



**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DENGAN
PENINGKATAN RASIO PROFITABILITAS PADA
PT. SHIN-HEUNG INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Diajukan oleh :

SUMARLIN

Nrp : 022196274

Nirm : 41043403960664

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR
2001**

**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DENGAN
PENINGKATAN RASIO PROFITABILITAS
PADA PT. SHIN-HEUNG INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Jurusan,

(Eddy Mulyadi S, Drs.,Ak.,MM)

(Ketut Sunarta, Drs.,Ak.,MM)

**HUBUNGAN PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DENGAN
PENINGKATAN RASIO PROFITABILITAS
PADA PT. SHIN-HEUNG INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

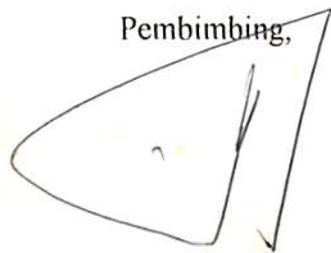
Menyetujui :

Penguji,



(Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., MM)

Pembimbing,



1. (Erwin, Drs.,Ak.,MBA)



2. (Fanani, Drs.,Ak)

ABSTRAK

Dalam menghadapi hal tersebut perlu di pikirkan alternatif-alternatif pemecahan yang memungkinkan perusahaan untuk tetap bertahan, alternatif-alternatif yang mungkin antara lain : meningkatkan mutu pfoduk yang akan di jual, penetapan harga jual yang dapat bersaing dan melakukan perencanaan laba sebaik-baiknya.

Perencanaan laba membantu manajemen dalam melaksanakan aktivitasnya. Manajer selalu di hadapkan dengan keputusan mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan. Pada dasarnya manajer harus memutuskan bagaimana memperoleh dan menggunakan sumber-sumber daya ekonomi dalam mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu cara untuk melakukan perencanaan adalah dengan memanfaatkan analisis biaya volume laba (Cost Volume Profit Analysis). Analisis ini mengolah informasi mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan, penggunaan analisis ini dapat menganalisis dampak perubahan biaya, harga jual dan volume penjualan terhadap tingkat pendapatan.

Bertitik tolak dari uraian diatas, maka penulis mencoba untuk meneliti dan membahas masalah tersebut dalam bentuk skripsi sebagai salah satu syarat untuk menjapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Pada Universitas Pakuan Bogor dengan judul : **“Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Terhadap Peningkatan Rasio Profitabilitas .**

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode studi kasus yaitu dengan melakukan peninjauan langsung pada PT. Shin-Heung Indonesia yang berlokasi di Jalan Lemah Abang B II E Blok C 3 No. 1 Bekasi, Jawa Barat Indonesia.

Dalam melakukan analisis biaya volume laba, penulis menggunakan data perusahaan bulan Desember 2000. Adapun besarnya harga jual, volume penjualan, biaya variabel dan biaya tetap PT. Shin-Heung Indonesia pada bulan Desember 2000 adalah harga jual Rp.27.100, volume penjualan 23.745 unit Cover VCD, biaya variabel Rp.272.952.480, dan biaya tetap Rp.148.331.522.

Berdasarkan biaya-biaya yang terjadi pada bulan Desember 2000, titik impas perusahaan ditetapkan sebesar 9.505 unit Cover VCD atau sebesar Rp.257.585.500, apabila pada bulan Januari 2001 perusahaan menurunkan harga jual dari Rp.27.100 menjadi Rp.24.400 maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas sebesar 11.494 unit atau sebesar Rp.280.453.600,00 jika perusahaan menurunkan harga jual menjadi Rp 24.400,00, faktor yang lainnya tetap maka laba usaha yang dapat diperoleh pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 158.093.998,00.

Apabila terdapat pengurangan biaya bahan baku dan bahan penolong sebesar 20% maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas adalah sebesar 8.285 unit atau sebesar Rp.224.523.500. Dengan adanya pengurangan biaya variabel sebesar 20%, maka laba usaha yang dapat diperoleh pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 276.796.100,00.

Berdasarkan penurunan harga jual menjadi Rp 24.400,00 maka Margin Of Safety untuk bulan Januari 2001 sebesar 12.251 unit atau 51% dan untuk

pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 maka Margin Of Safety untuk bulan Januari 2001 sebesar 15.487 unit atau 65%.

Pada periode Desember 2000 rasio profitabilitas perusahaan adalah sebesar 34,53% dan dengan asumsi penurunan harga jual perusahaan pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 24.400,00 dan faktor yang lainnya tetap maka rasio profitabilitas perusahaan akan menjadi sebesar 27,28%. Jika terjadi pengurangan biaya variabel 20% atau sebesar Rp 9.196,12 maka rasio profitabilitas perusahaan untuk bulan Januari 2001 sebesar 43,01%. Rasio profitabilitas perusahaan menurun sebesar 7,25% setelah adanya penurunan harga jual, berdasarkan pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 maka terjadi peningkatan rasio profitabilitas untuk bulan Januari 2001 sebesar 8,48%.

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan, maka penulis menyimpulkan dengan adanya analisis biaya volume laba perusahaan akan dapat mengetahui pengaruh perubahan dari masing-masing unsur yaitu biaya variable, biaya tetap dan harga jual terhadap laba yang diperoleh perusahaan

Berdasarkan analisis yang dilakukan penulis, maka penulis menyarankan kepada perusahaan untuk menerapkan analisis biaya volume laba sehingga perusahaan dapat dengan lebih mudah menentukan faktor mana saja yang perlu di rubah sehingga dapat memberikan pengaruh positif bagi pencapaian tujuan yang di inginkan perusahaan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Dengan Peningkatan Rasio Profitabilitas Pada PT. Shin-Heung Indonesia*. Skripsi ini disusun untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Eddy Mulyadi S, Drs., Ak., MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan dalam penulisan skripsi ini.
2. Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
3. Bapak Erwin, Drs., Ak, MM, Selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak Fanani, Drs., Ak, Selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan motivasi dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Bapak Ju An Hua, Selaku Kepala Divisi Akuntansi PT. Shin-Heung Indonesia dan Bang Nedi Serta Bang Leman yang telah memberikan bantuan dan keterangan hingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan

6. Seluruh staf karyawan Tata Usaha Fakultas Ekonomi, yang telah membantu penulis dalam memperlancar dan menyelesaikan administrasi.
7. Kedua orang tuaku tercinta, yang telah banyak memberikan semua yang dimiliki terutama kasih sayangnya yang tidak akan pernah penulis terbalas sampai kapanpun.
8. Kak Wahyu, Kak Ijah, Adik-adiku yang telah memberikan dukungan dan motivasinya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini serta untuk Ponakanku Mira dan Si kecil Ipan agar jadi anak yang pintar dan soleh nggak kayak Omnya.
9. Teman-temanku : Dadang, Doni, Opiq, Iwa, Opi, Romi, Jay, Heni, Nana, Een, Rudi & Nuraini, Parto, Oki, Selamat, Aris di Tasik serta teman-teman seperjuangan Kelas E Akuntansi Angkatan '96 semoga tetap kompak terus.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan serta pengalaman yang penulis miliki. Akan tetapi penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya serta dapat membukakan jalan untuk penelitian selanjutnya.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Bogor, September 2001

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan tujuan	3
1.3. Kegunaan Penelitian	4
1.4. Kerangka Pemikiran	4
1.5. Metodologi Penelitian	6
1.6. Lokasi Penelitian	7
1.7. Sistematika Pembahasan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Biaya, Pendapatan Dan Laba	11
2.1.1. Pengertian Biaya, Pendapatan Dan Laba	11
2.1.1.1. Pengertian Biaya	11
2.1.1.2. Pengertian Pendapatan	12
2.1.1.3. Pengertian Laba	13
2.1.2. Perencanaan Laba	14
2.1.2.1. Pengertian Perencanaan Laba	14
2.1.2.2. Penggolongan Perencanaan Laba	15
2.1.3. Penggolongan biaya	16
2.1.4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Unsur-Unsur Biaya Tetap dan Biaya Variabel	18
2.2. Analisis Biaya Volume Laba	20
2.2.1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba	20
2.2.2. Unsur-unsur Analisis Biaya Volume Laba	22
2.2.3. Jenis-jenis Analisis Biaya Volume Laba	23
2.2.3.1. Analisis Breakevent Point	23
2.2.3.2. Analisis Contribution Margin	24
2.2.4. Teknik Analisis Biaya Volume Laba	25
2.2.4.1. Teknik Persamaan	25
2.2.4.2. Teknik Contribution Margin	26
2.2.4.3. Pendekatan Grafik	27
2.2.5. Margin Of Safety	28
2.3. Rasio Profitabilitas	28
2.3.1. Pengertian Rasio Profitabilitas	28
2.3.2. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas	28
2.4. Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Dengan Peningkatan Rasio profitabilitas	29

BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian	31
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	31
3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan	32
3.1.3. Aktivitas Umum Perusahaan.....	39
3.2. Metode Penelitian	39
3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	39
3.2.2. Sumber Data.....	39
3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.2.4. Teknik Penganalisaan data.....	41

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Pada PT. SHIN-HEUNG INDONESIA	42
4.1.1. Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Unsur-Unsur Biaya Tetap Dan Biaya Variabel	42
4.1.2. Perincian Biaya Tetap Dan Biaya Variabel	49
4.1.3. Perhitungan Titik Impas.....	52
4.1.4. Pengaruh Perubahan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Yang Diharapkan.....	55
4.1.5. Pengaruh Perubahan Biaya Variabel Terhadap Volume Penjualan Yang Diharapkan.....	57
4.1.6. Margin Of Safety.....	60
4.2. Rasio Profitabilitas.....	61
4.2.1. Perhitungan Rasio Profitabilitas	61
4.2.2. Perubahan Rasio Profitabilitas.....	63
4.3. Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Dengan Peningkatan Rasio Profitabilitas Pada PT. SHIN-HEUNG Indonesia	64

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN..... 67

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan	72
6.1.1. Simpulan Umum	72
6.1.2. Simpulan Khusus	72
6.2. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Perincian Biaya Umum dan Administrasi Pada Divisi Cover VCD PT. Shin-Heung Indonesia Pada Bulan Desember 2000.

Lampiran 2 : Perincian Biaya Produksi Tidak Langsung Pada Divisi Cover VCD PT. Shin-Heung Indonesia Pada Bulan Desember 2000.

Lampiran 3 : Struktur Organisasi PT. Shin-Heung Indonesia .

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan manufaktur khususnya yang bergerak dibidang penyediaan spare part barang-barang elektronik dewasa ini telah ada dimana-mana baik itu diluar negeri maupun di dalam negeri. Hal ini menjadi suatu tantangan khususnya bagi perusahaan manufaktur penyediaan spare part barang-barang elektronik yang ada di Indonesia, situasi tersebut menuntut manajemen perusahaan dalam negeri harus benar-benar berusaha mensejajarkan diri dengan perusahaan-perusahaan asing.

Krisis ekonomi yang terjadi di Asia termasuk Indonesia sekarang ini memberikan dampak pada penjualan spare part barang-barang elektronik, yang akhirnya berpengaruh pada tingkat pendapatan dan laba perusahaan. Situasi ini diperburuk oleh tingkat pengeluaran perusahaan yang sangat besar dalam melaksanakan proses produksinya. Di lain pihak tingkat persaingan yang terjadi saat ini semakin tinggi, bertitik tolak hal tersebut pihak manajemen perusahaan harus tetap berusaha dalam hal penekanan biaya, peningkatan volume penjualan dan berusaha mencapai target laba yang diinginkan perusahaan.

Dalam menghadapi hal tersebut perlu dipikirkan alternatif-alternatif pemecahan yang memungkinkan perusahaan untuk tetap bertahan, alternatif-alternatif yang mungkin antara lain : meningkatkan mutu produk yang akan di

jual, penetapan harga jual yang dapat bersaing dan melakukan perencanaan laba sebaik-baiknya.

Perencanaan laba membantu manajemen dalam melaksanakan aktivitasnya. Manajer selalu di hadapkan dengan keputusan mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan. Pada dasarnya manajer harus memutuskan bagaimana memperoleh dan menggunakan sumber-sumber daya ekonomi dalam mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu cara untuk melakukan perencanaan adalah dengan memanfaatkan analisis biaya volume laba (Cost Volume Profit Analysis). Analisis ini mengolah informasi mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan, penggunaan analisis ini dapat menganalisis dampak perubahan biaya, harga jual dan volume penjualan terhadap tingkat pendapatan

Pendapatan selalu di upayakan dapat melebihi biaya yang di keluarkan juga selalu diupayakan agar pendapatan selalu meningkat dari tahun ke tahun, sehingga laba perusahaan selalu meningkat. Dengan menggunakan analisis biaya volume laba ini perusahaan dapat merencanakan tingkat pendapatan sekaligus laba yang diinginkan. Dari analisis biaya volume laba dapat juga di ketahui berapa penjualan, minimal yang di lakukan agar perusahaan tidak menderita kerugian ataupun tidak memperoleh laba (impas).

Bertitik tolak dari uraian diatas, maka penulis mencoba untuk meneliti dan membahas masalah tersebut dalam bentuk skripsi sebagai salah satu syarat untuk menjapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Pada Universitas Pakuan Bogor dengan judul : **"Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba**

Terhadap Peningkatan Rasio Profitabilitas Pada PT. SHIN-HEUNG Indonesia”.

