

PENERAPAN METODE BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA PT. AIR MANADO

Oleh:

Novita Lalensang¹
Harijanto Sabijono²
Stanley K. Walandouw³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado

email: ¹lalensangvita@yahoo.co.id

²h_sabijono@yahoo.com

³stanley.walandouw@yahoo.com

ABSTRAK

PT Air Manado (PAM) adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam industri penyediaan air minum. Perusahaan ini mengolah air sumber menjadi air minum yang terbebas dari unsur-unsur kimia yang berbahaya. Selama ini PT Air Manado selalu mengalami kenaikan biaya setiap tahunnya, hal ini tentunya berdampak pada keuntungan yang diperoleh perusahaan akan mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan biaya-volume-laba pada PT Air Manado. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dimana data disajikan dalam bentuk angka – angka dan tabel yang diperoleh dari penjumlahan atau pengukuran. Hasil perhitungan perbandingan proyeksi biaya perusahaan dengan proyeksi hasil analisis biaya-volume-laba maka perusahaan dapat menjamin kontinuitas usaha dan menunjang pertumbuhan pada kondisi perekonomian yang dihadapi Indonesia pada saat ini. PT Air Manado sebaiknya menggunakan metode analisis biaya-volume-laba agar dapat menyajikan berbagai informasi yang bermanfaat untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba yang diharapkan.

Kata kunci: biaya, volume, laba, perencanaan

ABSTRACT

PT. Air Manado (PAM) is a company engaged in the provision of drinking water. The company is treating water into drinking water sources are free from chemical elements that are harmful. During this PT. Air Manado for increased costs annually. This is certainly an impact on corporate profits will decline over the previous year. This research aims to analyze the application of cost-volume-profit in PT. Air Manado. The method used is descriptive quantitative method in which data is presented in the form of figures and tables derived from the sum or measurement. The Results of the calculation of the company's cost projections comparison with the projected results of the analysis of the cost-volume-profit companies can ensure business continuity and to support the growth of the economic conditions faced by Indonesia at this time. PT. Air Manado should use methods of analysis cost-volume-profit in order to present a variety of information useful to analyze the factors that affect the achievement of the expected profit.

Keywords: cost, volume, profit, planning

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perencanaan laba berisikan langkah yang akan ditempuh perusahaan dalam 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.

Agar dapat mencapai tingkat pertumbuhan yang sesuai dengan yang diharapkan maka perlu adanya perencanaan yang matang mengenai strategi pemasaran maupun strategi pengendalian faktor yang mempengaruhi laba. Tolak ukur berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat keuntungan yang diperoleh. Keuntungan perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti daya jual, biaya produksi dan pemasaran serta volume penjualan. Keuntungan atau laba merupakan selisih antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan.

Biaya yang diperhitungkan pada PT Air Manado ini terdiri dari beberapa macam biaya yang menunjang mulai dari air sumber sampai menjadi air bersih yang terbebas dari unsur kimia yang berbahaya.

Perilaku biaya dalam perusahaan dipengaruhi oleh volume penjualan, hal ini dikarenakan volume penjualan yang rendah akan mengakibatkan perilaku rata-rata biaya per unit atau per meter kubik menjadi tinggi. Sedangkan tinggi rendahnya harga jual per meter kubik akan berpengaruh terhadap volume penjualan walaupun sudah ada ketentuan dari pemerintah mengenai harga jual air per meter kubik.

Selama ini PT Air Manado selalu mengalami kenaikan biaya setiap tahunnya. hal ini tentunya berdampak pada keuntungan yang diperoleh perusahaan akan mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Kondisi seperti ini diperkirakan akan terus berlanjut terhadap kondisi seperti ini maka perusahaan harus mengkaji ulang target laba yang direncanakan dan estimasi biaya untuk tahun berikutnya

Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Provit* (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.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Perencanaan penjualan yang diharapkan dengan penerapan analisis biaya-volume-laba pada PT Air Manado.
2. Perencanaan biaya dengan penerapan analisis biaya-volume-laba pada PT Air Manado.
3. Perencanaan laba yang diharapkan dengan penerapan analisis biaya-volume-laba pada PT Air Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Horngren, Datar, & Foster (2008:31) mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepasakan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu biaya (seperti bahan langsung atau iklan) biasanya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan dalam rangka mendapatkan barang atau jasa. Mursyidi (2008:14) menjelaskan bahwa biaya (*cost*) diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Volume

Rangkuti (2009:207) menjelaskan bahwa volume penjualan merupakan pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam suatu jangka waktu tertentu (Aliminsyah 2003:297)

Laba

Harahap (2008:113) mendefinisikan laba sebagai kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Harnanto (2003:444) menyatakan bahwa laba adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.

