



# Financial Management

## Revenue & Cost Structure

Dr. H.Bakti Setyadi, S.E, M.M, Ak, CA

International Tax Manager – Baker Hughes a GE Company

Lecture at University of Bina Darma, Palembang

First Article !!!

During the class



The lessons is started .....

Our topics today,  
are about:

- Revenue Structure
- Cost Structure



# Revenue & Cost Structure



## Struktur pendapatan VS Struktur biaya:

- **Struktur pendapatan:** menunjukkan perbandingan relatif antara pendapatan yang sifatnya tetap dengan pendapatan yang dipengaruhi oleh tingkatan kegiatan.
- **Struktur biaya:** perbandingan relatif antara biaya tetap dan biaya variabel dalam suatu perusahaan.



# Revenue Structure



## Dua macam struktur pendapatan:

1. Struktur pendapatannya merupakan pendapatan tetap:

Misalnya PT.Telkom, mempunyai pendapatan tetap dari *abodemen* dan pendapatan pemakaian yang besarnya tergantung dari langganan. Pendapatan tetap (*fixed revenues*) berfungsi sebagai pengurang biaya tetap.

2. Struktur pendapatannya dipengaruhi tingkat kepadatan:

Pendapatan perusahaan dipengaruhi oleh tingkat kepadatan (*load factor*). Misalnya perusahaan penerbangan, jasa perhotelan, dsb.



# Revenue Structure



- ❖ Setiap perusahaan mempunyai struktur pendapatan yang berbeda.
- ❖ Struktur pendapatan erat kaitannya dengan analisis BEP.

# Revenue Structure

Break Even Point Video (5:40")



# Revenue Structure



BEP untuk pendapatan tetap:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin ratio}}$$

$$\text{BEP (Rp.)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin per unit}}$$

BEP untuk tingkat kepadatan:

$$X = \frac{a + c}{p - b}$$

- X : Unit yang terjual
- a : Total biaya tetap
- c : Laba yang diinginkan
- p : Harga jual per unit
- b : Biaya variabel tetap per unit

# Revenue Structure



Soal struktur pendapatannya merupakan pendapatan tetap (PT.Telkom):

Jumlah langganan	1.000 orang
Pendapatan tetap	Rp.12.000 per tahun
Pendapatan pemakaian	Rp.25 per pulsa
Total biaya tetap	Rp.132.000.000

Hitunglah berapa BEP-nya.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin per unit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp.132.000.000} - (\text{Rp.1.000} \times \text{Rp.12.000}) + 0}{\text{Rp.25} - \text{Rp.5}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp.120.000.000}}{\text{Rp.20}} = 6.000.000 \text{ pulsa}$$

# Revenue Structure



*Pembuktian:*

Pendapatan pemakaian  $6.000.000 \times \text{Rp.}25$  : Rp.150.000.000

Biaya variabel  $6.000.000 \times \text{Rp.} 5$  : Rp. 30.000.000

Marjin kontribusi : Rp.120.000.000

Biaya tetap : Rp.132.000.000

Pendapatan tetap : Rp. 12.000.000

: Rp.120.000.000

Laba bersih

: Rp. 0

# Revenue Structure



Soal struktur pendapatannya dipengaruhi tingkat kepadatan (PT.Garuda):

Tingkat kepadatan yang diharapkan	80%
Harga tiket Jkt – Yogya	Rp.50.000
Kapasitas tempat duduk	100 kursi ( <i>seat</i> )
Biaya variabel pesawat per jam terbang	Rp.2.400.000
Biaya tetap per tahun:	
Biaya pesawat terbang & awak	Rp.2 milyar
Biaya kegiatan di darat	Rp.400 juta
Sehari bisa 3 kali pulang pergi Jakarta Yogya	

Hitunglah berapa BEP-nya.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{(\text{Rp.2.000.000.000} + \text{Rp.400.000.000}) + 0}{(80\% \times \text{Rp.50.000} \times 100) - \text{Rp.2.400.000}}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= 1.500 \text{ frekuensi penerbangan Jkt – Yogya} \\ &= 750 \text{ kali pulang pergi Jakarta – Yogya}\end{aligned}$$

$$\text{BEP (unit)} = 750 / 3 = 250 \text{ hari dalam setahun}$$

$$X = \frac{a + c}{p - b}$$

- X : Unit yang terjual
- a : Total biaya tetap
- c : Laba yang diinginkan
- p : Harga jual per unit
- b : Biaya variabel tetap per unit