Agar dalam pembahasan selanjutnya menjadi lebih terarah, maka penulis mengidentifikasi masalah yang menjadi bahan analisis pada Bab IV sebagai berikut :

- 1) Bagaimana penerapan analisis biaya volume laba pada PT. Shin-Heung Indonesia ?
- 2) Bagaimana perhitungan rasio profitabilitas pada PT. Shin-Heung Indonesia ?
- 3) Bagaimana hubungan analisis biaya volume laba terhadap peningkatan Rasio Profitabilitas pada PT. Shin-Heung Indonesia ?

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian adalah untuk mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan identifikasi masalah tersebut diatas, sebagai bahan kajian dalam penyusunan skripsi. Adapun tujuan penelitian ini antara lain :

- 1) Untuk mengetahui penerapan biaya volume laba pada PT. Shin-Heung Indonesia.
- 2) Untuk mengetahui perhitungan rasio profitabilitas pada PT. Shin-Heung Indonesia.
- 3) Untuk mengetahui hubungan analisis biaya volume laba terhadap peningkatan rasio profitabilitas pada PT. Shin-Heung Indonesia.

1.3. Kegunaan Penelitian

Setelah melakukan penelitian secara langsung di lapangan dan melihat kondisi yang sebenarnya pada perusahaan, maka penulis berharap dapat memberikaan masukan-masukan kepada pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu :

- 1) Pihak penulis, diharapkan dapat menambah wawasan, kemampuan, pengetahuan, dan dapat membandingkan antara teori yang di dapat di bangku kuliah dengan praktek dilapangan sehingga penulis dapat memahami hubungan penerapan analisis biaya volume laba terhadap peningkatan rasio profitabilitas.
- 2) Pihak perusahaan, diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan yang berarti dalam mengembangkan hubungan penerapan analisis biaya volume laba terhadap peningkatan rasio profitabilitas.
- 3) Pihak pembaca, untuk mendapatkan gambaran mengenai hubungan penerapan analisis biaya volume laba terhadap peningkatan rasio profitabilitas.

1.4. Kerangka Pemikiran

Tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang memuaskan sehingga perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya serta dapat dapat meningkatkan taraf hidup karyawannya.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa

yang akan datang baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola perusahaannya dengan baik melalui fungsinya yaitu : perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai keberhasilan manajemen adalah laba yang di hasilkan. Laba adalah merupakan selisih lebih antara jumlah hasil penjualan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan. Pendapatan dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu: harga jual produk, biaya dan volume penjualan.

Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, dalam perencanaan hubungan antara pendapatan atau laba dengan ketiga faktor tersebut di perhitungkan sebaik-baiknya agar dapat menghasilkan keputusan yang terbaik. Cara untuk mengetahui hubungan tersebut adalah antara lain dengan menggunakan analisis biaya volume laba.

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat perencanaan yang menggabungkan dan mengkoordinasikan faktor-faktor tersebut sehingga dapat di ketahui besarnya pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap tingkat pendapatan yang akan di peroleh termasuk pendapatan bersih (laba) perusahaan.

Dengan analisis biaya volume laba manajemen dapat mencari suatu kombinasi yang paling menguntungkan dari variabel-variabel analisis biaya volume laba yaitu : biaya tetap, biaya variabel dan pendapatan untuk menentukan rencana laba yang optimal.

Analisis biaya volume laba terdiri dari dua analisis pokok yaitu Breakeven Point dan Contribution Margin. Breakeven Point Analysis membahas mengenai tingkat out put atau aktivitas produksi di mana pendapatan penjualan tetap sama dengan total biaya yang dikeluarkan (impas). Sedangkan Contribution Margin Analysis merupakan serangkaian teknik analisis yang digunakan untuk menentukan dan mengevaluasi pengaruh perubahan volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel terhadap laba.

Manajemen perusahaan akan dapat mengambil keputusan yang tepat setelah benar-benar menganalisis faktor-faktor mana saja yang perlu dinaikkan atau diturunkan. Sehingga nantinya keputusan yang diambil dapat mendukung pencapaian laba yang diinginkan perusahaan.

Dari uraian di atas penulis merumuskan satu hipotesis yang akan di buktikan dalam penelitian ini sebagai berikut : "*Penerapan Analisis Biaya Volume Laba mempunyai hubungan dengan peningkatan Rasio Profitabilitas*".

1.5. Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data dan informasi sebagai materi pendukung dalam penulisan skripsi ini adalah :

1) Penelitian Kepustakaan (Library Reseach)

Penelitian ini merupakan bentuk penelitian untuk memperoleh data dan informasi melalui kepustakaan. Penelitian ini dilakukan dengan cara mempelajari dan memahami literatur-literatur seperti buku-buku sumber

bidang studi tertentu serta media cetak lainnya yang berkaitan dengan pembahasan tema skripsi.

2) Penelitian Lapangan (Field Reseach)

Penelitian lapangan merupakan bentuk penelitian sebagai tindak lanjut dari penelitian kepustakaan dengan meninjau langsung ke perusahaan yang menjadi obyek penelitian dengan cara :

(a) Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengamati langsung untuk mengetahui atau mendapatkan data yang sebenarnya terjadi di lapangan dan menganalisa kegiatan-kegiatan perusahaan

(b) Interview

Interview yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti.

1.6. Lokasi Penelitian

Dalam rangka pengumpulan data dan informasi untuk pembahasan skripsi, penulis memilih obyek penelitian pada PT. Shin-Heung Indonesia yang berlokasi di Jalan Lemah Abang B II E Blok C3 No. 1 Bekasi, 17550, Jawa Barat, Indonesia.

1.7. Sistematika Pembahasan

Karya ilmiah berbentuk skripsi ini, disusun dengan sistematika pembahasan secara bertahap sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang terdiri dari pengertian biaya, pengertian pendapatan, pengertian laba, pengertian perencanaan laba, penggolongan perencanaan laba, penggolongan biaya sesuai dengan perilaku, metode pemisahan biaya semi variabe menjadi unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel, pengertian analisis biaya volume laba, unsur-unsur analisis biaya volume laba, analisis breakeven point, analisis kontribusi margin, teknik analisis biaya volume laba, margin of safety, pengertian rasio profitabilitas, jenis-jenis rasio profitabilitas, hubungan penerapan analisis biaya volume laba dengan peningkatan rasio profitabilitas.

BAB III : OBYEK DAN METODE PENELITIAN

Dalam bab ini terdiri dari obyek penelitian yang mencakup sejarah perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, metode-metode penelitian serta asumsi-asumsi yang digunakan.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai penerapan analisis biaya volume laba pada perusahaan, rasio profitabilitas dan hubungan penerapan analisis biaya volume laba dengan peningkatan rasio profitabilitas pada perusahaan.

BAB V : RANGKUMAN KESELURUHAN

Dalam bab ini penulis menyajikan rangkuman secara keseluruhan dari masalah yang dibahas pada bab sebelumnya.

BAB VI : SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis mencoba membuat suatu simpulan dan mengajukan dan saran-saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan bagi perusahaan.

DAFTAR PUSATAKA

Daftar pustaka mengandung sejumlah literatur-literatur yang dijadikan referensi dalam kepentingan penelitian terutama yang digunakan dalam tinjauan pustaka dan pembahasan dari hasil penelitian.

LAMPIRAN

Lampiran berisi tambahan informasi yang tidak langsung digunakan untuk keperluan dalam bab hasil dan pembahasan yang berfungsi sebagai penunjang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Biaya, Pendapatan dan Laba

Untuk dapat menjelaskan tentang biaya, pendapatan dan laba, di bawah ini penulis mengemukakan beberapa pendapat dari para pakar akuntansi.

2.1.1. Pengertian Biaya, Pendapatan dan Laba

2.1.1.1. Pengertian Biaya

Charles T. Horngren, George Foster dan Sri Kant Datar dalam bukunya **Cost Accounting A Managerial Emphasis**, menyatakan bahwa :

Cost as a resource to achieve a specific objective. For now, consider cost as being measured. In the conventional accounting way, as monetary amounts (dollars) that must be paid for good and services. (7 : 26)

Menurut **Mulyadi** dalam bukunya **Akuntansi Biaya**, sebagai berikut : **“Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.**
(14 : 8-9)

Sedangkan **Supriyono** dalam bukunya **Akuntansi Biaya**, menyatakan bahwa : **“Biaya adalah harga perolehan yang**

dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan”. (17 : 16)

Dari pernyataan-pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan hasil pengukuran pengorbanan sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan uang untuk tujuan memperoleh manfaat ekonomi dalam periode tertentu.

2.1.1.2. Pengertian Pendapatan

Ikatan Akuntan Indonesia dalam SAK, menyatakan bahwa :

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. (8 : 233)

Sedangkan **Theodorus M. Tuanakota** dalam bukunya **Teori Akuntansi**, menyatakan bahwa : **“Pendapatan adalah inflow of assets ke dalam perusahaan sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa”.** (18 : 152)

Berdasarkan definisi-definisi tersebut maka penulis menyimpulkan bahwa pendapatan merupakan arus masuk dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas penjualan atau penyerahan jasa baik yang diterima tunai maupun berupa hak (claim).

2.1.1.3. Pengertian Laba

Zaki Baridwan dalam bukunya **Akuntansi Intermediate**, menyatakan bahwa :

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atau investasi oleh pemilik.

(22 : 31)

Selanjutnya **Supriyono** dalam bukunya **Akuntansi Biaya**, menyatakan bahwa : **“Laba adalah suatu manfaat yang diterima atas kelebihan penghasilan daripada biaya”.**

(17 : 17)

Sedangkan **Amin Widjaja Tunggal** dalam bukunya **Manajemen Biaya**, menyatakan bahwa : **“Laba adalah total pendapatan dikurangi semua biaya dan pengeluaran”.**

(1 : 140)

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan kelebihan penghasilan atas biaya-biaya atau merupakan selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan serta biaya operasinya.

Laba dapat dijabarkan dalam bentuk rumusan sebagai berikut :

$$NI = \text{Total Sales} - \text{Total Cost}$$

$$NI = (P \times X) - (VCU - X) - FC$$

$$NI = (P - VCU) X - FC$$

Keterangan :

NI = Net Income

VCU = Variable Cost per Unit

P = Sales Price

FC = Fixed Cost

X = Volume Penjualan

2.1.2. Perencanaan Laba

2.1.2.1. Pengertian Perencanaan Laba

Ray H. Garrison dalam bukunya **Management Accounting** yang dialihbahasakan oleh **Bambang Purnomosidhi** dan **Erwan Dukas** dalam buku **Akuntansi Manajemen**, menyatakan bahwa : “Perencanaan laba adalah penentuan sasaran laba yang dikehendaki oleh perusahaan dimasa yang akan datang dan penyusunan berbagai anggaran untuk mencapai sasaran tersebut”. (15 : 415)

Sedangkan **Matz Usri** dan **Milton G. Hammer** dalam bukunya **Cost Accounting**, menyatakan bahwa :

Profit planning is well thought out operational, plan with its financial implications expressed in the form of long and short range income statement, balance sheet, cast and working capital projections. (19 : 470)

Dari beberapa definisi di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan proses penyusunan rencana operasi perusahaan serta penentuan sasaran laba yang diinginkan perusahaan yang mencakup perencanaan laba jangka panjang maupun jangka pendek. Dengan adanya perencanaan laba, manajemen dapat memperkirakan sumber-sumber dan besarnya pendapatan serta biaya yang akan terjadi selama periode yang tercakup dalam rencana.

2.1.2.2. Penggolongan Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan tahap terakhir dari seluruh proses perencanaan perusahaan. Untuk menggolongkan jangka waktu perencanaan laba, berikut ini penulis menyajikan pendapat dari para pakar ekonomi.

Welsch, Hilton dan Gordon dalam bukunya **Budgeting** yang dialihbahasakan oleh **Purwatiningsih dan Maudy Warouw** dalam bukunya **Anggaran**, menyatakan bahwa :

Perencanaan laba digolongkan menjadi dua jenis yaitu :

- 1) Rencana Laba Jangka Panjang (bersifat strategis)**
Perencanaan laba ini disusun lebih luas dan umum serta mencakup jangka waktu dua atau tiga tahun ke depan.
- 2) Rencana Laba Jangka Pendek (bersifat taktis)**
Perencanaan laba ini biasanya disusun lebih rinci dan mencakup jangka waktu 1 tahun ke depan. (21 : 35-36)

2.1.3. Penggolongan Biaya

Mulyadi dalam bukunya **Akuntansi Biaya** menyatakan penggolongan biaya sebagai berikut :

- 1) **Objek pengeluaran**
- 2) **Fungsi pokok dalam perusahaan**
- 3) **Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai**
- 4) **Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan**
- 5) **Jangka waktu manfaatnya** (14 : 14-15)

Dalam akuntansi biaya, biaya dapat digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya tersebut disesuaikan dengan dasar tujuan yang akan dicapai. Penggolongan biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, maka biaya dapat digolongkan menjadi :

1) **Biaya Variabel**

Charles T. Horngren, George Foster dan Srikant Datar dalam bukunya **Cost Accounting A Managerial Emphasis**, menyatakan bahwa : **“Variable cost is a cost that change in total in proportion of cost driver”**. (7 : 29-30)

Sedangkan Mulyadi dalam bukunya **Akuntansi Biaya**, menyatakan bahwa : **“Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan”**. (14 : 509)

Dengan demikian dapatlah disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi yang dihasilkan, maka biaya variabel total akan semakin besar pula. Sedangkan biaya variabel per unit akan selalu sama.

