ISSN:2541-0180
Vol. 2 (2) September 2017

JAE
Jurnal Akuntansi & Ekonomi

1. Pengaruh Dana Perimbangan, Pendapatan Asli Daerah, Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Indeks Pembangunan Manusia Di Kabupaten Kepulauan Yapen
PIETER NOISIRIFAN de FRETES
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ottow dan Geissler Serui-Papua

2. Analisis Financing to Deposit Ratio, Debt to Equity Ratio, Return on Equity dan Quick Ratio Terhadap Pembiayaan Murabahah pada Bank Umum Syariah di Indonesia
[1]Diah Nurdiwaty, [2]Faisol
Universitas Nusantara PGRI Kediri

3. Pengaruh Dewan Direksi, Dewan Komisaris, Komite Audit dan Corporate Social Responsibility Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan.
[1]Inge Andhitya Rahmawati, [2]Brady Rikumahu, [3]Vaya Juliana Dillak
Universitas Telkom Bandung-Indonesia

4. Internalisasi Nilai Pancasila dalam Mata Kuliah Akuntansi Biaya (***Studi Pengukuran Efektivitas Learning Outcome)***
Marhendra Kusuma
Universitas Islam Kadiri (Uniska) Kediri

5. **Analisa Biaya Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Pia Latief Kediri**
[1]Sigit Puji Winarko, [2]Puji Astuti, [3]Fitri Wijayanti
Universitas Nusantara PGRI Kediri

6. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Pegawei Negeri Sipil Pada UPTD SMPN I Purwoasri Kabupaten Kediri
[1]Novita, [2]Diah Nurdiwaty
Universitas Nusantara PGRI Kediri

7. Peran Sektor Berbasis Industri Pada Perekonomian Provinsi Jawa Timur. (Pendekatan Input-Output)
Edy Santoso
FEB Universitas Jember

Jurnal Akuntansi & Ekonomi
Volume 2 (1) Maret 2017
ISSN: 2541-0180

Jurnal Akuntansi & Ekonomi (JAE)
ISSN: 2541-0180

The Journal is published by Department of Accounting in collaboration with LP2M University of Nusantara PGRI Kediri. This Journal focused on Accounting and Economics Studies. This Journal is published twice a year on September and March.

Editor in Chief:
Faisol, S.Pd. M.M. (The University of Nusantara PGRI Kediri)
Email: faisol@unpkediri.ac.id

Editorial Advisory Board:
Dr. Ary Kamayanti (The University of Brawijaya Malang)
Dr. Regina Niken Wilantari, S.E., M.Si. (The University of Jember)
Dr. Moh. Anas, S.E., M.M., M.Si. Ak. CA. (The University of Nusantara PGRI Kediri)

Assisten to Editor
Amin Tohari, S.Si, M.Si. (The University of Nusantara PGRI Kediri)
Erna Puspita, S.E., M.Ak. (The University of Nusantara PGRI Kediri)

Copy Editor:
Linawati, S.E., M.Si, (The University of Nusantara PGRI Kediri)
Dian Kusumaningtyas, S.E., M.M. (The University of Nusantara PGRI Kediri)

Layout Editor:
Andy Kurniawan, S.E., M.Ak. (The University of Nusantara PGRI Kediri)
Sigit Wisnu, S.E., M.M., (The University of Nusantara PGRI Kediri)

Proof reader
Sigit Puji Winarko, S.E., M.Ak. (The University of Nusantara PGRI Kediri)
Maratus Solikah, S.E.,M.Ak. (The University of Nusantara PGRI Kediri)

Editorial Office:
Department of Accounting Faculty of Economics University of Nusantara PGRI Kediri
Jl. KH. Achmad Dahlan No 76 Telp. (0354) 771576 Kediri.
Email: jurnal_jae@unpkediri.ac.id
Website: http://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/akuntansi

ISSN-2541-0180

Jurnal Akuntansi & Ekonomi (JAE)

Wahana publikasi karya ilmiah di bidang Akuntansi dan Ekonomi

DAFTAR ISI (CONTENTS)

