

**SKRIPSI**

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT  
BANTU DALAM PERENCANAAN LABA  
PT AREZMAH MAKASSAR**



**WIWID SUDARMANTO  
1310321092**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI FAKULTAS  
EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2017**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PT AREZMAH MAKASSAR**



Diajukan Sebagai Laporan Skripsi pada  
PT AREZMAH MAKASSAR

**Wiwid Sudarmanto**  
**1310321092**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2017**

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT  
BANTU DALAM PERENCANAAN LABA  
PT AREZMAH MAKASSAR**

disusun dan diajukan oleh

**WIWID SUDARMANTO**  
1310321092

telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 28 September 2017

Pembimbing



Muh. Ridwan Hasanuddin, S.E., M. Si., Ak., CA

Ketua Program Studi S1 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu- Ilmu Sosial  
Universitas Fajar



  
Muh. Gafur, S.E., M.Si

## SKRIPSI

### ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PT AREZMAH MAKASSAR

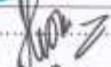
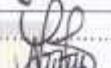
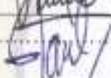
disusun dan diajukan oleh

**WIWID SUDARMANTO**  
1310321092

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
pada tanggal **12 September 2017** dan  
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Muh. Ridwan Hasanuddin, S.E., M.Si., Ak., CA	Ketua	
2.	Dr. A. Kusumawati, S.E., M.Si., Ak., CA	Sekretaris	
3.	Nurbayani, S.E., M.Si	Anggota	
4.	Abdul Samad A, S.E., M.Si	Eksternal	

Ketua Program Studi S1 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial  
Universitas Fajar



  
Muhammad Gafur, S.E., M.Si

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : WIWID SUDARMANTO  
NIM : 1310321092  
Program Studi : Akuntansi S1

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba PT Arezmah Makassar adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 27 September 2017

Yang membuat pernyataan,



(WIWID SUDARMANTO)

## **PRAKATA**

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan kami berbagi macam nikmat, sehingga aktivitas hidup ini banyak diberikan keberkahan dengan kemurahan berkat dan karunianya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih tidak lupa saya hanturkan kepada semua pihak yang telah membantu dalam kegiatan skripsi dan menyelesaikan laporan skripsi ini. Ucapan terima kasih saya ucapkan buat mereka yangadi memberikan bantuan baik materil dan moril, maupun doa, berkat bantuannya segala kendala dapat saya atasi. Untuk itu dengan rasa hormat, sayau capkan terimah kasih banyak kepada :

- 1 Kedua orang tuaku, Trimo Awie & Maryam, serta kedua kaka saya atas segala dukungan dan doanya.
- 2 Seluruh keluarga saya yang ada di Makassar.
- 3 Bapak Prof. Drs. H. Sadly Abdul Djabar, MPA selaku Rektor Universitas Makassar.
- 4 Bapak Dr. Ir Mujahid, SE., M.M selaku dekan fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar Makassar.
- 5 Bapak Muhammad Gafur, S.E., M.Si selaku ketua Prodi S1 Akuntansi Universitas Fajar Makassar.
- 6 Bapak Muh. Ridwan Hasanuddin, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Dosen pembimbing skripsi. Beliau telah banyak memberikan arahan dan tambahan ilmu bagi saya selama menjalani skripsi ini.
- 7 Seluruh Dosen dan Staff Universitas Fajar Makassar.
- 8 Kepala kantor dan seluruh pegawai Kantor PT AREZMAH MAKASSAR

Akhir kata saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, arahan, dan saran-saran sehingga segala amal baktinya dapat diterima oleh Tuhan yang Maha Esa. Semoga laporan skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Saya menyadari didalam penyusunan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki baik dari segi tata bahasa maupun dalam hal pengkonsolidasian. Oleh karena itu saya meminta maaf atas ketidaksempurnaan, juga memohon kritik dan saran untuk penulis agar bias lebih baik lagi dalam pembuatan laporan ini.

Makassar, September 2017

Hormat Saya

Penulis

## ABSTRAK

### ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PT AREZMAH MAKASSAR

Wiwid Sudarmanto  
Muh.Ridwan Hasanuddin

Penelitian ini bertujuan untuk Penelitian ini untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba perusahaan secara keseluruhan dengan menggunakan analisis biaya volume laba pada tahun 2016. pada Penelitian ini menggunakan data primer berupa laporan keuangan perusahaan dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif.

Teknik analisis dalam penelitian ini adalah dengan analisis *cost volume profit* menggunakan lima metode yaitu *least square*, *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree of operating leverage*. Rumus dari 5 metode menghasilkan, *least square* jumlah biaya yang diperoleh biaya tetap Rp 36.218.560 dan biaya variabel Rp90.317.600, *contribution margin* Rp59.906.400, *break even point* Rp 90.823.301, *margin of safety* Rp59.400.698. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa PT Arezmah memiliki margin pengaman sebesar 39,54% atau Rp 59.400.698 yang berarti bahwa Batas maksimal penurunan penjualan adalah Rp 59.400.698. Jika lebih dari itu maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Kata. kunci : biaya volume laba, perencanaan laba.

## **ABSTRACT**

### **COST ANALYSIS OF VOLUME PROFIT AS A TOOL HELP IN PROFIT PLANNING PT AREZMAH MAKASSAR**

**Wiwid Sudarmanto  
Muh.Ridwan Hasanuddin**

Purpose of this research is to know the calculation and planning of company profit as a whole by using cost volume profit analysis (CVP) at 2016. This research uses primary data in the form of company's financial report by using quantitative descriptive analysis technique.

Analytical technique in this research is by analysis of cost volume profit using five method that is least square, contribution margin, break even point, margin of safety, and degree of operating leverage. The formula of the 5 methods produce, least square amount of costs obtained fixed costs Rp 36.218.560 and variable costs Rp90.317.600, contribution margin Rp59.906.400, break even point Rp 90.823.301, margin of safety Rp59.400.698. The results of the research show that PT Arezmah has a safety margin of 39.54% or Rp 59,400,698 which means that the maximum limit of sales decrease is Rp 59,400,698. If more than that then the company will incur losses

Word key: cost-volume-profit analysis (CVP), profit planning.