Analisis Biaya-Volume-Laba

Blocher, Stout, & Cokins (2010:504) menjelaskan bahwa 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 antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output. Horngren, Datar, Foster (2008:69) selanjutnya menyatakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) menguji perilaku pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk.

Analisis Contribution Margin

Horngren, Datar, Foster (2008:72) menjelaskan bahwa analisis *contribution margin* merupakan selisih antara pendapatan total dan biaya variabel total. Margin kontribusi menunjukkan mengapa laba operasi berubah ketika jumlah unit yang terjual berubah. Hansen and Mowen (2008:23) selanjutnya menjelaskan bahwa margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Satu satunya yang merupakan perbedaan antara pendekatan *theory of constrain* dan *contribution margin* adalah pengakuan pada tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik variabel.

Analisis Break Even Point

Titik awal dalam banyak perencanaan bisnis adalah bagaimana menentukan titik impas (*breakeven point*), yaitu titik dimana pendapatan sama dengan total biaya dan labanya nol. (Blocher, Stout, & Cokins 2010:510). Blocher, Stout, dan Cokins (2010:514) memaparkan titik impas dapat dihitung dengan menggunakan:

1. Metode persamaan:
 - a. Titik impas dalam penjualan
 - b. Titik impas dalam satuan dolar penjualan
2. Metode margin kontribusi:
 - a. Titik impas dalam unit penjualan
 - b. Titik impas dalam satuan dolar

Analisis Margin Of Safety

Darsono (2009:332) dalam bukunya *Penganggaran Perusahaan* mengungkapkan bahwa *margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas.

Analisis Operating Leverage

Analisis *operating leverage* merupakan keadaan saat manajer memperoleh laba yang tinggi hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sedikit sumber daya perusahaan (aktiva) serta merupakan suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan (Garrison, Noreen, & Brewer, 2006:58). *Operating Leverage* dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan didalam menggunakan *fixed operating cost* untuk memperbesar pengaruh dari perubahan volume penjualan terhadap *Earning Before Interest and taxes* (EBIT). (Syamsudin 2004:107).

Perencanaan Laba

Carter dkk (2009:4) menjelaskan bahwa perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan, perencanaan ini dapat disusun untuk jangka pendek atau untuk jangka panjang dan akan dapat dipakai sebagai dasar untuk membandingkan kegiatan perusahaan (Supriyono 2000:7)

Penelitian Terdahulu

1. Palawiten (2014) melakukan penelitian tentang: analisis *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada UD Gladys Bakery, Maumbi Minahasa Utara. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan dengan menganalisis biaya, volume dan penjualan pada UD Gladys Bakery dapat membantu manajemen perusahaan untuk membuat keputusan pengeluaran biaya tetap dan variabel. Manajemen juga bisa mengetahui berapa banyak produk yang dijual untuk mencapai laba yang diharapkan.
2. Lamsihar (2009) melakukan penelitian tentang: analisis perhitungan biaya-volume-laba untuk mencapai target laba pada PT. Indoteras Sumatera Medan. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis bagaimana perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba pada perusahaan. Metode yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan penjualan perusahaan berada di titik impas dan target laba yang direncanakan perusahaan tidak tercapai.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif. Penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini meliputi penilaian sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, keadaan ataupun prosedur.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang diteliti penulis bertempat di PT. Air Manado. Waktu penelitian yang dibutuhkan penulis adalah bulan Mei 2014 sampai dengan bulan Juni 2014.