		Halaman (Page)
1.	Pengaruh Dana Perimbangan, Pendapatan Asli Daerah, Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Indeks Pembangunan Manusia Di Kabupaten Kepulauan Yapen **Pieter Noisirifan de Fretes** Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ottow dan Geissler Serui-Papua	1-33
2.	Analisis Financing to Deposit Ratio, Debt to Equity Ratio, Return on Equity dan Quick Ratio Terhadap Pembiayaan Murabahah pada Bank Umum Syariah di Indonesia **[1]Diah Nurdiwaty, [2]Faisol** **Universitas Nusantara PGRI Kediri**	34-53
3.	Pengaruh Dewan Direksi, Dewan Komisaris, Komite Audit dan Corporate Social Responsibility Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. **[1]Inge Andhitya Rahmawati, [2]Brady Rikumahu, [3]Vaya Juliana Dillak** **Universitas Telkom Bandung-Indonesia**	54-70
4.	Internalisasi Nilai Pancasila dalam Mata Kuliah Akuntansi Biaya (***Studi Pengukuran Efektivitas Learning Outcome)*** **Marhaendra Kusuma** **Universitas Islam Kadiri (Uniska) Kediri**	71-101
5.	Analisa Biaya Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Pia Latief Kediri **[1]Sigit Puji Winarko, [2]Puji Astuti, [3]Fitri Wijayanti** **Universitas Nusantara PGRI Kediri**	102-117
6.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Pegawei Negeri Sipil Pada UPTD SMPN I Purwoasri Kabupaten Kediri **[1]Novita, [2]Diah Nurdiwaty** **Universitas Nusantara PGRI Kediri**	118-140
7.	Peran Sektor Berbasis Industri Pada Perekonomian Provinsi Jawa Timur. (Pendekatan Input-Output) **Edy Santoso** **FEB – Universitas Jember**	141-153

ANALISIS *BIAYA* VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN PIA LATIEF KEDIRI

[1]Sigit Puji Winarko,
Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
sigitpuji@unpkediri.ac.id
[2]Puji Astuti,
Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
pujiastuti208@gmail.com
[3]Fitri Wijayanti
Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
Fitri.wijayanti21@gmail.com

Abstract

Small and medium enterprises in Kediri grow rapidly, especially food business. Similarly, Pia Latief's business is also growing year by year, as evidenced by the increasing demand. So this sector needs to continue to be developed and needs to be examined how the development so as to provide input and description of his business. The analysis that needs attention is related to the sales volume associated with the cost and the profit earned. The purpose of this research is to analyze related to break even point, contribution margin, margin of safety, and profit planning.

The data used are primary data and secondary data. The research approach used is quantitative approach. Data analysis using least square method to separate semi variable cost into fixed cost and variable cost. After that analyzed by using break even point, contribution margin, and margin of safety. The results of research conducted on the company Pia Latief Kediri, on two products namely wet pia and dry pia is a wet pia BEP of 6,986 units, dry pia of 12,292 units. The margin of safety contribution was 53.34% from the sales, margin of safety was 95.67% with the target of 2017 for 169,581 units for wet pia product, dry pia sales target of 298,409 units. Expected from the results of this study can provide input on the company Pia Latief in determining the policy of production and sales, so obtained a profitable advantage.

Keywords: Cost of Profit Volume, Profit Planning.

Abstrak

Usaha kecil dan menengah di Kota Kediri berkembang dengan pesat, terutama usaha makanan. Demikian pula dengan usaha Pia Latief juga mengalami perkembangan dari tahun ke tahun, hal ini dibuktikan dengan permintaan yang semakin meningkat. Maka sektor ini perlu untuk terus dikembangkan dan perlu diteliti bagaimana perkembangannya sehingga dapat memberikan masukan dan gambaran tentang usahanya. Analisa yang perlu mendapatkan perhatian adalah berkaitan dengan volume penjualan dikaitkan dengan biaya dan laba yang diperoleh. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis berkaitan dengan *break even point*, *contribution margin*, *margin of safety*, dan perencanaan laba.

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Analisis data dengan menggunakan metode *least square* untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Setelah itu dianalisis dengan menggunakan *break even point*,

contribution margin, dan *margin of safety*. Hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan Pia Latief Kota Kediri, terhadap dua produk yaitu pia basah dan pia kering adalah BEP pia basah sebesar 6.986 unit, pia kering sebesar 12.292 unit. Kontribusi margin sebesar 53,34% dari penjualan, margin of safety sebesar 95,67% dengan target penjulan tahun 2017 sebesar 169.581 unit untuk produk pia basah, target penjualan pia kering sebesar 298.409 unit. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan masukan pada perusahaan Pia Latief dalam menentukan kebijakan produksi dan penjualan, sehingga diperoleh keuntungan yang maksial.