# Revenue Structure



*Pembuktian:*

Penjualan tiket	1.500 x Rp.4.000.000	: Rp.6.000.000.000
Biaya variabel	1.500 x Rp.2.400.000	: <u>Rp.3.600.000.000</u>
Marjin kontribusi	1.500 x Rp.1.600.000	: Rp.2.400.000.000
Biaya tetap		: <u>Rp.2.400.000.000</u>
<b>Laba bersih</b>		: <u><u>Rp. 0</u></u>

# The End



Terima kasih atas perhatian  
dan kehadiran anda semua  
Semoga ada manfaatnya

Questions? Comments?  
**SEND EMAIL**

[bakti.setyadi@binadarma.ac.id](mailto:bakti.setyadi@binadarma.ac.id)



# Financial Management

## Revenue & Cost Structure

Dr. H.Bakti Setyadi, S.E, M.M, Ak, CA

International Tax Manager – Baker Hughes a GE Company

Lecture at University of Bina Darma, Palembang

First Article !!!

During the class



The lessons is started .....

Our topics today,  
are about:

- Revenue Structure
- Cost Structure



# Revenue & Cost Structure



## Struktur pendapatan VS Struktur biaya:

- **Struktur pendapatan:** menunjukkan perbandingan relatif antara pendapatan yang sifatnya tetap dengan pendapatan yang dipengaruhi oleh tingkatan kegiatan.
- **Struktur biaya:** perbandingan relatif antara biaya tetap dan biaya variabel dalam suatu perusahaan.



# Revenue Structure



## Dua macam struktur pendapatan:

1. Struktur pendapatannya merupakan pendapatan tetap:

Misalnya PT.Telkom, mempunyai pendapatan tetap dari *abodemen* dan pendapatan pemakaian yang besarnya tergantung dari langganan. Pendapatan tetap (*fixed revenues*) berfungsi sebagai pengurang biaya tetap.

2. Struktur pendapatannya dipengaruhi tingkat kepadatan:

Pendapatan perusahaan dipengaruhi oleh tingkat kepadatan (*load factor*). Misalnya perusahaan penerbangan, jasa perhotelan, dsb.



# Revenue Structure



- ❖ Setiap perusahaan mempunyai struktur pendapatan yang berbeda.
- ❖ Struktur pendapatan erat kaitannya dengan analisis BEP.

# Revenue Structure

Break Even Point Video (5:40")



# Revenue Structure



BEP untuk pendapatan tetap:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin ratio}}$$

$$\text{BEP (Rp.)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin per unit}}$$

BEP untuk tingkat kepadatan:

$$X = \frac{a + c}{p - b}$$

- X : Unit yang terjual
- a : Total biaya tetap
- c : Laba yang diinginkan
- p : Harga jual per unit
- b : Biaya variabel tetap per unit

# Revenue Structure



Soal struktur pendapatannya merupakan pendapatan tetap (PT.Telkom):

Jumlah langganan	1.000 orang
Pendapatan tetap	Rp.12.000 per tahun
Pendapatan pemakaian	Rp.25 per pulsa
Total biaya tetap	Rp.132.000.000

Hitunglah berapa BEP-nya.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap} - \text{Pendapatan tetap} + c}{\text{Kontribusi marjin per unit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp.132.000.000} - (\text{Rp.1.000} \times \text{Rp.12.000}) + 0}{\text{Rp.25} - \text{Rp.5}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp.120.000.000}}{\text{Rp.20}} = 6.000.000 \text{ pulsa}$$

# Revenue Structure



*Pembuktian:*

Pendapatan pemakaian  $6.000.000 \times \text{Rp.}25$  : Rp.150.000.000

Biaya variabel  $6.000.000 \times \text{Rp.} 5$  : Rp. 30.000.000

Marjin kontribusi : Rp.120.000.000

Biaya tetap : Rp.132.000.000

Pendapatan tetap : Rp. 12.000.000

: Rp.120.000.000

Laba bersih

: Rp. 0

# Revenue Structure



Soal struktur pendapatannya dipengaruhi tingkat kepadatan (PT.Garuda):