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1 Biaya.....	6
2.1.1 Objek Biaya .....	7
2.1.2 Klasifikasi Biaya .....	7
2.2 Analisis Biaya Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis Perilaku- Biaya .....	9
2.3 Analisis <i>Cost volume Profit</i> .....	9
2.3.1 Asumsi-Asumsi Dalam Analisis Cost Volume Profit .....	10
2.3.2 Grafik Cost Volume Profit.....	11
2.3.3 Pengaruh Perubahan Variabel-Variabel Dalam Analisis <i>Cost                 Volume Profit</i> Terhadap Tingkat Laba Yang Direncanakan	11
2.4 Analisis <i>Break Event Point</i> .....	12
2.5 Margin of Safety .....	13
2.5.1 Penentuan <i>Break Event Point</i> .....	13
2.5.2 Grafik <i>Break Event Point</i> Dan Struktur Biaya .....	13

2.6	<i>Contribution Margin</i> .....	13
2.6.1	<i>Contribution Margin Ratio</i> .....	14
2.7	Perencanaan Laba .....	14
2.8	Hubungan Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Dengan Perencanaan Laba .....	15
2.9	<i>Operating Leverage</i> (Leverage Operasi).....	15
2.10	kerangka pemikiran.....	16
2.11	Penelitian Terdahulu .....	16
2.12	Definisi Operasional.....	18
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....		19
3.1	Rancangan Penelitian.....	19
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	19
3.3	Populasi dan Sampel.....	19
3.4	Jenis dan Sumber Data .....	19
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	20
3.6	Pengukuran Variabel Penelitian.....	20
3.7	Instrumen penelitian .....	21
3.8	Analisis data .....	21
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....		23
4.1	Deskripsi Data.....	23
4.2	Pembahasan.....	24
4.2.1	Pengklasifikasian Biaya.....	24
4.2.2	Break Even Point.....	25
4.2.3	<i>Contribution Margin</i> .....	27
4.2.4	<i>Margin Of Safety</i> .....	28
4.2.5	Perencanaan Laba Perusahaan .....	28
<b>BAB VI PENUTUP</b> .....		28
5.1	Kesimpulan.....	28
5.2	Saran .....	28
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....		29
<b>LAMPIRAN</b> .....		30

## DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu.....	16
4.1 Biaya Tetap.....	25
4.2 Biaya Variabel.....	25
4.3 Biaya Semi variabel.....	25
4.4 Rencana Laba Untuk Volume Penjualan.....	29

## DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Pemikiran.....	16
-----------------------------	----

## BAB I

### PENAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Laba merupakan tujuan umum perusahaan dalam kegiatan operasionalnya, karena laba menjadi salah satu indikator dalam mengukur kinerja perusahaan. Laba sering dijadikan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan. Dengan banyaknya laba yang diperoleh suatu perusahaan, maka perusahaan akan mampu untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, bahkan perusahaan akan mampu mengembangkan diri menjadi suatu usaha yang lebih besar, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Untuk memperoleh laba yang maksimal, perusahaan perlu membuat suatu perencanaan yang tepat dan cermat dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Perencanaan laba merupakan pengungkapan keuangan dan naratif akan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan, dimana dengan jelas dapat ditetapkan sasaran dalam bentuk waktu yang diperkirakan dan hasil keuangan yang diharapkan.

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan bagian terpenting dalam perencanaan laba karena alat tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba dapat optimal. Oleh karena itu, dalam perencanaan laba jangka pendek hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Hal itu dikarenakan dalam pemilihan alternative tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang manajemen memerlukan informasi biaya, volume, dan laba untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba yang akan datang.

Analisis *Cost Volume Profit* dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan (*margin of safety*), komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi, struktur biaya atau *leverage operasi*.

Analisis margin kontribusi digunakan untuk mengetahui jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap yang kemudian menjadi laba untuk periode tersebut. Analisis *leverage operasi (operating leverage)* digunakan untuk mengukur seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan. Jika *operating leverage* tinggi, maka peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar. Analisis titik impas (*break even point*) digunakan untuk mengetahui keadaan perusahaan dimana jumlah total pendapatan besarnya sama dengan jumlah total biaya atau pengeluaran. Dengan kata lain, *break even point* menunjukkan keadaan dimana perusahaan dalam keadaan tidak rugi maupun untung. Analisis margin keamanan (*margin of safety*) untuk menghitung jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi *margin of safety* maka semakin rendah risiko untuk tidak balik modal. Analisis target laba digunakan untuk menentukan berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Analisis *Cost Volume Profit* memiliki beberapa kelebihan yang diantaranya adalah dapat memberikan berbagai informasi yang bermanfaat untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba yang diharapkan.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan usaha dalam mencapai laba yang optimal. Perhitungan laba masa yang akan datang sangat berguna untuk menyusun proses perencanaan laba. Sudah umum bahwa hampir semua keputusan manajemen akan lebih banyak berakibat terhadap kegiatan atau sikap di masa yang akan datang daripada kegiatan atau sikap di

masa yang lalu. Dengan demikian pengambilan keputusan manajemen merupakan proses kontinyu. Proses yang kontinyu ini membuat pihak manajemen harus bisa mengantisipasi peristiwa-peristiwa yang akan datang dan merencanakan apa yang harus dilakukan, termasuk merencanakan laba perusahaan. Analisis biaya-volume laba (*cost-volume-profit*) kerap pula disebut analisis impas (*break even point*) karena signifikansi titik impas (*break even point*) dalam analisis ini. Dalam analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*), volume mengacu kepada sebuah pemicu biaya aktivitas, seperti unit penjualan yang diasumsikan berkorelasi dengan perubahan-perubahan pendapatan, biaya dan laba.

Menurut Armila (2008) dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*), maka akan dapat dianalisis keterkaitan biaya, hargadan kuantitas yang terjual sehingga para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan juga jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas. Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) merupakan alat terbaik yang dimiliki manajer untuk menemukan sumber keuntungan yang masih terpendam, belum dimanfaatkan yang mungkin ada dalam perusahaan terutama perusahaan yang masih berkembang (Garrison, 2013).

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Arezmah karena perusahaan tersebut bergerak di bidang jasa kontraktor yang menghasilkan infrastruktur jalan yang baik sehingga mendapatkan laba yang besar. Alasan tersebutlah yang membuat peneliti menggunakan *Cost Volume Profit* pada PT. Arezmah, khususnya dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan penjualan sehingga dapat mempertahankan pertumbuhan perusahaan dan mencapai profit yang tinggi sesuai dengan harapan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit* sebagai alat

perencanaan laba perusahaan, khususnya pada PT. Arezmah dan untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit* dalam pengambilan keputusan penjualan pada PT. Arezmah.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam penelitian tentang mengenai **Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan Laba Pada PT. Arezmah**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bedasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah yaitu bagaimana *Cost Volume Profit* digunakan dalam perencanaan laba PT. Arezmah Makassar ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui *Cost Volume Profit* dapat digunakan dalam perencanaan laba PT Arezmah Makassar.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut

### 1. Bagi penulis

Penelitian ini bertujuan untuk penerapan ilmu dan teori yang diperoleh peneliti selama mengikuti perkuliahan dengan permasalahan yang sebenarnya. Sehingga memperoleh gambaran yang jelas sejauh mana tercapainya keselarasan antara pengetahuan secara teoritis dan praktiknya.

### 2. mahasiswa

Penelitian ini diharapkan mampu sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

### 3. Bagi perusahaan yang diteliti

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan informasi mengenai hubungan timbal balik antara biaya, volume penjualan, dan laba agar manajemen perusahaan dapat mengelola perusahaan tersebut menjadi lebih efisien untuk mencapai hasil yang optimal.