Kata kunci : Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba.

PENDAHULUAN

Usaha kecil merupakan sektor yang tahan terhadap goncangan dari pihak luar, maka pemerintah sangat mendorong sektor ini terus berkembang. Banyak fasilitas yang telah diberikan oleh pemerintah daerah untuk mendorong industri kecil ini, diantaranya disediakan tempat-tempat kios ditempat umum maupun wisata oleh pemerintah daerah. Kota Kediri mempunyai produk terkenal jajanan khas yaitu tahu takwa dan gethuk pisang, akan tetapi sebenarnya Kota Kediri memiliki banyak komoditas unggulan selain tahu takwa dan gethuk pisang, yang memiliki kualitas yang baik, karakteristik produk yang unik dan mampu bersaing dengan produk yang dihasilkan oleh daerah lain yaitu sate bekicot, keripik tahu, keripik ketela, pia dan sebagainya. Salah satu produk atau kuliner yang diminati masyarakat Kediri adalah pia.

Untuk mendapat keuntungan yang maksimal, maka manajemen memerlukan suatu perencanaan dalam pencapaian tujuan perusahaan tersebut. Maka dari itu, manajemen memerlukan suatu perencanaan laba agar perusahaan dapat mencapai besarnya target laba yang diinginkan dan meningkatkan laba yang akan datang. Dalam hal ini manajemen harus mempertimbangkan beberapa faktor seperti harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Ketiga komponen tersebut harus dikelola dengan baik, sehingga diperoleh formula yang tetpat untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Karena ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, maka dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Dalam melakukan perencanaan laba dapat digunakan analisis biaya volume laba *(cost volume profit analysis).*

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis *break even point*, *contribution margin, margin of safety,* serta menganalisis perencanaan laba pada perusahaan pia “LATIEF”.

KAJIAN PUSTAKA

Perilaku Biaya

Menurut Mulyadi (2009:465), perilaku biaya dapat dikatakan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Sedangkan menurut Garison (2006:256), perilaku biaya adalah biaya yang akan bereaksi atau berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas. Untuk memahami perilaku biaya ada dua faktor yang harus dipertimbangkan. Pertama, mengidentifikasi aktivitas yang diperkirakan sebagai penyebab timbulnya biaya. Aktivitas ini disebut dasar aktivitas (*activity driver*). Kedua, menetapkan rentang aktivitas yang mencakup perubahan biaya yang menjadi perhatian manajemen. Rentang aktivitas ini disebut rentang yang relevan (*relevant range*).

Tiga klasifikasi yang paling umum dari perilaku biaya adalah biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel.

a. Biaya Variabel (*variabel cost)*

Menurut Mulyadi (2009:468), biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Sedangkan menurut Garrison (2006:257), biaya variabel (*variable cost)* adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proposional terhadap perubahan tingkat aktivitas.

b. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Menurut Mulyadi (2009:466), biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam volume kegiatan tertentu. Pengertian di atas menunjukKan bahwa total biaya tetap tidak berubah karena adanya perubahan volume aktivitas dalam rentang kegiatan tertentu (*relevant range*), sedangkan biaya tetap per unit akan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Relevant range* adalah suatu kisaran tingkat aktivitas perilaku biaya variabel dan biaya tetap dianggap valid.

c. Biaya Semivariabel

Menurut Mulyadi (2009:469), biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Sedangkan Menurut Garrison (2006:270), biaya semivariabel (*mixed* cost) adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.

Mixed cost atau *semivariable cost* merupakan biaya yang terdiri atas elmen biaya tetap maupun biaya variabel. Biaya ini mencakup suatu jumlah yang sebagian

tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan sebagian lagi berubah karena adanya perubahan volume kegiatan. Contoh jenis biaya semivariabel yaitu biaya listrik dan air.