Tingkat kepadatan yang diharapkan	80%
Harga tiket Jkt – Yogya	Rp.50.000
Kapasitas tempat duduk	100 kursi ( <i>seat</i> )
Biaya variabel pesawat per jam terbang	Rp.2.400.000
Biaya tetap per tahun:	
Biaya pesawat terbang & awak	Rp.2 milyar
Biaya kegiatan di darat	Rp.400 juta
Sehari bisa 3 kali pulang pergi Jakarta Yogya	

Hitunglah berapa BEP-nya.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{(\text{Rp.2.000.000.000} + \text{Rp.400.000.000}) + 0}{(80\% \times \text{Rp.50.000} \times 100) - \text{Rp.2.400.000}}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= 1.500 \text{ frekuensi penerbangan Jkt – Yogya} \\ &= 750 \text{ kali pulang pergi Jakarta – Yogya}\end{aligned}$$

$$\text{BEP (unit)} = 750 / 3 = 250 \text{ hari dalam setahun}$$

$$X = \frac{a + c}{p - b}$$

- X : Unit yang terjual
- a : Total biaya tetap
- c : Laba yang diinginkan
- p : Harga jual per unit
- b : Biaya variabel tetap per unit

# Revenue Structure



*Pembuktian:*

Penjualan tiket	1.500 x Rp.4.000.000	: Rp.6.000.000.000
Biaya variabel	1.500 x Rp.2.400.000	: <u>Rp.3.600.000.000</u>
Marjin kontribusi	1.500 x Rp.1.600.000	: Rp.2.400.000.000
Biaya tetap		: <u>Rp.2.400.000.000</u>
<b>Laba bersih</b>		: <u><u>Rp. 0</u></u>

# The End



Terima kasih atas perhatian  
dan kehadiran anda semua  
Semoga ada manfaatnya

Questions? Comments?  
**SEND EMAIL**

[bakti.setyadi@binadarma.ac.id](mailto:bakti.setyadi@binadarma.ac.id)

Nama: Muhammad Febri

Nim: 192510020

Study: Manajemen keuangan

Biar dapat mengevaluasi tentang perusahaan serta untuk mengetahui pendapatan keuangan di perusahaan dan perusahaan juga dapat menentukan langkah apa yang harus diambil untuk mengembangkan perusahaan, serta untuk memperkecil resiko kerugian yang bisa terjadi di perusahaan. Sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui struktur pendapatan dan struktur biaya karena akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan apakah akan mendapatkan keuntungan atau malah rugi.

Tentu saja setiap perusahaan pasti menginginkan laba. Laba dapat diperoleh ketika jumlah pendapatan perusahaan lebih besar dari jumlah biaya yang dikeluarkan. Namun tidak menutup kemungkinan jika nanti hasilnya malah kerugian dimana jumlah beban yang dikeluarkan lebih besar dari pendapatan yang diterima dalam periode tersebut. Untuk menghindari kerugian maka Perusahaan perlu menetapkan Break Even Point ( BEP ) yaitu kondisi dimana jumlah pengeluaran yang diperlukan untuk biaya produksi sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan. Break Even Point juga dikenal dengan titik impas karena perhitungan BEP akan membuat perusahaan tidak mendapatkan laba tetapi juga tidak mengalami kerugian.

Untuk menghitung BEP maka Perusahaan harus tahu Struktur Pendapatannya perusahaan tersebut misalnya :

1. Struktur pendapatan tetap, contoh : pendapatan diperoleh dari biaya abonemen pelanggan
2. Struktur pendapatan dipengaruhi tingkat kepadatan ( Load Faktor ) , contoh : tiket pesawat pada waktu liburan.

Kemudian Struktur Biaya perusahaan tersebut

1. Fixed Cost, Biaya tetap yang tidak akan berubah terlepas dari jumlah output yang dihasilkan , contoh : Biaya Gaji Karyawan , pajak.
2. Variabel Cost, Biaya yang berubah ubah dan bervariasi tergantung jumlah output yang dihasilkan, contoh : Biaya pemasaran, Biaya peralatan, bonus karyawan.

