

## ANALISIS PERENCANAAN LABA MENGGUNAKAN METODE *COST VOLUME PROFIT (CVP)*

**Sri Handayani<sup>1</sup>**

**Michael Thjia<sup>2</sup>**

**Bambang Sugiarto<sup>3</sup>**

**Dheny Biantara<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Agung Podomoro

<sup>1</sup>sri.handayani@podomorouniversity.ac.id

<sup>2</sup>michael@podomorouniversity.ac.id

<sup>3</sup>bambang.sugiarto@podomorouniversity.ac.id

<sup>4</sup>dheny.biantara@podomorouniversity.ac.id

### **Abstract**

*This study aims to determine profit planning using cost volume profit (CVP) analysis at PT. XYZ so that companies can compete with other similar companies and achieve optimal profit. The research method used in this research is qualitative descriptive method. Sources of data used are primary data and secondary data, while data collection techniques used are documentation, interviews and observations. Based on the results of the research that has been done, it is concluded that in the calculation of the 2020 profit planning analysis of the cost volume profit (CVP) PT. XYZ, fixed costs of Rp. 801.000.000 variable costs of Rp. 9.473.520.000 and sales target of Rp. 14.962.461.085 by using break even point analysis (Q) of 435 units and break even point of rupiah (Rp) of Rp. 4.608.050.176 and a margin of safety of 69,20%. The result of the calculation of the increase in safety of 69,20% means that when the company decrease in sales of more than 69.20%, the company will loss. From the actual calculations, it turns out that the PT.XYZ suffered a loss of Rp. 192.940.000. This was all due to decreased sales volume and the Covid 19 pandemic which made it very difficult for the company to survive.*

**Keywords:** *Cost Volume Profit (CVP), Profit Planning, Break even point.*



This is an open access  
article under the CC-BY-SA  
License

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba (CVP) pada PT. XYZ agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya dan meraih keuntungan yang optimal. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, wawancara dan observasi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disimpulkan bahwa dalam perhitungan analisis perencanaan laba 2020 biaya-volume-laba (CVP) PT. XYZ, biaya tetap sebesar Rp. 801.000.000 biaya variabel sebesar Rp. 9.473.520.000 dan target penjualan sebesar Rp. 14.962.461.085 dengan menggunakan analisis titik impas (Q) sebesar 435 unit dan titik impas rupiah (Rp) sebesar Rp. 4.608.050.176 dan margin keamanan (*margin of safety*) sebesar 69,20%. Hasil perhitungan kenaikan *margin of safety* sebesar 69,20% artinya apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan lebih dari 69,20% maka perusahaan akan rugi. Dari perhitungan yang sebenarnya, ternyata PT.XYZ mengalami kerugian sebesar Rp. 192.940.000. Hal ini disebabkan oleh penurunan volume penjualan dan pandemi Covid 19 yang membuat perusahaan sangat sulit untuk mempertahankan usahanya.

**Kata Kunci:** Biaya-volume-laba (CVP), Perencanaan Laba, Titik Impas.

### 1. Pendahuluan

Untuk menjaga keberlangsungan dan kualitas hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat di era globalisasi ini, diperlukan pengelolaan perusahaan dengan baik. Pemimpin harus dapat melakukan fungsinya dengan baik dan berpikir kritis dalam mengambil setiap keputusan agar dapat membawa dampak yang baik bagi perkembangan perusahaan dan membuat perusahaan dapat bertahan dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat.

Manajer memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang memuat langkah-langkah yang akan dan harus di tempuh perusahaan

dalam mencapai tujuan. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya yang telah dilaksanakan sebagai bentuk realisasi dari sebuah perencanaan. Apabila hasil realisasi tidak sesuai dengan apa yang di rencanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya.

Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan di lakukan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan satuan unit bisnis. Perencanaan yang baik dapat

membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat satuan unit bisnis, sehingga laba yang diperoleh bisa optimal. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba dan realisasi), manajer-manajer dapat menekan biaya operasional serendah mungkin (melakukan efisiensi) dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan yang ada. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan serta meningkatkan volume penjualan secara maksimal.

Ketiga langkah diatas tidak dapat dilakukan secara terpisah karena saling berhubungan dan berkaitan dalam mengambil suatu keputusan serta perumusan suatu kebijakan perusahaan di masa depan. Salah satu tujuan dari suatu satuan unit bisnis adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba.

Perencanaan laba tersebut memuat langkah-langkah yang harus ditempuh satuan unit bisnis untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan

selisih antara pendapatan yang diterima (hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan (estimasi penjual) dan perencanaan biaya (estimasi biaya). Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*).

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Even Point Analysis*). Dari analisis tersebut, dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar satuan unit bisnis tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break even point* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat digunakan pada industri kecil,

misalnya supplier barang untuk kebutuhan industri. Dalam industri ini, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai barang kepada konsumen. Pendapatan industri ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah harga yang kompetitif dengan kompetitor.

## **2. Tinjauan Pustaka**

### **2.1 Manajemen Akuntansi**

Akuntansi adalah suatu kegiatan pencatatan, pengidentifikasian, pengecekan, serta penyimpulan atas seluruh transaksi yang terjadi dalam hubungannya dengan seluruh kegiatan keuangan dalam perusahaan. Menurut Charles Thomas Horngren dan Walter T. Harrison (Horngren & Harrison, 2018:4) akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang memberikan ukuran terhadap suatu aktifitas bisnis, dengan cara memproses data tersebut menjadi laporan yang akan memberikan hasil dan kemudian diinformasikan kepada para pengambil keputusan di dalam sebuah perusahaan.

Warren (2016:10) yang menyatakan bahwa akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang dapat menghasilkan laporan keuangan yang berisi tentang aktifitas ekonomi dan kondisi perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Sedangkan manajemen merupakan suatu proses pencapaian tujuan dengan cara mengorganisir seluruh perusahaan berdasarkan pada seluruh sumber daya dan keahlian khusus yang dimiliki.

Menurut Stoner dan Freeman (2012:44) manajemen adalah proses merencanakan, mengorganisir, memimpin, dan mengendalikan seluruh usaha anggota organisasi dan proses penggunaan seluruh kemampuan yang dimiliki organisasi dalam proses mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Maka, akuntansi manajemen dapat diartikan sebagai suatu kegiatan pengorganisasian untuk menghasilkan segala informasi keuangan yang memiliki kegunaan untuk meraih tujuan yang telah direncanakan.