Menurut Garrison (2006:275-285), pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

1) Metode *scattergraph*
   Metode *Scattergraph* memperhitungkan semua data biaya. Biaya yang terjadi pada berbagai tingkat aktivitas diplot ke dalam grafik dan garis ditarik dari titik-titik yang dibuat. Pembuatan garis dengan memperhatikan dan melakukan inspeksi data. Analisis memperhatikan bahwa garis tersebut mampu mencerminkan semua titik yang ada dan tidak hanya titik tertinggi dan terendah. Biasanya, garis tersebut akan ditarik dengan rangkaian titik-titik di atasnya dan di bawahnya seimbang. Grafik tersebut disebut dengan *scattergraph* dan garis yang ditarik dari titik-titik tersebut disebut garis regresi. Garis regresi adalah garis rata-rata. Rata-rata biaya variabel ditunjukkan dengan slope garis sementara biaya tetap ditunjukkan pada titik perpotongan dengan sumbu Y.
2) Metode tinggi-rendah
   Analisis biaya semi variabel dengan menggunakan *high-low method* dimulai dengan mengidentifikasi periode dengan tingkat aktivitas yang paling rendah dan periode dengan tingkat aktivitas paling tinggi. Perbedaan biaya pada kedua periode tersebut dibagi dengan perubahan aktivitas antara kedua periode ekstrim tersebut untuk memperkirakan biaya variabel per unit aktivitas. Metode tinggi-rendah adalah metode yang paling sederhana dan dapat digunakan untuk memperkirakan biaya tetap dan biaya variabel secara cepat tetapi memiliki kelemahan karena hanya mendasarkan pada dua titik saja.
   Biaya variabel = Kemiringan garis = $\frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$
3) Metode regresi kuadrat terkecil (*Least-squares regression*)
   Metode regresi kuadrat kecil (*Least-squares regression*) adalah metode yang memisahkan biaya semivariabel menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan seluruh data. Metode *least-squares regression* menghitung garis regresi yang meminimalkan jumlah dan kesalahan kuadrat residual (*the sum of squared error*). Pada metode *least-squares regression* untuk membuat estimasi hubungan linear didasarkan pada persamaan linear.

$$Y = a + bX$$

   Rumus berikut ini digunakan untuk menghitung nilai titik potong pada sumbu X (a) dan slope (b) yang meminimalkan kuadrat residual.

$$b = \frac{n\,(\sum XY) - (\sum X)\,(\sum Y)}{n\,(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\Sigma Y) - b(\Sigma X)}{n}$$

b =

a =

dimana:
X = Tingkat aktivitas (*variable independent*)
Y = Total biaya semi variabel (*variable dependent*)
a = Total biaya tetap
b = Biaya variabel per unit aktivitas
n = Jumlah observasi
Σ = Jumlah total observasi

Analisis Biaya Volume Laba

Menurut Mulyadi (2010:223), "analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek". Pengertian lain menurut Samryn (2013:172), menyatakan "Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi sebuah perusahaan".

Elemen-elemen dalam Analisis Biaya Volume Laba menurut Samryn (2013:172) hal-hal yang menjadi yang menjadi elemen utama dalam analisis ini mencakup sebagai berikut:

1) Harga jual produk
2) Volume penjualan atau tingkat aktivitas
3) Biaya variabel per unit
4) Total biaya tetap
5) Komposisi dari kombinasi produk terjual
6) *Cost driver* dan tarifnya

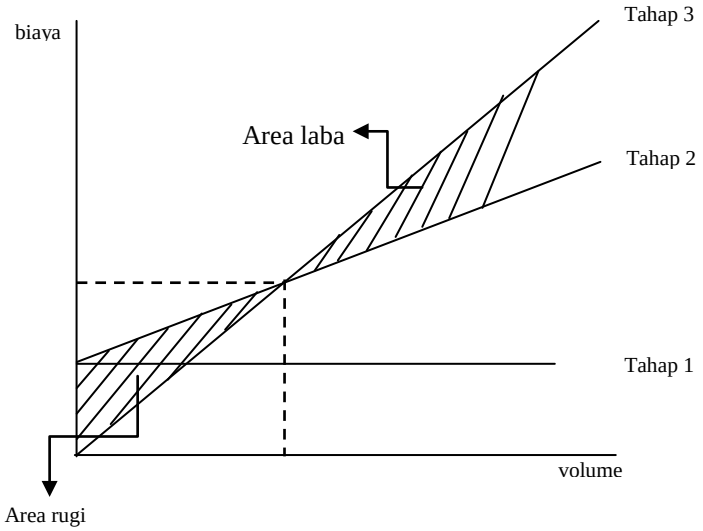
Kasmir (2011:332) berpendapat tentang pengertian *break even point* sebagai berikut :

> "Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi julah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan".