Nama : PAIZURAHMAN  
NIM : 192510031  
Program : S2 Manajemen  
Kelas : Reguler B  
  
Angkatan : 34

## Revenue dan Cost Structure

### Biaya dan Penerimaan

#### A. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Pengertian biaya menurut ahli :

- Menurut Supriyono (2000;16), Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau revenue yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan.
- Menurut Masiyah Kholmi, Biaya adalah pengorbanan sumber daya atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat di saat sekarang atau di masa yang akan datang bagi perusahaan.
- Menurut Mulyadi (2001;8), Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

#### B. Berikut adalah beberapa pengertian beserta contoh dari klasifikasi biaya:

1. Fixed cost (biaya tetap) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Besar kecilnya biaya tetap di pengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen. Contoh: pajak bumi dan bangunan, gaji karyawan dan asuransi.
2. Variable cost (biaya variabel) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya iklan dan komisi untuk seorang salesman sesuai dengan levelnya.
3. Direct cost (biaya langsung) adalah biaya yang terjadi dimana penyebab satu-satunya adalah karena ada sesuatu yang harus dibiayai. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan pengacara.
4. Indirect cost (biaya tak langsung) adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai, dalam hubungannya dengan produk, biaya tidak langsung dikenal dengan biaya overhead pabrik. Contoh: biaya asuransi gedung yang dibayar oleh perusahaan dan biaya sewa motor.
5. Operation cost (biaya operasi) adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan suatu sistem atau menjalankan sebuah sistem. Contoh: biaya gaji operator.

6. Maintenance cost (biaya perawatan) adalah biaya yang dikeluarkan untuk merawat sistem dalam masa operasinya. Contoh: biaya perawatan peralatan dan fasilitas pabrik.
7. First or Investment cost (biaya investasi) adalah biaya awal yang sebelum sebuah kegiatan operasional dilakukan. Contoh: biaya investasi lahan, bahan dan mesin dalam operasional perusahaan.
8. Incremental cost adalah biaya yang timbul akibat adanya penambahan atau pengurangan output (biasanya merupakan hasil dari kegiatan produksi/operasi). Incremental cost juga merupakan biaya yang terjadi sebagai akibat dari suatu keputusan. Incremental cost diukur dari berubahnya IC karena suatu keputusan. Oleh sebab itu sifatnya bisa variabel, bisa juga fixed. Contoh: penambahan biaya total produksi karena keputusan manajemen untuk penambahan tenaga kerja dan bahan baku.
9. Marginal cost adalah kenaikan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan sebagai akibat kenaikan satu output. Perbedaannya dengan incremental cost adalah terletak pada aspek yang memberi perubahan pada total cost. Jika pada incremental cost perubahan total cost dipengaruhi oleh perubahan keputusan, pada marginal cost perubahan total cost dipengaruhi oleh penambahan satu unit produk atau selanjutnya. Contoh: perusahaan harus menambah anggaran biaya produksi dikarenakan adanya penambahan permintaan dari orderer yang sebelumnya memesan.
10. Unit cost adalah biaya per unit produk. Secara matematis unit cost didefinisikan sebagai nilai dari hasil pembagian antara total cost yang dibutuhkan dengan jumlah unit produk (barang atau jasa) yang dihasilkan. Contoh, perusahaan dapat mengetahui informasi mengenai harga biaya per unit piece dari produk yang diproduksi melalui perhitungan unit cost.
11. Total cost (biaya total) adalah keseluruhan biaya produksi yang digunakan untuk menghasilkan sejumlah output tertentu baik yang bersifat tetap maupun variabel. Contoh: perusahaan melakukan pengkalkulasian total biaya produksi yang dikeluarkan.
12. Recurring cost (biaya terulang) adalah biaya yang besarnya sama yang harus dibayarkan lagi dengan adanya tambahan suatu aktivitas yang menghasilkan produk (output) yang sama. Setiap penambahan 1 unit output, biaya yang ditanggung berulang atau bertambah sebesar biaya per unitnya. Contoh, apakah mesin photo copy digunakan atau tidak, perusahaan akan membayar uang sewa mesin photo copy sebesar Rp. 1 juta perbulannya.
13. Unrecurring cost (biaya tak berulang) adalah biaya yang hanya muncul satu kali. Artinya, tidak ada sesuatu yang ditambahkan setelah biaya ini dikeluarkan. Contoh, biaya yang dikeluarkan untuk membeli tanah.
14. Sunk cost adalah biaya yang sudah terlanjur keluar, dan tidak relevan lagi untuk memperhitungkan biaya maupun imbalan yang didapat. Logika dari definisi biaya ini adalah segala sesuatu yang dianggap sebagai alternatif keputusan yang dibuat untuk melapisi pengeluaran yang ada, pengeluaran tersebut akan tetap ada (keluar). Contoh, saya tertarik untuk membeli motor sport seharga Rp.200 juta. Saya membayar uang tanda atau down payment sebesar 2 juta kepada si penjual. Suatu ketika, saya tertarik untuk membeli motor low rider. Saya harus membayar lunas sebesar Rp.56 juta untuk bisa mendapatkan motor tersebut. Pilihan dari kedua opsi tersebut, apakah saya membeli motor sport atau membeli motor low rider, itu tidak akan berpengaruh kepada uang tanda sebesar Rp.2 juta tadi.

