

**PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS BIAYA, VOLUME, LABA  
PADA PT. MULTI FOOD MANADO.**

Oleh:

**Luke David Kembu<sup>1</sup>**

**Jullie J. Sondakh<sup>2</sup>**

**Victorina Z. Tirayoh<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi.

Universitas Sam Ratulangi Manado.

Email : <sup>1</sup>[Lukekembu@rocketmail.com](mailto:Lukekembu@rocketmail.com)

<sup>2</sup>[JullieSondakh@yahoo.com](mailto:JullieSondakh@yahoo.com)

<sup>3</sup>[VictorinaTirayoh@yahoo.com](mailto:VictorinaTirayoh@yahoo.com)

**ABSTRAK**

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki PT Multi Food Manado dapat dikerahkan secara terkoordinir. Teknik perencanaan laba yang dapat digunakan yaitu dengan analisis *cost-volume-profit*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui volume penjualan, *Break Even Point*, *Margin of Safety*, *Contribution Margin* dan *Operating Leverage* di PT Multi Food Manado. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan berupa data penjualan, data biaya tetap, dan biaya variabel tahun 2010-2012. Hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit* menunjukkan bahwa perencanaan laba tahun 2010-2012 dan taksiran data penjualan 2013-2014 PT. Multi Food Manado sudah optimal dilihat dari tingkat laba yang dihasilkan dan tingkat *margin of safety* yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Pimpinan perusahaan sebaiknya menerapkan analisis biaya-volume-laba dalam pengambilan keputusan perencanaan laba.

**Kata kunci :** analisis, biaya, volume, laba.

**ABSTRACT**

*Planning is one very important factor in a company because it will affect the smoothness and success of the company in achieving tujuannya. For that should be developed in order to profit planning capabilities of PT Multi Food Manado can be deployed in a coordinated manner. Profit planning techniques that can be used is the analysis of cost-volume-profit. This study aims to determine the volume of sales, Break Even Point, Margin of Safety, Contribution Operating Margin and Leverage in PT Multi Food Manado. This study used quantitative descriptive method. The data used in the form of sales data, the data fixed costs and variable costs in 2010-2012. The results of the analysis calculation of cost-volume-profit shows that the profit plan in 2010-2012 and estimated sales data 2013-2014 PT. Multi Food Manado is optimal seen from the level of income generated and the level of margin of safety that is increasing from year to year. Head of the company should implement cost-volume-profit decision making profit planning.*

**Keywords :** analysis, cost, volume, profit.

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Salah satu fungsi dari manajemen adalah perencanaan. Perencanaan (*planning*) merupakan tindakan yang dibuatkan berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan berarti menentukan sebelumnya kegiatan yang mungkin dapat dilakukan dan bagaimana cara melakukannya. Perencanaan merupakan upaya antisipasi sebelum melakukan sesuatu agar apa yang dilakukan dapat berhasil dengan baik. Tujuan utama perencanaan adalah untuk memberikan proses umpan maju (*feed forward*) agar dapat memberikan arahan kepada setiap manajer dalam pengambilan keputusan operasional sehari-hari.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh laba, secara terus menerus sehingga kontinuitas perusahaan (*going concern*) terjaga dan dapat dipertahankan, bahkan untuk memperluas usaha perusahaan. Suatu perusahaan dapat dikatakan memperoleh laba apabila produksi yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dengan nilai yang lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produksi yang bersangkutan.

Situasi yang terus berubah di lingkungan bisnis membuat manajer harus mampu mengambil keputusan pada saat yang tepat sehingga membutuhkan informasi yang relevan dengan keputusan yang akan diambil. Informasi yang sangat dibutuhkan jangka pendek adalah informasi tentang perubahan biaya, volume dan pendapatan perusahaan. Alat analisis penting yang digunakan menghubungkan perubahan tiga variabel tersebut lazim disebut *Cost-Volume-Profit Analysis (CVP)*.