Menurut Mulyadi (2014:6) akuntansi manajemen adalah yang

menghasilkan laporan keuangan untuk para manajer perusahaan, berorientasi pada masa depan, fleksibel (bervariasi dari harian, mingguan, bulanan, tahunan), laporan detail mengenai perusahaan, dan unsur taksiran dalam informasi adalah besar.

Dalam ilmu akuntansi, antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) memiliki pengertian yang berbeda. Mulyadi (2014:23) Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu.

Sebagai contoh: ketika perusahaan membeli keperluan kantor (*office supplies*) secara tunai atau kredit, jumlah pembayaran untuk keperluan tersebut merupakan biaya perolehan keperluan kantor. Sebaliknya, walaupun pembayaran dividen kepada para pemegang saham juga merupakan sebuah bentuk pembayaran, namun pembayaran itu bukanlah biaya karena pembayaran dividen tidak menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

*Cost* mempunyai pengertian bahwa kita mempunyai sumber daya perusahaan yang terbatas dan untuk mendapatkan sumber daya diperlukan sejumlah pengorbanan atau pengeluaran tertentu. Semua saldo akun-akun dalam neraca adalah wujud daripada *cost* tersebut. Biaya yang akan memberikan manfaat (*benefit*) hanya pada periode berjalan / sekarang (*current period*) biasanya dicatat sebagai beban (*expense*) dibandingkan aktiva.

Beban/pengeluaran (*expense*) adalah pembelanjaan yang sekarang dikonsumsi atau biaya yang telah dihabiskan. Beban itu sendiri terjadi karena dua sebab, pertama yang berasal dari *cost* yang sudah expired (kadaluarsa) dan yang kedua karena penggunaan, dalam artian beban itu hadir jika sudah melakukan pemakaian tertentu atau utilitas. Misalnya: penggunaan air (PAM), listrik (PLN), telepon, dan sebagainya.

## 2.2 Klasifikasi Biaya

Biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau perorangan yang bertujuan untuk

memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan. Menurut Mulyadi (2014:14) biaya dapat digolongkan menjadi:

a. Klasifikasi biaya berdasarkan Objek Pengeluaran. Penggolongan ini menggunakan objek biaya sebagai dasar mengelompokan biaya-biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”. Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut: biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya zat warna, dll.

b. Klasifikasi Biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam Perusahaan. Biaya dapat digolongkan berdasarkan fungsi-fungsi dari biaya yang terjadi atau berhubungan. Adapun fungsi-fungsi pokok yang terdapat didalam perusahaan manufaktur adalah fungsi-fungsi produksi, administrasi dan umum dan fungsi pemasaran sehingga biaya-biaya didalam perusahaan manufaktur dapat

diklasifikasikan menjadi biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan biaya pemasaran. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengelolaan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya administrasi dan umum dimaksudkan sebagai biaya-biaya yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan yang tidak dapat diidentifikasi dengan aktivitas produksi maupun pemasaran. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan (*order getting*) dan memenuhi pesanan (*order filling*).

c. Klasifikasi biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Penggolongan ini dikaitkan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan yaitu biaya langsung dan biaya tak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada maka biaya langsung sama sekali tidak akan terjadi. Biaya tak

langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Dalam hubungannya dengan produk, biaya produksi dibagi menjadi tiga unsur, yakni ; Biaya Bahan Langsung (Bahan Baku), Tenaga Kerja Langsung, Biaya *Overhead* Pabrik. Biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tak langsung dan biaya-biaya produksi tak langsung lainnya. Untuk membedakan apakah suatu bahan merupakan bahan baku atau bahan penolong dapat ditinjau dari nilai relatif.

d. Klasifikasi biaya sesuai dengan tingkah lakunya terhadap perubahan volume kegiatan. Sebagai pengendali biaya dan pengambilan keputusan, biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah laku berdasarkan hubungan dengan volume kegiatan, yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya tetap adalah biaya yang memiliki jumlah total yang tetap (*constant*), tidak terpengaruh dengan perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu. Biaya variabel adalah biaya

yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki jumlah total yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

e. Klasifikasi biaya atas dasar waktu. Perhitungan laba atau rugi suatu perusahaan dilakukan dengan cara mempertemukan penghasilan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi tertentu, dengan biaya-biaya yang terjadi di dalam periode yang sama. Penggolongan yang didasarkan pada waktu tersebut, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan, yaitu Pengeluaran Modal (*Capital Expenditures*) dan Pengeluaran Penghasilan (*Revenue Expenditures*). Pengeluaran modal adalah biaya-biaya yang dinikmati oleh lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal tidak seluruhnya dibebankan didalam periode akuntansi dimana pengeluaran tersebut terjadi, tetapi dibagikan kepada periode-periode yang menikmati manfaat pengeluaran tersebut. Pengeluaran penghasilan adalah biaya-biaya yang hanya bermanfaat didalam periode

akuntansi saat biaya tersebut terjadi. Pada saat pengeluaran penghasilan tersebut dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan penghasilan yang diperoleh didalam periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi.

### 2.3 Perilaku Biaya

Perilaku biaya menurut Mulyadi (2014:465) diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan.

#### a. Pola perilaku biaya

Berdasar perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi 3 golongan: biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Biaya tetap menurut Mulyadi (2014:465) yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya tetap merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Sementara, biaya variabel menurut Mulyadi (2014:468)

adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan. Sedangkan, Biaya semivariabel menurut Mulyadi (2014:469) adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

#### b. Memisahkan Biaya Tetap dengan Biaya Variabel.

Untuk tujuan perencanaan, pembuatan keputusan, dan pengendalian biaya maka biaya semi variabel harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Ada 4 metode untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan memperkirakan fungsi biaya pendekatan historis, yaitu; Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point Method*), Metode Biaya Terjaga (*Standby Cost*

*Method*), Metode Kuadrat Terkecil (*Least-Square Method*), dan Metode grafik statistikal (*Statistical Scattergraph Method*). Metode Titik Tertinggi dan Terendah memperkirakan suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah di masa lalu. Metode Biaya Terjaga menghitung biaya yang harus tetap dikeluarkan jika perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produknya sama dengan nol. Metode Kuadrat Terkecil menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan regresi  $y = a + bx$ , dimana  $y$  adalah variabel tidak bebas yang perubahannya ditentukan oleh perubahan variabel bebas.

#### **2.4 Analisis Cost Volume Profit (CVP)**

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan karena analisis ini menekankan pada keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan harga.

