

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Tujuan memperoleh keuntungan atau laba sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Besarnya keuntungan atau laba sering menjadi ukuran kesuksesan manajemen. Kemampuan manajemen melihat kemungkinan atau kesempatan di masa yang akan datang sangat mempengaruhi kesuksesan manajemen.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan untuk yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuan tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan tentang langkah-langkah yang akan ditempu perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima ( dari hasil penjualan ) dengan biaya yang dikeluarkan, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba

hubungan antara biaya volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapainya tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume produksi. Pada akhirnya volume penjualan dan volume produksi akan mempengaruhi laba perusahaan.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba, salah satu teknik analisis biaya, volume, laba adalah analisis titik impas (*break even point*). Titik impas sendiri diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama-sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even point* adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. PT Matahari Graha Fantasi adalah perusahaan yang bergerak di bidang hiburan keluarga atau yang sering disebut *Time Zone*.

Dengan menganalisis perkembangan keuntungan yang didapat tiap periode, maka dapat diketahui kemajuan dari usaha yang di jalankan tersebut. Dari perkembangan keuntungan itu, manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dari analisis perkembangan keuntungan tersebut untuk mengatur produksi

dan penjualannya. Selama ini berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pimpinan PT Matahari Graha Fantasi, menjelaskan bahwa Perusahaan belum pernah menggunakan perencanaan laba sehingga selalu mengalami kesulitan untuk mencapai target laba yang diharapkan.

Maka dari itu sangat penting sekali perusahaan dalam merencanakan labanya, karena pada sektor ini merupakan bisnis yang sangat menjanjikan, tetapi apabila manajemen perusahaan tidak diatur dengan cermat maka bukan tidak mungkin dapat mengalami kerugian, supaya perusahaan dapat terus maju dan tidak mengalami gulung tikar, maka sangat diperlukan perhitungan laba yang direncanakan sejak awal.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan besarnya volume penjualan pada perusahaan tersebut, besarnya volume penjualan mencerminkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Bahkan bisa dikatakan semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dari perusahaan tersebut, dan semakin besarnya laba mencerminkan kinerja perusahaan yang baik. Untuk membuat perencanaan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan, untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan, dapat diuraikan dengan bantuan analisis *Break Event Point* yang merupakan sarana untuk merencanakan laba.

Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi di mana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat untuk merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis perhitungan biaya-volume-laba yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan.

Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yang akan dicapai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang akan terjadi.

Berdasarkan uraian di atas penulis merasa tertarik untuk melakukan

penelitian terhadap “ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA, VOLUME, LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT MATAHARI GRAHA FANTASI.”

## **1.2 Masalah Penelitian**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Bedasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas maka identifikasi masalah yaitu bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit* (cvp) pada PT Matahari Graha Fantasi sehingga perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya ?

### **1.1.2 Pembatas Masalah**

Agar tidak terjadi penyimpangan masalah dan tetap fokus dalam penelitian ini, maka penulis memberikan batasan masalah hanya mengenai: Adapun pembatasan masalah secara spesifiknya adalah:

1. Hanya berfokus pada perencanaan laba pada PT Matahari Graha Fantasi.

### 1.1.3 Rumusan Masalah

Dari identifikasi yang dikemukakan di atas maka rumusan masalahnya yaitu.

1. Bagaimana menentukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit* (cvp) pada PT Matahari Graha Fantasi dalam menentukan target laba yang optimal.
2. Bagaimana perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenisnya jika menggunakan perhitungan *cost, volume, profit*
3. Bagaimana titik impas ( BEP ) dalam menentukan laba pada PT Matahari Graha Fantasi

## 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis perhitungan perencanaan laba pada PT Matahari Graha Fantasi dengan menggunakan analisis perhitungan biaya, volume, laba. Adapun tujuan Penelitian adalah untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas.

### 1.3.2 Manfaat Penelitian

Dalam penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada beberapa pihak yaitu.

### 1. Bagi penulis

Laporan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dalam meningkatkan Penguasaan terhadap ilmu pengetahuan khususnya bidang akuntansi manajemen.

### 2. Bagi akademisi

Peneliti berharap dengan adanya penelitian ini, dapat memberi pedoman dan masukan bagi penelitian ke depannya sehingga dapat mengembangkan ilmu pengetahuan akuntansi manajemen khususnya dalam bidang laporan keuangan perusahaan.

### 3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberi bahan masukan untuk mengambil langkah-langkah yang tepat dalam memajukan perusahaan dan memperbaiki pengeolaan perencanaan laba yang dapat memberikan gambaran perhitungan yang seharusnya guna menghindari terjadinya kerugian pada masa yang akan datang di perusahaan.

## 1.4 Hipotetis

Berdasarkan dengan kerangka pikir di atas, dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut : Diduga bahwa dengan menggunakan analisis *cost volume profit* (cvp) dapat menunjang dalam menyampaikan informasi pada perusahaan untuk merencanakan laba yang optimal.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Penulisan ini akan dibagi dalam beberapa bab dengan sistematika sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab tersebut akan dijelaskan mengenai latar belakang penulisan, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Landasan teori yang mendukung penulisan ini adalah menganalisis pembuatan perencanaan laba dan mengendalikan laba menggunakan analisis CVP (*cost volume profit*).

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Membahas tentang : Definisi oprasional variabel, tempat dan waku penelitian, metode penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisa data.

### **BAB IV GAMBARAN UMUM PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Membahas mengenai sistematik pergerakan organisasi atau perusahaan dan dalam bab ini berisi tentang hasil pengamatan penelitian terhadap perusahaan yang meliputi profil perusaha yang terdiri dari, sejarah, produk perusahaan, struktur organisasi, dan laporan keuangan perusahaan. Dilanjutkan dengan hasil perencanaan dan pengendalian laba yang kemudian dianalisis menggunakan CVP (*cost volume*).

*profit*) oleh penulis sehingga didapatkan solusi atas rumusan masalah penulisan

## **BAB VI KESIMPULAN**

Bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil pembahasan yang telah dilakukan, kritik yang disampaikan oleh penulis dan saran yang diberikan oleh pembaca dan bagi semua pihak yang berkepentingan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Biaya**

##### **2.1.1 Pengertian biaya**

Biaya adalah seluruh pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang berdasarkan harga pasar yang berlaku, baik yang telah terjadi juga yang akan terjadi. Untuk mengetahui lebih jelas perihal pengertian biaya (*cost*) yang akan dikemukakan beberapa pendapat para ahli menjadi berikut :

Berdasarkan Ahmad Kamaruddin (2013:34) “Yang dimaksud biaya serta beban yaitu pengeluaran yang diukur pada *moneter* yang sudah dikeluarkan atau potensial akan dikeluarkan untuk memperoleh serta mencapai tujuan eksklusif.