Sumber Data

Kuncoro (2003:36) menjelaskan bahwa sumber data dapat dibedakan atas 2 jenis, yaitu:

1. Data Primer
Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan survey lapangan, diamati dan dicatat oleh peneliti dengan menggunakan semua metode pengumpulan data original.
2. Data Sekunder
Data sekunder adalah data yang diperoleh penulis secara tidak langsung atau menggunakan media perantara dari literatur-literatur yang ada berupa buku-buku, dokumentasi dan dari perpustakaan yang digunakan sebagai acuan / teoritis dalam pembahasan skripsi ini.

Ada juga data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang diperoleh dari PT. Air Manado.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini, dilakukan sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan
Dilakukan dengan cara mempelajari literatur yang relevan dengan penelitian ini, untuk digunakan sebagai landasan teori dalam membantu membahas masalah penelitian.
2. Metode Pengumpulan
Metode pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut.
 - a. *Interview*
Mengadakan wawancara langsung dengan pihak yang terkait atau pada seseorang yang ditunjuk oleh perusahaan untuk memperoleh data primer, dalam hal ini disiapkan *interview guide* (petunjuk pertanyaan) agar pertanyaan yang diajukan dapat dilakukan secara baik.
 - b. Pencatatan data sekunder
Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan cara mencatat / mendokumentasi data.

Metode Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis BEP (*break even point*) yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Blocher, Stout, & Cokins (2010:514) memaparkan bahwa titik impas (*break even point*) dapat dihitung dengan menggunakan:
 - a. Titik impas dalam penjualan
 $P \times Q = (v \times Q) + F + N$
 - b. Titik impas dalam satuan dolar
 $Y = [(v/p) \times Y] + F + N$
 - c. Titik impas dalam unit
 $Q = \frac{F + N}{p - v}$
 - d. Titik impas dalam satuan dolar
 $Y = \frac{F + N}{(p - v)/p}$

2. Analisis *margin of safety* (tingkat keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian. Darsono (2009:332) menyatakan bahwa *margin of safety* dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Total penjualan aktual} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total penjualan aktual}}$$

3. *Total Operating Leverage* (TOL) adalah ukuran yang menunjukkan besarnya perubahan laba akibat perubahan penjualan pada periode tertentu. TOL dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$4. \quad \text{TOL} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}}$$

5. *Margin kontribusi* untuk menghitung perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Garrison, Noreen, & Brewer (2006:65) menyatakan bahwa *margin kontribusi* dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Contribution margin (nilai uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{CM (unit)} = \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

$$\text{Contribution margin ratio} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}}$$

Jika perusahaan hanya memiliki 1 jenis produk, maka rasio margin kontribusi dapat menggunakan rumus:

$$\text{Contribution margin ratio} = \frac{\text{Contribution margin per unit}}{\text{Harga jual per unit}}$$

6. Perencanaan Laba
Analisis *cost volume profit* untuk menentukan jumlah produk yang akan di jual supaya dapat mencapai target laba yang diinginkan.
Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Q = \frac{F + N}{p - v}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

PT. Air Manado merupakan perusahaan yang bergerak dalam menyediakan kebutuhan air bersih bagi masyarakat Kota Manado dan sekitarnya. Menjelang awal periode tahun anggaran berikutnya, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba dan biaya yang akan dikeluarkan agar dapat memaksimalkan kinerja perusahaan. Perbandingan proyeksi biaya yang tepat dapat sangat membantu perusahaan dalam menganggarkan biaya yang tepat.

Analisis Forecast Penjualan

Penjualan tahun 2014 diramalkan dengan menggunakan metode *least square trend* adalah sebesar 2.934.006 M3 atau naik sebesar 2,73% dari tahun 2013, sedangkan ramalan tarif air per meter kubik dengan menggunakan metode *trend* untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp.1.049 per meter kubik. Berdasarkan analisis

biaya-volume-laba dengan menggunakan asumsi adanya kenaikan berbagai komponen biaya baik pada biaya tetap maupun biaya variabel maka sebaiknya PT Air Manado menaikkan tarif air sebesar 75% dari tarif tahun 2013, yaitu dari Rp.865 menjadi Rp.1.514 per meter kubik. Kenaikan tarif sebesar 75% didasarkan pada asumsi sebagai berikut :