Analisis biaya volume laba juga menjadi alat yang rasional untuk mengetahui masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menemukan rencana yang diperlukan. Menurut Carter (2009:283) yaitu analisis *cost volume profit* (CVP) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis ini merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Menurut Horngren, Datar, Foster (2008:70) analisis CVP didasarkan pada sejumlah asumsi, yakni:

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual-misalnya, jumlah televisi yang diproduksi dan dijual oleh Sony Corporation atau jumlah paket yang dikirimkan oleh Federal Express. Jumlah unit output merupakan satu-satunya pemicu pendapatan sekaligus pemicu biaya. Jika pemicu biaya merupakan faktor yang menimbulkan biaya, pemicu

pendapatan (*revenue driver*) adalah sebuah variabel, seperti volume, yang menjadi penyebab timbulnya pendapatan.

2. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.

3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang (dan periode waktu) yang relevan.

4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total (dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.

5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat unit yang terjual total berubah.

6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan

tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

Berdasarkan definisi tentang pengertian analisis biaya volume laba diatas, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa analisis *cost volume profit* (CVP) adalah suatu metode analisis yang sangat berguna untuk manajer dalam mengambil keputusan operasi dan keputusan pemasaran yang berhubungan antara harga jual, volume penjualan, biaya, beban dan laba.

## **2.5 Analisis *Break even point* (BEP)**

Dengan melakukan perhitungan titik impas atau yang biasa disebut dengan *Break even point*, perusahaan dapat mengetahui di titik mana atau di tingkat berapa jumlah penjualan setara dengan total biaya yang harus dibayarkan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi tidak juga memperoleh keuntungan. Menurut Mowen dan Hansen (2012:274) *Break even point* (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama

dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol.

Menurut Carter (2009) berpendapat bahwa analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Berdasarkan pengertian *Break even point* (BEP) diatas yang dikemukakan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Break even point* (BEP) adalah sutau titik total pendapatan dan total biaya sama yang tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Menurut Blocher, dkk (2011:510) *Break even point* (BEP) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

1. *Break even point* (BEP) dalam kuantitas (Q = penjualan dalam unit)
2. *Break even point* (BEP) dalam satuan rupiah

Dimana:

FC = Fixed Cost (Total Biaya tetap)

VC = Variabel Cost (Biaya variable)

per unit S = Harga Jual per unit

Analisis *Break even point* secara umum dapat memberikan

informasi kepada manager tentang pola hubungan biaya volume, penjualan, dan laba.

Analisis *Break even point* secara umum dapat memberikan informasi kepada manager tentang pola hubungan biaya volume penjualan dan laba.

## 2.6 Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Perencanaan laba (*profit planing*) adalah pengambangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Rencana laba atau anggaran mencerminkan perkiraan tingkat atau target laba yang berusaha untuk dicapai oleh manajemen (Carter, 2009). Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perancanaan ini merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan sebagai alternative tindakan dan perumusan kebijakan. *Margin of safety* menurut Horngren, dkk (2008) yaitu jumlah pendapatan yang dianggarkan (atau aktual) yang

melebihi pendapatan impas. *Margin of safety* adalah kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi apakah penjualan yang direncanakan sudah memadai. Maka, dapat disimpulkan bahwa *margin of safety* dapat memberikan gambaran mengenai jumlah maksimal sebuah perusahaan boleh mengalami penurunan penjualan yang tidak menyebabkan kerugian terhadap perusahaan. *Margin of safety* dapat dirumuskan sebagai berikut:

Jika suatu perusahaan memiliki *margin of safety* yang tinggi, maka tingkat resiko kerugiannya sedikit atau kemungkinannya kecil. Sebaliknya, jika *margin of safety* nya berada pada tingkat yang kecil, maka resiko perusahaan mengalami kerugian akan meningkat.

## 2.7 Perencanaan Laba

Perencanaan laba (*profit planing*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Rencana laba atau anggaran mencerminkan perkiraan tingkat atau

target laba yang berusaha untuk dicapai oleh manajemen (Carter, 2009). Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan ini merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan sebagai alternative tindakan dan perumusan kebijakan. Dalam suatu manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan maka manajemen harus membuat rencana yang terperinci untuk dapat menilai suatu kinerja perusahaan. Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba sangat penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Pencapaian target laba yang direncanakan manajer dapat dilakukan dengan peningkatan volume penjualan. Untuk mengetahui volume penjualan produk dengan memperhitungkan laba yang direncanakan maka dapat dilakukan perhitungan penjualan (Q) sebagai berikut:

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

Keterangan:

- Q = Kuantitas Penjualan  
FC = Fixed Cost (Total Biaya Tetap)  
 $\pi$  = Laba yang dianggarkan atau direncanakan  
VC = Variabel Cost (Biaya Variabel) per unit  
S = Harga Jual per unit

Adapun manfaat perencanaan laba sebagai berikut menurut Carter (2009:7):

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap indentifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan kesemua tingkatan manajemen. Hal itu membantu megembangkan kesadaran akan laba diseluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efesiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal tersebut memberikan suatu cara untuk menyesuaikan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita. Anggaran membuat indentifikasi

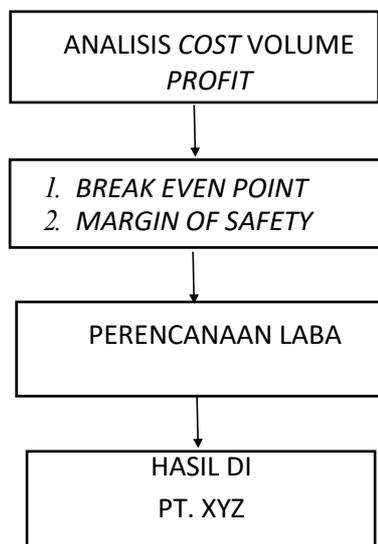
dan eleminasi dari halangan serta ketidakseimbangan menjadi mungkin., sebelum kedua hal itu terjadi serta untuk menyalurkan usaha-usaha ke aktifitas.

4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen. Keahlian dan pengetahuan dari semua manajer dibutuhkan untuk mengembangkan rencana yang paling efektif dan aktifitas yang paling menguntungkan.
5. Anggaran menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu- individu.