Dari Pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana pendapatan dan biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan sama besarnya, yang artinya perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba dan tidak rugi.

Menurut Garrison (2006:334), ada dua cara menentukan titik impas yaitu dengan melakukan pendekatan metode persamaan dan pedekatan grafis. Metode tersebut antara lain sebagai berikut :

a. Perhitungan impas dengan metode grafik
Perhitungan impas juga dapat dilakukakan dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menujukan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukan biaya dan pendapatan.



Gambar 2.2
Grafik *Break Event Point*

Dimana :
Tahap 1 merupakan garis biaya tetap
Tahap 2 merupakan garis total biaya
Tahap 3 merupakan garis pendapatan penjualan

b. Metode persamaan
Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah, sebagai berikut:
1) Pendekatan persamaan operasi
Pendekatan persamaan operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif.

$$I = (S - VC) - FC$$

Persamaan tersebut diubah menjadi:

$$S = VC + FC + I$$

2) Pendekatan margin kontribusi
Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap. Menurut Adisaputro (2007:96) tingkat *break even point* (BEP) ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP\ (unit) = \frac{(FC\ )}{(P) - \ (V)}$$

Atau

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

Sedangkan menurut Samryn (2013:176) tingkat *break even point* (BEP) ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

a) Titik Impas dalam unit

$$\text{Impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

b) Titik impas dalam rupiah

$$\text{Impas dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

Margin kontribusi

Margin kontribusi adalah selisih harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan selisih antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. *Contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba.

Menurut Samryn (2013:173), untuk menentukan kontribusi margin dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Rasio margin kontribusi

Rasio marjin kontribusi adalah perbandingan antara marjin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel dengan total penghasilan/penjualan. Menurut Krismiaji dan Aryani (2011:171), rumus rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$Rasio\ margin\ kontribusi = \frac{Margin\ Kontribusi}{Penjualan}$$

***Margin Of Safety* (Titik Aman)**

Menurut Samryn (2013:181), magin keamanan (*margin of safety*) merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas. Menurut Samryn (2013:181), untuk menentukan *Margin Of Safety* (Titik Aman) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Magin Keamanan = Total Penjualan – Titik Impas

Sedangkan, menurut Garrison (2006:338), margin pengaman (*margin of safety*) merupakan kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjulan. Margin pengaman juga dapat dinyatakan sebagai presentase dari penjualan yang disebut sebagai rasio margin pengaman (*margin of safety ratio* – M/S) dapat dihitung sebagai berikut:

$$Rasio\ margin\ pengaman = \frac{Margin\ of\ safety}{Total\ anggaran\ penjualan}\ x\ 100\%$$

Perencanaan Laba

Menurut Supriyono (2011:7) menyatakan,

> "Perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan, perencanaan ini dapat disusun untuk jangka pendek atau untuk jangka panjang dan akan dapat dipakai sebagai dasar untuk membandingkan kegiatan perusahaan".

Pendapat lain dikemukakan oleh Harahap (2011:3) yang menyatakan bahwa:

> "Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek."

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah aktivitas atau rencana kerja yang dibuat oleh manajemen perusahaan yang telah diperhitungkan dengan cermat berupa strategi yang memproyeksikan perhitungan rugi-laba, neraca dan modal kerja dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk mengambil keputusan tentang perencanaan laba, maka ada dua rumus yang dapat digunakan adalah:

1) Persamaan biaya volume laba

Suatu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya menurut Krismiaji dan Aryani (2011:169) adalah sebagai berikut

Penjualan = biaya variabel + biaya tetap + laba

2) Pendekatan margin kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukan target laba: (Krismiaji & Aryani (2011:169))

$$X = \frac{F + I}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Margin kontribusi} = P - V$$

dimana:

X = Unit penjualan untuk mencapai target

F = Biaya tetap

I = Laba

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013:12), "pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka atau data yang dapat dihitung serta dapat dianalisis secara sistematis dengan menggunakan statistik". Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data mengan menggunakan rumus *break even point, contribution margin, margin of safety.* Secara garis besar teknis analisis datanya sebagai berikut.

1. Untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel pada biaya semivariabel menggunakan metode kuadrat kecil.

   $y = a + bx$

   $$b = \frac{n\ (\Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{n\ (\Sigma X^2) - (\Sigma X)}$$

   $$a = \frac{(\Sigma Y) - b(\Sigma X)}{n}$$

2. Menentukan *Break even point* (BEP)

   Menurut Samryn (2013:176) tingkat *break even point* (BEP) ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

   a) Titik Impas dalam unit

   $$BEP\ (unit) = \frac{biaya\ tetap\ (FC\ )}{harga\ jual\ persatuan\ (P) - \ biaya\ variabel\ persatuan(V)}$$

   b) Titik impas dalam rupiah

   $$BEP\ (rupiah) = \frac{biaya\ tetap\ (FC\ )}{1 - \frac{biaya\ variabel\ (VC)}{pendapatan\ penjualan(S)}}$$

3. Menentukan *Contribution margin*

Menurut Samryn (2013:173), untuk menentukan kontribusi margin dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

4. Menentukan *Margin of safety*

Menurut Samryn (2013:181), untuk menentukan *Margin Of Safety* (Titik Aman) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Margin\ Keamanan = total\ penjualan\ -\ titik\ impas$$

$$Rasio\ margin\ pengaman = \frac{Margin\ Of\ Safety}{Total\ \ penjualan}\ X\ 100\%$$

5. Menentukan Perencanaan Laba

Dalam menentukan perencanaan laba digunakan rumus sebagai berikut :

$$Sales = \frac{\text{Biaya tetap + Laba}}{\text{Harga jual per unit – biaya variabel per unit}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk menghitung BEP dengan jumlah produk lebih dari satu macam, maka dibutuhkan data berupa *sales mix*, yiatu data penjualan masing-masing produk. Dalam perusahaan Pia Latief ini jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan karena penjualan didasarkan sistem pesanan. Maka penjualan tahun 2016 dari data di atas dapat diketahui, pia basah sebesar Rp 161.250 unit (kotak) dan pia kering sebesar 283.750 unit. Dengan demikian sales mix kedua produk tersebut adalah 3,6236 : 6,37641. Sehingga BEP dapat dihitung sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit – Biaya variable per unit}}$$

$$\frac{75.709.784,2}{[(8.000 \times 3,6236) + (7.000 \times 6,37641)] - [(3.432,1 \times 3,6236) + (3,436,8 \times 6,37641)]}$$

BEP = 1.927,8 unit

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat dihitung BEP masing-masing jenis produk sebagai berikut :

BEP pia basah = 1.927,8 x 3,6236 = 6.985,58 unit dan dibulatkan menjadi 6.986 unit

BEP pia kering = 1.927,8 x 6,37641 = 12.292,45 unit dan dibulatkan menjadi 12.292 unit

Contribution Margin

Contribution margin perusahaan Pia LATIEF pada tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut:

$$CM = penjualan - Biaya\ Variabel$$

Penjualan :

1. Penjualan pia basah (8.000 x 161.250) Rp 1.290.000.000
2. Penjualan pia kering (7.000 x 283.750) Rp 1.986.250.000

Total penjualan **Rp 3.276.250.000**

Biaya variabel :

1. Pia basah (3.432,1 x 161.250) Rp 553.426.125
2. Pia kering (3.438,8 x 283.750) Rp 975.192.000

Total biaya variabel **Rp 1.528.618.125**

Kontribusi margin **Rp 1.747.631.875**

Jadi kontribusi margin perusahaan Pia Latief pada tahun 2016 sebesar Rp 1.747.631.875

Rasio margin kontribusi

Rumus rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$Rasio\ margin\ kontribusi = \frac{Margin\ Kontribusi}{Penjualan}$$

$$Rasio\ margin\ kontribusi = \frac{\text{Rp } 1.747.631.875}{\text{Rp } 3.276.250.000} x\ 100\% = 53{,}34\%$$

Jadi rasio margin kontribusi perusahaan pia LATIEF tahun 2016 adalah 53, 34%.