### 4. Bagi ilmu pengetahuan

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran yang dapat menambah perbendaharaan dan pengetahuan di bidang akuntansi manajemen.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Biaya

Pengertian biaya yang merupakan salah satu fungsi dari manajemen adalah perencanaan. Perencanaan dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif. Salah satu data penting yang biasanya diperlukan sebagai dasar perencanaan dan pengambil keputusan adalah biaya. Karena berbagai macam tujuan memerlukan berbagaimacam informasi biaya, maka terlebih dahulu diketahui apakah biaya itu (Wati, 2011). Perusahaan memerlukan akuntansi biaya dimana akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang memungkinkan manajemen melakukan pengelolaan alokasi berbagai sumber ekonomi untuk menjamin dihasilkannya keluaran yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai masukan yang dikorbankan.

Biaya dapat didefinisikan juga sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi diwakili oleh penyusutan saat ini atau di masa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktiva lain (Carter dan Usry, 2009). Biaya adalah sejumlah kas atau setara kas yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa, dengan tujuan memperoleh keuntungan bagi perusahaan di masa sekarang maupun di masa mendatang. Secara umum biaya merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan tersebut diukur dengan berkurangnya harta atau bertambahnya kewajiban pada saat perolehan dalam satuan moneter (rupiah) dan expense didefinisikan sebagai biaya yang telah memberikan manfaat dan ketika manfaat tersebut digunakan (Hansen dan Mowen, 2010).

### 2.1.1 Objek Biaya

Objek biaya pada umumnya merupakan suatu item atau aktivitas yang biayanya diakumulasikan dan diukur. Item-item dan aktivitas yang menjadi objek biaya, seperti produk, departemen, divisi, proyek, dan sebagainya. Terdapat dua macam biaya yaitu biaya secara langsung merupakan biaya yang dengan mudah dan akurat ditelusuri sebagai objek biaya, sedangkan biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak mudah dan akurat dilacak oleh objek biaya (Carter dan Usry, 2009).

### 2.1.2 Klasifikasi Biaya

Biaya umumnya akan menghasilkan klasifikasi dari setiap pengeluaran sebagai biaya tetap, biaya variabel, atau biaya semivariabel (Carter dan Usry, 2009).

#### 1. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat dan menurun. Contohnya: overhead pabrik memasukkan item seperti supervisi, penyusutan, sewa, asuransi properti, pajak properti, dan semuanya yang secara umum dianggap sebagai biaya tetap (Carter dan Usry, 2009). Menurut Samryn 2013, Biaya tetap selanjutnya dapat dikelompokkan menjadi:

##### a. *Committed fixed cost*

*Committed fixed cost* meliputi biaya-biaya tetap yang berhubungan dengan investasi dalam fasilitas, peralatan, dan struktur dasar organisasi sebuah perusahaan. Biaya-biaya ini sulit ditelusuri hubungannya dengan volume output, seperti unit produksi.

b. *Discretionary fixed cost*

*Discretionary fixed cost* atau dikenal juga sebagai *managed fixed cost* meliputi biaya-biaya tetap yang timbul dari keputusan tahunan manajemen untuk membelanjai bidang-bidang biaya tetap tertentu seperti iklan dan penelitian. Sebagai *discretionary fixed cost*, biaya ini akan hilang jika kebijakan yang bersangkutan juga ditiadakan. Demikian juga fluktuasinya akan dipengaruhi oleh kebijakan manajemen. Biaya ini bisa melekat pada volume kegiatan dan/atau perubahan lingkup organisasi. Menurut Kamaruddin (2013), biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a) Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- b) Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah fixed cost unitnya tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi fixed cost per unitnya rendah.

## 2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Biaya yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, beberapa perlengkapan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, alat-alat kecil, pengerjaan ulang, dan unit-unit yang rusak (Carter dan Usry, 2009).

### 3. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel. Contohnya biaya listrik, air, gas, bensin, batu bara, beberapa perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, asuransi jiwa kelompok untuk karyawan, biaya pensiun, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, dan biaya representasi (Carter dan Usry, 2009).

## 2.2 Analisis Biaya Pemasaran dengan Menggunakan Analisis Perilaku Biaya

Analisis perilaku biaya yang dimaksud disini adalah memisahkan biaya campuran (semivariabel) ke dalam komponen-komponen tetap dan variabel. Menurut Hansen dan Mowen (2010) ada tiga metode yang digunakan secara luas, untuk memisahkan biaya campuran menjadi komponen tetap dan variabel, yaitu: metode tinggi rendah (*high low method*), metode *scatterplot*, dan metode kuadrat terkecil (*least-squares regression method*).

## 2.3 Analisis *Cost Volume Profit*

Menurut Christina dkk (2010) ada beberapa asumsi dasar yang digunakan dalam menganalisis *Cost Volume Profit* yaitu :

1. Harga jual konstan dalam cakupan yang relevan. Harga jual produk atau jasa ringan berubah meskipun volumenya berubah.
2. Biaya bersifat linier dalam rentang cakupan yang relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel.  
Elemen biaya

Sipayung (2008) menjelaskan bahwa analisis *Cost Volume Profit* suatu alat yang sangat berguna bagi manajemen untuk menjalankan fungsinya. Alat ini dapat membantu memahami hubungan antar biaya, volume, laba organisasi dengan memfokuskan hubungan 5 elemen yaitu harga produk, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel, total biaya tetap dan bauran produk yang dijual.

Menurut Garrison (2013), definisi analisis cost volume profit adalah “analisis biaya-volume-laba (*cost volume profit*) adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antarlima elemen: harga produk; volume atau tingkat aktivitas; biaya variabel per unit; total biaya tetap; dan bauran produk yang dijual. Menurut Mulyadi (2011), analisis *cost volume profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

### 2.3.1 Asumsi-asumsi dalam Analisis *Cost Volume Profit*

Menurut Garrison et al. (2013) ada sejumlah asumsi yang mendasari analisis *cost volume profit*, antara lain:

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual;
2. Biaya tetap dapat dipilah ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output;
3. Ketika disajikan grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total adalah linier (artinya digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan

dengan tingkat output dalam suatu rentang (dan periode waktu) yang relevan;

4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (di dalam suatu rentang dan periode waktu yang relevan) diketahui dan konstan;
5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda—ketika suatu perusahaan menjual beragam produk—adalah tetap konstan ketika tingkat unit terjual total berubah;
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan serta dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu uang.

### 2.3.2 Grafik *Cost Volume Profit*

Menurut Garrison (2013) laba atau rugi yang diantisipasi pada berbagai tingkat penjualan diukur dengan jarak vertikal antara garis total pendapatan dengan garis total biaya (tetap dan variabel). Titik impas (*break even point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total biaya. Ketika penjualan di atas titik impas, perusahaan mendapat laba dan besarnya laba (digambarkan dengan jarak vertikal antara garis total pendapatan dengan garis total biaya) bertambah ketika penjualan meningkat.