## 2.8 Pengembangan Hipotesa

*Cost Volume Profit (CVP)* merupakan salah satu alat bantu dalam perencanaan laba untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai guna memperoleh tingkat laba yang diinginkan. Analisis *cost volume profit (CVP)* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu

manajemen dalam perencanaan laba. Dalam analisis *cost volume profit* (CVP), ada metode analisis untuk perencanaan laba yaitu: analisis *break even point* (BEP) dan batas keamanan (*margin of safety*). Analisis *break even point* (BEP) dimaksudkan untuk mengetahui rupiah dan penjualan impas atau pada tingkat penjualan perusahaan tidak mendapat laba atau rugi sedangkan batas keamanan (*margin of safety*) digunakan untuk mengetahui posisi aman penjualan perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk persen. Adapun skema kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual  
Sumber : Data Diolah dalam Penelitian  
(2021)

### 3. Metode Penelitian

#### 3.1 Objek Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif memiliki suatu pemahaman sebagai suatu metode yang menggambarkan karakteristik baik fenomena atau populasi yang sedang diteliti lalu penelitian deskriptif sendiri digunakan untuk mengetahui satu variabel atau lebih namun tidak melakukan perbandingan dan menghubungkannya dengan variabel lain (Sugiyono, Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, 2008).

Penelitian ini dilakukan pada PT. XYZ yang berlokasi di Jakarta, Indonesia. PT. XYZ merupakan merupakan agen, importer, dan supplier dalam bidang *sparepart* industrial yang siap membantu segala bentuk kebutuhan pabrik dengan produk *sparepart* industri. PT XYZ Sebagai tempat penelitian untuk mendapatkan berbagai data yang akurat tentang biaya-biaya dan volume penjualan yang berkaitan

dengan judul penelitian ini. Penelitian ini menggunakan data tahun 2019. Penelitian ini menggunakan metode:

1. Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan pada PT.XYZ oleh data yang berhubungan dengan penulisan sebagai berikut:

a. Dokumentasi yaitu melakukan penghimpunan atas data-data yang mendukung penelitian ini.

b. Wawancara yaitu pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab kepada karyawan dan pemilik PT. XYZ untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

c. Pengamatan yaitu pengumpulan data dengan mengamati pencatatan sistematis pada obyek yang diteliti yaitu PT. XYZ. Pengamatan ini dilakukan untuk melengkapi data yang diperlukan dan sebagai bahan informasi pada penelitian ini.

2. Metode Kepustakaan, Penelitian kepustakaan dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur, mengumpulkan dokumen dan catatan penting organisasi yang relevan berhubungan dengan penelitian ini,

untuk digunakan sebagai landasan teori dalam membantu membahas masalah penelitian.

### 3. Jenis & Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif berupa data volume penjualan, harga jual, biaya-biaya yang terjadi selama tahun 2019. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu wawancara kepada pemilik PT. XYZ dan data sekunder yang diperoleh dalam bentuk catatan, dokumen, artikel yang terkait dengan masalah.

### 3.2 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan.

a. Analisa BEP (*Break even point*) yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. *Break even point* (BEP)

dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

1. *Break even point* (BEP) dalam kuantitas ( $Q$  = penjualan dalam unit)

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

2. *Break even point* (BEP) dalam satuan rupiah

$$BEP(Rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{vc}{s}}$$

Keterangan:

FC = Fixed Cost (Total biaya tetap)

VC = Variabel Cost (Biaya variabel) per unit

S = Harga Jual per unit  $Q = FC + \pi$

3. Perencanaan Target Laba. Pencapaian target laba dapat dilakukan manajer dengan meningkatkan volume penjualan produk maka dapat dilakukan perhitungan penjualan ( $Q$ ) sebagai berikut:

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

Keterangan:

Q = Kuantitas Penjualan

FC = Fixed Cost (Total Biaya Tetap)

$\pi$  = Laba yang dianggarkan atau direncanakan

VC = Variabel Cost (Biaya Variabel) per unit

S = Harga Jual perunit

#### 4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

##### 4.1 Dasar Asumsi Penetapan Perencanaan Laba dan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

PT. XYZ menetapkan perencanaan laba dengan teknik *Break-Even* dan Analisis hubungan *Cost-Volume-Profit* (CVP) telah menggunakan dasar asumsi yang tepat. Adapun asumsi yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual. Perusahaan XYZ yang bergerak dibidang perdagangan cukup relevan dengan asumsi ini karena perubahan pendapatan dan biaya perusahaan disebabkan oleh perubahan penjualan yang terjadi.

2. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output. Analisis ini telah diterapkan oleh PT XYZ oleh sebab itu biaya yang terbagi dalam perusahaan ini menjadi 2 yaitu biaya tetap dan biaya variable.

3. Perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang (dan periode waktu) yang relevan. Setelah diamati PT XYZ sangat sesuai dengan analisis tersebut.

4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total (dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan. PT. XYZ telah mengkaji harga penjualan serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh sebab itu penjualan dan biaya mereka tetap konstan.

5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat

unit yang terjual total berubah. Dengan menganalisis satu produk yang terjual oleh PT XYZ Selama 1 periode dan penjualannya tetap konstan.

6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang. Analisis ini dapat dipakai karena PT. XYZ melakukan analisis jangka pendek oleh sebab itu tidak menghitung nilai waktu dari uang.

#### **4.2 Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Perencanaan Laba**

Penerapan Analisis hubungan *Cost-Volume-Profit*(CVP) terhadap perencanaan laba pada PT. XYZ tahun 2020 menggunakan perkiraan penjualan dan biaya pada tahun 2020 yang nilai dari data tersebut diperoleh dari proyeksi dasar Laporan Laba Rugi tahun 2019. Adapun rincian data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Data Volume Penjualan Pada PT. XYZ, data penjualan merupakan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dengan bertukar barang atau jasa

yang diperjual belikan serta menggunakan alat transaksi yang sah. PT. XYZ adalah perusahaan yang menjual *sparepart* industri. Penjualan yang dilakukan PT. XYZ selama tahun 2019 pada produk Wilden Pump Type TZ sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Volume Penjualan Tahun 2019**

Produk	Penjualan (unit)	Nilai jual/ unit	Penjualan per bulan	Penjualan per tahun
TZ 1	569	Rp. 9.600.000	Rp. 455.200.000	Rp. 5.462.400.000
TZ 2	378	Rp. 11.000.000	Rp. 346.500.000	Rp. 4.158.000.000
TZ 4	140	Rp. 13.500.000	Rp. 157.500.000	Rp. 1.890.000.000
Total	1.087 unit	Rata-rata harga jual per unit = Rp.10.589.144,434	Rp. 959.200.000	Rp. 11.510.400.000

Sumber: PT. XYZ (2020)

