

## ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT*(CVP)DALAMPENGAMBILANKEPUTUSAN PERENCANAANLABAPADAPT.TROPICACOCOPRIMA

Oleh:  
**RinaLidiaAssa**

FakultasEkonomidanBisnis,JurusanAkuntansi  
UniversitasSamRatulangiManado  
e-mail:[rinalidiaassa@yahoo.com](mailto:rinalidiaassa@yahoo.com)

### ABSTRAK

Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit*(CVP). Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba. Dalam penelitian ini, digunakan metode deskriptif karena data yang digunakan berupa data biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari laporan laba rugi PT. Tropica Cocoprime tahun 2010 dan 2011. Penelitian ini dilakukan di PT. Tropica Cocoprime yang beralamat di Jl. Balai Kota 12 Manado. Hasil penelitian ini yaitu perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan. PT. Tropica Cocoprime diharapkan mampu menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.

**Katakunci** : *cost-volume-profit, perencanaan laba.*

### ABSTRACT

Profit plan contains measure that will be taken by the company to achieve the desire amount of profit targets. Analysis is precise enough to understand the interrelationships between costs, volume, and profit analysis is *Cost-Volume-Profit* (CVP). The objective to be achieved in this study was to determine the *cost-volume-profit* analysis of the relation profit in planning decisions. In this study, descriptive method is used because the data used in the form of data fixed cost and variable costs were obtained from the income statement of PT. Tropica Cocoprime in 2010 and 2011. The research was conducted in PT. Tropica Cocoprime is located at Jl. Manado City Hall 12. Results of study are changes in selling price, variable costs, fixed costs can affect the return to be achieved by the company. PT. Tropica Cocoprime expected to implement *cost volume profit* analysis in profit planning decisions where it can be seen that the minimum sales volume of the company do not suffer and these analyzes can provide information about the sales that must be achieved in order to achieved profit targets.

**Keywords**: *cost-volume-profit, planning profit.*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang berkaitan dengan usaha atau bisnis. Untuk menjaga keberlanjutan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin pesat diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadappencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan.

Manajemen dalam pengambilan keputusan memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan, karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis tersebut dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba, dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Setelah menetapkan harga jual, volume yang dijual serta pengklasifikasian biaya, maka analisis *Cost-Volume-Profit* dapat dilaksanakan dengan menggunakan elemen-elemen analisis.

PT. Tropica Cocoprima merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri produk tepung kelapa. Untuk memperoleh laba yang diinginkan oleh perusahaan, maka manajemen perusahaan PT. Tropica Cocoprima harus tanggap dalam perencanaan, pengendalian, serta dalam pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu manajemen PT. Tropica Cocoprima perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Salah satu pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis *cost-volume-profit* yang dipakai manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi kemungkinan terjadinya perubahan atas volume penjualan, harga jual, serta biaya yang dikeluarkan.

### Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprima.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Konsep Akuntansi

Akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses informasi menjadi laporan keuangan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pembuat pengambil keputusan (Horngren, 2009:4). Akuntansi adalah sebuah kegiatan jasa, fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif, terutama yang bersifat keuangan, tentang entitas ekonomi yang dimaksudkan agar berguna dalam mengambil keputusan ekonomidalam membuat pilihan-pilihannalardiantar alternatif alternatifvearahtindakan (Halim, 2007: 25).

### Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen (*management accounting*) adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraandalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi (Blocher *et al*, 2011:5). Akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan (Krisnaji, 2011:1).

### Informasi Akuntansi Manajemen

Sistem akuntansi manajemen menyediakan informasi, baik keuangan maupun non keuangan, kepada manajer dan karyawan organisasi. Informasi akuntansi manajemen disusun untuk keperluan spesifik para pembuat keputusan dan jarang disebarluaskan ke pihak lain dalam organisasi (Atkinson, 2009: 3). Pengguna utama informasi akuntansi manajemen adalah para manajer, yang bertugas merencanakan kegiatan, menerapkan rencana, dan mengarahkan serta mengendalikan kegiatan organisasi tersebut atau berjalan sesuai dengan rencana. Informasi yang digunakan oleh akuntansi manajemen akan dimanfaatkan oleh para manajer untuk membantumenyelaksanakantugasnya(Krismiaji,2011: 1).