### 2.3.3 Pengaruh Perubahan Variabel-Variabel dalam Analisis *Cost Volume Profit* Terhadap Tingkat Laba yang Direncanakan

Menurut Simamora (2009), dengan menggunakan analisis *cost volume profit*, akuntan dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, biaya variabel, atau biaya tetap mempengaruhi laba operasi perusahaan.

1. Dampak Perubahan Harga Jual. Kenaikan harga jual per unit akan menurunkan titik impas penjualan, sedangkan penurunan harga jual per unit akan menaikkan titik impas penjualan. Dengan memakai

analisis *cost volume profit*, manajer dapat menentukan besarnya volume penjualan yang mesti berubah setelah melakukan perubahan harga supaya dapat mencapai laba sasaran yang ditetapkan.

2. Dampak Perubahan Biaya Variabel. Kenaikan biaya variabel akan menaikkan titik impas, sedangkan penurunan biaya variabel akan menurunkan titik impas penjualan. Untuk memprediksi impas pemangkasan biaya ini, manajer dapat memakai analisis *cost volume profit*.
3. Dampak Perubahan Biaya Tetap. Biaya tetap biasanya diharapkan tidak berubah sepanjang tahun, atau paling tidak sepanjang kisaran relevan. Setiap kenaikan atau penurunan biaya tetap akan mengubah titik impas dan volume penjualan yang diperlukan untuk meraih laba sasaran. Kenaikan biaya tetap akan mengatrol titik impas penjualan, sedangkan penurunan biaya tetap akan menurunkan titik impas penjualan.
4. Dampak Perubahan Simultan Harga dan Biaya. Dalam praktik di lapangan, harga dan biaya kerap berubah secara simultan. Biaya variabel sering berubah dan perusahaan bereaksi dengan mengganti harga-harga produknya. Kenaikan biaya tetap per unit dan kenaikan harga jual akan menurunkan titik impas, selain itu banyaknya unit yang mesti dijual oleh perusahaan agar bisa mencapai laba sasaran juga dapat menurun.

#### **2.4 Analisis *Break Even Point***

Menurut Carter dan Usry (2009) *break even point* (titik impas) adalah titik di mana biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Dalam mencapai break-even point, maka target laba adalah nol. Menurut Simamora (2009) tujuan analisis *break-even point* adalah untuk mencari

tingkat aktivitas yang menunjukkan pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

#### 2.4.1 Penentuan *Break Even Point*

Menurut Simamora (2009) *break even point* (BEP) dapat dihitung dengan menggunakan metode persamaan (*equation method*), metode kontribusi unit (*unit contribution method*), dan ancangan grafis (*graphic approach*).

#### 2.4.2 Grafik *Break Even Point* dan Struktur Biaya

Bentuk grafik *break even point* dapat menunjukkan sifat kegiatan perusahaan dan kegiatan apa yang hendaknya dilakukan oleh perusahaan tersebut. Dalam perusahaan yang biaya tetapnya relatif besar, impasnya biasanya akan tercapai pada titik volume penjualan yang relatif tinggi. Dalam perusahaan yang biaya tetapnya relatif rendah, impasnya biasanya akan tercapai pada tingkat volume penjualan yang relatif rendah.

### 2.5 ***Margin of Safety***

Margin pengaman penjualan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Semakin tinggi *margin of safety*, semakin rendah risiko untuk tidak balik modal. Dalam mengatasi *margin of safety* (MS) yang rendah, salah satu solusi yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan berusaha memperbaiki struktur biaya dengan menekan besarnya biaya tetap atau berusaha memperbaiki strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan.

### 2.6 ***Contribution Margin***

*Contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan. *Contribution margin* bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek. Jika *contribution margin* tidak dapat menutup

biaya tetap perusahaan ( $CM > FC$ ), maka yang timbul adalah kerugian. Namun, apabila *contribution margin* sama besarnya dengan biaya tetap ( $CM = FC$ ), maka perusahaan tidak mendapat laba atau rugi (impas). Terdapat sejumlah kemungkinan kebijaksanaan bagi perusahaan dalam menaikkan *contribution margin* seperti mengubah harga jual, mendorong kuantitas penjualan, memperbaiki struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel.

### 2.6.1 *Contribution Margin Ratio*

Menurut Simamora (2009), rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah persentase margin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan. Dengan mengetahui *contribution margin ratio*, manajemen dapat membandingkan profitabilitas berbagai macam lini produk. *Contribution margin ratio* bermanfaat dalam menetapkan kebijakan bisnis. Jika faktor-faktor seperti jumlah biaya tetap, persentase biaya variabel terhadap penjualan, dan harga jual per unit tidak dianggap konstan, maka pengaruh setiap perubahan itu harus ikut diperhitungkan pula.

## 2.7 Perencanaan Laba

Perencanaan adalah penentuan apa yang akan dikerjakan oleh manajemen selama jangka waktu tertentu di masa yang akan datang." Perencanaan merupakan suatu tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Perencanaan laba dapat diartikan sebagai sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan. Dalam pembahasan skripsi ini, perencanaan yang dibahas adalah mengenai perencanaan laba. Seperti yang kita ketahui, tujuan utama suatu perusahaan

dalam melaksanakan aktivitas bisnisnya adalah memperoleh laba. Bagaimana agar perusahaan dapat memperoleh tingkat laba yang diinginkan adalah tergantung dari sebuah perencanaan laba yang dibuat sebelumnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen harus memikirkan dan menganalisa hal-hal apa saja yang harus dibutuhkan dalam pencapaian tingkat laba. Unsur-unsur yang paling berhubungan terhadap laba adalah tingkat penjualan, jumlah produk yang dijual dan total biaya yang dikeluarkan. Jika tingkat penjualan lebih tinggi daripada jumlah biaya yang dikeluarkan maka

## **2.8 Hubungan Analisis *Cost Volume Profit* dengan Perencanaan Laba**

Menurut Mulyadi (2011), laba perusahaan dalam jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual), biaya variabel, dan biaya tetap. Analisis *cost volume profit* merupakan teknik yang menggunakan informasi akuntansi diferensial untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba. Manajemen akan dihadapkan pada pemilihan alternatif apakah harga jual produk dalam tahun anggaran yang akan datang perlu diturunkan untuk mengungguli posisi pesaingnya di pasar. Jika harga jual produk diturunkan, kemungkinan yang akan terjadi adalah volume penjualan akan naik. Jika volume penjualan naik, anggaran biaya di masa yang akan datang akan naik pula. Dengan mengetahui dampak terhadap laba, setiap alternatif tindakan yang dipertimbangkan sekarang, manajemen akan memiliki dasar yang kuat untuk memilih, sehingga ia akan mampu mengambil keputusan secara ekonomis rasional.

