ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP MURNI JAYA KOTA KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Pada Program Studi Akuntansi
Universitas Nusantara PGRI Kediri

Oleh:

NITA ANDIKA PRATAMA
NPM: 12.1.02.01.0075

FAKULTAS EKONOMI (FE)
UNIVERSITAS NUSANTARA PERSATUAN GURU REPUBLIK INDONESIA
UN PGRI KEDIRI
2016

Skripsi oleh:

NITA ANDIKA PRATAMA

NPM: 12.1.02.01.0075

Judul:

ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP MURNI JAYA KOTA KEDIRI

Telah disetujui untuk diajukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

Tanggal: 12 Juli 2016

Pembimbing I

Dr. Subagyo
NIDN. 0717066601

Pembimbing II

Drs. Ec. Sugeng, M.M, M.Ak
NIDN. 0713026101

Skripsi oleh:

Nita Andika Pratama

NPM: 12.1.02.01.0075

Judul:

ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP MURNI JAYA KOTA KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri
Pada tanggal: 18 Juli 2016

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Dr. Subagyo
2. Penguji I : Drs. Ec. Sugeng, M.M, M.Ak
3. Penguji II : Sigit Puji Winarko, S.E., S.Pd, M.ak

Mengetahui,
Dekan FE

Dr. Subagyo
NIDN. 0717066601

ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP MURNI JAYA KOTA KEDIRI

Nita Andika Pratama
12.1.02.01.0075
Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi
Napratama66@gmail.com
Dr. Subagyo dan Drs. Ec. Sugeng, M.M, M.Ak
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi hasil pengamatan terhadap salah satu perencanaan yang dibuat manajemen yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba berhubungan langsung dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Untuk itu perusahaan harus merencanakan target laba atau besarnya penjualan yang diinginkan. Teknik perencanaan yang dapat digunakan adalah dengan analisis biaya-volume-laba.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Perhitungan *contribution margin* Perusahaan Kecap Murni Jaya Kediri. (2) Perhitungan *break even point* Perusahaan Kecap Murni Jaya. (3) Perhitungan tingkat *margin of safety* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya. (4) Perhitungan *degree Operating Leverage* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya.

Penelitian ini dilakukan di Perusahaan Kecap Murni Jaya Kediri Jalan Mauni Gg. Industri No. 35 dan menggunakan pendekatan kuantitatif serta menggunakan teknik penelitian deskriptif untuk memberikan analisis yang jelas tentang masalah yang diteliti.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah: (1) Tahun 2015 diperoleh rasio *contribution margin* sebesar 22,65% dan pada perencanaan laba tahun 2016 diperoleh sebesar 30,72%. (2) Tahun 2015 titik impas perusahaan sebesar Rp. 6.615.326.580,00 . Sedangkan untuk perencanaan laba tahun 2016 perusahaan akan mencapai titik impas apabila telah mencapai penjualan sebesar Rp. 5.023.836.636,00 . (3) Tahun 2015 *margin of safety* perusahaan sebesar Rp. 19.583.151.420,00 dan pada perencanaan laba Tahun 2016 diperoleh sebesar Rp. 25.104.413.064,00 . (4) Tahun 2015 *degree operating leverage* tercapai sebesar 1,34 sedangkan pada perencanaan laba tahun 2016 sebesar 1,2.

Kata kunci: biaya, volume penjualan, laba dan perencanaan laba

I. LATAR BELAKANG

Perencanaan merupakan faktor penting dalam suatu perusahaan karena perencanaan atau *planning* berdampak besar terhadap kelancaran dan keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapi tujuannya. Perencanaan terdiri dari tindakan memilih dan menghubungkan fakta serta membuat dan menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal merumuskan aktivitas-aktivitas yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan. Maka dari itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dilakukan secara terkoordinir. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat bergantung pada kemampuan manajemen dalam merumuskan rencana dimasa yang akan datang. Dalam melakukan perencanaan, manajemen harus menyadari akan segala risiko dan kesulitan yang akan dihadapi dan bisa terjadi sewaktu-waktu. Perencanaan akan memberikan pedoman untuk pelaksanaan kegiatan sehari-hari serta aktivitas mendatang. Teknik perencanaan yang dapat digunakan adalah dengan analisis biaya-volume-laba. Dimana analisis biaya-volume-laba memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai.

Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break event*. Titik impas atau *break event* adalah kondisi dimana suatu perusahaan dalam keadaan tidak mendapat laba atau kerugian. Oleh karena itu manajemen harus mengetahui *break event* perusahaan sebelum mereka menyusun perencanaan laba. Analisis yang tepat untuk dipakai manajer dalam mengetahui *break event* perusahaan tersebut dengan menggunakan analisis *Break Event Point.* Perhitungan yang digunakan dalam analisis ini adalah perhitungan terhadap biaya tetap *(full cost)*, biaya variabel *(variable cost)*, dan harga jual *(price).* Analisis *break event* merupakan salah satu metode yang signifikan dengan metode analisis Biaya-Volume-Laba. Analisis tersebut akan menghasilkan nilai titik impas *(Break Event Point,* BEP*)*, nilai *degree of operating leverage* (DOL) dan nilai *margin of safety* (MOS). Analisis ini akan memudahkan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya tercapainya laba yang ditentukan tersebut.

Tujuan dari peneitian ini adalah (1) Untuk mengetahui jumlah *contrbution margin* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya. (2) Untuk mengetahui jumlah *break even point* Perusahaan Kecap Murni Jaya. (3) Untuk mengetahui tingkat *margin of safety* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya. (4) Untuk mengetahui jumlah *degree Operating Leverage* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya.

II. METODE PENELITIAN

Dalam menentukan perencanaan laba menggunakan metode analisis biaya-volume-laba, peneliti menggunakan teknik analisis data sebagai berikut:

Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dapat ditentukan menggunakan metode kuadrat terkecil *(least square method)*. Rumusnya adalah y = a + bx

Dimana :

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

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

Keterangan:

y = Biaya semivariabel

x = Tingkat aktivitas

a = Unsur biaya tetap dalam y

b = Unsur biaya variabel dalam y

n = Jumlah pengamatan atau periode

Break even point atau titik impas dapat dihitung dengan rumus:

Metode margin kontribusi :

Break event point (unit) = $\frac{Beban\ Tetap}{Margin\ Kontribusi\ per\ unit}$

atau

Break even point (nilai uang) = $\frac{beban\ tetap}{Rasio\ CM}$

Contribution margin dapat dihitung menggunakan rumus:

Rasio CM = $\frac{margin\ kontribusi}{penjualan}$

Margin of safety dapat dihitung menggunakan rumus:

Margin keamanan (nilai uang) = Total penjualan yang dianggarkan (aktual) – penjualan titik impas

Presentase Margin Keamanan = $\frac{Margin\ Keamanan\ (satuan\ uang)}{Total\ Penjualan\ yang\ dianggarkan\ (aktual)}$

Operating Leverage dapat dihitung menggunakan rumus:

Tingkat *operating leverage* = $\frac{Margin\ Kontribusi}{Laba\ bersih}$

III. HASIL DAN KESIMPULAN

HASIL PENELITIAN

Analisis Biaya, Volume Penjualan Dan Laba

1) Analisis *Contribution Margin*
Contribution Margin = penjualan – biaya variabel
= Rp. 26.198.478.000,00 – Rp. 20.263.430.387,25
= Rp. 5.935.047.612,75
Laba bersih = *contribution margin* – biaya tetap
= Rp. 5.935.047.612,75 – 1.498.371.470,45
= Rp. 4.436.676.142,30
Total penjualan 1.940.628
Penjualan per unit Rp. 13.500,00
Biaya variabel per unit = Rp. 20.263.430.387,25 / 1.940.628 = Rp. 10.441,69
CM per unit = Rp. 13.500,00 – Rp. 10.441,69 = Rp. 3.058,31