### Hubungan Antara Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Keuangan

Mursyidi. (2010: 10) dalam buku 'akuntansi biaya', menjelaskan akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen mempunyai persamaan antaralain:

1. Keduanya merupakan sistem yang mengelolakeuangan yang menghasilkan laporan keuangan.
2. Informasi yang dihasilkan oleh keduanya merupakan dasar yang berguna bagi para pemakai untuk pengambilan keputusan.

Krismiaji (2011 : 3) menyatakan adanya perbandingan akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen yaitu laporan yang dihasilkan oleh akuntansi keuangan ditunjukkan untuk pihak-pihak eksternal perusahaan seperti para pemegang saham dan para kreditur, sedangkan laporan yang dihasilkan oleh akuntansi manajemen ditunjukkan untuk digunakan oleh pihak-pihak di dalam organisasi. Perbedaan tujuan antara kedua akuntansi tersebut membawa konsekuensi pada perbedaan karakteristik akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen, meskipun keduanya mendasarkan pada data keuangannya yang sama.

### Konsep Biaya

Akuntansi biaya digunakan dalam semua organisasi, baik perusahaan manufaktur, perdagangan, maupun jasa. Akuntansi biaya diperlukan untuk memperoleh informasi terperinci mengenai biaya, terutama yang berhubungan dengan produksi dan penjualan barang jadi. Apabila biaya digunakan dalam organisasi oleh para manajer untuk mengevaluasi kinerja operasi atau untuk personalia, atau sebagai dasar untuk pengambilan keputusan, maka biaya-biaya tersebut digunakan untuk tujuan akuntansi manajemen.

Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya (Mulyadi, 2012 : 7). Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya (Firdaus, 2012: 4).

### Manfaat dan Tujuan Akuntansi Biaya

Manfaat akuntansi biaya adalah:

1. Sebagai pemasok informasi dasar untuk menentukan harga jual produk barang atau jasa.
2. Sebagai bagian dari alat pengendalian manajemen, terutama yang berkaitan dengan pengukuran kinerja manajer pusat pertanggungjawaban.
3. Sebagai pemasok informasi pada pihak eksternal berkenaan dengan seluruh aspek biaya operasi. (Witjaksono, 2013: 5). Biaya (*cost*) diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi atau menghilangkan suatu tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang (Mursyidi, 2010: 14).

### Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) merupakan perubahan pada total biaya yang dikaitkan dengan setiap perubahan pada jumlah penggerak biaya. Penggerak biaya dapat berdasarkan volume, meskipun biasanya akuntansi manajemen dalam praktiknya menggunakan istilah biaya variabel dalam hubungannya dengan penggerak biaya berdasarkan volume. Contoh yang lazim dari biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung (Blocher *et al.*, 2011: 114). Sebaliknya, biaya tetap (*fixed cost*) merupakan bagian dari total biaya yang tidak berubah meskipun output berubah dalam rentang yang relevan (Blocher *et al.*, 2011: 114).

### Analisis Cost-Volume-Profit

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antar biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output (Blocher *et al.*, 2011:504).

### Elemen-Elemen Analisis Cost-Volume-Profit

#### 1. Analisis Contribution Margin

*Contribution Margin* adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Garrison *et al.* (2010:328), menyatakan "margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel". Jumlah tersebut lah yang akan menutup biaya tetap, kemudian menjadi laba. Garrison, *et al.* (2010:329), menyatakan formula yang dapat digunakan untuk menghitung *contribution margin ratio* sebagai berikut.

