satu dari main dealer pabrik adalah PT KMP Surabaya. Ruang lingkup perusahaan seperti yang telah disinggung sebelumnya, adalah sebagai main dealer motor merk Tossa untuk wilayah Surabaya, Gresik dan Sidoarjo. Legalitas perusahaan sebagai main dealer diperkuat oleh Surat Penunjukan yang dikeluarkan oleh pihak pabrikan. Surat

penunjukan tertanggal 10 Oktober 2003 yang dipegang oleh perusahaan sekarang ini secara berkala akan diperpanjang masa berlakunya oleh pabrik setiap tiga (3) tahun sekali.

Beberapa dealer dan cabang yang berada di bawah naungan perusahaan adalah:

1) King Motor Grup (KM)

KM Kedung Doro, KM Wadung Asri, KM Manukan, KM Menganti, KM Gresik

2) King Tama Grup (KT)

KT Barata Jaya, KT Urip Sumohardjo dan KT Pasar Krampung

3) Mataram Grup

Mataram Gresik dan Mataram Tandes

4) Murni Jaya, Jl. Kenjeran Surabaya

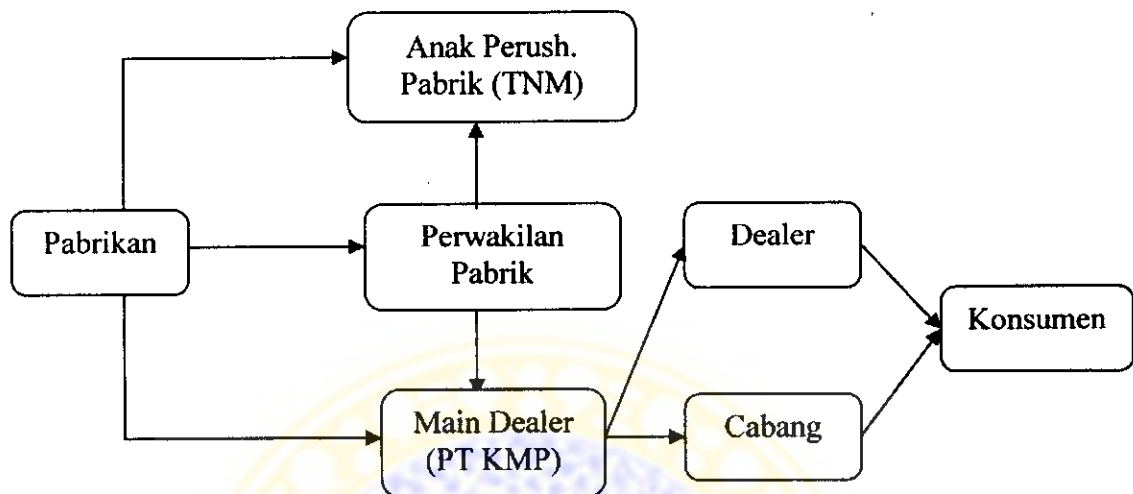
5) Citra Mandiri, Jl. Ahmad Yani Surabaya

Sedangkan Cabang Perusahaan tersebar di:

1. KMP Cabang Gresik
2. KMP Cabang Sepanjang Sidoarjo
3. KMP Cabang Rungkut Surabaya

Berikut ilustrasi jaringan distribusi pemasaran Sepeda motor merk Tossa :

Gambar 4.1
Jaringan Distribusi Sepeda Motor Tossa



Sumber : Intern Perusahaan

Adapun sepeda motor Tossa yang dijual di pasaran dapat dibagi menjadi 7 tipe motor yaitu:

Tabel 4.1
Tipe Motor Tossa yang Dijual di Pasaran

No	Tipe Motor	Keterangan
1	Maestro	Model Shogun
2	Neos	Model Supra Fit
3	Prima Supra	Model Supra
4	Fiesta	Model Jupiter
No	Tipe Motor	Keterangan
5	Krisma	Model Karisma
6	Prima 125 SX	Model Supra X
7	Hercules	Model Gerobak Roda Tiga

Sumber : Intern Perusahaan

Dari 7 tipe motor tersebut dapat dikembangkan menjadi beberapa varian berdasarkan modelnya, besarnya cc dan jenis remnya:

Tabel 4.2
Jenis Motor Tossa yang Dijual di Pasaran

No	Tipe Motor	Keterangan
1	Maestro	Tromol 100 cc
2	Neos	Tromol 100 cc
3	Prima Supra	Tromol 100 cc
4	Fiesta X	Cakram 100 cc
5	Maestro X	Cakram 100 cc
6	Neos X	Cakram 100 cc
7	Prima X	Cakram 100 cc
8	Maestro Z	Cakram 110 cc
9	Neos Z	Cakram 110 cc
10	Fiesta 125	Cakram 125 cc
11	Maestro 125	Cakram 125 cc
12	Krisma	Cakram 125 cc
13	Neos 125	Cakram 125 cc
14	Prima 125 SX	Supra X, Cakram 125 cc
15	Hercules Rantai	Rantai 150 cc
16	Hercules Gardan 3 D	Gardan 3 D 200 cc

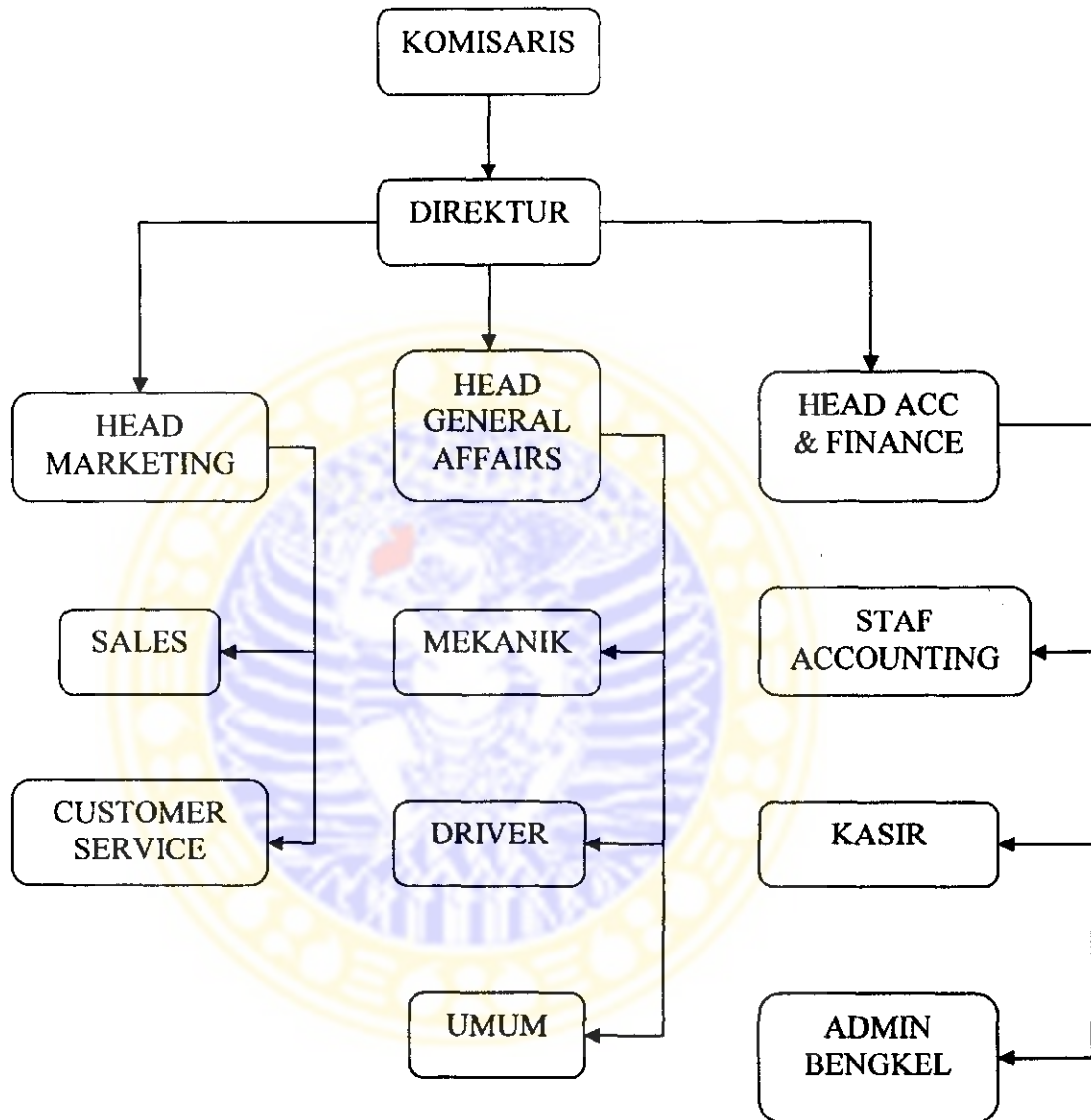
Sumber : Intern Perusahaan

4.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan disusun untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Struktur organisasi tersebut menunjukkan hubungan kerja yang terjadi antar bagian yang meliputi tugas, wewenang dan tanggung jawab yang diembannya dalam perusahaan. Adapun struktur organisasi perusahaan dapat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : Intern Perusahaan

4.2 Deskripsi Hasil Penelitian

4.2.1 Laporan Laba Rugi Tiap Cabang Perusahaan

Perusahaan dalam menilai kinerja tiap-tiap cabangnya, menggunakan Laporan Laba Rugi seperti yang umum dipakai oleh perusahaan lainnya yang memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh PSAK dan PABU. Dalam Laporan Laba Rugi konsolidasi ketiga anak cabang PT KMP yaitu gresik, sepanjang dan rungkut seperti nampak pada tabel 4.3, diketahui bahwa terdapat beberapa item pendapatan dan biaya yang tidak dimasukkan (dicatat) dalam cabang tersebut, yaitu :

1. Pendapatan Bunga Leasing
2. Pendapatan Denda
3. Pendapatan Asuransi
4. Selisih Lebih Plafond BBN
5. Jasa Pengurusan STNK
6. Biaya Pengambilan BPKB
7. Biaya Hadiah

Dasar pemikiran perusahaan tidak memasukkan (mencatat) item pendapatan dan biaya tersebut di atas adalah karena semua transaksi yang berhubungan dengan keuangan, yaitu pengiriman uang ke Kantor Cabang dan penyetoran uang ke Kantor Pusat semuanya dikontrol oleh Kantor Pusat. Demikian juga dalam hal transaksi leasing, penentuan besarnya denda dan biaya asuransi juga ditangani oleh Kantor Pusat. Seperti juga halnya penentuan pemberian program hadiah serta pengurusan dan

pengambilan Surat BBN (BPKB) dan STNK semuanya ditangani oleh Kantor Pusat. Oleh karena itu komponen tersebut tidak dimasukkan di kantor cabang.

Sedangkan armada untuk pengiriman unit ke konsumen (Mobil Box) di PT KMP hanya ada 2 unit yaitu di Kantor Pusat (Villa Bukit Mas) dan di Gresik. Armada yang berada di Kantor Pusat selain untuk mengirim ke dealer, juga diperbantukan untuk pengiriman ke Cabang Rungkut, sedangkan armada di Gresik diperbantukan ke Sepanjang.