2. Klasifikasi Biaya Tetap & Biaya Variabel. Biaya adalah suatu pengeluaran yang dapat mengurangi kas dan harta lainnya untuk mencapai tujuan perusahaan yang berhubungan dengan barang atau jasa untuk saat ini atau masa akan datang. Biaya bertujuan menyajikan informasi biaya yang dibutuhkan oleh manajemen PT. XYZ sehingga dapat mengelola perusahaan secara efektif dan efisien. Pada PT. XYZ terdapat pencatatan dan

penggolongan biaya yang harus diperhatikan. Berdasarkan klasifikasi biaya, PT. XYZ membagi menjadi beberapa elemen, yaitu berdasarkan objek pengeluarannya seperti biaya gaji. Kemudian berdasarkan fungsi-fungsi pokok dalam PT. XYZ terdapat biaya pemasaran (seperti biaya *maintance*, gaji sales) dan biaya administrasi umum (seperti biaya sewa kantor, gaji karyawan) Berdasarkan hubungannya dengan produksi yaitu terdapat biaya bahan baku/COGS. Berdasarkan tingkah laku terhadap volume kegiatan ada biaya tetap (seperti biaya sewa kantor, sewa gudang, gaji karyawan,dll) , biaya variabel (seperti biaya listrik, air, telepon, internet, biaya parkir, biaya BBM, dll) dan biaya semi variabel (seperti biaya listrik, air). Pada PT. XYZ, seperti biaya listrik, air, telepon, dll.

Berikut di bawah ini adalah informasi biaya 2019 sebagai berikut:

A. Biaya Tetap. Biaya tetap adalah suatu biaya yang konstan tanpa mempertimbangkan perubahan-perubahan tingkat aktifitas yang ada. Adapun biaya tetap yang terdapat pada PT. XYZ

selama tahun 2019 adalah sebagai berikut:

- a) biaya sewa kantor PT.XYZ
- b) biaya gaji karyawan administrasi dan umum atau admin kantor yang terdiri dari kepala divisi *finance* dan tax beserta dengan 2 orang karyawan untuk membantu pekerjaan bagian keuangan.
- c) biaya gaji *sales* terdiri dari 8 orang bagian marketing atau penjualan serta 4 orang bagian gudang untuk melengkapi jalannya penjualan yang terjadi kantor.
- d) biaya sewa gudang.
- e) biaya *maintenance* kantor seperti *service charge*, kebersihan dan keamanan.

**Tabel 4.2**  
**Biaya Tetap PT. XYZ**  
**Tahun 2019**

<b>Biaya Administrasi &amp; Umum</b>	
Biaya Sewa Kantor 1 Tahun	Rp. 50.000.000
Biaya Gaji Karyawan (3 orang)	Rp.144.000.000
<b>Biaya Pemasaran</b>	
Biaya Gaji Sales (12 Orang)	Rp.576.000.000
Biaya Sewa gudang 1 Tahun	Rp. 25.000.000
Biaya Maintenance Kantor 1 Tahun	Rp. 6.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 801.000.000</b>

Sumber: PT. XYZ, 2020

B. Biaya Variabel, yaitu biaya yang berubah-ubah sehubungan dengan volume kegiatan atau produksi. Biaya yang terjadi diklasifikasikan sebagai biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan. Biaya variabel selama tahun 2019 pada PT. XYZ adalah sebagai berikut:

- a) biaya internet untuk menunjang kebutuhan kantor.
- b) biaya listrik merupakan gabungan antara listrik kantor dan gudang selama 1 tahun.
- c) biaya air merupakan gabungan antara listrik kantor dan gudang selama 1 tahun.
- d) biaya telpon pemakaian 1 tahun menggunakan provider Telkom di kantor.
- e) biaya bbm merupakan biaya bahan bakar kendaraan operasional kantor selama 1 tahun terdiri dari 4 mobil dan 10 motor.
- f) biaya parkir merupakan biaya bulanan yang dikeluarkan untuk biaya parkir selama 1 tahun di kantor.
- g) biaya tak terduga yaitu biaya tambahan penunjang

kantor, seperti uang lembur, biaya tambahan di lapangan, dll.

**Tabel 4.3**  
**Biaya Variabel PT. XYZ**  
**Tahun 2019**

<b>COGS</b>	Rp. 9.208.320.000
<b>Biaya Administrasi &amp; Umum</b>	
Biaya Internet	Rp. 14.400.000
Biaya Listrik	Rp. 24.000.000
Biaya Air	Rp. 6.000.000
Biaya Telepon	Rp. 28.800.000
<b>Biaya Pemasaran</b>	
Biaya BBM	Rp. 115.200.000
Biaya Parkir	Rp. 28.800.000
Biaya Tak Terduga	Rp. 48.000.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	Rp. 9.473.520.000

Sumber: PT. XYZ, 2020

C. Biaya Semi Variabel, yaitu biaya variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur *variable* merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Penghitungannya dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*Least-Square Method*).

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan

persamaan garis regresi  $y = a + bx$ , dimana  $y$  (biaya) adalah variabel tidak bebas, sedangkan  $x$  (volume kegiatan) merupakan variabel bebas.

Perusahaan mencatat biaya Listrik Rp 24.000.000 dan Air Rp 6.000.000 sebagai biaya variabel, yang seharusnya dikategorikan sebagai biaya semivariabel. Pemisahan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil dengan memperhitungkan aktivitas jam kerja kantor setiap bulan.

**Tabel 4.4**  
**Biaya Listrik dan Air**  
**Tahun 2019**

Bulan ke	Biaya Listrik dan Air (Rp) Y	Jam Kantor X	XY	X <sup>2</sup>
1	2.250.000	198	445.500.000	39.204
2	2.050.000	192	393.600.000	36.864
3	2.425.000	200	485.000.000	40.000
4	2.675.000	209	559.075.000	43.681
5	2.850.000	221	629.850.000	48.841
6	2.755.000	218	600.590.000	47.524
7	2.545.000	202	514.090.000	40.804
8	2.070.000	193	399.510.000	37.249
9	2.985.000	225	671.625.000	50.625
10	2.155.000	195	420.225.000	38.025
11	2.565.000	205	525.825.000	42.025
12	2.675.000	215	575.125.000	46.225
TOTAL	30.000.000	2.473	6.220.015.000	511.067
N=12	ΣY	ΣX	ΣXY	ΣX <sup>2</sup>