Analisis CVP membahas hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan pada berbagai tingkat output. Biaya-volume-laba sering digunakan para eksekutif bisnis untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan bagi perusahaan untuk mencapai titik impas, laba total, dan kerugian pada tingkat penjualan lainnya.

PT Multi Food Manado merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang penjualan produk seperti mie dan biskuit dan dipasarkan diberbagai Swalayan di Sulawesi Utara. Salah satu bagian yang penting dalam suatu perusahaan adalah perhitungan CVP untuk mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan. Perhitungan CVP melibatkan data penjualan, data biaya tetap dan biaya variabel. Anggaran laba merupakan target laba yang ditentukan di awal tahun, yang digunakan sebagai acuan laba yang ingin dicapai di akhir tahun.

### Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Perhitungan analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT Multi Food Manado.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi

Riahi (2006:50), menyatakan bahwa akuntansi adalah suatu seni pencatatan, pengklasifikasian, dan pengiktisaran dalam cara yang signifikan dan satuan mata uang, transaksi-transaksi dan kejadian-kejadian yang paling tidak sebagian diantaranya, memiliki sifat keuangan, dan selanjutnya dapat menginterpretasikan hasilnya. Hery (2013:6), menyatakan bahwa akuntansi merupakan sebuah sistem informasi yang memberikan laporan kepada para pengguna informasi akuntansi atau kepada pihak-pihak yang memiliki kepentingan (*stakeholders*) terhadap hasil kinerja dan kondisi keuangan perusahaan.

## Biaya

Widilestariningtyas (2012:10), menyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Noor (2011:172), menyatakan bahwa biaya adalah pengeluaran yang tidak dapat dielakkan dalam mencapai tujuan tertentu. Dengan kata lain, biaya adalah bagian dari pengeluaran. Sehubungan dengan hal di atas maka dapat dirumuskan bahwa selisih antara pengeluaran dan biaya, adalah pemborosan.

### Analisis Cost, Volume, Profit (CVP)

Salvatore (2011:324), menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba atau analisis titik impas (*cost-volume-profit or breakeven analysis*) membahas hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan pada berbagai tingkat output. Biaya-volume-laba atau analisis titik impas sering digunakan para eksekutif bisnis untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan bagi perusahaan untuk mencapai titik impas, laba total dan kerugian pada tingkat penjualan lainnya. Horngren dkk (2013:85), menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba mempelajari perilaku dan hubungan antar elemen tersebut sebagai perubahan yang terjadi pada unit yang terjual, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap dari suatu produk.

### Break Even Point

Haruman & Rahayu (2007: 161), menyatakan bahwa analisis break even adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas penjualan. Hansen & Mowen (2009:4), menyatakan bahwa titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol.

### Margin of Safety

Hansen & Mowen (2009:28), menyatakan bahwa *margin of safety* (MS) adalah penjualan sesungguhnya di atas volume penjualan BEP. *Margin of safety* juga memberi petunjuk tentang sampai seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Warindrani (2006:189), menyatakan bahwa rumus yang digunakan untuk menghitung Margin of safety adalah :

$$\text{Margin of safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

$$\frac{\text{Margin of Safety (rupiah)}}{\text{Total Penjualan}} = \text{Margin of Safety dalam persentase}$$

### Contribution Margin

Hansen & Mowen (2009:7), menyatakan bahwa margin kontribusi (*contribution margin*) adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Pada impas, margin kontribusi sama dengan biaya tetap. Warindrani (2006:180), menyatakan bahwa *contribution margin* merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu.

### Operating Leverage

Salvatore (2011:327), menyatakan bahwa *operating leverage* mengacu pada rasio biaya tetap total dengan biaya variabel total pada perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin tinggi tuasan suatu perusahaan.

### Forecast Penjualan

Coulter (2009:251), menyatakan bahwa peramalan merupakan bagian penting dari perencanaan organisasi dan para manajer memerlukan peramalan yang akan membuat mereka dapat memperkirakan kejadian di masa depan secara efektif dan tepat waktu. Haruman & Rahayu (2007: 35), menyatakan bahwa *forecast* penjualan adalah suatu teknik proyeksi tentang tingkat permintaan konsumen potensial pada suatu periode tertentu dengan menggunakan berbagai asumsi tertentu juga, yakni sesuatunya berjalan seperti masa lalu.