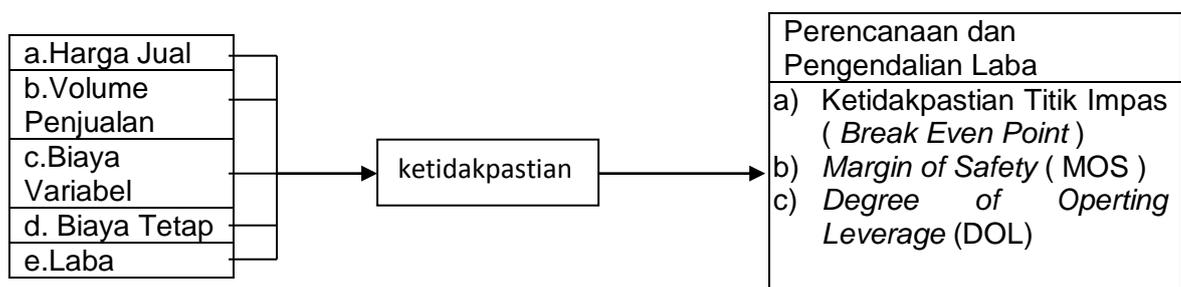
## **2.9 *Operating Leverage* (Leverage Operasi)**

Leverage operasi adalah ukuran sensitivitas laba bersih terhadap persentase perubahan penjualan. Leverage operasi didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menggunakan biaya operasi tetap untuk

memperbesar pengaruh dari perubahan volume penjualan atas *EBIT* (*Earning Before Interest and Tax*). Semakin besar tingkat leverage operasi, semakin banyak perubahan aktivitas penjualan yang akan mempengaruhi laba. Tingkat leverage operasi (*Degree of Operating Leverage = DOL*) untuk tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rasio margin kontribusi (RMK) terhadap laba.

## 2.10 kerangka pemikiran

**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**



Ketidakpastian merupakan situasi diwaktu yang akan datang yang tidak dapat diperkirakan dengan pasti. Kondisi ketidakpastian dapat berarti bahwa faktor-faktor penentu laba (harga jual, biaya, volume penjualan) dapat mengalami kenaikan maupun penurunan, kondisi tersebut akan berpengaruh pada pencapaian laba perusahaan yang dapat dilihat dari perubahan titik impas (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), dan *Degree Of Operating Leverage* (DOL).

## 2.11 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Rosid	Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Informasi Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada	Variabel-variabel yang digunakan adalah titik impas (break even point), margin of safety, dan analisis cost-volume-profit. Metode analisis yang digunakan adalah analisis break even (pulang-pokok) dan analisis biaya volume-laba.

		Perusahaan Narpadha Furniture Jepara dengan menggunakan data laporan keuangan tahun 2012	Dari hasil analisa cost-volume-profit dapat diketahui bahwa dari pendapatan penjualan tahun 2012 sebesar Rp 1.938.170.000, perusahaan harus mencapai pendapatan penjualan minimum sebesar Rp 1.360.550.371, agar perusahaan tidak menderita kerugian. Namun, jika manajemen perusahaan merencanakan volume penjualan yang dapat menghasilkan laba sebesar Rp 50.000.000, maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp 1.739.338.250.
2	Yunita Wulandari	Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai alat bantu perencanaan laba (Studi kasus pada "Quality" Hotel Yogyakarta).	Variabel-variabel yang digunakan adalah Volume Operasional Penjualan, Biaya-biaya yang terjadi. Metode Analisis yang digunakan adalah analisis Break Even Point (BEP), analisis Margin Of Safety (MOS). Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2014 pendapatan yang terjadi sebesar Rp17,783,050,000.00 dengan tingkat laba sebesar Rp7,793,127,000.00; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp10,665,870,293.46 atau sebesar 59.98% ; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp7,117,179,706.54 Pada tahun 2015 pendapatan yang terjadi sebesar Rp18,424,770,000.00 dengan tingkat laba sebesar Rp7,681,807,300.00; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp10,875,596,916.48 atau sebesar 59.03%; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp7,549,173,083.52. Dan pada tahun 2005 pendapatan yang terjadi sebesar Rp21,430,529,000.00 dengan tingkat laba sebesar - Rp9,037,326,500.00.; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp13,158,663,341.31 atau

			sebesar 61.40% ; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp8,271,856,658.69.
--	--	--	---

## 2.12 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi yang didasarkan atas variabel yang diamati. Secara tidak langsung, definisi operasional itu mengacu pada bagaimana mengukur suatu variabel.

### a. Harga Jual

Harga jual pada penelitian ini, perubahan yang dapat mempengaruhi hubungan biaya, volume, laba, atau rasio volume laba.

### b. Volume Penjualan

Volume penjualan pada penelitian ini di kalkulasi tiap bulan, pencatatan penjualan dilakukan setiap hari kemudian dikalkulasi tiap akhir bulan.

### c. Biaya Variabel

Biaya variabel pada penelitian ini adalah biaya bahan baku, uang makan tenaga kerja langsung, gas, listrik, telepon, kemasan, stiker merek, perlengkapan, air galon, perawatan gedung, alat tulis kantor.

### d. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya sewa gedung, penyusutan peralatan, gaji pemilik, perawatan kendaraan, dan biaya umum .

### e. Perencanaan Laba

Perencanaan adalah proses penetapan sasaran dan tindakan yang diperlukan untuk mencapai sasaran tersebut. Untuk merencanakan laba, perusahaan harus menentukan tingkat break even point atau titik impas, *Margin Of Safety* (marjin pengaman) dan *Operating Leverage* (leverage operasi).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif yaitu suatu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui dan menjadi mampu untuk menjelaskan karakteristik variabel yang diteliti dalam suatu situasi. Penelitian jenis ini digunakan untuk menggambarkan aspek-aspek yang relevan dengan fenomena perhatian dari perspektif seseorang, organisasi, orientasi industri, atau yang lainnya. Penelitian ini tidak menggunakan uji statistic, sehingga kesimpulan yang dibuat berdasarkan kriteria atau standar yang ditentukan.

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam penelitian ini, tempat yang akan diteliti yaitu pada PT Arezmah di jalan Rappocini raya no. 206 makassar dan penelitian ini dimulai dari 3 juli 2017.

#### **3.3 Populasi dan Sampel**

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang kontraktor yaitu PT Arezmah, sedangkan sampel yang digunakan adalah laporan keuangan perusahaan tersebut.

#### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

- a) Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif berupa data volume penjualan, harga jual, biaya-biaya yang terjadi dan data kualitatif yaitu data seperti kegiatan-kegiatan dalam PT. Arezmah selama tahun 2016.

- b) Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dalam bentuk catatan, dokumen, artikel yang terkait dengan masalah.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

#### **1. Observasi langsung**

Studi lapangan merupakan penelitian yang dilakukan langsung ke perusahaan untuk mendapatkan data primer. Adapun data primer ini dapat diperoleh dengan cara melakukan wawancara, melakukan observasi, dan mengumpulkan serta meneliti dokumen-dokumen perusahaan yang diperlukan.

#### **2. Penelitian kepustakaan**

Studi pustaka adalah pengumpulan data dengan cara mempelajari dan memahami buku-buku yang mempunyai hubungan dengan analisis biaya volume laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba seperti dari literatur, jurnal-jurnal, media massa, dan hasil penelitian yang diperoleh dari berbagai sumber, baik dari perpustakaan dan sumber lain.