Berdasarkan definisi perihal pengertian biaya diatas, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa biaya (*cost*) merupakan suatu pengeluaran yang bisa mengurangi kas serta harta lainnya untuk mencapai tujuan perusahaan yang berkaitan dengan barang atau jasa untuk saat ini atau masa akan datang.

Berdasarkan Bustami (2013:13) “ Biaya ( *cost* ) ialah pengorbanan sumber hemat yang diukur pada satuan uang yang sudah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan yang eksklusif.”

Definisi lain menyatakan bahwa “biaya merupakan kas serta setara kas yang dikorbankan untuk dapat memproduksi atau memperoleh barang serta jasa yang dibutuhkan akan memperoleh manfaat atau laba di masa yang akan datang”.

Biaya adalah sumber daya yang dikorbankan atau hilang untuk mencapai tujuan tertentu”. Berikut juga beberapa pendapat dari keahlian tentang perbedaan antara biaya dan biaya. Polimeni mengatakan bahwa “Biaya didefinisikan sebagai nilai pengorbanan yang dilakukan untuk memperoleh barang atau jasa, diukur dalam dolar dengan pengurangan aset atau timbulnya kewajiban pada saat manfaat itu diperlukan”. Beban didefinisikan sebagai biaya yang telah diberikan manfaat dan sekarang kedaluwarsa. Biaya yang belum kedaluwarsa yang dapat memberikan manfaat di masa depan adalah diklasifikasikan sebagai aset. Beban dicocokkan dengan pendapatan untuk menentukan neto pendapatan atau kerugian selama satu periode. Lebih lanjut, bahwa biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi tersebut. Disisi lain, biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi untuk memperoleh pendapatan.

### **2.1.2 Klasifikasi biaya**

Klasifikasi biaya merupakan suatu proses pengelompokan biaya yang sistematis atas keseluruhan dari elemen – elemen yang terdapat pada suatu golongan. Mengelompokkan biaya non produksi diantaranya:

#### **1. Biaya Administrasi Umum**

Biaya administrasi umum mencakup seluruh biaya dalam melakukan fungsi administrasi yaitu biaya perencanaan serta penentu taktik serta kebijakan, pengarahan serta pengendalian aktivitas supaya berdaya guna serta berhasil guna. yg merupakan golongan biaya administrasi umum pada perusahaan seperti: honor serta upah, kesejahteraan pegawai, biaya reparasi serta pemeliharaan, biaya pemeliharaan aktiva tetap, biaya administrasi umum lainnya seperti biaya alat tulis, perlengkapan kantor, biaya air, biaya listrik serta biaya lainnya.

## 2. Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran mencakup seluruh rangkaian biaya pada pemasaran atau aktivitas untuk menjual barang atau jasa perusahaan pada pembeli hingga menggunakan pengumpulan piutang menjadi kas.

## 3. Biaya Financial

Biaya *financial* merupakan seluruh biaya pada fungsi financial yaitu biaya bunga, biaya penerbitan atau emisi obligasi, biaya financial lainnya. berdasarkan Supriyono (2013) pengklasifikasian biaya berdasarkan di aneka macam sebagai berikut :

### A. Klasifikasi biaya sesuai fungsi utama aktivitas perusahaan.

1. Biaya Produksi merupakan biaya materil, biaya tenaga kerja langsung serta *overhead*.
2. Biaya Administrasi umum, seluruh biaya yang berafiliasi menggunakan fungsi administrasi umum .

3. Biaya Pemasaran, biaya yang diharapkan pada rangka penjualan produksi yang telah terselesaikan hingga menggunakan pengumpulan piutang menjadi kas.
4. Biaya Keuangan, seluruh biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan.

B. Klasifikasi biaya sesuai periode akuntansi.

1. *Capital Expenditure*, yaitu jika manfaat dari adanya pengeluaran tersebut baru bisa dinikmati di periode akuntansi berikutnya dan pengeluaran ini akan dibebankan pada periode akuntansi yang mampu menikmati manfaat tersebut.
2. *Revenue Expenditure*, yaitu pengeluaran di mana manfaat dari adanya pengeluaran tersebut bisa dinikmati oleh periode akuntansi yang bersangkutan serta pengeluaran ini adalah biaya di periode akuntansi tersebut.

C. Klasifikasi biaya sesuai kecenderungan perubahan terhadap aktifitas.

1. (*Fixed Cost*), ialah biaya –biaya yang besarnya tidak ditentukan oleh besarnya volume produksi.
1. Biaya Semivariabel (Biaya Variabel (*Variabel Cost*)), ialah biaya yang memiliki korelasi langsung menggunakan produksi.
2. Biaya tetap Semivariabel (*Cost*), ialah biaya yang memiliki korelasi menggunakan volume produksi.

D. Klasifikasi biaya sesuai objek atau pusat biaya yang didanai.

1. Biaya eksklusif artinya biaya yang terjadi atau fungsinya tidak diidentifikasi pada objek atau pusat biaya eksklusif.
2. Biaya tidak eksklusif ialah biaya yang terjadi atau kegunaannya tidak
3. Bisa diidentifikasi pada objek atau pusat biaya eksklusif, serta kegunaannya dinikmati beberapa objek atau pusat biaya .

E. Klasifikasi biaya sesuai tujuan pengendalian biaya .

1. Biaya terkendali yaitu biaya yang secara langsung bisa ditentukan oleh seorang pemimpin pada jangka saat tertentu.
2. Biaya tidak terkendali yaitu biaya yang dapat ditentukan oleh seorang pemimpin sesuai kewenangan yang dia miliki pada jangka waktu tertentu.

F. Klasifikasi biaya sesuai tujuan pengambilan keputusan.

1. Biaya Relevan adalah biaya yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh sebab itu biaya tersebut wajib diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
2. Porto tidak Relevan artinya biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh sebab itu biaya ini tidak diperhitungkan pada pengambilan keputusan.