1. Tahun 2013 menunjukkan volume penjualan mengalami kenaikan sebesar 5,31% dan tarif sebesar 23,57% dari tahun 2012, hal ini mengakibatkan laba yang diperoleh pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar Rp.20.368.813 atau 18,50% dari tahun 2012.
2. Biaya tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar Rp. 862.495.770 atau 56,81% dari tahun 2012.
3. Sedangkan tahun 2014 volume penjualan diramalkan hanya naik sebesar 2,73% dan biaya diperkirakan akan naik lebih tinggi dari tahun 2013.
4. Dengan kenaikan volume penjualan yang hanya sebesar 2,73% pada tahun 2014 (\pm 50% dari tahun 2013 yang sebesar 5,31%) maka bila tarif hanya dinaikkan sebesar 50% maka laba akan tetap turun, apalagi diproyeksikan kenaikan biaya pada tahun 2014 lebih tinggi dari tahun 2013 yang sebesar 56,81% maka dengan kenaikan tarif sebesar 50% PT Air Manado akan menderita rugi. Dengan teknik *trial and error* yang dilakukan berdasarkan asumsi-asumsi diatas maka diperoleh tarif yang harus ditetapkan oleh PT Air Manado adalah 75% lebih tinggi dari tahun 2013 yaitu menjadi sebesar Rp.1.514.

Jadi perhitungan perencanaan penjualan untuk tahun 2014 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan 2014} &= \text{Ramalan volume penjualan 2014} \times \text{tarif air per M}^3 \\ &= 2.934.006 \text{ M}^3 \times \text{Rp.1.514} \\ &= \text{Rp.4.442.085.084.} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan dengan tarif sebesar Rp.1.514 dan penjualan sebesar 2.934.006 M³ maka diperoleh penjualan sebesar Rp.4.442.085.084.

Analisis Cost Proyeksi

Biaya tetap tahun 2013 adalah sebesar Rp.1.901.676.720 atau 79,88% dari total biaya, sedangkan biaya variabel tahun 2013 adalah sebesar Rp.479.019.050 atau 20,12% dari total biaya. Berdasarkan analisis biaya-volume-laba maka diperkirakan biaya baik biaya tetap maupun biaya variabel mengalami kenaikan sebesar 75%. Kenaikan ini didasarkan pada asumsi sebagai berikut:

1. Tahun 2013 komponen biaya mengalami kenaikan sebesar 56,81%, sedangkan tahun 2012 hanya menunjukkan kenaikan sebesar 24,43%. Tahun 2014 diperkirakan beberapa biaya mengalami kenaikan yang sama dengan tahun 2013 sehingga kenaikan sebesar 55%.
2. Tahun 2014 diperkirakan beberapa komponen biaya mengalami kenaikan yang lebih tinggi lagi seperti biaya gaji karyawan dan direksi, harga pipa transmisi yang melonjak menjadi sangat mahal akibat krisis moneter dan harga bahan-bahan kimia untuk mengolah air sumber agar menjadi air bersih serta adanya kebijakan otonomi daerah yang menyebabkan biaya air baku/retribusi menjadi mahal, seperti diketahui salah satu sumber PT Air Manado terletak di Kabupaten Minahasa sehingga PT Air Manado harus membayar royalti pada Kabupaten Minahasa. Kondisi ini menambah beban biaya yang harus ditanggung PT Air Manado sebesar 20%.

Besarnya kenaikan komponen biaya baik biaya tetap maupun biaya variabel adalah sebesar 75%, jadi perhitungan perencanaan biaya untuk tahun 2014 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap} &= \text{Rp.1.901.676.720} + (75\% \times \text{Rp.1.901.676.720}) \\ &= \text{Rp.3.327.934.260} \\ \text{Biaya Variabel} &= \text{Rp.479.019.050} + (75\% \times \text{Rp.479.019.050}) \\ &= \text{Rp.838.283.338} \end{aligned}$$

Perhitungan di atas memperjelas bahwa proyeksi biaya pada tahun 2014 dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba yaitu sebesar Rp.3.327.934.260 untuk biaya tetap dan Rp.838.283.338 untuk biaya variabel sehingga total biaya untuk tahun 2014 yang harus ditanggung PT. Air Manado adalah sebesar Rp.4.166.217.598.