15. Past cost memiliki makna sama dengan Sunk cost dimana nilainya tidak dapat dihindari dan tidak dapat diubah melalui keputusan apapun, tidak peduli akan tindakan apapun yang diambil.

### C. Pengertian Penerimaan

Didalam memproduksi suatu barang, ada dua hal yang menjadi fokus utama dari seorang pengusaha dalam rangka mendapatkan keuntungan yang maksimum, yaitu ongkos (cost) dan penerimaan (Revenue).

Ongkos sebagaimana telah dijelaskan diatas, maka yang dimaksud dengan penerimaan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan atau  $TR = Q \times P$

- Jenis-jenis Penerimaan

1. Total penerimaan (Total revenue : TR), yaitu total penerimaan dari hasil penjualan. Pada pasar persaingan sempurna, TR merupakan garis lurus dari titik origin, karena harga yang terjadi dipasar bagi mereka merupakan suatu yang datum (tidak bisa dipengaruhi), maka penerimaan mereka naik sebanding (Proporsional) dengan jumlah barang yang dijual. Pada pasar persaingan tidak sempurna, TR merupakan garis melengkung dari titik origin, karena masing perusahaan dapat menentukan sendiri harga barang yang dijualnya, dimana mula-mula TR naik sangat cepat, (akibat pengaruh monopoli) kemudian pada titik tertentu mulai menurun (akibat pengaruh persaingan dan substansi).
2. Penerimaan rata-rata (Average Total revenue: AR), yaitu rata-rata penerimaan dari per kesatuan produk yang dijual atau yang dihasilkan, yang diperoleh dengan jalan membagi hasil total penerimaan dengan jumlah satuan barang yang dijual.
3. Penerimaan Marginal (Marginal Revenue : MR), yaitu penambahan penerimaan atas TR sebagai akibat penambahan satu unit output.

Dalam pasar persaingan sempurna MR ini adalah konstan dan sama dengan harga (P), dan berimpit dengan kurva AR atau kurva permintaan, bentuk kurvanya horizontal.

Dalam pasar persaingan tidak sempurna MR, menurun dari kiri atas kekanan bawah dan nilainya dapat berupa :

1. Positif;
2. Sama dengan nol;
3. Negatif.

### D. Keuntungan Maksimal Melalui Pendekatan-Pendekatan

Keuntungan maksimum adalah keuntungan penuh dari output yang telah di produksi sebelumnya.

1. Pendekatan Total

Laba Total (p) adalah perbedaan antara penerimaan total (TR) dan biaya total (TC). Laba terbesar terjadi pada selisih positif terbesar antara TR dengan TC. Pada selisih negative antar

TR dengan TC perusahaan mengalami kerugian, sedang jika  $TR = TC$  perusahaan berada pada titik impas.

Dalam menentukan keuntungan maksimum ada 2 cara sebagai berikut:

- Keuntungan maksimum dicari dengan jalan mencari selisih antara keuntungan maksimum dengan ongkos minimum.
- Keuntungan maksimum terjadi pada saat  $MR = MC$ .

Hasil Penjualan Total, seluruh jumlah pendapatan yang diterima perusahaan dari menjual barang yang diproduksikannya dinamakan hasil penjualan total (TR: yaitu dari perkataan Total Revenue). Telah diterangkan bahwa dalam persaingan sempurna harga tidak akan berubah walau bagaimanapun banyaknya jumlah barang yang dijual perusahaan. Ini menyebabkan kurva penjualan total (TR) adalah berbentuk garis lurus yang bermula dari titik O.