### 2.1.3 Perilaku Biaya

Berdasarkan Bustami dan Nurlela (2013:23) “Perilaku biaya adalah perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktifitas usaha”,

#### A. Harga Variabel

Menurut Garrison (2015), definisi istilah ini adalah: “Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan jumlah tingkat aktivitas”. Di sisi lain, definisi “Biaya variabel adalah biaya-biaya yang di mana biaya total berubah dalam proporsi langsung dengan perubahan volume, atau *output*, dalam kisaran yang relevan, sedangkan biaya per unit tetap konstan”. Dari keduanya istilah di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya variabel adalah biaya yang fluktuatif sesuai dengan volume kegiatan atau output; misalnya seperti bahan baku biaya, komisi penjualan, dan biaya tenaga kerja langsung.

Jika tingkat aktivitas meningkat, dengan demikian total variabel akan meningkat juga. Akibatnya, semakin besar volume aktivitas, semakin besar total biaya variabel. *Garrison* (2015) menyatakan bahwa, “Tidak semua biaya variabel memiliki pola yang sama. Beberapa biaya variabel berperilaku sebagai biaya variabel yang benar atau variabel proporsional; selagi yang lain memiliki pola bertahap (variabel langkah)”.

Biaya variabel proporsional berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan. Setiap kenaikan atau penurunan setiap unit aktivitas akan mempengaruhi total biaya variabel dalam jumlah yang sama. Misalnya

seperti biaya bahan baku, biaya ini berperilaku sebagai biaya variabel yang sebenarnya karena jumlah yang digunakan selama suatu periode akan memiliki proporsi langsung dengan tingkat aktivitas. Selain itu, bahan baku langsung dibeli tetapi tidak langsung dipakai, bisa disimpan di gudang, dan bisa dipakai untuk selanjutnya Titik.

Biaya variabel bertahap adalah jenis biaya yang perubahannya tidak selalu sebanding untuk setiap perubahan dalam aktivitas, tetapi diperlakukan sebagai biaya variabel; misalnya seperti biaya tenaga kerja. Waktu kerja untuk pekerja pemeliharaan biasanya ditentukan dalam bentuk massal (kontrak). Selain itu, jam kerja pemeliharaan tidak dapat disimpan dan digunakan pada periode mendatang; jika waktu yang tersedia tidak digunakan secara efektif, itu akan pergi. Selain itu, pekerja pemeliharaan akan bekerja dengan sedikit usaha jika pengawasannya tidak baik; namun mereka akan bekerja secara intensif jika erat dipantau. Untuk alasan ini, perubahan kecil pada tingkat produksi tidak akan ada berdampak pada jumlah karyawan pemeliharaan yang diperlukan untuk melakukan pemeliharaan peralatan pemeliharaan.

Biaya variabel dapat dibagi menjadi beberapa bagian, pembagian menjadi lebih detail adalah penting karena akan mempengaruhi tindakan manajemen dalam melaksanakan sejumlah kebijakan dan mencegah dari keputusan yang salah. Dalam prakteknya, banyak perusahaan bangkrut karena keputusan manajemen yang salah dalam

bertransaksi dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan. Atas dasar perilaku biaya, variabel biaya bisa proporsional, dan sebagian bertahap.

#### 1. Biaya Variabel Proporsional

Menurut Supriyono (2013), biaya variabel proporsional, adalah biaya variabel yang mengubah tingkat aktivitas. Contoh sederhana adalah biaya bahan baku berubah secara proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas; selanjutnya jika tidak ada kegiatan produksi, maka bahan bakunya juga tidak ada. Misalnya, untuk menghasilkan 50.000 unit membutuhkan biaya bahan baku sebesar Rp 50.000.000; selanjutnya menghasilkan 10.000 unit membutuhkan biaya bahan baku sebesar Rp100.000.000, dan seterusnya.

#### 2. Biaya Variabel Bertahap

Menurut Supriyono (2013) “Biaya variabel secara bertahap adalah biaya variabel yang berubah selangkah demi selangkah dalam waktu tertentu atau tingkat kegiatan tertentu. Misalnya seperti biaya tenaga kerja langsung. Berbeda dengan biaya bahan baku, jam tenaga kerja langsung tidak dapat disimpan sebagai persediaan untuk digunakan kemudian pada periode berikutnya. Jam kerja yang ada di jumlah tertentu dan jika tidak digunakan secara efektif akan hilang sia-sia. Perubahan dalam kapasitas produksi tidak secara otomatis menyebabkan perubahan biaya tenaga kerja langsung.

## **B. Biaya tetap**

Biaya tetap adalah total biaya yang disimpan” perubahan volume tertentu. Biaya tetap per unit berubah sesuai dengan perubahan volume jika aktivitas”. Karakteristik biaya tetap adalah

1. Total biaya tetap tidak akan berubah dan dipengaruhi oleh aktivitas tertentu.
2. Biaya per unit berbanding

Definisi biaya tetap menurut Mulyadi (2014) adalah, terbalik dengan perubahan volume; dalam volume rendah biaya tetap per unit akan tinggi, tetapi dalam volume atau *output* yang tinggi, total biaya tetap per unit akan rendah. Ada beberapa jenis biaya tetap, yaitu:

1. Biaya tetap yang telah ditentukan sebelumnya adalah biaya tetap yang telah ditentukan berkaitan dengan investasi dalam fasilitas, peralatan dan struktur organisasi disebuah perusahaan. Untuk seperti penyusutan gedung dan peralatan, pajak properti, asuransi, dan gaji manajemen. Karakteristik biaya tetap yang telah ditentukan bersifat jangka panjang dan tidak dapat dikurangi secara tiba-tiba dalam jangka pendek tanpa mempengaruhi secara serius kegiatan perusahaan. Biaya tetap yang telah ditentukan adalah biaya yang dikeluarkan dan biaya yang dikeluarkan untuk menjaga agar perusahaan tetap mampu menjalankan aktivitasnya secara kapasitas minimal.

Biaya ini tetap dikeluarkan jika perusahaan menghentikan operasi karena kebangkrutan. Karena biaya tetap bersifat jangka panjang dan tidak dapat diubah setelah perencanaan yang cermat untuk biaya ini perlu dilakukan. Ini pengeluaran harus mempertimbangkan kapasitas produksi dan perusahaan penjualan untuk beberapa tahun ke depan; karena setelah tuduhan ini, diputuskan bahwa manajemen sulit untuk diubah; dan tindakan manajemen selanjutnya adalah bagaimana melakukan kegiatan operasional yang efisien.