## Penelitian Terdahulu

1. Sihombing (2013) dengan judul Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT Bangun Wenang Beverages Company. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik impas tahun 2013 sudah baik. Laba maksimal yang dapat diperoleh tahun 2013 sudah melebihi target yang direncanakan sehingga bisa mendapatkan laba yang optimal.
2. Duyo (2013) dengan judul Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk perencanaan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan Hotel Sintesa Peninsula Manado dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan berupa metode deskriptif. Indriyanto & Supomo (2013:26), menyatakan bahwa Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan *current status* dari subyek yang diteliti.

### Prosedur Penelitian

Langkah-langkah dalam pelaksanaan penelitian ini di PT. Multi Food Manado sebagai berikut.

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

### Sumber Data

1. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Untuk data primer, peneliti melakukan interview dengan pimpinan perusahaan dan juga data laporan laporan yang diperlukan untuk penelitian ini.
2. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Data sekunder berupa data laporan perusahaan yang berhubungan dengan penelitian ini.

### Metode Analisis

Metode analisis *cost-volume-profit* yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. *Break Even Point*  
Titik BEP dalam unit = Biaya Tetap / CM per unit dan Titik BEP dalam rupiah = Biaya Tetap / CM ratio
2. *Margin of Safety*  
 $MS = (\text{Penjualan aktual} - \text{Penjualan break even}) / \text{Penjualan Aktual}.$
3. Margin Kontribusi  
Margin Kontribusi = Pendapatan Penjualan – Biaya Variabel  
Rasio margin kontribusi merupakan perbandingan dari margin kontribusi terhadap pendapatan penjualan.  
Rasio margin kontribusi = Margin Kontribusi / Penjualan.
4. *Operating Leverage*  
 $\text{Operating Leverage} = \text{Margin Kontribusi} / \text{Laba Bersih}.$

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### Gambaran Umum Perusahaan

Perusahaan Multi Food Manado didirikan pada tanggal 3 maret 1970 berdasarkan akte pendirian perusahaan dan notaris Henk Limanau di Jakarta, berdasarkan surat penetapan nomor J.A. 5 / 204 / 25 tertanggal 1 Desember 1971 oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia. Pengesahan tersebut dimuat dalam berita Negara Republik Indonesia no.5 tertanggal 18 januari 1972. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam industri makanan, PT. Multi Food dalam tahap permulaan industri memproduksi *Instant Noodle* (mie instan). Pertimbangan ini didasarkan pada pemikiran bahwa dengan adanya pertumbuhan ekonom dan semakin meningkatnya pendapatan, akan meningkatkan pula daya beli masyarakat sehingga akan terjadi pergeseran pola konsumsi terhadap beras sebagai bahan makanan pokok ke bahan makanan lainnya seperti *Instant Noodle* (mie instan). Hal ini juga disesuaikan dengan upaya pemerintah dalam rangka divesifikasi menu yang tidak semata-mata tergantung pada beras, tetapi menggunakan bahan makanan lain yang bergizi. Perluasan produksi dengan memproduksi Biskuit dimulai pada bulan juli 1972, dengan pemasangan mesin-mesin untuk pembuatan biskuit tersebut. Sedangkan produksi percobaan baru dimulai pada bulan september 1972, yang dilanjutkan dengan komersial pada bulan oktober 1972. Kemudian pada tahun 1976 perusahaan melakukan perluasan produksi dengan memproduksi Roti. Sampai saat ini PT. Multi Food yang bergerak di bidang industri makanan memproduksi tiga jenis produk yaitu: Mie Instan, Biskuit, dan Roti.