Berikut ini diberikan laporan laba rugi gabungan PT Karunia Motor Perkasa (KMP) untuk ketiga cabang:



TABEL 4.3
PT KARUNIA MOTOR PERKASA
LAPORAN LABA RUGI GABUNGAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

	GRESIK	SEPANJANG	RUNGKUT	TOTAL
PENJUALAN BERSIH	1.019.890.000	825.070.000	665.590.000	2.510.550.000
HPP	(772.851.000)	(619.643.900)	(480.675.700)	(1.873.170.600)
LABA KOTOR	247.039.000	205.426.100	184.914.300	637.379.400
BIAYA OPERASIONAL :				
BIAYA PENJUALAN				
Kelengkapan Surat-surat Unit	167.839.000	139.526.100	131.414.300	438.779.400
Biaya Komisi & Insentif Unit	22.990.000	19.250.000	16.925.000	59.165.000
Biaya Pemeliharaan Unit Baru	2.420.000	1.735.500	1.408.000	5.563.500
Biaya Promosi	3.727.000	2.579.000	2.675.000	8.981.000
Biaya Kirim Unit	4.783.500	-	-	4.783.500
Biaya Administrasi Unit	4.421.500	3.793.000	2.815.000	11.029.500
Bi Pemeliharaan Unit	4.434.000	-	-	4.434.000
Sub Biaya Penjualan	210.615.000	166.883.600	155.237.300	532.735.900
BIAYA ADMIN & UMUM				
Biaya Gaji & Tunjangan	31.445.250	30.309.000	30.799.750	92.554.000
Biaya Alat Tulis Kantor	2.077.850	1.637.800	1.514.900	5.230.550
Biaya Utilitas	4.078.050	3.519.500	3.850.400	11.447.950
Biaya Keperluan Kantor	2.486.500	3.165.500	3.716.500	9.368.500
Biaya Pemeliharaan Gedung	476.000	414.250	517.300	1.407.550
Biaya Sewa	9.000.000	7.500.000	8.000.000	24.500.000
Biaya Penyusutan	1.002.871	195.648	224.364	1.422.883
Sumbangan	265.000	155.000	238.000	658.000
Sub Biaya Admin & Umum	50.831.521	46.896.698	48.861.214	146.589.433
BIAYA OPERASIONAL	261.446.521	213.780.298	204.098.514	679.325.333
LABA OPERASIONAL	(14.407.521)	(8.354.198)	(19.184.214)	(41.945.933)
PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN:				
Pendapatan Komisi & Bonus	9.150.000	10.250.000	7.550.000	26.950.000
Pendapatan Bunga & Denda	-	-	-	-
Pendapatan Administrasi	1.100.000	300.000	500.000	1.900.000
Pendapatan BBN & STNK	-	-	-	-
Pendapatan Jasa Service	5.649.500	3.947.500	3.643.200	13.240.200
Biaya Komisi Mekanik	(2.259.800)	(1.579.000)	(1.457.280)	(5.296.080)
Bi Perlengkapan Bengkel	(428.150)	(204.700)	(273.200)	(906.050)
PENDAPATAN LAIN-LAIN	13.211.550	12.713.800	9.962.720	35.888.070
LABA BERSIH	(1.195.971)	4.359.602	(9.221.494)	(6.057.863)

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

Berdasarkan laporan laba rugi di atas, terlihat bahwa cabang gresik dan rungkut mengalami kerugian masing-masing sebesar Rp 1.195.971 untuk cabang gresik dan Rp 9.221.494 untuk cabang rungkut pada tahun 2005. Hal ini mendorong perusahaan untuk melakukan evaluasi ulang terhadap keberadaan cabang tersebut. Besar kemungkinan kedua cabang tersebut ditutup pada tahun mendatang.

Sedangkan kinerja Cabang Sepanjang menurut penilaian perusahaan masih memberikan kontribusi yang bagus. Besar kemungkinan pada tahun mendatang akan dipertahankan. Penilaian ini didasarkan atas keberhasilan cabang tersebut memberikan kontribusi yang positif bagi perusahaan yaitu dengan membukukan laba bersih sebesar Rp 4.359.602 pada tahun 2005.

Kesimpulan akhir dari *report* kinerja ketiga cabang PT KMP yang berada di gresik, sepanjang dan rungkut dapat dirangkum sebagai berikut :

Tabel 4.4

Kinerja Tiap Cabang PT Karunia Motor Perkasa

No	Cabang	Laba (Rugi)	Kebijakan
1	Gresik	(1.195.971)	Ditutup
2	Sepanjang	4.359.602	Dipertahankan
3	Rungkut	(9.221.494)	Ditutup

Sumber : Data intern yang diolah

4.2.2 Pembahasan

Menurut laporan laba rugi segmental yang berbasis akrual (*accrual basis*) dinyatakan bahwa pendapatan dan biaya yang sudah menjadi hak dan kewajiban perusahaan seharusnya dicatat atau diakui oleh tiap cabang tersebut. Hal ini dilandasi oleh pemikiran bahwa walaupun semua kebijakan keuangan dan pengurusan serta pengambilan Surat BBN (BPKB) & STNK dikontrol oleh Kantor Pusat tetapi apabila biaya dan pendapatan tersebut sudah menjadi hak dan kewajiban Kantor Cabang hal tersebut harus diakui oleh Kantor Pusat. Oleh karena itu dalam menilai kinerja tiap cabang terlebih dahulu adalah mengevaluasi pendapatan dan biaya yang tidak dimasukkan dalam laporan laba rugi seperti pendapatan bunga leasing, pendapatan denda, pendapatan asuransi, selisih lebih Plafond BBN, jasa pengurusan STNK, biaya pengambilan BPKB dan biaya hadiah.

Setiap Pengambilan BPKB di kantor cabang gresik dikenakan biaya Rp 15.000, untuk cabang sepanjang Rp 20.000 dan di cabang rungkut dikenakan Rp 30.000 setiap unitnya. Jadi biaya pengambilan BPKB pada laporan laba rugi kantor cabang merupakan alokasi biaya dari kantor pusat yang didapatkan dari omzet penjualan pada kantor cabang dikalikan dengan biaya BPKB yang dikenakan tiap unitnya oleh Kantor Samsat setempat. Sedangkan program pemberian biaya hadiah diberikan kepada konsumen untuk cabang gresik sebesar Rp 15.000 sedangkan untuk cabang sepanjang dan rungkut sebesar Rp 25.000 untuk setiap pembelian unit non gerobak (roda dua). Sedangkan setiap pembelian gerobak (roda tiga) untuk ketiga cabang diberikan hadiah per unitnya Rp 40.000. Jadi biaya hadiah pada kantor cabang

merupakan alokasi biaya dari program pemberian hadiah kantor pusat untuk setiap unit yang terjual pada tiap-tiap kantor cabang.

Pendapatan bunga leasing didapatkan dari setiap penjualan cicilan (kredit) yang dibiayai sendiri oleh kantor pusat dengan uang muka minimum 30% dari harga OTR (*on the road*). Pendapatan bunga leasing merupakan alokasi pendapatan dari kantor pusat atas pembiayaan penjualan cicilan pada kantor cabang. Setiap penjualan kredit tersebut di atas, konsumen diwajibkan membayar asuransi kendaraannya. Selisih antara jumlah yang dibayarkan PT KMP kepada perusahaan asuransi dengan biaya yang dikenakan kepada konsumen, merupakan pendapatan asuransi bagi cabang yang bersangkutan. Untuk ketiga cabang selisihnya sebesar Rp 22.000 per unitnya. Setiap keterlambatan pembayaran angsuran motor merupakan pendapatan denda bagi masing-masing cabang.

Pendapatan lebih plafond BBN pada tiap-tiap kantor cabang merupakan alokasi pendapatan dari kantor pusat atas selisih plafond BBN dari pabrik dengan biaya untuk mengurus surat-surat kendaraan (BPKB). Data selengkapnya dapat dilihat pada lampiran 7, 17 dan 27. Seperti halnya dengan pendapatan selisih plafond BBN di atas, pendapatan jasa pengurusan STNK didapatkan dari selisih biaya yang dibayarkan kepada pengurus perpanjangan STNK dengan biaya yang dipungut oleh kantor pusat. Dan selisihnya merupakan alokasi pendapatan bagi ketiga kantor cabang.

Sedangkan biaya pengiriman unit, biaya pemeliharaan kendaraan serta biaya penyusutan kendaraan untuk kantor cabang sepanjang dan runkut seharusnya dibebankan sesuai dengan omzet penjualannya. Hal ini dikarenakan cabang sepanjang

mendapatkan alokasi pengiriman unit dari cabang gresik dan cabang rungkut mendapatkan alokasi pengiriman dari kantor pusat. Dan semua ini harus diperhitungkan biayanya.

Berikut ini diikhtisarkan perbedaan perlakuan pendapatan dan biaya antara perusahaan dengan metode alokasi pendapatan dan biaya untuk ketiga cabang:

Tabel 4.5
Perbedaan Perlakuan Pendapatan & Biaya Untuk Kantor Cabang Gresik

No	Jenis Biaya & Pendapatan	Perusahaan	Alokasi (Biaya) dan Pendapatan	Selisih	%
1	Biaya Pengambilan BPKB	-	(1.965.000)	(1.965.000)	(0,75)
2	Biaya Hadiah	-	(3.500.000)	(3.500.000)	(1,34)
3	Pendapatan Bunga Leasing	-	527.327	527.327	3,32
4	Pendapatan Denda	-	241.500	241.500	1,52
5	Pendapatan Asuransi	-	242.000	242.000	1,52
6	Selisih Lebih Plafond BBN	-	3.063.000	3.063.000	19,26
7	Jasa Pengurusan STNK	-	315.000	315.000	1,98
8	Biaya Kirim Unit	(4.783.500)	(2.621.918)	2.161.582	0,83
9	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	(4.434.000)	(2.430.351)	2.003.649	0,77
10	Biaya Penyusutan Kendaraan	(817.423)	(448.044)	369.379	0,14
	Total Perbedaan	(10.034.923)	(6.576.486)	3.458.437	1,32

Sumber : Data intern yang diolah

Tabel 4.6
Perbedaan Perlakuan Pendapatan & Biaya Untuk Kantor Cabang Sepanjang

No	Jenis Biaya & Pendapatan	Perusahaan	Alokasi (Biaya dan Pendapatan)	Selisih	%
1	Biaya Pengambilan BPKB	-	(2.160.000)	(2.160.000)	(1,01)
2	Biaya Hadiah	-	(2.835.000)	(2.835.000)	(1,33)
3	Pendapatan Bunga Leasing	-	424.113	424.113	2,93
4	Pendapatan Denda	-	182.500	182.500	1,26
5	Pendapatan Asuransi	-	66.000	66.000	0,46
6	Selisih Lebih Plafond BBN	-	1.955.000	1.955.000	13,49
7	Jasa Pengurusan STNK	-	203.000	203.000	1,40
8	Biaya Kirim Unit	-	(2.161.582)	(2.161.582)	(1,01)
9	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	-	(2.003.649)	(2.003.649)	(0,94)
10	Biaya Penyusutan Kendaraan	-	(202.463)	(202.463)	(0,09)
	Total Perbedaan	-	(6.532.081)	(6.532.081)	(3,06)

Tabel 4.7
Perbedaan Perlakuan Pendapatan & Biaya Untuk Kantor Cabang Rungkut

No	Jenis Biaya & Pendapatan	Perusahaan	Alokasi (Biaya dan Pendapatan)	Selisih	%
1	Biaya Pengambilan BPKB	-	(2.580.000)	(2.580.000)	(1,39)
2	Biaya Hadiah	-	(2.270.000)	(2.270.000)	(1,23)
3	Pendapatan Bunga Leasing	-	349.127	349.127	2,99
4	Pendapatan Denda	-	116.500	116.500	1,00
5	Pendapatan Asuransi	-	110.000	110.000	0,94
6	Selisih Lebih Plafond BBN	-	1.880.000	1.880.000	16,08
7	Jasa Pengurusan STNK	-	213.000	213.000	1,82
8	Biaya Kirim Unit	-	(2.581.360)	(2.581.360)	(1,39)
9	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	-	(2.751.223)	(2.751.223)	(1,49)
10	Biaya Penyusutan Kendaraan	-	(538.171)	(538.171)	(0,29)
	Total Perbedaan	-	(8.052.127)	(8.052.127)	(4,35)

Sumber : Data intern yang diolah

Sedangkan untuk memudahkan penilaian kinerja ketiga cabang tersebut, terlebih dahulu diterapkan alokasi biaya dan pendapatan untuk ketiga kantor cabang perusahaan.. Dari laporan laba rugi setelah mendapatkan alokasi pendapatan dan biaya dari kantor pusat, dapat diambil keputusan tentang perlu tidaknya cabang tersebut dipertahankan atau dihentikan operasionalnya. Berikut ini diberikan perbandingan kinerja tiap cabang dalam laporan laba rugi gabungan perusahaan:



TABEL 4.8
PT KARUNIA MOTOR PERKASA
LAPORAN LABA RUGI GABUNGAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

	GRESIK	SEPANJANG	RUNGKUT	TOTAL
PENJUALAN BERSIH	1.019.890.000	825.070.000	665.590.000	2.510.550.000
HPP	(772.851.000)	(619.643.900)	(480.675.700)	(1.873.170.600)
LABA KOTOR	247.039.000	205.426.100	184.914.300	637.379.400
BIAYA OPERASIONAL :				
BIAYA PENJUALAN				
Kelengkapan Surat-surat Unit	169.804.000	141.686.100	133.994.300	445.484.400
Biaya Komisi & Insentif Unit	22.990.000	19.250.000	16.925.000	59.165.000
Biaya Pemeliharaan Unit Baru	2.420.000	1.735.500	1.408.000	5.563.500
Biaya Promosi	7.227.000	5.414.000	4.945.000	17.586.000
Biaya Kirim Unit	2.621.918	2.161.582	2.581.360	7.364.860
Biaya Administrasi Unit	4.421.500	3.793.000	2.815.000	11.029.500
Bi Pemeliharaan Kendaraan	2.430.351	2.003.649	2.751.223	7.185.223
Sub Biaya Penjualan	211.914.769	176.043.831	165.419.883	553.378.483
BIAYA ADMIN & UMUM				
Biaya Gaji & Tunjangan	31.445.250	30.309.000	30.799.750	92.554.000
Biaya Alat Tulis Kantor	2.077.850	1.637.800	1.514.900	5.230.550
Biaya Utilitas	4.078.050	3.519.500	3.850.400	11.447.950
Biaya Keperluan Kantor	2.486.500	3.165.500	3.716.500	9.368.500
Biaya Pemeliharaan Gedung	476.000	414.250	517.300	1.407.550
Biaya Sewa	9.000.000	7.500.000	8.000.000	24.500.000
Biaya Penyusutan	633.492	398.111	762.535	1.794.138
Sumbangan	265.000	155.000	238.000	658.000
Sub Biaya Admin & Umum	50.462.142	47.099.161	49.399.385	146.960.688
BIAYA OPERASIONAL	262.376.911	223.142.992	214.819.268	700.339.171
LABA OPERASIONAL	(15.337.911)	(17.716.892)	(29.904.968)	(62.959.771)
PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN:				
Pendapatan Komisi & Bonus	9.150.000	10.250.000	7.550.000	26.950.000
Pendapatan Bunga & Denda	768.827	606.613	465.627	1.841.067
Pendapatan Administrasi	1.342.000	366.000	610.000	2.318.000
Pendapatan BBN & STNK	3.378.000	2.158.000	2.093.000	7.629.000
Pendapatan Jasa Service	5.649.500	3.947.500	3.643.200	13.240.200
Biaya Komisi Mekanik	(2.259.800)	(1.579.000)	(1.457.280)	(5.296.080)
Bi Perlengkapan Bengkel	(428.150)	(204.700)	(273.200)	(906.050)
PENDAPATAN LAIN-LAIN	17.600.377	15.544.413	12.631.347	45.776.137
LABA BERSIH	2.262.466	(2.172.479)	(17.273.621)	(17.183.634)

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa cabang sepanjang dan rungkut menurut laporan laba rugi segmental di masa mendatang sebaiknya tidak perlu diperpanjang operasionalnya lagi karena menunjukkan kinerja yang negatif (mengalami kerugian). Sedangkan cabang gresik tetap dipertahankan karena menunjukkan kinerja yang positif (laba).

Berikut ini diberikan perbandingan kinerja ketiga cabang menurut perusahaan dan menurut alokasi pendapatan dan biaya :

Tabel 4.9
Perbandingan Kinerja Tiap Cabang PT Karunia Motor Perkasa

No	Cabang	Perusahaan	Alokasi (Biaya dan Pendapatan)	Selisih	Keterangan
1	Gresik	(1.195.971)	2.262.466	3.458.437	Dipertahankan
2	Sepanjang	4.359.602	(2.172.479)	(6.532.081)	Ditutup
3	Rungkut	(9.221.494)	(17.273.621)	(8.052.127)	Ditutup

Sumber : Data Perusahaan yang Diolah

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data yang diperoleh pada bab sebelumnya, maka simpulan dan saran yang diberikan adalah sebagai berikut :

5.1 Simpulan

1. Data-data pendapatan dan biaya yang dimiliki oleh tiap cabang perusahaan dapat dijadikan sebagai dasar dalam membuat laporan laba rugi segmen. Perhitungan ini sebagai dasar dalam menilai kinerja tiap cabang apakah cabang tersebut layak untuk dipertahankan atau ditutup.
2. Menurut perhitungan Laporan Laba Rugi Perusahaan untuk ketiga cabang PT KMP kinerjanya dapat dinyatakan sebagai berikut :
 - a. Cabang Gresik ditutup karena mengalami kerugian Rp 1.195.971
 - b. Cabang Sepanjang dipertahankan karena mendapatkan laba Rp 4.359.602
 - c. Cabang Rungkut ditutup karena mengalami kerugian Rp 9.221.494
3. Setelah dilakukan analisis menggunakan alokasi pendapatan dan biaya untuk ketiga cabang tersebut, didapatkan hasil perhitungan kinerjanya sebagai berikut :
 - a. Cabang Gresik dipertahankan karena mendapatkan laba Rp 2.262.466
 - b. Cabang Sepanjang ditutup karena mengalami kerugian Rp 2.172.479
 - c. Cabang Rungkut ditutup karena mengalami kerugian Rp 17.273.621

4. Perbedaan perhitungan kinerja tiap cabang disebabkan oleh perbedaan perlakuan pendapatan dan biaya antara perusahaan dengan metode alokasi pendapatan dan biaya. Berikut elemen pendapatan dan biaya tersebut:
- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| a. Pendapatan Bunga Leasing | f. Biaya Kirim Unit |
| b. Pendapatan Denda | g. Biaya Pemeliharaan Kendaraan |
| c. Pendapatan Asuransi | h. Biaya Penyusutan Kendaraan |
| d. Selisih Lebih Plafond BBN | i. Biaya Pengambilan BPKB |
| e. Jasa Pengurusan STNK | j. Biaya Hadiah |

Dalam laporan laba rugi segmental terdapat pemikiran bahwa walaupun semua kebijakan keuangan seperti leasing, denda, asuransi dan pemberian hadiah serta pengurusan serta pengambilan Surat-surat kendaraan seperti BBN (BPKB) dan STNK dikontrol oleh Kantor Pusat, tetapi apabila biaya dan pendapatan tersebut sudah menjadi hak dan kewajiban Kantor Cabang maka hal tersebut harus dicatat atau diakui.

Demikian juga dalam hal penentuan besarnya alokasi biaya kirim unit dan penyusutan kendaraan. Pencatatan alokasi tersebut harus dinyatakan secara akurat berdasarkan proporsi jumlah unit yang terjual tiap cabangnya.

5.2 Saran

Perusahaan hendaknya membuat laporan laba rugi segmental agar memudahkan dalam menilai kinerja tiap cabangnya apakah sebaiknya dipertahankan ataukah dihentikan operasionalnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, Ray H. 1985. *Management Accounting: Concepts for Control, Decision Making*. Fourth Edition. Texas: Business Publishing
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. 2000. *Management Accounting, Fifth Edition*. Cincinnati-Ohio : South-Western Publishing Co.
- Hilton, Ronald W. 1999. *Managerial Accounting. Fourth Edition*. McGraw Hill, Inc
- Ikatan akuntan Indonesia. 2002. *Standar Akuntansi Keuangan. Edisi Kedua*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kaplan, Robert S. dan Robin Cooper. 1999. *The Design of Cost Management System: Text and Cases*. Second Edition. New Jersey: Prentice Hall
- Meigs, Roberts dan Walter B. Meigs. 1993. *Accounting: The Basis for Business Decision*. Ninth Edition. McGraw Hill
- Moleong. Lex J. 2001 *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi kelimabelas Bandung: PT Remaja Rosdakaiya.
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya, Edisi kelima*, Yogyakarta : STIE YKPN
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen : konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi kedua, Yogyakarta : STIE YKPN
- Skousen, K. Fred, Steve Albert dan Harold Q. Langenderfer. 1994. *Introduction to Management Accounting*. Cincinnati-Ohio : South-Western Publishing Co.

Sugiri, Slamet. 1994. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.

Warren, Carl S, James M. Reeves, Phillip E. Fess. 1994. *Financial and Managerial Accounting Fourth Edition*. Cincinnati-Ohio : South-Western Publishing Co.

Yin. Robert K. 2005. *Studi Kasus Desain Dan Metode*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada



KARUNIA MOTOR PERKASA - GRESIK
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

PENJUALAN UNIT :		
Penjualan Tossa	1.022.590.000	
Potongan Penjualan	<u>(2.700.000)</u>	
PENJUALAN UNIT BERSIH		1.019.890.000
TOTAL PENJUALAN		1.019.890.000
HPP Spd motor	<u>772.851.000</u>	
HPP SPD MOTOR		<u>772.851.000</u>
HPP UNIT		<u>772.851.000</u>
LABA KOTOR		247.039.000
BIAYA OPERASIONAL :		
BIAYA PENJUALAN		
Biaya BBN	167.839.000	
Biaya Pengambilan BPKB	-	
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		167.839.000
Bi Komisi Penjualan	17.640.000	
Bi Insentif Sales	<u>5.350.000</u>	
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		22.990.000
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	707.500	
Service - Unit Baru	1.057.500	
Bensin - Unit Baru	<u>655.000</u>	
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		2.420.000
Biaya Pameran	1.700.000	
Biaya Iklan Unit	792.000	
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000	
Hadiah	-	
Display / Umbul2	325.000	
Pajak Reklame	<u>250.000</u>	
BIAYA PROMOSI		3.727.000
BBM - Mobil	3.924.500	
Tol & Parkir	633.000	
Retribusi Jalan	<u>226.000</u>	
BIAYA KIRIM UNIT		4.783.500
Piutang Tidak Tertagih	300.000	
Biaya Survey	2.450.000	
Materai	630.000	
BBM - Motor	963.500	
Biaya Pos	<u>78.000</u>	
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		4.421.500
Service Kendaraan	2.280.000	
Spare part & Perlengkapan Kend	984.000	
KIR Kendaraan	<u>1.170.000</u>	
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		<u>4.434.000</u>
TOTAL BIAYA PENJUALAN		210.615.000
BIAYA ADMINISTRASI		
Gaji & Tunjangan	28.150.000	
Tunjangan Jamsostek	985.250	
THR	<u>2.310.000</u>	
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		31.445.250
Alat Tulis Kantor	682.200	
Fotocopy	457.500	
Nota / Cetakn Adm	345.000	
Perlengkapan Inv. Kantor	<u>593.150</u>	
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		2.077.850

KARUNIA MOTOR PERKASA - GRESIK
ABLN Perpustakaan Universitas Amikom
LAPORAN LABA RUGI

UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Biaya Telepon / Fax	2.170.500		
Rekening Listrik	1.243.650		
Rekening PDAM	663.900		
BIAYA UTILITAS		4.078.050	
RT Kantor	309.500		
Koran & Majalah	756.000		
Air Minum Isi Ulang	936.000		
Retribusi Lingkungan	120.000		
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	365.000		
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		2.486.500	
Biaya Perbaikan Showroom	476.000		
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		476.000	
Biaya Sewa Gedung	9.000.000		
BIAYA SEWA		9.000.000	
Bi Peny Kendaraan	817.423		
Bi Peny Inventaris Kantor	185.448		
BIAYA PENYUSUTAN		1.002.871	
Sumbangan	265.000		
SUMBANGAN		265.000	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		50.831.521	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL			261.446.521
LABA OPERASIONAL			(14.407.521)
 PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :			
PENDAPATAN LAIN2:			
Blind Bonus Salimas	5.700.000		
Pendapatan Komisi - Adira	3.450.000		
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		9.150.000	
Pendapatan Bunga - Leasing	-		
Pendapatan Denda	-		
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		-	
Pendapatan Administrasi	1.100.000		
Pendapatan Asuransi	-		
PENDAPATAN ADMINISTRASI		1.100.000	
Selisih Lebih Plafond BBN	-		
Jasa Pengurusan STNK	-		
PENDAPATAN BBN & STNK		-	
PENDAPATAN UNIT			10.250.000
Jasa Service - Mekanik	5.649.500		
PENDAPATAN JASA SERVICE		5.649.500	
PENDAPATAN BENGKEL			5.649.500
TOTAL PENDAPATAN LAIN2			15.899.500
BEBAN LAIN2:			
Komisi Service - Mekanik	2.259.800		
KOMISI MEKANIK		2.259.800	
Bi Perlengkapan Bengkel	428.150		
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		428.150	
BIAYA BENGKEL		2.687.950	
TOTAL BEBAN LAIN2		2.687.950	
PENDAPATAN LAIN2			13.211.550
LABA BERSIH			(1.195.971)