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

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

#### 2. Analisis Operating Leverage

*Operating leverage* adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leverage* yang dicapai dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba. Sebaliknya jika perusahaan mempunyai *operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah. Garrison, *et al.* (2010:343), menyatakan formula yang dapat digunakan untuk menghitung *operating leverage* sebagai berikut.

$$\text{Tingkat Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

#### 3. Analisis Break Even Point

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) apabila setelah disusun laporan perhitungan laba-rugi untuk suatu periode tertentu, perusahaan memperoleh laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Dalam analisis *BEP*, hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*) yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Garrison *et al.* (2010:334), menyatakan formula yang dapat digunakan untuk menghitung *break even point* sebagai berikut:

1. Metode Persamaan

$$\text{Break Even Point (nilai uang)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

atau

$$\text{Break Even Point (nilai uang)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

#### 4. Analisis Margin of Safety

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *breakeven*. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk tentang jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan.

Garrison *et al.* (2010:348), menyatakan formula yang dapat digunakan untuk menghitung *margin of safety* sebagai berikut.

$$MOS (\%) = \frac{\text{Total Penjualan Aktual} - \text{Penjualan di Titik Impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}}$$

### Analisis Target Laba

Manajemen perusahaan khususnya pada bidang keuangan dapat menggunakan elemen analisis *cost-volume-profit* dalam penyusunan rencana kerja atau *planning* serta untuk melakukan evaluasi lebih mendalam. Hal ini karena analisis target laba dapat menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah. Langkah-langkah tersebut sebagai berikut.

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 diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Pendekatan ini memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba. Rumusnya sebagai berikut.

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

### Analisis Sensitivitas

Salah satu aspek penting yang harus diperhitungkan atau dievaluasi dalam analisis *cost-volume-profit* adalah perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisis. Aspek ini sangat penting bagi manajemen dalam proses penyusunan atau perencanaan anggaran, karena hal ini memungkinkan diadakan *testing* untuk menentukan akibat adanya perubahan faktor atau untuk mempertimbangkan berbagai alternatif. Metode yang digunakan adalah laporan labarugikomparatif.

### Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan laba untuk pengambilan keputusan pada Sutanraja Hotel, Convention and Recreation Minahasa Utara, yang pernah dilakukan oleh Karundeng (2012). Tujuannya adalah untuk menganalisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis CVP dalam pengambilan keputusan pada Sutanraja Hotel, *Convention and Recreation* Minahasa Utara, dengan menggunakan metode penelitian yaitu elemen-elemen analisis CVP dan analisis *time series forecasting*. Hasil penelitiannya yaitu jumlah penjualan keseluruhan dan penjualan kamar yang terjadi selama tahun 2011 telah melebihi target laba 40% sedangkan pada tahun 2012 belum mencapai penjualan minimum. Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama menggunakan elemen-elemen analisis CVP dan analisis target laba, sedangkan perbedaannya yaitu peneliti sebelumnya tidak menggunakan analisis sensitivitas dan dilakukan pada perusahaan jasa/hotel, dilakukan dalam rentang waktu 3 tahun sedangkan penelitiannya 2 tahun.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian metode deskriptif. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini meliputi penilaian sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, keadaan, ataupun prosedur. Dalam hal ini tipe yang digunakan adalah prosedur, dimana penulis melihat bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba jangka pendek pada PT. Tropica Cocoprime. Data yang digunakan oleh penulis berupa data biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari laporan rugi laba PT. Tropica Cocoprime tahun 2010 dan 2011.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilakukan pada PT. Tropica Cocoprima, yang berlokasi di Jln. Trans Sulawesi Desa Lelema. Waktu penelitian dimulai dari bulan April 2013. Namun PT. Tropica Cocoprima juga memiliki kantor yang berhad di Jln. Balai Kota No 12.

### Prosedur Penelitian

Langkah dalam pelaksanaan penelitian ini pada PT. Tropica Cocoprima sebagai berikut.

1. Mengajukan surat permohonan izin penelitian kepada pimpinan PT. Tropica Cocoprima.
2. Melakukan pengumpulan data-data pendukung yang akan diperlukan dalam penyusunan, yaitu berupa gambaran umum perusahaan, alur proses produksi, dan biaya tetap dan biaya variabel tahun 2010 dan 2011.
3. Mengumpulkan data kemudian diolah berdasarkan literatur sehingga mendapatkan kesimpulan.