***Margin Of Safety* (Titik Aman)**

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan saat mengalami penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan mengalami kerugian.

Margin of safety (tingkat keamanan) pada perusahaan pia LATIEF berdasarkan data-data yang telah diperoleh adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin Keamanan} = Total\ Penjualan - Titik\ Impas$$

Margin keamanan pia basah :

Penjualan pia basah (8.000 x 161.250)	Rp 1.290.000.000
BEP pia basah (8.000 x 6.986)	Rp 55.888.000
Margin keamanan pia basah	**Rp 1.234.112.000**

Margin keamanan pia kering :

Penjualan pia kering (7.000 x 283.750)	Rp 1.986.250.000
BEP pia kering (7.000 x 12.292)	Rp 86.044.000
Margin keamanan pia kering	**Rp 1.900.206.000**

Dengan persentase sebagai berikut :

$$Rasio\ margin\ pengaman = \frac{Margin\ of\ safety}{Total\ \ penjualan}\ x\ 100\%$$

Rasio margin kemanan pia basah adalah :

$$\frac{1.234.112.000}{1.290.000.000} \times 100\%$$

Rasio Margin keamanan = 95,67%

Rasio margin kemanan pia kering adalah :

$$\frac{1.900.206.000}{1.986.250.000} \times 100\%$$

Rasio Margin keamanan = 95,67%

Dari hasil perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat margin pengaman atau *margin of safety* perusahaan pia LATIEF pada tahun 2016 untuk produk pia basah dan pia kering sama yaitu sebesar 95,67% ini berarti bahwa jika penjualan berkurang lebih besar dari 95,67% maka perusahaan akan menderita kerugian.

Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik akan berdampak pada kenaikan laba yang dikehendaki dan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Untuk tahun 2017 diharapkan laba mengalami kenaikan sebesar 5% dari laba tahuun 2016. Maka laba yang diinginkan

pada tahun 2017 adalah sebesar Rp 1.762.207.440.000,- dengan target keuntungan tersebut maka penjualan yang harus dicapai dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Sales} = \frac{\text{Biaya tetap + Laba}}{\text{Harga jual per unit – biaya variable per unit}}$$

$$\text{Sales} = \frac{75.709.784{,}2 + 1.762.207.440.000}{39.272{,}63}$$

Sales = 46.798,94 unit

Dari hasil ini dapat diperinci setiap produknya sebagai berikut :

Penjualan tahun 2017 pia basah (3,6236 x 46.798,94) = 169.581 dibulatkan.

Penjualan tahun 2017 pia kering (6,37641 x 46.798,94) = 298.409 dibulatkan.

Pembahasan

Dari hasil analisis data di atas dapat dijelaskan bahwa BEP produk Pia Basah pada tahun 2016 sebesar 6.986 unit (kotak), sedangkan penjualan yang dicapai sebesar 161.250 unit. Dengan demikian pada tahun 2016 tersebut perusahaan telah melakukan penjualan jauh di atas BEP, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Sedangkan BEP untuk produk Pia Kering sebesar 12,292 unit, sedangkan penjualan yang dicapai sebesar 283.750 unit. Kedua jenis produk pia perusahaan Pia Latief telah mencapai laba yang besar.

Apabila dilihat dari kontribusi marjin yang diperoleh perusahaan juga cukup besar yaitu sebesar Rp 1.747.631.875,- dan apabila dihitung dengan menggunakan rasio kontribusi marjin diperoleh angka sebesar 53, 34%. Artinya bahwa sebesar 53,34% dari penjualan merupakan keuntungan kontribusi dari perusahaan. Dengan diperolehnya BEP yang kecil dari masing-masing produk dan kontribusi marjin yang tinggi, juga akan berdampak pada *margin of safety* yang tinggi pula.

Dari analisis data diperoleh *margin of safety* untuk produk pia basah sebesar Rp 1.234.112.000 atau dengan menggunakan rasio diperoleh angka sebesar 95,67%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan cukup aman dari kerugian, karena jika perusahaan tidak tercapai target sebesar 95,67% saja maka perusahaan masih dalam kondisi BEP atau tidak mengalmi kerugian. Dan kegagalan target sebesar ini sangat kecil terjadi.