2. Kebijakan biaya tetap adalah biaya yang disebabkan oleh keputusan tahunan yang dibuat oleh manajemen untuk mengeluarkan biaya tetap tertentu. Misalnya seperti kebijakan periklanan, program penelitian, hubungan masyarakat, dan pengembangan untuk magang siswa. Karakteristik dari kebijakan biaya tetap adalah jangka pendek, dan dapat langsung diubah atau diminimalkan jika ada perubahan mendadak dalam situasi di luar estimasi manajemen. Pemotongan anggaran yang tiba-tiba ini diharapkan tidak berkurang tujuan perusahaan yang berkualitas. Penjelasan di atas menunjukkan bahwa total biaya tetap tidak berubah karena perubahan volume aktivitas dalam rentang yang relevan, sedangkan biaya tetap per unit akan berubah dengan perubahan volume kegiatan.

### **C. Biaya Semi-variabel**

Definisi semivariabel menurut *Garrison* (2015) adalah: “Semivariabel atau campuran” biaya adalah biaya yang terdiri dari unsur biaya variabel dan biaya tetap”. Ini biaya mencakup sejumlah aktivitas yang relevan, dan bagian lainnya berubah karena perubahan volume kegiatan. Contoh biaya semi variabel adalah listrik, perbaikan dan pemeliharaan, dan telepon. Menurut *Supriyono* (2013) “ada tiga karakteristik penting untuk menjadi semi- biaya variabel, yaitu:

1. Total biaya semi-variabel berfluktuasi dengan aktivitas.
2. Bagian dari biaya semivariabel yang berubah sesuai dengan aktivitasnya adalah variabel biaya.
3. Bagian dari biaya variabel berubah secara proporsional dengan aktivitas. Manajemen harus melakukan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, karena sangat berguna dalam perencanaan dan pengendalian. Pertama, manajemen dapat mengembangkan perencanaan biaya yang lebih akurat dan terperinci untuk tujuan tertentu kegiatan di masa yang akan datang. Kedua, manajemen dapat mengatur bawahan laporan kinerja lebih adil dengan memperhatikan biaya variabel yang dikendalikan. Secara umum, ada beberapa langkah yang dapat dilakukan manajemen dalam memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap, yaitu:

1. Tentukan biaya variabel yang tidak bebas dan bebas, yang merupakan total semi biaya variabel dan tingkat aktivitas yang relevan.
2. Ambil sampel pada variabel-variabel ini di masa lalu.
3. Lakukan pengamatan pada grafik yang disebut diagram pencar.
4. Gunakan salah satu metode untuk memisahkan biaya campuran (seperti harga tertinggi dan terendah metode, metode grafik sebar, dan metode kuadrat terkecil.
5. Evaluasi hasil untuk menentukan akurasi.
6. Gunakan persamaan  $Y = a + bx$  untuk mengembangkan prediksi cerdas, rasional keputusan, dan evaluasi yang berguna. Seperti disebutkan sebelumnya bahwa biaya semi-variabel harus dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel.

## **2.2. Analisis Biaya, Volume, Laba**

### **2.2.1. Pengertian Analisis Biaya, Volume, Laba**

Mulyadi (2014) menyatakan bahwa analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) lebih menitik beratkan padaseberapa besar perubahan-perubahan biaya,voleme, serta harga jual memberi akibat terhadap laba perusahaan. Pada perusahaan-perusahaan yang mencari laba, umumnya mengkaji kaitan-kaitan perihal pendapatan, pengeluaran, dankeuntungan bersih. Selanjutnya analisis ini bisa diterapkan di kelompok produk,

saluran distribusi, metode penjualan tertentu, serta pula untuk penentuan laba .

Salah satu korelasi diantara biaya , volume serta laba yaitu *margin kontribusi* *Margin kontribusi* yaitu kelebihan pendapatan penjualan terhadap biaya variabel. Konsep *margin kontribusi* sangat penting pada perencanaan usaha sebab konsep tersebut menyampaikan masukan tentang laba potensial perusahaan.

Akuntan menggunakan aneka macam pendekatan untuk menggambarkan korelasi antara biaya, penjualan (volume), serta laba operasi. Pendekatan matematis ialah salah satu pendekatan yang paling seringkali digunakan dalam praktek. Pendekatan matematis pada analisis biaya, volume, laba umumnya menggunakan persamaan.

1. Buat menentukan unit penjualan yang diharapkan untuk mencapai titik impas pada suatu operasi atau
2. Memilih unit penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai sasaran laba atau laba yang diinginkan.

*Garrison dkk, (2015)* menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) CVP artinya satu dari beberapa alat yang sangat bermanfaat bagi manajer dalam memberikan perintah. alat ini membantu mereka untuk memahami korelasi timbal balik antara biaya , volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada hubungan antar 5 elemen:

1. Harga produk adalah harga yang ditetapkan di dalam suatu periode tertentu secara konstan.
2. Volume atau tingkat kegiatan adalah besarnya produk yang dihasilkan serta direncanakan akan dijual pada dalam suatu periode tertentu.
3. Biaya variabel per unit adalah besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung di setiap unit barang yang diproduksi.
4. Total biaya tetap adalah keseluruhan biaya periodik di dalam suatu periode tertentu.
5. Bauran produk yang dijual ialah proporsi volume cukup produk-produk perusahaan yang akan dijual. sesuai pengertian analisis biaya, volume, laba pada atas maka dapat di simpulkan bahwa analisis biaya, volume, laba adalah suatu alat untuk menghitung korelasi antara biaya, volume penjualan serta untung yang direncanakan untuk suatu perusahaan.