### Metode Pengumpulan Data

#### Jenis Data

Jenis data yang digunakan adalah jenis data kualitatif dan kuantitatif yaitu:

1. Data Kualitatif, adalah data yang dapat diukur dalam skala numerik.
  2. Data kuantitatif, adalah data yang diukur dalam skala numerik (Kuncoro, 2009: 145).
- Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan biaya variabel dan biaya tetap yang diperoleh dari laporan rugi laba PT. Tropica Cocoprima tahun 2010 dan tahun 2011.

#### Sumber Data

Sumber data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan biaya variabel dan biaya tetap yang diperoleh dari laporan rugi laba tahun 2010 dan tahun 2011.

#### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Langsung yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara observasi langsung dan wawancara dengan pimpinan perusahaan terhadap masalah yang diteliti.
2. Dokumentasi, yaitu penulis melihat biaya variabel dan biaya tetap dan dokumen-dokumen yang terkait yang relevan dengan topik yang diteliti.

#### Definisi dan Pengukuran Variabel

1. Analisis *cost-volume-profit*, adalah suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit dan tingkat output.
2. Analisis target laba, yaitu dengan menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai jumlah laba tertentu.
3. Biaya variabel, biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume produksi/penjualan.
4. Biaya tetap, yaitu biaya dimana jumlah totalnya tetap walaupun jumlah yang diproduksi/dijual berubah-ubah dalam kapasitas normal.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

**Tabel 1. PT. Tropica Cocoprima Laporan Rugi-Laba Tahun 2010 dan 2011**

Uraian	Tahun 2010	Tahun 2011
Total Penjualan	Rp. 26.651.796.509,62	Rp. 48.025.047.703,00
(Harga Pokok Penjualan)	Rp. 20.787.369.670,38	Rp. 41.352.420.957,41
Laba Kotor	Rp. 5.864.426.839,24	Rp. 6.672.626.745,59
(Total Biaya Operasional)	Rp. 3.737.886.924,19	Rp. 3.515.882.897,88
Laba Bersih	Rp. 2.126.539.915,05	Rp. 3.156.743.847,71

Sumber: PT. Tropica Cocoprima

Tabel 1. Laporan Rugi Laba tahun 2010 dan 2011 dipe role laba untuk setiap tahunnya. Diketahui laba tahun 2010 sebesar Rp. 2.126.539.915,05 dan tahun 2011 sebesar Rp. 3.156.743.847,71 hal itu berarti laba yang diperoleh tahun 2011 lebih tinggi karena kenaikan penjualan yang diperoleh tahun 2011 lebih besar dan harga jual per unit lebih besar dibandingkan tahun 2010.

### 1. Analisis Contribution Margin

*Contribution margin* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *contribution margin* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *contribution margin* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *breakeven* jika *contribution margin* sama dengan biaya tetap.

Untuk mengetahui *Contribution Margin Ratio* yaitu:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

*Contribution Margin Ratio* untuk tahun 2010

$$\text{CMR} = 1 - \frac{18.106.909.863,13}{26.651.796.509,62} = 0.32 \text{ atau } 32\%$$

*Contribution Margin Ratio* untuk tahun 2011

$$\text{CMR} = 1 - \frac{40.960.215.530,00}{48.025.047.703} = 0.15 \text{ atau } 15\%$$

Hasil perhitungan *contribution margin* menunjukkan persentase pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk menutupi biaya tetap. Berdasarkan hasil perhitungan di atas, pendapatan PT. Tropica Cocoprim mampu menutupi biaya yang telah dikeluarkan perusahaan atau perusahaan mampu menghasilkan keuntungan dari setiap penjualannya, baik tahun 2010, 2011.