2) Biaya Tetap

Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, menyatakan bahwa : **“Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah walaupun kapasitas atau volume kegiatan berubah”**. (11 : 244)

Sedangkan **Charles T. Horngren, George Foster dan Srikant Datar** dalam bukunya **Cost Accounting A Managerial Emphasis**, menyatakan bahwa : **“Fixed cost is cost that does not change in total despite change of cost driver”**. (7 : 29)

Berdasarkan definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan sampai rentang yang relevan. Biaya tetap per unit akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan. Semakin banyak volume yang dihasilkan, maka biaya tetap per unit akan semakin kecil. Jika volume kegiatan yang dihasilkan semakin sedikit, maka biaya tetap per unitnya akan semakin besar.

3) Biaya Semi Variabel

Mulyadi dalam bukunya **Akuntansi Biaya**, menyatakan bahwa : **“Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya”**. (14 : 511)

Sedangkan Mardiasmo dalam bukunya **Akuntansi Biaya** mendefinisikan biaya semi variabel sebagai berikut : **“Biaya semi variabel adalah biaya yang totalnya berubah secara tidak sebandingkan dengan perubahan volume kegiatan”**. (12 : 14)

Berdasarkan definisi diatas maka penulis menyimpulkan bahwa biaya semi variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah secara tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, dimana biaya semi variabel mempunyai unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

2.1.4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Unsur-Unsur Biaya Tetap Dan Biaya Variabel

Ray H. Garrison dalam bukunya **Managerial Accounting** yang diterjemahkan oleh **Bambang Purnomo Sidhi dan Erwan Dukat** menyatakan bahwa ada tiga metode pemisahan biaya semi variabel menjadi unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel yaitu :

1) Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah

Dalam metode ini unsur biaya semi variabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik-titik data yang

dipilih dari data historis yang sedang dianalisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah. Dengan metode ini tarif variabel ditetapkan dengan cara sebagai berikut :

	Tingkat kegiatan	Biaya Semi Variabel
Tertinggi	xxx	Rp. xxx
Terendah	<u>xxx</u>	<u>Rp. xxx</u>
selisih	xxx	Rp. xxx

$\text{Tarif Variabel} = \frac{\text{Selisih Biaya Semivariabel}}{\text{Selisih Tingkat Kegiatan}} = \text{xxx per tingkat kegiatan}$

2) Metode Scattergraph (titik sebar) Statistik

Dalam metode ini tarif variabel ditetapkan sebagai berikut :

Biaya semivariabel rata-rata per periode - unsur tetap = unsur biaya variabel rata-rata per periode

Tarif variabel per tingkat kegiatan = $\frac{\text{unsur biaya variabel rata-rata per periode}}{\text{Tingkat kegiatan rata-rata per periode}}$

3) Metode Least Squares

Metode ini disebut pula analisis regresi sederhana, dimana secara matematis menghasilkan garis regresi linear melalui serangkaian titik sehingga jumlah selisih vvertikal antara titik-titik dengan garis adalah minimum. Metode ini didasarkan pada rumus :

$$y_i = a + b \cdot x_i + e_i$$

y_i = Variabel tak bebas pada periode I

x_i = variabel bebas pada periode I

a = Intersep (estimasi biaya tetap)

b = Slop (estimasi biaya variabel per unit kegiatan)

e_i = prediksi kesalahan, yaitu perbedaan antara y_i dengan $a + b \cdot x_i$

Tarif variabel per tingkat kegiatan untuk biaya semi variabel
ditetapkan dengan rumus :

$$b = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2} \quad (15 : 230-235)$$

2.2. Analisis Biaya-Volume-Laba

2.2.1. Pengertian Analisis Biaya-Volume-Laba

Warren, Reeve dan Fess dalam bukunya **Managerial Accounting**, menyatakan bahwa : **“Cost-Volume-Profit Analysis is systematic examination of relationship among selling price, sales and production volume, cost, expenses and profit”**. (20 : 736)

Selanjutnya Any Agus Kana dalam bukunya **Anggaran Perusahaan** : **“Analisis Biaya-Volume-Laba adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas”**. (2 : 257)

Sedangkan Michael W. Maher dan Edward B. Deakin dalam bukunya **Cost Accounting** yang dialihbahasakan oleh Herman W. dan Adjat Djatnika dalam buku **Akuntansi Biaya**, menyatakan bahwa : **“Analisis Biaya Volume Laba adalah suatu studi berkesinambungan antara biaya-biaya dan volume serta bagaimana mereka mempengaruhi keuntungan”**. (13 : 405)

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa analisis biaya-volume-laba adalah suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu dalam proses perencanaan yang menghubungkan pengaruh perubahan biaya, harga jual dan volume kegiatan terhadap tingkat laba perusahaan.

Untuk mengetahui asumsi-asumsi yang digunakan dalam analisis biaya-volume-laba, berikut ini penulis menyajikan pendapat dari **Komaruddin Ahmad** dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, yang mengemukakan asumsi-asumsi dalam penggunaan analisis Biaya-Volume-Laba, sebagai berikut :

- 1) **Konsep tentang Variabelitas, biaya dapat diterima, karena itu biaya harus diklasifikasikan variabel dan tetap.**
- 2) **Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.**
- 3) **Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume.**
- 4) **Hanya dijual satu jenis produk.**
- 5) **Jika analisis digunakan untuk berbagai produk (product mix), sales mixnya harus tetap.**
- 6) **Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.**
- 7) **Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek.**
- 8) **Sinkronisasi antara penjualan dan produksi tingkat inventory harus konstan atau kosong.**
- 9) **Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan dalam jangka pendek.**

(9 : 35-36)

2.2.2. Unsur-unsur Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis Biaya-Volume-Laba harus mencari hubungan antara unsur-unsur yang ada pada biaya, volume dan laba. Berikut ini beberapa pendapat dari para pakar.

Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba mempunyai beberapa unsur, yaitu :

- 1) **Harga Jual**
- 2) **Biaya Variabel**
- 3) **Biaya Tetap** (11 : 32)

Sedangkan **Ray H. Garrison** dalam bukunya **Managerial Accounting** yang dialihbahasakan oleh **Bambang Purnomosidhi** dan **Erwan Dukat** dalam buku **Akuntansi Manajerial**, menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba itu melibatkan faktor-faktor sebagai berikut :

- 1) **Harga Produk**
- 2) **Volume atau tingkat aktivitas**
- 3) **Biaya Variabel**
- 4) **Biaya Tetap** (15 : 274)

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas, penulis menyimpulkan bahwa analisis biaya-volume-laba itu memiliki unsur-unsur pokok, yaitu :

- 1) **Pendapatan usaha**

Pendapatan usaha dipengaruhi oleh jumlah unit yang terjual dan harga jual per unit.

2) Biaya

Unsur biaya terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel dipengaruhi oleh jumlah unit produk, sedangkan biaya tetap tidak dipengaruhi oleh jumlah unit produk.

2.2.3. Jenis-Jenis Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba memiliki dua unsur analisis pokok, yaitu Analisis **Break Even Point** dan Analisis **Contribution Margin**

2.2.3.1. Analisis Break Even point

L. Gaile Rayburn dalam bukunya **Cost Accounting Using A Cost Management Approach**, menyatakan : “**Break even point analysis** is the volume of sales at which there is not profit or loss”. (10 : 436)

Adapun rumus yang digunakan untuk mencari break even point dalam satuan uang dan unit adalah sebagai berikut :

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

$$\text{BEP (dalam Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VCU}}$$

Keterangan :

FC = Total Biaya Tetap

P = Harga Jual per Unit

S = Penjualan

TVC = Total Biaya Variabel

VCU = Biaya Variabel per Unit

Sedangkan **Charles T. Horngren, Sundem dan Stratto** dalam bukunya **Introduction to Management Accounting**, menyatakan bahwa : **“Break even point is the level of sales as which revenue equals expenses and net income is zero”**.
(6 : 45)

Berdasarkan pernyataan-pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa break even point adalah suatu keadaan atau titik dimana pendapatan sama dengan total biaya atau total kontribusi marjinnya sama dengan total biaya tetap.

2.2.3.2. Analisis Contribution Margin

Glen A. Welsch, Ronald W. Hilton dan Paul N. Gordon dalam bukunya **Budgeting, Planning and Controlling Profit** yang dialihbahasakan oleh **Anassidik** dalam bukunya **Anggaran, Perencanaan dan Pengendalian Laba**, menyatakan bahwa :

Analisis kontribusi mencakup sejumlah teknik analisis yang dipergunakan untuk menentukan dan menilai akibat perubahan volume penjualan, misalnya harga jual, biaya tetap dan biaya variabel atas laba. (5 : 443)

Sedangkan **Ray H. Garrison** dalam bukunya **Managerial Accounting**, yang dialihbahasakan oleh **Kusnedi** dalam buku **Akuntansi Manajerial**, menyatakan bahwa :

Marjin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penghasilan penjualan setelah biaya variabel yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan kemudian mendapatkan laba untuk periode yang bersangkutan. (16 : 283)

Berdasarkan beberapa definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kontribusi marjin merupakan selisih penjualan dengan biaya variabel, selisih ini digunakan untuk menutup biaya tetap untuk mencapai laba. Jika kontribusi marjin tidak cukup untuk menutup biaya tetap, maka perusahaan akan menderita kerugian pada periode tersebut.

2.2.4. Teknik Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba memiliki dua teknik analisis yang utama, yaitu teknik persamaan dan teknik kontribusi marjin.

2.2.4.1. Teknik Persamaan

Pada teknik persamaan ini digunakan suatu persamaan dimana *net profit* yang ditargetkan dapat ditambahkan pada persamaan dasar. Kemudian dapat dilihat pada tingkat penjualan berapa untuk menutup seluruh biaya dan menghasilkan *net profit* yang diinginkan.

Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, menjelaskan rumus persamaannya sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Profit}$$

(11 : 296-297)

2.2.4.2. Teknik Kontribusi Marjin

Pada pendekatan dengan kontribusi marjin, setiap penjualan akan menghasilkan contribution margin yang merupakan harga jual dikurangi biaya variabel.

Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, menjelaskan rumus untuk menghitung volume penjualan dengan laba yang diinginkan sebagai berikut :

$$\text{Sales (Unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Profit}}{\text{CMU}}$$

$$\text{Sales (Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Profit}}{\text{CMU \%}}$$

Keterangan :

FC = **Total Biaya Tetap**

CMU = **Kontribusi Marjin per Unit**

CMU % = **Rasio Kontribusi Marjin**

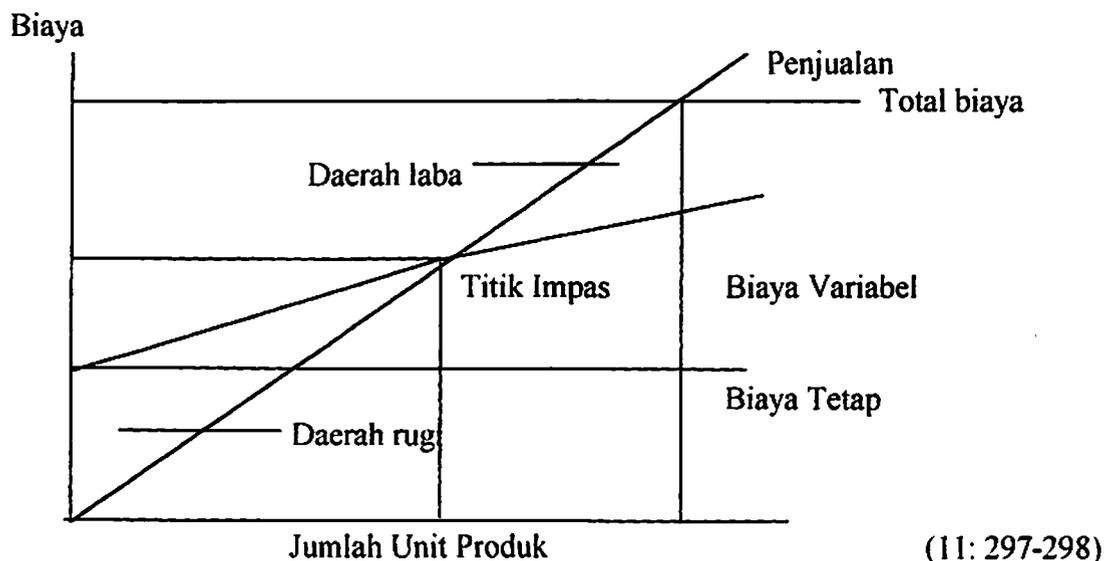
Profit = **Laba yang diinginkan**

(11 : 297-299)

2.2.4.3. Pendekatan Grafik

Menurut Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, menjelaskan cara untuk menghitung volume penjualan pada titik impas dan pada target laba dapat dijelaskan dengan grafik.

Dalam pendekatan grafis, sumbu vertikal menunjukkan biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan jumlah unit produk, seperti di tunjukan pada grafik dibawah ini.



