

**ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA PT. ABC**



Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat

Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

INDONESIA BANKING SCHOOL

JAKARTA

2009

HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN

LABA JANGKA PENDEK PADA PT. ABC

SKRIPSI

Diterima dan Disetujui Untuk Diujikan



Nama : Marrissa

NPM : 200512053

Jurusan/Program : Akuntansi/S1

Jakarta, Oktober 2009

Pembimbing Utama Skripsi

Pembimbing Pendamping Skripsi

Lediana Sufina SE, Ak, MSi

Dr. Siswanto

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI KOMPREHENSIF

Nama : Marrissa
NPM : 200512053
Jurusan/Program : Akuntansi/Sarjana
Judul : Analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai Alat Perencanaan
Laba Jangka Pendek pada PT. ABC

Tanggal Ujian Komprehensif : 11 September 2009

Penguji :

Ketua : Dr. Sugianto E. Aritonang

Anggota : 1. Dr. Siswanto

2. Taufiq Hidayat, SE, Ak, MBankFin

Menyatakan bahwa mahasiswa dimaksud di atas telah mengikuti ujian
komprehensif:

Pada : 11 September 2009

Dengan Hasil : B+

Penguji,

Ketua

(Dr. Sugianto E. Aritonang)

Anggota I

Anggota II

(Dr. Siswanto)

(Taufiq Hidayat, SE,Ak. MbankFin)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan Kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. ABC.**

Maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan pada program studi Akuntansi Strata 1 di Indonesia Banking School.

Penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan, petunjuk, saran, fasilitas dan dukungan dari berbagai pihak dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini. Atas semua itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Lediana Sufina, SE, Ak selaku dosen pembimbing utama skripsi yang telah meluangkan waktu dan pikirannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Dr. Siswanto selaku dosen pembimbing pendamping skripsi yang telah meluangkan waktu dan pikirannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Siti Sundari selaku ketua STIE Indonesia Banking School dan Bapak Dr. Siswanto selaku mantan ketua STIE Indonesia Banking School.

4. Bapak Dr. Sugianto E. Aritonang selaku wakil ketua I bidang akademik STIE Indonesia Banking School dan Bapak Dr. Muchlis selaku mantan wakil ketua I bidang akademik STIE Indonesia Banking School.
5. Bapak Nugroho Endropranoto SE, MBA selaku wakil ketua II bidang keuangan STIE Indonesia Banking School.
6. Bapak Drs. Antyo Pracoyo, Msi selaku wakil ketua III bidang kemahasiswaan STIE Indonesia Banking School.
7. Ibu Etika Karyani, SE, AK, MSM selaku ketua jurusan program studi Akuntansi STIE Indonesia Banking School dan Bapak Sparta, SE, AK, ME selaku mantan ketua jurusan program studi Akuntansi STIE Indonesia Banking School.
8. Ibu Ira Geraldina, SE, Ak. selaku pembimbing akademik penulis.
9. Bapak Djoko S. Pinilih D.W., SE, MM, selaku Kepala Bagian Admin dan Umum.
10. Seluruh staf pengajar STIE Indonesia Banking School atas ilmu dan bimbingan yang tak ternilai harganya.
11. Seluruh staf bagian akademik, bagian tata usaha dan bagian kemahasiswaan STIE Indonesia Banking School.
12. PT. ABC yang telah membantu dalam memberikan data-data untuk di analisis sehingga penulis dapat melanjutkan penyusunan skripsi ini.
13. Kedua orang tua penulis dan seluruh keluarga penulis yang telah memberikan dukungan, motivasi dan doa yang luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

14. Rendy Gunawan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
15. Sahabat-sahabat terbaik penulis: Putri, Gita, Anggie, Dindhut, Phitieng, Deasy, Markus, Fitra, Maya, Prita, Tasya, Firda, Intro, Irma, Mitha, Rosita, Nia, Fitra, Leony, Virky, Intan, Rebekka dan lain-lain yang telah membantu dan selalu memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Seluruh teman-teman yang berjuang bersama penulis yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.
17. Rekan-rekan Senat Mahasiswa IBS masa bakti 2006-2007 yang telah memberikan pengalaman yang luar biasa.
18. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Jakarta, September 2009

Penulis

ABSTRACT

One of the analytical tools that can be used by management in profit planning is CVP analysis. CVP analysis is analysis to see the relationship between cost, volume and profit resulting from the changes of these variables on firm profits. CVP analysis that discusses the relationship between cost, volume and profit it will allow management to planning and control activities, especially in the short-term profits. For further application, the author doing research on a poultry processing company PT. ABC. The author uses Equation Method and Contribution Margin method to obtain the break-even point analysis. The author also makes projected sales that the company wants to obtain. As for determining the amount of business risk and the level of security owned by the author using the MOS calculation and DOL. In addition, DOL can also shows how changing the amount of sales to profits obtained. Finally, the authors make the SDP calculation earmarked in the decision to close the business or not, especially if the company in a state of loss, or sales the company achieved sales of less than break-even point. Thus, CVP analysis can be expected to provide appropriate information to management so that will help the process corporate profit planning.

Keywords : *cost-volume-profit analysis, break even point, margin of safety, projected sales, degree of operating leverage, shut down point*

LEMBAR PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marrissa

NPM : 200512053

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penelitian Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan peraturan tata tertib STIE IBS.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar.

Penulis

(Marrissa)

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI KOMPREHENSIF.....	ii
KATA PENGANTAR.....	ii
<i>ABSTRACT</i>	v
LEMBAR PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.2.1 Identifikasi Masalah.....	5
1.2.2 Batasan Masalah.....	5
1.2.3 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN PEMIKIRAN TEORITIS	
2.1 Tinjauan Pustaka.....	9
2.1.1 Konsep Umum Strategi dan Tujuan Perencanaan Jangka Pendek.....	9
2.1.2 Konsep <i>Cost-Volume-Profit</i>	11

2.1.2a Pengertian dan Klasifikasi Biaya.....	11
2.1.2b Metode Pemisahan Biaya Campuran menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	15
2.1.2c Volume.....	18
2.1.2d Laba.....	19
2.1.3 Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	20
2.1.3a Pengertian Analisis CVP.....	20
2.1.3b Asumsi-asumsi Dasar dalam Analisis CVP.....	21
2.1.3c Metode Analisis CVP.....	22
2.1.4 Penelitian Terdahulu.....	31
2.2 Kerangka Pemikiran.....	33
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	35
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	35
3.2.1 Sumber Data.....	35
3.2.2 Tehnik Pengumpulan Data.....	36
3.3 Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya.....	37
3.4 Metode Analisis Data.....	38
3.4.1 Teknik Pengolahan Data.....	38
3.4.2 Teknik Analisis Data.....	38

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum.....	40
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	40
4.1.2 Stuktur Organisasi Perusahaan.....	42
4.1.3 Proses Produks.....	46
4.2 Analisis CVP terhadap Perencanaan Laba pada PT. ABC.....	49
4.2.1 Klasifikasi Biaya pada PT. ABC.....	49
4.2.2 Penggunaan Analisis CVP pada PT. ABC.....	51
4.2.3 Perencanaan Laba dengan menggunakan Analisis CVP pada PT. ABC..	61

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

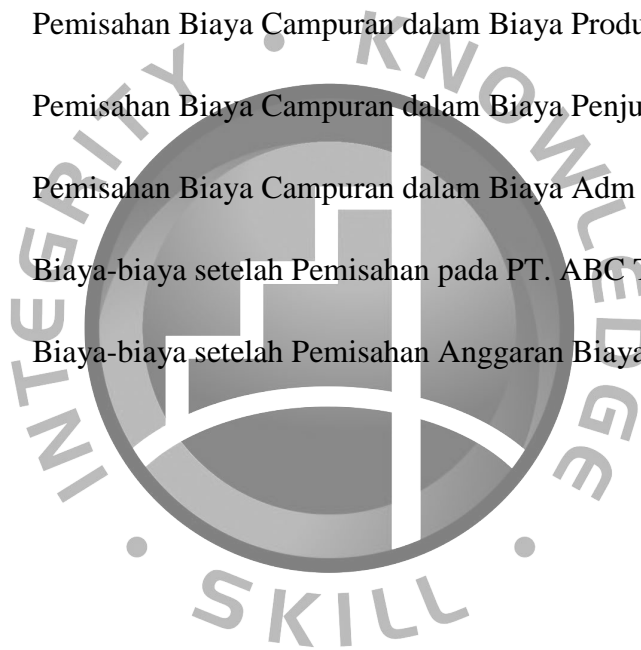
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA.....	xii
---------------------	-----

DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xiii
---------------------------	------

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 4.1	Data Biaya PT. ABC Tahun 2008.....	52
Tabel 4.2	Pemisahan Biaya pada PT. ABC Tahun 2008.....	53
Tabel 4.3	Pemisahan Biaya Campuran dalam Biaya Produksi.....	54
Tabel 4.4	Pemisahan Biaya Campuran dalam Biaya Penjualan.....	55
Tabel 4.5	Pemisahan Biaya Campuran dalam Biaya Adm & Umum.....	56
Tabel 4.6	Biaya-biaya setelah Pemisahan pada PT. ABC Tahun 2008.....	57
Tabel 4.7	Biaya-biaya setelah Pemisahan Anggaran Biaya Tahun 2009..	62



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Biaya Tetap.....	13
Gambar 2.2	Biaya Variabel.....	14
Gambar 2.3	Biaya Semivariabel.....	15
Gambar 2.4	Grafik Biaya-Volume-Laba.....	25
Gambar 2.5	Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. ABC.....	45
Gambar 4.2	Proses Produksi.....	47



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya tujuan pendirian suatu perusahaan adalah memperoleh profit atau laba, sehingga perusahaan tersebut dapat melanjutkan kegiatan usahanya (*going concern*). Dalam iklim persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus mampu beroperasi secara efektif dan efisien guna memaksimalkan *profit*, menekan semua biaya dan meningkatkan pendapatan yang optimal. Oleh karena itu, eksistensi perusahaan dapat terus berkembang sejalan dengan persaingan yang semakin ketat tersebut.

Menurut Sucipto (2003), pendapatan merupakan tujuan utama dari setiap kegiatan usaha baik usaha dagang, industri maupun jasa. Perusahaan akan senantiasa bersaing dan berusaha untuk meningkatkan pendapatannya karena dengan adanya peningkatan pendapatan maka perusahaan akan dapat meningkatkan labanya. Laba merupakan nilai tambah berupa harta, benda dan uang yang dapat digunakan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan terutama dalam melaksanakan kegiatan operasi perusahaan. Jika perusahaan mengalami kerugian maka kelangsungan hidup perusahaan akan terancam.

Untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba (Wibawa, 2004), antara lain harga jual produk, volume produksi, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, dan biaya-biaya yang menentukan harga jual. Faktor-faktor tersebut saling mempengaruhi, harga jual

mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Biaya merupakan hal yang patut diperhitungkan dalam melaksanakan kegiatan operasi suatu perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan akan berusaha untuk menekan biaya serendah mungkin agar dapat meningkatkan pendapatan dan meningkatkan laba serta dapat unggul bersaing dengan perusahaan lainnya, dalam hal ini yaitu harga jual.

Peran dari proses akuntansi manajemen merupakan suatu sistem yang menghasilkan informasi. Akuntansi manajemen merupakan bagian dari akuntansi yang bertujuan membantu manajer untuk menjalankan tiga fungsi pokoknya, yaitu perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan (Asri Dwija Putri).

Untuk melakukan proses perencanaan dan pengendalian keuangan dalam hal ini laba, diperlukan perencanaan strategis yang merupakan tanggung jawab manajemen keuangan. Menurut Purwanto (2006) besar kecil laba yang dicapai merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Untuk mencapai laba yang besar manajemen dapat melakukan berbagai langkah, diantaranya:

1. Menekan *biaya produksi* maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada;
2. Menentukan *harga jual* sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki;
3. Meningkatkan *volume penjualan* sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut di atas dapat digunakan oleh manajemen dengan menggunakan teknik-teknik perencanaan atau analisis, yaitu analisis *cost volume profit* dan analisis *break even point*, yang merupakan analisis terhadap hubungan biaya, volume, harga jual, dan laba.

Manajemen perusahaan harus dapat mendesain model keputusan operasional dan strategik dalam pencapaian laba maksimal yang diperlukan juga perencanaan laba yang optimal. Dengan adanya perencanaan laba, manajemen harus menentukan faktor-faktor yang berhubungan dengan pencapaian laba, yaitu biaya produksi, volume produksi dan penjualan, harga jual produk.

Salah satu model keputusan perencanaan laba, yaitu model *Cost-Volume-Profit* (CVP). Model ini menggunakan biaya-biaya, volume produksi dan pendapatan untuk memperlihatkan adanya efek perubahan pada ketiga faktor tersebut terkait mencapai profit yang optimal. Analisis CVP membantu manajer untuk memahami perilaku biaya total produk, pendapatan total serta laba operasi ketika terjadi perubahan pada tingkat *output*, harga jual, biaya variabel atau biaya tetap.

Penelitian ini difokuskan pada perusahaan PT. ABC yang bergerak di bidang *commercial farm* dan rumah potong ayam (RPA) cabang Bogor – Jawa Barat, yang didirikan pada awal Maret 2007. Sebelumnya PT. ABC telah membuka cabang pada beberapa daerah, yaitu Sidoarjo – Jawa Timur, Lampung dan Palembang - Sumatera, Tabanan - Bali, Salatiga – Jawa Tengah, dan Makassar – Sulawesi Selatan dan telah mengalami kemajuan dalam perkembangan bisnis

yang cukup signifikan dan menjanjikan. Hasil produk utama pada perusahaan ini adalah daging ayam (karkas).

Oleh karena perusahaan yang akan diteliti merupakan perusahaan yang baru berdiri awal 2007, maka manajemen akan sangat memerlukan perencanaan strategis mengenai laba khususnya laba jangka pendek. Dalam hal ini, manajemen memerlukan informasi mengenai biaya, kapasitas produksi dan harga jual untuk mendapatkan laba yang optimal. Selain itu dapat juga di analisis mengenai titik impas perusahaan, ketika perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan sejak didirikannya PT. ABC cabang Bogor tersebut.