Analisis Titik Impas

Biaya tetap yang harus ditanggung oleh PT Air Kota Manado adalah sebesar Rp.3.327.934.260, dengan tarif sebesar Rp.1.514 dan biaya variabel per unit sebesar Rp.286 yang diperoleh dari perbandingan antara biaya variabel dengan volume penjualan ($\text{Rp.838.283.338}/2.934.006 \text{ M}^3$) maka untuk mencapai impas harus menjual air sebanyak 2.710.044 M³ atau senilai dengan Rp.4.102.047.831.

Perencanaan Laba Tahun 2014

PT. Air Kota Manado harus dapat menjual air sebanyak 2.710.044 M³ atau sebesar Rp.4.102.047.831, sedangkan dapat diketahui ramalan volume penjualan tahun 2014 sebesar 2.934.006 M³. Proyeksi penjualan tahun 2014 sebesar Rp.4.442.085.084. Perhitungan dan data yang ada menunjukkan bahwa pada tahun 2014 perusahaan akan memperoleh rugi sebesar Rp.1.088.445.304.

Penjualan 2014 (2.934.006 M ³ x Rp.1.049)	Rp.3.077.772.294
Biaya :	
Biaya Tetap	Rp.3.327.934.260
Biaya Variabel	<u>Rp. 838.283.338 +</u>
	<u>Rp.4.166.217.598 -</u> (Rp.1.088.445.304)

Perencanaan laba tahun 2014 menggunakan analisis biaya-volume-laba:

Penjualan 2014 (2.934.006 M³ x Rp.1.514) Rp.4.442.085.084

Biaya :	
- Biaya Tetap	Rp.3.327.934.260
- Biaya Variabel	<u>Rp. 838.283.338 +</u>
	<u>Rp.4.166.217.598 -</u> Rp. 275.867.486

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa dengan tarif sebesar Rp.1.514 per meter kubik maka akan diperoleh penjualan sebesar Rp.4.442.085.084, dengan total biaya sebesar Rp.4.166.217.598 maka diperoleh keuntungan sebesar Rp.275.867.486 atau 6,21% dari penjualan.

Perbandingan Proyeksi Biaya Perusahaan Dengan Proyeksi Biaya Hasil Analisis Biaya-Volume-Laba

Perhitungan selisih proyeksi biaya perusahaan dengan proyeksi biaya hasil analisis biaya-volume-laba untuk tahun 2014 sebagai berikut:

Proyeksi biaya perusahaan	Rp.2.340.604.200
Proyeksi biaya hasil analisis biaya-volume-laba	<u>Rp.4.166.217.598 -</u>
Selisih	Rp.1.825.613.398

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa selisih proyeksi biaya perusahaan untuk 2014 menurut studi kelayakan proyek yang dibuat dengan hasil analisis biaya-volume-laba adalah sebesar Rp.1.825.613.398.

Pembahasan

Penerapan Metode Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Air Manado

Analisis *forecast* penjualan yang dilakukan menunjukkan hasil bahwa volume penjualan akan mengalami kenaikan yang diakibatkan kenaikan berbagai komponen biaya tetap dan biaya variabel sehingga akan disusul dengan kenaikan tarif penjualan perusahaan. Analisis *cost* proyeksi didapatkan seluruh komponen biaya akan mengalami kenaikan yang disebabkan oleh kenaikan harga pipa transmisi yang melonjak menjadi sangat mahal akibat krisis moneter dan harga bahan-bahan kimia untuk mengolah air sumber agar menjadi air bersih serta adanya kebijakan otonomi daerah yang menyebabkan biaya air baku (retribusi) menjadi mahal, seperti diketahui salah satu sumber PT. Air Manado terletak di Kabupaten Minahasa sehingga PT. Air Manado harus membayar royalti pada Kabupaten Minahasa.