Perhitungan *Ratio contribution margin (RCM)*

Rasio CM = $\frac{margin\ kontribusi}{penjualan}$

Rasio CM = $\frac{5.935.047.612,75}{26.198.478.000} \times 100\%$

=22,65%

2) Analisis *Break Even Point*

Break even point (unit) = $\frac{beban\ tetap}{Margin\ kontribusi\ per\ unit}$

Break even point (unit) = $\frac{1.498.371.470,45}{3.058,31}$ = 489.934 unit

Break Even Point (Rupiah) = $\frac{beban\ tetap}{Rasio\ CM}$

Break Even Point = $\frac{1.498.371.470,45}{22,65\%}$

= Rp. 6.615.326.580,00

3) *Margin Of Safety*

MOS = total penjualan – penjualan titik impas

= Rp. 26.198.478.000 – Rp. 6.615.326.580

= Rp. 19.583.151.420,00

Dengan presentasi sebagai berikut:

$\frac{Rp.19.583.151.420}{Rp.26.198.478.000}$ = 74,75%

4) *Degree Of Operating Leverage*

Tingkat *operating leverage* = $\frac{Margin\ kontribusi}{laba\ bersih}$

= $\frac{Rp.5.935.047.612,75}{Rp.4.436.676.142,30}$ = 1,34

Perencanaan Laba

Untuk tahun berikutnya diharapkan kenaikan penjualan sampai akhir Desember adalah sebesar 15% menjadi Rp.30.128.249.700. dengan perkiraan kenaikan biaya tetap dan biaya variabel 3%. Biaya tetap per tahun menjadi Rp. 1.543.322.614,56 dan biaya variabel menjadi Rp. 20.871.333.299 dan perkiraan kenaikan harga jual menjadi Rp.14.100,00 Untuk perencanaan laba dapat dihitung sebagai berikut:

1) Analisis *Contribution Margin*
Contribution Margin = penjualan – biaya variabel
= Rp. 30.128.249.700,00 – Rp. 20.871.333.299,00
= Rp. 9.256.916.401,00

Laba bersih = *contribution margin* – biaya tetap
= Rp. 9.256.916.401,00 – Rp. 1.543.322.614,56
= Rp. 7.713.593.786,44
Total penjualan 2.136.755
Penjualan per unit Rp. 14.100,00
Biaya variabel per unit = Rp. 30.128.249.700,00 / 2.136.755 = Rp. 9.767,77
CM per unit = Rp. 14.100,00 – Rp. 9.767,77 = Rp. 4.332,23

Perhitungan Ratio contribution margin (RCM)

Rasio CM = $\frac{margin\ kontribusi}{penjualan}$

Rasio CM = $\frac{9.256.916.401}{30.128.249.700} \times 100\%$ = 30,72%

2) *Break even point* (unit) = $\frac{beban\ tetap}{margin\ kontribusi\ per\ unit}$

Break even point (unit) = $\frac{1.543.322.614,56}{4.332,23}$ = 356.242 unit

Break Even Point (Rupiah) = $\frac{beban\ tetap}{Rasio\ CM}$

Break Even Point = $\frac{1.543.322.614,56}{30,72\%}$ = Rp. 5.023.836.636,00

3) *Margin Of Safety*

MOS = total penjualan – penjualan titik impas
= Rp. 30.128.249.700.– Rp. 5.023.836.636
= Rp. 25.104.413.064

Dengan presentasi sebagai berikut:

$\frac{Rp.25.104.413.064}{Rp.30.128.249.700}$ = 83,32%

4) *Degree of operating leverage*

Tingkat *operating leverage* = $\frac{Margin\ Kontribusi}{Laba\ Bersih}$

= $\frac{Rp.9.256.916.401,00}{Rp.7.713.593.786,44}$ = 1,2

Pembahasan

1) Penjualan yang diharapkan perusahaan pada tahun 2016 meningkat sebesar 15% menjadi Rp. 30.128.249.700 atau laba sebesar Rp. 7.713.593.786,44 serta untuk biaya tetap dan biaya variabel diperkirakan akan meningkat sebesar 3%. Jadi untuk memperoleh laba yang diharapkan perusahaan harus memperhatikan dan melakukan tindakan sesuai dengan perencanaan dari volume penjualan, tingkat produksi produk, harga jual produk, dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Volume penjualan harus meningkat menjadi 2.136.755 unit dengan harga jual Rp. 14.100/unit dengan total biaya

variabel Rp. 20.871.333.299,00 dan biaya tetap sebesar Rp. 1.543.322.614,56.

2) *Contribution margin* pada perencenaan laba tahun 2016 diperoleh sebesar Rp. 9.256.916.401,00 dengan *ratio contribution margin* 30,72%.