2.2.5. Margin Of Safety

Menurut **Ray H. Garrison** dalam bukunya **Managerial Accounting** yang dialih bahasakan oleh Bambang Purnomo Sidhi dan Erwan Dukat mengemukakan **Margin Of Safety** adalah sebagai berikut :

‘Margin of safety adalah unit yang dijual diatas titik impas’.

Margin of safety dapat dirumuskan sebagai berikut :

MoS = unit yang terjual – unit dalam titik impas

Atau

MoS = $\frac{\text{unit yang terjual} - \text{dalam titik impas}}{\text{Unit terjual}} \times 100\%$

(15 : 298-299)

2.3. Rasio Profitabilitas

2.3.1. Pengertian Rasio Profitabilitas

J. Fred Weston, Thomas E. Copeland dalam bukunya **Financial Management**, dialihbahasakan oleh **Jaka Wasana dan Kirbrandoko** dalam buku **Manajemen Keuangan**, menyatakan bahwa :

Profitabilitas merupakan hasil akhir bersih dari berbagai kebijakan dan keputusan. Rasio terdahulu menyajikan beberapa hal menarik tentang cara-cara perusahaan beroperasi tetapi rasio profitabilitas akan memberikan jawaban akhir tentang efektivitas manajemen perusahaan. (4 : 232)

Sedangkan **Erwan DK** dalam bukunya **Manajemen Keuangan**, menyatakan bahwa : **“Rasio profitabilitas mengukur efektivitas keseluruhan manajemen sebagaimana yang ditunjukkan oleh hasil yang diperoleh atas penjualan dan investasi”.** (3 : 7)

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa ratio profitabilitas merupakan kemampuan suatu usaha untuk memperoleh laba yang merupakan hasil akhir dari berbagai kebijakan dan keputusan dari investasi yang ditanam dalam periode tertentu.

2.3.2. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland dalam bukunya **Management Financial**, dialihbahasakan oleh **Jaka Wasana dan**

Kirbrandoko dalam buku **Manajemen Keuangan**, menjelaskan jenis-jenis rasio profitabilitas serta rumus-rumusya sebagai berikut :

1) Laba Operasi Bersih Terhadap Penjualan

$$= \frac{\text{LOB}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2) Laba Bersih Terhadap Penjualan

$$= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3) Hasil Pengembalian atas Ekuitas

$$= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}} \times 100\%$$

4) Laba Operasi Bersih Terhadap Total Aktiva

$$= \frac{\text{LOB}}{\text{Total Asset}} \times 100\% \quad (4 : 232-243)$$

2.4. Hubungan Penerapan Analisis Biaya-Volume-Laba dengan Peningkatan Rasio Profitabilitas

Perencanaan laba merupakan salah satu unsur yang sangat penting bagi manajemen perusahaan. Di dalam perencanaan laba manajemen selalu dihadapkan pada keputusan mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan. Manajemen perusahaan harus dapat memutuskan dengan baik bagaimana memperoleh dan menggunakan sumber-sumber daya ekonomi dalam mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu cara untuk melakukan perencanaan adalah dengan memanfaatkan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*). Analisis ini melibatkan beberapa unsur yaitu ; unsur biaya, harga jual dan volume penjualan terhadap tingkat pendapatan.

Dengan adanya analisis biaya-volume-laba, manajemen dapat mengetahui pengaruh unsur-unsur tersebut terhadap tingkat pendapatan yang akan diperoleh termasuk pendapatan netto (laba).

Selain itu manajemen juga dapat mencari suatu kombinasi yang paling menguntungkan dari unsur-unsur tersebut untuk menentukan perencanaan laba yang optimal. Di samping itu manajemen juga dapat mengetahui berapa penjualan minimal yang harus tetap dilakukan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Setelah dilakukan analisis biaya-volume-laba, maka dapat diketahui keputusan yang paling tepat diambil mengenai unsur atau faktor mana saja yang perlu dinaikkan atau diturunkan sehingga nantinya keputusan yang diambil tersebut dapat mendukung pencapaian laba (profit) yang diinginkan perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Shin-Heung Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi perangkat-perangkat barang elektronik.

PT. Shin Heung Indonesia di dirikan pada tanggal 29 September 1993 berdasarkan akta notaris Erwal Gwang No. 38. Oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C2 - 11044.HT.01.01.Th.1993 tanggal 20 Oktober 1993 serta diumumkan dalam lembar berita negara No. 102. Anggaran Dasar perusahaan telah beberapa kali mengalami perubahan diantaranya dengan akta notaris Erwal Gwang No. 5 tanggal 30 Juni 1998 mengenai perubahan atas peningkatan modal dasar dan perubahan anggaran dasar perusahaan. Hal ini untuk menyesuaikan dengan UU No. 1 tahun 1995 tentang perseroan terbatas.

Pada tahun 1996 perusahaan mengadakan perjanjian lisensi dan bantuan teknik dengan Shin-Heung Precision Co. Ltd Korea (licensor), dimana licensor setuju untuk memberikan perusahaan hak khusus untuk

memproduksi, menggunakan dan menjual produk-produk lisensi di Indonesia.

Pada tahun 1998 PT. Shin-Heung Indonesia meningkatkan modal dasar perusahaan dari Rp. 2.737.800.000 menjadi Rp. 4.458.600.000. Seluruh peningkatan modal tersebut akan diambil oleh Shin-Heung Precision Co. Ltd. Korea.

Selain PT. Shin-Heung Precision Co. Ltd. Korea, saham PT. Shin-Heung Indonesia dimiliki oleh Shin-Heung Industrial Co. Ltd. Korea dan Shin-Heung electronics Co. Ltd. Korea.

Struktur permodalan PT. Shin-Heung Indonesia pada tahun 1998 yaitu 83,33% dimiliki oleh Shin-Heung Precision Co. Ltd. Korea, 10% oleh Shin-Heung Electronic Co. Ltd. Korea dan 6,67 % oleh Shin-Heung Industrial Co. Ltd. Korea. Pada saat ini perusahaan memiliki karyawan tetap sebanyak 500 orang.

3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi merupakan kerjasama antara dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bersama. Sedangkan struktur organisasi menunjukkan gambaran visual kerangka kerja sama yang ada untuk menjamin bahwa semua aktivitas telah dibagi. Struktur organisasi ini berguna untuk menetapkan pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenang untuk

masing-masing bagian sehingga setiap karyawan mengetahui tugas dan wewenangnya.

Struktur organisasi PT. Shin-Heung Indonesia berbentuk staf dan garis, bentuk staf berfungsi untuk membantu seluruh bagian yang membutuhkan jasanya, melaporkan tugasnya kepada atasannya langsung, sedangkan bentuk garis berfungsi untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab terhadap operasional berhubungan dengan bagiannya.

Pada tanggal 31 Desember 2000, susunan Komisaris dan Direksi Perusahaan adalah sebagai berikut :

KOMISARIS

Komisaris Utama : Kyu Hyung Jung
Komisaris : Soon Sang Jung
Young Ja Jung Ha
Kyu Hyun Chung

DIREKSI

Direktur Utama : Eul Soo Ko
Direktur : Na Ki Won

Adapun uraian masing-masing jabatan adalah sebagai berikut :

1) Dewan Komisaris

Dewan Komisaris ini bertugas mengawasi segala tindakan Direksi dan menjaga agar tindakan Direksi tidak merugikan perusahaan atau agar

Direksi melaksanakan semua keputusan yang telah ditetapkan dalam RUPS. Pemegang saham melalui RUPS berhak memberhentikan Direksi jika merugikan perusahaan.

Dewan Komisaris terdiri dari :

a) Komisaris Utama

b) Komisaris

2) Dewan Direksi

Dewan Direksi diangkat oleh pemegang saham melalui RUPS untuk jangka waktu tertentu dan bertugas mengelola perusahaan serta mewakili perusahaan baik di dalam maupun di luar perusahaan.

Dewan Direksi terdiri dari :

a) Direktur Utama

b) Direktur

c) Wakil Direktur

3) Divisi Quality Control

Bagian ini bertanggung jawab antara lain :

a) Manajer Quality Control sebagai wakil Manajemen yang bertanggung jawab terhadap laporan kegiatan mutu kepada Direktur Utama untuk ditinjau dan sebagai dasar untuk perbaikan sistem mutu.

b) Manajer Quality Control bertanggung jawab terhadap membuat dan memperbaiki penerapan ISO-9002 sesuai dengan kebutuhan

- standar, membuat, memperbaiki dan meninjau ulang quality manual.
- c) Manajer Quality Control bertanggung jawab terhadap inspeksi material datang, inspeksi proses dan inspeksi barang keluar (OQC)
 - d) Manajer Quality Control bertanggung jawab terhadap kualitas proses dan mengumpan balik masalah kepada bagian terkait dan meminta tindakan perbaikan.
 - e) Manajer Quality Control bertanggung jawab menyelesaikan permasalahan kualitas baik keluhan pelanggan dan permasalahan mutu internal.
 - f) Manajer Quality Control bertanggung jawab mengatur dan memeriksa peralatan inspeksi.
 - g) Manajer Quality Control bertanggung jawab dan berwenang untuk membuat dan merencanakan pendidikan karyawan.
 - h) Manajer Quality Control bertanggung jawab dan berwenang untuk mengatur sasaran mutu.
 - i) Manajer Quality Control dapat mengangkat Supervisor sebagai wakil dalam tanggung jawab dan wewenang untuk menjamin pelaksanaan standar mutu internasional.

- j) Manajer Quality Control bertanggung jawab dan berwenang untuk melaksanakan dan mengontrol program pendidikan yang berkenaan dengan produktivitas dan mutu untuk karyawan.
- k) Manajer Quality Control bertanggung jawab dan berwenang untuk melaksanakan dan mengontrol prosedur perlengkapan kalibrasi.

4) Divisi Purchasing dan Material Control

Bagian ini bertugas sebagai berikut :

- a) Manajer Purchasing bertanggung jawab atas memilih, mengevaluasi, memelihara dan mengontrol Sub-kontrak.
- b) Manajer Purchasing bertanggung jawab atas pengembangan material dan menetapkan harga satuan serta menyediakan material produksi.
- c) Manajer Purchasing bertanggung jawab atas pembelian material, menyetujui, memilih dan menilai terhadap material yang dibeli..
- d) Manajer Purchasing bertanggung jawab atas mengontrol dan menjaga produk yang dibeli serta menetapkan dan menentukan tempat pembelian.

5) Divisi Personalia dan Umum

Bagian ini bertugas mengadakan rangkaian wawancara dan memilih pegawai untuk berbagai klasifikasi pekerjaan, menciptakan kondisi kerja yang menunjang moral pekerja dan produktivitas tinggi. Divisi

ini membuat catatan pegawai, yang mencakup tingkat gaji dan metode pemberian upah bagi setiap karyawan. Informasi ini merupakan dasar bagi perhitungan biaya gaji, dan menghitung hubungan pekerja dengan komponen biaya dari kegiatan, jasa, atau barang yang dihasilkan. Divisi ini juga bertanggung jawab langsung kepada direktur utama dan bertugas membantu pimpinan dalam berhubungan dengan pemerintah dan masyarakat.

6) Divisi Marketing

bagian ini bertugas sebagai berikut :

- a) membuat strategi penjualan.
- b) Menganalisa laba perusahaan.
- c) Mengatur, membuat atau menerima schedule pemesanan/purchase order.
- d) Informasi Schedule pengiriman untuk produksi.
- e) Menerima informasi keluhan pelanggan dan mendistribusikan kepada bagian terkait.

7) Divisi Produksi

Bagian ini bertugas sebagai berikut :

- a) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab terhadap produksi dan memeriksa laporan produksi.
- b) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab terhadap perencanaan produksi dan memeriksa hasil produksi.

- c) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab terhadap pemecahan masalah yang terjadi di bagian produksi berdasarkan pengerjaan standar dan petunjuk kerja.
- d) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab memberikan pendidikan dan pelatihan yang layak pada semua karyawan yang berkualitas, untuk melakukan kegiatan produksi dan pemeriksaan proses produksi.
- e) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab memperbaiki dan mengevaluasi produktivitas yang efisien untuk pengembangan produksi.
- f) Manajer Divisi Produksi bertanggung jawab terhadap pemeliharaan, mengatur dan menjaga fasilitas produksi.

8) Divisi Akuntansi

Bagian ini bertanggung jawab atas administrasi keuangan perusahaan. Divisi ini juga bertugas menyusun dan mengawasi seluruh catatan akuntansi serta menginterpretasikan laporan keuangan, laporan pekerjaan dan laporan beban pokok serta menyusun dan menginterpretasikan seluruh statistik operasi yang akan digunakan oleh komite manajemen. Selain itu divisi ini juga bertugas mengawasi penyusunan proyeksi *balance sheet*, *income statement*, *cash flow*, *financial estimate* dan *bugget*.

3.1.3. Aktivitas Khusus Perusahaan

PT. Shin-Heung Indonesia merupakan perusahaan manufaktur penyediaan spare part barang elektronik yaitu perangkat-perangkat keras contohnya cover televisi, tape, video CD. Proses produksi yang dilakukan yang dimulai dari pembentukan dari bahan baku yaitu sejenis koil (sejenis gulungan besi) yang selanjutnya dipress melalui mesin press stamping untuk dijadikan barang-barang spare part elektronik. Selanjutnya produk-produk tersebut dijual ke perusahaan lain antara lain PT. Sony, PT. Samsung.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode studi kasus, yaitu dengan melakukan peninjauan langsung ke PT Shin-Heung Indonesia, yang berlokasi di Jl. Lemah Abang B II E Blok C3 No. 1 Bekasi 17550, Jawa Barat, Indonesia, untuk memperoleh data-data sebagai bahan utama untuk penyusunan makalah skripsi.