### **3.6 Pengukuran Variabel Penelitian**

Variabel penelitian pada dasarnya adalah sesuatu hal berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut kemudian ditarik kesimpulan. variabel merupakan semua yang dapat membedakan atau membawa variasi pada nilai. Nilai bisa saja berbeda pada berbagai waktu untuk objek atau orang yang sama, atau pada waktu yang sama untuk objek atau orang yang berbeda.

### 3.7 Instrumen penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan mempelajari dokumen berupa laporan keuangan. Oleh karena itu, dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai instrumen penelitian adalah dokumen laporan keuangan PT. Indosat Tbk.

### 3.8 Analisis data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah serangkaian observasi yang dapat dinyatakan dalam bentuk angka. Dalam penelitian ini, dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menggolongkan biaya-biaya sesuai dengan tingkah lakunya, kemudian mengklasifikasikannya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

#### 2. *Contribution Margin*

*Contribution Margin* (Nilai Uang) = Penjualan – Biaya Variabel

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin} \times 100}{\text{Penjualan}}$$

#### 3. *Break Even Point*

$$\text{Titik Impas (Dalam Rupiah Penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Titik Impas (Unit Penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Per Unit}}$$

#### 4. *Margin Of Safety*

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}}$$

5. Metode Persamaan =

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Deskripsi Data

Tujuan jangka pendek perusahaan pada dasarnya adalah pencapaian laba yang maksimal. Dalam mencapai tujuan laba tersebut perusahaan terutama manajer harus memahami faktor-faktor pembangun atau pembentuk laba, dan apa saja yang mempengaruhi laba tersebut. Harga jual per unit, biaya, volume merupakan beberapa faktor yang langsung mempengaruhi laba. Ketika salah satu faktor tersebut berubah maka akan mempengaruhi laba, baik itu berpengaruh positif yaitu meningkatkan laba ataupun negatif (menderita kerugian).

Sistem informasi akuntansi manajemen untuk membuat keputusan tersebut. Salah satunya dengan menggunakan alat perencanaan manajerial berupa analisis *cost volume profit* yang memberi gambaran bahwa perubahan pada unsur-unsur biaya, volume, harga jual akan mempengaruhi laba perusahaan yang ingin dicapai. Analisis *cost volume profit* dibangun dengan asumsi bahwa biaya dapat dipisahkan atau diklasifikasikan berdasarkan perilakunya ke dalam biaya variabel dan tetap.

Agar pengaplikasian analisis *cost volume profit* dapat menghasilkan informasi yang dapat diandalkan maka penyusunan laporan keuangan yang bersifat internal seharusnya menggunakan metode biaya variabel, dimana data biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel sebagai pengurang pendapatan. Metode ini juga memberikan gambaran yang jelas mengenai profitabilitas dan efisiensi perusahaan dalam beroperasi menghasilkan produknya.

Dalam hal perencanaan laba dengan dasar perhitungan biaya absorpsi (*full costing*) tersebut, perusahaan akan kesulitan untuk memastikan penyebab terjadinya perubahan dalam laporan laba rugi perusahaan.

## 4.2 Pembahasan

### 4.2.1 Pengklasifikasian Biaya

Pengklasifikasian ulang biaya ini dianggap penting oleh penulis, karena memungkinkan penulis untuk menilai seberapa akurat informasi yang dihasilkan dari analisis breakeven-point yang telah dibuat manajemen perusahaan. Metode yang digunakan penulis dalam pengklasifikasian biaya ini adalah melalui analisis akun-akun biaya. Akun biaya yang ada dianalisis dengan pengamatan dan wawancara dengan manajer keuangan perusahaan, kemudian dari hasil pengamatan dan wawancara tersebut biaya-biaya yang ada dikelompokkan ke dalam biaya tetap, variabel dan semivariabel. Melalui proses wawancara dengan manajer keuangan tentang data biaya ini, terlihat suatu permasalahan bahwa manajemen telah salah dalam pengklasifikasian biaya tetap dan variabel. Pada beberapa akun yang seharusnya bersifat semivariabel, oleh manajemen perusahaan akun-akun tersebut tidak dipisahkan ke dalam dua kelompok biaya tetap dan variabel. Ketidaktepatan pemisahan biaya ini dapat mengakibatkan pengaplikasian analisis breakeven-point menjadi tidak efektif karena menggambarkan kondisi perusahaan yang tidak tepat dalam hal konsumsi biaya tetap dan variabel.

Tabel 4.1 Biaya Tetap

Administrasi kantor	8.000.000
Biaya sewa kantor	10.000.000
Biaya asuransi	5,128,560

Biaya bunga bank	4.000.000
Biaya penyusutan	9.000.000
Total biaya tetap	36.128.560.

Tabel 4.2 Biaya Variabel

Gaji karyawan	71.000.000
Transportasi	8.000.000
Operasional	11.317.600
Total biaya variabel	90.317.600

## 4.3 biaya Semi variabel

Listrik & air	9.246.000
Total biaya semivariabel	9.246.000

4.2.2 *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* Setelah menganalisis margin kontribusi perusahaan maka analisis selanjutnya yang ditawarkan oleh *cost volume profit* relationship adalah analisis Titik Impas (*Break Even Point*). Analisis titik impas adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat produksi dengan biaya dan/atau penjualan yang bagaimana agar perusahaan mencapai kondisi yang tidak untung ataupun tidak rugi. Untuk tahun 2016, perusahaan dalam menjual satu unit produk dikeluarkan biaya variabel sebesar Rp 19.720 dan biaya tetap Rp 36.218.560.425 dengan harga jual yang ditetapkan sebesar Rp 32.800/ unit dan pada tahun tersebut dengan harga dual yang ditetapkan sebesar Rp 32.800/unit dan pada tahun tersebut berhasil menjual produknya

sebesar Rp 4.580.000. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) Analisis titik impasnya dengan menggunakan 2 metode, yaitu:

Metode persamaan titik impas dalam unit penjualan dapat dihitung:

$$\text{penjualan} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba}$$

$$\text{Rp } 32.800 \cdot Q = \text{Rp } 19.720 \cdot Q + \text{Rp } 36.218.560 + 0$$

$$32.800 Q = 19.720 Q + \text{Rp } 36.218.560$$

$$13.080 Q = \text{Rp } 36.218.560$$

$$Q = \frac{36.218.560}{13.080}$$

$$= 2.769.003$$

- Titik impas dalam rupiah penjualan dapat dihitung:

$$\text{penjualan} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba}$$

$$100\% \cdot X = 60,12\% \cdot X + \text{Rp } 36.218.560 + 0$$

$$39,88\% \cdot X = \text{Rp } 36.218.560$$

$$X = \frac{36.218.560}{39,88\% X}$$

$$X = \text{Rp } 90.823.301$$

Analisis *cost volume profit* mengisyaratkan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Setelah hal ini dilakukan barulah kemudian mengaplikasikannya dengan menghitung margin kontribusi. Madan kontribusi didapat dari selisih antara penjualan dengan biaya variabel.

$$\text{Titik impas dalam unit yang dijual} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{biaya variabel per unit}}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{margin kontribusi per unit} \\
 & = \frac{\text{Rp } 36.218.560}{\text{Rp } 13.080} \\
 & = 276.900 \\
 \\
 \text{Titik impas dalam rupiah penjualan} & = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\
 & = \frac{\text{Rp } 36.218.560}{39,88\%} \\
 & = \text{Rp } 90.823.301
 \end{aligned}$$

Titik impas (*Break Even Point*) tahun 2016 perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual dengan total penjualan Rp 90.823.301.373 dan pada saat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba.