Nama : Arlini Sutrisno  
NIM : 192510040  
Program : S2 Manajemen  
Kelas : Reguler A

Angkatan : 34

## **Revenue dan Cost Structure**

### **Biaya dan Penerimaan**

#### **A. Pengertian Biaya**

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Pengertian biaya menurut ahli :

- Menurut Supriyono (2000;16), Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau revenue yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan.
- Menurut Masiyah Kholmi, Biaya adalah pengorbanan sumber daya atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat di saat sekarang atau di masa yang akan datang bagi perusahaan.
- Menurut Mulyadi (2001;8), Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

#### **B. Berikut adalah beberapa pengertian beserta contoh dari klasifikasi biaya:**

1. Fixed cost (biaya tetap) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Besar kecilnya biaya tetap di pengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen. Contoh: pajak bumi dan bangunan, gaji karyawan dan asuransi.
2. Variable cost (biaya variabel) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya iklan dan komisi untuk seorang salesman sesuai dengan levelnya.
3. Direct cost (biaya langsung) adalah biaya yang terjadi dimana penyebab satu-satunya adalah karena ada sesuatu yang harus dibiayai. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan pengacara.
4. Indirect cost (biaya tak langsung) adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai, dalam hubungannya dengan produk, biaya tidak langsung dikenal dengan biaya overhead pabrik. Contoh: biaya asuransi gedung yang dibayar oleh perusahaan dan biaya sewa motor.

5. Operation cost (biaya operasi) adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan suatu sistem atau menjalankan sebuah sistem. Contoh: biaya gaji operator.
6. Maintenance cost (biaya perawatan) adalah biaya yang dikeluarkan untuk merawat sistem dalam masa operasinya. Contoh: biaya perawatan peralatan dan fasilitas pabrik.
7. First or Investment cost (biaya investasi) adalah biaya awal yang sebelum sebuah kegiatan operasional dilakukan. Contoh: biaya investasi lahan, bahan dan mesin dalam operasional perusahaan.
8. Incremental cost adalah biaya yang timbul akibat adanya penambahan atau pengurangan output (biasanya merupakan hasil dari kegiatan produksi/operasi). Incremental cost juga merupakan biaya yang terjadi sebagai akibat dari suatu keputusan. Incremental cost diukur dari berubahnya IC karena suatu keputusan. Oleh sebab itu sifatnya bisa variabel, bisa juga fixed. Contoh: penambahan biaya total produksi karena keputusan manajemen untuk penambahan tenaga kerja dan bahan baku.
9. Marginal cost adalah kenaikan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan sebagai akibat kenaikan satu output. Perbedaannya dengan incremental cost adalah terletak pada aspek yang memberi perubahan pada total cost. Jika pada incremental cost perubahan total cost dipengaruhi oleh perubahan keputusan, pada marginal cost perubahan total cost dipengaruhi oleh penambahan satu unit produk atau selanjutnya. Contoh: perusahaan harus menambah anggaran biaya produksi dikarenakan adanya penambahan permintaan dari orderer yang sebelumnya memesan.
10. Unit cost adalah biaya per unit produk. Secara matematis unit cost didefinisikan sebagai nilai dari hasil pembagian antara total cost yang dibutuhkan dengan jumlah unit produk (barang atau jasa) yang dihasilkan. Contoh, perusahaan dapat mengetahui informasi mengenai harga biaya per unit piece dari produk yang diproduksi melalui perhitungan unit cost.
11. Total cost (biaya total) adalah keseluruhan biaya produksi yang digunakan untuk menghasilkan sejumlah output tertentu baik yang bersifat tetap maupun variabel. Contoh: perusahaan melakukan pengkalkulasian total biaya produksi yang dikeluarkan.
12. Recurring cost (biaya terulang) adalah biaya yang besarnya sama yang harus dibayarkan lagi dengan adanya tambahan suatu aktivitas yang menghasilkan produk (output) yang sama. Setiap penambahan 1 unit output, biaya yang ditanggung berulang atau bertambah sebesar biaya per unitnya. Contoh, apakah mesin photo copy digunakan atau tidak, perusahaan akan membayar uang sewa mesin photo copy sebesar Rp. 1 juta perbulannya.
13. Unrecurring cost (biaya tak berulang) adalah biaya yang hanya muncul satu kali. Artinya, tidak ada sesuatu yang ditambahkan setelah biaya ini dikeluarkan. Contoh, biaya yang dikeluarkan untuk membeli tanah.
14. Sunk cost adalah biaya yang sudah terlanjur keluar, dan tidak relevan lagi untuk memperhitungkan biaya maupun imbalan yang didapat. Logika dari definisi biaya ini adalah segala sesuatu yang dianggap sebagai alternatif keputusan yang dibuat untuk melapisi pengeluaran yang ada, pengeluaran tersebut akan tetap ada (keluar). Contoh, saya tertarik untuk membeli motor sport seharga Rp.200 juta. Saya membayar uang tanda atau down payment sebesar 2 juta kepada si penjual. Suatu ketika, saya tertarik untuk membeli motor low rider. Saya harus

membayar lunas sebesar Rp.56 juta untuk bisa mendapatkan motor tersebut. Pilihan dari kedua opsi tersebut, apakah saya membeli motor sport atau membeli motor low rider, itu tidak akan berpengaruh kepada uang tanda sebesar Rp.2 juta tadi.

15. Past cost memiliki makna sama dengan Sunk cost dimana nilainya tidak dapat dihindari dan tidak dapat diubah melalui keputusan apapun, tidak peduli akan tindakan apapun yang diambil.

### C. Pengertian Penerimaan

Didalam memproduksi suatu barang, ada dua hal yang menjadi fokus utama dari seorang pengusaha dalam rangka mendapatkan keuntungan yang maksimum, yaitu ongkos (cost) dan penerimaan (Revenue).

Ongkos sebagaimana telah dijelaskan diatas, maka yang dimaksud dengan penerimaan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya.

Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan atau

$$TR = Q \times P$$

- Jenis-jenis Penerimaan

1. Total penerimaan (Total revenue : TR), yaitu total penerimaan dari hasil penjualan. Pada pasar persaingan sempurna, TR merupakan garis lurus dari titik origin, karena harga yang terjadi dipasar bagi mereka merupakan suatu yang datum (tidak bisa dipengaruhi), maka penerimaan mereka naik sebanding (Proporsional) dengan jumlah barang yang dijual. Pada pasar persaingan tidak sempurna, TR merupakan garis melengkung dari titik origin, karena masing perusahaan dapat menentukan sendiri harga barang yang dijualnya, dimana mula-mula TR naik sangat cepat, (akibat pengaruh monopoli) kemudian pada titik tertentu mulai menurun (akibat pengaruh persaingan dan substansi).
2. Penerimaan rata-rata (Average Total revenue: AR), yaitu rata-rata penerimaan dari per kesatuan produk yang dijual atau yang dihasilkan, yang diperoleh dengan jalan membagi hasil total penerimaan dengan jumlah satuan barang yang dijual.
3. Penerimaan Marginal (Marginal Revenue : MR), yaitu penambahan penerimaan atas TR sebagai akibat penambahan satu unit output.

Dalam pasar persaingan sempurna MR ini adalah konstan dan sama dengan harga (P), dan berimpit dengan kurva AR atau kurva permintaan, bentuk kurvanya horizontal. Dalam pasar persaingan tidak sempurna MR, menurun dari kiri atas kekanan bawah dan nilainya dapat berupa :

1. Positif;
2. Sama dengan nol;
3. Negatif.

### D. Keuntungan Maksimal Melalui Pendekatan-Pendekatan

Keuntungan maksimum adalah keuntungan penuh dari output yang telah di produksi sebelumnya.

### 1. Pendekatan Total

Laba Total ( $\pi$ ) adalah perbedaan antara penerimaan total (TR) dan biaya total (TC). Laba terbesar terjadi pada selisih positif terbesar antara TR dengan TC. Pada selisih negative antar TR dengan TC perusahaan mengalami kerugian, sedang jika  $TR = TC$  perusahaan berada pada titik impas.

Dalam menentukan keuntungan maksimum ada 2 cara sebagai berikut:

- Keuntungan maksimum dicari dengan jalan mencari selisih antara keuntungan maksimum dengan ongkos minimum.
- Keuntungan maksimum terjadi pada saat  $MR = MC$ .

Hasil Penjualan Total, seluruh jumlah pendapatan yang diterima perusahaan dari menjual barang yang diproduksikannya dinamakan hasil penjualan total (TR: yaitu dari perkataan Total Revenue). Telah diterangkan bahwa dalam persaingan sempurna harga tidak akan berubah walau bagaimanapun banyaknya jumlah barang yang dijual perusahaan. Ini menyebabkan kurva penjualan total (TR) adalah berbentuk garis lurus yang bermula dari titik O.