Sumber: Olah Data PT. XYZ, 2020

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

$$b = \frac{12 (6.220.015.000) - (2.473 \times 30.000.000)}{12 (511.067) - (2.473)^2}$$

$$b = \frac{74.640.180.000 - 74.595.162.000}{1.132.804 - 6.115.729}$$

$$b = \frac{45.018.000}{17.075}$$

$$b = \text{Rp. } 2.636,486$$

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

$$a = \frac{30.000.000 - 2636 (2.473)}{12}$$

$$a = \text{Rp } 1.956.764,33$$

biaya listrik dan air terdiri dari biaya variabel = Rp 2.636,486/jam kantor, dan biaya tetap = Rp 1.956.764,33/bulan. Sementara biaya listrik dan air tahun 2019 sebesar Rp 30.000.000 dapat dipecah menjadi :  
Biaya Tetap = 12 x Rp 1.956.764,33 = Rp 23.480.000.(dibulatkan) Biaya Variabel= 2.473 x Rp 2.636,486= Rp 6.520.000.(dibulatkan)

3. Anggaran dan Target Laba PT. XYZ. Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu dimasa akan datang. PT. XYZ menyediakan anggaran sesuai dengan anggaran

pada tahun 2019 terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Perencanaan target laba untuk tahun 2020 merupakan segmen manajemen dalam meningkatkan persaingan dalam penjualan produk. Untuk perhitungan B.E.P., berdasarkan data dan perhitungan diatas maka dapat disusun data penjualan dan biaya yang diperkirakan terjadi pada tahun 2020 sebagai berikut :

**Tabel 4.5**  
**Data Penjualan dan Biaya yang diperkirakan terjadi pada tahun 2020**

<b>Harga jual per unit</b>	Rp 10.589.144,434
<b>COGS</b>	Rp 9.208.320.000
<b>Biaya Administrasi &amp; Umum Variabel</b>	
Biaya Internet	Rp 14.400.000
Biaya Listrik dan Air	Rp 6.520.000
Biaya Telepon	Rp 28.800.000
<b>Biaya Pemasaran Variabel</b>	
Biaya BBM	Rp 115.200.000
Biaya Parkir	Rp 28.800.000
Biaya Tak Terduga	Rp 48.000.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp 9.450.040.000</b>
<b>Biaya Administrasi &amp; Umum Tetap</b>	
Biaya Sewa Kantor 1 Tahun	Rp 50.000.000
Biaya Gaji Karyawan (3 orang)	Rp 144.000.000
Biaya Listrik dan Air	Rp. 23.841.000
<b>Biaya Pemasaran Tetap</b>	
Biaya Gaji Sales (12 Orang)	Rp 576.000.000
Biaya Sewa gudang 1 Tahun	Rp 25.000.000
Biaya Maintenance Kantor 1 Tahun	Rp 6.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp 824.841.000</b>

Sumber: *Olah Data PT. XYZ, 2020*

Tarif biaya variabel per unit = Rp  
9.450.040.000 : 1.087 = Rp  
8.693.686

Manajemen perusahaan PT. XYZ dalam melakukan kegiatan usahanya, secara efektif dan efisien tidak mengalami peningkatan biaya tetap dan biaya variabel dan biaya semivariabel untuk perencanaan target laba pada tahun 2020 dengan menyesuaikan anggaran tahun 2019. Manajemen perusahaan PT. XYZ melakukan perencanaan target laba untuk tahun 2020 sebesar Rp 1.853.820.000 yang mana ditargetkan labanya naik 50% dari laba tahun 2019 sebesar Rp 1.235.880.000. Perencanaan target laba tahun 2020 oleh manajemen perusahaan PT. XYZ dengan melakukan peningkatan volume penjualan produk yang signifikan untuk mencapai target laba secara optimal. Tarif Variabel *Cost* per unit = Rp 8.693.686

4. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yaitu alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan karena analisis ini menekankan pada keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan harga.

Pada analisis *cost volume profit* (CVP) terdapat dua metode yang digunakan yaitu metode *break even point* (BEP) dan batas keamanan (*margin of safety*). Pada analisis ini data yang digunakan untuk mengetahui *break even point* dan batas keamanan (*margin of safety*) PT. XYZ pada tahun 2019. Adapun pada analisis CVP pada PT. XYZ adalah sebagai berikut:

A. Menetapkan *Break even point* (BEP) tahun 2020. *Break even point* (BEP) adalah suatu bentuk perhitungan untuk menentukan titik total pendapatan dan total biaya dengan tidak terdapat laba. Atau saat posisi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian atau laba sama dengan nol. Pada posisi BEP terdapat dua rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas PT. XYZ yakni *break even point*-penjualan (Q) dan *break even point*-rupiah (RP).

Total Biaya Tetap (FC) = Rp  
824.841.000

Tarif Biaya Variabel per unit (VC) = Rp  
8.693.686

Harga Jual per unit (S) = Rp 10.589.144,434

a. *Break even point* (BEP) dalam kuantitas (Q = penjualan dalam unit)

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

$$BEP(Q) = \frac{Rp\ 824.841.000}{(Rp\ 10.589.145 - Rp\ 8.693.686)}$$

$$BEP(Q) = 435,1669\ unit$$

$$BEP(Q) = 435\ unit$$

b. *Break even point* (BEP) dalam satuan rupiah (Rp)

$$BEP(Rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$BEP(Rupiah) = \frac{Rp\ 824.841.000}{1 - \frac{Rp\ 8.693.686}{Rp\ 10.589.14}}$$

$$BEP(Rupiah) = Rp\ 4.608.050.176$$

B. Menetapkan target penjualan, dengan memperhitungkan target laba tahun 2020. Suatu perencanaan laba perusahaan dapat tercapai apabila manajemen perusahaan berhasil dalam menjalankan perusahaan yang dapat diukur pada besarnya laba periode tersebut. Perencanaan laba pada PT. XYZ yang dilakukan manajemen dengan melihat volume penjualan pada tahun 2019 karena PT. XYZ melakukan perencanaan untuk target

laba pada tahun 2020 dengan merekomendasikan peningkatan volume penjualan produk. Laba yang dicapai PT. XYZ pada tahun 2019 dengan menjual 1.087 unit yaitu sebesar Rp 1.235.880.000. Kemudian, perencanaan target laba yang ingin dilakukan manajemen perusahaan PT. XYZ laba dapat naik sebesar 50% dari laba tahun 2019, yaitu sebesar Rp 1.853.820.000 pada tahun 2020.