### 2. Operating Leverage

*Operating Leverage* merupakan tingkat dimana biaya menjadi tetap. Suatu perusahaan dengan biaya tetap tinggi dikatakan memiliki keharusan membayar biaya operasi atau leverage operasi (*operating leverage*) yang tinggi. Untuk mengukur leverage operasi dengan menanyakan berapa banyak laba berubah untuk tiap 1 persen perubahan penjualan. *DOL (degree of operating leverage)* diukur sebagai:

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

Tingkat *operating leverage* tahun 2010 dihitung sebagai berikut:

$$\text{DOL} = \frac{\text{Rp. } 8.544.886.646,49}{\text{Rp. } 2.126.539.915,05} = 4,02\%$$

Dari hasil perhitungan *operating leverage* tersebut dapat diinterpretasikan bahwa setiap 1% perubahan penjualan, laba akan berubah sebesar 4,02%.

Tingkat *operating leverage* tahun 2011 dihitung sebagai berikut:

$$\text{DOL} = \frac{\text{Rp. } 7.064.832.173,00}{\text{Rp. } 3.156.743.847,71} = 2,24\%$$

Hasil perhitungan *operating leverage* tersebut dapat diinterpretasikan bahwa 2,24% perubahan laba untuk 1% perubahan penjualan.

### 3. Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (pendapatan = total biaya).

*Break Even Point* yaitu:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

*Break Even Point* dalam penjualan (Rp)

$$\text{Break Even Point (nilai uang)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Perhitungan *BreakEvenPoint* PT.TropicaCocoprimateahun2010dan2011.  
*BreakEvenPoint* tahun2010dinyatakandalamunit(kg)

$$\text{Break Even Point (unit)} = \frac{6.742.779.572,53}{5.000 - 3.571}$$

$$\text{Brseak Even Point (unit)} = \frac{6.742.779.572,53}{1.429} \\ = 4.718.959 \text{kg}$$

*BreakEvenPoint* tahun2010dinyatakandalam(Rp)

$$\text{Break Even Point (Rp)} = \frac{6.742.779.572,53}{1 - \frac{18.106.909.863,13}{26.651.796.509,62}} \\ = \text{Rp}21.030.962.318,00$$

Hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa *BEP*(unit) dan *BEP*(nilai uang) penjualan PT. Tropica Cocoprime tahun 2010 sebanyak 4.718.959 kg dan Rp. 21.030.962.318,00. Hal ini berarti bahwa jika PT. Tropica Cocoprime melakukan penjualan pada jumlah tersebut, maka tidak akan mendapatkan keuntungan tetapi juga tidak menderita kerugian. Berdasarkan data pada tahun 2010, PT Tropica Cocoprime mempunyai penjualan baik dalam unit(kg) maupun satuan uang (Rp) diatas *BEP*.

*BreakEvenPoint* tahun2011dinyatakandalamunit(kg)

$$\text{Break Even Point (unit)} = \frac{6.331.809.282,18}{8.000 - 6.823}$$

$$\text{Break Even Point (unit)} = \frac{6.331.809.282,18}{1.177} \\ = 5.380.267 \text{kg}$$

*BraekEvenPoint* tahun2011dinyatakandalam(Rupiah)

$$\text{Break Even Point (Rp)} = \frac{6.331.809.282,18}{1 - \frac{40.960.215.530,00}{48.025.047.703,00}} \\ = \text{Rp}43.042.132.548,00$$

*BEP*(unit) dan *BEP*(nilai uang) penjualan PT. Tropica Cocoprime tahun 2011 sebanyak 5.380.267 kg dan Rp. 43.042.132.548,00. Hal ini berarti bahwa jika PT. Tropica Cocoprime melakukan penjualan pada jumlah tersebut, maka tidak akan mendapatkan keuntungan tetapi juga tidak menderita kerugian. Berdasarkan data pada tahun 2011, PT Tropica Cocoprime mempunyai penjualan baik dalam unit(kg) maupun satuan uang (Rp) diatas *BEP*, yaitu Rp.48.025.047.703,00 dan 6.003.131Kg.