SUMBER :

LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN

LAMPIRAN 2

ADLN Perpustakaan Universitas Airlangga
KARUNIA MOTOR PERKASA - GRESIK

LAPORAN LABA RUGI

UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

PENJUALAN UNIT :			
Penjualan Tossa	1.022.590.000		
Potongan Penjualan	(2.700.000)		
PENJUALAN UNIT BERSIH		1.019.890.000	
PENJUALAN UNIT			1.019.890.000
HPP Spd motor	772.851.000		
HPP SPD MOTOR		772.851.000	
HPP UNIT			772.851.000
LABA KOTOR			247.039.000
BIAYA OPERASIONAL :			
BIAYA PENJUALAN			
Biaya BBN	167.839.000		
Biaya Pengambilan BPKB	1.965.000		
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		169.804.000	
Bi Komisi Penjualan	17.640.000		
Bi Insentif Sales	5.350.000		
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		22.990.000	
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	707.500		
Service - Unit Baru	1.057.500		
Bensin - Unit Baru	655.000		
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		2.420.000	
Biaya Pameran	1.700.000		
Biaya Iklan Unit	792.000		
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000		
Hadiah	3.500.000		
Display / Umbul2	325.000		
Pajak Reklame	250.000		
BIAYA PROMOSI		7.227.000	
BBM - Mobil	2.151.086		
Tol & Parkir	346.958		
Retribusi Jalan	123.874		
BIAYA KIRIM UNIT		2.621.918	
Piutang Tidak Tertagih	300.000		
Biaya Survey	2.450.000		
Materai	630.000		
BBM - Motor	963.500		
Biaya Pos	78.000		
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		4.421.500	
Service Kendaraan	1.249.707		
Spare part & Perlengkapan Kend	539.347		
KIR Kendaraan	641.297		
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		2.430.351	
TOTAL BIAYA PENJUALAN			211.914.770
BIAYA ADMINISTRASI			
Gaji & Tunjangan	28.150.000		
Tunjangan Jamsostek	985.250		
THR	2.310.000		
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		31.445.250	
Alat Tulis Kantor	682.200		
Fotocopy	457.500		
Nota / Cetakan Adm	345.000		
Perlengkapan Inv. Kantor	593.150		
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		2.077.850	

LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Biaya Telepon / Fax	2.170.500		
Rekening Listrik	1.243.650		
Rekening PDAM	663.900		
BIAYA UTILITAS		4.078.050	
RT Kantor	309.500		
Koran & Majalah	756.000		
Air Minum Isi Ulang	936.000		
Retribusi Lingkungan	120.000		
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	365.000		
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		2.486.500	
Biaya Perbaikan Showroom	476.000		
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		476.000	
Biaya Sewa Gedung	9.000.000		
BIAYA SEWA		9.000.000	
Bi Peny Kendaraan	448.044		
Bi Peny Inventaris Kantor	185.448		
BIAYA PENYUSUTAN		633.492	
Sumbangan	265.000		
SUMBANGAN		265.000	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		50.462.142	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL			262.376.911
LABA OPERASIONAL			(15.337.911)
PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :			
PENDAPATAN LAIN2:			
Blind Bonus Salimas	5.700.000		
Pendapatan Komisi - Adira	3.450.000		
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		9.150.000	
Pendapatan Bunga - Leasing	527.327		
Pendapatan Denda	241.500		
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		768.827	
Pendapatan Administrasi	1.100.000		
Pendapatan Asuransi	242.000		
PENDAPATAN ADMINISTRASI		1.342.000	
Selisih Lebih Platond BBN	3.063.000		
Jasa Pengurusan STNK	315.000		
PENDAPATAN BBN & STNK		3.378.000	
PENDAPATAN UNIT			14.638.827
Jasa Service - Mekanik	5.649.500		
PENDAPATAN JASA SERVICE		5.649.500	
PENDAPATAN BENGKEL			5.649.500
TOTAL PENDAPATAN LAIN2			20.288.327
BEBAN LAIN2:			
Komisi Service - Mekanik	2.259.800		
KOMISI MEKANIK		2.259.800	
Bi Perlengkapan Bengkel	428.150		
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		428.150	
BIAYA BENGKEL		2.687.950	
TOTAL BIAYA LAIN2			2.687.950
PENDAPATAN LAIN2			17.600.377
LABA BERSIH			2.262.466

SUMBER :

LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN - DATA DIOLAH

**REKAP PENJUALAN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) - GRESIK
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Tipe Motor	Harga / Unit	JAN	PEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGT	SEP	OKT	NOP	DES	TOT	TOTAL (RP)	
																PENJUALAN	DISCOUNT
1	Maestro	6.490.000	-	1	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	3	19.470.000	
2	Neos	6.490.000	2	-	1	3	2	3	2	2	2	3	4	3	27	175.230.000	
3	Prima Supra	6.490.000	-	-	1	-	2	-	1	-	2	1	-	2	9	58.410.000	(150.000)
4	Fiesta X	6.890.000	2	3	1	1	1	2	1	3	2	2	3	2	23	158.470.000	(100.000)
5	Maestro X	6.890.000	1	-	1	2	-	-	-	-	-	1	-	-	5	34.450.000	(150.000)
6	Neos X	6.890.000	-	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	1	4	27.560.000	
7	Prima X	6.890.000	-	1	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	3	20.670.000	(200.000)
8	Maestro Z	7.290.000	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-	2	14.580.000	(300.000)
9	Neos Z	7.290.000	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	3	21.870.000	(250.000)
10	Fiesta 125	7.690.000	1	-	1	-	-	-	1	1	-	-	-	1	5	38.450.000	(200.000)
11	Maestro 125	7.690.000	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	2	15.380.000	(250.000)
12	Krisma	8.190.000	-	1	1	-	1	-	1	-	1	1	2	1	9	73.710.000	(100.000)
13	Neos 125	8.190.000	-	1	-	2	1	2	2	1	2	-	1	3	15	122.850.000	(150.000)
14	Prima 125 SX	8.190.000	-	-	1	1	-	1	1	-	1	-	-	1	6	49.140.000	(200.000)
15	Hercules Rantai	10.990.000	1	-	-	-	-	1	-	1	-	1	-	-	4	43.960.000	(300.000)
16	Hercules Gardan 3D	13.490.000	-	1	2	1	1	-	1	1	-	2	1	1	11	148.390.000	(350.000)
	Sub total		7	10	9	12	11	9	12	10	11	13	12	15	131	1.022.590.000	(2.700.000)

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 4

**REKAP HPP PER TIPE MOTOR
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) - GRESIK
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

NO.	TIPE MOTOR	QTY	HRG JUAL	KOMISI	BBN	HPP	
						PER UNIT	TOTAL
1	Prima Supra	9	6.490.000	500.000	1.158.200	4.831.800	43.486.200
2	Neos	27					130.458.600
3	Maestro	3					14.495.400
4	Neos X	4	6.890.000	550.000	1.158.200	5.181.800	20.727.200
5	Prima X	3					15.545.400
6	Maestro X	5					25.909.000
7	Fiesta X	23					119.181.400
8	Neos Z	3	7.290.000	600.000	1.260.700	5.429.300	16.287.900
9	Maestro Z	2					10.858.600
10	Fiesta 125	5	7.690.000	650.000	1.332.500	5.707.500	28.537.500
11	Maestro 125	2					11.415.000
12	Prima 125 SX	6	8.190.000	700.000	1.332.500	6.157.500	36.945.000
13	Krisma	9					55.417.500
14	Neos 125	15					92.362.500
15	Hercules Rantai	4	10.990.000	900.000	1.679.900	8.410.100	33.640.400
16	Hercules Gardan 3D	11	13.490.000	1.000.000	1.800.600	10.689.400	117.583.400
		### #				TOTAL HPP	772.851.000

SUMBER :

DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 5

**REKAP BIAYA BBN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) GRESIK
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Tipe Motor	HARGA OTR	cc	PLAFOND	QTY	BIAYA BBN	PENDPT	PENDP BBN
1	Maestro	6.490.000	100	1.158.200	3	3.474.600	16.000	48.000
2	Neos	6.490.000	100	1.158.200	27	31.271.400		432.000
3	Prima Supra	6.490.000	100	1.158.200	9	10.423.800		144.000
4	Fiesta X	6.890.000	100	1.158.200	23	26.638.600		368.000
5	Maestro X	6.890.000	100	1.158.200	5	5.791.000		80.000
6	Neos X	6.890.000	100	1.158.200	4	4.632.800		64.000
7	Prima X	6.890.000	100	1.158.200	3	3.474.600		48.000
8	Maestro Z	7.290.000	110	1.260.700	2	2.521.400	22.500	45.000
9	Neos Z	7.290.000	110	1.260.700	3	3.782.100		67.500
10	Fiesta 125	7.690.000	125	1.332.500	5	6.662.500	31.000	155.000
11	Maestro 125	7.690.000	125	1.332.500	2	2.665.000		62.000
12	Krisma	8.190.000	125	1.332.500	9	11.992.500		279.000
13	Neos 125	8.190.000	125	1.332.500	15	19.987.500		465.000
14	Prima 125 SX	8.190.000	125	1.332.500	6	7.995.000		186.000
15	Hercules Rantai	10.990.000	150	1.679.900	4	6.719.600	38.000	152.000
16	Hercules Gardan	13.490.000	200	1.800.600	11	19.806.600	42.500	467.500
					131	167.839.000		3.063.000

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

**TABEL KOMISI SALES, COUNTER & FREE LANCE
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) GRESIK
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

Tipe Motor	QTY	Komisi Dealer	R	RANGE HARGA	Komisi Per Unit	TOTAL KOMISI
				On The Road		
100 cc, Tromol			6	6.500.000 - 6.450.000	100.000	
Maestro	3		5	6.499.000 - 6.400.000	90.000	300.000
Neos	27	500.000	4	6.399.000 - 6.350.000	75.000	2.700.000
Prima Supra	9		3	6.349.000 - 6.300.000	55.000	875.000
			2	6.299.000 - 6.250.000	35.000	
			1	6.249.000 - 6.200.000	10.000	
100 cc, Cakram			6	6.900.000 - 6.850.000	110.000	
Fiesta X	23		5	6.849.000 - 6.800.000	100.000	2.630.000
Maestro X	5	550.000	4	6.799.000 - 6.750.000	80.000	520.000
Neos X	4		3	6.749.000 - 6.700.000	60.000	440.000
Prima X	3		2	6.699.000 - 6.650.000	40.000	330.000
			1	6.649.000 - 6.600.000	10.000	
			6	7.300.000 - 7.200.000	125.000	
110 cc, Cakram			5	7.199.000 - 7.150.000	110.000	
Maestro Z	2	600.000	4	7.149.000 - 7.100.000	95.000	195.000
Neos Z	3		3	7.099.000 - 7.050.000	70.000	295.000
			2	7.049.000 - 7.000.000	45.000	
			1	6.999.000 - 6.950.000	15.000	
125 cc, Tromol			6	7.700.000 - 7.650.000	140.000	
Fiesta 125	5	650.000	5	7.649.000 - 7.600.000	125.000	
Maestro 125	2		4	7.599.000 - 7.550.000	105.000	635.000
			3	7.549.000 - 7.500.000	75.000	190.000
			2	7.499.000 - 7.450.000	50.000	
			1	7.449.000 - 7.350.000	15.000	
125 cc, Cakram			6	8.200.000 - 8.100.000	150.000	
Krisma	9	700.000	5	8.099.000 - 8.050.000	135.000	
Neos 125	15		4	8.049.000 - 8.000.000	115.000	1.350.000
Prima 125 SX	6		3	7.999.000 - 7.950.000	85.000	2.235.000
			2	7.949.000 - 7.900.000	50.000	865.000
			1	7.899.000 - 7.800.000	15.000	
Gerobak - Rantai			6	11.000.000 - 10.900.000	250.000	
150 cc			5	10.899.000 - 10.800.000	225.000	
Hercules	4	900.000	4	10.799.000 - 10.750.000	190.000	
			3	10.749.000 - 10.700.000	150.000	900.000
			2	10.699.000 - 10.600.000	100.000	
			1	10.599.000 - 10.500.000	50.000	
Gerobak - Gardan			6	13.500.000 - 13.400.000	300.000	
200 cc			5	13.399.000 - 13.300.000	270.000	
Hercules 3-D	11	1.000.000	4	13.299.000 - 13.200.000	225.000	
			3	13.199.000 - 13.100.000	180.000	3.180.000
			2	13.099.000 - 13.000.000	120.000	
			1	12.999.000 - 12.900.000	60.000	
						17.640.000

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 7**TABEL BONUS POINT**

DASAR HARGA JUAL		
No	Point	Insentif (Rp)
1	100 - 96	500.000
2	95 - 91	475.000
3	90 - 86	450.000
4	85 - 81	425.000
5	80 - 76	400.000
6	75 - 71	375.000
7	70 - 66	350.000
8	65 - 61	325.000
9	60 - 56	300.000
10	55 - 51	275.000
11	50 - 46	250.000
12	45 - 41	225.000
13	40 - 36	200.000
14	35 - 31	175.000
15	30 - 26	150.000
16	25 - 21	125.000
17	20 - 16	100.000
18	15 - 11	75.000
19	10 - 6	50.000
20	5 - 1	25.000

TABEL INSENTIF INDIVIDU

No	Over	Rp
1	1	50.000
2	2	100.000
3	3	150.000
4	4	200.000
5	5	250.000
6	6	300.000
7	7	350.000
8	8	400.000
9	9	450.000
10	10	500.000

TABEL INSENTIF GROUP

No	Over	Rp
1	1 - 2	100.000
2	3 - 4	200.000
3	5 - 6	300.000
4	7 - 8	400.000
5	9 - 10	500.000
6	11 - 12	600.000
7	13 - 14	700.000
8	15 - 16	800.000
9	17 - 18	900.000

TABEL TARGET GROUP

No	Qty	Masa	KETERANGAN
1	0	< 3 bln	Counter Masa Percobaan
2	1	3 bln - 1 thn	" Kontrak
3	3	> 1 thn	" Tetap
4	2	< 3 bln	Sales Masa Percobaan
5	4	3 bln - 1 thn	" Kontrak
6	7	> 1 thn	" Tetap

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 8**REKAP PENJUALAN KMP - GRESIK**

BERDASARKAN JENIS PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Cash	Lsg	Salimas	Adira	Total	Point
1	JANUARI	1	-	2	4	7	40
2	PEBRUARI	-	1	3	6	10	60
3	MARET	1	-	3	5	9	52
4	APRIL	2	1	3	6	12	67
5	MEI	1	2	2	6	11	63
6	JUNI	2	-	2	5	9	49
7	JULI	-	1	3	8	12	72
8	AGUSTUS	1	-	4	5	10	57
9	SEPTEMBER	2	1	2	6	11	62
10	OKTOBER	-	2	5	6	13	78
11	NOPEMBER	2	1	4	5	12	68
12	DESEMBER	1	2	5	7	15	87
	TOTAL	13	11	38	69	131	

KARUNIA MOTOR PERKASA - GRESIK

REKAP INSENTIF PENJUALAN TAHUN 2005

NO	BULAN	INDIVIDU	GRUP	POINT	TOTAL
1	JANUARI	-	-	200.000	200.000
2	PEBRUARI	-	-	300.000	300.000
3	MARET	-	-	275.000	275.000
4	APRIL	50.000	100.000	350.000	500.000
5	MEI	-	100.000	325.000	425.000
6	JUNI	-	-	250.000	250.000
7	JULI	100.000	100.000	375.000	575.000
8	AGUSTUS	-	-	300.000	300.000
9	SEPTEMBER	-	100.000	325.000	425.000
10	OKTOBER	50.000	200.000	400.000	650.000
11	NOPEMBER	100.000	100.000	350.000	550.000
12	DESEMBER	150.000	300.000	450.000	900.000
	TOTAL	450.000	1.000.000	3.900.000	5.350.000

REKAP PENJUALAN KMP - GRESIK

BERDASARKAN PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Sales	Counter	Free Line	Total
1	JANUARI	4	1	2	7
2	PEBRUARI	6	1	3	10
3	MARET	5	1	3	9
4	APRIL	8	2	2	12
5	MEI	7	2	2	11
6	JUNI	6	-	3	9
7	JULI	9	2	1	12
8	AGUSTUS	7	1	2	10
9	SEPTEMBER	5	3	3	11
10	OKTOBER	6	4	3	13
11	NOPEMBER	8	4	-	12
12	DESEMBER	10	3	2	15
	TOTAL	81	24	26	131

TARGET PENJUALAN DEALER GRESIK PER BULAN

SALES	7	Unit
COUNTER	3	Unit
Total	10	Unit

QTY	SUBSIDI LEASING	Konsumen	Perusahaan	Subsidi / unit	Total Subsidi
38	SALIMAS	250.000	150.000	400.000	5.700.000
69	ADIRA	250.000	50.000	300.000	3.450.000
107					9.150.000

Keterangan

Cash	Penjualan Tunai
Lsg	Penjualan Kredit Leasing Kantor
Salimas	Penjualan Kredit Leasing Pabrik
Adira	Penjualan Kredit Leasing Adira

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

ADLN Perpustakaan Universitas Airlangga
KARUNIA MOTOR PERKASA - SEPANJANG
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Penjualan Tossa	825.720.000		
Potongan Penjualan	(650.000)		
PENJUALAN UNIT BERSIH		825.070.000	
PENJUALAN UNIT			825.070.000
HPP Spd motor	619.643.900		
HPP SPD MOTOR		619.643.900	
IIPP UNIT			619.643.900
LABA KOTOR			205.426.100
BIAYA OPERASIONAL :			
BIAYA PENJUALAN			
Biaya BBN	139.526.100		
Biaya Pengambilan BPKB	-		
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		139.526.100	
Bi Komisi Penjualan	14.250.000		
Bi Insentif Sales	5.000.000		
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		19.250.000	
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	340.500		
Service - Unit Baru	855.000		
Bensin - Unit Baru	540.000		
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		1.735.500	
Biaya Pameran	839.000		
Biaya Iklan Unit	575.000		
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000		
Hadiah	-		
Display / Umbul2	280.000		
Pajak Reklame	225.000		
BIAYA PROMOSI		2.579.000	
BBM - Mobil	-		
Tol & Parkir	-		
Retribusi Jalan	-		
BIAYA KIRIM UNIT		-	
Piutang Tidak Tertagih	450.000		
Biaya Survey	2.750.000		
Matraai	525.000		
Biaya Pos	68.000		
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		3.793.000	
Service Kendaraan	-		
Spare part & Perlengkapan Kend	-		
KIR Kendaraan	-		
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		-	
TOTAL BIAYA PENJUALAN			166.883.600
BIAYA ADMINISTRASI			
Gaji & Tunjangan	27.400.000		
Tunjangan Jamsostek	959.000		
THR	1.950.000		
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		30.309.000	
Alat Tulis Kantor	514.800		
Fotocopy	336.000		
Nota / Cetakan Adm	320.000		
Perlengkapan Inv. Kantor	467.000		
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		1.637.800	

KARLINA MOTOR PERKASA SEBAJANG
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Biaya Telepon / Fax	1.980.000		
Rekening Listrik	997.500		
Rekening PDAM	<u>542.000</u>		
BIAYA UTILITAS		3.519.500	
RT Kantor	298.500		
Koran & Majalah	756.000		
Air Minum Isi Ulang	886.000		
Retribusi Lingkungan	900.000		
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	<u>325.000</u>		
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		3.165.500	
Biaya Perbaikan Showroom	<u>414.250</u>		
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		414.250	
Biaya Sewa Gedung	<u>7.500.000</u>		
BIAYA SEWA		7.500.000	
Bi Peny Kendaraan	-		
Bi Peny Inventaris Kantor	<u>195.648</u>		
BIAYA PENYUSUTAN		195.648	
Sumbangan	<u>155.000</u>		
SUMBANGAN		<u>155.000</u>	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		<u>46.896.698</u>	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL			<u>213.780.298</u>
LABA OPERASIONAL			<u>(8.354.198)</u>
 PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :			
PENDAPATAN LAIN2:			
Blind Bonus Salimas	7.800.000		
Pendapatan Komisi - Adira	<u>2.450.000</u>		
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		10.250.000	
Pendapatan Bunga - Leasing	-		
Pendapatan Denda	-		
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		-	
Pendapatan Administrasi	300.000		
Pendapatan Asuransi	-		
PENDAPATAN ADMINISTRASI		300.000	
Selisih Lebih Plafond BBN	-		
Jasa Pengurusan STNK	-		
PENDAPATAN BBN & STNK		-	
PENDAPATAN UNIT			10.550.000
Jasa Service - Mekanik	<u>3.947.500</u>		
PENDAPATAN JASA SERVICE		<u>3.947.500</u>	
PENDAPATAN BENGKEL			<u>3.947.500</u>
TOTAL PENDAPATAN LAIN2			<u>14.497.500</u>
BEBAN LAIN2:			
Komisi Service - Mekanik	1.579.000		
KOMISI MEKANIK		1.579.000	
Bi Perlengkapan Bengkel	204.700		
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		<u>204.700</u>	
BIAYA BENGKEL		<u>1.783.700</u>	
TOTAL BIAYA LAIN2			<u>1.783.700</u>
PENDAPATAN LAIN2			12.713.800
LABA BERSIH			4.359.602

SUMBER :
LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN

KARUNIA MOTOR PERKASA - SEPANJANG
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

PENDAPATAN			
Penjualan Tossa	825.720.000		
Potongan Penjualan	(650.000)		
PENJUALAN UNIT BERSIH		825.070.000	
PENJUALAN UNIT			825.070.000
HPP Spd motor	619.643.900		
HPP SPD MOTOR		619.643.900	
HPP UNIT			619.643.900
LABA KOTOR			205.426.100
BIAYA OPERASIONAL :			
BIAYA PENJUALAN			
Biaya BBN	139.526.100		
Biaya Pengambilan BPKB	2.160.000		
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		141.686.100	
Bi Komisi Penjualan	14.250.000		
Bi Insentif Sales	5.000.000		
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		19.250.000	
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	340.500		
Service - Unit Baru	855.000		
Bensin - Unit Baru	540.000		
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		1.735.500	
Biaya Pameran	839.000		
Biaya Iklan Unit	575.000		
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000		
Hadiah	2.835.000		
Display / Umbul2	280.000		
Pajak Reklame	225.000		
BIAYA PROMOSI		5.414.000	
BBM - Mobil	1.773.414		
Tol & Parkir	286.042		
Retribusi Jalan	102.126		
BIAYA KIRIM UNIT		2.161.582	
Piutang Tidak Tertagih	450.000		
Biaya Survey	2.750.000		
Materai	525.000		
Biaya Pos	68.000		
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		3.793.000	
Service Kendaraan	1.030.293		
Spare part & Perlengkapan Kend	444.653		
KIR Kendaraan	528.703		
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		2.003.649	
TOTAL BIAYA PENJUALAN			176.043.830
BIAYA ADMINISTRASI			
Gaji & Tunjangan	27.400.000		
Tunjangan Jamsostek	959.000		
THR	1.950.000		
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		30.309.000	
Alat Tulis Kantor	514.800		
Fotocopy	336.000		
Nota / Cetakan Adm	320.000		
Perlengkapan Inv. Kantor	467.000		
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		1.637.800	

LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Biaya Telepon / Fax	1.980.000		
Rekening Listrik	997.500		
Rekening PDAM	542.000		
BIAYA UTILITAS		3.519.500	
RT Kantor	298.500		
Koran & Majalah	756.000		
Air Minum Isi Ulang	886.000		
Retribusi Lingkungan	900.000		
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	325.000		
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		3.165.500	
Biaya Perbaikan Showroom	414.250		
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		414.250	
Biaya Sewa Gedung	7.500.000		
BIAYA SEWA		7.500.000	
Bi Peny Kendaraan	202.463		
Bi Peny Inventaris Kantor	195.648		
BIAYA PENYUSUTAN		398.111	
Sumbangan	155.000		
SUMBANGAN		155.000	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		47.099.161	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL			223.142.991
LABA OPERASIONAL			(17.716.891)
PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :			
PENDAPATAN LAIN2:			
Blind Bonus Salimas	7.800.000		
Pendapatan Komisi - Adira	2.450.000		
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		10.250.000	
Pendapatan Bunga - Leasing	424.113		
Pendapatan Denda	182.500		
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		606.613	
Pendapatan Administrasi	300.000		
Pendapatan Asuransi	66.000		
PENDAPATAN ADMINISTRASI		366.000	
Selisih Lebih Plafond BBN	1.955.000		
Jasa Pengurusan STNK	203.000		
PENDAPATAN BBN & STNK		2.158.000	
PENDAPATAN UNIT		13.380.613	
Jasa Service - Mekanik	3.947.500		
PENDAPATAN JASA SERVICE		3.947.500	
PENDAPATAN BENGKEL		3.947.500	
TOTAL PENDAPATAN LAIN2		17.328.113	
BEBAN LAIN2:			
Komisi Service - Mekanik	1.579.000		
KOMISI MEKANIK		1.579.000	
Bi Perlengkapan Bengkel	204.700		
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		204.700	
BIAYA BENGKEL		1.783.700	
TOTAL BIAYA LAIN2		1.783.700	
PENDAPATAN LAIN2			15.544.413
LABA BERSIH			(2.172.478)

SUMBER :

LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN - DATA DIOLAH

**REKAP PENJUALAN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) - SEPANJANG
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Dealer	Harga	TOTAL (RP)												PENJUALAN	DISCOUNT	
			JAN	PEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGT	SEP	OKT	NOP	DES			TOT
1	Maestro	6.490.000	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	2	12.980.000	
2	Neos	6.490.000	-	1	2	1	-	2	-	1	1	1	2	1	12	77.880.000	(100.000)
3	Prima Supra	6.490.000	2	1	-	1	2	1	1	-	2	2	-	3	15	97.350.000	-
4	Fiesta X	6.890.000	1	-	2	2	1	2	-	1	1	1	2	2	15	103.350.000	-
5	Maestro X	6.890.000	-	-	-	1	-	-	1	1	-	1	-	-	4	27.560.000	(200.000)
6	Neos X	6.890.000	-	2	-	-	-	1	1	-	-	1	-	1	6	41.340.000	-
7	Prima X	6.890.000	-	-	1	-	1	1	-	1	1	-	-	-	5	34.450.000	-
8	Maestro Z	7.290.000	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	1	3	21.870.000	-
9	Neos Z	7.290.000	-	-	-	1	-	1	1	-	-	1	1	-	5	36.450.000	-
10	Fiesta 125	7.690.000	1	-	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-	4	30.760.000	-
11	Maestro 125	7.690.000	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	1	3	23.070.000	(200.000)
12	Krisma	8.190.000	1	2	1	-	1	1	1	-	1	1	2	1	12	98.280.000	-
13	Neos 125	8.190.000	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1	1	4	32.760.000	(150.000)
14	Prima 125 SX	8.190.000	-	-	1	1	-	1	1	-	2	1	1	1	9	99 73.710.000	-
15	Hercules Rantai	10.990.000	-	-	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	3	32.970.000	-
16	Hercules Gardan 3D	13.490.000	-	-	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	6	9 80.940.000	-
	Sub total		5	6	8	10	8	11	9	8	10	11	9	13	108	825.720.000	(650.000)

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

**REKAP HPP PER TIPE MOTOR
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) SEPANJANG
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

NO	TIPE MOTOR	QTY	HRG JUAL	KOMISI	BBN	HPP	
						PER UNIT	TOTAL
1	Prima Supra	15	6.490.000	500.000	1.168.400	4.821.600	72.324.000
2	Neos	12					57.859.200
3	Maestro	2					9.643.200
4	Neos X	6	6.890.000	550.000	1.168.400	5.171.600	31.029.600
5	Prima X	5					25.858.000
6	Maestro X	4					20.686.400
7	Fiesta X	15					77.574.000
8	Neos Z	5	7.290.000	600.000	1.270.900	5.419.100	27.095.500
9	Maestro Z	3					16.257.300
10	Fiesta 125	4	7.690.000	650.000	1.342.500	5.697.500	22.790.000
11	Maestro 125	3					17.092.500
12	Prima 125 SX	9	8.190.000	700.000	1.342.500	6.147.500	55.327.500
13	Krisma	12					73.770.000
14	Neos 125	4					24.590.000
15	Hercules Rantai	3	10.990.000	900.000	1.859.900	8.230.100	24.690.300
16	Hercules Gardan	6	13.490.000	1.000.000	1.980.600	10.509.400	63.056.400
		### #				TOTAL HPP	619.643.900

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 13

**REKAP BIAYA BBN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) SEPANJANG
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Jenis motor	HARGA OTR	cc	PLAFOND	QTY	BI BBN	PENDPT	PENDP BBN
1	Maestro	6.490.000	100	1.168.400	2	2.336.800	12.500	25.000
2	Neos	6.490.000	100	1.168.400	12	14.020.800		150.000
3	Prima Supra	6.490.000	100	1.168.400	15	17.526.000		187.500
4	Fiesta X	6.890.000	100	1.168.400	15	17.526.000		187.500
5	Maestro X	6.890.000	100	1.168.400	4	4.673.600		50.000
6	Neos X	6.890.000	100	1.168.400	6	7.010.400		75.000
7	Prima X	6.890.000	100	1.168.400	5	5.842.000		62.500
8	Maestro Z	7.290.000	110	1.270.900	3	3.812.700	17.000	51.000
9	Neos Z	7.290.000	110	1.270.900	5	6.354.500		85.000
10	Fiesta 125	7.690.000	125	1.342.500	4	5.370.000	24.000	96.000
11	Krisma	7.690.000	125	1.342.500	3	4.027.500		72.000
12	Maestro 125	8.190.000	125	1.342.500	12	16.110.000		288.000
13	Neos 125	8.190.000	125	1.342.500	4	5.370.000		96.000
14	Prima 125 SX	8.190.000	125	1.342.500	9	12.082.500		216.000
15	Hercules Rantai	10.990.000	150	1.859.900	3	5.579.700	32.500	97.500
16	Hercules Gardan	13.490.000	200	1.980.600	6	11.883.600	36.000	216.000
					108	139.526.100		1.955.000

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

**TABEL KOMISI SALES, COUNTER & FREE LANCE
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) SEPANJANG
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

Jenis Motor	QTY	Komisi Dealer	RANGE HARGA		Komisi Per Unit	TOTAL KOMISI
			R	On The Road		
100 cc, Tromol			6	6.500.000 - 6.450.000	100.000	
Maestro	2		5	6.499.000 - 6.400.000	90.000	200.000
Neos	12	500.000	4	6.399.000 - 6.350.000	75.000	1.190.000
Prima Supra	15		3	6.349.000 - 6.300.000	55.000	1.500.000
			2	6.299.000 - 6.250.000	35.000	
			1	6.249.000 - 6.200.000	10.000	
100 cc, Cakram			6	6.900.000 - 6.850.000	110.000	
Fiesta X	15		5	6.849.000 - 6.800.000	100.000	1.650.000
Maestro X	4	550.000	4	6.799.000 - 6.750.000	80.000	390.000
Neos X	6		3	6.749.000 - 6.700.000	60.000	660.000
Prima X	5		2	6.699.000 - 6.650.000	40.000	550.000
			1	6.649.000 - 6.600.000	10.000	
			6	7.300.000 - 7.200.000	125.000	
110 cc, Cakram			5	7.199.000 - 7.150.000	110.000	
Maestro Z	3	600.000	4	7.149.000 - 7.100.000	95.000	375.000
Neos Z	5		3	7.099.000 - 7.050.000	70.000	625.000
			2	7.049.000 - 7.000.000	45.000	
			1	6.999.000 - 6.950.000	15.000	
			6	7.700.000 - 7.650.000	140.000	
125 cc, Tromol			5	7.649.000 - 7.600.000	125.000	
Fiesta 125	4	650.000	4	7.599.000 - 7.550.000	105.000	495.000
Maestro 125	3		3	7.549.000 - 7.500.000	75.000	330.000
			2	7.499.000 - 7.450.000	50.000	
			1	7.449.000 - 7.350.000	15.000	
			6	8.200.000 - 8.100.000	150.000	
125 cc, Cakram			5	8.099.000 - 8.050.000	135.000	
Krisma	12	700.000	4	8.049.000 - 8.000.000	115.000	1.800.000
Neos 125	4		3	7.999.000 - 7.950.000	85.000	585.000
Prima 125 SX	9		2	7.949.000 - 7.900.000	50.000	1.350.000
			1	7.899.000 - 7.800.000	15.000	
			6	11.000.000 - 10.900.000	250.000	
Gerobak - Rantai			5	10.899.000 - 10.800.000	225.000	
150 cc		900.000	4	10.799.000 - 10.750.000	190.000	
Hercules	3		3	10.749.000 - 10.700.000	150.000	750.000
			2	10.699.000 - 10.600.000	100.000	
			1	10.599.000 - 10.500.000	50.000	
			6	13.500.000 - 13.400.000	300.000	
Gerobak - Gardan			5	13.399.000 - 13.300.000	270.000	
200 cc			4	13.299.000 - 13.200.000	225.000	
Hercules 3-D	6	1.000.000	3	13.199.000 - 13.100.000	180.000	1.800.000
			2	13.099.000 - 13.000.000	120.000	
			1	12.999.000 - 12.900.000	60.000	
	108					14.250.000

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 15**TABEL BONUS POINT**

DASAR HARGA JUAL

No	Point	Insentif (Rp)
1	100 - 96	500.000
2	95 - 91	475.000
3	90 - 86	450.000
4	85 - 81	425.000
5	80 - 76	400.000
6	75 - 71	375.000
7	70 - 66	350.000
8	65 - 61	325.000
9	60 - 56	300.000
10	55 - 51	275.000
11	50 - 46	250.000
12	45 - 41	225.000
13	40 - 36	200.000
14	35 - 31	175.000
15	30 - 26	150.000
16	25 - 21	125.000
17	20 - 16	100.000
18	15 - 11	75.000
19	10 - 6	50.000
20	5 - 1	25.000

TABEL INSENTIF INDIVIDU

No	Over	Rp
1	1	50.000
2	2	100.000
3	3	150.000
4	4	200.000
5	5	250.000
6	6	300.000
7	7	350.000
8	8	400.000
9	9	450.000
10	10	500.000

TABEL INSENTIF GROUP

No	Over	Rp
1	1 - 2	100.000
2	3 - 4	200.000
3	5 - 6	300.000
4	7 - 8	400.000
5	9 - 10	500.000
6	11 - 12	600.000
7	13 - 14	700.000
8	15 - 16	800.000
9	17 - 18	900.000

TABEL TARGET GROUP

No	Qty	Masa	KETERANGAN
1	0	< 3 bln	Counter Masa Percobaan
2	1	3 bln - 1 thn	" Kontrak
3	2	> 1 thn	" Tetap
4	1	< 3 bln	Sales Masa Percobaan
5	3	3 bln - 1 thn	" Kontrak
6	6	> 1 thn	" Tetap

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 16

REKAP PENJUALAN KMP - SEPANJANG

BERDASARKAN JENIS PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Cash	Lsg	Salimas	Adira	Total	Point
1	JANUARI	-	-	3	2	5	30
2	PEBRUARI	1	-	3	2	6	35
3	MARET	-	-	4	4	8	48
4	APRIL	1	1	3	5	10	57
5	MEI	-	-	4	4	8	48
6	JUNI	-	-	5	6	11	66
7	JULI	-	1	5	3	9	54
8	AGUSTUS	1	-	2	5	8	47
9	SEPTEMBER	-	-	6	4	10	60
10	OKTOBER	-	-	6	5	11	66
11	NOPEMBER	-	1	4	4	9	54
12	DESEMBER	1	-	7	5	13	75
	TOTAL	4	3	52	49	108	

KARUNIA MOTOR PERKASA - SPJ

REKAP INSENTIF PENJUALAN

NO	BULAN	INDIVIDU	GRUP	POINT	TOTAL
1	JANUARI	-	-	150.000	150.000
2	PEBRUARI	-	-	175.000	175.000
3	MARET	-	-	250.000	250.000
4	APRIL	100.000	100.000	300.000	500.000
5	MEI	50.000	-	250.000	300.000
6	JUNI	-	200.000	350.000	550.000
7	JULI	50.000	100.000	275.000	425.000
8	AGUSTUS	-	-	250.000	250.000
9	SEPTEMBER	-	100.000	300.000	400.000
10	OKTOBER	150.000	200.000	350.000	700.000
11	NOPEMBER	50.000	100.000	275.000	425.000
12	DESEMBER	200.000	300.000	375.000	875.000
	TOTAL	600.000	1.100.000	3.300.000	5.000.000

REKAP PENJUALAN KMP - SEPANJANG

BERDASARKAN PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Sales	Counter	Free Line	Total
1	JANUARI	3	1	1	5
2	PEBRUARI	4	-	2	6
3	MARET	4	1	3	8
4	APRIL	8	1	1	10
5	MEI	7	-	1	8
6	JUNI	6	2	3	11
7	JULI	7	1	1	9
8	AGUSTUS	6	2	-	8
9	SEPTEMBER	6	-	4	10
10	OKTOBER	9	1	1	11
11	NOPEMBER	7	-	2	9
12	DESEMBER	10	1	2	13
	TOTAL	77	10	21	108

TARGET PENJUALAN DEALER SEPANJANG PER BULAN

SALES	6	Unit
COUNTER	2	Unit
	8	Unit

QTY	SUBSIDI LEASING	Konsumen	Perusahaan	Subsidi / unit	Total Subsidi
52	SALIMAS	250.000	150.000	400.000	7.800.000
49	ADIRA	250.000	50.000	300.000	2.450.000
					<u>10.250.000</u>

Keterangan

Cash	Penjualan Tunai
Lsg	Penjualan Kredit Leasing Kantor
Salimas	Penjualan Kredit Leasing Pabrik
Adira	Penjualan Kredit Leasing Adira

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

ADLN Perpustakaan Universitas Airlangga
KARUNIA MOTOR PERKASA - RUNGKUT
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Penjualan Tossa	665.940.000		
Potongan Penjualan	(350.000)		
PENJUALAN UNIT BERSIH		665.590.000	
PENJUALAN UNIT			665.590.000
HPP Spd motor	480.675.700		
HPP SPD MOTOR		480.675.700	
HPP UNIT			480.675.700
LABA KOTOR			184.914.300
BIAYA OPERASIONAL :			
BIAYA PENJUALAN			
Biaya BBN	131.414.300		
Biaya Pengambilan BPKB	-		
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		131.414.300	
Bi Komisi Penjualan	11.575.000		
Bi Insentif Sales	5.350.000		
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		16.925.000	
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	293.000		
Service - Unit Baru	685.000		
Bensin - Unit Baru	430.000		
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		1.408.000	
Biaya Pameran	850.000		
Biaya Iklan Unit	575.000		
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000		
Hadiah	-		
Display / Umbul2	290.000		
Pajak Reklame	300.000		
BIAYA PROMOSI		2.675.000	
BBM - Mobil	-		
Tol & Parkir	-		
Retribusi Jalan	-		
BIAYA KIRIM UNIT			-
Piutang Tidak Tertagih	200.000		
Biaya Survey	2.050.000		
Materai	490.000		
Biaya Pos	75.000		
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		2.815.000	
Service Kendaraan	-		
Spare part & Perlengkapan Kend	-		
KIR Kendaraan	-		
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		-	
TOTAL BIAYA PENJUALAN			155.237.300
BIAYA ADMINISTRASI			
Gaji & Tunjangan	27.850.000		
Tunjangan Jamsostek	974.750		
THR	1.975.000		
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		30.799.750	
Alat Tulis Kantor	346.800		
Fotocopy	416.400		
Nota / Cetakan Adm	320.000		
Perlengkapan Inv. Kantor	431.700		
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		1.514.900	
Biaya Telepon / Fax	2.195.000		

KORUPA MOTOR PERUSAHAAN RINGKUT
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Rekening Listrik	1.023.400	
Rekening PDAM	<u>632.000</u>	
BIAYA UTILITAS		3.850.400
RT Kantor	358.000	
Koran & Majalah	820.000	
Air Minum Isi Ulang	915.000	
Retribusi Lingkungan	1.200.000	
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	<u>423.500</u>	
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		3.716.500
Biaya Perbaikan Showroom	<u>517.300</u>	
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		517.300
Biaya Sewa Gedung	<u>8.000.000</u>	
BIAYA SEWA		8.000.000
Bi Peny Kendaraan	-	
Bi Peny Inventaris Kantor	<u>224.364</u>	
BIAYA PENYUSUTAN		224.364
Sumbangan	<u>238.000</u>	
SUMBANGAN		<u>238.000</u>
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		<u>48.861.214</u>
TOTAL BIAYA OPERASIONAL		<u>204.098.514</u>
LABA OPERASIONAL		(19.184.214)
PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :		
PENDAPATAN LAIN2:		
Blind Bonus Salimas	5.400.000	
Pendapatan Komisi - Adira	<u>2.150.000</u>	
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		7.550.000
Pendapatan Bunga - Leasing	-	
Pendapatan Denda	-	
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		-
Pendapatan Administrasi	500.000	
Pendapatan Asuransi	-	
PENDAPATAN ADMINISTRASI		500.000
Selish Lebih Plafond BBN	-	
Jasa Pengurusan STNK	-	
PENDAPATAN BBN & STNK		-
PENDAPATAN UNIT		8.050.000
Jasa Service - Mekanik	<u>3.643.200</u>	
PENDAPATAN JASA SERVICE		<u>3.643.200</u>
PENDAPATAN BENGKEL		<u>3.643.200</u>
TOTAL PENDAPATAN LAIN2		<u>11.693.200</u>
BEBAN LAIN2:		
Komisi Service - Mekanik	1.457.280	
KOMISI MEKANIK		1.457.280
Bi Perlengkapan Bengkel	273.200	
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		<u>273.200</u>
BIAYA BENGKEL		1.730.480
TOTAL BIAYA LAIN2		<u>1.730.480</u>
PENDAPATAN LAIN2		9.962.720
LABA BERSIH		(9.221.494)

SUMBER :
LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN

LAPORAN LABA RUGI

UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Penjualan Tossa	665.940.000		
Potongan Penjualan	(350.000)		
PENJUALAN UNIT BERSIH		665.590.000	
PENJUALAN UNIT			665.590.000
HPP Spd motor	480.675.700		
HPP SPD MOTOR		480.675.700	
HPP UNIT			480.675.700
LABA KOTOR			184.914.300
BIAYA OPERASIONAL :			
BIAYA PENJUALAN			
Biaya BBN	131.414.300		
Biaya Pengambilan BPKB	2.580.000		
KELENGKAPAN SURAT2 - UNIT		133.994.300	
Bi Komisi Penjualan	11.575.000		
Bi Insentif Sales	5.350.000		
BIAYA KOMISI & INSENTIF UNIT		16.925.000	
Perlengkapan & Spare part - Unit Baru	293.000		
Service - Unit Baru	685.000		
Bensin - Unit Baru	430.000		
BI PEMELIHARAAN UNIT BARU		1.408.000	
Biaya Pameran	850.000		
Biaya Iklan Unit	575.000		
Brosur Unit / Kartu Nama	660.000		
Hadiah	2.270.000		
Display / Umbul2	290.000		
Pajak Reklame	300.000		
BIAYA PROMOSI		4.945.000	
BBM - Mobil	2.140.428		4.500.000
Tol & Parkir	400.605		
Retribusi Jalan	40.328		
BIAYA KIRIM UNIT		2.581.360	
Piutang Tidak Tertagih	200.000		
Biaya Survey	2.050.000		
Materai	490.000		
Biaya Pos	75.000		
BIAYA ADMINISTRASI UNIT		2.815.000	
Service Kendaraan	1.435.277		
Spare part & Perlengkapan Kend	548.262		
KIR Kendaraan	767.684		
BI PEMELIHARAAN KENDARAAN		2.751.223	
TOTAL BIAYA PENJUALAN			165.419.883
BIAYA ADMINISTRASI			
Gaji & Tunjangan	27.850.000		
Tunjangan Jamsostek	974.750		
THR	1.975.000		
BIAYA GAJI & TUNJANGAN		30.799.750	
Alat Tulis Kantor	346.800		
Fotocopy	416.400		
Nota / Cetakn Adm	320.000		
Perlengkapan Inv. Kantor	431.700		
BIAYA ALAT TULIS KANTOR		1.514.900	
Biaya Telepon / Fax	2.195.000		

KABUNIA MOTOR PERKASA - BUNGKUT
ADLN Perpustakaan Universitas Airlangga

LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005

Rekening Listrik	1.023.400		
Rekening PDAM	632.000		
BIAYA UTILITAS		3.850.400	
RT Kantor	358.000		
Koran & Majalah	820.000		
Air Minum Isi Ulang	915.000		
Retribusi Lingkungan	1.200.000		
Pemeliharaan Inv. ktr lainnya	423.500		
BIAYA KEPERLUAN KANTOR		3.716.500	
Biaya Perbaikan Showroom	517.300		
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG		517.300	
Biaya Sewa Gedung	8.000.000		
BIAYA SEWA		8.000.000	
Bi Peny Kendaraan	538.171		
Bi Peny Inventaris Kantor	224.364		
BIAYA PENYUSUTAN		762.535	
Sumbangan	238.000		
SUMBANGAN		238.000	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI		49.399.385	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL			214.819.269
LABA OPERASIONAL			(29.904.969)
PENDAPATAN & BIAYA LAIN2 :			
PENDAPATAN LAIN2:			
Blind Bonus Salimas	5.400.000		
Pendapatan Komisi - Adira	2.150.000		
PENDAPATAN KOMISI & BONUS		7.550.000	
Pendapatan Bunga - Leasing	349.127		
Pendapatan Denda	116.500		
PENDAPATAN BUNGA & DENDA		465.627	
Pendapatan Administrasi	500.000		
Pendapatan Asuransi	110.000		
PENDAPATAN ADMINISTRASI		610.000	
Selisih Lebih Plafond BBN	1.880.000		
Jasa Pengurusan STNK	213.000		
PENDAPATAN BBN & STNK		2.093.000	
PENDAPATAN UNIT			10.718.627
Jasa Service - Mekanik	3.643.200		
PENDAPATAN JASA SERVICE		3.643.200	
PENDAPATAN BENGKEL			3.643.200
TOTAL PENDAPATAN LAIN2			14.361.827
BEBAN LAIN2:			
Komisi Service - Mekanik	1.457.280		
KOMISI MEKANIK		1.457.280	
Bi Perlengkapan Bengkel	273.200		
BIAYA PERLENGKAPAN BENGKEL		273.200	
BIAYA BENGKEL		1.730.480	
TOTAL BIAYA LAIN2			1.730.480
PENDAPATAN LAIN2			12.631.347
LABA BERSIH			(17.273.622)

SUMBER :

LAPORAN LABA RUGI PERUSAHAAN - DATA DIOLAH

LAMPIRAN 19

**REKAP PENJUALAN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) - RUNGKUT
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Dealer	Harga	JAN	PEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGT	SEP	OKT	NOP	DES	TOT	PENJUALAN	DISCOUNT
1	Maestro	6.490.000	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	12.980.000	
2	Neos	6.490.000	1	1	1	1	-	1	-	1	1	2	1	1	11	71.390.000	-
3	Prima Supra	6.490.000	1	1	-	1	1	-	1	-	1	1	-	1	8	51.920.000	(100.000)
4	Fiesta X	6.890.000	1	-	1	1	1	-	-	1	1	1	1	1	9	62.010.000	-
5	Maestro X	6.890.000	-	-	-	-	-	-	1	1	-	1	-	1	4	27.560.000	-
6	Neos X	6.890.000	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	3	20.670.000	-
7	Prima X	6.890.000	-	-	1	-	1	-	-	1	1	-	1	-	5	34.450.000	-
8	Maestro Z	7.290.000	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	1	3	21.870.000	-
9	Neos Z	7.290.000	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1	1	-	4	29.160.000	-
10	Fiesta 125	7.690.000	1	-	-	1	-	1	-	1	-	-	1	-	5	38.450.000	-
11	Maestro 125	7.690.000	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	1	3	23.070.000	-
12	Krisma	8.190.000	1	2	1	-	-	1	-	1	1	1	1	2	11	90.090.000	(250.000)
13	Neos 125	8.190.000	1	-	-	-	1	-	1	-	-	-	1	-	4	32.760.000	-
14	Prima 125 SX	8.190.000	-	-	1	1	1	-	-	1	-	-	1	1	6	78 49.140.000	-
15	Hercules Rantai	10.990.000	-	-	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	3	32.970.000	-
16	Hercules Gardan 3D	13.490.000	-	-	1	-	-	-	1	-	-	1	1	1	5	8 67.450.000	-
	Sub total		7	5	6	7	7	6	5	8	7	8	9	11	86	665.940.000	(350.000)

SUMBER :

DATA INTERN PERUSAHAAN

**REKAP HPP PER TIPE MOTOR
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) - RUNGKUT
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

NO.	TIPE MOTOR	QTY	HRG JUAL	KOMISI	BBN	HPP	
						PER UNIT	TOTAL
1	Prima Supra	8	6.490.000	500.000	1.397.400	4.592.600	36.740.800
2	Neos	11					50.518.600
3	Maestro	2					9.185.200
4	Neos X	3	6.890.000	550.000	1.397.400	4.942.600	14.827.800
5	Prima X	5					24.713.000
6	Maestro X	4					19.770.400
7	Fiesta X	9					44.483.400
8	Neos Z	4	7.290.000	600.000	1.499.900	5.190.100	20.760.400
9	Maestro Z	3					15.570.300
10	Fiesta 125	5	7.690.000	650.000	1.571.500	5.468.500	27.342.500
11	Maestro 125	3					16.405.500
12	Prima 125 SX	6	8.190.000	700.000	1.571.500	5.918.500	35.511.000
13	Krisma	11					65.103.500
14	Neos 125	4					23.674.000
15	Hercules Rantai	3	10.990.000	900.000	2.005.900	8.084.100	24.252.300
16	Hercules Gardan	5	13.490.000	1.000.000	2.126.600	10.363.400	51.817.000
		86				TOTAL HPP	480.675.700

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 21

**REKAP BIAYA BBN
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) RUNGKUT
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

No	Jenis motor	HARGA OTR	cc	SBY	QTY	BIAYA BBN	PENDPT	PENDPT BBN
1	Maestro	6.490.000	100	1.397.400	2	2.794.800	15.000	30.000
2	Neos	6.490.000	100	1.397.400	11	15.371.400		165.000
3	Prima Supra	6.490.000	100	1.397.400	8	11.179.200		120.000
4	Fiesta X	6.890.000	100	1.397.400	9	12.576.600		135.000
5	Maestro X	6.890.000	100	1.397.400	4	5.589.600		60.000
6	Neos X	6.890.000	100	1.397.400	3	4.192.200		45.000
7	Prima X	6.890.000	100	1.397.400	5	6.987.000		75.000
8	Maestro Z	7.290.000	110	1.499.900	3	4.499.700	19.000	57.000
9	Neos Z	7.290.000	110	1.499.900	4	5.999.600		76.000
10	Fiesta 125	7.690.000	125	1.571.500	5	7.857.500	28.000	140.000
11	Maestro 125	7.690.000	125	1.571.500	3	4.714.500		84.000
12	Krisma	8.190.000	125	1.571.500	11	17.286.500		308.000
13	Neos 125	8.190.000	125	1.571.500	4	6.286.000		112.000
14	Prima 125 SX	8.190.000	125	1.571.500	6	9.429.000		168.000
15	Hercules Rantai	10.990.000	150	2.005.900	3	6.017.700	35.000	105.000
16	Hercules Gardan	13.490.000	200	2.126.600	5	10.633.000	40.000	200.000
					86	131.414.300		1.880.000

SUMBER :
DATA INTERN PERUSAHAAN

**TABEL KOMISI SALES, COUNTER & FREE LANCE
KARUNIA MOTOR PERKASA (KMP) RUNGKUT
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 2005**

Tipe Motor	QTY	Komisi Dealer	R	RANGE HARGA		Komisi Per Unit	TOTAL KOMISI
				On The Road	Rb		
100 cc, Tromol			6	6.500.000 - 6.450.000	50	100.000	
Maestro	2		5	6.499.000 - 6.400.000	50	90.000	200.000
Neos	11	500.000	4	6.399.000 - 6.350.000	50	75.000	1.090.000
Prima Supra	8		3	6.349.000 - 6.300.000	50	55.000	800.000
			2	6.299.000 - 6.250.000	50	35.000	
			1	6.249.000 - 6.200.000	50	10.000	
100 cc, Cakram			6	6.900.000 - 6.850.000	50	110.000	
Fiesta X	9		5	6.849.000 - 6.800.000	50	100.000	990.000
Maestro X	4	550.000	4	6.799.000 - 6.750.000	50	80.000	390.000
Neos X	3		3	6.749.000 - 6.700.000	50	60.000	330.000
Prima X	5		2	6.699.000 - 6.650.000	50	40.000	550.000
			1	6.649.000 - 6.600.000	50	10.000	
			6	7.300.000 - 7.200.000	100	125.000	
110 cc, Cakram			5	7.199.000 - 7.150.000	50	110.000	
Maestro Z	3	600.000	4	7.149.000 - 7.100.000	50	95.000	375.000
Neos Z	4		3	7.099.000 - 7.050.000	50	70.000	500.000
			2	7.049.000 - 7.000.000	50	45.000	
			1	6.999.000 - 6.950.000	50	15.000	
			6	7.700.000 - 7.650.000	50	140.000	
125 cc, Tromol			5	7.649.000 - 7.600.000	50	125.000	
Fiesta 125	5	650.000	4	7.599.000 - 7.550.000	50	105.000	635.000
Maestro 125	3		3	7.549.000 - 7.500.000	50	75.000	330.000
			2	7.499.000 - 7.450.000	50	50.000	
			1	7.449.000 - 7.350.000	100	15.000	
			6	8.200.000 - 8.100.000	100	150.000	
125 cc, Cakram			5	8.099.000 - 8.050.000	50	135.000	
Krisma	11	700.000	4	8.049.000 - 8.000.000	50	115.000	1.650.000
Neos 125	4		3	7.999.000 - 7.950.000	50	85.000	585.000
Prima 125 SX	6		2	7.949.000 - 7.900.000	50	50.000	900.000
			1	7.899.000 - 7.800.000	100	15.000	
			6	11.000.000 - 10.900.000	100	250.000	
Gerobak - Rantai			5	10.899.000 - 10.800.000	100	225.000	
150 cc		900.000	4	10.799.000 - 10.750.000	50	190.000	
Hercules	3		3	10.749.000 - 10.700.000	50	150.000	750.000
			2	10.699.000 - 10.600.000	100	100.000	
			1	10.599.000 - 10.500.000	100	50.000	
			6	13.500.000 - 13.400.000	100	300.000	
Gerobak - Gardan			5	13.399.000 - 13.300.000	100	270.000	
200 cc			4	13.299.000 - 13.200.000	100	225.000	
Hercules 3-D	5	1.000.000	3	13.199.000 - 13.100.000	100	180.000	1.500.000
			2	13.099.000 - 13.000.000	100	120.000	
			1	12.999.000 - 12.900.000	100	60.000	
							11.575.000

SUMBER :

DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 23

TABEL BONUS POINT

DASAR HARGA JUAL		
No	Point	Insentif (Rp)
1	100 - 96	500.000
2	95 - 91	475.000
3	90 - 86	450.000
4	85 - 81	425.000
5	80 - 76	400.000
6	75 - 71	375.000
7	70 - 66	350.000
8	65 - 61	325.000
9	60 - 56	300.000
10	55 - 51	275.000
11	50 - 46	250.000
12	45 - 41	225.000
13	40 - 36	200.000
14	35 - 31	175.000
15	30 - 26	150.000
16	25 - 21	125.000
17	20 - 16	100.000
18	15 - 11	75.000
19	10 - 6	50.000
20	5 - 1	25.000

TABEL INSENTIF INDIVIDU

No	Over	Rp
1	1	50.000
2	2	100.000
3	3	150.000
4	4	200.000
5	5	250.000
6	6	300.000
7	7	350.000
8	8	400.000
9	9	450.000
10	10	500.000

TABEL INSENTIF GROUP

No	Over	Rp
1	1 - 2	100.000
2	3 - 4	200.000
3	5 - 6	300.000
4	7 - 8	400.000
5	9 - 10	500.000
6	11 - 12	600.000
7	13 - 14	700.000
8	15 - 16	800.000
9	17 - 18	900.000

TABEL TARGET GROUP

No	Qty	Masa		
1	0	< 3 bln	Counter	Masa Percobaan
2	1	3 bln - 1 thn	"	Kontrak
3	2	> 1 thn	"	Tetap
4	1	< 3 bln	Sales	Masa Percobaan
5	2	3 bln - 1 thn	"	Kontrak
6	4	> 1 thn	"	Tetap

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

LAMPIRAN 24**REKAP PENJUALAN KMP - RUNGKUT**

BERDASARKAN JENIS PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Cash	Lsg	Salimas	Adira	Total	Point
1	JANUARI	-	-	3	4	7	42
2	PEBRUARI	-	-	3	2	5	30
3	MARET	-	1	2	3	6	36
4	APRIL	1	-	3	3	7	41
5	MEI	-	1	4	2	7	42
6	JUNI	-	-	2	4	6	36
7	JULI	-	-	2	3	5	30
8	AGUSTUS	-	1	2	5	8	48
9	SEPTEMBER	-	-	4	3	7	42
10	OKTOBER	1	1	2	4	8	45
11	NOPEMBER	-	-	4	5	9	54
12	DESEMBER	-	1	5	5	11	66
	TOTAL	2	5	36	43	86	

REKAP PENJUALAN KMP - RUNGKUT

BERDASARKAN PENJUALANNYA TAHUN 2005

NO	BULAN	Sales	Counter	Free Line	Total
1	JANUARI	4	1	2	7
2	PEBRUARI	3	1	1	5
3	MARET	3	2	1	6
4	APRIL	6	-	1	7
5	MEI	5	1	1	7
6	JUNI	3	1	2	6
7	JULI	4	-	1	5
8	AGUSTUS	6	2	-	8
9	SEPTEMBER	4	-	3	7
10	OKTOBER	6	1	1	8
11	NOPEMBER	5	1	3	9
12	DESEMBER	7	1	3	11
	TOTAL	56	11	19	86

SUMBER : DATA INTERN PERUSAHAAN

KARUNIA MOTOR PERKASA - RUNGKUT

REKAP INSENTIF PENJUALAN TAHUN 2005

NO	BULAN	INDIVIDU	GRUP	POINT	TOTAL
1	JANUARI	-	-	225.000	225.000
2	PEBRUARI	-	-	150.000	150.000
3	MARET	-	100.000	200.000	300.000
4	APRIL	100.000	200.000	225.000	525.000
5	MEI	50.000	100.000	225.000	375.000
6	JUNI	-	300.000	200.000	500.000
7	JULI	-	200.000	150.000	350.000
8	AGUSTUS	100.000	100.000	250.000	450.000
9	SEPTEMBER	-	200.000	225.000	425.000
10	OKTOBER	100.000	300.000	225.000	625.000
11	NOPEMBER	50.000	200.000	275.000	525.000
12	DESEMBER	150.000	400.000	350.000	900.000
	TOTAL	550.000	2.100.000	2.700.000	5.350.000

TARGET PENJUALAN DEALER RUNGKUT PER BULAN

SALES	4
COUNTER	2
Total	6

QTY	SUBSIDI LEASING	Konsumen	Perusahaan	Subsidi / unit	Total Subsidi
36	SALIMAS	250.000	150.000	400.000	5.400.000
43	ADIRA	250.000	50.000	300.000	2.150.000
79					7.550.000

Keterangan

Cash	Penjualan Tunai
Lsg	Penjualan Kredit Leasing Kantor
Salimas	Penjualan Kredit Leasing Pabrik
Adira	Penjualan Kredit Leasing Adira