#### Data Penjualan

Data penjualan produk Mie dan Biskuit di PT Multi Food Manado dari tahun 2010 – 2012

**Tabel 1. Data Penjualan PT Multi Food Manado**

Penjualan	2010 (Rp)	2011 (Rp)	2012 (Rp)
Mie	1,778,712,500.00	2,719,268,500.00	3,128,491,000.00
Biskuit	4,495,283,500.00	4,649,317,000.00	4,529,499,500.00
Smax	200,275,000.00	78,390,000.00	-
Panasonic	1,515,291,500.00	2,028,392,500.00	2,524,253,050.00
Jumlah	7,989,562,500.00	9,475,368,000.00	10,182,243,550.00
Perubahan Kenaikan (%)	0	18,59%	7,46%

Sumber : PT Multi Food Manado (2014)

Total penjualan untuk keseluruhan produk tersebut mulai dari tahun 2010 yaitu Rp. 7,989,562,500 mengalami kenaikan 2011 menjadi Rp.9,475,368,000, pada 2012 juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 10,182,243,550. Adapun perubahan kenaikan persentase cenderung naik mulai dari tahun 2010 ke 2011 mengalami kenaikan sebesar 18,59% dan 2011 ke 2012 mengalami kenaikan sebesar 7,46%.

#### Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya-biaya yang terjadi di PT Multi Food Manado dikelompokkan menjadi dua golongan.

**Tabel 2. Rincian Biaya Tetap & Biaya Variabel PT Multi Food Manado Tahun 2010-2012**

Pemisahan Biaya	2010 (Rp)	2011 (Rp)	2012 (Rp)
Biaya Tetap	863,796,543.86	1,221,036,843.72	1,275,873,898.55
Biaya Variabel	6,282,482,435.42	7,233,808,295.98	7,822,192,445.42

Sumber : PT Multi Food Manado (2014)

Total biaya tetap jika dihitung dalam satuan rupiah pada tahun 2010 sebesar Rp.863,796,543.86, pada tahun 2011 sebesar Rp.1,221,036,843.72, pada tahun 2012 sebesar Rp.1,275,873,898.55. Total biaya variabel jika dihitung dalam satuan rupiah pada tahun 2010 berjumlah sebesar Rp.6,282,482,435.42, dan pada tahun 2011 sebesar Rp.7,233,808,295.98, pada tahun 2012 sebesar Rp.7,822,192,445.42.

### Margin Kontribusi

Perhitungan Margin kontribusi untuk setiap produk di PT Multi Food Manado dari tahun 2010 – 2012.

**Tabel 3. Margin Kontribusi PT Multi Food Manado Tahun 2010 (Rp)**

Tahun 2010	Mie	Biskuit	Smax	Panasonic	Total
Penjualan	1,778,712,500.00	4,495,283,500.00	200,275,000.00	1,515,291,500.00	7,989,562,500.00
Biaya variabel	1,398,480,590.12	3,534,524,618.17	157,690,309.13	1,191,786,918.00	6,282,482,435.42
Margin kontribusi	380,231,909.88	960,758,881.83	42,584,690.87	323,504,582.00	1,707,080,064.58

Sumber : Data Olahan (2014)

**Tabel 4. Margin Kontribusi PT Multi Food Manado Tahun 2011 (Rp)**

Tahun 2011	Mie	Biskuit	Smax	Panasonic	Total
Penjualan	2,719,268,500.00	4,649,317,000.00	78,390,000.00	2,028,392,500.00	9,475,368,000.00
Biaya variabel	2,076,102,980.95	3,549,629,730.83	59,317,228.03	1,548,758,356.17	7,233,808,295.98
Margin kontribusi	643,165,519.05	1,099,687,269.17	19,072,771.97	479,634,143.83	2,241,559,704.02

Sumber : Data Olahan (2014)

**Tabel 5. Margin Kontribusi PT Multi Food Manado Tahun 2012 (Rp)**

Tahun 2012	Mie	Biskuit	Smax	Panasonic	Total
Penjualan	3,128,491,000.00	4,529,499,500.00	-	2,524,253,050.00	10,182,243,550.00
Biaya variabel	2,402,977,519.23	3,480,093,418.97	-	1,939,121,507.22	7,822,192,445.42
Margin kontribusi	725,513,480.77	1,049,406,081.03	-	585,131,542.78	2,360,051,104.58

Sumber : Data Olahan (2014)

Margin kontribusi juga merupakan alat analisis yang sangat berkaitan erat dengan perhitungan BEP perusahaan. CM pada PT Multi Food tahun 2010 sebesar Rp. 1,707,080,064.58 dengan rasio 21,36%, tahun 2011 sebesar Rp. 2,241,559,704.02 dengan rasio 23,66%, dan tahun 2012 sebesar Rp. 2,360,051,104.58 dengan rasio 23,18%.