3.2.2. Sumber Data

Penulis melakukan pengumpulan data guna penyusunan makalah ini dari berbagai sumber yang ada di perusahaan.

Sumber data yang diperoleh adalah berupa :

1) Data Primer

Data Primer yaitu data yang diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan obyek penelitian, dalam hal ini diperoleh dari :

- a) Bapak Ju An Hua selaku Kepala Divisi Akuntansi
- b) Bapak Hernedi, selaku karyawan Staff *Accounting*

2) Data Sekunder

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku acuan dan sumber lainnya yang terdapat di perusahaan dan di perpustakaan.

3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan makalah ini penulis telah melakukan pengumpulan data untuk dianalisis sehingga dapat disimpulkan dengan menggunakan metode sebagai berikut :

1) Studi Pustaka

Penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan data informasi yang berhubungan dan menunjang bahan dan data yang akan dibahas pada penelitian selanjutnya.

2) Penelitian Lapangan

Penelitian Lapangan merupakan penelitian untuk memperoleh data yang sebenarnya dari perusahaan baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif dengan cara :

a) Wawancara

Wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab untuk memperoleh gambaran mengenai perusahaan secara keseluruhan maupun kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti.

b) Observasi

Observasi yaitu dengan mengamati secara langsung aktivitas perusahaan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas guna mendapatkan data yang sebenarnya terjadi pada perusahaan.

3.2.4. Teknik Penganalisaan data

Teknik penganalisaan data yang dilakukan oleh penulis dalam penyusunan makalah ini ialah dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif, dalam hal ini data yang dianalisis adalah Laporan Laba Rugi historis Tahun 2000.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Pada PT. Shin-Heung Indonesia

PT. Shin-Heung Indonesia selama ini belum menerapkan analisis biaya volume laba sebagai dasar pengambilan keputusan mengenai penentuan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap. Untuk memudahkan perusahaan dalam penetapan unsur-unsur tersebut secara tepat dan dapat membawa pengaruh positif bagi pencapaian tujuan perusahaan maka penulis mencoba melakukan analisis biaya volume laba pada perusahaan.

4.1.1. Penggolongan Biaya

PT. Shin-Heung Indonesia merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang pembuatan spare part barang-barang elektronik. Adapun produk yang dihasilkan perusahaan antara lain adalah Cover VCD, Cover Tape dan Cover TV. Untuk memudahkan dalam pembahasan pada makalah skripsi ini maka penulis membatasi permasalahan pada Divisi Cover VCD.

Dalam analisis biaya volume laba biaya-biaya yang ada pada perusahaan harus digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Dalam perusahaan terdapat biaya semivariabel yaitu antara lain biaya

listrik, biaya pemeliharaan mesin dan peralatan, biaya bahan bakar dan biaya komunikasi (Telepon dan Fax).

Untuk menentukan penggolongan biaya tetap dan biaya variabelnya maka penulis melakukan pemisahan biaya semi variabel tersebut dengan menggunakan metode titik tertinggi dan metode titik terendah, dengan menggunakan variabel bebas (patokan pembanding) jam kerja langsung yang terjadi selama tahun 2000.

1) Biaya listrik

Biaya listrik dan jam kerja langsung yang terjadi selama tahun 2000 ditunjukkan oleh tabel sebagai berikut :

TABEL I
BIAYA LISTRIK TAHUN 2000

Bulan	Jkl	Biaya listrik
Januari	214.465	13.870.560
Februari	230.615	14.719.255
Maret	298.558	15.692.720
April	213.730	12.995.437
Mei	309.116	16.025.165
Juni	303.627	15.715.180
Juli	334.540	19.052.125
Agustus	405.826	20.589.584
September	314.480	17.517.505
Oktober	406.918	22.918.150
November	327.556	18.210.418
Desember	345.148	19.115.458
Total	3.704.579	206.421.557
Rata-rata	308.715	17.201.796

Sumber PT. Shin-Heung

Dengan menggunakan data jam kerja langsung yang terjadi pada tahun 2000, maka unsur-unsur biaya tetap dan variabel dari biaya listrik

dengan didasarkan pada metode titik tertinggi dan terendah adalah sebagai berikut :

Keterangan	Bulan	Tingkat Kegiatan	Biaya Listrik
Tertinggi	Oktober	406.918	22.918.150
Terendah	April	213.730	12.995.437
Selisih		193.188	9.922.713

Sumber PT. Shin-Heung

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Variabel} &= \frac{\text{Selisih Biaya Listrik}}{\text{Selisih tingkat kegiatan}} \\
 &= \frac{9.922.713}{193.188 \text{ Jam}} \\
 &= \text{Rp.51,36 per jam kerja langsung}
 \end{aligned}$$

Biaya listrik tetap untuk bulan Desember tahun 2000 adalah :

$$\text{Rp.51,36} \times 345.148 \text{ jam} = \text{Rp. 17.726.801}$$

Biaya listrik tetap untuk bulan desember tahun 2000 adalah sebesar :

$$\text{Rp.19.115.458} - \text{Rp. 17.726.801}$$

$$\text{Rp.1.388.657}$$

2) Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan tahun 2000

Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan dan jam kerja langsung yang terjadi selama tahun 2000 ditunjukkan oleh tabel sebagai berikut :

TABEL II
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN DAN PERALATAN TAHUN
2000

Bulan	Jkl	Biaya Pemeliharaan Mesin Dan Peralatan
Januari	214.465	7.920.510
Februari	230.615	8.211.567
Maret	298.558	8.769.389
April	213.730	6.985.024
Mei	309.116	9.228.703
Juni	303.627	8.812.275
Juli	334.540	10.460.917
Agustus	405.826	11.825.415
September	314.480	10.112.705
Oktober	406.918	11.976.435
November	327.556	10.365.270
Desember	345.148	10.957.150
Total	3.704.579	115.625.360
Rata-rata	308.715	9.635.447

Sumber PT. Shin-Heung

Dengan menggunakan data jam kerja langsung yang terjadi selama tahun 2000, maka unsur-unsur biaya tetap dan variabel dari biaya pemeliharaan mesin dan peralatan dengan didasarkan pada metode titik tertinggi dan terendah adalah sebagai berikut :

Keterangan	Bulan	Tingkat Kegiatan	Biaya pemeliharaan mesin dan peralattan
Tertinggi	Oktober	406.918	11.976.435
Terendah	April	213.730	6.985.024
Selisih		193.188	4.991.411

Sumber PT. Shin-Heung

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Variabel} &= \frac{\text{Selisih Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan}}{\text{Selisih tingkat kegiatan}} \\
 &= \frac{4.991.411}{193.188 \text{ Jam}} \\
 &= \text{Rp.25,84 per jam kerja langsung}
 \end{aligned}$$

Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan variabel untuk bulan

Desember tahun 2000 adalah :

$$\text{Rp.}25,84 \times 345.148 \text{ jam} = \text{Rp. } 8.918.624$$

Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan tetap untuk bulan desember tahun 2000 adalah sebesar :

$$\text{Rp.}10.957.150 - \text{Rp. } 8.918.624$$

$$\text{Rp.}2.038.526$$

3) Biaya Komunikasi

TABEL III
BIAYA KOMUNIKASI TAHUN 2000

Bulan	Jkl	Biaya Komunikasi
Januari	214.465	4.226.160
Februari	230.615	4.485.225
Maret	298.558	5.802.879
April	213.730	4.187.480
Mei	309.116	6.199.059
Juni	303.627	6.008.785
Juli	334.540	6.987.185
Agustus	405.826	7.696.225
September	314.480	6.450.125
Oktober	406.918	7.718.220
November	327.556	6.729.600
Desember	345.148	7.423.631
Total	3.704.579	73.914.574
Rata-rata	308.715	6.159.548

Sumber PT. Shin-Heung

Dengan menggunakan data jam kerja langsung yang terjadi pada tahun 2000, maka unsur-unsur biaya tetap dan variabel dari biaya komunikasi dengan didasarkan pada metode titik tertinggi dan terendah adalah sebagai berikut :

Keterangan	Bulan	Tingkat Kegiatan	Biaya komunikasi
Tertinggi	Oktober	406.918	7.718.220
Terendah	April	213.730	4.187.480
Selisih		193.188	3.530.740

Sumber PT. Shin-Heung

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Variabel} &= \frac{\text{Selisih Biaya Komunikasi}}{\text{Selisih tingkat kegiatan}} \\
 &= \frac{3.530.740}{193.188 \text{ Jam}} \\
 &= \text{Rp.18,28 per jam kerja langsung}
 \end{aligned}$$

Biaya komunikasi variabel untuk bulan Desember tahun 2000 adalah :

$$\text{Rp.18,28} \times 345.148 \text{ jam} = \text{Rp. 6.309.305}$$

Biaya komunikasi tetap untuk bulan desember tahun 2000 adalah sebesar :

$$\text{Rp.7.423.631} - \text{Rp. 6.309.305} = \text{Rp.1.114.326}$$

4) Biaya Bahan Bakar

TABEL IV
BIAYA BAHAN BAKAR TAHUN 2000

Bulan	Jkl	Biaya Komunikasi
Januari	214.465	7.416.240
Februari	230.615	7.660.746
Maret	298.558	7.715.250
April	213.730	7.100.313
Mei	309.116	8.126.125
Juni	303.627	7.820.115
Juli	334.540	8.778.185
Agustus	405.826	9.341.788
September	314.480	8.135.615
Oktober	406.918	9.971.625
November	327.556	8.278.147
Desember	345.148	8.837.718
Total	3.704.579	99.181.867
Rata-rata	308.715	8.265.156

Sumber PT. Shin-Heung

Dengan menggunakan data jam kerja langsung yang terjadi pada tahun 2000, maka unsur-unsur biaya tetap dan variabel dari biaya bahan bakar dengan didasarkan pada metode titik tertinggi dan terendah adalah sebagai berikut :

Keterangan	Bulan	Tingkat Kegiatan	Biaya bahan bakar
Tertinggi	Oktober	406.918	9.971.625
Terendah	April	213.730	7100.313
Selisih		193.188	2.871.312

Sumber PT. Shin-Heung

$$\text{Tarif Variabel} = \frac{\text{Selisih Biaya bahan bakar}}{\text{Selisih tingkat kegiatan}}$$

$$= \frac{2.871.312}{193.188 \text{ Jam}}$$

$$= \text{Rp.14,86 per jam kerja langsung}$$

Biaya bahan bakar variabel untuk bulan desember tahun 2000 adalah :

$$\text{Rp.14,86} \times 345.148 \text{ jam} = \text{Rp. 5.128.899}$$

Biaya bahan bakar tetap untuk bulan desember tahun 2000 adalah

sebesar :

$$\text{Rp.8.837.718} - \text{Rp. 5.128.899} = \text{Rp.3.708.819.}$$

4.1.2. Perincian Biaya Tetap Dan Biaya Variabel

Dalam analisis biaya volume laba, biaya-biaya yang ada pada PT. Shin-Heung Indonesia harus digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

Perincian biaya tetap dan biaya variabel pada perusahaan untuk bulan Desember 2000 ditunjukkan dalam laporan laba dalam periode tersebut adalah sebagai berikut :

**PT. Shin-Heung Indonesia
Laporan Laba Rugi
Bulan Desember 2000**

Harga jual	Rp.	27.100
Penjualan (unit)		23.745
Penjualan	Rp.	643.489.500

Biaya Variabel

1) Biaya bahan baku	Rp.129.360.804
2) Biaya bahan penolong	Rp. 27.890.512
3) Biaya upah langsung	Rp. 34.399.376
4) Biaya overhead variabel :	
- Biaya listrik	Rp. 17.726.801
- Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan	Rp. 8.918.624
- Biaya bahan bakar	Rp. 5.128.899
- Biaya bending	Rp. 15.899.420
- Biaya sewa truck	<u>Rp. 3.927.300</u>
Total BOP Variabel	Rp. 51.601.044
5) Biaya pemasaran variabel	
- Komisi penjualan	Rp.19.020.189
- Biaya pengiriman dan pengeluaran	<u>Rp. 4.371.250</u>
Total biaya pemasaran variabel	Rp.23.391.439
6) Biaya administrasi dan umum variabel	
- Biaya komunikasi (telepon dan Fax)	<u>Rp. 6.309.305</u>
Total biaya variabel	Rp.272.952.480
Margin kontribusi	Rp.370.537.020

Biaya Tetap

1) BOP tetap	
- Biaya gaji	Rp.56.080.756
- Bonus	Rp.11.129.690

- Pengobatan	Rp. 5.426.964
- Biaya listrik	Rp. 1.388.657
- Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan	Rp. 2.038.586
- Biaya tunjangan transport	Rp. 1.190.127
- Biaya retribusi air	Rp. 983.509
- Biaya penyusutan	Rp. 9.404.176
- Biaya pemeliharaan bangunan	Rp. 925.640
- Biaya alat tulis dan alat listrik	Rp. 1.079.005
- Biaya pemakaian bahan bakar	Rp. 3.708.819
2) Biaya pemasaran tetap	
- Biaya promosi dan advertensi	Rp. 6.799.595
3) Biaya administrasi dan umum tetap	<u>Rp. 48.175.998</u>
Total biaya tetap	<u>Rp.148.331.522</u>
Laba (rugi) usaha	Rp.222.205.498

Setelah biaya-biaya pada PT. Shin-Heung Indonesia digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel maka unsur-unsur penting pembentuk laba usaha dapat diringkaskan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan (hasil penjualan), merupakan hasil kali antara harga jual dengan volume penjualan.
- 2) Biaya tetap
- 3) Biaya variabel

Berdasarkan perincian data-data diatas maka dapat diketahui sebagai berikut :

- Biaya tetap total Rp.148.331.522
- Biaya variabel per unit Rp.272.952.480 : 23.745 unit
Rp. 11.495,15
- Margin kontribusi per unit Rp.370.537.020 : 23.745 unit
Rp. 15.604,84

4.1.3. Perhitungan Titik Impas (Break Even Point)

Perhitungan yang digunakan dalam analisis Break Even Point dapat ditentukan dengan tiga cara yaitu perhitungan titik impas secara matematis, perhitungan titik impas dengan cara teknik margin kontribusi dan dengan pendekatan grafis. Berikut ini penulis akan menguraikan perhitungan dari ketiga teknik tersebut.