#### 4.2.3 Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Analisis *cost volume profit* mengisyaratkan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Setelah hal ini dilakukan barulah kemudian mengaplikasikannya dengan menghitung margin kontribusi. Margin kontribusi didapat dari selisih antara penjualan dengan biaya variabel.

	Total	per unit
Penjualan	(Rp 32.800 X 4.580.000) Rp 150.224.000	Rp 32.800
Dikurangi biaya variabel	(Rp 19.720 X 4.580.000) Rp 90.317.600	Rp 19.720
margin kontribusi	<u>Rp 59.906.40</u>	Rp 13.080
Dikurangi biaya tetap	<u>Rp 36.,218.560</u>	
laba bersih	Rp 23.687.839	

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Rp } 59.906.400}{\text{Rp } 150.224.000} \\ &= 39,88\% \end{aligned}$$

Setiap unit yang terjual akan mengurangi kerugian sejumlah margin kontribusi per unit. Ketika titik impas tercapai, setiap tambahan unit yang terjual akan meningkatkan laba perusahaan sebesar sejumlah margin kontribusi per unit. Jika perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 39,88%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 39.88% dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah.

#### 4.2.4 Margin Keamanan (*Margin of Safety*)

Analisis *Margin of Safety* atau analisis batas pengaman merupakan selisih antara tingkat penjualan tertentu dengan penjualan titik impas. Analisis ini menunjukkan sampai pada tingkat yang bagaimana penjualan dapat turun sebelum mencapai titik rugi operasi. Semakin tinggi nilai batas pengaman suatu perusahaan, maka resiko perusahaan terhadap kerugian akan semakin kecil. Perhitungan batas pengaman ini dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Keamanan} &= \text{penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan pada} \\ \text{titik impas} &= \text{Rp } 150.224.000 - \text{Rp } 90.823.301 \\ &= 59.400.698 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Persentase margin Kemanan} &= \frac{\text{Rp } 59.400.698}{\text{Rp } 150.224.000} \\ &= 39,54\% \end{aligned}$$

Ini berarti bahwa penurunan penjualan sebesar 39,54% atau Rp 59.400.698.828 akan memenuhi titik impas saja. Semakin tinggi margin keamanan maka semakin rendah perusahaan menderita kerugian.

#### 4.2.5 Perencanaan Laba Perusahaan

Perencanaan laba yang dibuat perusahaan adalah berdasarkan perbandingan penjualan aktual tahun sebelumnya. Untuk tahun 2006 diharapkan kenaikan penjualan sampai akhir Desember 2016 adalah  $\pm 30\%$ . Maka penjualan untuk tahun 2016 adalah ditargetkan sebesar 595.400/unit. Perusahaan mempertimbangkan untuk tahun depan akan terjadi kenaikan biaya dan kenaikan harga jual. Hal ini dapat disebabkan karena kenaikan gaji dan upah karyawan setiap tahunnya. Manajemen perusahaan mengasumsikan kenaikan biaya tetap sebesar 5% menjadi Rp 38.029.488 dan biaya variabel menjadi Rp 20.700. Harga jual per unit produk juga meningkat menjadi Rp 34.400, maka diperoleh perencanaan laba sebagai berikut:

$$\text{Rp } 34.400 \times X = \text{Rp } 20.700 (X) + \text{Rp } 38.029.488 + \text{Rp } 0$$

$$34.400 X - 20.700 X = \text{Rp } 38.029.488$$

$$13.700 X = \text{Rp } 38.029.488$$

$$X = \frac{\text{Rp } 38.029.488}{13.700 X}$$

$$13.700 X$$

$$X = \text{Rp } 95.490.134$$

$$\text{Margin keamanan} = \text{Rp } 204.817.600 - \text{Rp } 95.490.134$$

$$= \text{Rp } 109.327.465$$

$$\text{persentase margin Kemanan} = \frac{\text{Rp } 95.490.134}{\text{Rp } 204.817.600}$$

Rp 204.817.600

= 46,62%

TABEL 4.4

RENCANA LABA UNTUK VOLUME PENJUALAN TAHUN 2017

Bulan	Volume Penjualan (Unit)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Laba (Rp)
Januari	46,170	38,029,488	10,270,719	17,068,248	(31,231,959)
Februari	92,340	38,029,488	20,541,438	34,136,496	(24,434,430)
Maret	150,510	38,029,488	32,716,557	54,369,544	(16,376,501)
April	200,680	38,029,488	47,624,076	79,143,392	(6,510,172)
Mei	280,000	38,029,488	59,409,000	98,728,000	1,289,511
Juni	320,020	38,029,488	66,240,414	110,080,688	5,810,785
Juli	369,190	38,029,488	76,511,133	127,148,936	12,608,314
Agustus	430,360	38,029,488	89,017,452	147,932,384	20,885,443
September	465,530	38,029,488	96,576,471	160,494,232	25,888,272
Oktober	516,700	38,029,488	106,847,190	177,562,480	32,685,801
November	565,870	38,029,488	117,117,909	194,630,728	39,483,330
Desember	594,000	38,029,488	123,247,800	204,817,600	43,540,311

Analisis *Cost Volume Profit* Penerapan analisis cost volume profit, diperlukan penganalisaan unsur biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 2016 terdiri dari biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel, sehingga diperlukan pemisahan lagi untuk biaya semivariabel tersebut. Dalam hal pemisahan biaya semivariabel PT.Arezmah menggunakan metode stand by cost (metode biaya beijaga) karena metode ini dianggap cukup praktis karena pengalokasian setiap komponen biaya semivariabel tidak berdasarkan pemicu biaya tertentu.

Total penjualan tahun 2016 = Rp150.224.000

Total biaya variabel tahun 2016 = Rp 90.317.600

Total Biaya Tetap Tahun 2016 = Rp 36.218.560

Pada tahun 2016 titik impas (*Break Even Point*) perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual sudah mencapai 276.900/unit dengan total penjualan Rp 90.823.301 dan pada saat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba. Rasio margin kontribusi yang diperoleh adalah 39,88%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 39,88% dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. Margin keamanan yang diperoleh sebesar 39,54%. Hal ini berarti bahwa penurunan penjualan sebesar 39,54% atau Rp 59.400.698 akan memenuhi titik impas saja. Semakin tinggi margin keamanan maka semakin rendah perusahaan menderita kerugian.