### Break Even Point

Break Even Point merupakan kondisi perusahaan tidak laba dan rugi. Dengan mengetahui BEP maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan di atas BEP untuk mendapatkan laba dan menghindari penjualan di bawah BEP karena akan menderita rugi.

BEP = Biaya Tetap / CM Ratio

1. *Break Even Point* Tahun 2010 = Rp. 864,796,543.86 / 21,36% = Rp. 4,042,784,294.45
2. *Break Even Point* Tahun 2011 = Rp. 1,221,036,843.72 / 23,66% = Rp. 5,161,483,504.12
3. *Break Even Point* Tahun 2012 = Rp. 1,275,873,898.55 / 23,18% = Rp. 5,504,651,466.61

BEP pada PT Multi Food Manado, Untuk tahun 2010 sebesar Rp 4,042,784,294.45; tahun 2011 sebesar Rp. 5,161,483,504.12; tahun 2012 sebesar Rp.5,504,651,466.61. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi penjualan PT. Multi Food Manado sudah sangat baik, karena besarnya angka penjualan pada tahun 2010 sampai dengan 2012 yang telah melebihi titik break even point perusahaan tersebut, sehingga perusahaan bisa mendapat laba yang maksimal.

**Margin of Safety**

*Margin of safety* merupakan kriteria yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kecukupan rencana penjualan.

$MOS = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$

1. *Margin of Safety* Tahun 2010 (Rp) = Rp. 7,989,562,500.00 – Rp. 4,042,784,294.45  
= Rp. 3,946,778,205.55 atau dalam persentase sebesar 49,40%
2. *Margin of Safety* Tahun 2011 (Rp) = Rp. 9,475,368,000.00 – Rp. 5,161,483,504.12  
= Rp. 4,313,884,495.88 atau dalam persentase sebesar 45,53%
3. *Margin of Safety* Tahun 2012 (Rp) = Rp. 10,182,243,550.00 – Rp. 5,504,651,466.61  
= Rp. 4,677,592,083.39 atau dalam persentase sebesar 45,94%

Dari data diatas dapat diketahui *margin of safety* tahun 2010 sebesar Rp. 3,946,778,205.55; tahun 2011 sebesar Rp.4,313,884,495.88; tahun 2012 sebesar Rp.4,677,592,083.39.

**Operating Leverage**

*Operating Leverage* merupakan kondisi dimana manager dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan dan atau menambah sumber daya perusahaan (activa).

$\text{Tingkat Operating Leverage} = \text{Contribution Margin} / \text{Laba Bersih}$

1. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2010 = Rp.1,707,080,064.58 / Rp.843,283,520.72 = 2,02
2. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2011 = Rp.2,241,559,704.02 / Rp.1,020,522,860.30 = 2,20
3. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2012 = Rp.2,360,051,104.58 / Rp. 1,084,177,206.03 = 2,18

Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa derajat *operating leverage* pada tahun 2010 sebesar 2,02, tahun 2011 sebesar 2,20, tahun 2012 sebesar 2,18.

**Forecast Penjualan**

Haruman & Rahayu (2007: 35), menyatakan bahwa *forecast* penjualan adalah suatu teknik proyeksi tentang tingkat permintaan konsumen potensial pada suatu periode tertentu dengan menggunakan berbagai asumsi tertentu juga, yakni sesuatunya berjalan seperti masa lalu.