1) Perhitungan titik impas secara matematis

Apabila perusahaan masih menggunakan harga jual sebesar Rp.27.000 pada periode januari 2001, tapi mengadakan pengurangan terhadap biaya-biaya variabel, maka volume penjualan yang diharapkan terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun tidak memperoleh laba ditunjukkan sebagai berikut :

$$\text{Jumlah titik impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp.148.331.522}}{\text{Rp.27.100} - \text{Rp.11.495,15}} \\
 &= \frac{\text{Rp.148.331.522}}{\text{Rp.27.100} - \text{Rp.11.495,15}} \\
 &= 9.505 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Dengan harga jual yang tetap tanpa adanya perubahan biaya variabel, maka pada bulan januari 2001 keadaan titik impas perusahaan (BEP) perusahaan adalah sebesar 9.505 unit cover, VCD, atau dalam rupiah keadaan titik impas adalah sebesar :

$$9.505 \text{ unit} \times \text{Rp.27.100} = \text{Rp.257.585.500,00.}$$

2) Perhitungan titik impas dengan teknik margin kontribusi

Disamping perhitungan diatas, untuk mengetahui titik impas dapat juga dihitung dengan cara margin kontribusi.

Perhitungan titik impas dengan teknik margin kontribusi adalah sebagai berikut:

Jumlah titik impas dalam unit:

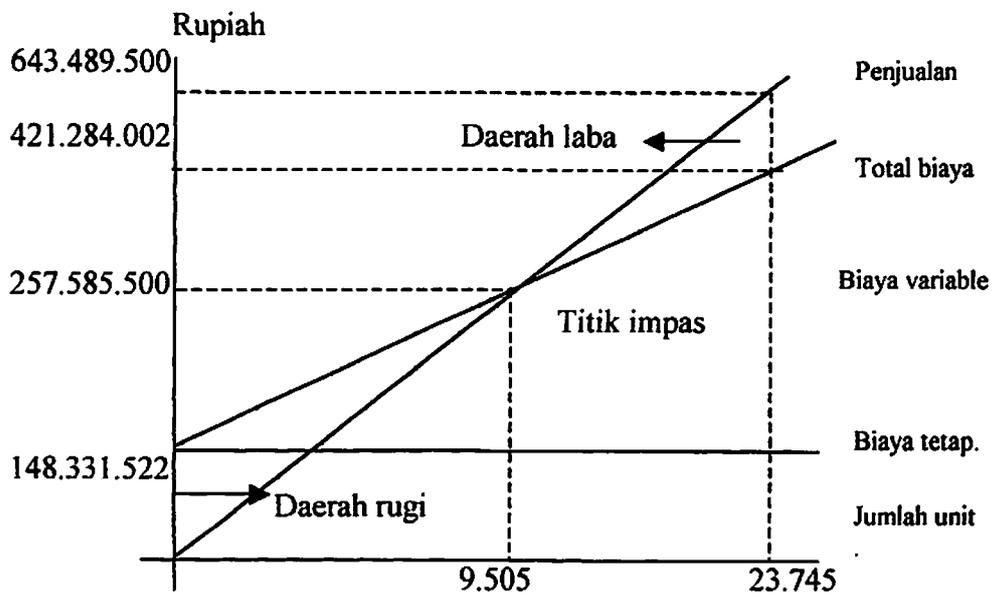
$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp.148.331.522}}{\text{Rp.15.604,84}} \\
 &= 9.505 \text{ unit.}
 \end{aligned}$$

Sama halnya dengan teknik impas secara matematis, dengan teknik margin kontribusi perusahaan berada dalam keadaan impas pada volume 9.505 unit Cover VCD atau dalam Rupah ditunjukkan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Jumlah titik impas (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\
 &= \frac{148.331.522}{1 - \frac{11.495,15}{27.100}} \\
 &= \frac{148.331.522}{57,59\%} \\
 &= \text{Rp.257.585.500}
 \end{aligned}$$

3) Perhitungan titik impas dengan pendekatan grafik

Cara terakhir yang penulis gunakan dalam menghitung titik impas adalah pendekatan grafik yaitu sebagai berikut :



Grafik 4.1. Biaya -volume-laba.

4.1.4. Pengaruh Perubahan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Yang Diharapkan

Kenaikan harga jual yang signifikan akan menyebabkan produk sulit bersaing dipasaran, oleh karena itu perusahaan dapat dihadapkan pada keputusan untuk menurunkan harga jual. Penulis mengasumsikan perusahaan menurunkan harga jual sebesar 10% pada bulan Januari 2001 yaitu dari Rp.27.100 menjadi Rp.24.400 tanpa adanya pengurangan terhadap biaya-biaya variabel.

Berdasarkan perubahan harga jual dari Rp.27.100 menjadi Rp. 24.400 volume penjualan yang diharapkan terjual pada titik impas adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Volume penjualan (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp.148.331.522}}{\text{Rp.24.400} - 11.495,15} \\
 &= \frac{148.331.522}{12.904,85} \\
 &= 11.494 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

atau dalam rupiah volume penjualan yang diharapkan pada titik impas adalah :

$$\text{Rp.24.400} \times 11.494 \text{ unit} = \text{Rp.280.453.600}$$

Dengan adanya penurunan harga, maka titik impas perusahaan mengalami perubahan dari 9.505 unit Cover VCD dengan harga jual Rp 27.100 menjadi 11.494 unit Cover VCD dengan harga jual Rp.24.400.

Apabila perusahaan pada bulan Januari 2001 menurunkan harga jual sebesar 10%, faktor yang lainnya tetap maka laba usaha perusahaan akan dihitung sebagai berikut :

Penjualan (Rp.27.100 x 23.745 unit)	= Rp.643.489.500
Biaya variabel = Rp.11.495,15 x 23.745 unit	= <u>(Rp.272.952.480)</u>
Margin kontribusi	= Rp.370.537.020
Biaya tetap	= <u>(Rp.148.331.522)</u>
Laba usaha bulan Desember 2000	= Rp.222.205.498

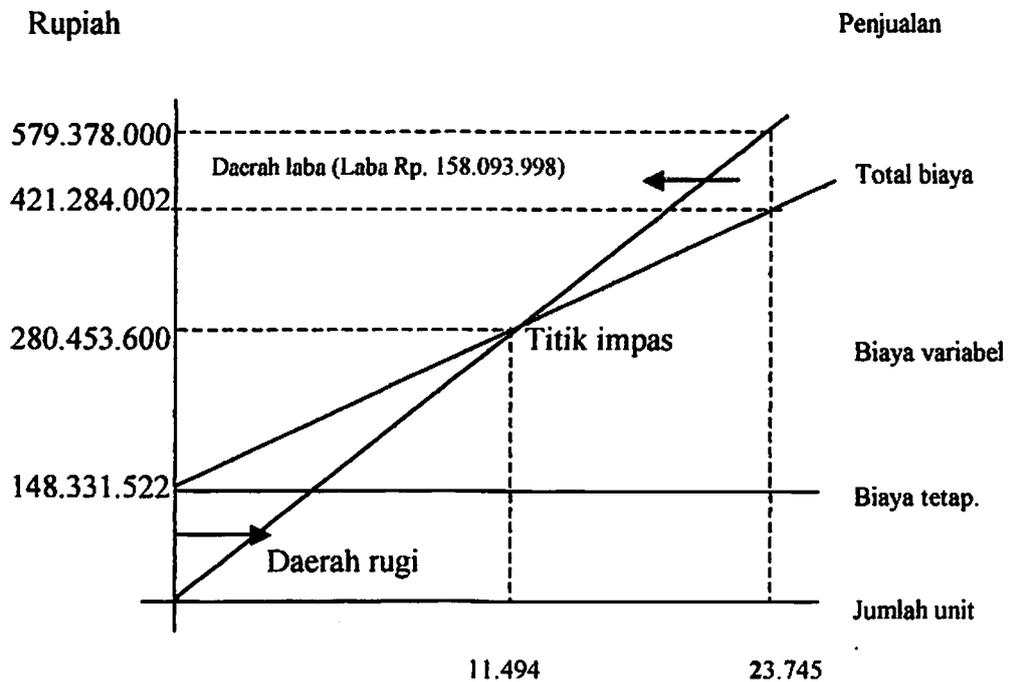
Berdasarkan harga jual Rp.24.400 maka laba usaha dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan (Rp.24.400 x 23.745 unit)	= Rp.579.378.000
Biaya variabel (Rp.11.495,15 x 23.754 unit)	= <u>(Rp.272.952.480)</u>
Margin kontribusi	= Rp.306.425.520
Biaya tetap	= <u>(Rp.148.331.522)</u>
Laba usaha Januari 2001	= Rp.158.093.998

Dibandingkan dengan laba usaha pada bulan Desember 2000 maka terdapat penurunan sebesar :

$$\text{Rp. } 222.205.498 - \text{Rp. } 158.093.998 = \text{Rp. } 64.111.500$$

Keadaan diatas dapat ditunjukkan grafik sebagai berikut :



Grafik 4.2. Biaya –volume –laba Perubahan harga jual

4.1.5. Pengaruh Perubahan Biaya Variabel Terhadap Volume Penjualan Yang Diharapkan

Untuk mencapai target laba yang diinginkan maka perusahaan masih mungkin harus mengurangi biaya-biaya variabel yang terjadi, langkah ini dapat dilakukan dengan cara melakukan pengurangan pembelian bahan baku import dan menggantikannya dengan pembelian bahan baku secara lokal.

Penulis mengasumsikan pengurangan pembelian bahan baku import ini akan menyebabkan pengurangan sebesar 20 % terhadap biaya

bahan baku dan bahan penolong. Dengan adanya pengurangan sebesar 20 % terhadap bahan baku dan bahan penolong ini akan menyebabkan total biaya variabel berkurang dari Rp.272.952.480 menjadi Rp.218.361.984 sehingga biaya variabel perunitnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{Rp.218.361.984}}{23.745 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp.9.196,12} \end{aligned}$$

Dengan adanya penurunan biaya variabel dari Rp.11.495,15 menjadi Rp.9.196,12 maka akan menyebabkan adanya perubahan terhadap volume penjualan yang diharapkan pada titik impas maupun pada target laba yang direncanakan perusahaan.

Dengan harga jual yang sama dengan harga jual pada bulan Desember 2000 yaitu sebesar Rp.27.100 maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas untuk periode Januari 2001 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan (unit)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Harga jual} - \text{biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{148.331.522}{\text{Rp.27.100} - \text{Rp.9.196,12}} \\ &= 8.285 \text{ unit Cover VCD.} \end{aligned}$$

Atau dalam rupiah volume penjualan yang diharapkan pada titik impas adalah $\text{Rp.27.100} \times 8.285 = \text{Rp.224.523.500}$.

Dengan adanya penurunan biaya variabel sebesar 20% yaitu dari Rp.11.495,15 menjadi Rp.9.196, faktor yang lainnya tetap maka pengaruh penurunan terhadap laba usaha dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan (Rp.27.100 x 23.745 unit)	= Rp.643.489.500
Biaya variabel (Rp.11.495 x 23.745 unit)	= <u>(Rp.272.952.480)</u>
Kontribusi margin	= Rp.370.537.020
Biaya tetap	= <u>(Rp.148.331.522)</u>
Laba usaha bulan Desember 2000	= Rp.222.205.498

Berdasarkan biaya variabel Rp.9.196,12 maka laba usaha untuk bulan Januari 2001 dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan (Rp.27.100 x 23.745 unit)	= Rp.643.489.500
Biaya variabel (Rp.9.196,12 x 23.745 unit)	= <u>Rp.218.361.870</u>
Kontribusi margin	= Rp.425.127.630
Biaya tetap	= <u>(Rp.148.331.522)</u>
Laba usaha untuk bulan Januari 2001	= Rp.276.796.100

Peningkatan laba untuk bulan Januari 2001 sebesar :

$$\text{Rp.222.205.498} - \text{Rp.276.796.100} = \text{Rp.54.590.602.}$$

Langkah untuk mengadakan pengurangan dengan besar 20% dari pembelian bahan baku dan bahan penolong impor dan menggantinya dengan bahan baku lokal yang lebih murah menyebabkan penurunan biaya variabel per unit. Dengan menurunnya biaya variabel per unit dengan harga jual Rp.27.100 maka volume penjualan dengan harga yang diharapkan terjual pada titik impas adalah sebesar 8.285 unit Cover VCD

dan berdasarkan target laba Rp.276.796.100 maka volume penjualan yang diharapkan terjual adalah sebesar 23.745 unit Cover VCD.