#### 4. Analisis MarginOfSafety

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *BreakEvent*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

$$\text{MoS (\%)} = \frac{\text{Total penjualan aktual} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}}$$

Perhitungan *marginofsafety* PT.TropicaCocoprimateahun2010

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{26.651.796.509 - 21.030.962.318}{26.651.796.509} \\ = 0.211 \text{ atau } 21,1\%$$

Perhitungan *marginofsafety* PT.TropicaCocoprimateahun2011

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{48.025.047.703 - 43.042.132.548}{48.025.047.703} \\ = 0.104 \text{ atau } 10,4\%$$

*Margin of safety* tahun 2010 sebesar 21,1% menunjukkan apabila jumlah penjualan yang aktual berkurang lebih besar dari 21,1% maka perusahaan akan menderita rugi. Pada tahun 2011, *margin of safety* sebesar 10,4%. Hal ini pun menunjukkan bahwa penjualan tidak boleh turun lebih besar dari 10,4% jika tidak ingin menderita kerugian.

### Pemanfaatan Analisis *Cost-Volume-Profit* untuk Perencanaan

Menggunakan konsep-konsep dasar yang telah dibahas sebelumnya, dapat disediakan informasi yang berguna bagi manajemen untuk perencanaan laba. Dengan analisis *Cost-Volume-Profit* dapat ditentukan tingkat penjualan serta faktor lainnya yang seharusnya dianggarkan mencapai sejumlah labat tertentu.

### Analisis Target Laba

Menentukan target laba bagi perusahaan merupakan salah satu perencanaan yang harus dilakukan oleh manajemen. Dengan target laba tersebut, manajemen dapat menghitung besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan yang ditargetkan.

PT. Tropica Cocoprima menargetkan laba terhadap penjualan sebesar 30% untuk setiap tahunnya dari tahun 2011 dan 2012. Pada tahun 2011, pihak manajemen perusahaan merencanakan peningkatan laba sebesar 30% dari laba tahun 2010 yakni menjadi Rp.2.764.501.889,57. Hasil tersebut didapat dari perhitungan sebagai berikut.

$$\text{Target Laba } 30\% = (2.126.539.925,05 + (2.126.539.925,05 \times 30\%))$$

$$\text{Target Laba } 30\% = (2.126.539.925,05 + 637.961.975)$$

$$\text{Target Laba } 30\% = \text{Rp } 2.764.501.889,57$$

Pada tahun 2012 peningkatan laba sebesar 30% dari tahun 2011 menjadi sebesar Rp.4.103.767.002,02. Hasil tersebut didapat dari perhitungan sebagai berikut.

$$\text{Target Laba } 30\% = (3.156.743.847,71 + (3.156.743.847,71 \times 30\%))$$

$$\text{Target Laba } 30\% = (3.156.743.847,71 + 947.023.154)$$

$$\text{Target Laba } 30\% = \text{Rp } 4.103.767.002,02$$

Untuk mencapai keuntungan atau laba yang ditargetkan, maka perlu ditentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan. Perhitungan untuk menetapkan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai oleh PT. Tropica Cocoprima sesuai dengan target laba 30% pada tahun 2011 dan 2012 sebagai berikut.

1. Target Penjualan untuk Tahun 2011.

$$\text{Target Penjualan} = \frac{6.742.779.572,53 + 2.764.501.889,57}{32\%}$$

$$\text{Target Penjualan} = \frac{29.653.539.171}{32\%}$$

$$\text{Target Penjualan} = \text{Rp } 29.653.539.171,00$$

Hal ini berarti bahwa tingkat penjualan yang harus dicapai oleh manajemen PT Tropica Cocoprima agar mendapat laba sebesar Rp.2.764.501.889,57 di tahun 2011 adalah Rp.29.653.539.171,00 atau sebanyak 5.930.708 Kg dengan harga Rp.5.000,00 per Kg.

2. Target Penjualan untuk Tahun 2012.

$$\text{Target Penjualan} = \frac{6.331.809.282,18 + 4.103.767.002,02}{15\%}$$

$$\text{Target Penjualan} = \frac{10.435.576.284,20}{15\%}$$

$$\text{Target Penjualan} = \text{Rp } 70.938.563.944,00$$

Tingkat penjualan yang harus dicapai oleh manajemen PT Tropica Cocoprima agar mendapat laba sebesar Rp.4.103.767.002,02 di tahun 2011 adalah Rp.70.938.563.944,00 atau sebanyak 8.867.320 Kg dengan harga Rp.8.000,00 per Kg.