**Tabel 6. Forecast Penjualan, Biaya, dan Analisis CVP**

Keterangan	Tahun 2013 (Rp)	Tahun 2014 (Rp)
Total Penjualan	11,408,405,733.33	12,504,746,258.33
Biaya Variabel	8,652,537,735.61	9,422,392,740.61
Margin Kontribusi	2,755,867,997.72	3,082,353,517.72
Biaya Tetap	1,532,313,116.72	1,738,351,794.06
Laba Bersih	1,223,554,881.00	1,344,001,723.66
BEP rupiah(BT / CM Ratio)	6,342,355,615.56	7,052,289,092.56
Titik MS dalam Rupiah (TP - BEP)	5,066,050,117.77	5,452,457,165.77
MS Prosentase (MS : Sales) x 100%	44,41%	43,60%
<i>Operating Leverage</i>	2,25	2,29

Sumber : Data Olahan (2014)

Hasil *forecast* memperlihatkan adanya kenaikan dari berbagai penjualan berdasarkan analisis proyeksi *forecast* CVP yang terjadi selama tahun 2013 dan 2014.

**Analisis Target Laba**

PT. Multi Food menargetkan kenaikan laba sebesar 20% pada tahun 2014-2015. Untuk dapat mengetahui berapa laba yang ditargetkan sebelumnya, perhitungannya adalah sebagai berikut :

Kenaikan Laba 20% (2014) = Rp. 1,468,265,857.20 dan

Kenaikan Laba 20% (2015) = Rp. 1,612,802,067.60

perhitungan penjualan dengan target laba sebesar 20% dari tahun 2014 - 2015 sebagai berikut :

$$\text{Penjualan (2014)} = \frac{\text{Rp.1,532,313,116.72} + \text{Rp.1,468,265,857.20}}{24,16\%} = \text{Rp.12,419,614,954.47}$$

$$\text{Penjualan (2015)} = \frac{\text{Rp.1,738,351,794.06} + \text{Rp.1,612,802,067.60}}{24,65\%} = \text{Rp.13,594,944,669.37}$$

Melalui perhitungan di atas, maka besarnya penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar bisa mendapatkan kenaikan laba sebesar 20% pada tahun 2014 adalah sebesar Rp.12,419,614,954.47 dan pada tahun 2015 sebesar Rp.11,913,176,679.72.

## Pembahasan

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis biaya, volume, laba diketahui bahwa rasio margin kontribusitahun 2010 yaitu 21,36%, tahun 2011 yaitu 23,66%, dan tahun 2012 yaitu 23,18%, karena Margin Kontribusi lebih besar dari biaya tetap maka perusahaan mendapatkan laba maksimal dan perusahaan akan berusaha memberikan prioritas untuk memproduksi dan menjual barang yang memberikan Margin Kontribusi paling tinggi karena otomatis memberikan laba paling besar. *Break Even Point* pada PT Multi Food Manado menunjukkan bahwa kondisi penjualan sudah sangat baik, karena besarnya angka penjualan pada tahun 2010 sampai dengan 2012 yang telah melebihi titik *break even point* perusahaan tersebut, sehingga perusahaan bisa mendapat laba dan menghindari penjualan di bawah *break even point* agar tidak mendapat rugi. Tingkat persentase *margin of safety* untuk tahun 2010 sebesar 49,40%; tahun 2011 sebesar 45,53%, dan tahun 2012 sebesar 45,94% yang berarti bahwa jika penjualan suatu produk berkurang atau menyimpang lebih besar dari *margin of safety* maka perusahaan akan menderita kerugian dan juga sebaliknya, dan juga perusahaan bisa mengatasi jika *margin of safety* rendah salah satu solusinya adalah dengan menekan biaya tetap atau berusaha memperbaiki strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan. *Operating Leverage* tahun 2010 yaitu 20,2%, tahun 2011 yaitu 22,0%, dan tahun 2012 yaitu 21,8% sehingga menyatakan bahwa setiap 1% perubahan pada penjualan di perusahaan akan mengakibatkan perubahan kenaikan laba sebesar rasio *operating leverage*.