Perhitungan yang dilakukan untuk mengetahui jumlah produk dalam unit yang harus terjual sehingga target laba yang direncanakan dapat tercapai adalah sebagai berikut:

Total Biaya Tetap (FC) = Rp 824.841.000

Tarif Biaya Variabel per unit (VC) = Rp 8.693.686

Harga Jual per unit (S) = Rp 10.589.144,434

Target Laba ( $\pi$ ) = Rp 1.853.820.000

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

$$Q = \frac{Rp\ 824.841.000 + Rp\ 1.853.820.000}{(Rp\ 10.589.145 - Rp\ 8.693.686)}$$

$$Q = \frac{Rp\ 2.678.661.000}{Rp\ 1.895.459}$$

$$Q = 1.413,199\ unit$$

$$Q = 1.413\ unit$$

Sehingga, target penjualan dalam rupiah

$$= 1.413 \times \text{Rp } 10.589.144,434$$

$$= \text{Rp } 14.962.461.085$$

Peningkatan volume penjualan produk yang dilakukan manajemen PT. XYZ untuk mencapai target laba tahun 2020 sebesar Rp 1.853.820.000 dengan mencapai target penjualan (Q) produk sebesar 1.413 unit atau Rp 14.962.461.085.

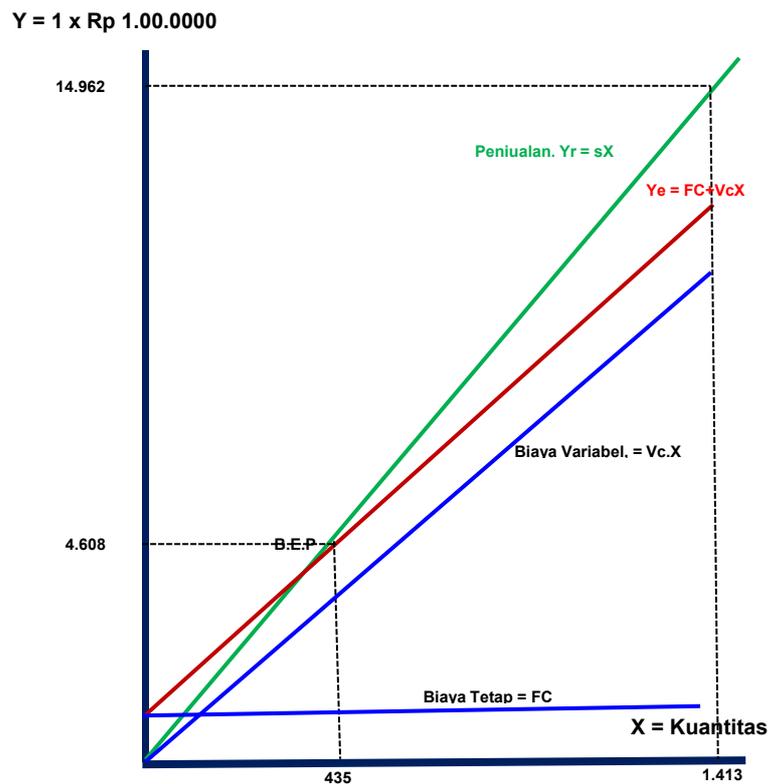
5. Batas Keamanan (*Margin of safety*) adalah presentase yang menunjukkan batas sampai seberapa jauh penjualan yang dianggarkan dapat turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi, atau penurunan maksimum dari penjualan yg dibudjetkan agar perusahaan tidak menderita rugi. *Margin of safety* dihitung berdasarkan data prediksi untuk tahun 2020 adalah sebagai berikut :

Target Penjualan Rp 14.962.461.085  
B.O.P = Rp 4.608.050.176

<i>Margin of safety %</i> =	$\frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan di titik Impas (BEP)}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}}$	x1
<i>Margin of safety %</i> =	$\frac{\text{Rp } 14.962.461.085 - \text{Rp } 4.608.050.176}{\text{Rp } 14.962.461.085}$	x1
<i>Margin of safety %</i> =	69,20%	

*Margin of safety* sebesar 69,20 % menunjukkan batas penurunan maksimum dari penjualan yg dibudjetkan tahun 2020 agar perusahaan tidak menderita kerugian.

**Gambar 4.2**  
**Grafik BEP PT.XYZ**



Sumber: Hasil Perhitungan pada poin a ),b ),dan poin 5

### 4.3 Realisasi Penjualan, Biaya dan Laba tahun 2020

Berdasarkan penerapan analisis hubungan *Cost-Volume-Profit*(CVP) terhadap perencanaan laba pada PT. XYZ tahun 2020 dengan

menggunakan dasar proyeksi penjualan dan biaya pada tahun 2019 maka diperoleh data sebagai berikut :

1. Target laba pada tahun 2020 yaitu diharapkan dapat naik sebesar 50% dari laba tahun 2019, yaitu menjadi sebesar Rp 1.853.820.000 dengan volume penjualan yang harus dicapai sebanyak 1.413 unit dengan total penjualan Rp 14.962.461.085 ternyata tidak dapat tercapai. Realisasi penjualan tahun 2020 hanya sebesar 328 unit dengan total penjualan sebesar Rp 3.438.100.000 dibawah titik BEP sebesar Rp 4.608.050.176 Hal ini disebabkan selama tahun 2020 seluruh daerah di Indonesia terkena pandemi Covid 19 yang mempengaruhi perekonomian nasional, dimana PT. XYZ tidak luput terkena imbasnya. Aktivitas penjualan menurun secara drastis dibawah titik BEP, yang menimbulkan kerugian sebesar Rp 192.940.000.

2. Realisasi Biaya Variabel tahun 2020 dengan total sebesar Rp 2.830.040.000 ternyata tidak sesuai dengan yang ditargetkan Rp. 9.473.520.000 hal ini juga

disebabkan karena penurunan aktivitas akibat Covid 19.

3. Realisasi Biaya tetap tahun 2020 dengan total sebesar Rp 801.000.000 pada tahun 2020 sesuai dengan yang ditargetkan yaitu sebesar Rp 801.000.000. PT. XYZ tidak menurunkan gaji karyawan tetapnya dan juga tidak melakukan pemutusan hubungan kerja karyawannya selama masa pandemi Covid 19. Biaya Sewa kantor dan Sewa Gudang selama masa Covid 19 tidak bisa dikurangi nilai sewanya karena merupakan sewa dengan harga yang tetap.