4.1.6. Margin Of Safety

Perubahan harga jual dan penurunan biaya variabel untuk bulan Januari 2001 dan faktor yang lainnya tetap maka Margin Of Safety untuk masing-masing perubahan tersebut dapat dihitung sebagai berikut :

Berdasarkan penurunan harga jual sebesar 10% atau menjadi Rp.24.400 untuk bulan Januari 2001, maka margin of safetynya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \text{Unit yang diharapkan terjual} - \text{unit dalam titik impas} \\
 &= 23.745 \text{ unit} - 11.494 \text{ unit} \\
 &= 12.251 \text{ unit Cover VCD, atau} \\
 \text{MOS} &= \frac{\text{unit yang diharapkan terjual} - \text{unit dalam titik impas}}{\text{Unit yang terjual}} \\
 &= \frac{23.745 - 11.494 \text{ unit Cover VCD}}{23.745 \text{ unit}} \\
 &= 51\%.
 \end{aligned}$$

Angka Margin Of Safety sebesar 51% menunjukkan volume penjualan yang boleh turun dari volume penjualan yang diharapkan (target laba) adalah maksimal sebesar 51%. Kalau penurunannya melebihi 51% maka perusahaan akan menderita kerugian. Semakin tinggi angka MOS ini, kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian akan semakin kecil.

Berdasarkan pengurangan biaya variabel sebesar 20% maka margin of safety untuk bulan Januari 2001 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= 23.745 \text{ unit} - 8.258 \text{ unit Cover VCD} \\ &= 15.487 \text{ unit Cover VCD, atau} \\ \text{MOS} &= \frac{23.745 \text{ unit} - 8.258 \text{ unit}}{23.745 \text{ unit}} \\ &= 65\% \end{aligned}$$

Angka margin of safety sebesar 65% menunjukkan apabila volume penjualan turun sebesar maksimal 65% dari volume penjualan yang diharapkan maka perusahaan masih dalam posisi aman (tidak rugi dan tidak laba). Bila penurunannya melebihi 65% dari volume penjualan yang diharapkan maka perusahaan akan menderita kerugian. Semakin tinggi angka margin of safety ini, kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian akan semakin kecil.

4.2. Rasio Profitabilitas

4.2.1. Perhitungan Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan suatu ukuran terhadap tingkat kemampuan perusahaan dalam mencapai laba. Berdasarkan komposisi biaya variabel, biaya tetap, volume penjualan dan harga jual yang terjadi pada bulan Desember 2000 maka rasio profitabilitas perusahaan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan netto}} \times 100\% \\
 &= \frac{222.205.498}{643.489.500} \times 100\% \\
 &= 34,53\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rasio profitabilitas perusahaan pada bulan Desember 2000 maka setiap Rp 1,00 penjualan pada periode tersebut dapat menghasilkan laba usaha sebesar Rp 0,3453 semakin tinggi rasio profitabilitas perusahaan maka semakin baik dan semakin rendah rasio profitabilitasnya maka hal ini akan berdampak kurang baik bagi perusahaan.

Berdasarkan penurunan harga jual dari Rp 27.100,00 menjadi Rp 24.400,00 dan faktor yang lainnya tetap maka rasio profitabilitas perusahaan untuk bulan Januari 2001 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan netto}} \times 100\% \\
 &= \frac{158.093.998}{579.378.000} \times 100\% \\
 &= 27,28\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka setiap Rp 1,00 penjualan dapat menghasilkan laba usaha sebesar Rp 0,2728.

Berdasarkan pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 dan faktor yang lainnya tetap maka rasio profitabilitas perusahaan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan netto}} \times 100\% \\
 &= \frac{276.796.100}{643.489.500} \times 100\% \\
 &= 43,01\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka setiap Rp 1,00 penjualan akan menghasilkan laba usaha sebesar Rp 0,4301.

4.2.2. Perubahan Rasio Profitabilitas

Perubahan rasio profitabilitas merupakan salah satu ukuran bagi perusahaan dalam penilaian kinerja pencapaian laba yang diinginkan. Untuk mengetahui perubahan dari harga jual, biaya variabel terhadap perubahan rasio profitabilitas maka dapat dihitung sebagai berikut :

Berdasarkan harga jual, biaya variabel, biaya tetap dan volume penjualan yang terjadi pada bulan Desember 2000 maka rasio profitabilitas perusahaan sebesar 34,53%.

Sedangkan setelah harga jual diturunkan dari Rp 27.100,00 menjadi Rp 24.400,00 dan faktor yang lain tetap maka rasio profitabilitas perusahaan menjadi sebesar 27,28%. Berdasarkan hal tersebut maka perubahan yang terjadi dari bulan Desember 2000 sampai Januari 2001 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Perubahan rasio profitabilitas} &= 34,53\% - 27,28\% \\
 &= 7,25\% \text{ (penurunan)}
 \end{aligned}$$

Apabila terjadi pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 dan faktor yang lainnya tetap maka rasio profitabilitas perusahaan pada bulan januari 2001 sebesar 43,01%, untuk mengetahui perubahannya dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Perubahan rasio profitabilitas} &= 34,53\% - 43,01\% \\ &= 8,48\% \text{ (Peningkatan)} \end{aligned}$$

4.3. Hubungan Penerapan Analisis Biaya -Volume-Laba dengan Peningkatan Rasio Profitabilitas Pada PT. Shin-Heung Indonesia

Pada dasarnya penentuan kombinasi yang tepat antara harga jual, volume penjualan dan biaya sangat mempengaruhi usaha perusahaan dalam pencapaian laba usaha. Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam memanfaatkan peluang yang akan membawa pengaruh bagi peningkatan laba usaha. Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat perencanaan yang menggabungkan dan mengkoordinasikan faktor-faktor harga jual, biaya dan volume penjualan sehingga dapat diketahui besarnya pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap tingkat pendapatan yang akan diperoleh.

Berdasarkan biaya variabel, biaya tetap dan volume penjualan yang terjadi pada bulan Desember 2000, perusahaan akan dapat menentukan faktor mana saja yang perlu dinaikan atau diturunkan untuk dapat memperoleh rasio profitabilitas yang diharapkan perusahaan pada bulan januari 2001.

Kemungkinan-kemungkinan yang dapat diambil oleh perusahaan adalah antara lain :

- a) menurunkan harga jual dari Rp.27.100 menjadi Rp.24.400 tanpa adanya perubahan pada biaya tetap dan biaya variabel. Dengan penurunan harga jual ini maka laba usaha yang dapat diperoleh sebesar Rp 158.093.998,00.

Berdasarkan hal tersebut maka rasio profitabilitas perusahaan adalah :

$$\begin{aligned} \text{Rasio profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan netto}} \times 100\% \\ &= \frac{158.093.998}{579.378.000} \times 100\% \\ &= 27,28\% , \text{ atau menurun sebesar } 7,25\% \text{ dari periode} \\ &\quad \text{Desember 2000.} \end{aligned}$$

- b) Pengurangan biaya variabel sebesar 20% yaitu dari Rp 11.495,15 menjadi Rp 9.196,12 dan faktor yang lainnya tetap maka laba usaha yang diperoleh perusahaan pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 276.796.100,00. Berdasarkan hal tersebut maka rasio profitabilitas perusahaan pada bulan Januari 2001 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan netto}} \times 100\% \\ &= \frac{276.796.100}{643.489.500} \times 100\% \\ &= 43,01\% \text{ atau meningkat sebesar } 8,48\% \text{ dari periode} \\ &\quad \text{Desember 2000.} \end{aligned}$$

Analisis biaya volume laba dapat membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel. Dengan adanya analisis biaya volume laba perusahaan akan dapat mengetahui pengaruh kenaikan atau penurunan dari unsur-unsur tersebut terhadap laba usaha yang diperoleh pada periode berikutnya. Penentuan biaya variabel, biaya tetap dan harga jual yang tepat akan dapat memberikan pengaruh yang positif bagi rasio profitabilitas yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan analisis biaya volume laba terhadap perusahaan maka dapat diketahui pengaruh dari penurunan harga jual dan pengurangan biaya variabel terhadap laba usaha dan rasio profitabilitas perusahaan pada bulan januari 2001. Berkaitan dengan hal tersebut maka perusahaan akan dapat dengan mudah menentukan faktor mana saja yang perlu dinaikkan atau diturunkan yang nantinya akan berpengaruh positif bagi pencapaian tujuan yang diinginkan perusahaan.

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Perkembangan perusahaan manufaktur khususnya yang bergerak dibidang pengadaan spare part barang-barang elektronik dewasa ini, mendorong manajemen perusahaan harus benar-benar berusaha mensejajarkan diri dengan perusahaan-perusahaan lain. Situasi ini diperburuk lagi oleh krisis ekonomi yang melanda Indonesia yang memberikan pengaruh pada penjualan, yang pada akhirnya akan memberikan dampak pada tingkat pendapatan dan laba perusahaan.

Dalam menghadapi hal tersebut perlu dipikirkan alternatif-alternatif pemecahan yang memungkinkan untuk di lakukan agar perusahaan agar tetap bertahan. Alternatif-alternatif yang mungkin dimanfaatkan antara lain meningkatkan mutu produk, penetapan harga jual yang dapat bersaing dipasaran, dan perencanaan laba dengan tepat.

Salah satu cara untuk melakukan perencanaan adalah dengan memanfaatkan analisis biaya volume laba (Cost Volume Profit Analysis). Analisis ini mengolah informasi mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan terhadap tingkat pendapatan dan laba usaha perusahaan.

Pengertian analisis biaya volume laba yang dikemukakan oleh Any Agus Kana dalam bukunya **Anggaran Perusahaan : “Analisis Biaya-Volume-Laba adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas”**.

Komaruddin Ahmad dalam bukunya **Akuntansi Manajemen**, yang mengemukakan asumsi-asumsi dalam penggunaan analisis Biaya-Volume-Laba, sebagai berikut :

- 1) **Konsep tentang Variabelitas, biaya dapat diterima, karena itu biaya harus diklasifikasikan variabel dan tetap.**
- 2) **Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.**
- 3) **Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume.**
- 4) **Hanya dijual satu jenis produk.**
- 5) **Jika analisis digunakan untuk berbagai produk (product mix), sales mixnya harus tetap.**
- 6) **Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.**
- 7) **Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek.**
- 8) **Sinkronisasi antara penjualan dan produksi tingkat inventory harus konstan atau kosong.**
- 9) **Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan dalam jangka pendek.**

Unsur-unsur analisis biaya volume laba menurut **Ray H. Garrison** dalam bukunya **Managerial Accounting** yang dialihbahasakan oleh **Bambang Purnomosidhi** dan **Erwan Dukat** dalam buku **Akuntansi Manajerial**, menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba itu melibatkan faktor-faktor sebagai berikut :

- 1) **Harga Produk**
- 2) **Volume atau tingkat aktivitas**
- 3) **Biaya Variabel**
- 4) **Biaya Tetap**

Mas'ud Machfoedz dalam bukunya **Akuntansi Manajemen** mengemukakan tiga teknik analisis biaya volume laba yaitu :

- 1) **Teknik persamaan**
- 2) **Teknik kontribusi margin**
- 3) **Teknik grafik**

Dengan adanya analisis biaya volume laba, pendapatan perusahaan harus ditargetkan meningkat dari periode keperiode berikutnya. Penungkatan pendapatan perusahaan akan dapat membawa pengaruh positif terhadap rasio profitabilitas perusahaan.

J. Fred Weston, Thomas E. Copeland dalam bukunya **Financial Management**, dialihbahasakan oleh **Jaka Wasana dan Kirbrandoko** dalam buku **Manajemen Keuangan**, menyatakan bahwa :

Profitabilitas merupakan hasil akhir bersih dari berbagai kebijakan dan keputusan. Rasio terdahulu menyajikan beberapa hal menarik tentang cara-cara perusahaan beroperasi tetapi rasio profitabilitas akan memberikan jawaban akhir tentang efektivitas manajemen perusahaan.

J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland dalam bukunya **Management Financial**, dialihbahasakan oleh **Jaka Wasana dan Kirbrandoko** dalam buku **Manajemen Keuangan**, menjelaskan jenis-jenis rasio profitabilitas serta rumus-rumusny sebagai berikut :

1) Laba Operasi Bersih Terhadap Penjualan

$$= \frac{\text{LOB}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2) Laba Bersih Terhadap Penjualan

$$= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3) Hasil Pengembalian atas Ekuitas

$$= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}} \times 100\%$$

4) Laba Operasi Bersih Terhadap Total Aktiva

$$= \frac{\text{LOB}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

PT. Shin-Heung Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam usaha pembuatan spare-part barang elektronik yaitu perangkat-perangkat keras contohnya Cover VCD dan Cover Tape. PT. Shin-Heung Indonesia berlokasi di Jalan Lemah Abang B II E Blok C3 No.1 Bekasi 17550, Jawa Barat, Indonesia.