Analisis titik impas menunjukkan bahwa PT. Air Manado harus menaikkan penjualan agar dapat mencapai titik impas yang mengalami kenaikan akibat melonjaknya biaya tetap dan biaya variabel serta belum jelasnya kenaikan tarif air yang relevan dengan kenaikan berbagai komponen biaya yang ada. Hal ini mendukung proyeksi bahwa PT. Air Manado akan menderita kerugian pada tahun 2014 dan harus segera diantisipasi. Seluruh metode analisis dan perbandingan dalam metode biaya-volume-laba yang digunakan dalam perencanaan laba jangka pendek pada PT. Air Manado menunjukkan bahwa PT. Air Manado memperoleh selisih kenaikan dimulai dari penjualan, biaya, serta target keuntungan yang harus dicapai agar dapat terhindar dari kerugian.

Metode analisis dan perbandingan dalam metode biaya-volume-laba cukup efektif dan efisien dalam proyeksi penjualan, laba maupun biaya pada periode tahun berikutnya, hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Palawiten (2014) dan Lamsihar (2009) yang mendapatkan hasil penelitian serupa di mana metode biaya-volume-laba mampu menunjukkan titik impas serta perencanaan target laba perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan penelitian ini sebagai berikut:

1. Perencanaan penjualan dengan penerapan analisis biaya-volume-laba menggunakan analisis *forecasting* penjualan cukup efektif dan efisien dalam meramalkan penjualan pada PT. Air Manado.
2. Perencanaan biaya dengan penerapan analisis biaya-volume-laba menggunakan analisis *cost* proyeksi cukup efektif dan efisien dalam meramalkan penjualan pada PT. Air Manado.
3. Perencanaan laba dengan penerapan analisis biaya-volume-laba didukung analisis titik impas penjualan cukup efektif dan efisien dalam meramalkan penjualan dan target laba pada PT. Air Manado.
4. Perhitungan perbandingan proyeksi biaya dan laba perusahaan dengan proyeksi hasil analisis biaya-volume-laba memperoleh selisih yang cukup tinggi.

Saran

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah, sebaiknya perusahaan menggunakan alat bantu analisis biaya-volume-laba. Analisis ini akan dapat menyajikan berbagai informasi yang bermanfaat untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba yang diharapkan. Ini diharapkan dapat meningkatkan keuntungan setelah proyeksi yang dilakukan oleh perusahaan terjadi selisih dengan analisis biaya-volume-laba yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliminsyah, 2003. *Kamus Istilah Akuntansi*. Penerbit CV. Yrama Widya, Margahayu Permai, Bandung.
- Blocher, Stout, Cokins, 2010. *Manajemen Biaya*. Penekanan Strategis. Edisi 5, buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- Carter, William K dan Usry, Mitton F, 2009. *Akuntansi Biaya 2*. Edisi 14. Salemba Empat, Jakarta.
- Darsono Prawinonegoro, 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Garrison, R,H., Noreen,E,W., Brewer. 2006. *Managerial Accounting*. Edisi 13. Mc.Graw-Hill, New York.
- Harahap, Sofyan Safiri. 2008. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Harnanto, 2003. *Akuntansi Keuangan Menengah*. BPFE, Yogyakarta.
- Hansen, Mowen. 2008. *Managerial Accounting*. Buku 2. Edisi 8. Salemba Empat, Jakarta.
- Horngren, Datar, Foster, 2008. *Akuntansi Biaya*. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajat, 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi Tiga, Erlangga, Jakarta.
- Lamsihar, 2009. Analisis Perhitungan Biaya-Volume-Laba Untuk Mencapai Target Laba Pada PT. Indoteras Sumatera Medan. *Skripsi*, Akuntansi. Universitas Sumatera Utara. Medan. [Respository.usu.id/bitstream/12345678/9270/09e01120.pdf](https://respository.usu.id/bitstream/12345678/9270/09e01120.pdf) Tanggal akses 6 November 2014. Hal 58.
- Mursyidi, 2008. *Akuntansi Biaya*. Cetakan Kedua. Refika Aditama, Bandung.

Palawiten, 2014. Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gladys Bakery. *Jurnal Emba*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi, Manado. *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174. Vol. 2. No. 2 Juni 2014 <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/5004/4522> Tanggal akses 17 November 2014. Hal 1670-1681.

Rangkuti, 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif*. Pustaka Utama, Jakarta.

Supriyono, 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Erlangga, Jakarta.

Syamsudin, 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