**Tabel 4.6**  
**Volume Penjualan Tahun 2020**

Produk	Penjualan (unit)	Nilai jual/unit	Penjualan per bulan	Penjualan per tahun
TZ 1	191	Rp 9.600.000	Rp 152.800.000	Rp 1.833.600.000
TZ 2	98	Rp 11.000.000	Rp 89.833.333	Rp 1.078.000.000
TZ 4	39	Rp 13.500.000	Rp 43.875.000	Rp 526.500.000
Total	328 unit	Rata-rata harga jual/unit = Rp10.482.012	Rp 286.508.000	Rp 3.438.100.000

Sumber: PT. XYZ, 2020

**Tabel 4.7**  
**Target Penjualan , Biaya dan Laba**  
**tahun 2020**

Target 2020	
Laba	Rp 1.853.820.000
Penjualan	Rp. 14.962.461.085
COGS	Rp 9.208.320.000
BiayaAdministrasi & Umum	
Variabel	
Biaya Internet	Rp. 14.400.000
Biaya Listrik	Rp. 24.000.000
Biaya Air	Rp. 6.000.000
Biaya Telepon	Rp. 28.800.000
Biaya Pemasaran Variabel	
Biaya BBM	Rp. 115.200.000
Biaya Parkir	Rp. 28.800.000
Biaya Tak Terduga	Rp. 48.000.000
Total Biaya Variabel	Rp. 9.473.520.000
BiayaAdministrasi & Umum	
Tetap	
Biaya Sewa Kantor	Rp. 50.000.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 144.000.000
Biaya Pemasaran Tetap	
Biaya Gaji Sales	Rp. 576.000.000
Biaya Sewa gudang	Rp. 25.000.000
Biaya Maintenance	Rp. 6.000.000
Total Biaya Tetap	Rp 801.000.000

Sumber: PT. XYZ, 2020

**Tabel 4.8**  
**Realisasi Penjualan , Biaya dan**  
**Laba tahun 2020**

Realisasi 2020	
Rugi	(Rp 192.940.000)
Penjualan	Rp 3.438.100.000
COGS	Rp 2.750.480.000
BiayaAdministrasi & Umum	
Variabel	
Biaya Internet	Rp 4.320.000
Biaya Listrik	Rp 7.200.000
Biaya Air	Rp 1.800.000
Biaya Telepon	Rp 8.640.000
Biaya Pemasaran Variabel	
Biaya BBM	Rp 34.560.000
Biaya Parkir	Rp 8.640.000
Biaya Tak Terduga	Rp 14.400.000
Total Biaya Variabel	Rp 2.830.040.000.
BiayaAdministrasi & Umum	
Tetap	
Biaya Sewa Kantor	Rp 50.000.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp 144.000.000
Biaya Pemasaran Tetap	
Biaya Gaji Sales	Rp 576.000.000
Biaya Sewa gudang	Rp 25.000.000
Biaya Maintenance	Rp 6.000.000
Total Biaya Tetap	Rp 801.000.000

Sumber: PT. XYZ, 2020

## 5 Simpulan dan Saran

### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya sehingga terdapat beberapa kesimpulan, yaitu :

1. PT. XYZ telah menggunakan dasar asumsi yang tepat dalam menetapkan perencanaan laba dan Analisis hubungan *Cost-Volume-Profit* (CVP). Penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) terhadap perencanaan laba tahun 2020 menghasilkan perhitungan BEP pada kuantitas penjualan sebanyak 435 unit atau penjualan sebesar Rp 4.608.050.176. Target penjualan tahun 2020 dengan memperhitungkan target laba sebesar Rp 1.853.820.000 atau 50% dari laba tahun 2020, menghasilkan kuantitas penjualan sebesar 1.413 unit atau penjualan sebesar Rp 14.962.461.085. Batas keamanan (*margin of safety*) sebesar 69,20 %.
2. Target laba tahun 2020 sebesar Rp 1.853.820.000 tidak tercapai bahkan PT. XYZ mengalami

kerugian sebesar Rp.192.940.000 dikarenakan realisasi penjualan berada dibawah titik BEP, yaitu sebanyak 328 unit atau senilai Rp 3.438.100.000. Realisasi penjualan ini sangat jauh dibawah target penjualan tahun 2020. Hal ini disebabkan karena kondisi perekonomian secara nasional yang mengalami penurunan akibat adanya pandemi Covid 19. Realisasi Biaya Variabel tahun 2020 sebesar Rp 2.830.040.000 dibawah target yang ditetapkan yaitu Rp. 9.473.520.000 Penurunan ini disebabkan karena penurunan aktivitas penjualan akibat Covid 19.

3. Realisasi Biaya Tetap Tahun 2020 dengan total sebesar Rp 801.000.000 jumlahnya sesuai dengan yang ditargetkan. Perusahaan tidak melakukan penurunan gaji karyawan tetapnya dan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja selama masa pandemi Covid 19. Biaya Sewa Kantor dan Sewa Gudang tidak mengalami perubahan.

## 5.2 Saran

Bagi PT. XYZ dalam meningkatkan volume penjualan produk supaya melakukan strategi pemasaran dengan memberikan promo serta diskon pembelian secara online (*social media*) maupun offline. Selama masa perekonomian nasional belum normal kembali untuk menekan biaya, disarankan untuk mereduksi biaya gaji karyawan tetapnya, juga biaya sewa kantor dan sewa gudang supaya diupayakan untuk diturunkan dengan mencoba melakukan negosiasi dengan pertimbangan kondisi perekonomian yang masih lesu.

Bagi akademisi penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dengan pengembangan lebih lanjut untuk diterapkan dalam penelitian pada obyek yang berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aulia (2018). *Penerapan Cost, Volume, Profit Analysis Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pabrik Paving Wahyu Agung*. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 5 No. 1 Juni 2018.

- Barusman, Farlina, Ekawati, Sunarka (2010). *Analisis Break even point Sebagai Alat Untuk Menentukan Komposisi Penjualan dalam Pencapaian Target Laba*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol. 1 No. 1
- Blocher, Stout, Cokins. (2011). *Manajemen Biaya Penekanan Strategis*. Edisi 5, Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Carter, William K. (2009). *Akuntansi Biaya*. Buku 2. Edisi Empat Belas. Jakarta : Salemba Empat
- Hansen, Jeriko Falentino Koraag, V. I. (2015). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Ibu Siti*. Universitas Sam Ratulangi Manado
- Hornngren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, George. (2008). *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*. Edisi Dua Belas. Jakarta: Erlangga
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. (2000). *Cost Management: Accounting and Control*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada.
- Pelawiten, V. I. (2012). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Glady Bakery*. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Stoner, J. A. F., Freeman, R. E, and Danial, R. (2012). *Manajemen*. Surabaya: Gramedia
- Supriono (2013). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok*
- Supriono (2014). *Akuntansi Biaya Perencanaan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan* Edisi 2
- Warren. (2016). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia* Edisi 25. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2008). *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung, Indonesia: Alfabeta.