Penjualan saat ini dan penjualan yang seharusnya dianggarkan oleh PT. Tropica Cocoprima dalam satu anggaran dan satu unit tahun 2011 dan 2012.

**Tabel 2. Perbandingan antara Penjualan Aktual dengan Penjualan yang Dianggarkan untuk Target Laba 30% pada PT. Tropica Cocoprime Tahun 2011 dan 2012. (Dalam Rupiah)**

Tahun	Penjualan Aktual	Penjualan yang Dianggarkan
2011	48.025.047.703	29.653.539.171
2012	0	70.938.563.944

Sumber: PT Tropica Cocoprime (data diolah, 2013).

### Pembahasan

- Manajemen PT. Tropica Cocoprime melakukan perencanaan laba dengan menetapkan presentase target laba. Penetapan target laba akan menunjukkan beberapa penjualan yang harus dicapai agar memenuhi laba yang telah ditargetkan. Perusahaan menetapkan target laba 30% untuk tahun 2011 dan 2012. Dengan target laba 30%, telah dihitung penjualan minimal yang harus dicapai pada tahun 2011 sebesar Rp. 29.653.539.171,00, pada tahun 2012 sebesar Rp. 70.938.563.944,02. Penjualan yang terjadi pada tahun 2011 telah melebihi penjualan minimal, yang berarti bahwa telah melebihi target laba. Pada tahun 2012, penjualan minimum yang harus terjadi untuk mencapai target laba sebesar Rp. 70.938.563.944,00.
- Tahun 2010 PT. Tropica Cocoprime memiliki *contribution margin ratio* (CMR) 32%. Hal ini berarti bahwa manajer sebaiknya menyadari bahwa untuk setiap Rp. 1.000.000,00 peningkatan yang diusulkan dalam biaya tetap, pendapatan penjualan harus meningkat paling tidak sebesar Rp. 3.125.000,00. Tahun 2011, *contribution margin ratio* (CMR) sebesar 15%. Hal ini berarti bahwa manajer sebaiknya menyadari bahwa untuk setiap Rp. 1.000.000,00 peningkatan yang diusulkan dalam biaya tetap, pendapatan penjualan harus meningkat paling tidak sebesar Rp. 6.666.667,00.
- Pada tahun 2010, PT. Tropica Cocoprime memiliki tingkat *operating leverage* sebesar 4,02%. Dari data tersebut dapat diinterpretasikan bahwa setiap 1% perubahan pada penjualan akan mengakibatkan 4,02% perubahan pada laba. Tahun 2011, tingkat *operating leverage* sebesar 2,24%. Dari data tersebut dapat diinterpretasikan bahwa setiap 1% perubahan pada penjualan akan mengakibatkan 2,24% perubahan pada laba.
- Pada tahun 2010, PT. Tropica Cocoprime memiliki BEP atau titik impas sebesar Rp 21.030.962.318,00 atau sebanyak 4.718.959 kg, pada tahun 2011, penjualan minimum harus sebesar Rp 43.042.132.548,00 atau sebanyak 5.380.267 kg agar perusahaan tidak mengalami kerugian meskipun jugabelum memperoleh laba.
- Pada tahun 2010, *margin of safety* sebesar 21,1%. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 21,1%, maka perusahaan akan menderita rugi. Selanjutnya pada tahun 2011, *margin of safety* sebesar 10,4%. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan tidak boleh berkurang lebih besar dari 10,4% agar tidak mengalami kerugian.
- Berdasarkan analisis sensitivitas, ketika harga jual turun sebesar 10% maka perusahaan akan mengalami kerugian. Untuk mencapai target laba pada tahun 2012 sebesar Rp 4.103.767.002,02 dengan menaikkan harga jual sebesar 10% sudah mencapai target laba 30% bahkan melebihi target tersebut. Apabila biaya variabel per unit naik sebesar 10% maka perusahaan akan mengalami kerugian, tetapi dengan menurunkan biaya variabel per unit sebesar 10% bisa mencapai target laba pada tahun 2012 sebesar Rp 4.103.767.002,02. Jika perusahaan mempengaruhi jumlah biaya tetap dengan menurunkan ataupun menaikkan biaya tetap sebesar 10%, perusahaan tetap tidak bisa mencapai target laba pada tahun 2012 sebesar Rp 4.103.767.002,02.

