

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Kasmir (2006:16) kewirausahaan adalah berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Sedangkan pengertian Kewirausahaan menurut Zimmerer dikutip dari Kasmir (2006:17) adalah sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

2.2 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi tidak terlepas dari pengertian Manajemen. Dengan istilah manajemen dimaksudkan adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk mencapai tujuan dengan menggunakan atau mengoordinasikan kegiatan-kegiatan orang lain. (Assauri, 2008:16).

Istilah produksi dan operasi sering dipergunakan dalam suatu organisasi yang menghasilkan keluaran atau *output*, baik yang berupa barang maupun jasa. Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*). Jadi dalam pengertian produksi dan operasi tercakup setiap proses yang mengubah masukan-masukan (*input*) dan menggunakan sumber-sumber daya untuk menghasilkan keluaran-keluaran (*output*) yang berupa barang-barang dan jasa-jasa. (Assauri, 2008:17).

Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi menurut Assauri (2008:19) adalah kegiatan untuk mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang atau jasa.

Sedangkan Menurut Fogarty dalam Herjanto (2008:2) mendefinisikan Manajemen operasi sebagai suatu proses yang secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan.

2.3 Pengertian Produk

Menurut Abdullah dan Tantri (2012: 153) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli,

dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Menurut Abdullah dan Tantri (2012:155) klasifikasi produk sebagai berikut:

1. Produk Konsumen

Adalah apa yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumen pribadi. Produk konsumen mencakup produk sebagai berikut:

a. Produk sehari-hari

Adalah produk dan jasa konsumen yang pembeliannya sering, seketika, hanya sedikit membanding-bandingkan, dan usaha membelinya minimal. Biasanya harga produk ini rendah dan tempat pembeliannya tersebar luas. Contohnya sabun, permen, dan surat kabar.

b. Produk shopping

Adalah produk konsumen yang lebih jarang dibeli, sehingga pelanggan membandingkan dengan cermat kesesuaian, mutu, harga, dan gayanya. Ketika membeli produk shopping, konsumen menghabiskan banyak waktu dan usaha mengumpulkan informasi dan membanding-bandingkan. Contohnya meliputi mebel, pakaian, mobil bekas, dan alat rumah tangga utama.

c. Produk khusus

Adalah produk konsumen dengan karakteristik unik, atau identifikasi merk yang dicari oleh kelompok besar pembeli sehingga mereka bersedia melakukan usaha khusus untuk membeli. Contohnya meliputi merk dan jenis mobil, peralatan fotografi yang mahal, dan pakaian pria yang dibuat khusus.

d. Produk yang tidak dicari

Adalah produk konsumen yang keberadaannya tidak diketahui oleh konsumen atau walaupun diketahui, biasanya tidak terpikir untuk membelinya.

2. Produk Industri

Adalah barang yang dibeli untuk diproses lebih lanjut atau untuk dipergunakan dalam menjalankan bisnis. Terdapat tiga kelompok produk industri sebagai berikut:

a. Bahan dan suku cadang

Adalah produk industri yang menjadi bagian produk pembeli, lewat pengolahan lebih lanjut atau sebagai komponen. Termasuk bahan baku, bahan jadi, dan suku cadang. Bahan baku adalah produk pertanian (gandum, kapas, buah-buahan, sayur-sayuran) dan produk alami (ikan, kayu, minyak mentah, biji besi). Sedangkan bahan jadi dan suku cadang mencakup komponen (besi, benang, semen, dan kawat) dan komponen suku cadang (motor kecil, ban, cetakan).

b. Barang modal

Adalah produk industri yang membantu produksi atau operasi pembeli. Termasuk dalam kategori ini adalah barang yang dibangun dan peralatan tambahan. Barang yang dibangun terdiri dari bangunan (pabrik, kantor) dan peralatan tetap (generator, mesin, komponen besar, elevator). Peralatan tambahan adalah mesin dan peralatan pabrik yang dapat dipindah-pindahkan (peralatan tangan, truk lift) dan peralatan kantor (mesin fax, meja).

c. Perlengkapan dan jasa

Adalah produk industri yang sama sekali tidak memasuki produk akhir. Termasuk dalam perlengkapan adalah perlengkapan operasi (pelumas, batu bara, kertas komputer, pensil) dan barang-barang untuk memperbaiki serta memelihara (cat, paku, sapu). Jasa service adalah pemeliharaan dan perbaikan (membersihkan jendela, dan perbaikan komputer) dan jasa pemberian saran bisnis (hukum, konsultan manajemen, iklan).

2.4 Jenis Proses Produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode, dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada. Adapun jenis-jenis proses produksi menurut Assauri (2008:105) yaitu:

1. Proses Produksi yang Terputus-putus (*intermittent process/intermettent manufacturing*) Artinya perusahaan mempersiapkan mesin-mesin untuk memproduksi barang dalam jangka waktu yang pendek, dan kemudian diubah atau dipersiapkan (*diset up*) kembali untuk memproduksi produk lain. Dalam proses ini terdapat waktu yang pendek (*short run*) dalam persiapan (*set up*) untuk perubahan yang cepat guna dapat menghadapi variasi produk yang berganti-ganti, misalnya terlihat dalam pabrik yang menghasilkan produknya atau berdasarkan pesanan seperti Pabrik Kapal, atau Bengkel Besi/Las, dll.
2. Proses Produksi yang Terus Menerus (*Continous Process/Continous Manufacturing*). Perusahaan mempersiapkan mesin-mesin untuk memproduksi barang dalam jangka waktu yang panjang/lama, tanpa mengalami perubahan, maka dalam hal ini prosesnya terus-menerus ini selama jenis produk yang sama dikerjakan. Dalam proses ini terdapat waktu yang panjang tanpa adanya perubahan-perubahan dari pengaturan dan penggunaan mesin serta peralatannya. Proses seperti ini terdapat dalam pabrik yang menghasilkan produknya untuk pasar (produksi massa) seperti pabrik susu atau pabrik lainnya.

2.5 Perencanaan Produksi

Menurut Assauri (2008:182) perencanaan produksi adalah perencanaan dan pengorganisasian sebelumnya mengenai orang-orang, bahan-bahan, mesin-mesin dan peralatan lain serta modal yang diperlukan untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu di masa depan sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan. Adapun tujuan perencanaan produksi ini adalah:

- a. Untuk mencapai tingkat/level keuntungan (*profit*) yang tertentu. Misalnya berapa hasil (*output*) yang diproduksi supaya dapat dicapai tingkat/level *profit* yang diinginkan dan tingkat persentase tertentu dari keuntungan (*profit*) setahun terhadap penjualan (*sales*) yang diinginkan.
- b. Untuk menguasai pasar tertentu, sehingga hasil atau *output* perusahaan ini tetap mempunyai pangsa pasar (*market share*) tertentu.
- c. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja pada tingkat efisiensi tertentu.
- d. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja yang sudah ada tetap pada tingkatnya dan berkembang.
- e. Untuk menggunakan sebaik-baiknya (efisien) fasilitas yang sudah ada pada perusahaan yang bersangkutan.

2.6 Perencanaan Kapasitas

2.6.1 Pengertian Perencanaan Kapasitas

Menurut Render & Heizer (2001:186) kapasitas adalah hasil produksi (*output*) maksimal dari sistem pada periode tertentu, kapasitas biasanya dinyatakan dalam angka per satuan waktu, misalnya jumlah berton-ton baja yang dapat diproduksi setiap minggu, setiap bulan, atau setiap tahun. Pengertian ini harus dilihat dari tiga perspektif agar lebih jelas, yaitu:

- a. Kapasitas Desain: menunjukkan output maksimum pada kondisi ideal di mana tidak terdapat konflik penjadwalan, tidak ada produk yang rusak atau cacat, perawatan hanya yang rutin, dsb.
- b. Kapasitas Efektif: menunjukkan output maksimum pada tingkat operasi tertentu. Pada umumnya kapasitas efektif lebih rendah daripada kapasitas desain.
- c. Kapasitas Aktual: menunjukkan output nyata yang dapat dihasilkan oleh fasilitas produksi. Kapasitas aktual sedapat mungkin harus diusahakan sama dengan kapasitas efektif.

2.6.2 Jenis-jenis Perencanaan Kapasitas

Menurut Yamit (2011:68) jenis perencanaan kapasitas ada dua jenis yaitu:

1. Perencanaan kapasitas jangka pendek digunakan untuk menangani secara ekonomis hal-hal yang sifatnya mendadak dimasa yang akan datang, misalnya untuk memenuhi permintaan yang bersifat mendadak atau seketika dalam jangka waktu pendek.

2. Perencanaan kapasitas jangka panjang merupakan strategi operasi dalam menghadapi segala kemungkinan yang terjadi dan sudah dapat diperkirakan sebelumnya. Misalnya, rencana untuk menurunkan biaya produksi per unit, dalam jangka pendek sangat sulit untuk dicapai karena unit produk yang dihasilkan masih berskala kecil, tetapi dalam jangka panjang rencana tersebut dapat dicapai dengan cara meningkatkan produksi.

2.6.3 Fungsi Perencanaan Kapasitas

Menurut Kusuma dalam Yanti (2015:12) fungsi perencanaan kapasitas yaitu:

1. Dalam jangka pendek, perencanaan kapasitas digunakan untuk pengendalian produksi, yaitu untuk melihat apakah pelaksanaan produksi telah sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Perencanaan kapasitas jangka pendek ini dilakukan dalam jangka waktu harian sampai dengan satu bulan ke muka.
2. Dalam jangka menengah, perencanaan kapasitas digunakan untuk melihat apakah fasilitas produksi akan mampu merealisasikan jadwal induk produksi yang telah ditetapkan.
3. Dalam jangka panjang (dengan kurun satu sampai dengan lima tahun ke muka) perencanaan kapasitas untuk merencanakan ekonomisasi fasilitas produksi. Isu-isu penting dalam perencanaan kapasitas jangka panjang ini ialah fasilitas yang akan dibangun, jenis mesin yang akan dibeli, atau juga produk-produk yang akan dibuat.

2.7 Harga Pokok Produksi

Menurut Mulyadi (2010:14) biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Dan menurut Mulyadi (2010:17) biaya produksi membentuk harga pokok produksi dengan istilah *Cost of Good Manufactured* (COGM). Menurut Hansen & Mowen (2006:53) *Cost of Good Manufactured* (COGM) atau Harga Pokok Produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan pada periode tertentu, sedangkan menurut Raiborn dan Kinney (2011:56) *Cost of Good Manufactured* (COGM) atau Harga Pokok Produksi adalah total produksi biaya barang-barang yang telah selesai dikerjakan dan ditransfer ke dalam persediaan barang jadi selama satu periode. Jadi dapat disimpulkan bahwa *Cost of Good Manufactured* (COGM) atau Harga Pokok

Produksi adalah biaya yang berhubungan dengan produksi dan harus dikeluarkan untuk mengolah dan membuat bahan baku dan produk jadi yang siap untuk dijual.

Menurut Mulyadi (2010:14) unsur biaya produksi membentuk harga pokok produksi diklasifikasikan atas 3 (tiga) biaya, yaitu:

1. Biaya bahan baku (*direct material cost*)
2. Bahan tenaga kerja langsung (*labour cost*)
3. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*)

Pengertian dari unsur-unsur biaya produksi tersebut adalah:

1. Biaya bahan baku

Menurut Mulyadi (2010:275) pengertian biaya bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Menurut Nurlela dalam Hendrich (2013:43) pengertian biaya tenaga kerja langsung meliputi gaji dan upah dari seluruh tenaga kerja langsung yang secara praktis dapat diidentifikasi dengan pengolahan bahan menjadi produk jadi atau setengah jadi.

3. Biaya *overhead* pabrik

Menurut Mulyadi (2010:194) biaya *overhead* adalah biaya yang mencakup semua biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Menurut Mulyadi (2010:194) beberapa biaya produksi yang dapat digolongkan dalam biaya *overhead* pabrik berdasarkan sifatnya adalah sebagai berikut:

1. Biaya bahan penolong, bahan penolong adalah bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut.
2. Biaya reparasi dan pemeliharaan, biaya reparasi dan pemeliharaan berupa biaya suku cadang (*spareparts*), biaya habis pakai (*factory supplies*) dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan aktiva tetap yang digunakan untuk keperluan pabrik.
3. Biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat diperhitungkan secara langsung kepada produk atau pesanan tertentu.

4. Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap. Biaya yang termasuk dalam kelompok ini antara lain adalah biaya-biaya *depresiasi emplasment* pabrik, bangunan pabrik, mesin dan *equipment*, perkakas laboratorium, alat kerja dan aktiva tetap lain yang digunakan oleh pabrik.
5. Biaya yang timbul akibat berlalunya waktu. Biaya-biaya yang termasuk dalam kelompok ini antara lain adalah biaya-biaya asuransi gedung, asuransi mesin, dan ekuipment, asuransi kendaraan, asuransi kecelakaan karyawan.
6. Biaya *overhead* pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai. Biaya overhead yang termasuk dalam kelompok ini antara lain adalah biaya reparasi yang diserahkan kepada pihak luar perusahaan, biaya listrik, dan sebagainya.

2.8 Harga Pokok Penjualan

Pengertian *Cost of good sold* menurut Mulyadi yang dikutip dalam Wijaya (2010:168) adalah suatu gambaran kuantitatif dari pengorbanan (yang bertujuan) yang harus dilakukan oleh produsen pada penukaran barang-barang atau jasa-jasa yang ditawarkan di pasar.

Sedangkan Menurut Jusup yang dikutip dalam Wismawati (2012:20) pengertian harga pokok penjualan adalah persediaan awal ditambah dengan harga pokok barang yang dibeli sama dengan harga pokok barang yang tersedia dijual, dan harga pokok barang yang tersedia dijual dikurang persediaan akhir sama dengan harga pokok penjualan.

Jadi dapat disimpulkan harga pokok penjualan adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual.

2.9 Metode *Mark Up Pricing*

Menurut Swasta yang dikutip dalam Wismawati (2012:13) *mark up* merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian *mark up* tersebut, jadi *mark up* terdiri dari laba yang diinginkan ditambah dengan biaya. Rumusnya sebagai berikut:

$$\text{Harga beli} + \text{Mark Up} = \text{Harga Jual}$$

2.10 Pengertian BEP (*Break Even Point*)

Menurut Herjanto (2008:151) BEP (*Break Even Point*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (*Break Even Point*, BEP). Menurut Prawirosentono, (2007:117) menyatakan bahwa analisis titik impas atau BEPA adalah analisis untuk menentukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum ini berarti juga jumlah produksi minimum yang harus dibuat.
- b. Selanjutnya menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang telah direncanakan. Ini pun berarti bahwa tingkat produksi harus ditetapkan untuk memperoleh laba tersebut.
- c. Mengukur dan menjaga agar penjualan tidak lebih kecil dari titik impas (TI) atau BEP. Sehingga tingkat produksi pun tidak kurang dari titik impas (BEP).
Menganalisis perubahan harga jual, harga pokok dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi.

2.10.1 Penggolongan Biaya

Biaya-biaya dapat dikelompokkan menurut sifatnya (*by nature*) yaitu: (Prawirosentono, 2007:121)

1. Biaya Tetap (*fix cost*)
Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi. Semakin tinggi volume produksi semakin rendah biaya per satuannya. Sebaliknya Semakin rendah volume produksi semakin rendah biaya per satuannya. Jenis biaya yang tergolong biaya tetap antara lain adalah penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi asset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.
2. Biaya Variabel (*variabel cost*)
Biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (proporsional) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabel. Jenis biaya variabel antara lain adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.

3. Biaya Semi Variabel

Adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Oleh karena itu, biaya semi variabel adalah biaya yang tidak dapat dikategorikan secara tepat ke dalam biaya tetap atau biaya variabel sebab mengandung kedua sifat biaya tersebut. Secara umum biaya semi variabel mempunyai sifat sebagai berikut:

- a. Jumlah total biaya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produk walaupun perubahannya tidak proporsional. Makin besar volume produksi semakin besar pula jumlah biaya totalnya, dan semakin kecil volume produksinya semakin kecil pula biaya totalnya, namun tidak proporsional.
- b. Biaya semi-variabel per unit akan berubah terbalik dengan volume produksinya, walaupun tidak proporsional. Artinya semakin besar volume produksinya semakin kecil biaya per-unitnya atau semakin kecil volume produksinya semakin besar biaya per unitnya.

2.10.2 Metode Perhitungan BEP (*Break Even Point*)

Menurut Herjanto (2008:153) perhitungan BEP (*Break Even Point*) dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, maka rumus BEP (*Break Even Point*) dapat diperoleh sebagai berikut:

$$TR = TC$$

$$P \cdot Q = F + V \cdot Q$$

$$\boxed{BEP(Q) = \frac{F}{P-V}}$$

$$BEP(Rp) = BEP(Q) \times P$$

$$= \frac{F}{P-V} P$$

$$\boxed{BEP(Rp) = \frac{F}{1-V/P}}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok (dalam rupiah)

BEP (Q) = Titik pulang pokok (dalam unit)

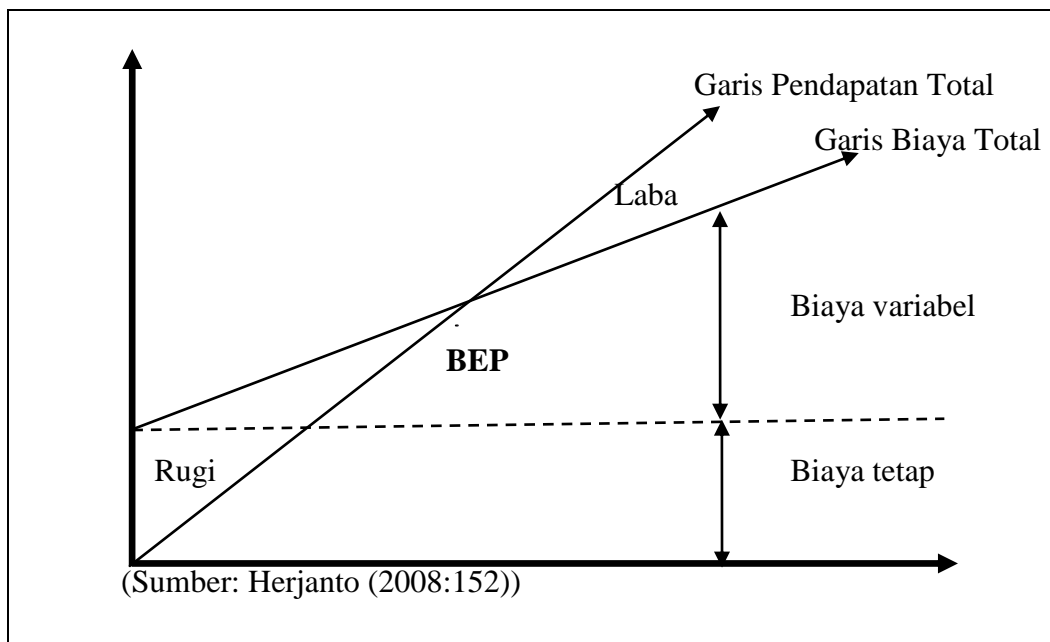
Q = Jumlah Unit Yang Dijual

F = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel Per Unit

P = Harga Jual Netto Per Unit
 TR = Pendapatan Total
 TC = Biaya Total

Sedangkan metode perhitungan titik impas secara grafis, seperti gambar di bawah ini:



Pada gambar diatas, menunjukkan model dasar dari analisis pulang pokok/BEP (*Break Even Point*), dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik pulang pokok (BEP). Sebelah kiri BEP menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan BEP menunjukkan daerah keuntungan. Model ini memiliki asumsi dasar bahwa biaya per unit ataupun harga jual per unit dianggap tetap/konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual. (Herjanto: 2008:152)

2.10.3 Perhitungan BEP (*Break Even Point*) Untuk Multiproduk

Analisis pulang pokok dibedakan antara penggunaan untuk produk tunggal dan penggunaan untuk beberapa produk sekaligus (multiproduk). Kebanyakan perusahaan membuat atau menjual lebih dari satu produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Untuk mengetahui posisi pulang pokok, biasanya dilakukan bukan untuk per jenis produk tetapi untuk keseluruhan produk yang dibuat/dijual perusahaan.

Rumus BEP (*Break Even Point*) untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk multi produk karena biaya variabel dan harga jual setiap jenis produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus

dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan dari setiap produk. (Herjanto, 2008:157)

a. Rumus Multiproduk untuk semua jenis produk adalah:

Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut (Herjanto, 2008:156-158):

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \frac{FC}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{V_i}{P_i}\right) \cdot W_i}$$

Atau

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Disamping rumus diatas, dapat juga dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \frac{F}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

b. Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

$$\text{BEP}_{(Rp)} \text{ per jenis produk} = W \times \text{BEP}_{(Rp)} \text{ dalam 1 tahun}$$

$$\text{BEP}_{(Unit)} = \frac{\text{BEP}_{(Rp)} \text{ per jenis produk}}{P}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V_i = Biaya Variabel Per Unit

P_i = Harga Jual Per Unit

W_i = Persentase Penjualan Produk I Terhadap Total Rupiah Penjualan

n = Jumlah Produk

$\left(1 - \frac{V_i}{P_i}\right) \cdot W_i$ = Kontribusi Tertimbang

TVC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

Tabel 2.1
Analisis Produk Pulang Pokok Untuk Multiproduk

Jenis Produk	Biaya Variabel (rp/unit)	Harga Jual (rp/unit)			Estimasi Penjualan (unit/th)	Estimasi Penjualan (ribu/th)	Propovrsi thd. Total Penjualan	Kontribusi Tertimbang
	V	P	V/P	1-V/P	S	R	W	(1-V/P).W
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Total								

(Sumber: Herjanto (2008:157))

Keterangan:

V = Biaya Variabel

P = Harja Jual Per Unit

S = Jumlah Produk Per Tahun

R = Harga Jual Tiap Produk Per Tahun

W = Persentase Penjualan Produk Terhadap Total Rupiah Penjualan