Pimpinan perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 20% pada tahun 2014 dan 2015. Dengan perhitungan target laba yang diinginkan, perusahaan dapat mengetahui berapa nilai penjualan minimal yang harus dicapai dengan target laba tertentu, sehingga perusahaan diharapkan dapat mengkoneksikannya dengan analisis biaya, volume, laba agar tidak menderita rugi tapi mendapatkan laba dari perhitungan laba tersebut. Dari perhitungan target laba memperlihatkan penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan dengan target laba 20% pada tahun 2014 sebesar Rp.12,419,614,954.47 dan tahun 2015 sebesar Rp. 13,594,944,669.37. Diharapkan perusahaan mampu untuk meningkatkan target penjualan agar bisa mendapatkan keuntungan pada masa mendatang. Hasil ini konsisten dengan penelitian Sihombing (2013) terhadap PT. Wenang Bangun Beverage yang menemukan bahwa perhitungan *break even point* melebihi batas normal positif, *margin of safety* hampir mencapai angka sempurna (91,21%), sehingga perusahaan bisa mendapatkan laba yang besar. Penjualan yang dilakukan oleh Duyo (2013) juga menunjukkan kenaikan *break even point* dan *margin of safety* secara maksimal pada perhitungan kamar Hotel Sintesa Peninsula Manado.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini, perencanaan laba di PT Multi Food Manado untuk tahun 2010 - 2012 sudah sangat baik (*Break Even Point*, *Margin of Safety*, *Margin Contribution*, & *Operating Leverage* diatas rata-rata atau bersifat positif) dan cenderung mendapatkan laba yang optimal dengan menggunakan dan menerapkan metode analisis biaya, volume, laba, dengan dasar analisis *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, dan *operating leverage*, serta dengan menggunakan analisis *forecast* penjualan pada tahun 2013 - 2014 dan analisis target laba untuk tahun kedepannya.

## Saran

Saran dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk memudahkan dalam melakukan analisis *cost, volume, profit* (CVP), maka disarankan sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan biaya antara biaya tetap dan biaya variabel.
2. PT Multi Food Manado dapat menerapkan analisis biaya, volume, laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui analisis penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis CVP dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang seharusnya dicapai agar target laba perusahaan bisa terpenuhi.
3. Untuk pihak akademik agar dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai bahan literature bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis biaya, volume, laba seperti mengenai analisis impas maupun mengenai penggunaan analisis ini sebagai perencanaan laba di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Coulter, 2009. *Manajemen*. Edisi Kedelapan. Cetakan Kedua. PT Indeks. Jakarta.
- Duyo, Sheila. 2013. Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Jurnal EMBA*. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2128>. Diakses 18 November 2014. Vol 1 No 3 (2013), Hal. 603-721.
- Hansen & Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2, Edisi Kedelapan. Salemba Empat. Jakarta.
- Haruman & Rahayu. 2007. *Penyusunan Anggaran Perusahaan*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Hery. 2013. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Cetakan Pertama. Grasindo. Jakarta.
- Hornigren, Harrison, Bamber. 2007. *Akuntansi*. Edisi Keenam. Jilid Dua. PT Indeks. Jakarta.
- Indriantoro & Supomo. 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Keenam. BPFE. Yogyakarta.
- Noor, Henry. 2011. *Ekonomi Manajerial*. Edisi Revisi. Cetakan Ketiga. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Riahi, Ahmed. 2006. *Teori Akuntansi*. Cetakan Kelima. Salemba Empat. Jakarta.
- Salvatore. 2011. *Ekonomi Manajerial (dalam perekonomian global)*. Buku 1, Edisi Kelima. Salemba Empat. Jakarta.
- Sihombing, Selfinta. 2013. Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Bangun Wenang Beverages Company. *Jurnal EMBA*. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1955/1552>. Diakses 18 November 2014. Vol 1 No 3 (2013), Hal. 118-232.
- Warindrani, Krisna. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Widilestariningtyas, Anggadini, Firdaus. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Graha Ilmu, Yogyakarta.