Adapun Analisis *Cost Volume Profit* Pengertian Analisis *Cost Volume Profit* berdasarkan *Blocher* (2013:504) menyatakan bahwa “Analisis *Cost Volume Profit* 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 hasil.”Manfaat Analisis *Cost Volume Profit* manfaat analisis *cost volume profit* bagi manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah sebagai berikut:

- Membantu pengendalian melalui anggaran
- Membantu meningkatkan Taman Kanak-kanakan penjualan

- Membantu mengevaluasi akibat dari volume penjualan
- Membantu menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya
- Membantu menganalisis komposisi penjualan
- Membantu menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan
- Membantu menganalisis *margin of safety* Asumsi *Cost Volume Profit*

*Analysis* perkiraan *Cost Volume Profit* Analisis Halim (2012:70) menyatakan bahwa analisis cost volume profit didasarkan pada asumsi-asumsi sebagai berikut:

- a. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk atau jasa yang diproduksi dan dijual.
- b. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap dan tidak berubah mengikuti perubahan tingkat hasil dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat hasil.
- c. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linier (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus)

### 3. Biaya Semivariabel

Pengertian biaya semivariabel yang dikemukakan ahli sebagai berikut: berdasarkan L. M. Samryn (2015:48): *Mixed Cost* atau *semivariable cost* adalah biaya yang di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap serta biaya variabel.

Berdasarkan Garrison (2015:270): yaitu biaya semivariabel (*mixed cost*) ialah biaya yang terdiri atas elemen biaya variabel juga biaya tetap. Semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang di dalamnya

terdiri berasal elemen-elemen biaya tetap serta biaya variabel. biaya ini meliputi suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang aktivitas yang relevan serta sebagian lagi berubah sebab adanya perubahan volume aktivitas.

Manfaat Analisis *Cost Volume Profit* berdasarkan manfaat analisis *cost volume profit* bagi manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah sebagai berikut:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran
2. Membantu meningkatkan Taman Kanak-kanakan penjualan
3. Membantu mengevaluasi akibat dari volume penjualan
4. Membantu menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya
5. Membantu menganalisis komposisi penjualan
6. Membantu menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan
7. Membantu menganalisis *margin of safety Asumsi Cost Volume Profit*

*Analysis Garrison* (2015: 322) mengemukakan bahwa analisis biaya, volume, laba membantu manajemen memahami korelasi timbal balik antara porto, volume serta laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen:

1. Harga produk.
2. Volume atau tingkat kegiatan.
3. biaya variabel per unit.

4. Total biaya tetap.
5. Bauran produk yang dijual.

Salah satu bentuk analisis biaya, volume, untung ialah perhitungan titik impas perusahaan. Titik impas berarti keadaan perusahaan di mana total pendapatan sama dengan total biaya yang berarti laba sama dengan nol. Untuk menemukan titik impas perusahaan berarti berfokus pada laba operasi. Laba operasi meliputi pendapatan serta beban operasional normal perusahaan.

Persamaan laba operasi dapat dinyatakan dengan persamaan berikut

$$\text{Laba Operasi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Beban Variabel} - \text{Beban Tetap}$$

atau

$$\text{Laba Operasi} = (\text{Harga} \times \text{Jumlah unit terjual}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}) - \text{Total biaya tetap}$$

## ***2.3 Break Even Point***

### **2.3.1 Pengertian BEP**

BEP sering pula disebut menggunakan titik impas, maka dari itu BEP bisa diartikan menjadi suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba serta juga tidak mengalami rugi dari aktivitas operasionalnya. Hal ini sebab penjualan yang diperoleh sama besarnya menggunakan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. BEP bermanfaat untuk mengetahui kemampuan produk untuk meraih pangsa pasar yang menguntungkan.

Manajemen dapat mengukur efisiensi biaya dan efektivitas perusahaan dalam memperoleh pangsa pasar yang menguntungkan. Jika pihak

manajemen telah mengetahui BEP perusahaan, maka manajemen dapat menggunakan mudah membentuk suatu *planning* laba serta prediksi kerugian Jika kondisi buruk .

Dewi Utari, dkk (2016: 74) menjelaskan impas ialah: kata yang dipergunakan buat menyebut suatu syarat usaha pada waktu perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi pula tidak menderita kerugian dimana dengan analisis impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk juga satuan uang) supaya perusahaan tidak merugi.

Berdasarkan *Horngren*, dkk. (2014: 89) “titik impas adalah suatu syarat di mana pelaku usaha tidak memperoleh laba serta tidak menderita kerugian, titik impas (*break even point*) artinya keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Sesuai pengertian-pengertian pada atas, maka bisa dinyatakan bahwa *break even point* atau titik impas merupakan suatu keadaan perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi dan digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum perusahaan.

Berdasarkan pengertian *break even point* (bep) diatas yang dikemukakan oleh ahli, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa *break even point* (bep) adalah sutau titik total pendapatan dan total biaya sama yang tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Analisis *Break Even Point* (BEP) yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari

hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Menurut *Blocker* (2013:510) *Break Even Point* (BEP) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

1. *Break Even Point* (BEP) dalam penjualan (Q = penjualan dalam unit)

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{(\text{S} - \text{VC})}$$

2. *Break Even Point* (BEP) dalam satuan rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dimana :

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = Variabel Cost (biaya variabel)

S = Sales Penjualan

Analisis *break even point* (bep) secara umum dapat memberikan informasi kepada manajer tentang pola hubungan biaya volume penjualan dan laba.

Menurut Kasmir (2015) menyatakan kegunaan *break even point* (bep) adalah :

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual persatuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak

mengalami kerugian

4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan tujuan yang diinginkan dan
6. Tujuan lainnya

### 2.3.2. asumsi – asumsi pada Analisis CVP

Analisis *cost volume profit* didasarkan pada asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk atau jasa yang diproduksi dan dijual.
2. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap dan tidak berubah mengikuti perubahan tingkat hasil dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat hasil.
3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linier (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus)
4. Biaya Semivariabel Pengertian biaya semivariabel yang dikemukakan ahli menjadi berikut:

Berdasarkan L. M. Samryn (2012:48): *Mixed Cost* atau semivariable *cost* yaitu biaya yang di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap serta biaya variabel. berdasarkan *Garrison* (2015): yaitu biaya semivariabel (*mixed cost*) ialah biaya yang terdiri atas elemen biaya variabel juga biaya tetap. Semi variabel (*mixed cost*) adalah biaya yg didalamnya terdiri dari elemen-elemen porto permanen dan biaya variabel. Biaya ini meliputi suatu jumlah yang sebagian tetap dalam

rentang kegiatan yang relevan serta sebagian lagi berubah sebab adanya perubahan volume kegiatan.

### 2.3.3. Metode Perhitungan BEP

Pada melakukan perhitungan BEP umumnya dihitung menggunakan metode menggunakan pendekatan matematis.