Berdasarkan kebijakan manajemen, perencanaan penjualan untuk tahun 2016 diharapkan meningkat  $\pm 30\%$  dari total penjualan tahun sebelumnya. Hal ini dilakukan antara lain karena faktor pengalaman dimasa lalu dan semakin banyaknya kebutuhan para konsumen sekarang ini dengan bertambahnya jenis-jenis produk baru yang diciptakan. Selain itu juga disebabkan karena pangsa pasar konsumen yang semakin luas. Jika pada tahun 2015 telah tercapai penjualan sebanyak 458.000/unit maka direncanakan penjualan untuk tahun 2016 adalah sebesar 595.000/unit ( $30\% \times 458.000$ ). Jika diasumsikan tidak ada perubahan biaya dan harga jual, maka akan diperoleh laba untuk tahun 2006 sebagai berikut:

	saat ini	Diharapkan	peningkatan	persentase
Penjualan	150.224.000	195.291.200	45.067.200	100%
(biayavariabel)	(90.317.600)	(117.412.880)	(27.095.280)	60,22%
Margin kontribusi	59,906,400	77.878.320	17.971.920	39,88%
(biaya tetap)	(36.218.560)	(36.218.560)	-	
laba bersih	23.687.839	41.659.759	17.971.920	

Analisis Perencanaan Laba Perencanaan laba yang dibuat perusahaan adalah berdasarkan perbandingan penjualan aktual tahun sebelumnya. Perusahaan membuat target penjualan meningkat sebesar  $\pm 30\%$  dari penjualan tahun 2016. Dalam perencanaan laba, yang pertama dihitung adalah analisis titik impas agar dapat ditentukan penjualan minimal untuk memperoleh laba yang diinginkan. Pada tahun 2016 perusahaan berhasil menjual sebanyak 458.000/unit dan laba yang diperoleh adalah Rp 23.687.839. Untuk tahun 2016, perusahaan merencanakan terjadi peningkatan penjualan  $\pm 30\%$  atau sekitar 5.954.000/unit dan target laba yang diperoleh adalah sekitar Rp 43.540.311 Titik impas tahun 2006 tercapai pada saat penjualan sebesar Rp 95.490.134

Titik impas tersebut akan tercapai sekitar Mei 2016. Margin kemananan tahun 2016 adalah penjualan sebesar Rp 109.327.465 yang artinya setelah tercapai penjualan tersebut perusahaan telah terhindar dari kerugian.

Analisis *Cost Volume Profit* sebagai Perencanaan Laba Perusahaan telah menerapkan analisis cost volume profit dalam membuat perencanaan laba dengan cukup memadai. Langkah awal yang dilakukan adalah dengan mencari titik impas agar dapat ditentukan sampai berapa besar tingkat penjualan yang harus diperoleh agar perusahaan tidak menderita kerugian. Titik impas perusahaan untuk tahun 2016 adalah pada penjualan mencapai 276.900/unit dengan total penjualan Rp 90.823.301.

Margin kontribusi sebesar 39,88% yang artinya setelah penjualan mencapai titik impas maka tambahan 1 unit yang terjual juga akan meningkatkan laba sebesar 39,88%. Margin keamanan perusahaan adalah 39,54% atau sebesar Rp 59.400.698 yang artinya batas penurunan penjualan yang diperbolehkan hanya 39,54% saja karena lebih dari itu perusahaan akan rugi. Pada umumnya perusahaan lebih menyukai titik impas yang lebih rendah karena

jika tingkat penjualan pada titik impas yang rendah, maka kesempatan untuk memperoleh laba semakin besar. Margin keamanan yang lebih baik adalah yang relative besar karena menggambarkan daya tahan terhadap penurunan penjualan lebih besar. Pada tahun 2016, perusahaan merencanakan terjadi peningkatan penjualan  $\pm 30\%$  atau sekitar 5.954.000/unit dan target laba yang diperoleh adalah sekitar Rp 43.540.311. Titik impas tahun 2016 tercapai pada saat penjualan sebesar Rp 95.490.134. Margin keinananan tahun 2016 adalah penjualan sebesar Rp 109.327.465, yang artinya setelah tercapai penjualan tersebut perusahaan telah terhindar dari kerugian.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari seluruh data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisa berdasarkan metode-metode yang digunakan dalam analisis Cost Volume Profit, maka dapat diambil suatu kesimpulan dan saran sebagai berikut:

1. PT.Arezmah mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkannya kedalam 3 jenis yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Dalam analisis Cost Volume Profit manajemen memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan metode Stand by Cost sehingga jumlah biaya yang diperoleh adalah biaya tetap Rp 36.218.560 dan biaya variabel Rp 90.317.600.
2. Dari data biaya dan laba yang diperoleh, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 39.88% yang berarti bahwa untuk setiap kenaikan unit penjualan maka laba juga akan meningkat sebesar 39.88% dengan asumsi
3. Tahun 2016 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar 458.000 per unit dan memperoleh laba Rp 23.687.839. Pada tingkat penjualan tersebut, perusahaan menlild Break Even Point pada tingkat penjualan sebesar Rp 90.823.301 (sehingga tercapai penjualan sebesar 65.40% dari titik iinpasnya).
4. Tahun 2016 perusahaan memiliki margin pengaman sebesar 39.54% atau Rp 59.400.698 yang berarti bahwa Batas maksimal penurunan penjualan adalah Rp 59.400.698 Jika lebih clari itu maka perusahaan akan mengalami kerugian.

## **5.2 Saran**

1. Penerapan analisis cost volume profit sebaiknya memperhatikan asumsi-  
asumsi yang mendasarinya agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam  
pengambilan keputusan dan dapat menetapkan kebijakan dan strategi yang  
tepat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Carter, W. K., dan Usry. 2009. **Cost Accounting**. 14th edition. South-Western Cengage Learning.
- Christina, Ellen, et.al. 2010, **Anggaran Perusahaan : Suatu Pendekatan Praktis**. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Garrison, R, H., Noreen, E,W dan Brewer. 2013. **Managerial Accounting terjemahan Kartika Dewi**. Edisi 14. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R., dan M. M. Mowen. 2010. **Management Accounting**. 7th edition. South-Western Cengage Learning.
- Krisna.W, Armila, 2008. "**Akuntansi Manajemen**", Graha Ilmu, Jakarta
- Kamaruddin, Ahmad, 2013, "**Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan**", Cetakan ke delapan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mulyadi.2011. **Akuntansi Biaya. Edisi 5**.Bandung: Unit Penerbit dan Pecetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Samryn, L.M, 2013. "**Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi**", Cetakan ke dua, Kencana, Jakarta.
- Simamora, H. (2009). **Akuntansi Manajemen**. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- M. Sipayung, Friska, 2008. **Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba**, Medan", Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Wati, Desi Saras. 2011. **Analysis Cost Volume Profit To Home Industry Melati Muffins**. Gunadarma University. Jakarta.