3) Titik impas *(break even point)* pada perencanaan laba tahun 2016 perusahaan tercapai pada saat total penjualan sebesar Rp. 5.023.836.636,00 atau sebesar 356.242 unit, artinya agar perusahaan tidak menderita kerugian maka total penjualan harus sebesar Rp. 5.023.836.636,00 atau laba sama dengan nol.

4) Pada perencanaan laba tahun 2016 diperoleh *margin of safety* sebesar Rp. 25.104.413.064,00 dengan presentasi 83,32% , artinya jika volume penjualan turun sampai 83,32% atau Rp. 25.104.413.064,00 dari volume yang diharapkan, maka penjualan akan mencapai titik impas. Dengan kata lain penurunan penjualan yang masih dapat ditolerir agar perusahaan tidak mendapatkan rugi setinggi-tingginya sebesar 83,32%.

5) Pada perencanaan laba tahun 2016 *degree of operating leverage* sebesar 1,2. Semakin besar biaya tetap yang dikeluarkan maka semakin besar *Operating Leverage* yang akan mempengaruhi laba perusahaan.

KESIMPULAN

1. Pada analisis biaya-volume-laba perusahaan tahun 2015 diperoleh rasio *contribution margin* sebesar 22,65% dan pada perencanaan laba tahun 2016 diperoleh sebesar 30,72%.
2. Pada analisis biaya-volume-laba perusahaan tahun 2015 titik impas perusahaan sebesar Rp. 6.615.326.580,00. Sedangkan untuk perencanaan laba tahun 2016 perusahaan akan mencapai titik impas apabila telah mencapai

penjualan sebesar Rp. 5.023.836.636,00

3. Pada analisis biaya-volume-laba perusahaan tahun 2015 *margin of safety* perusahaan sebesar Rp. 19.583.151.420,00 dan pada perencanaan laba Tahun 2016 diperoleh sebesar Rp. 25.104.413.064,00
4. Pada analisis biaya-volume-laba perusahaan tahun 2015 *degree operating leverage* tercapai sebesar 1,34 sedangkan pada perencanaan laba tahun 2016 sebesar 1,2.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Carter, K William. 2009. *Akuntansi Biaya.* Buku 2 Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, Ray H., Eric W., Brewer, Peter C. 2013. *Akuntansi Manajerial.* Buku 1 Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat.

Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. 2009. *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial,* Buku 2 Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.

Kembi, L. David., Sondakh, Jullie J., Tirayoh, Victorina Z. 2014. Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume, Laba pada PT. Multi Food Manado.*Jurnal EMBA.*http://ejournal.unstrat.ac.id/index.php/emba/article/download/6274/5795. Diakses 18 Oktober 2015. Vol. 2 No. 4 Desember 2014, Hal. 354-362.

Kholmi, Masiyah., Yuningsih. 2009. *Akuntansi Biaya,* Edisi Revisi. Malang: UmmPRESS.

Krismiaji., Aryani, Y. Anni. 2011. *Akuntansi Manajemen.* Edisi kedua Cetakan pertama. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya,* Edisi kelima Cetakan kesepuluh. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Pelawiten, Atika., Ilat, Ventje. 2013. Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery. *Jurnal EMBA.* http://ejournal.unstrat.ac.id/index.php/emba/article/download/6274/4522. Diakses 18 Oktober 2015. Vol. 2 No. 2 Juni 2014, Hal. 1670-1681.

Raiborn, Cecily A., Kinney Michael R. 2011. *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan.* Buku 1 Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.

Santosa, P. Budi., Hamdani, Muliawan. 2007. *Statistika Deskriptif dalam bidang Ekonomi dan Niaga*. Jakarta: Erlangga.

Sihombing, Selfinta B. 2013. Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Bangun Wenang Beverages

Company.*JurnalEMBA*.http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1955/1552. Diakses 18 Oktober 2015. Vol. 1 No. 3 September 2013, Hal. 181-188.

Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 1 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Soemarso. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alvabeta.

Swastha, Basu., Irawan. 2002. *Menejemen Pemasaran Modern.* Edisi kedua Cetakan kesepuluh. Yogyakarta: LIBERTY.