PT. Shin-Heung Indonesia mengklasifikasikan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun metode yang penulis gunakan dalam pemisahan biaya semi variabel kedalam unsur biaya tetap dan unsur variabel adalah metode titik tertinggi dan titik terendah, biaya-biaya yang tergolong biaya semi variabel adalah biaya listrik, biaya pemeliharaan mesin dan peralatan, biaya bahan bakar dan biaya komunikasi (Telepon dan Fax).

Adapun besarnya harga jual, volume penjualan, biaya variabel dan biaya tetap PT. Shin-Heung Indonesia pada bulan Desember 2000 adalah harga jual Rp.27.100, volume penjualan 23.745 unit Cover VCD, biaya variabel Rp.272.952.480, dan biaya tetap Rp.148.331.522.

Berdasarkan biaya-biaya yang terjadi pada bulan Desember 2000, titik impas perusahaan ditetapkan sebesar 9.505 unit Cover VCD atau sebesar Rp.257.585.500, apabila pada bulan Januari 2001 perusahaan menurunkan harga jual dari Rp.27.100 menjadi Rp.24.400 maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas sebesar 11.494 unit atau sebesar Rp.280.453.600,00 jika perusahaan menurunkan harga jual

menjadi Rp 24.400,00, faktor yang lainnya tetap maka laba usaha yang dapat diperoleh pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 158.093.998,00.

Dengan adanya pengurangan bahan baku dan bahan penolong sebesar 20% maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas adalah sebesar 8.285 unit atau sebesar Rp.224.523.500. Dengan adanya pengurangan biaya variabel sebesar 20%, maka laba usaha yang dapat diperoleh pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 276.796.100,00. Berdasarkan penurunan harga jual menjadi Rp 24.400,00 maka Margin Of Safety untuk bulan Januari 2001 sebesar 12.251 unit atau 51% dan untuk pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 maka Margin Of Safety untuk bulan Januari 2001 sebesar 15.487 unit atau 65%.

Laba yang diperoleh suatu perusahaan biasanya merupakan suatu ukuran baik atau tidaknya kinerja perusahaan. Untuk mengukur tentang kemampuan perusahaan dalam mencapai laba usaha maka dapat diukur dengan rasio profitabilitas.

Pada periode Desember 2000 rasio profitabilitas perusahaan adalah sebesar 34,53% dan dengan asumsi penurunan harga jual perusahaan pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 24.400,00 dan faktor yang lainnya tetap maka rasio profitabilitas perusahaan akan menjadi sebesar 27,28%. Jika terjadi pengurangan biaya variabel 20% atau sebesar Rp 9.196,12 maka rasio profitabilitas perusahaan untuk bulan Januari 2001 sebesar 43,01%. Rasio profitabilitas perusahaan menurun sebesar 7,25% setelah adanya penurunan harga jual, berdasarkan pengurangan biaya variabel sebesar 20% atau menjadi Rp 9.196,12 maka terjadi peningkatan rasio profitabilitas untuk bulan Januari 2001 sebesar 8,48%.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

6.1.1. Simpulan Umum

PT. Shin-Heung Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam pembuatan spare-part barang-barang elektronik, dimana produk yang dihasilkan antara lain Cover VCD dan Cover Tape. PT. Shin-Heung Indonesia berlokasi di Jalan Lemah Abang B II E Blok C3 No. 1 Bekasi 17550, Jawa Barat, Indonesia.

6.1.2. Simpulan Khusus

- 1) Berdasarkan analisis yang penulis lakukan pada bab pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis biaya volume laba pada PT. Shin-Heung Indonesia adalah sebagai berikut :
 - Pada tahun 2000, didalam perencanaan laba perusahaan belum menerapkan analisis biaya volume laba.
 - Pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi pada tahun 2000 sangat dipengaruhi oleh biaya semi variabel yang terjadi diantaranya biaya pemeliharaan mesin dan peralatan, biaya bahan bakar, biaya listrik, biaya bahan bakar dan biaya komunikasi. Penulis melakukan pemisahan terhadap biaya

semivariabel ini dengan menggunakan metode titik tertinggi dan metode titik terendah menjadi unsur biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan perhitungan analisis biaya volume laba yang penulis coba lakukan pada PT. Shin-Heung Indonesia maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Berdasarkan biaya-biaya yang terjadi pada bulan Desember 2000, titik impas perusahaan ditetapkan sebesar 9.505 unit Cover VCD atau sebesar Rp.257.585.500.
- Apabila pada bulan Januari 2001 perusahaan menurunkan harga jual dari Rp.27.100 menjadi Rp.24.400 dan unsur yang lainnya tetap maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas adalah sebesar 11.494 unit atau Rp.280.453.600.
- Jika perusahaan menurunkan harga jual menjadi Rp 24.400,00 dan unsur lainnya tetap maka laba usaha yang dapat diperoleh untuk bulan Januari 2001 sebesar Rp 158.093.998,00.
- Dengan adanya pengurangan biaya variabel sebesar 20% dan unsur yang lainnya tetap maka volume penjualan yang diharapkan pada titik impas sebesar

8.285 unit dan laba yang dapat diperoleh pada bulan Januari 2001 sebesar Rp 276.796.100,00.

- Dengan pengurangan biaya variabel 20% dan harga jual tetap maka Margin Of Safety untuk Januari 2001 sebesar 15.487 unit atau sebesar 65% dan untuk harga jual Rp 24.400,00 dan faktor yang lainnya tetap maka Margin Of Safety untuk bulan Januari 2001 sebesar 12.251 unit atau sebesar 51%.

2) Berdasarkan perhitungan rasio profitabilitas pada PT. Shin-Heung Indonesia maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Rasio profitabilitas perusahaan pada bulan Desember 2000 adalah 34,53%.
- Dengan adanya penurunan harga jual 10% maka rasio profitabilitas perusahaan pada bulan Januari 2001 sebesar 27,28%.
- Jika terjadi pengurangan biaya variabel sebesar 20% maka rasio profitabilitas perusahaan untuk bulan Januari 2001 sebesar 43,01%.

3) Untuk periode Januari 2001 terjadi perubahan rasio profitabilitas perusahaan yaitu terjadi penurunan 7,25% jika perusahaan menurunkan harga jual sebesar 10% dan terjadi peningkatan rasio profitabilitas sebesar 8,48% jika perusahaan melakukan pengurangan biaya variabel sebesar 20%.

6.2. Saran

Berdasarkan analisis yang dilakukan penulis, maka penulis menyarankan kepada perusahaan untuk menerapkan analisis biaya volume laba sehingga perusahaan dapat dengan lebih mudah menentukan faktor mana saja yang perlu di rubah sehingga dapat memberikan pengaruh positif bagi pencapaian tujuan yang diinginkan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- 1) Amin Widjaja Tunggal. Manajemen Biaya. Cetakan Ke-1. Harvarindo, Jakarta, 1995
- 2) Any Agus Kana. Anggaran Perusahaan. Edisi Ke-2. Ak Group, Yogyakarta, 1998.
- 3) Erwan Dk. Manajemen Keuangan. Ak Group, Yogyakarta, 1993.
- 4) Fred Weston, Thomas E. Copeland. Financial Management. Yang Dialihbahasakan Oleh Jaka Wasana, Kirbrandoko dalam bukunya Manajemen Keuangan. Edisi Ke-8. Erlangga, Jakarta, 1994.
- 5) Glen A Welsch, Ronald W Hilton, Paul N Gordon. Budgeting, Planning, And Controlling Profit. Yang dialihbahasakan oleh Anassidik dalam bukunya Anggaran, Perencanaan Dan Pengendalian Laba. Edisi Ke-5. Bumi Aksara, Jakarta, 1995.
- 6) Horngren T. Charles, Sundem Strato. Introduction To Management Accounting. 8th Edition. Prentice Hall, Inc, New Jersey, 1995.
- 7) Horngren T. Charles, George Foster, Srikant Datar. Cost Accounting A Managerial Emphasis. 8th Edition. Prentice Hall, Inc, New Jersey, 1995.
- 8) IAI. Standar Akuntansi Keuangan. Salemba Empat, Jakarta, 1994.
- 9) Komarudin Ahmad. Akuntansi Manajerial : Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan. Edisi Ke-I. PT. Jaya Grafindo, Jakarta, 1997.
- 10) L. Gaile Rayburn. Cost Accounting Using A Cost Management Approach. 6th Edition. Von Hoffman Press Inc, Usa, 1993.
- 11) Mas'ud Machfoedz. Akuntansi Manajemen. Edisi Ke-5. STIE Widya Wiwaita, Yogyakarta, 1996.
- 12) Mardiasmo. Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok Produksi. Cetakan Pertama. Andi Offset, Yogyakarta, 1994.
- 13) Michael W Maher, Edward B Deakin. Cost Accounting. Yang dialihbahasakan oleh Herman W, Adjat Djatnika dalam bukunya Akuntansi Biaya. Edisi Ke-4. Erlangga, Jakarta, 1996.
- 14) Mulyadi. Akuntansi Biaya. Edisi Ke-5. Aditya Media, Yogyakarta, 1999.

- 15) Ray H Garrison. Managerial Accounting. Yang dialihbahasakan oleh Bambang Purnomosidhi, Erwan Dukat dalam bukunya Akuntansi Manajerial. Edisi Ke-3. Ak Group, Yogyakarta, 1997.
- 16) Ray H Garrison. Managerial Accounting. Yang dialihbahasakan oleh Kusnedi dalam bukunya Akuntansi Manajerial. Edisi Pertama. ITB, Bandung, 1997.
- 17) Supriyono. Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok. Edisi Ke-2. BPFE-Yogyakarta, 1995.
- 18) Theodorus M Tuanakotta. Teori Akuntansi. Edisi Pertama. FE-UI, Jakarta, 1999.
- 19) Usry, Hammer. Cost Accounting. 10th Edition. International Edition. South-Western Publising Co, 1993.
- 20) Warren, Reeve, Fess. Managerial Accounting. 5th Edition. South-Western Publising Co, 1997.
- 21) Welsch, Hilton, Gordon. Budgeting. Yang dialihbahasakan oleh Purwatiningsih, Maudy Warouw dalam bukunya Anggaran. Edisi Ke-5. Salemba Empat, Jakarta, 1996.
- 22) Zaki Baridwan. Akuntansi Intermediate. Edisi Ke-7. BPFE-Yogyakarta, 1996.

LAMPIRAN



PT. SHIN HEUNG INDONESIA

BEKASI INTERNATIONAL INDUSTRIAL ESTATE BLOK C 3 NO. 1 LEMAHABANG BEKASI 17550

TEL. : 62-21-897-2005/2006, FAX. : 62-21-897-2007

SURAT KETERANGAN

No. : 021/SHI/A/VIII/2001

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ju An Hua
Jabatan : Kepala Divisi Akuntansi
Alamat : Jl. Lemah Abang B II E Blok C3 No. 1 Bekasi 17550 Jawa Barat Indonesia

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Sumarlin
Jabatan : Mahasiswa Univ. Pakuan, Bogor
Jurusan : Akuntansi, Fakultas Ekonomi
No. Mahasiswa : 022196274

Telah melakukan penelitian pada PT. Shin-Heung Indonesia, guna penyusunan skripsinya yang berjudul *Hubungan Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Dengan Peningkatan Rasio Profitabilitas Pada PT. Shin-Heung Indonesia.*

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dijadikan periksa bagi yang bersangkutan dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bekasi, 06 agustus 2001



(Ju An Hua)
Ka. Divisi Akuntansi

PT. Shin-Heung Indonesia
Divisi Cover VCD
Perincian Biaya Umum Dan Administrasi
Bulan Desember 2000

Keterangan	(Dalam Rupiah) Jumlah
1. Gaji	19.750.147
2. Bonus	3.577.625
3. Tunjangan Hari Raya	9.180.915
4. Biaya Komunikasi (Telepon dan Fax)	1.114.326
5. Sumbangan	315.718
6. PPh 21	8.374.250
7. Biaya Pemeliharaan Kendaraan	1.478.744
8. Biaya Penyusutan	1.075.000
9. Konsumsi	825.494
10. Alat Tulis Kantor	1.570.629
11. Pemeliharaan Peralatan Kantor	913.150
Total Biaya Umum dan Administrasi	48.175.998

Sumber PT. Shin-Heung Indonesia

PT. Shin-Heung Indonesia
Divisi Cover VCD
Perincian Biaya Produksi Tidak Langsung
Bulan Desember 2000

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
1. Gaji	56.080.756
2. Pegobatan	5.426.964
3. Biaya Listrik	19.115.458
4. Alat Listrik	749.525
5. Alat Tulis Kantor	329.480
6. Tunjangan Transport	1.190.127
7. Retribusi Air	983.509
8. Penyusutan	9.404.176
9. Bonus	11.129.690
10. Pemeliharaan Mesin dan Peralatan	10.957.150
11. Pemeliharaan Bangunan	925.640
12. Pemakaian Solar	8.617.843
13. Pemakaian Pelumas	219.875
14. Sewa Truck	3.927.300
15. Bending	15.899.420
Total Biaya Produksi Tidak Langsung	144.956.913

Sumber PT. Shin-Heung Indonesia