1. Metode Perhitungan BEP menggunakan Pendekatan Matematis dalam menghitung BEP *Garrison*, (2015) menyatakan bahwa perhitungan BEP dengan pendekatan matematis dibagi menjadi 2 acara, yaitu:

a) *Break Even Point* atas Dasar Unit

$$\text{BEP dalam satuan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kotribusi per Satuan Barang}}$$

Atau

$$\text{BEP dalam Satuan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Satuan} - \text{Biaya Variabel per Satuan}}$$

b) *Break Even Point* atas Dasar Rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel}} \end{aligned}$$

## Penjualan

Selisih dari hasil penjualan menggunakan biaya variabel akan membentuk sisa atau marjin yang tersedia untuk menutupi biaya tetap serta laba sehingga setiap satuan produk akan memberikan sumbangan yang sama besar untuk menutup biaya tetap serta laba tersebut. Dalam keadaan *break even point*, jika laba sama dengan nol, maka jumlah satuan barang yang harus dijual akan didapatkan dari pembagian biaya tetap dengan margin persatuan produk.

Metode persamaan akan memberi akibat yang sama dengan metode rumus pada analisis target laba, maka untuk menghitung titik impas dalam memperoleh sasaran laba bisa menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Ditargetkan BEP dalam Rupiah}}{1 - \text{Biaya Variabel Penjualan}}$$

### 2.4 Pengertian Volume Penjualan

Mulyadi (2015) mendefinisikan bahwa *quantity* penjualan suatu ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual. Definisikan volume penjualan berpengaruh terhadap volume produk atau jasa tersebut. Halim (2012). membedakan antara laba bisnis dan laba ekonomi. Laba bisnis (*bussiness profit*) mengacu pada penerimaan perusahaan di kurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit merupakan biaya yang

benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membeli atau menyewa *input* yang di butuhkan dalam produksi. Sedangkan laba ekonomi merupakan penerimaan perusahaan dikurangi oleh biaya eksplisit dan biaya implisit.

Biaya implisit mengacu pada nilai *input* yang di miliki perusahaan dan di pergunakan untuk proses produksinya sendiri. Berdasarkan pengertian laba tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih antara pendapatan dan biaya yang telah di keluarkan, yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

## 2.5 Marjin Keamanan (*Margin Of safety*)

*Margin* keamana berguna bagi *manager* dalam menghadapi berbagai resiko. Marjin keamanan memberikan gambaran kepada manajemen mengenai beberapa penurunan yang ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga belum memperoleh laba.

Pengertian *margin of safety* yang dikemukakan beberapa ahli sebagai berikut :

Menurut Amin Wijaja Tunggal (2014:553) Margin keamanan (*margin of safety*) adalah total penjualan dikurangi penjualan pada titik impas yang dinyatakan dalam diolah atau persentase penjualan.

Menurut L. M. Samryn (2012:181) menyatakan bahwa margin keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi diatas titik impas. Salah satu indikator paling penting adalah *margin* pengaman penjualan.

*Margin* pengaman penjualan adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atau volume penjualan impas. Dengan ini maka perusahaan dapat menentukan beberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *Margin of safety* (batas keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian.

Amin Wijaja Tunggal (2014:553) *margin of safety* dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan } Break\ Even\ point}{\text{Total Penjualan}} = \text{Margin of safety } \%$$

Untuk mengetahui volume penjualan produk maka dapat dilakukan perhitungan penjualan (Q) sebagai berikut :

$$Q = \frac{FC + \pi}{S - VC}$$

## 2.6 Perencanaan Laba

### 2.6.1. Pengertian Perencanaan Laba

Menurut Supriyono (2013) “perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang ingin dicapai dan untuk menetapkan strategi perusahaan menjadi dilaksanakan; perencanaan ini dapat diatur untuk jangka pendek atau jangka panjang dan akan dijadikan dasar untuk membandingkan kegiatan perusahaan.

Perencanaan adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan di mana implikasi keuangan dinyatakan dalam perhitungan proyeksi laba rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang jangka pendek dan

jangka pendek. Perencanaan laba dikhususkan untuk target akhir organisasi dan berguna sebagai panduan untuk mempertahankan arah aktivitas yang pasti. Perencanaan laba yang baik bukanlah mudah, karena ada kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan ini meliputi perubahan teknologi, perilaku pesaing, ekonomi, demografi, perilaku sosial, dan faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada di luar pengendalian manajemen, maka arah perubahan seringkali sulit diprediksi. Untuk mengatasi masalah ini, manajer harus mendorong penetapan tujuan pribadi sesuai dengan target perusahaan. Dalam menetapkan target laba ada tiga prosedur yang dapat digunakan:

1. Dalam metode prior, target profit mendominasi perencanaan. Pertama, manajemen menentukan tingkat pengembalian yang diinginkan dan berusaha diwujudkan melalui perencanaan.
2. Dalam metode posteriori, tujuan keuntungan berada di bawah perencanaan, dan diidentifikasi sebagai hasil perencanaan.
3. Dalam metode pragmatis, manajemen menggunakan standar laba yang telah teruji dan terbukti melalui pengalaman. Dalam menentukan target laba, manajemen harus mempertimbangkan hal-hal berikut: faktor:

1. Keuntungan atau kerugian yang timbul dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang dibutuhkan untuk menutupi semua biaya dan menghasilkan keuntungan yang cukup untuk membayar dividen dan menyediakan untuk bisnis masa depan.

3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi saat ini.
5. Kapasitas operasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan keuntungan.
6. Pengembalian modal yang digunakan.

### **2.6.2. Manfaat dan Batasan Perencanaan Laba**

Menurut Mulyadi. (2014) .Akuntansi Biaya perencanaan laba memiliki manfaat, yaitu:

1. Perencanaan laba memberikan pendekatan disiplin untuk mengidentifikasi dan masalah resolusi.
2. Perencanaan laba memberikan panduan kepada semua level manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan kordinasi antar sesama manajer.
4. Perencanaan laba menyediakan cara untuk menghasilkan ide dan pekerjaan dari setiap tingkat pengelolaan.
5. Anggaran memberikan tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan individu. Sedangkan keuntungan dari perencanaan laba bercirikan impresif dan berwawasan luas, ada keterbatasan perencanaan laba.