Demikian juga untuk produk pia kering diperoleh *margin of safety* sebesar Rp 1.900.206.000 dan dengan rasio *margin of safety sebesar* 95,67%. Untuk tahun 2017 perusahaan mentargetkan kenaikan keuntungan sebesar 5% dari tahun 2016, dan target ini sangat realistis artinya tidak terlalu besar mengingat pasar yang dikuasai juga tidak melangalami peningkatan. Dengan target ini maka penjualan yang harus dicapai pada tahun 2017 adalah sebesar 169.581 unit untuk produk pia basah dan sebesar 298.409 unit untuk produk pia kering, kedua produk jika dijumlahkan akan sebesar 46.798,94 unit.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada analisis data dan pembahasan pada Bab IV, maka penelitian ini dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Break Even Point Perusahaan Pia Latief pada tahun 2016 untuk produk pia basah sebesar 6.986 unit dan produk pia kering sebesar 12,292 unit.
2. Kontribusi majin pada tahun 2016 untuk kedua produk tersebut sebesar Rp 1.747.631.875 atau sebesar 53,34% dari penjualan.
3. *Margin of safety* produk pia basah Rp 1.234.112.000,- dan produk pia kering sebesar Rp 1.900.206.000,- atau dengan prosesntase sebesar 95,67% untuk kedua jenis produk tersebut.
4. Sedangkan perencanaan laba tahun 2017 untuk mencapai kenaikan laba sebesar 5% dari tahun 2017, perusahaan harus dapat menjual produk pia basah sebesar 169.581 unit dan untuk produk pia kering sebesar 298.409 unit.

SARAN

Dari hasil penelitian ini maka saran yang dapat peneliti sampikan sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan Pia Latief

   Perusahaan supaya dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar, maka lebih memperluas daerah pemasaran, sehingga konsumen semakin banyak dan penjualan semakin meningkat. Dengan peningkatan penjualan ini juga akan semakin mengefektifkan peralatan yang dimiliki dan karyawan semakin sejahtera.

2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan meneliti perusahaan yang lebih besar dan dengan jumlah produk yang lebih banyak sehingga persoalan menjadi lebih komplek.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsimi. 2013. Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta : Rieneka Cipta

Carter, William K. 2009. Akuntasi Manajemen. Edisi 14. Jakarta :Salemba Empat.

Garrison Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. Akuntansi Manajerial (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Jakarta : Salemba Empat.

Hansen, Dor R. DAN Mowen M, 2011. AkuntansiManajerial. Edisi 8. Terjemahan Fitrisari, Dewi dan Kwary, Deny Arnos. Jakarta : Salemba Empat,

Harahap, Sofyan Syafri (2011). Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2011. Analisis Laporan Keuangan: Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Kembi dkk, 2014. Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume, Laba Pada PT. Multi Food Manado. Jurnal EMBA Vol.2 No.4, Hal. 354-362

Krismiaji, Y Anni, Aryani. 2011. Akuntasi Manajemen. Jakarta : UPP STIM YKPN.

Lalensang dkk, 2014. Penerapan Metode Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Air Manado. Jurnal EMBA Vol.2 No.4 Desember 2014, Hal. 138-146. Universitas Sam Ratulangi Manado

Mulyadi, 2009. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : STIE YPKPN

Mulyadi, 2010. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : STIE YPKPN

Pangemanan. 2016. Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. Jurnal EMBA Vol.4 No.1 Maret 2016, Hal. 376-385. Universitas Sam Ratulangi. Manado.

Pratama, dkk, 216. Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Laba Sebagai Alaat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kota Kediri.

Riyanto, Bambang, 2011. Dasar-dasar Pembelanjaan, BPFE Yogyakarta

Samahati, 2013. Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sedona Manado. Jurnal EMBA Vol.1 No.3, Hal. 1009-1018.

Samryn. 2013. Akuntansi Manajemen. Jakarta : Kencana

Satriani, dkk. 2015. Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang (Studi Kasus Pada CV. Mentari Dempo Indah, Pangkal pinang). Jurnal Ilmiah Akuntansi Bisnis & Keuangan (JIABK), Volume 3, *Issue*. STIE-IBK. Bangka Belitung : Pangkal Pinang.

Sugiyono. 2013. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung : ALFABETA.

Supriyono, S.U, 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan harga Pokok Edisi 2, Yogyakarta. BPFE.