

RINGKASAN

UD. Cristal merupakan perusahaan yang memproduksi produk bersama dari bahan baku utama yaitu salak. Produk yang dihasilkan antara lain keripik salak dan dodol salak sebagai produk utama, serta kopi biji salak sebagai produk sampingannya. Oleh karena itu, diperlukan pengalokasian biaya secara tepat agar dapat memaksimalkan laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan, 2) harga pokok penjualan, dan 3) perencanaan laba jangka pendek untuk produk keripik salak, dodol salak, dan kopi biji salak di UD. Cristal.

Penelitian dilaksanakan pada UD. Cristal dengan metode penelitian studi kasus. Obyek penelitian adalah hal-hal yang berkaitan dengan penentuan harga pokok produk dan perencanaan laba jangka pendek kripik salak, dodol salak, dan kopi biji salak yang berproduksi pada bulan April 2020. Pengambilan data dilaksanakan tanggal 1 sampai 30 April 2020. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis biaya, analisis biaya produk bersama, dan perencanaan laba jangka pendek yang terdiri atas analisis laba kontribusi (CM), *break even point* (BEP), *margin of safety* (MOS), *shut down point* (SDP), dan *degree of operating leverage* (DOL).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) biaya produksi terbesar pada produksi dodol salak, penerimaan terbesar berasal dari keripik salak kemasan 80 gram, keuntungan terbesar yaitu pada kopi biji salak. Namun untuk produksi dodol salak mengalami kerugian. 2) Harga jual per unit seluruh produk olahan salak sudah melebihi harga pokok penjualan per unit sehingga perusahaan sudah mendapatkan keuntungan. 3) Perencanaan laba jangka pendek produk olahan salak menunjukkan keripik salak 80 gram memberikan laba kontribusi terbesar dalam pemilihan produk sehingga mampu menghasilkan laba per unit tertinggi dibandingkan produk lainnya. Penerimaan seluruh produk sudah berada di atas titik impas. Dodol salak mempunyai nilai MOS paling kecil sehingga kesempatan memperoleh laba lebih kecil dibandingkan produk lainnya. Nilai SDP keripik salak 250 gram mempunyai tingkat volume paling besar sehingga lebih rentan mengalami risiko penutupan usaha. Keripik salak 250 gram memiliki nilai DOL paling tinggi artinya produk tersebut memberikan pengaruh paling besar terhadap laba bersihnya jika terjadi perubahan pada penerimaannya.

SUMMARY

UD. Cristal is a company that produces a joint product from the main raw material, zalacca. The products produced include zalacca chips and zalacca dodol as the main product, and zalacca bean coffee as a by-product. Therefore, proper allocation of costs is needed in order to maximize profits. This study aims to determine 1) the cost of production, revenue, and profits 2) the cost of goods sold, and 3) the short-term profit planning for zalacca chips, zalacca dodol, and zalacca bean coffee in UD. Cristal.

The research was conducted at UD. Cristal with a case study research method. The research object is related to the determination of the cost of product and short-term profit planning for processed salak products in the form of zalacca chips, zalacca dodol, and zalacca bean coffee which produced in April 2020. Data collection was carried out from 1 to 30 April 2020. The analytical method used are descriptive analysis, cost analysis, joint product cost analysis, and short-term profit planning consisting of contribution margin analysis (CM), break even point (BEP), margin of safety (MOS), shut down point (SDP), and degree of operating leverage (DOL).

The results showed that 1) the biggest production cost is in the production of zalacca dodol, the biggest revenue comes from the 80 grams of zalacca chips, and the biggest profit is the zalacca bean coffee. However, the production of zalacca dodol has suffered losses. 2) The selling price of all processed zalacca product has exceeded the cost of goods sold per unit so that the company has made a profit. 3) Short-term profit planning of processed zalacca product shows that 80 grams of zalacca chips make the largest contribution margin in selecting product that are capable to producing the highest profit per unit. Revenue of all products is above the break-even point. The zalacca dodol has the smallest MOS value so that the opportunity to earn a profit is smaller than other products. The SDP value of the 250 gram of zalacca chips has the biggest volume level so that it is more vulnerable to the risk of business. The 250 grams of zalacca chips has the highest DOL value this means that the product has the greatest influence on net income if there is a change in revenue.