1. Prediksi bukanlah ilmu pasti; ada beberapa pertimbangan dan perkiraan. Karena anggaran harus didasarkan pada prediksi atau kejadian di masa depan, revisi anggaran harus dilakukan ketika variasi estimasi membenarkan perubahan dalam perencanaan itu.
2. Anggaran dapat membuat manajemen fokus pada target (seperti Tingginya tingkat produksi atau penjualan kredit tingkat tinggi), tidak selalu konsisten dengan keseluruhan tujuan organisasi.
3. Perencanaan laba harus mendapatkan komitmen dari manajemen puncak dan Kerjasama dari seluruh anggota manajemen.
4. Penggunaan anggaran yang berlebihan sebagai alat evaluasi yang mengarah pada disfungsi perilaku. Manajer dapat mencoba penggunaan anggaran untuk mencapai anggaran pribadi.
5. Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
6. Pengaturan memakan waktu.

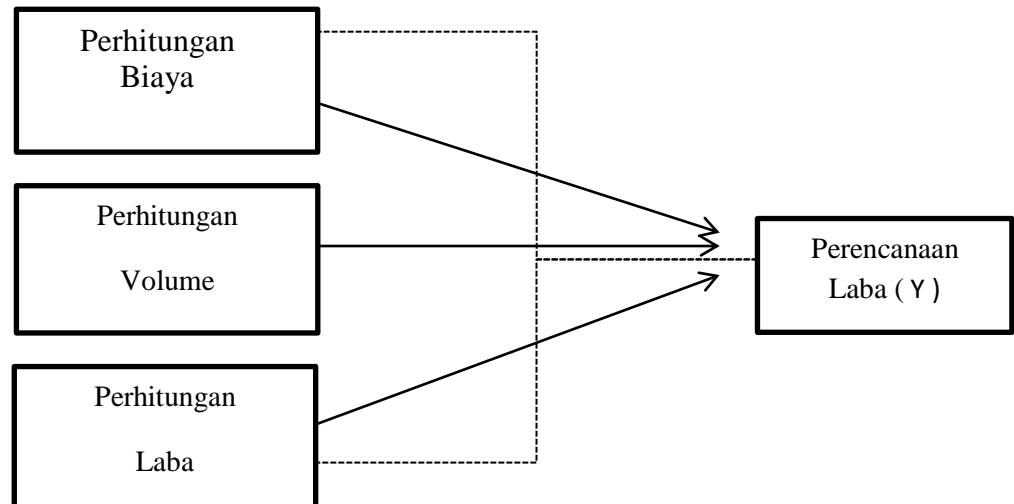
Penelitian Terdahulu				
No	Nama/Tahun/Universitas	Judul Skripsi	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Sheila F. Duyo/ 2013/ Universitas Sam Ratulangi	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado	Metode Deskriptif	Hotel Peninsula Manado mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 27,68% untuk tahun 2010, 29,10% tahun 2011 dan 38,33% tahun 2012 dari yang telah dianggarkan.
2	Atika Velawiten, Ventje Ilat/ 2014/ Universitas Sam Ratulangi	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Glady Bakery	Metode Deskriptif Kuantitatif	Pada UD. Glady Bakery ada beberapa bulan yang hampir mengalami kerugian karena biaya variabel dan biaya tetap yang meningkat tidak seimbang dengan penjualan produk
3	Jeriko Falentino Koraag, Ventje Ilat/ 2016/Universi tas Sam Ratulangi	Analisis Cost- Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Ibu Siti	Metode Deskriptif	Berdasarkan perhitungan break even point bahwa titik impas yang direncanakan pada tahun 2015 Rp 90.693.514 dengan penjualan sebanyak 226.753 tahu
4	Hilman/2013/ Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda	Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Royal Victoria Sangatta	Metode Analisis Kualitatif	BEP Hotel Royal Victoria pada tahun 2010 sebesar Rp 733.736.186, tahun 2011 sebesar Rp 8.954.767.021, tahun 2012 sebesar Rp 8.326.026.681 dan mengalami penurunan laba tahun 2011 Rp 402.608.003 dari Rp 2.005.366.534 pada tahun 2010 menjadi Rp 1.602.758.5332 tahun 2011

5	Vincensia Jelita Sakti/ 2012/ Universitas Negeri Surabaya	Penerapan analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Study Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya	Metode Analisis Kuantitatif	UD Rejo Mulyo belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya dengan membandingkan biaya yang dikeluarkan pada tahun berjalan dengan biaya tahun sebelumnya
6	Elizabeth Esternorlita Worotijan, Hendrik Manossoh/20 16/ Universitas Sam Ratulangi	Analisis Cost- Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gunung Emas Manado	Metode Deskriptif	Analisis cost-volume profit tahun 2014-2015 UD Gunung Emas Manado mengalami penurunan laba (namun belum menderita kerugian) dikarenakan volume penjualan berkurang sementara biaya tetap naik.

### 2.6.3. Kerangka Pikir

Gambar 2.2

Skema Kerangka Pikir



H1 : Perhitungan biaya, terhadap perencanaan laba.

H2 : Perhitungan volume, terhadap perencanaan laba.

H3 : Perhitungan laba terhadap perencanaan laba.

H4 : Perhitungan biaya, volume, laba terhadap perencanaan laba.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Definisi Operasional Variabel

Berdasarkan pokok permasalahan dan tujuan penelitian, maka definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Analisis biaya-volume-laba *cost, volume, profit analysis* adalah suatu teknik analisis untuk mengkaji hubungan antara: biaya-biaya, volume penjualan dan laba yang direncanakan.

1. Perencanaan laba pada dasarnya adalah perencanaan yang harus dilakukan perusahaan untuk mencapai laba dengan menggunakan analisis biaya, volume, laba, *cost, volume, profit analysis* dan digunakan untuk menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas harga jual satuan, biaya tetap, biaya variabel atas perubahan volume penjualan dan komposisi produk yang jual.
2. *Break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dengan keadaan tersebut keuntungan atau kerugian adalah sama dengan nol
3. *Operating Leverage* merupakan ukuran besaran biaya tetap yang digunakan dalam organisasi. Semakin besar biaya tetap, semakin besar pula *operating leverage* yang tersedia dan semakin besar kepekaan penghasilan *netto* terhadap perubahan penjualan

4. *Margin Of Safety* merupakan angka yang menunjukkan antara penjualan yang direncanakan *budgeted sales* dengan penjualan pada *break even point*.
5. *Shut Down Point* merupakan angka yang menunjukkan pada tingkat penjualan berapa suatu usaha secara ekonomis sebaiknya ditutup karena pendapatan penjualannya hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tunai saja.