**Tabel 3. Perbandingan Cost-Volume-Profit Tahun 2010, 2011, dan 2012**

NO	ELEMEN-ELEMEN COST-VOLUME-PROFIT	TEPUNG KELAPA		
		TAHUN 2010 Rp/%	TAHUN 2011 Rp/%	TAHUN 2012 Rp/%
1	Target Laba	-	Rp. 29.653.539.171,00	Rp. 70.938.563.944,00
2	<i>Contribution Margin Ratio</i>	32%	15%	-
3	<i>Operating Leverage</i>	4,02%	2,24%	-
4	<i>Break Even Point</i>	RP. 21.030.962.318,00	Rp. 43.042.132.548,00	-
5	<i>Margin of Safety</i>	21,1%	10,4%	-
6	Sensitivitas	-	-	Rp. 4.103.767.002,02

Sumber: PT. Tropica Cocoprime (data diolah, 2013)

## PENUTUP

### Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam pengambilan keputusan perencanaan laba perusahaan yang efektif, yaitu suatu pencapaian tujuan perusahaan secara tepat dalam menentukan pilihan dari beberapa pilihan lainnya, dengan menggunakan *cost-volume-profit* perusahaan dapat memperkirakan dampak perubahan-perubahan biaya, volume, harga jual terhadap laba.
2. Perusahaan dapat memilih berbagai macam alternatif tindakan dalam mengambil keputusan dalam pencapaian laba dimasa yang akan datang. Perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan.

### Saran

Saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. PT. Tropica Cocoprima diharapkan mampu menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba di mana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.
2. Perusahaan dapat menggunakan analisis *cost-volume-profit* untuk memperkirakan dampak dari berbagai alternatif keputusan dan lebih memperhatikan untuk lebih menekan biaya variabel untuk melakukan proses produksi agar dapat menekan harga jual yang berdampak pada laba yang didapat. Harga jual yang mudah dijangkau dapat meningkatkan volume penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson.2009. *Akuntansi Manajemen* .Jilid1.Edisi kelima.PT.INDEKS.Jakarta.
- Blocher.,Stout David E.,Cokins,Gary.2011. *Manajemen Biaya* Edisi5.Salemba Empat.Jakarta.
- Firdaus.Wasilah2012. *Akuntansi Biaya* .Edisi3.Salemba Empat.Jakarta.
- Karundeng, Frandy. 2012. Analisis Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba Untuk Pengambilan Keputusan Pada Sutanraja Hotel Convention and Recreation Minahasa Utara. *Skripsi*. Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Garrison,R,H.,Noreen,E,W.,Brewer.2010. *Managerial Accounting*. 13<sup>th</sup>ed.Mc.Graw-Hill.New York.
- Halim Abdul.2007. *Akuntansi Keuangan Daerah* .Salemba Empat.Jakarta.
- Horngren.2009. *Akuntansi*. Edisi Keenam.Jilid1.PT.INDEKS.Jakarta.
- Krismiaji.2011. *Akuntansi Manajemen* .Edisi2.Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.Yogyakarta.
- Kuncoro,Mudrajad.2009. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* .Erlangga.Jakarta.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya* . Edisi 5. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.Bandung.
- Mursyidi.2010. *Akuntansi Biaya*. Cetakan kedua.Refika Aditama.Bandung.
- Witjaksono.2013 *Akuntansi Biaya* .Edisi Revisi.Graha Ilmu.Yogyakarta.