Penelitian mengenai *Cost-Volume-Profit* ini telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya seperti Imelda (2002), Suryani (2004), Wawo (2004), dan Veronica (2006). Imelda (2002) melakukan penelitian analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) untuk perencanaan laba dan hasil penelitiannya menunjukkan bahwa analisis CVP dapat digunakan untuk mengetahui titik impas perusahaan dan menunjukkan berapa target laba yang diinginkan di masa yang akan datang.

Walaupun pada saat ini kinerja manajemen bukan hanya dilihat dari perspektif keuangannya saja dan juga dilihat dari perspektif non keuangan, seperti *balance scorecard*, namun analisis CVP tetap membantu manajemen khususnya manajer keuangan dalam sebagai perencanaan laba jangka pendek suatu perusahaan. Berdasarkan latar belakang di atas dan penelitian sebelumnya, maka penulis tertarik untuk mengambil judul skripsi “Analisis Cost Volume Profit sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT.ABC”.

1.2 Perumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah disebutkan di atas, maka inti permasalahan dan pembahasan dalam penelitian ini yaitu analisis *cost volume profit* pada PT. ABC untuk menentukan perencanaan laba yang optimal guna melangsungkan kegiatan usaha perusahaan tersebut secara berkesinambungan.

1.2.2 Batasan Masalah

Penelitian dilakukan untuk menilai adanya hubungan antara biaya, tingkat kapasitas perusahaan, dan tingkat penjualan serta bagaimana dampak atau pengaruh dari perubahan ketiga faktor tersebut terhadap laba perusahaan.

Mengingat PT. ABC merupakan perusahaan yang bergerak dalam *commercial farm* dan rumah potong ayam (RPA) sehingga peneliti membatasi pembahasan pada produk olahan unggas (ayam) dengan jumlah produksi selama tahun 2008-2009.

1.2.3 Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini mencoba merumuskan masalah:

- 1) Apakah PT. ABC mengklasifikasikan biaya secara tepat?
- 2) Bagaimanakah implementasi analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada PT. ABC dan manfaatnya?
- 3) Berapa kuantitas penjualan titik impas (*Break Even Point*) terjadi?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui klasifikasi biaya yang dilakukan oleh PT. ABC.
- 2) Untuk mengetahui bagaimana analisis *cost volume profit* diimplementasikan pada PT. ABC serta manfaatnya.
- 3) Untuk mengetahui pada kuantitas penjualan berapa yang dapat menghasilkan titik impas ketika perusahaan tidak menderita rugi atau untung.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan penulis dalam mempelajari analisa perencanaan laba yaitu analisa *cost volume profit*. Selain itu, menambah pengetahuan penulis bagaimana implementasi teori analisis CVP tersebut diterapkan atau dipraktekkan di dalam dunia nyata.

b. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi salah satu informasi yang tepat guna dan membantu PT. ABC untuk perencanaan laba dan perkembangan kegiatan usaha di masa yang akan datang.

c. Bagi pembaca dan masyarakat umum

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan literatur, referensi atau pembanding untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan perencanaan laba di suatu perusahaan dengan melihat hubungan antara biaya, tingkat kegiatan perusahaan, serta tingkat penjualan. Selain itu, penelitian ini dapat

menambah wawasan dan pengetahuan pembaca dan masyarakat umum tentang akuntansi biaya.

1.5 Sistematika Penelitian

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Pemikiran Teoritis

Bab ini berisi tentang dasar – dasar teoritis yang terkait dengan konsep yang melandasi dan mendukung penelitian yang akan dilakukan yaitu dasar – dasar teori mengenai analisis *cost volume profit*.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang metode analisis yang akan digunakan dalam penelitian dan tehnik – tehnik yang digunakan dalam pengolahan data.

BAB IV Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini akan dilakukan pengujian data dan membahas hasil – hasil yang diperoleh dari data yang telah didapat.

BAB V Kesimpulan, Keterbatasan dan Saran

Bab ini membahas tentang simpulan dan saran dari penelitian ini setelah melakukan analisis pada BAB IV.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Konsep Umum Strategi dan Tujuan Perencanaan Jangka Pendek

Secara spesifik, strategi merupakan bagaimana sebuah perusahaan menyesuaikan kapabilitasnya dengan kesempatan di pasar untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. Strategi juga menggambarkan bagaimana suatu organisasi akan bersaing. Selain itu, strategi merupakan kesempatan manajernya untuk dapat melihat dan mengikuti keadaan di pasar sehingga manajer tersebut dapat menggunakan strategi yang tepat untuk suatu perencanaan yang baik.

Para manajer menggunakan strategi untuk menyediakan informasi mengenai “*the source of competitive advantage*” seperti: biaya, produktivitas, keuntungan yang efisien dari perusahaan mereka dan lainnya. Informasi-informasi tersebut berguna bagi manajer untuk membuat suatu keputusan atau perencanaan baik jangka pendek maupun jangka panjang, yang pada akhirnya tujuan manajer tersebut harus selaras dengan tujuan organisasi perusahaan (*goal congruence*).

Menurut Harold Koontz dan Cyril O’Donnel dalam Purwanto (2006): “*Planning is the function of a manager which involves the selection from alternatives of objectives, policies, procedures and programs*’. Dengan adanya perencanaan yang baik maka tujuan perusahaan menjadi jelas, objektif, dan

rasional; semua aktivitas terarah, teratur dan ekonomis; meningkatkan pendayagunaan semua fasilitas yang dimiliki; memperkecil resiko perusahaan; serta memberikan landasan untuk pengendalian yang baik pula.

Perencanaan strategi berkaitan erat dengan proses perencanaan dan pengendalian keuangan. Perencanaan dan pengendalian keuangan melibatkan penggunaan berbagai proyeksi berdasarkan pengembangan dari proses umpan balik dan penyesuaian untuk memperbaiki prestasi perusahaan. Proses perencanaan dan pengendalian keuangan ini menyangkut peramalan dan penggunaan beberapa jenis anggaran.

Perencanaan strategi keuangan dilakukan untuk mencapai profitabilitas yang tinggi, karena besar kecilnya laba yang dicapai merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Untuk tujuan perencanaan jangka pendek, manajemen dapat memperhatikan hubungan antara biaya, harga jual dan volume penjualan. ketiga faktor tersebut dapat digunakan oleh manajer apabila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisis, misalnya *break-even point*, karena untuk menganalisis *break-even point* diperlukan analisis terhadap hubungan biaya, volume, harga jual dan laba (*Analisis Cost-Volume-Profit*).

2.1.2 Konsep Cost Volume Profit

2.1.2a Pengertian dan Klasifikasi Biaya

Kegiatan di suatu perusahaan yaitu memproses suatu *input* (masukan) untuk memperoleh suatu *output* (keluaran). Perusahaan selalu berupaya untuk menghasilkan nilai *output* yang lebih tinggi dibandingkan nilai *inputnya*, sehingga kegiatan perusahaan tersebut dapat menghasilkan laba. Dengan adanya laba, eksistensi perusahaan dapat dipertahankan dan dikembangkan.

Informasi biaya diperlukan oleh manajemen sebagai ukuran apakah input yang dikorbankan memiliki nilai ekonomi yang lebih rendah dari nilai *outputnya*. Selain itu, informasi biaya memungkinkan manajemen melakukan pengelolaan alokasi berbagai sumber ekonomi.

Menurut Mulyadi (Akuntansi Biaya, 2000):

“Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.”

Menurut Hansen dan Mowen (*Cost Management: Accounting and Control*, 2000):

“*Cost is the cash or cash equivalent value sacrificed for goods and services that are expected to bring a current or future benefit to the organization.*”

Menurut Horngren, Foster and Datar (*Cost accounting: A Managerial Emphasis*, 2009): “*Cost as a resource sacrificed or forgone to achieve a specific objective.*”

Dari beberapa definisi di atas, penulis mengambil kesimpulan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber-sumber ekonomi yang diukur dalam satuan mata uang yang digunakan untuk tujuan tertentu yang memberikan manfaat bagi organisasi baik berupa barang atau jasa di masa yang akan datang.

Klasifikasi Biaya

Keberhasilan dalam merencanakan dan mengendalikan biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara biaya dan aktivitas bisnis. Dalam analisis biaya-volume-laba, biaya tersebut dapat digolongkan menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel (campuran).

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

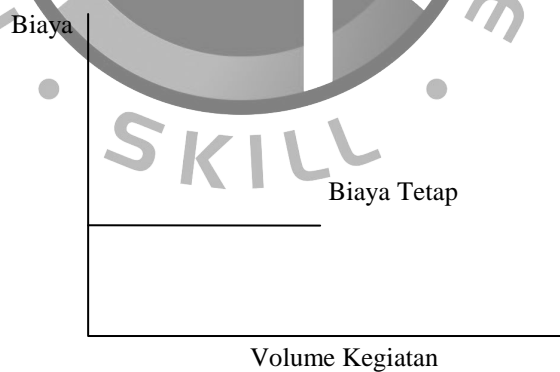
Biaya tetap yaitu biaya yang secara total dan dalam rentang aktivitas yang terbatas (*relevant range*) tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu.

Biaya tetap dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. *Committed Fixed Cost* yaitu sebagian besar berupa biaya tetap yang timbul dari pemilikan pabrik, peralatan, dan organisasi pokok. Biaya ini merupakan semua biaya yang tetap dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan di dalam

memenuhi tujuan jangka panjangnya. Contoh: biaya depresiasi, pajak bumi dan bangunan, sewa, asuransi dan gaji karyawan utama.

2. *Discretionary Fixed Cost* yaitu merupakan biaya (a) yang timbul dari keputusan penyediaan anggaran secara berkala (biasanya tahunan) yang secara langsung mencerminkan kebijakan manajemen puncak mengenai jumlah maksimum biaya yang diizinkan untuk dikeluarkan, dan (b) yang tidak dapat menggambarkan hubungan yang optimum antara masukan dengan keluaran (yang di ukur dengan volume penjualan, jasa, atau produk). *Discretionary fixed cost* sering juga disebut dengan istilah *managed* atau *programmed cost*. *Discretionary fixed cost* tidak mempunyai hubungan tertentu dengan volume kegiatan. Contoh: biaya riset dan pengembangan, biaya iklan, biaya promosi penjualan, biaya program latihan karyawan, biaya konsultan.



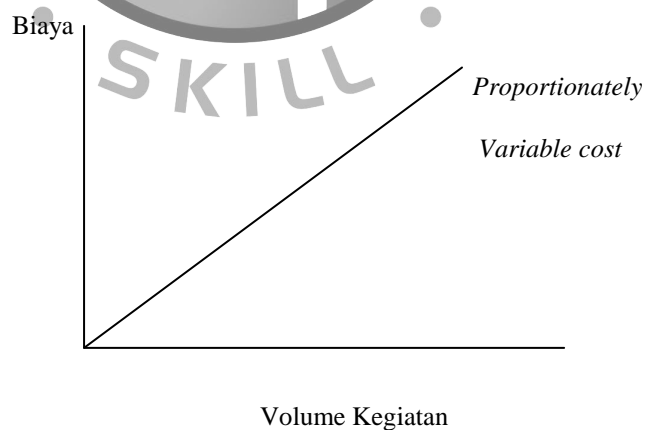
Gambar 2.1 Biaya Tetap

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya bahan baku merupakan contoh biaya

variabel yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Ada dua jenis biaya variabel, yaitu:

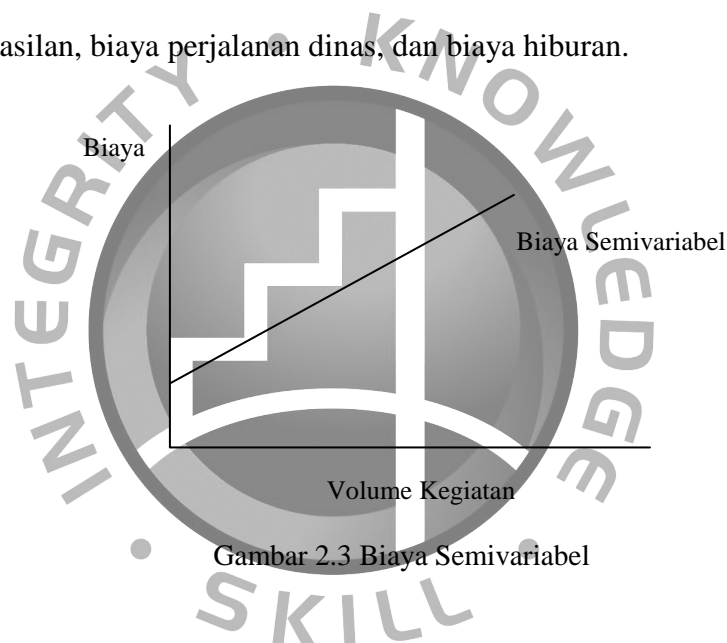
1. *Engineered Variable Cost* adalah biaya yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan ukuran kegiatan tertentu. Hampir semua biaya variabel merupakan *engineered cost*. *Engineered variable cost* merupakan biaya yang antara masukan dan keluarannya mempunyai hubungan yang erat dan nyata. Jika masukan (biaya) berubah maka keluaran akan berubah sebanding dengan perubahan masukan tersebut dan sebaliknya. Contoh: biaya bahan baku.
2. *Discretionary Variable Cost* merupakan biaya yang masukan dan keluarannya memiliki hubungan erat namun tidak nyata (bersifat artifisial). Jika keluaran berubah maka masukan akan berubah sebanding dengan perubahan keluaran tersebut. Namun, jika masukan berubah, keluaran belum tentu berubah dengan adanya perubahan masukan tersebut.



Gambar 2.2 Biaya Variabel

c. Biaya Semi Variabel (*Mixed Cost*)

Biaya Campuran adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya listrik, air, gas, bensin, batubara, perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, asuransi jiwa kelompok untuk karyawan, biaya pensiun, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, dan biaya hiburan.



Gambar 2.3 Biaya Semivariabel

2.1.2b Metode Pemisahan Biaya Campuran menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dalam menganalisis hubungan antara biaya-volume-laba, maka informasi mengenai perilaku biaya sangat penting. Untuk analisis CVP diperlukan dua unsur biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, biaya semivariabel harus dipisahkan menjadi unsur biaya tetap dan biaya variabel. Ada tiga metode yang dapat digunakan untuk memisahkan unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya campuran, yaitu :

a. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point Method*)

Pada metode titik tertinggi dan terendah, elemen tetap dan elemen variabel dari suatu biaya dihitung menggunakan dua titik. Titik data (periode) dipilih dari data historis yang merupakan periode dengan aktivitas tertinggi dan terendah. Periode-periode ini biasanya, tetapi tidak selalu, memiliki jumlah tertinggi dan terendah dari biaya yang dianalisis. Jika periode tingkat aktivitas tertinggi atau terendah tidak sama dengan titik yang memiliki jumlah biaya tertinggi atau terendah, tingkat aktivitas yang seharusnya dipilih karena aktivitas dianggap sebagai pemicu biaya. Periode tinggi dan periode rendah dipilih karena keduanya mewakili kondisi dari dua tingkat aktivitas yang paling berjauhan. Tetapi, harus hati-hati untuk tidak menggunakan data dari periode yang terdistorsi oleh kondisi-kondisi abnormal.

Metode titik tertinggi dan terendah bersifat sederhana, tetapi memiliki kerugian akibat penggunaan hanya dua titik data untuk menentukan perilaku biaya, dan metode ini didasarkan pada asumsi bahwa titik-titik data yang lain berada pada garis lurus di antara titik tertinggi dan titik terendah. Karena hanya menggunakan dua titik data, metode ini bisa menghasilkan estimasi biaya tetap dan biaya variabel yang bias. Akibatnya, estimasi total biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel yang dihitung dengan metode ini biasanya kurang akurat dibandingkan dengan estimasi yang diperoleh dari metode lain yang menggunakan lebih banyak titik data.

b. Metode Scattergraph

Metode scattergraph dapat digunakan untuk menganalisis perilaku biaya. Metode ini menggunakan semua data yang tersedia, bukan hanya dua titik data. Metode ini memungkinkan inspeksi data secara visual untuk menentukan apakah biaya tersebut tampak terkait dengan aktivitas itu dan apakah hubungannya mendekati linear. Inspeksi visual juga memfasilitasi deteksi titik data abnormal (kadang-kadang disebut dengan *outliers*). Meskipun demikian, suatu analisis perilaku biaya menggunakan metode *scattergraph* bisa saja menjadi bias karena garis biaya yang digambar melalui plot data berdasarkan pada interpretasi visual.

c. Metode Regresi Kuadrat Terkecil (*Least Square Regression Method*)

Metode regresi kuadrat terkecil adalah metode yang memisahkan biaya semivariabel menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan seluruh data. Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi:

$$Y = a + bx$$

dimana: Y = Total biaya

a = Besarnya biaya tetap (titik potong)

b = Besarnya biaya variabel per unit (slope)

x = Volume kegiatan

Untuk menentukan besarnya variabel a dan b dapat dihitung dalam persamaan sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$
$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Selain itu, untuk mengestimasi titik potong (biaya tetap) dan *slope* (biaya variabel per unit), program regresi kuadrat terkecil biasanya menyediakan sejumlah manfaat statistik lainnya. Salah satunya adalah *adjusted R²* (koefisien determinasi yang telah ditentukan) yang digunakan untuk menentukan tingkat kesesuaian (*goodness of fit*). *Adjusted R²* dapat memberikan informasi persentase variasi variabel dependen (biaya) yang disebabkan oleh variasi variabel independen (aktivitas). *Adjusted R²* bervariasi mulai dari 0% sampai 100%. Semakin tinggi semakin baik.

2.1.2c Volume

Volume merupakan ukuran tingkat kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana dalam menghasilkan suatu produk, perusahaan memiliki keterbatasan baik dari segi kapasitas perusahaan serta kemampuannya dari segi manajemen dan pelaksanaan kegiatan. Sehingga, volume produk yang dihasilkan oleh perusahaan berkaitan erat dengan kapasitas yang dimiliki perusahaan. Arti dari kapasitas itu sendiri adalah besaran yang tetap dari fasilitas produksi seperti pabrik, mesin, serta jumlah personalia dimana manajemen berusaha untuk mencapai volume yang menghasilkan penggunaan optimum dari kapasitas yang ada. Karena adanya

keterbatasan yang dimiliki perusahaan, maka dalam menentukan volume produksi manajemen perlu mempertimbangkan beberapa faktor efisiensi seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan, dan mesin yang digunakan dalam proses produksi.

2.1.2d Laba

Laba sering digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola usahanya, sehingga manajemen dituntut untuk dapat melakukan perencanaan laba yang optimum sehingga adanya kelangsungan usaha dan dapat berkembang. Laba merupakan selisih antara total pendapatan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam suatu periode akuntansi.

Menurut Horngren, Foster and Datar (*Cost accounting: A Managerial Emphasis*, 2009):

“Operating income is total revenues from operations minus cost of goods sold and operating costs (excluding interest expense and income taxes).”

Menurut Rollin Niswonger dan Phillip Fess (1995), Laba merupakan kelebihan pendapatan atas beban yang dikeluarkan dalam proses penghasilan pendapatan.

Laba/rugi suatu perusahaan dapat dipengaruhi oleh 4 (empat) faktor, antara lain: biaya, volume penjualan, harga jual, dan komposisi penjualan (*sales mix*) dari produk yang dijual.

2.1.3 Analisis Cost Volume Profit

2.1.3a Pengertian Analisis CVP

Menurut Carter dan Usry (*Cost Accounting, 2005*), Analisis biaya volume laba (*CVP Analysis*) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Menurut Horngren, Foster, dan Datar (*Cost accounting: A Managerial Emphasis, 2009*):

“CVP analysis examines the behavior of total revenues, total costs, and operating income as change occur in the output level, the selling price, the variable cost per unit, and/or the fixed costs of a product”

Menurut Hansen dan Mowen (2000):

“CVP analysis is a powerful tool for planning and decision making. Because CVP analysis emphasizes the interrelationships of costs, quantity sold, and price, it brings together all of the financial information of the firm”

Menurut Garrison dan Noreen (*Managerial Accounting, 1999*):

“CVP analysis is one of the most powerful tools that managers have at their command. It helps them understand the interrelationship between cost, volume, and profit in an organization by focusing on interactions between price of products, volume or level of activity, per unit variable costs, total fixed costs, and mix of products sold”

Dalam melakukan analisis CVP diperlukan analisis biaya tetap dan biaya variabel. Analisis titik impas digunakan dalam menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Titik impas adalah titik dimana biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Karena CVP

menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai target laba, maka analisis titik impas adalah kasus khusus dari analisis CVP. Untuk mencapai titik impas, target laba adalah nol.

2.1.3b Asumsi-asumsi Dasar dalam Analisis CVP

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis ini adalah:

- a) Biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan tingkat kegiatan, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas dan dalam batas-batas tertentu tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi. Biaya variabel adalah biaya yang secara totalitas berubah secara proporsional dengan perubahan volume produksi.
- b) Harga jual per unit adalah tetap selama periode yang dianalisa. Karena harga jual per unit adalah tetap maka garis total pendapatan adalah berbentuk linear.
- c) Produk yang dihasilkan hanya satu jenis, jika lebih maka komposisi penjualan (*sales mix*) dianggap tetap.
- d) Jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan, artinya tidak ada persediaan.

2.1.3c Metode Analisis CVP

a. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas (*break even point*) adalah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total – yaitu, jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol. Manajer tertarik pada titik impas karena ingin menghindari *operating loss*. Titik impas menjelaskan berapa banyak output harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi.

Dalam menentukan titik impas dapat digunakan beberapa metode, antara lain:

Metode Persamaan (*Equation Method*)

Untuk menggunakan metode persamaan dalam menentukan titik impas, laporan laba rugi akan disajikan dalam persamaan berikut:

Pendapatan - Biaya Variabel (VC) – Biaya Tetap (FC) = Laba operasi

$$\left(\begin{array}{l} \text{Harga} \\ \text{Jual} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Jumlah unit} \\ \text{output terjual} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{l} \text{biaya variabel} \\ \text{per unit} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Jumlah unit} \\ \text{output terjual} \end{array} \right) - \text{Biaya tetap} = \text{Laba Operasi}$$

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

Perhitungan BEP dalam satuan unit, maka laba = 0

$$\text{Laba} = \text{TR} - \text{TC}$$

$$0 = \text{TR} - \text{TC}$$

$$\text{TR} = \text{TC}$$

$$P \times Q = (VCU \times Q) + FC$$

$$P \times Q - VCU \times Q = FC$$

$$Q (P - VCU) = FC$$

$$Q = \frac{FC}{P - VCU}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{FC}{P - VCU}$$

Perhitungan BEP dalam satuan moneter (Rp):

$$\text{Laba} = \text{TR} - \text{TC}$$

$$0 = \text{TR} - \text{TC}$$

$$\text{TR} = \text{TC}$$

$$S = \text{FC} + \text{VC}$$

$$S - \text{VC} = \text{FC}$$

$$S(1 - \text{VC}/S) = \text{FC}$$

$$S = \frac{\text{FC}}{1 - (\text{VC}/S)}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - (\text{VC}/S)}$$

di mana:

TR (S) = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

VC = Biaya Variabel

FC = Biaya Tetap

Q = Kuantitas

P = Harga Jual per Unit

VCU = Biaya Variabel per Unit

Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin Method)

Fungsi dari Contribution Margin yaitu:

1. Untuk menutup biaya tetap, dan
2. Untuk memberikan kontribusi laba. Fungsi ini dapat dilakukan apabila fungsi pertama telah terpenuhi.

Metode margin kontribusi secara sederhana disusun kembali dalam persamaan di atas:

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

$$(P - VCU) \times Q = FC + OI$$

dimana,

$$CMU \times Q = FC + OI$$

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

Pada titik impas, laba operasi adalah 0 (nol), maka:

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

$$\text{BEP (unit)} = \frac{FC}{CMU}$$

$$\% \text{ CM/CMR} = \frac{CMU}{P}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{CMR}$$

Dimana:

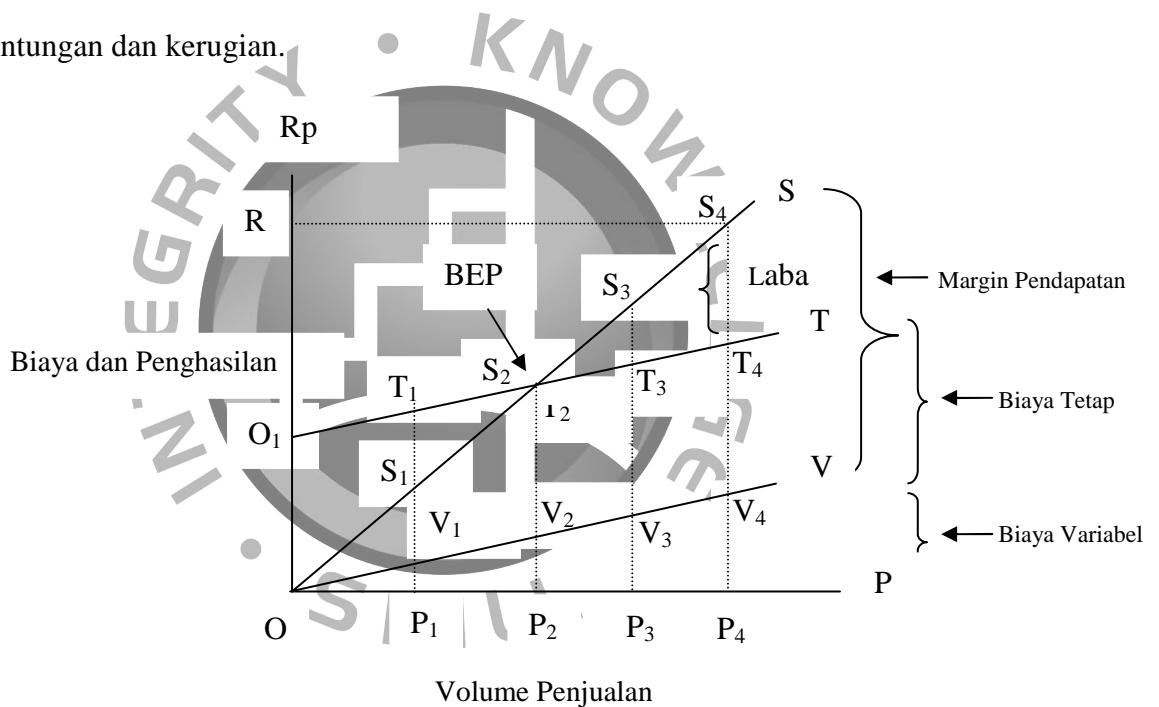
OI = *Operating Income* (laba operasi)

CMU = Margin Kontribusi per unit

CMR = Rasio Kontribusi Margin

Metode Grafik (*Graph Method*)

Selain melalui pendekatan di atas, *break even point* juga dapat dicari dengan menggunakan grafik. Secara grafik titik *break even* ditentukan oleh persilangan garis total penghasilan dengan garis biaya. Dalam grafik *break even* dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penjualan dengan garis biaya total. Secara sederhana, grafik *break even* dapat menunjukkan hubungan antara volume produksi, biaya tetap, biaya variabel, margin pendapatan, keuntungan dan kerugian.



Gambar 2.4 Grafik Biaya-Volume-Laba

Garis OS adalah garis penjualan. Garis OV adalah garis variabel. Garis O₁T adalah garis biaya tetap, dan garis OP adalah garis produksi. Kita lihat garis vertikal P₄S₄ yang menunjukkan:

1. P_4S_4 ialah hasil penjualan total dalam rupiah untuk sebanyak kuantitas OP_4 harga jual tiap unit adalah sama. Tingginya P_4S_4 sama dengan OR (dalam rupiah).
2. Dari hasil penjualan P_4S_4 itu biaya variabelnya ialah P_4V_4 ; kontribusi total (*margin income*) ialah V_4S_4 terdiri atas V_4T_4 dan laba T_4S_4 .

Apabila kuantitas yang dijual itu turun dari P_4 ke P_3 , maka biaya tetapnya adalah tetap, biaya variabelnya turun proporsional, dan laba menjadi turun. Berapa turunnya laba dapat dihitung, akan tetapi uraian ini hanya untuk menunjukkan bahwa pendapatan marjinal total atau kontribusi per unit itu semakin turun apabila kuantitas yang dijual juga semakin turun. Apabila kuantitas yang dijual itu turun menjadi OP_2 , maka kontribusi total hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap, sedangkan labanya menjadi nol. Di sini, yang disebut BEP (*Break-even Point*) adalah pada titik S_2 atau T_2 . Jika kuantitas yang dijual diturunkan lagi ke OP_1 , maka kontribusi total juga turun, bahkan tidak dapat digunakan untuk menutup biaya tetap seluruhnya, melainkan hanya sebagian. Dalam kasus ini, perusahaan menderita kerugian. Jadi, penjualan pada BEP kontribusi totalnya tidak dapat menutup biaya tetap, berarti menderita kerugian; sedangkan penjualan di atas BEP kontribusi totalnya memuat unsur laba.

b. *Margin Of Safety (MOS)*

Margin of Safety/MOS (Margin keamanan) adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (*Projected Sales*) atau penjualan yang sebenarnya (*Actual Sales*) di atas titik impas volume penjualan. MOS menjelaskan jumlah di mana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi MOS, semakin rendah risiko untuk tidak balik modal. Formula perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS (unit)} = \text{PS (unit)} - \text{BEP (unit)}$$

$$\text{MOS (Rp)} = \text{PS (Rp)} - \text{BEP (Rp)}$$

$$\text{MOS Ratio} = \frac{\text{MOS (unit)}}{\text{PS (unit)}} = \frac{\text{MOS (Rp)}}{\text{PS (Rp)}}$$

Apabila penjualan yang dianggarkan (*Projected Sales*) lebih besar daripada penjualan pada titik impas (*Sales BEP*), maka MOS positif berarti terjadi laba. Sebaliknya, jika penjualan yang dianggarkan lebih kecil daripada penjualan pada BEP, maka MOS negatif berarti mengalami rugi.

Bagi perusahaan akan lebih aman jika mendapatkan MOS yang positif besar. Hal ini berarti untuk mencapai tingkat BEP memerlukan unit yang kecil. MOS yang positif besar akan menghasilkan laba yang besar (dengan asumsi CMU konstan).

$$\text{Laba } (\pi) = \text{CMU} \times \text{MOS}$$

Besarnya *Projected Sales* baru dapat ditentukan jika perusahaan telah menetapkan besarnya keuntungan yang diinginkan atau besarnya resiko kerugian dengan rumus :

$$PS \text{ (unit)} = \frac{FC - \pi}{CMU}$$

$$PS \text{ (Rp)} = \frac{FC - \pi}{CMR}$$

c. Shut Down Point (SDP)

Shut Down Point adalah tingkat penjualan dimana seluruh pendapatan yang diperoleh secara tunai dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan secara tunai. Perusahaan yang beroperasi di bawah titik impas masih dapat berusaha hingga mencapai titik *cash break even* (SDP). Perusahaan yang beroperasi di bawah SDP harus menghentikan usahanya karena jumlah pendapatan yang diperoleh secara tunai tidak dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan secara tunai (*out of pocket cost*), sehingga terjadi kerugian kas (*cash loss*). Jarak antara SDP dengan BEP ditentukan oleh besar kecilnya *sunk cost*, semakin besar *sunk cost* maka semakin besar jarak antara SDP dengan BEP, atau dengan kata lain SDP semakin rendah. Dalam keadaan ini perusahaan masih dapat bertahan meskipun rugi, karena perusahaan mempunyai pemasukan kas (*Cash In Flow*) yang besar. Jika *sunk cost* kecil, maka SDP menjadi besar sehingga jarak antara SDP dengan BEP menjadi kecil. Dalam keadaan ini perusahaan mengalami kerugian karena pemasukan kas kecil.

$$\text{SDP (Rp)} = \frac{FC - \text{Sunk Cost}}{CMU}$$

$$\text{SDP (unit)} = \frac{FC - \text{Sunk Cost}}{CMR}$$

d. Degree Of Operating Leverage (DOL)

Degree of operating leverage adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan. DOL bertindak sebagai pengganda (*multiplier*). Jika DOL tinggi, peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar.

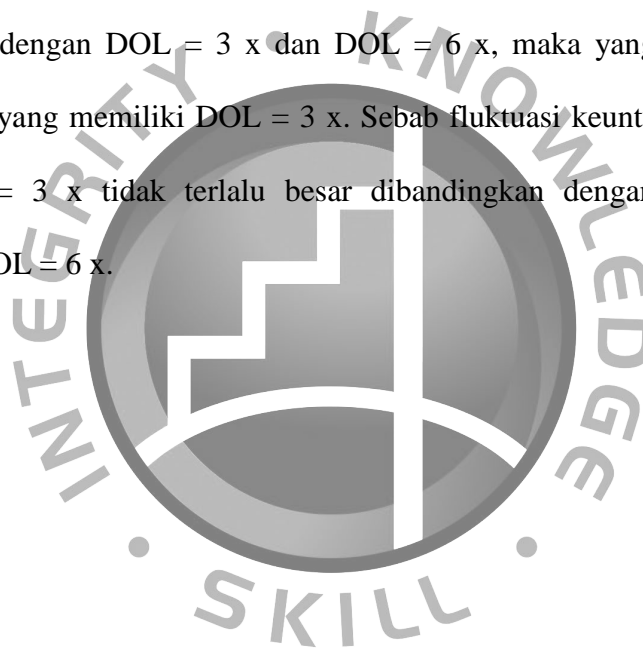
Resiko usaha adalah suatu faktor yang berkaitan dengan resiko pendapatan dan resiko operasional perusahaan. Resiko pendapatan berkaitan dengan ketidakpastian dari permintaan atas barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. *Operating Leverage* merupakan suatu besaran yang menggambarkan perbandingan relatif antara biaya tetap dan biaya variabel dalam struktur biaya perusahaan.

Faktor yang menentukan besar kecilnya DOL adalah biaya tetap. Semakin besar biaya tetap, maka DOL semakin besar, dan ini berarti resiko semakin besar. Semakin besar DOL, maka perubahan kecil dari penjualan mengakibatkan perubahan yang besar terhadap laba dan rugi perusahaan.

Tingkat *operating leverage* pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus di bawah ini:

$$\text{DOL} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}}$$


DOL = 3 x artinya, jika penjualan meningkat 1%, maka laba meningkat sebesar 3%. Dan jika penjualan turun 1%, maka perusahaan akan mengalami penurunan laba sebesar 3% dari sebelumnya. Perusahaan yang mempunyai DOL yang besar adalah perusahaan yang beroperasi dekat dengan BEP. Ini berarti laba kecil dan MOS kecil. Sebaliknya, perusahaan yang mempunyai DOL yang kecil adalah perusahaan yang beroperasi jauh dari BEP. Hal tersebut menunjukkan bahwa laba yang diterima perusahaan besar dan MOS juga besar. Jika ada dua perusahaan dengan DOL = 3 x dan DOL = 6 x, maka yang lebih baik adalah perusahaan yang memiliki DOL = 3 x. Sebab fluktuasi keuntungan dan kerugian dari DOL = 3 x tidak terlalu besar dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki DOL = 6 x.



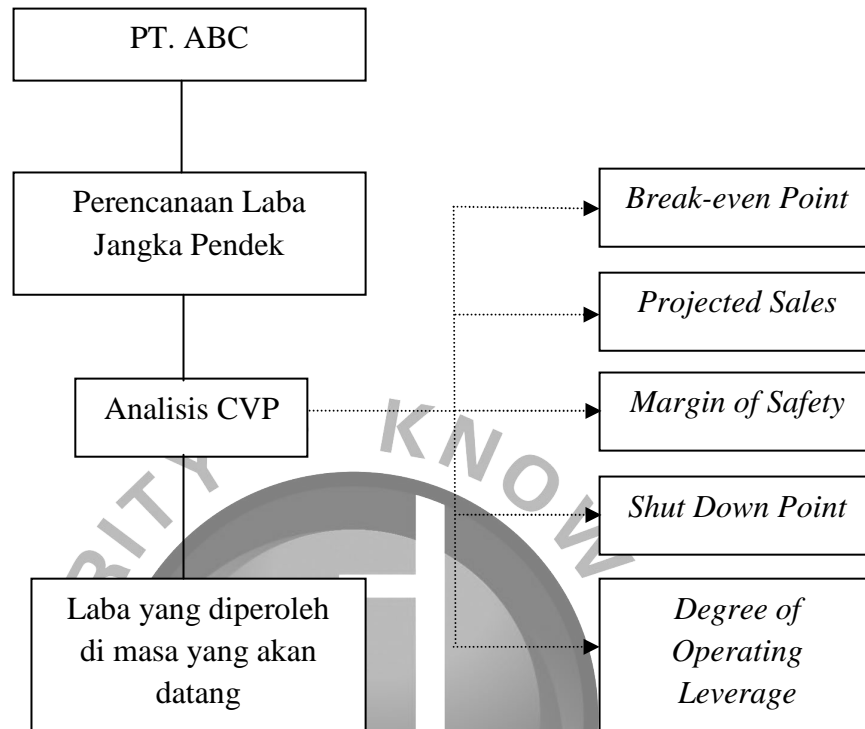
2.1.4 Penelitian Terdahulu

Judul	Peneliti dan Tahun Penelitian	Analisis CVP sebagai Perencanaan Laba		
		Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Kesimpulan
Penerapan Analisis Cost-Volume Profit sebagai Perencanaan Laba pada PT. Milano Tama Garmino	Veronica (2006)		Dengan diterapkannya analisis CVP maka dapat diketahui dengan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 10%, apabila perusahaan tersebut menginginkan kenaikan laba pada tahun 2006 sebesar 5%, maka penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp95.181.110.800,00 atau sebanyak 758.415 unit. Sedangkan besarnya MOS dari target penjualan tersebut adalah Rp92.812.853.500,00 dengan <i>operating profit margin</i> 70,57%.	<ul style="list-style-type: none"> PT Milano Tama Garmino melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan fungsi-fungsi pokok perusahaan dan hanya menyajikan data biaya secara totalitas belum terbagi atas biaya tetap dan biaya variable. Setelah diterapkan analisis CVP diketahui kenaikan pada tingkat laba dan penjualan yang dianggarkan menyebabkan penurunan <i>operating profit margin</i> sebesar 4,34%.
Peranan Analisis CVP dalam Perencanaan Laba pada PT. X	Lia Agustin (2005)	Mengklasifikasikan data biaya perusahaan berdasarkan perilaku biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Untuk biaya campuran, pemisahannya menggunakan metode kuadrat terkecil. Data biaya tersebut akan digunakan dalam melakukan analisis CVP perusahaan dan penyajian datanya akan disajikan dalam bentuk tabel-tabel.	Penulis mencoba memberikan dua alternatif komposisi penjualan lain yang bertujuan untuk meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan pada tahun 2005, dan alternatif yang dipilih yaitu dengan komposisi penjualan daster = 15 %, setelan celana = 15 % dan kaos =70 % karena kenaikan EBIT dan Penurunan BEP (Rupiah) yang lebih besar dibandingkan alternatif yang lain.	<ul style="list-style-type: none"> PT X belum mengklasifikasikan dan mengalokasikan biaya-biaya yang terjadi dengan benar Analisis CVP sangat berguna bagi PT X antara lain adalah untuk perencanaan laba, menetapkan kebijakan harga, perencanaan lini produk, serta pemanfaatan kapasitas produksi.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

<p>Analisis CVP sebagai Alat Perencanaan Laba atas Bauran Produk pada PT. Maja Asli Prima</p>	<p>Suryani (2004)</p>	<p>Penulis melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan menjadi biaya variable dan biaya tetap. Pemisahan biaya campuran menggunakan <i>least square method</i>. Penyajian data biaya dalam bentuk tabel.</p>	<p>Perusahaan masih dapat menjalankan kegiatan usahanya sampai dengan nilai penjualan sebesar Rp.4.340.422.754 atau sejumlah 1.063.829,106 kg. Apabila nilai penjualannya lebih rendah dari itu maka perusahaan harus mempertimbangkan untuk menutup usahanya.</p>	<p>Dengan analisis CVP, perusahaan dapat menentukan besarnya Margin of Safety (MOS), Projected Sales (PS), Degree of Operating Leverage (DOL), Komposisi penjualan (sales mix) dan menghitung besarnya Shut Down Point (SDP) perusahaan yang berguna untuk kelangsungan usaha PT. Maja Asli Prima</p>
<p>Peranan Analisis Biaya, Volume, dan Laba (Analisis Break – Even Point) dalam perusahaan</p>	<p>Ida Zuniarti</p>			<p>Manfaat perhitungan <i>break-even point</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salah satu dasar analisis untuk menentukan besarnya jumlah produksi atau jumlah penjualan dengan mudah dan tepat. • Dapat menentukan tingkat keuntungan maksimal dan kemungkinan mengalami resiko kerugian. • Memberikan informasi dalam pengambilan keputusan mengenai pemilihan saluran distribusi, keputusan untuk pembelian dan keputusan dalam penentuan harga. <p>Namun analisis BEP tidak dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk menentukan volume produksi atau volume penjualan secara tepat.</p>

2.2 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.5 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya mengharapkan laba yang akan diperoleh di masa yang akan datang agar usahanya dapat terus berlanjut dan berkembang sesuai dengan visi, misi dan tujuan perusahaan. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan (memperoleh profit), perusahaan membutuhkan suatu perencanaan laba yang baik yang merupakan fungsi utama dari manajemen.

Perencanaan laba yang baik berhubungan dengan pengendalian yang baik pula. Dimana untuk menentukan laba yang diinginkan manajemen harus memperhitungkan penjualan, tenaga kerja, biaya dan modal untuk mengantisipasi volume penjualan yang meningkat atau menurun.

PT. ABC merupakan suatu perusahaan yang baru didirikan awal tahun 2007 dan merupakan suatu perusahaan yang sedang berkembang dan memerlukan perencanaan laba khususnya jangka pendek. Salah satu perencanaan dan pengendalian yang baik untuk perolehan profit yang optimum dapat digunakan analisis cost volume profit, dengan memperhitungkan analisis titik impas, penjualan yang dianggarkan, *margin of safety*, *shut down point* dan *degree of operating leverage*.



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian merupakan suatu panduan dalam penelitian yaitu suatu proses pengumpulan dan analisis data yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan hasil yang diharapkan.

Menurut Supranto (1997), Riset atau penelitian pada dasarnya merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh data atau informasi yang sangat berguna untuk mengetahui sesuatu, untuk membuat keputusan dalam rangka memecahkan persoalan atau mengembangkan ilmu pengetahuan.

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dari tanggal 27 July 2009 sampai dengan 31 July 2009, dengan objek penelitian PT. ABC yang berlokasi di Jalan Raya Parung – Bogor RT. 02/05 Ds. Jampang, Kecamatan Kemang Bogor.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1 Sumber Data

Data yang dihimpun dalam penelitian ini merupakan data primer, yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti, yaitu PT. ABC. Data sekunder diperoleh dari perpustakaan atau sumber – sumber lainnya.

3.2.2 Tehnik Pengumpulan Data

Penelitian yang membahas analisis CVP sebagai alat perencanaan laba pada PT. ABC, menggunakan metode pengumpulan data studi kasus (*case study*). Adapun untuk memperoleh data yang diperlukan penulis menggunakan dua macam metode, yaitu:

1) Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan cara mencari, mempelajari, mengkaji, dan menelaah buku – buku serta literatur – literatur yang dapat dijadikan bahan referensi yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti. Riset kepustakaan ini dilakukan untuk memperoleh landasan teori yang dapat digunakan sebagai dasar pembahasan skripsi. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh di perpustakaan atau sumber – sumber data lainnya.

2) Riset Lapangan (*Field Research*)

Penelitian yang dilakukan dengan mengadakan kunjungan atau meninjau secara langsung ke perusahaan yang bersangkutan, dalam hal ini yaitu PT. Ciomas Adi Satwa, untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan. Adapun riset lapangan yang digunakan oleh penulis yaitu:

- a. Wawancara, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan tanya jawab kepada pihak – pihak yang berkepentingan di dalam perusahaan.

- b. Pengamatan langsung (Observasi), pengamatan dan peninjauan langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh gambaran mengenai keadaan dan aktivitas perusahaan tersebut berkaitan dengan penelitian yang dibahas.

3.3 Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

Dalam melakukan analisis CVP dan analisis titik impas diperlukan beberapa variabel yang berkaitan yang perlu diketahui. Beberapa variabel yang perlu diketahui dalam menganalisis CVP dan analisa titik impas adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya (*cost*) merupakan dasar dalam penetapan harga pokok perusahaan. Biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya dalam kaitannya dengan perubahan tingkat kegiatan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas dan dalam batas-batas tertentu tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan tingkat aktivitas atau volume yang terkait. Biaya variabel adalah biaya yang secara totalitas berubah secara proporsional mengikuti perubahan tingkat aktivitas atau volume yang terkait.
- 2) Volume merupakan suatu ukuran tingkat aktivitas perusahaan berkaitan dengan kapasitas suatu perusahaan antara lain jumlah mesin, kapasitas pekerja dan lain - lain.
- 3) Laba (*profit*) merupakan nilai lebih suatu perusahaan yaitu total pendapatan suatu perusahaan dikurangi dengan semua total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam periode akuntansi tertentu.
- 4) Penjualan (*sales*) merupakan pendapatan dalam suatu periode tertentu.

- 5) Titik impas (*break even point*) adalah jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi = 0, ketika pendapatan total sama dengan biaya total.
- 6) Marjin kontribusi (*contribution margin*) merupakan perbedaan antara pendapatan total dan biaya variabel total.

3.4 Metode Analisis Data

3.4.1 Tehnik Pengolahan Data

Untuk pengolahan datanya, penulis akan melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya di dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk biaya campuran, penulis akan melakukan pemisahan menggunakan metode regresi kuadrat terkecil (*least square regression method*). Data – data biaya tersebut akan disajikan dalam bentuk tabel-tabel.

3.4.2 Tehnik Analisis Data

Data-data yang telah dikumpulkan, diolah dan disajikan dalam table-tabel (data-data mengenai biaya yang sudah diklasifikasi berdasarkan perilaku biaya di dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan) kemudian dibuat analisis data mengenai CVP. Adapun beberapa analisis yang dilakukan adalah dengan menggunakan rumus-rumus BEP (*Break Even Point*), *Margin of Safety*, *Shut Down Point*, *Degree of Operating Leverage* dan menggunakan grafik.

Secara garis besar, metode analisis data dilakukan dengan cara:

1. Perhitungan pemisahan biaya semi variabel,

Pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dengan menggunakan *Least Square Regression Method*:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

2. Perhitungan perencanaan laba,

- Dengan pendekatan hasil penjualan (*Projected Sales*):

$$PS = \frac{FC + \pi}{CMR}$$

Dimana, PS = Total penjualan yang ditargetkan

FC = *Fixed cost* (biaya tetap)

π = Laba yang ditetapkan

CMR = Rasio Margin kontribusi

- Dengan pendekatan unit produk:

➤ Pada saat titik impas,

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{FC}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

➤ Pada saat mencapai laba,

$$PS \text{ (unit)} = \frac{FC + p}{P - VCU}$$

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Sejarah Perusahaan

PT. ABC cabang Bogor bergerak di bidang Rumah Potong Ayam (RPA) yang mulai didirikan pada tanggal 2 Maret 1997, berdasarkan SIUP 06/10-20/PM-CAB/III/2007, berlokasi di Jalan. Raya Parung – Bogor RT. 02/05 Ds. Jampang, Kecamatan Kemang Bogor.

Pada awal berdirinya, PT. ABC didirikan sejak tahun 1989 di Tangerang dan hampir menguasai pasar di seluruh Jabotabek dan Jawa Barat. Untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup positif, maka pada tahun 1997 didirikan 2 cabang RPA dengan kapasitas besar yaitu di Sidoarjo dan Lampung. Sebelumnya PT. ABC sudah membuka cabang di daerah Bali, Salatiga (Jawa Tengah), Lampung, Palembang dan Makassar.

Penjualan atau distribusi produk PT. ABC cabang Bogor melayani hampir seluruh Jabotabek dengan hasil produksinya adalah produk ayam (karkas). Hasil produk ini dipasarkan ke beberapa segmen, antara lain *industry, trader, traditional market, retail*, restoran, pasar swalayan dan hotel.

Dengan kekuatan integrasi dari perusahaan induk dan komitmen untuk selalu menjadi yang terbaik menjadikan PT. ABC sebagai perusahaan RPA yang diperhitungkan di Indonesia terbukti dengan berkembangnya bisnis rumah potong ayam ini.

Untuk kegiatan produksinya, PT. ABC memiliki karyawan sekitar 120 orang dan memakai 5 buah mesin produksi. Berikut mesin-mesin produksi yang digunakan dalam kegiatan produksinya:

1. Mesin *Shuckel* (Penggantungan Ayam)

Mesin ini digunakan pertama kali untuk menggantung ayam-ayam yang akan diproduksi tersebut.

2. Mesin *Stunning* (Pemingsanan)

Kegunaan dari mesin ini adalah untuk proses pemingsanan ayam-ayam hidup yang di gantung tadi agar dapat dipotong oleh karyawan secara halal.

3. Mesin *Scholder* (Perebusan)

Setelah ayam-ayam tersebut dipotong dan dikeluarkan darahnya, dilakukan perebusan dengan air panas menggunakan mesin Scholder ini.

4. Mesin *Plucker* (Pencabutan Bulu)

Kegunaan mesin ini adalah untuk mencabuti bulu-bulu ayam yang sudah di rebus.

5. Mesin *Cut up*

Ayam yang sudah jadi dipotong menjadi beberapa bagian seperti paha, dada, sayap dan biasanya satu ekor ayam dapat dipotong sekitar 9 – 24 potong tergantung pesanan dan ukuran ayam tersebut.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT. ABC memerlukan suatu struktur organisasi dimana memperlihatkan dengan jelas uraian tugas, wewenang serta tanggung jawab masing-masing karyawan dalam perusahaan.

PT. ABC mempunyai struktur organisasi garis dimana wewenang langsung turun dari atasan ke bawahan dan tanggung jawab juga langsung dari bawahan ke atasan.

Berikut tugas dan wewenang dari setiap bagian dari PT. Ciomas Adisatwa berdasarkan Gambar 4.1:

1. *Plant Manager*

Bertanggung jawab secara menyeluruh terhadap proses produksi perusahaan.

2. Koordinator Produksi

- a. *Production Administration* : bertanggung jawab terhadap pengarsipan, pembuatan dan analisa laporan produksi secara berkala.
- b. *Production Supervisor* : mengkoordinasi, mengawasi dan menganalisa kegiatan produksi dan bertanggung jawab kepada *Production Manager*.

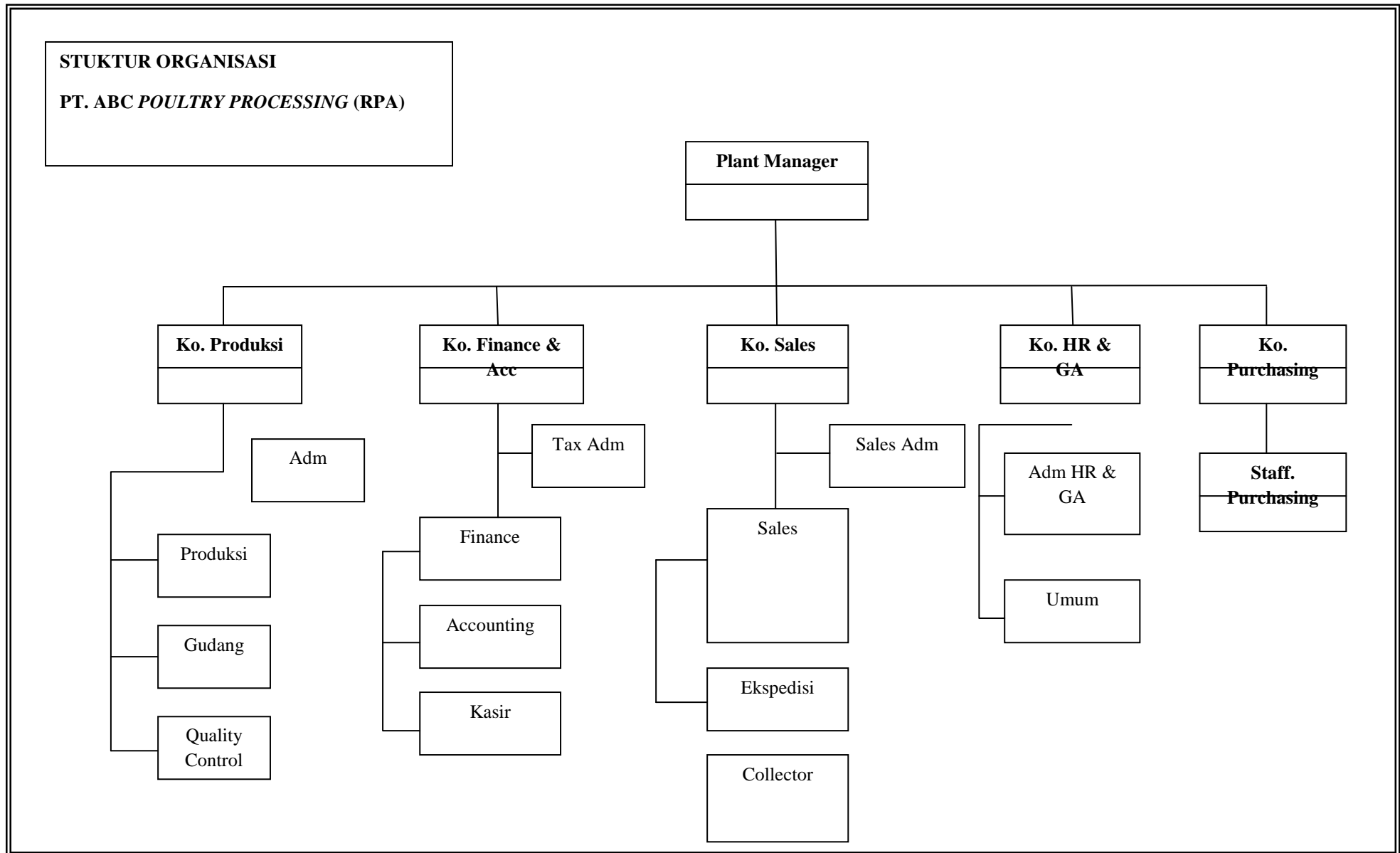
- c. *Coordinator Chief* : mengkoordinasi kegiatan-kegiatan pada masing-masing bagian koordinator dan bertanggung jawab kepada *Production Supervisor*.
 - d. *Dry Storage Coordinator* : bertanggung jawab terhadap kegiatan di gudang bahan pembantu termasuk pelaporan/administrasi.
 - e. *Quality Control* : memastikan bahwa hasil produksi sesuai dan layak untuk dipasarkan.
3. Koordinator *Finance* dan *Accounting*
Bertanggung jawab terhadap pencatatan dan pengaturan laporan keuangan perusahaan.
- a. *Finance Supervisor* : bertanggung jawab terhadap pengelolaan arus kas
 - b. *Accounting Supervisor* : bertanggung jawab terhadap penyediaan laporan keuangan.
4. Koordinator *Sales*
Bertanggung jawab terhadap seluruh penjualan.
- a. Ekspedisi bertanggung jawab untuk mengantarkan hasil produksi ke *customer*.
 - b. *Collector* : petugas yang bertanggung jawab untuk menagih piutang ke customer yang pembeliannya secara kredit.
5. Koordinator *Human Resources* dan *General Affair*
Bertanggung jawab terhadap pengelolaan sumber daya manusia.
- a. *Personnel* : bertanggung jawab terhadap rekrutmen dan pembinaan karyawan

b. *General* : bertanggung jawab terhadap aktivitas umum.

6. Koordinator *Purchasing*

Bertanggung jawab terhadap pengadaan barang yaitu ayam hidup dan selain ayam hidup.





Gambar 4.1 Stuktur Organisasi PT. ABC
ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT..., Marrissa, Ak.-IBS, 2009

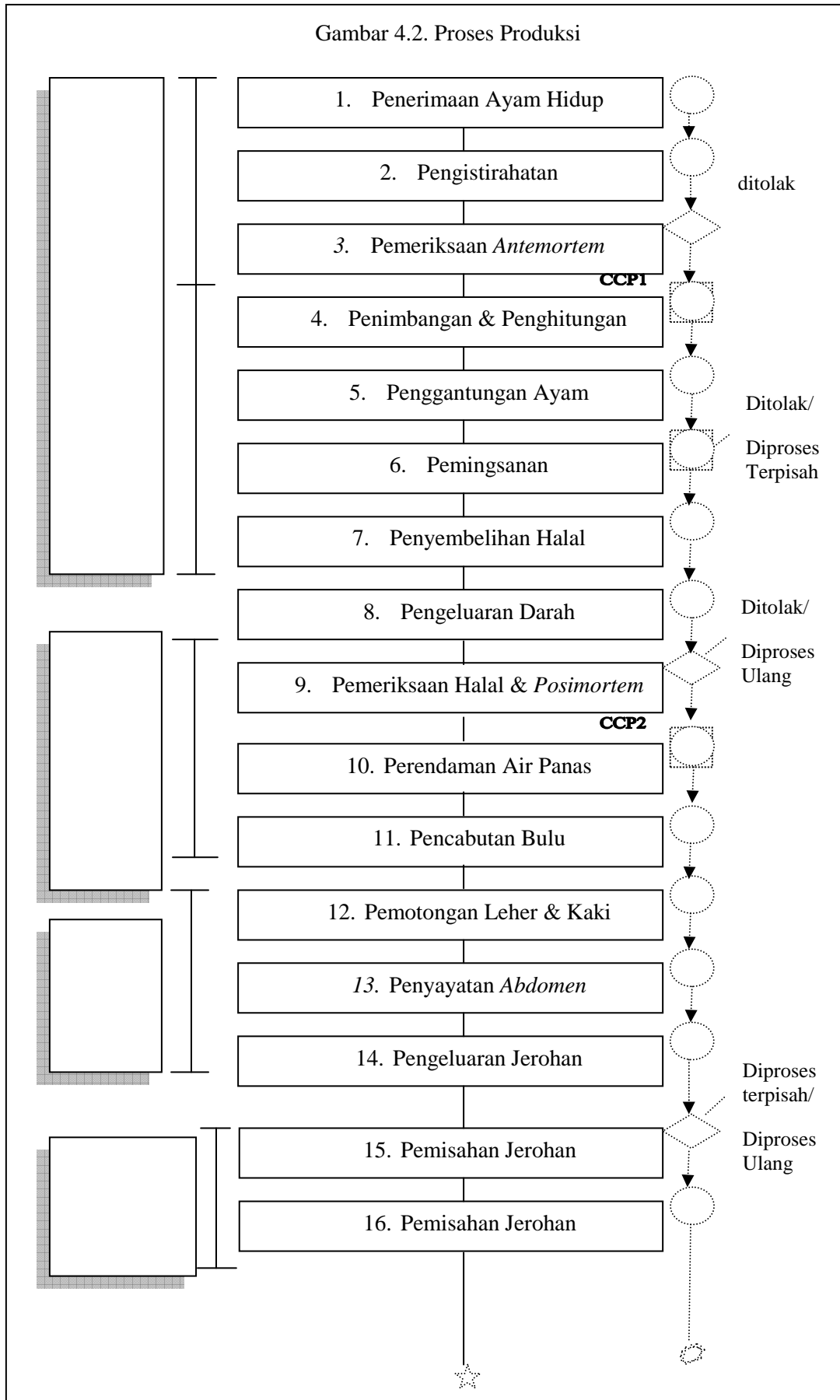
4.1.3 Proses Produksi

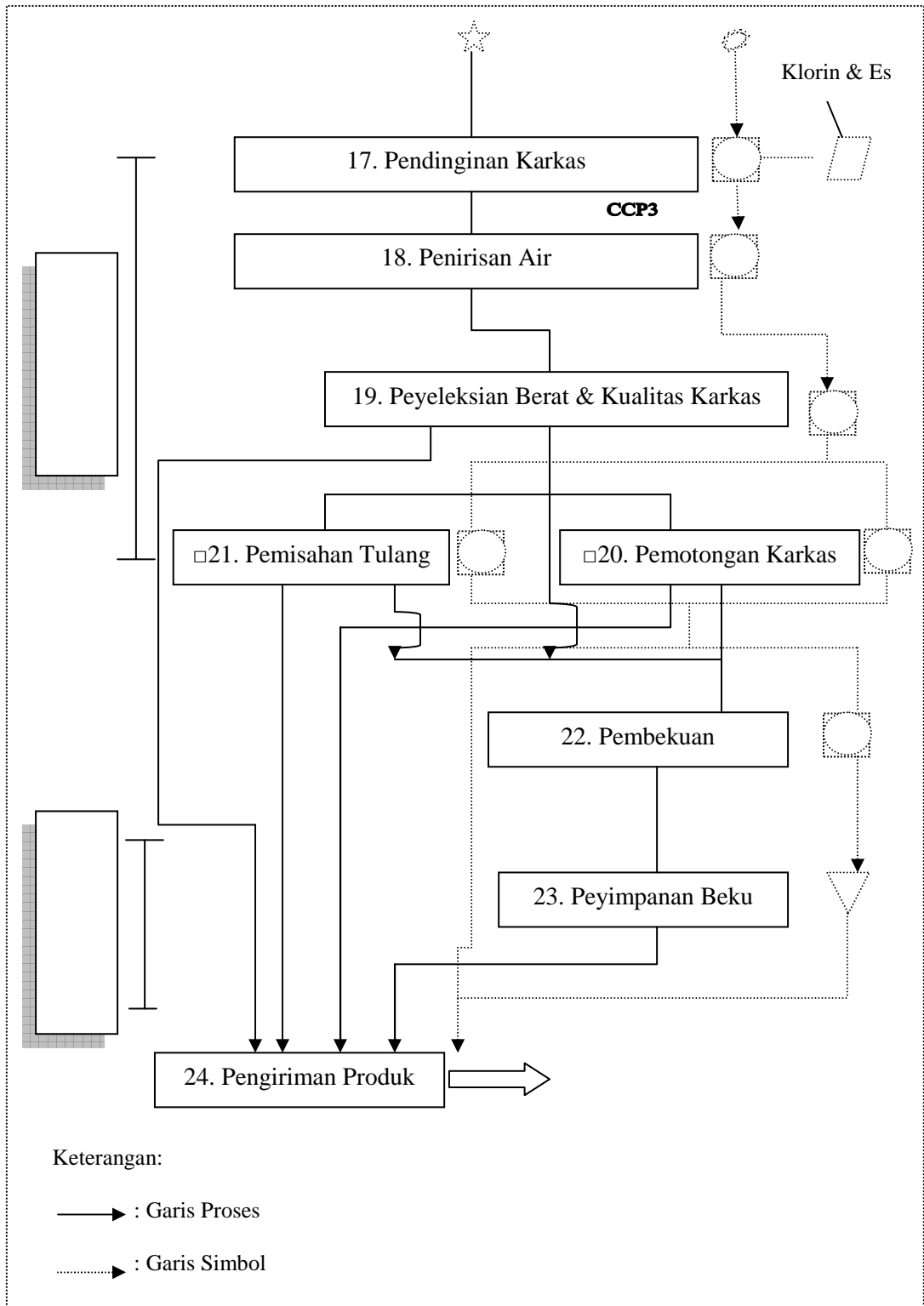
Dalam melaksanakan kegiatan produksinya, satu kali proses pemotongan dapat menghasilkan sekitar 3000 ayam potong dan sekitar 1 ton (10.000 kg) ayam per hari. Proses produksi berawal dari penerimaan ayam hidup, kemudian ayam-ayam tersebut ditimbang dengan suatu alat timbangan dan alat tersebut terhubung langsung dengan komputer yang mencatat data-data berat ayam tersebut. Sebelum ayam-ayam hidup tersebut ditimbang diistirahatkan sejenak sekitar 30 menit – 1 jam untuk menghilangkan stress pada ayam-ayam hidup tersebut.

Setelah ditimbang ayam-ayam tersebut digantungkan pada mesin penggantungan (*hanging area*). Proses selanjutnya ayam-ayam hidup tersebut dilakukan pemingsanan untuk proses penyembelihan secara halal. Sambil berjalan pada *hanging area*, darah ayam tersebut dikeluarkan sekitar 3 menit 20 detik. Kemudian ayam-ayam tersebut direbus dengan air panas dan dilakukan pencabutan bulu. Setelah itu, ayam-ayam tersebut dipotong bagian leher dan kaki, penyayatan abdomen dan dilakukan pengeluaran jerohan yang disebut dengan karkas.

Setelah seluruh jerohan dipisahkan, maka dilakukan pencucian karkas dan didinginkan sekitar 30 menit kemudian ditiriskan dan ditakar sesuai dengan berat ayam tersebut (seleksi berat dan kualitas karkas). Setelah diseleksi, ayam-ayam tersebut dapat di kemas dalam plastik yang sudah ada merk. Untuk lebih jelasnya bagaimana alur produksi pemotongan ayam tersebut, berikut gambar proses produksi:

Gambar 4.2. Proses Produksi





4.2 Analisis CVP terhadap Perencanaan Laba PT. ABC

4.2.1 Klasifikasi Biaya pada PT. ABC

Dalam melakukan analisis *cost volume profit*, maka diperlukan pengklasifikasian biaya yang terjadi di dalam suatu perusahaan berdasarkan perilaku biaya terhadap perubahan tingkat kegiatan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Di bawah ini akan diuraikan biaya-biaya yang terdapat pada PT. ABC menurut fungsi pokok biaya tersebut di dalam perusahaan, yaitu:

1. Biaya Produksi/Harga Pokok Produksi, yang terdiri dari:

a. Biaya bahan baku langsung (*Direct Material*)

Merupakan biaya perolehan semua bahan yang diidentifikasi sebagai bagian dari barang jadi dan dapat ditelusuri ke barang jadi dengan cara yang mungkin secara ekonomis. Yang termasuk bahan baku langsung pada PT. ABC yaitu ayam hidup.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Yang termasuk biaya tenaga kerja langsung pada PT. ABC yaitu gaji karyawan upah buruh yang dibayarkan per hari, bonus dan THR pada waktu hari raya.

c. Biaya produksi tidak langsung, yang terdiri dari:

- Biaya kemasan adalah biaya yang diperlukan untuk memperoleh plastik yang digunakan untuk membungkus atau mengemas 1 (unit) karkas.

- Biaya penyusutan pabrik merupakan semua aktiva pabrik yang terdapat pada PT. ABC dan penyusutannya dengan menggunakan Metode Garis Lurus (*Straight Line Method*).
- Tenaga kerja tidak langsung
- Reparasi dan Pemeliharaan, yaitu biaya-biaya untuk merawat mesin-mesin produksi dan biaya untuk mengganti bagian mesin yang rusak.
- Biaya listrik dan Air, dan
- Perlengkapan pabrik

2. Biaya Penjualan, Umum dan Administrasi, yang terdiri dari:

- a. Biaya gaji dan Tunjangan
- b. Biaya perjalanan dinas
- c. Biaya kendaraan dan *service*
- d. Biaya ekspedisi & penjualan Lainnya
- e. Biaya Telepon, Telex & Fax
- f. Biaya Listrik dan Air
- g. Biaya Telepon
- h. Biaya Repr, Sumb dan Keamanan
- i. Biaya ATK, Materai & Peranko
- j. Biaya Asuransi
- k. Biaya Bank
- l. Biaya Perijinan
- m. Biaya Penyusutan

4.2.2 Penggunaan Analisis CVP Pada PT. ABC

Setelah mengetahui unsur-unsur biaya pada PT. ABC, pada tabel 4.1 akan disajikan data biaya selama tahun 2008 untuk memproduksi karkas (ayam) sebanyak 1.298.270 kg.

Berdasarkan data biaya tersebut, maka penulis akan mengelompokkan biaya-biaya tersebut ke dalam biaya tetap, biaya variabel atau biaya campuran. Dapat dilihat pada tabel 4.2, biaya campuran sebesar Rp 364.955.625,00 dalam biaya produksi, Rp 19.573.842,00 dalam biaya penjualan dan Rp 52.055.958,00 dalam biaya administrasi dan umum.

Setelah dilakukan pengelompokan data biaya, terdapat biaya-biaya campuran yang harus dipisahkan ke dalam unsur biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan Metode Regresi Kuadrat Terkecil (*Least Square Regression Method*).

TABEL 4.1
DATA BIAYA REALISASI PT. ABC
TAHUN 2008
(dalam rupiah)

Keterangan	Jumlah
BIAYA PRODUKSI/HPP	
Bahan Baku Langsung	12,045,727,241
Tenaga Kerja Langsung	125,326,763
Biaya Produksi Tidak Langsung	
Bahan Kemasan	35,650,000
Tenaga Kerja Tidak Langsung	250,215,896
Penyusutan Pabrik	105,955,230
Reparasi dan Pemeliharaan	240,323,551
Biaya Listrik dan Air	124,632,074
Perlengkapan Pabrik	197,229,625
Lain-lain	6,897,694
TOTAL	13,131,958,074
BIAYA PENJUALAN	
Biaya Gaji dan Tunjangan	173,535,524
Biaya Perjalanan Dinas	6,941,421
Biaya Ekspedisi & Penjualan Lainnya	84,250,942
Biaya Telepon, Telex & Fax	13,882,842
Biaya Listrik dan Air	5,691,000
Biaya Kendaraan & Servis	34,707,105
Biaya Penyusutan	6,941,421
Biaya Lain-lain	941,421
TOTAL	326,891,676
BIAYA UMUM & ADMINISTRASI	
Biaya Gaji dan Tunjangan	55,296,130
Biaya Perjalanan Dinas	3,686,409
Biaya Kendaraan dan Servis	46,080,108
Biaya Telepon	3,686,409
Biaya Repr, Sumbangan dan Keamanan	5,529,613
Biaya ATK, Materai & Perangko	3,686,409
Biaya Listrik dan Air	2,289,441
Biaya Asuransi	9,216,022
Biaya Bank	5,529,613
Biaya Perijinan	18,432,043
Biaya Penyusutan	12,902,430
Biaya Lain-lain	5,275,248
TOTAL	171,609,875

Sumber: PT.ABC

TABEL 4.2
PEMISAHAN BIAYA PT. ABC
TAHUN 2008
(dalam rupiah)

Keterangan	FC	VC	E.Campuran
BIAYA PRODUKSI/HPP			
Bahan Baku Langsung		12,045,727,241	
Teraga Kerja Langsung		125,326,763	
Biaya Produksi Tidak Langsung			
Bahan Kemasan		35,650,000	
Teraga Kerja Tidak Langsung	250,215,896		
Peryusutan Pabrik	105,955,230		
Reparasi dan Pemeliharaan			240,323,551
Biaya Listrik dan Air			124,632,074
Perlengkapan Pabrik	197,229,625		
Lain-lain	6,897,694		
TOTAL	560,298,445	12,206,704,004	364,955,625
BIAYA PENJUALAN			
Biaya Gaji dan Tunjangan	173,535,524		
Biaya Perjalanan Dinas	6,941,421		
Biaya Ekspedisi & Penjualan Lainnya		84,250,942	
Biaya Telepon, Telex & Fax			13,882,842
Biaya Listrik dan Air			5,691,000
Biaya Kendaraan & Servis	34,707,105		
Biaya Peryusutan	6,941,421		
Biaya Lain-lain	941,421		
TOTAL	223,066,892	84,250,942	19,573,842
BIAYA UMUM & ADMINISTRASI			
Biaya Gaji dan Tunjangan	55,296,130		
Biaya Perjalanan Dinas		3,686,409	
Biaya Kendaraan dan Servis			46,080,108
Biaya Telepon			3,686,409
Biaya Repece, Sumbangan dan Keamanan	5,529,613		
Biaya ATK, Materai & Perangko		3,686,409	
Biaya Listrik dan Air			2,289,441
Biaya Asuransi	9,216,022		
Biaya Bank	5,529,613		
Biaya Perijinan	18,432,043		
Biaya Peryusutan	12,902,430		
Biaya Lain-lain	5,275,248		
TOTAL	112,181,099	7,372,818	52,055,958

Sumber: Diolah dari data

TABEL 4.3
PEMISAHAN BIAYA CAMPURAN
DALAM BIAYA PRODUKSI
TAHUN 2008

Bulan	Unit Produksi dalam Kg (X)	Biaya Campuran (Y)	XY	X ²
Januari	115.830	27.775.558	3.217.242.883.140	13.416.588.900
Februari	95.890	29.625.920	2.840.829.468.800	9.194.892.100
Maret	92.906	30.018.934	2.788.939.082.204	8.631.524.836
April	110.912	30.659.660	3.400.524.209.920	12.301.471.744
Mei	87.578	28.357.773	2.483.517.043.794	7.669.906.084
Juni	126.264	31.196.196	3.938.956.491.744	15.942.597.696
Juli	100.684	30.202.132	3.040.871.458.288	10.137.267.856
Agustus	98.448	30.385.706	2.991.411.984.288	9.692.008.704
September	109.978	30.913.020	3.399.752.113.560	12.095.160.484
Oktober	130.300	32.966.702	4.295.561.270.600	16.978.090.000
November	116.640	30.893.174	3.603.379.815.360	13.604.889.600
Desember	112.840	31.960.850	3.606.462.314.000	12.732.865.600
TOTAL	1.298.270	364.955.625	39.607.448.135.698	142.397.263.604

Sumber: Olahan data

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit (b)} &= \frac{12 \times 39.607.448.135.698 - (1.298.270 \times 364.955.625)}{12 \times 142.397.263.604 - (1.298.270)^2} \\ &= \text{Rp } 63,55 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya variabel} &= \text{Rp } 63,55 \times 1.298.270 \text{ kg} \\ &= \text{Rp } 82.512.171 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per bulan (a)} &= \frac{364.955.625 - (63,55 \times 1.298.270)}{12} \\ &= \text{Rp } 23.536.954,53 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya tetap} &= \text{Rp } 364.955.625 - \text{Rp } 82.512.171 \\ &= \text{Rp } 282.443.454 \end{aligned}$$

TABEL 4.4
PEMISAHAN BIAYA CAMPURAN
DALAM BIAYA PENJUALAN
TAHUN 2008

Bulan	Unit Produksi dalam Kg (X)	Biaya Campuran (Y)	XY	X ²
Januari	115.830	1.574.000	182.316.420.000	13.416.588.900
Februari	95.890	1.518.926	145.649.814.140	9.194.892.100
Maret	92.906	1.491.978	138.613.708.068	8.631.524.836
April	110.912	1.796.847	199.291.894.464	12.301.471.744
Mei	87.578	1.440.479	126.154.269.862	7.669.906.084
Juni	126.264	1.710.647	215.993.132.808	15.942.597.696
Juli	100.684	1.675.424	168.688.390.016	10.137.267.856
Agustus	98.448	1.548.902	152.486.304.096	9.692.008.704
September	109.978	1.753.455	192.841.473.990	12.095.160.484
Oktober	130.300	1.714.203	223.360.650.900	16.978.090.000
November	116.640	1.715.000	200.037.600.000	13.604.889.600
Desember	112.840	1.633.981	184.378.416.040	12.732.865.600
TOTAL	1.298.270	19.573.842	2.129.812.074.384	142.397.263.604

Sumber: Olahan data

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit (b)} &= \frac{12 \times 2.129.812.074.384 - (1.298.270 \times 19.573.842)}{12 \times 142.397.263.604 - (1.298.270)^2} \\ &= \text{Rp } 6,25 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya variabel} &= \text{Rp } 6,25 \times 1.298.270 \text{ kg} \\ &= \text{Rp } 8.126.716 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per bulan (a)} &= \frac{19.573.842 - (6,25 \times 1.298.270)}{12} \\ &= \text{Rp } 953.927 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya tetap} &= \text{Rp } 19.573.842 - \text{Rp } 8.126.716 \\ &= \text{Rp } 11.447.126 \end{aligned}$$

TABEL 4.5
PEMISAHAN BIAYA CAMPURAN
DALAM BIAYA ADM & UMUM
TAHUN 2008

Bulan	Unit Produksi dalam Kg (X)	Biaya Campuran (Y)	XY	X ²
Januari	115.830	4.306.516	498.823.748.280	13.416.588.900
Februari	95.890	3.914.353	375.347.309.170	9.194.892.100
Maret	92.906	3.680.456	341.936.445.136	8.631.524.836
April	110.912	4.290.193	475.833.886.016	12.301.471.744
Mei	87.578	4.324.905	378.766.530.090	7.669.906.084
Juni	126.264	4.954.239	625.542.033.096	15.942.597.696
Juli	100.684	4.227.349	425.626.406.716	10.137.267.856
Agustus	98.448	3.697.364	363.998.091.072	9.692.008.704
September	109.978	4.374.303	481.077.095.334	12.095.160.484
Oktober	130.300	5.497.328	716.301.838.400	16.978.090.000
November	116.640	4.544.502	530.070.713.280	13.604.889.600
Desember	112.840	4.244.450	478.943.738.000	12.732.865.600
TOTAL	1.298.270	52.055.958	5.692.267.834.590	142.397.263.604

Sumber: Olahan data

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit (b)} &= \frac{12 \times 5.692.267.834.590 - (1.298.270 \times 52.055.958)}{12 \times 142.397.263.604 - (1.298.270)^2} \\ &= \text{Rp } 31,14 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya variabel} &= \text{Rp } 31,14 \times 1.298.270 \text{ kg} \\ &= \text{Rp } 40.436.021 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap per bulan (a)} &= \frac{52.055.958 - (31,14 \times 1.298.270)}{12} \\ &= \text{Rp } 968.328 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya tetap} &= \text{Rp } 52.055.958 - \text{Rp } 40.436.021 \\ &= \text{Rp } 11.619.937 \end{aligned}$$

TABEL 4.6
BIAYA-BIAYA SETELAH PEMISAHAN
PT. ABC
TAHUN 2008

Keterangan	FC	VC
BIAYA PRODUKSI HPP		
Bahan Baku Langsung		12.045.727,241
Tenaga Kerja Langsung		125.326,763
Biaya Produksi Tidak Langsung		
Bahan Kemasan		35.650,000
Tenaga Kerja Tidak Langsung	250.215,896	
Penyusutan Pabrik	105.955,230	
Reparasi dan Pemeliharaan	185.989,225	54.334,326
Biaya Listrik dan Air	96.454,229	28.177,845
Perlengkapan Pabrik	197.229,625	
Lain-lain	6.897,694	
TOTAL	842.741,899	12.289.216,175
BIAYA PENJUALAN		
Biaya Gaji dan Tunjangan	173.535,524	
Biaya Perjalanan Dinas	6.941,421	
Biaya Ekspedisi & Penjualan Lainnya		84.250,942
Biaya Telepon, Telex & Fax	8.118,930	5.763,912
Biaya Listrik dan Air	3.328,197	2.362,803
Biaya Kendaraan & Servis	34.707,105	
Biaya Penyusutan	6.941,421	
Biaya Lain-lain	941,421	
TOTAL	234.514,019	92.377,657
BIAYA UMUM & ADMINISTRASI		
Biaya Gaji dan Tunjangan	55.296,130	
Biaya Perjalanan Dinas		3.686,409
Biaya Kendaraan dan Servis	10.286,007	35.794,101
Biaya Telepon	822,881	2.863,528
Biaya Repra, Sumbangan dan Keemas	5.529,613	
Biaya ATK, Materai & Perangko		3.686,409
Biaya Listrik dan Air	511,049	1.778,392
Biaya Asuransi	9.216,022	
Biaya Bank	5.529,613	
Biaya Perijinan	18.432,043	
Biaya Penyusutan	12.902,430	
Biaya Lain-lain	5.275,248	
TOTAL	123.801,036	47.808,839
<i>Sumber: Olahan data</i>	1.201.056,954	12.429.402,671

Produk “Best Chicken” dijual dengan harga rata-rata Rp 11.600,00 per kilo dengan hasil penjualan sebesar Rp 15.509.932.000,00

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{S}}\right)} \\
 &= \frac{1.201.056.954}{1 - \left(\frac{12.429.402.671}{15.509.932.000}\right)} \\
 &= \text{Rp } 6.876.120.276,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Kg)} &= \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Price per Kg}} \\
 &= \frac{6.876.120.276}{11.600} \\
 &= 592.770 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Hasil penjualan di atas menunjukkan bahwa PT. ABC memperoleh laba, karena jumlah unit (kg) penjualan karkas (ayam) sebesar 1.298.270 kg melebihi besarnya pada unit (kg) BEP sebesar 592.770 kg.

Mengetahui besarnya laba, dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Laba (Rp)} = \text{CMR} \times \text{MOS (Rp)}$$

$$\begin{aligned}
 \text{CMR} &= 1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}} \\
 &= 1 - \frac{12.429.402.671}{15.509.932.000} \\
 &= 17,56\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Sales} - \text{BEP (Rp)} \\
 &= \text{Rp } 15.509.932.000,00 - \text{Rp } 6.876.120.276,00 \\
 &= \text{Rp } 8.633.811.724,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Laba (Rp)} &= \text{CMR} \times \text{MOS (Rp)} \\
 &= 17,56\% \times \text{Rp } 8.633.811.724 \\
 &= \text{Rp } 1.508.074.204,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{EBT}}{\text{Total Sales}} \\
 &= \frac{1.508.074.204}{15.509.932.000} \\
 &= 10,013\%
 \end{aligned}$$

Analisis

Pada tahun 2008, setelah dilakukan analisis *cost-volume-profit* pada PT. ABC maka dapat diketahui dengan hasil penjualan sebesar Rp 15.509.932.000,00 dan dijual dengan harga rata-rata Rp 11.600,00 per kilo maka titik impas terjadi pada penjualan sebesar 592.770 kg.

Contribution Margin Ratio (CMR) menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan terpengaruh oleh perubahan dalam total penjualan. Pada tahun 2008, CMR PT. ABC menunjukkan angka 17,56%, hal ini berarti untuk satu rupiah kenaikan penjualan, total margin kontribusi akan meningkat sebesar Rp 0,1756 (Rp 1 penjualan x 17,56% rasio CM). Laba bersih juga akan meningkat sebesar Rp 0,1756, dengan asumsi biaya tetap tidak berubah.

MOS (*Margin of Safety*) pada PT. ABC sebesar Rp 8.633.811.724, yang merupakan kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (*Projected Sales*) di atas titik impas volume penjualan.

Penjualan (pada volume 1.298.270 kg karkas) (a)	Rp 15.509.932.000,00
Penjualan titik impas (pada volume 592.770 kg karkas) (b)	<u>Rp 6.876.120.276,00</u>
MOS (dalam Rp)	<u>Rp 8.633.811.724,00</u>
MOS sebagai persentase penjualan, (b/a)	57,33%

MOS sebagai persentase penjualan sebesar 57,33%, hal tersebut berarti bahwa pada penjualan saat ini dengan harga jual dan stuktur biaya saat ini, penurunan penjualan sebesar Rp 8.633.811.724,00 atau 57,33% akan memenuhi titik impas saja.

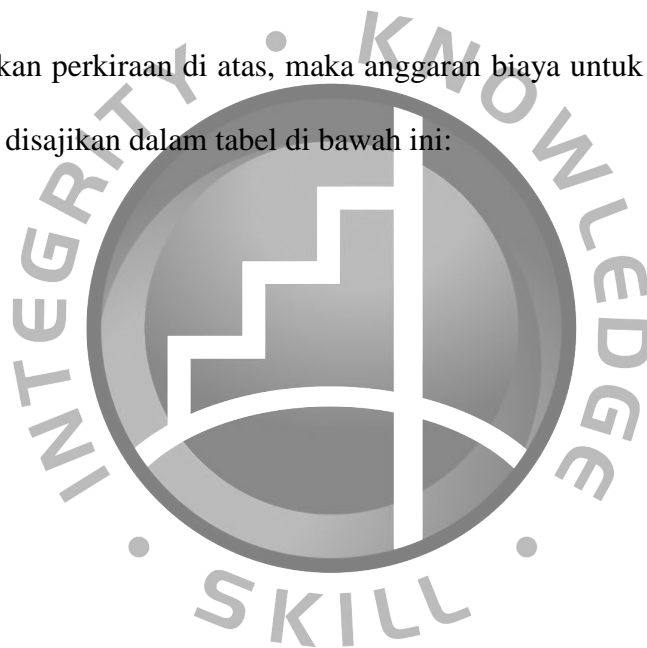
Pada tahun 2008, diketahui laba yang diperoleh sebesar Rp 1.508.074.204,00 dengan *Operating Profit Margin* sebesar 10,013%.

4.2.3 Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis CVP Pada PT. ABC

Untuk tahun 2009, PT. ABC telah membuat perkiraan anggaran biaya dan harga jual sebagai berikut:

- a. Biaya variabel mengalami kenaikan sebesar 10% kecuali biaya upah langsung, dan
- b. Biaya tetap dan harga jual per unit tidak mengalami perubahan

Berdasarkan perkiraan di atas, maka anggaran biaya untuk tahun 2009, adalah seperti yang disajikan dalam tabel di bawah ini:





Adanya perubahan biaya variabel akan mempengaruhi besarnya titik impas, dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{VC per unit} &= \frac{\text{TVC}}{\text{unit jual}} \\ &= \frac{13.659.810.258}{1.298.270} \\ &= \text{Rp } 10.522,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{VC per unit (anggaran 2009)} &= 110\% \times \text{Rp } 10.522,00 \\ &= \text{Rp } 11.574,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{S}}\right)} \\ &= \frac{1.201.056.954}{1 - \left(\frac{13.659.810.258}{15.509.932.000}\right)} \\ &= \text{Rp } 10.068.695.082,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Kg)} &= \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Price per Kg}} \\ &= \frac{10.068.695.082}{11.600} \\ &= 867.991 \text{ kg} \end{aligned}$$

Adapun perusahaan telah menganggarkan adanya kenaikan biaya untuk tahun 2009, perusahaan juga menginginkan kenaikan laba sebesar 5% dari laba tahun 2008.

$$\text{Laba yang dianggarkan} = 105\% \times \text{Rp } 1.508.074.204,00$$

$$= \text{Rp } 1.583.477.914,20$$

CMR

$$= 1 - \frac{VC}{S}$$

$$= 1 - \frac{13.659.810.258}{15.509.932.000}$$

$$= 11,93\%$$

Projected Sales (Rp)

$$= \frac{FC + profit}{CMR}$$

$$= \frac{1.201.056.954 + 1.583.477.914,20}{11,93\%}$$

$$= \text{Rp } 23.340.610.798,00$$

$$\begin{aligned}
 \text{Projected Sales (kg)} &= \frac{\text{Projected Sales (Rp)}}{\text{harga jual per unit}} \\
 &= \frac{23.340.610.798}{11.600} \\
 &= 2.012.122 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{MOS (Rp)} &= \text{Projected Sales (Rp)} - \text{BEP (Rp)} \\
 &= \text{Rp } 23.340.610.798,00 - \text{Rp } 10.068.695.082,00 \\
 &= \text{Rp } 13.271.915.716,00 \\
 \text{Operating Profit Margin} &= \frac{1.583.477.914,20}{23.340.610.798,00} \\
 &= 6,78\%
 \end{aligned}$$

Analisis

Dari analisis di atas, dapat disimpulkan dengan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 10% dan kenaikan laba 5% pada tahun 2009, setelah dilakukan analisis *cost-volume-profit* pada PT. ABC maka dapat diketahui dengan penjualan yang harus dicapai yaitu sebesar Rp 23.340.610.798,00 sebanyak 2.012.122 kg karkas. Titik impas yang dihasilkan sebesar Rp 10.068.695.082,00 dengan penjualan sebanyak 867.991 kg karkas.

Contribution Margin Ratio (CMR) menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan terpengaruh oleh perubahan dalam total penjualan. Pada tahun 2009, CMR

PT. ABC menunjukkan angka 11.93%, hal ini berarti untuk satu rupiah kenaikan penjualan, total margin kontribusi akan meningkat sebesar Rp 0,1193 (Rp 1 penjualan x 11,93% rasio CM). Laba bersih juga akan meningkat sebesar Rp 0,1193, dengan asumsi biaya tetap tidak berubah. Adanya kenaikan biaya variabel 10% menyebabkan adanya penurunan CMR.

MOS (*Margin of Safety*) yang diperkirakan pada tahun 2009 sebesar Rp 13.271.915.716,00 yang merupakan kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (*Projected Sales*) di atas titik impas volume penjualan.

Penjualan (pada volume 1.298.270 kg karkas) (a)	Rp 23.340.610.798,00
Penjualan titik impas (pada volume 967.991 kg karkas) (b)	<u>Rp 10.068.695.082,00</u>
MOS (dalam Rp)	<u>Rp 13.271.915.716,00</u>
MOS sebagai persentase penjualan, (b/a)	56,86%

MOS sebagai persentase penjualan sebesar 56,86%, hal tersebut berarti bahwa pada penjualan saat ini dengan harga jual dan struktur biaya saat ini, penurunan penjualan sebesar Rp 13.271.915.716,00 atau 56,86% akan memenuhi titik impas saja. Dengan kata lain, penjualan produk karkas dapat turun atau menyimpang sebesar 56,86% dari penjualan yang dianggarkan sebelum perusahaan menderita kerugian. Seperti yang diketahui, MOS menghitung tingkat keamanan perusahaan sebagai akibat dari adanya ketidakpastian dalam *projected sales* sebelum menderita kerugian. MOS rasio dari produk karkas ini besar, yang berarti tingkat keamanan yang dimiliki besar dan resiko usaha yang dihadapi adalah kecil.

Pada tahun 2009, diketahui laba yang akan diperoleh sebesar Rp1.583.477.914,20 dengan *Operating Profit Margin* sebesar 6,78%, menurun dibandingkan dengan tahun 2008 sebesar 10,013%.

Selain menggunakan MOS, perusahaan dapat menggunakan DOL untuk mengukur seberapa sensitif laba terhadap perubahan dalam penjualan.

<i>Projected sales</i>	Rp 23.340.610.798,00
<i>Variable cost</i>	<u>Rp 13.659.810.258,00</u>
<i>Contribution margin</i>	Rp 9.680.800.540,00

$$\begin{aligned}
 \text{DOL} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Laba yang dianggarkan}} \\
 &= \frac{9.680.800.540}{23.340.610.798} \\
 &= 41,47x
 \end{aligned}$$

DOL pada produk karkas menunjukkan 41,47% artinya, jika penjualan meningkat 1% maka laba akan meningkat sebesar 41,47%. Sebaliknya, jika penjualan menurun 1%, maka perusahaan akan mengalami penurunan laba sebesar 41,47% dari sebelumnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Pada bab terakhir ini penulis akan memberikan beberapa kesimpulan yang didasarkan atas pembahasan pada bab-bab sebelumnya, yaitu sebagai berikut:

1. PT ABC adalah perusahaan yang bergerak di bidang rumah potong ayam dengan merk “Best Chicken”, yang sebagian besar produknya dipasarkan ke beberapa daerah besar di Indonesia. Perkembangan PT ABC dari tahun ke tahun terus meningkat, dan perusahaan selalu menetapkan strategi-strategi terbaik untuk dapat bersaing di pasaran. Pada tahun 2008, PT. ABC memproduksi karkas sebanyak 1.298.270 kg.
2. PT. ABC melakukan pengklasifikasian biaya hanya berdasarkan fungsi-fungsi pokok perusahaan dimana biaya yang terjadi yaitu biaya produksi dan biaya penjualan, umum dan administrasi. Sedangkan berdasarkan hubungan antar biaya dengan pemukul biaya, biaya dibagi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung.
3. PT. ABC belum melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya di dalam hubungannya dengan perubahan tingkat kegiatan, dimana biaya digolongkan atas biaya tetap, biaya variabel serta biaya semivariabel. Hal ini akan menyulitkan bagi perusahaan apabila ingin mengetahui perencanaan laba di masa yang akan datang yang berhubungan dengan biaya, volume penjualan, serta laba-rugi.

4. Dari hasil analisis *cost-volume-profit* yang diimplementasikan pada PT. ABC dapat dilihat titik impas terjadi pada penjualan sebesar 592.770 kg pada tahun 2008, dengan laba yang diperoleh sebesar Rp 1.508.074.204,00 dengan *Operating Profit Margin* sebesar 10,013%. Selain itu, analisis *cost-volume-profit* memberikan manfaat untuk perencanaan laba jangka pendek pada PT. ABC, tingkat keamanan perusahaan sebagai akibat dari adanya ketidakpastian dalam *projected sales* sebelum menderita kerugian dan untuk mengetahui resiko usaha dan lain-lain.
5. Dari analisis *cost-volume-profit* dapat disimpulkan dengan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 10% dan kenaikan laba 5% pada tahun 2009, setelah dilakukan analisis *cost-volume-profit* pada PT. ABC maka dapat diketahui dengan penjualan yang harus dicapai yaitu sebesar Rp 23.340.610.798,00 sebanyak 2.012.122 kg karkas. Titik impas yang dihasilkan sebesar Rp 10.068.695.082,00 dengan penjualan sebanyak 867.991 kg karkas. Analisis *cost-volume-profit* juga menghitung kemungkinan laba yang akan diperoleh PT. ABC pada tahun 2009 yaitu sebesar Rp1.583.477.914,20 dengan *Operating Profit Margin* sebesar 6,78%, menurun dibandingkan dengan tahun 2008 sebesar 10,013%.

5.2. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

1. Perusahaan sebaiknya melakukan penggolongan biaya secara tepat ke dalam jenis biaya tetap dan biaya variabel. Apabila terdapat jenis biaya campuran, maka harus dipisahkan terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode yang paling baik, yaitu *least square regression method*. Hal ini perlu dilakukan agar hasil analisis yang dilakukan perusahaan, baik itu analisis *cost volume profit*, maupun analisis lainnya, dapat memberikan hasil yang akurat dan dapat diandalkan dalam pengambilan keputusan.
2. Perusahaan sebaiknya mulai menerapkan analisis *cost volume profit* di dalam proses perencanaan dan pengendaliannya. Analisis CVP merupakan alat terbaik yang dapat digunakan pihak manajemen untuk menetapkan strategi jangka pendek perusahaan dan untuk mengambil keputusan terbaik dari berbagai alternatif yang tersedia. Setelah itu, hasil yang dicapai dapat dievaluasi secara terus-menerus, dan dilakukan perbaikan apabila terjadi penyimpangan.
3. Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan harus dapat menetapkan strategi antara lain: *competitive advantage* dan *cost leadership* dengan cara menekan biaya produksi, meningkatkan harga jual dan meningkatkan volume penjualan. Sehingga produk perusahaan unggul di pasaran dari segi harga dan kualitas dalam hal pembelian bahan baku dan penjualan produk.

DAFTAR PUSTAKA

Belkaoui, Ahmad Riahi. 2000. *Accounting Theory, fourth edition. USA :Thompson Learning.*

Carter and Usry.2002.*Akuntansi Biaya, edisi 13.*Jakarta: Penerbit Salemba Empat

Garrison, Noreen and Brewer.2006. *Akuntansi Manajerial (Edisi 11).*Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Hongren, Charles ., George Foster, and Srikant M. Datar. 2009. *Cost Accounting : A Managerial Emphasis, thirteenth edition. New Jersey : Prentice Hall International, Inc*

Maher and Deakin. 1996. *Akuntansi Biaya*, Edisi 4 Jilid 1 dan 2. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Mulyadi, Drs.,Msc.,Akt.. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. Yogyakarta: UGM, Aditya Media, 1999.

Purwanto, Iwan.2006. *Manajemen Strategi.* Bandung: CV. Yrama Widya

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Marrissa
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 6 Maret 1988
Agama : Islam
Alamat : Komplek. Reni Jaya Jl. Bali Raya Blok R1
No. 16 Pamulang – Ciputat 15416

II. PENDIDIKAN FORMAL

2005 – 2009 : STIE Indonesia Banking School
2002 – 2005 : SMUN 74 Jakarta
1999 – 2002 : MTsN II Pamulang
1993 – 1999 : SDN Pondok Benda II
1992 – 1993 : TK Cahaya Agung

III. PENDIDIKAN INFORMAL (PELATIHAN DAN SEMINAR)

1. Pelatihan Sertifikasi Manajemen Risiko Tingkat 1, Mei 2009
2. Pelatihan *Trade Finance* pada tanggal 21 – 23 Januari 2009
3. Pelatihan *Bourse Game Treasury* pada tanggal 29 – 30 Januari 2008
4. Pelatihan Analisis Kredit pada tanggal 20 – 22 Agustus 2007
5. Pelatihan ESQ pada *ESQ Leadership Center* pada tanggal 5 – 6 Mei 2007
6. Pelatihan *Super Activist Training* oleh *Mastermind Consulting* pada tanggal 25 April 2007
7. Pelatihan *Customer Service Excellence* pada tanggal 30 Januari – 1 februari 2007 dari *First Asia Consultant*
8. Kegiatan *Islamic Economic Study Club* periode 2006 – 2007
9. Magang pada BRI Unit, Brebes – Jawa Tengah pada tanggal 12 – 16 Juni 2006
10. Pelatihan *Service Excellence* pada tanggal 1 – 2 Februari 2006