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

Penelitian akan dilaksanakan di perusahaan Matahari Graha Fantasi yang terletak di Jl. Pegangsaan II km.3,5 No 88, Rt 03 Rw 04 Kelapa Gading. Kota Jakarta Utara. Sebagai tempat penelitian untuk mendapatkan berbagai data yang akurat tentang biaya-biaya dan volume penjualan yang berkaitan dengan judul penelitian ini. Penelitian ini diperkirakan dalam jangka waktu 6 bulan, mulai bulan November 2021 sampai dengan April 2022.

### **3.3 Metode Penelitian**

Dalam melaksanakan penelitian untuk memperoleh data-data yang akan dibahas penulisan menggunakan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan yang faktual dan akurat fakta-fakta sifat-sifat serta hubungan antara variabel yang diteliti.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam sebagai berikut:

1. Metode Wawancara

Pengumpulan data dengan datang mengadakan tanya jawab kepada pimpinan baik setiap karyawan yang bersangkutan dengan data keuangan perusahaan

## 2. Penelitian kepustakaan

yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari berbagai *literature*, buku, referensi, dokumen dan sebagainya yang berkaitan dengan objek pembahasan sebagai bahan analisis.

Menurut Sugiyono (2013:240) Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), *ceritera*, *biografi*, peraturan, kebijakan.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis adalah cara pengolahan data yang terkumpul untuk kemudian dapat diinterpretasikan hasil pengolahan data dan digunakan untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan. Penelitian ini menggunakan metode analisis data dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti.

A. Untuk menentukan laba yang direncanakan digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Ramalan penjualan merupakan proyek teknik dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Salah satu

metode yang digunakan adalah metode yang dapat digunakan adalah *trend linear* dengan *least square* metode, dengan rumus Dajan,

$$Y = a + bx$$

$$A = \frac{\sum y \quad \sum xn}{n}$$

$$B = \frac{n \sum xy \quad \sum x \sum y}{n \sum - \sum}$$

Dimana :

penjualan yang diramalkan/ditaksir

y pada setiap perubahan satu unit variabel

a = Nilai penjualan (y) pada priode dasar

b = B esarnya perubahan variabel

y = Nilai

x (bilangan perubahan untuk satuan waktu)

x = Satuan/priode waktu

n = Jumlah tahun/priode data yang dianalisis (banyaknya pasangan data)

## 2. Perencanaan harga dan biaya-biaya yang akan datang

- a. Untuk menghitung estimasi harga jual produk, harga beli bahan baku, tarif tenaga kerja serta biaya-biaya yang lainnya digunakan metode Geometrik mean dengan rumus Dajan .

$$Y = a + bx$$

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

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

Dimana :

Y = Nilai penjualan yang diramalkan / ditaksir

A = Nilai penjualan (y) pada periode dasar

B = Besarnya perubahan variabel y pada setiap perubahan satu unit variabel x  
(bilangan perubahan untuk satuan waktu)

X = Satuan / periode waktu

N = Jumlah tahun / periode data yang di analisis (banyaknya pasangan data)

b. Perencanaan harga dan biaya-biaya yang akan datang

1. Untuk menghitung estimasi harga jual produk, harga beli bahan baku, tarif tenaga kerja serta biaya-biaya yang lainnya digunakan metode *Geometric mean* dengan rumus Dajan

$$\frac{\text{Log GM } \sum \log X_i}{n}$$

Dimana :

Log GM = *Geometric Mean/logaritma* dari % pertambahan harga jual, harga beli, tarif dan biaya

Xi = Nilai pengamatan

N = Jumlah pengamatan

2. Untuk merencanakan biaya variabel dari biaya bahan baku, biaya

tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik (BOP), biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran berdasarkan kebijaksanaan perusahaan.

- c. Pemisahan Biaya Semi variabel Penyusunan anggaran biaya tetap untuk biaya overhead pabrik, biaya administrasi umum dan biaya pemasaran berdasarkan kebijakan perusahaan. pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (*least square method*)

$$Y = a + bx$$

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

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

Dimana :

y = biaya semivariabel

x = tingkat aktivitas

a = biaya tetap

b = biaya variabel per-satuan (*slope* garis *trend*)

n = jumlah pengamatan atau periode

- d. Menentukan laba yang direncanakan menyusun proyeksi laporan laba rugi berdasarkan harga pokok penjualan, dapat disusun dengan rumus

Mulyadi (2011:25) :

Penjualan	xxx
Harga pokok penjualan variabel	<u>xxx –</u>
Laba kotor	xxx
Biaya variabel	<u>xxx –</u>
<i>Contribution margin</i>	xxx
Biaya Tetap	<u>xxx –</u>
Laba Bersih sebelum Pajak	xxx

2. Menentukan tingkat *break even point* (BEP) dapat dicari dengan rumus:

a. Titik impas atas dasar *sales* dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{TFC}}{\frac{\text{TVC}}{\text{TR}}}$$

Keterangan :

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

TR = Volume Penjualan

b. Titik impas dalam unit

$$\text{BEF (unit)} = \frac{\text{TFC}}{\text{Harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

TFC = Total biaya tetap

3. Untuk menentukan *contribution margin* dapat digunakan dengan rumus

Menurut Bustami dan Nurlela (2013)

$$MK = TP - TBV$$

Dimana :

MK = Marjin Kontribusi

TP = Total Penjualan/penghasilan

TBV = Total Biaya Variabel

4. Menentukan *Margin of safety* menurut Amin Wijaja Tunggal ( 2014 ) dapat dihitung dengan rumus: Margin pengamanan Penjualan = Total Penjualan – Penjualan Impas Pengamanan penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. *Prosentase* ini dicari dengan membagi *margin* keamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:

$$\text{Prosentasan Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan direncanakan}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Menentukan *Degree of Operating Leverage* Derajat *Operating Leverage* (*Degree of Operating Leverage*) yang ada diperusahaan pada tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rumus menurut *Garrison* (2015:343)

$$\text{Tingkat } \textit{operating leverage} = \frac{\text{Magin dan bisnis}}{\text{Laba bersih}}$$

*Degree operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan.