



**Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan
Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT Rolman**

Skripsi

Dibuat Oleh:

Mochamad Irman Abdurachman
0221040243

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

2008

**Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan
Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT Rolman**

Skripsi

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

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Eddy Soepardi', written over a horizontal line.

(Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM.,SE.,Ak.)

Ketua Jurusan,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ketut Sunarta', enclosed within a large, loopy oval shape.

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

**Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan
Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT Rolman**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari : Jumat Tanggal : 11 Nopember 2008

Mochamad Irman Abdurachman
0221040243

Menyetujui

Dosen Penilai,



(Hendro Sasongko MM., Drs., Ak)

Pembimbing,



(Wayan Rai Suarthana, MM., SE., Ak.)

Co Pembimbing,



(Ellyn Octavianty, MM., SE.)

ABSTRAK

MOCHAMAD IRMAN ABDURACHMAN. NPM 022104243. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT Rolman. Di bawah bimbingan : Bapak Wayan Rai Suarhana, MM., SE., Ak. dan Ellyn Octavianty, MM., SE.

Setiap organisasi yang berorientasi pada laba (*profit oriented organization*) maupun organisasi nirlaba (*non profit oriented organization*) mempunyai tujuan dan sasaran untuk masa yang akan datang. Agar perusahaan tidak menderita kerugian, perlu disusun suatu perencanaan laba. Perencanaan laba dapat dilakukan dengan menggunakan *Cost Profit Volume Analysis* (Analisis biaya volume laba).

Perencanaan laba merupakan pengembangan dari suatu rencana atau operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Dalam perencanaan laba, manajemen harus mengestimasi biaya dan pendapatan untuk masa yang akan datang sehingga manajemen dapat memperkirakan laba yang akan diperoleh. Biaya dan pendapatan dapat dianggarkan dengan suatu teknik analisis. Sehingga penulis mencoba melakukan analisis atas biaya dan pendapatan dengan menggunakan analisis Biaya-volume-laba.

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis biaya volume laba menekankan pada keterkaitan biaya, kuantitas yang terjual, dan harga. Dengan adanya informasi mengenai besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan pada masa yang akan datang, maka manajemen dapat menentukan berapa besarnya volume penjualan agar dapat menutupi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Identifikasi dari permasalahan yaitu: Bagaimana penerapan analisis biaya volume laba, Bagaimana pencapaian laba, dan Bagaimana peranan analisis biaya volume laba sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek..

PT Rolman adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan (pengolahan) industri barang-barang teknik dari karet (*Rubber Roll*). Unit analisis berlokasi di Desa Tlajung Udik Kecamatan Gunung Putri Kabupaten Bogor. Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan maka metode penelitian yang digunakan terdiri dari desain penelitian yang mencakup jenis penelitian yang digunakan deskriptif eksploratif, dengan metode studi kasus, teknik penelitian analisis kualitatif, unit analisis yang digunakan ialah *groups* dan operasional variabel terdiri dari variabel independen dan variabel dependen.

PT Rolman selama 3 tahun berturut-turut yaitu tahun 2005, 2006, dan 2007 belum mencapai laba yang optimal, hal itu disebabkan karena terjadinya peningkatan biaya variabel yang signifikan dalam hal ini adalah biaya bahan baku. Peningkatan biaya variabel yang terjadi pada PT Rolman ini menyebabkan turunnya margin kontribusi, sehingga laba yang diperoleh perusahaan pun menurun. Biaya variabel yang mengalami peningkatan ini disebabkan karena perusahaan tidak memperhatikan faktor-faktor yang dapat menimbulkan kenaikan biaya. Penerapan analisis biaya volume laba pada PT Rolman dapat memberikan informasi-informasi yang bermanfaat bagi manajemen perusahaan untuk melakukan perencanaan laba jangka pendek.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam semoga tercurah bagi junjungan kita, Nabi besar Muhammad SAW.

Adapun skripsi ini berjudul: “Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT Rolman”.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan, bimbingan dan dorongan yang diberikan selama penyusunan skripsi ini kepada:

1. Ibunda dan Ayahanda serta kakak ku yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil dalam penyusunan makalah seminar ini.
2. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM., SE., Ak, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor
3. Bapak Ketut Sunarta, MM., Drs., Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan Bogor.
4. Bapak Wayan Rai Suarthana, MM., SE., Ak, selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Ibu Ellyn Octavianty, MM., SE, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan Bogor dan selaku Dosen Co Pembimbing Skripsi.
6. Ibu Siti Maemunah, SE., MSi, selaku Koordinator Seminar Akuntansi.
7. Bapak Wahyu Eko Budisantoso, MBA., SE., Ak, selaku Dosen Penilai Seminar Akuntansi.

8. Bapak Yohanes Indrayono, MM., Ak, selaku Dosen penilai Seminar Akuntansi.
9. Staf Tata Usaha Akuntansi dan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan atas bantuannya.
10. Ibu Hj Siti Rowilin SE, yang telah meluangkan waktunya dalam memberikan informasi untuk penulisan skripsi.
11. Untuk orang terdekat dan terkasih Rohimah SE, yang selalu mensupport dan membantu dalam penyusunan skripsi ini.
12. Saudara Yasin yang telah memberikan dorongan, semangat kepada penulis serta meluangkan waktunya untuk membantu dalam penyusunan skripsi. Terima Kasih, jasmu takkan pernah terlupakan.
13. Para sahabat yang selalu ada baik dalam suka maupun duka, khususnya teman-teman kelas E dan HMA angkatan 2004 yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, thanks atas dukungannya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang sifatnya membangun guna penyempurnaan makalah ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini berguna bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain yang memerlukannya.

Bogor, Nopember 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi masalah.....	2
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	2
1.4. Kegunaan Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian.....	4
1.5.1. Kerangka Pemikiran.....	4
1.5.2. Paradigma Penelitian.....	9
1.6. Hipotesis Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Biaya.....	11
2.1.1. Pengertian Biaya	11
2.1.2. Tujuan dan Fungsi Biaya	12
2.1.3. Klasifikasi Biaya	14
2.2. Analisis Biaya Volume Laba.....	19
2.2.1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba	19
2.2.2. Manfaat Analisis Biaya Volume Laba.....	20
2.2.3. Asumsi-asumsi Analisis Biaya Volume Laba	21
2.3. Analisis Titik Impas	22
2.3.1. Pengertian Analisis Titik Impas.....	22
2.3.2. Cara Menentukan Titik Impas	23
2.3.3. Marjin kontribusi (<i>Contribution margin</i>)	26
2.3.3. Analisis <i>Margin of Safety</i>	27
2.4. Laba	29
2.4.1. Pengertian Laba	29
2.4.2. Perencanaan Laba	29
2.4.3. Perencanaan Laba Jangka Panjang	30
2.4.4. Perencanaan Laba Jangka Pendek	31
2.4.5. Menetapkan target laba	32
2.5. Peranan Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alternatif Perencanaan laba Jangka Pendek	33

BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1.	Objek Penelitian	35
3.2.	Metode Penelitian	35
3.2.1.	Desain Penelitian	35
3.2.1.1.	Jenis, metode, dan teknik penelitian	36
3.2.1.2.	Unit Analisis	37
3.2.2.	Operasionalisasi Variabel	37
3.2.3.	Prosedur pengumpulan data.....	39
3.2.4.	Metode Analisis	40
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1.	Gambaran Umum Perusahaan	42
4.1.1.	Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	42
4.1.2.	Struktur Organisasi	43
4.1.3.	Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan	46
4.2.	Hasil dan Pembahasan.....	47
4.2.1.	Analisis Biaya volume laba pada PT Rolman	47
4.2.1.1.	Klasifikasi Biaya	47
4.2.1.2.	Analisis Margin Kontribusi	54
4.2.1.3.	Analisis Titik Impas	56
4.2.1.4.	Analisis Margin of Safety.....	64
4.2.2.	Perencanaan dan Realisasi Laba pada PT Rolman	70
4.2.2.1.	Perencanaan Laba Tahun 2006.....	70
4.2.2.2.	Realisasi Pencapaian Laba	75
4.2.3.	Peranan Analisis Biaya volume Laba sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek.....	77
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Simpulan	80
5.2.	Saran	81

JADWAL PENELITIAN
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1 : Operasionalisasi Variabel.....	38
Tabel 2 : <i>Fixed Cost dan Variabel Cost</i>	53

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1 : Paradigma Penelitian	9
Gambar 2 : Grafik Titik Impas.....	26
Gambar 3 : Grafik <i>Break Even Point</i> Tahun 2005.....	62
Gambar 4 : Grafik <i>Break Even Point</i> Tahun 2006.....	63
Gambar 5 : Grafik <i>Break Even Point</i> Tahun 2007.....	64
Gambar 6 : Grafik Biaya Volume Laba Tahun 2005.....	67
Gambar 7 : Grafik Biaya Volume Laba Tahun 2006.....	68
Gambar 8 : Grafik Biaya Volume Laba Tahun 2007.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat pernyataan**
- Lampiran 2 : Surat keterangan riset**
- Lampiran 3 : Struktur Organisasi PT Rolman**
- Lampiran 4 : Laporan Rugi Laba PT Rolman Tahun 2005**
- Lampiran 5 : Laporan Rugi Laba PT Rolman Tahun 2006**
- Lampiran 6 : Laporan Rugi Laba PT Rolman Tahun 2007**
- Lampiran 7 : Laporan Realisasi Rugi Laba PT Rolman Periode 1 Januari – 30 September 2008**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Salah satu tujuan jangka pendek yang ingin dicapai perusahaan adalah mencapai laba usaha yang optimal. Namun demikian tujuan tersebut seringkali tidak bisa tercapai, bahkan perusahaan seringkali menderita kerugian. Agar perusahaan tidak menderita kerugian, perlu disusun suatu perencanaan laba. Perencanaan laba dapat dilakukan dengan menggunakan *Cost Profit Volume Analysis* (Analisis biaya volume laba).

Analisis Biaya volume laba merupakan suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Analisis tersebut menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas produk yang terjual dan harga. Analisis ini juga membantu memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar elemen-elemen tersebut.

Demikian halnya dengan PT. Rolman yang memproduksi barang-barang teknik dari karet (*rubber roll*) seperti Rubber Mets data keuangan selama 3 (tiga) tahun yaitu tahun 2005,2006 dan 2007 menunjukkan tingkat capaian laba yang semakin menurun. Pada tahun 2005 capaian laba adalah sebesar Rp197.549.672,00 , laba tersebut pada tahun 2006 menurun menjadi

Rp 148.591.178,00, demikian juga tahun 2007 menurun menjadi Rp 144.706.728,00. Dengan demikian selama 3(tiga) tahun telah terjadi penurunan laba sebesar 26,60 %. Penurunan laba tersebut antara lain disebabkan meningkatnya total biaya yang tidak sebanding dengan total penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian , perusahaan belum menerapkan perencanaan laba dengan pendekatan ” Analisis Biaya volume laba “

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada PT. Rolman.”**

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan analisis biaya volume laba pada PT. Rolman?
2. Bagaimana pencapaian laba pada PT Rolman?
3. Bagaimana peranan analisis biaya volume laba sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. Rolman?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan maksud untuk menambah pemahaman pengetahuan penulis, sebagai bahan pertimbangan atau evaluasi untuk menentukan kebijakan dimasa yang akan datang khususnya dalam menganalisis

biaya volume dan laba dalam menentukan komposisi penjualan, serta memperoleh data dan informasi yang diperlukan penulis sebagai bahan yang akan diolah dalam penyusunan skripsi ini. Adapun tujuan yang akan dicapai penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penerapan biaya volume laba pada PT. Rolman.
2. Untuk mengetahui pencapaian laba pada PT. Rolman
3. Untuk mengetahui peranan analisis biaya volume laba sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. Rolman?

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi semua pihak yang berkepentingan khususnya yang berhubungan dengan analisis biaya volume laba diantaranya sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis

a. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan di bidang Akuntansi Manajemen khususnya biaya volume laba dan membantu penulis dalam memahami penerapan ilmu pengetahuan yang diperoleh dari perkuliahan.

b. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat memberikan sumber informasi yang bermanfaat dan berguna sebagai bahan acuan dan referensi dalam pengembangan penelitian lainnya.

2. Kegunaan Praktis

Diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk kemajuan perusahaan ke arah positif sesuai dengan harapan.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Dalam ekonomi dikenal suatu prinsip “Pengorbanan sekecil-kecilnya dan berusaha untuk mendapatkan kepuasan yang maksimal.” Demikian juga bagi perusahaan dalam usaha meningkatkan nilai perusahaan hendaknya dicapai melalui efisiensi usaha. Efisiensi usaha tersebut dicapai melalui pengendalian biaya.

Informasi biaya mempunyai peranan yang sangat penting perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan.

Darsono Prawironegoro (2005, 15) mendefinisikan biaya (*cost*) yaitu :

Biaya ialah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang.

Analisis terhadap pendapatan dan biaya dapat berguna untuk menentukan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan menghubungkan antara biaya, volume dan laba. Suatu

alat yang menghubungkan biaya, volume dan laba adalah dengan menggunakan Analisis Biaya Volume Laba.

Analisis Biaya volume laba merupakan suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. (Rudianto, 2006, 43)

Analisis Biaya Volume Laba menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas produk yang terjual dan harga. Analisis ini juga membantu memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen, yaitu:

1. Harga produk
2. Volume atau tingkat aktivitas
3. Biaya variabel per unit
4. Total biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual

Untuk melakukan analisis biaya volume laba, laporan laba-rugi harus disajikan dengan konsep harga pokok variabel sehingga laba kontribusi (*contribution margin*) yang merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu dapat diketahui dan selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Laporan ini digunakan sebagai dasar analisis karena format laporannya menekankan pada perilaku biaya, oleh karena itu akan sangat membantu manajemen dalam menghitung pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume kegiatan terhadap laba perusahaan.

Analisis biaya volume laba menggunakan dua asumsi penting, yaitu harga dan biaya diketahui dengan pasti, tetapi hal itu jarang terjadi. Resiko dan ketidakpastian adalah bagian dari pengambilan keputusan bisnis dan bagaimana pun hal itu harus ditangani. Dalam hal ini analisis biaya volume laba juga dapat bermanfaat bagi manajemen dalam mengukur resiko. Dua konsep yang bermanfaat bagi manajemen adalah *margin safety* dan *operating leverage*. Kedua konsep ini dapat dipertimbangkan untuk mengukur resiko. Masing-masing konsep mensyaratkan pengetahuan mengenai biaya tetap dan variabel.

Menurut Hansen dan Mowen (2005, 297), *Margin safety* merupakan suatu unit yang dijual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan diterima yang melebihi volume impas.

Margin Safety juga memberi petunjuk tentang sampai seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. *Margin of safety* mengukur pengaruh potensial terhadap resiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh di bawah dari tingkat yang direncanakan.

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2005, 298), *operating leverage* merupakan kondisi di mana manajer dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan dan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva). Suatu perusahaan dianggap mempunyai *operating leverage* yang tinggi jika mempunyai

struktur biaya tetap yang relatif lebih tinggi daripada biaya variabel, laba perusahaan sangat sensitif sekali terhadap penjualan. Artinya, ada fluktuasi dalam presentase yang kecil saja terhadap penjualan dapat menyebabkan kenaikan atau penurunan laba (rugi) perusahaan dalam presentase yang besar dan sebaliknya dianggap mempunyai *operating leverage* yang rendah jika proporsi biaya tetap relatif lebih rendah daripada biaya variabel.

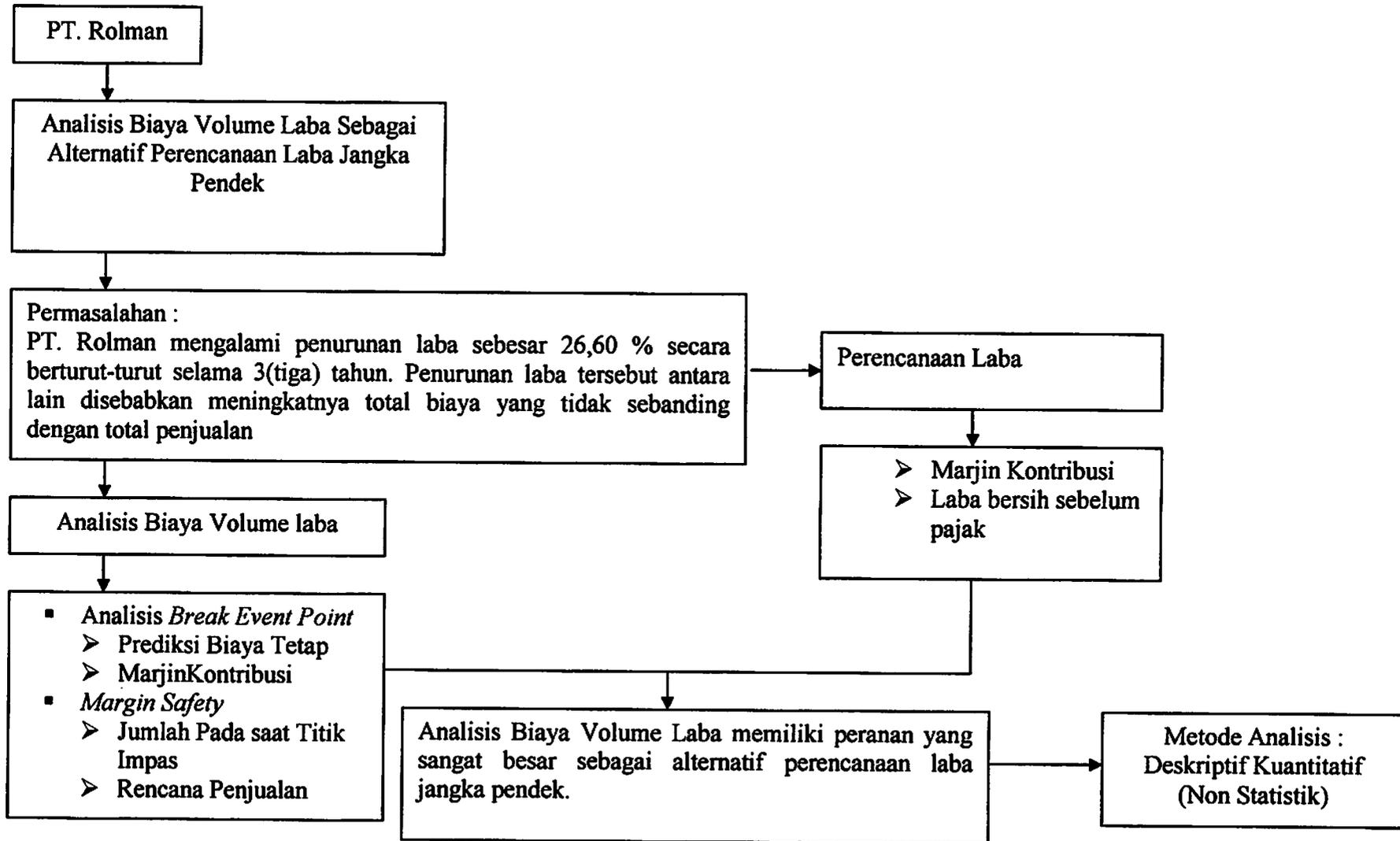
Dengan melakukan analisis terhadap pendapatan dan biaya maka manajemen dapat mengestimasi atau memperkirakan laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan dapat menetapkan besarnya biaya yang harus dikeluarkan dalam kegiatan operasionalnya.

Menurut Carter Usry (2005, 4) mendefinisikan bahwa “Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana atau operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.”

Analisis biaya volume laba merupakan alat yang tepat dalam melakukan perencanaan tersebut. Dengan analisis biaya volume laba, manajemen dapat melakukan perencanaan terhadap biaya dan pendapatan sehingga laba yang akan diperoleh di masa yang akan datang dapat diestimasi.

1.5.2. Paradigma Penelitian

Alur pikiran dalam penelitian ini dituangkan dalam Paradigma Penelitian pada Gambar 1.



Gambar 1
Paradigma Penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian pada kerangka pemikiran, penulis mencoba merumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. PT. Rolman menerapkan analisis biaya volume laba untuk melihat hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan.
2. PT. Rolman belum mencapai laba yang optimal.
3. Analisis biaya volume laba memiliki peranan yang sangat besar sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian dan Klasifikasi biaya

2.1.1. Pengertian biaya

Dalam mendefinisikan biaya, maka ada perbedaan antara akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Dalam akuntansi keuangan, biaya didefinisikan sebagai pengorbanan yang dilakukan agar memperoleh barang atau jasa, sedangkan menurut akuntansi manajemen, istilah biaya digunakan dalam berbagai cara yang berbeda, karena terdapat beberapa jenis biaya yang berbeda dan biaya ini diklasifikasikan menurut cara yang berbeda sesuai dengan kebutuhan manajemen

Menurut Masyah Kholmi (2004, 11) mendefinisikan istilah biaya (*cost*) adalah :

Biaya adalah pengorbanan sumber daya atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat sekarang atau dimasa yang akan datang.

Sedangkan Darsono Prawironegoro (2005, 15) mendefinisikan biaya (*cost*) yaitu :

Biaya ialah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau

jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang.

Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya merupakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan yang dikorbankan untuk memperoleh nilai manfaat guna memperoleh keuntungan di masa yang akan datang bagi perusahaan.

2.1.2. Tujuan dan Fungsi Biaya

Tujuan akuntansi biaya adalah menyajikan informasi biaya yang dibutuhkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan, menurut Bastian Bustami (2007, 8) tujuan dan fungsi biaya adalah

1. Perencanaan

Perusahaan menggunakan data biaya untuk memilih metode atau program pencapaian tujuan yang terbaik masa yang akan datang yang ingin dicapai pada saat menelaah alternatif pelaksanaan tindakan. Perusahaan juga menggunakan data biaya untuk pembuatan anggaran (*budget*) yang digunakan untuk memperkirakan bahan baku, tenaga kerja dan teknologi.

2. Pengawasan

Pengawasan diperlukan untuk membandingkan dan mengevaluasi, apakah anggaran atau program yang dibuat sudah dilaksanakan dengan benar sesuai dengan fungsi perencanaan. Tahapan ini merupakan tahapan penentuan terhadap pelaksanaan

dari rencana yang sudah dibuat, baik yang berhubungan dengan pencapaian harga pokok standar digariskan pada anggaran (*budget*), tetapi juga masalah-masalah penyusunan terhadap anggaran.

3. Penetapan Harga

Pertimbangan yang diperlukan dalam penetapan biaya selain permintaan dan penawaran adalah biaya, Oleh karena itu pertimbangan yang baik seseorang manajemen dalam keputusan penetapan harga yaitu dengan memastikan pemulihan atas semua biaya dalam pencapaian laba.

4. Menetapkan Laba

Akuntansi biaya dimulai dari proses produksi sehingga terbentuk *out-put* atau produk yang dihasilkan. Pada akhirnya produk yang dihasilkan tersebut ditujukan untuk dapat menghasilkan laba. Laba yang dihasilkan dapat ditentukan dengan mengumpulkan seluruh biaya yang dikeluarkan yang kemudian akan dibandingkan dengan biaya-biaya lain.

5. Pengambilan Keputusan

Akuntansi biaya dapat digunakan untuk memilih berbagai macam alternatif dalam pengambilan keputusan. Misalnya: keputusan apakah suatu perusahaan akan menghentikan atau menruskan suatu segmen yang secara terus menerus mengalami kerugian. Berdasarkan informasi biaya maka perusahaan dapat

mengambil keputusan baik yang bersifat jangka pendek maupun yang bersifat jangka panjang.

2.1.3. Klasifikasi Biaya

Untuk tujuan analisis dan pengambilan keputusan, diperlukan adanya klasifikasi biaya. Darsono Prawironegoro (2005, 19) menggolongkan biaya dalam suatu perusahaan berdasarkan pada:

1. Penggolongan dasar, terdiri dari biaya produksi (*production cost*), dan biaya usaha (*commercial cost*).
2. Masa akuntansi, terdiri dari pengeluaran modal (*capital expenditures*), dan pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*).
3. Volume kegiatan, terdiri dari biaya tetap (tidak mengikuti volume kegiatan), dan biaya variabel (mengikuti volume kegiatan).
4. Departemen, terdiri dari biaya departemen produksi dan departemen jasa (pembantu produksi).
5. Biaya bersama, terdiri dari *common cost* (biaya overhead pabrik) dan *joint cost* atau biaya gabungan (biaya material)
6. Perencanaan dan pengawasan, terdiri dari biaya standard an anggaran
7. Proses analisis, terdiri dari *differential cost*, *relevant cost*, *opportunity cost*.
8. Sifat kegiatan, terdiri dari biaya utama (biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung) dan biaya konversi atau biaya pengolahan (biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik).

Informasi mengenai biaya, merupakan salah satu informasi yang mempunyai peranan sangat penting dalam setiap proses kegiatan dalam perusahaan. Dengan adanya informasi biaya, maka akan

membantu dan memberikan kemudahan bagi para manajer dalam kegiatan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan.

Dalam hubungan dengan biaya volume laba biaya digolongkan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel

Menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2005, 18) :

Biaya Tetap adalah biaya-biaya yang di dalam jarak kapasitas (*range of capacity*) tertentu totalnya tetap, meskipun volume kegiatan perusahaan berubah-ubah.

Sedangkan menurut Masiyah Kholmi dan Yuningsih (2004, 20) :

Biaya Tetap adalah biaya yang secara total tetap pada waktu tertentu (jangka pendek), selama perusahaan masih belum dalam keadaan full kapasitas dan biaya perunitnya berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang secara total tetap pada waktu jangka pendek selama perusahaan masih belum dalam keadaan full kapasitas dan biaya perunitnya berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan dan dalam batas-batas yang telah ditentukan oleh manajemen perusahaan.

Menurut Darsono Prawironegoro (2005, 19) biaya tetap ini memiliki dua tipe yaitu:

a. *Committed Fixed Cost*

Committed Fixed Cost ialah biaya akibat memiliki harta (penyusutan, sewa, asuransi, pajak kekayaan, gaji). Unsur-unsur dari *committed fixed cost* adalah biaya organisasi yaitu biaya pendirian organisasi dan pengelolaannya, biaya pabrik yaitu biaya overhead pabrik dan biaya divisi atau departemen yaitu makin banyak divisi atau departemen makin tinggi *committed fixed cost*.

b. Biaya Tetap Berdasar Kebijakan Manajemen (*Discretionary Fixed Cost*)

Discretionary fixed cost adalah biaya kebijaksanaan, artinya biaya tetap semacam ini lahir karena kebijakan manajemen, misalnya uang cuti, tunjangan perumahan, tunjangan social, dan lain-lain.

Sedangkan biaya variable menurut Masiyah Kholmi dan Yuningsih (2004, 20) :

Biaya variabel adalah biaya yang secara total berfluktuasi secara proporsional dengan perubahan volume produksi atau penjualan atau ukuran kegiatan yang lain.

Lebih lanjut Masiyah Kholmi dan Yuningsih (2004, 20) membagi biaya variable menjadi 2, yaitu :

1). *True Variable*

Biaya variabel murni yaitu biaya berubah secara proporsional dengan perubahan volume produksi.

2). *Step-Variabel Cost*

Biaya variabel yang tingkah lakunya bertingkat, biaya ini naik atau turun tidak pada saat yang sama dengan perubahan volume kegiatan.

Sedangkan Menurut Rudianto (2006, 29) menjelaskan tentang pengertian biaya variabel, yaitu:

Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika

volume produksi bertambah, maka kelompok biaya ini juga akan bertambah secara proporsional.

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang selalu berfluktuasi sebanding dengan volume kegiatan dan biaya ini naik atau turun tidak pada saat yang sama dengan perubahan volume kegiatan.. Apabila jumlah produksi bertambah, maka biaya ini akan bertambah juga secara proporsional, dan apabila produksi dihentikan, maka biaya ini tidak akan muncul.

Biaya semi variabel menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2005, 20) adalah “biaya-biaya yang totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.”

Sedangkan menurut Darsono Prawironegoro (2005, 22) Biaya semi variabel adalah “biaya yang samar-samar perilakunya, yaitu tidak mengikuti volume kegiatan sebagai biaya variabel dan tidak bersifat tetap.”

Untuk memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap, Kamaruddin Ahmad (2005, 98) menggunakan tiga metode, yaitu :

1. Pendekatan Analisis

Dalam sistem akuntansi, biasanya dicatat informasi tentang biaya setiap bagian atau unit yang dikeluarkan suatu periode atau kapasitas tertentu. Dengan menganalisis biaya tersebut kita bisa menetapkan atau mengestimasi perubahan biaya yang dikaitkan dengan perubahan volume tertentu.

2. Pendekatan Historis

Berdasarkan pendekatan historis, pemisahan biaya semi variabel dapat ditentukan dengan 4 cara sebagai berikut:

a. Metode titik tertinggi dan terendah

Metode analisis biaya semi variabel ini menghendaki bahwa biaya yang terjadi harus diamati baik pada tingkat volume tinggi maupun pada volume rendah.

b. *Stand by Cost Method* (Biaya berjaga/bersiap)

Metode ini menggunakan cara perhitungan, pada saat atau perusahaan ditutup sementara, dan biaya yang dikeluarkan pada saat ditutup sementara itu disebut biaya tetap. Sedangkan biaya variabelnya dihitung:

$$VC_{unit} = \frac{TotalCostRata - rata}{JamKerjaRata - rata}$$

$$TotalCostRata - rata = \frac{Total\ cost}{n}$$

c. Metode Grafik Statistik

Metode ini menggunakan grafik statistik dengan sumbu vertikal menunjukkan total biaya, sedangkan sumbu horizontal menunjukkan volume (kuantitas).

d. Metode regresi sederhana

Metode ini didasarkan atas perhitungan dengan menggunakan persamaan garis lurus yang umum yaitu:

$$Y = a + bx$$

a = Biaya tetap (konstanta)

b = Biaya variabel

Dengan menjumlah seluruh persamaan maka,

$$\sum Y = N.a + b \sum x$$

setelah itu dikalikan dengan $\sum x$, maka diperoleh:

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

kedua persamaan ini dipergunakan untuk mencari nilai konstanta a dan b, dengan penguraian:

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}, \text{ untuk } b \text{ yang sudah diketahui}$$

$$\text{atau } a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}, \text{ untuk } b \text{ yang}$$

belum diketahui.

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

Tujuan dari klasifikasi biaya semi variabel tersebut adalah untuk menetapkan perilaku biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, yang selanjutnya berguna untuk memudahkan perhitungan komposisi penjualan agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal..

2.2. Analisis Biaya Volume Laba

2.2.1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba merupakan suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada periode tertentu.

Rudianto (2006, 43), menjelaskan analisis biaya volume laba adalah

Analisis Biaya-Volume-Laba merupakan suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu.

Sedangkan Edward J. Blocher (2007, 387) :

Analisis biaya volume laba merupakan metode untuk menganalisis pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba bersih, berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa analisis biaya volume laba merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis perubahan-perubahan yang mempengaruhi keputusan perusahaan dan besarnya volume penjualan terhadap laba dilihat dari hubungannya dengan biaya variabel, biaya tetap dan harga jual per unit.

2.2.2. Manfaat Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba Dapat memberikan informasi tentang apa yang terjadi terhadap hasil usaha perusahaan jika terjadi perubahan-perubahan variabel yang mempengaruhi margin kontribusi seperti volume, harga jual, dan biaya dalam jangka pendek.

Analisis biaya volume laba dapat membantu perusahaan melaksanakan strateginya dengan memberikan informasi mengenai bagaimana perubahan dalam jumlah penjualan mempengaruhi biaya dan laba.

Menurut Edward J. Blocher (2007, 387), analisis biaya volume laba dapat diterapkan dalam banyak hal, misalnya:

- Menentukan harga jual produk dan jasa
- Meluncurkan produk atau jasa baru
- Mengganti peralatan
- Mengambil keputusan apakah produk atau jasa yang ada seharusnya dibuat di dalam perusahaan atau dibeli dari pihak ketiga
- Melakukan analisis “bagaimana jika” (*What-if analyses*)

Sedangkan menurut Bastian Bustami (2006, 207) menjelaskan bahwa analisis biaya volume laba ini juga dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa dari Analisis biaya volume laba sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Oleh karena itu, analisis biaya volume laba menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga. Analisis biaya volume laba juga dapat menjadi suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi oleh suatu perusahaan dan membantu mencari pemecahannya.

2.2.3. Asumsi-asumsi Analisis Biaya Volume Laba

Dalam penerapan analisis biaya volume dan laba, ada berbagai asumsi yang digunakan, yaitu:

1. Konsep tentang variabilitas *cost* dapat diterima, karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai 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 (*single product*).
5. Jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau kombinasi produk (Product mix), sales mixnya harus tetap atau konstan.
6. Kebijaksanaan 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, yang berarti tingkat inventori harus konstan atau kosong (nol).
9. Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan-perubahan, khususnya dalam jangka pendek. (Kamaruddin Ahmad, 2005, 55)

Dengan mengetahui asumsi-asumsi tersebut penggunaan *Break Event Point (BEP)* sebagai alat analisis akan lebih berguna dalam pengambilan keputusan.

2.3. Analisis Titik Impas

2.3.1. Pengertian Analisis Titik Impas

Menurut Ray H. Gorrison (2006, 210), titik Impas (*break event point*) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, yaitu di mana laba sama dengan nol.

Sedangkan menurut menurut Charles T. Horngren (2005, 75)

Titik impas didefinisikan sebagai berikut:

Titik impas adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total – yaitu, jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa titik impas (*break event point*) merupakan titik di mana jumlah penjualan sama dengan biaya total sehingga menghasilkan laba operasi nol.

2.3.2. Cara Menentukan Titik Impas

Titik impas merupakan suatu model dari analisis biaya volume laba. Dalam menentukan titik impas ini dapat digunakan beberapa pendekatan dan metode.

Charles T. Hongren (2005, 75) mengemukakan bahwa terdapat tiga metode pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan titik impas, yakni, metode persamaan, metode kontribusi unit dan metode grafik.

Di dalam menentukan titik impas (*break event point*) maka perlu mengklasifikasikan biaya terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan variabel, karena setiap jenis biaya memiliki reaksi yang sama terhadap perubahan volume produksi pada suatu periode tertentu.

1. Metode Persamaan

Metode Persamaan. Metode ini menggunakan pendekatan matematis untuk menggambarkan perubahan unsur-unsur biaya, volume dan laba. Dalam metode persamaan, diasumsikan bahwa

harga jual dan biaya variabel per unit adalah konstan sedangkan biaya tetap secara total adalah konstan tetapi biaya tetap per unit akan berubah-ubah tergantung tingkat kegiatan, akibatnya laba per unit nantinya akan berbeda-beda pula. Karena alasan itulah, lebih tepat di dalam perhitungan analisis biaya-volume-laba menggunakan biaya tetap secara total daripada biaya tetap per unit.

Persamaannya adalah

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

(Armila Krisna Warindrani, 2006, 184)

2. Metode Kontribusi Unit

Metode Contribution unit. Metode ini digunakan hanya sekedar variasi daripada metode persamaan di atas. Ide dasar metode contribution unit adalah terletak pada keyakinan bahwa setiap barang yang dijual seharusnya mempunyai margin yang masih bisa juga menutup biaya tetap bahkan melebihinya. Pendekatan contribution unit ini dalam menghitung titik impas, khususnya bermanfaat dalam situasi di mana perusahaan mempunyai bermacam-macam produk dan ingin menghitung satu titik impas untuk seluruh produk secara keseluruhan. Rumus yang digunakan adalah

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Ratio}}$$

(Armila Krisna Warindrani, 2006, 184)

Untuk mengilustrasikan pendekatan *contribution margin* ini, Armila Krisna Warindrani (2006, 180) menjelaskan Format laporan Laba Rugi Kontribusi sebagai berikut:

PT. Ecco Pratama
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Bulan Oktober 20xx

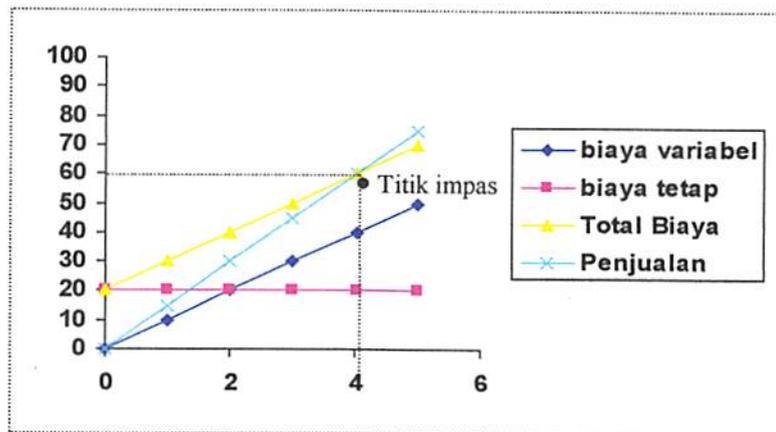
(dalam Rupiah)

	Jumlah	Per Unit
Penjualan tika	xxx	xxx
Dikurangi Biaya variabel	(xxx)	(xxx)
<i>Contribution Margin</i>	xxx	xxx
Dikurangi Biaya Tetap	(xxx)	
Laba Bersih	xxx	

3. Metode Grafik.

Hubungan antara biaya volume laba dapat dinyatakan dalam bentuk grafik. Penyajian data dengan menggunakan grafik akan sangat membantu, karena akan memberikan informasi mengenai aktivitas yang luas dan dapat memberi manajer suatu perspektif yang tidak akan dapat diperoleh dari cara lain. Di samping itu,

gambar grafik tidak hanya sekedar menunjukkan titik impas saja, akan tetapi juga memperlihatkan dengan jelas posisi laba dan rugi perusahaan secara keseluruhan pada berbagai tingkat kegiatan. Untuk lebih jelasnya berikut ini penulis sajikan grafik titik impas sebagai berikut :



Gambar 2
Grafik Titik Impas
(Charles T. Hongren, 2005, 77)

2.3.3. Marjin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Dalam menggunakan analisis biaya-volume-laba, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah laporan contribution margin (CM).

Menurut Armila Krisna warindrani (2006.1180) *Contribution margin* merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu, selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika contribution margin tidak dapat menutup biaya tetap perusahaan

($CM < FC$), maka yang timbul adalah kerugian. Dan andaikata contribution margin sama besarnya dengan biaya tetap ($CM = FC$), maka perusahaan tidak mendapat laba atau rugi (impas). Laporan ini memberikan informasi yang berharga bagi manajer dalam menganalisa pengaruh perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan.

Cahrls T. Hongren (2005, 74) menjelaskan rumus untuk mencari *contribution margin* adalah sebagai berikut :

$$\text{Contribution Margin} = \text{contribution margin per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}$$

2.3.4. Analisis *Margin Of Safety*

Manajemen perusahaan biasanya ingin mengetahui dimana posisi mereka dipandang dari segi titik impas. Jika mereka beroperasi di sekitar titik impas, maka manajemen akan berhati-hati dalam melakukan dan merancang strategi baru. Sedangkan apabila mereka beroperasi jauh dari titik impas, maka manajemen akan lebih agresif karena resikonya kecil. Ukuran dalam menghubungkan antara titik impas dan volume produksi yang sekarang dan yang direncanakan adalah *margin of safety*.

Margin of safety didefinisikan sebagai “Kelebihan jumlah penjualan atau penjualan sesungguhnya di atas titik impas”. (Edward J. Blocher 2007, 387).

Angka *margin of safety* dapat digunakan oleh manajemen untuk mengukur resiko. Apabila angka *margin of safety* yang direncanakan besar untuk tahun yang akan datang, maka resiko perusahaan untuk menderita kerugian akan lebih kecil jika terjadi penurunan penjualan, dan apabila angka *margin of safety* yang direncanakan kecil untuk tahun yang akan datang, maka resiko perusahaan untuk menderita rugi akan lebih besar apabila terjadi penurunan.

Margin of safety mengukur pengaruh potensial terhadap resiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan.

Edward J. Blocher (2007, 405) menjelaskan rumus untuk mencari *margin of safety* adalah sebagai berikut :

Margin of safety = Penjualan yang direncanakan – Penjualan pada titik impas.

Margin of safety juga dapat digunakan sebagai ratio, yaitu persentase penjualan, rumusnya adalah

$$\text{Persentase Margin of Safety} = \frac{\text{Margin Pengaman (Rp)}}{\text{Total Penjualan}}$$

Rasio *margin of safety* merupakan ukuran yang berguna untuk membandingkan resiko dari dua alternative produk, atau untuk mengukur resiko pada produk yang ada. Produk dengan rasio *margin of safety* yang relatif lebih rendah memiliki resiko yang lebih besar sehingga biasanya memerlukan perhatian lebih dari manajemen

2.4. Laba

2.4.1. Pengertian Laba

Salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh setiap organisasi atau perusahaan adalah memaksimalkan laba, oleh karena itu laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif.

Menurut Darsono Prawironegoro (2005, 160) laba adalah “Selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*), yang merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.”

Sedangkan menurut Ari Purwanti (2008, 121) pengertian laba adalah “Prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*)”

Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa laba merupakan selisih positif antara pendapatan dikurangi biaya berdasarkan ukuran dan prestasi manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan

2.4.2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah analisis yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya dan setiap unit di suatu perusahaan yang

diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba dengan menggunakan sumber daya yang tersedia (www.bi.go.id/web/id/Kamus.htm)

Berdasarkan uraian di atas perencanaan laba merupakan pengembangan dari suatu rencana yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya dan setiap unit di suatu perusahaan guna menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan tujuan perusahaan dan merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba untuk jangka pendek dan jangka panjang.

2.4.3. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Perencanaan laba jangka Panjang adalah proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan saat ini secara sistematis, disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan di masa mendatang, mengorganisasi kegiatan yang diperlukan secara sistematis guna melaksanakan keputusan ini, dan menilai serta membandingkan hasil keputusan terhadap hasil yang diharapkan melalui umpan balik yang terorganisasi dan sistematis.

Perencanaan laba jangka panjang terdiri dari langkah-langkah :

- a. Perumusan Strategi(*StrategyFormulation*)
- b. Perencanaan Strategis(*StrategicPlanning*)
- c. Penyusunan Program(*Programming*)

Tahap ini digunakan untuk memotivasi personel perusahaan untuk berpikir strategis. Hal-hal yang bersifat mendasar dan strategis dirumuskan dalam tahap perumusan yang digunakan untuk merumuskan visi, misi, keyakinan dasar, nilai dasar, tujuan dan strategi. Dalam tahapan perencanaan strategis, strategi yang telah dipilih dituangkan dalam bentuk sasaran-sasaran strategis (*strategic objective*) beserta dengan inisiatif strategis untuk mewujudkan sasaran tersebut. Dan kemudian inisiatif strategis yang telah dipilih dijabarkan dalam program jangka panjang untuk mewujudkan sasaran strategic yang telah diterapkan beserta dengan sumber dayanya.

2.4.4. Perencanaan Laba Jangka Pendek (*Budgeting*)

Perencanaan Laba Jangka Pendek merupakan analisis yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya dan setiap unit dalam waktu jangka pendek di suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba dengan menggunakan sumber daya yang tersedia (www.bi.go.id/web/id/Kamus.htm)

Perencanaan laba jangka pendek dimulai dari penyusunan program sampai dengan perencanaan laba jangka pendek keluaran yang dihasilkan dari proses perencanaan sudah bersifat kualitatif dan kuantitatif. Tahapan ini digunakan untuk menjabarkan program jangka panjang ke dalam rencana laba jangka pendek (anggaran). (<http://www.sisfokampus.net>)

2.4.5. Menetapkan Target Laba

Ada tiga prosedur yang dapat digunakan dalam menetapkan target laba yaitu

1. *A priori method*

Target laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan.

2. *A posteriori method*

Target laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.

3. *Pragmatic method.*

Pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, harapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba relative yang dianggap memadai bagi perusahaannya.

www.sisfokampus.net

Dalam menetapkan target laba ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan, antara lain :

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. volume penjualan yang harus dicapai untuk menutupi seluruh biaya yang terpakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferen dan saham biasa,

dan untuk menahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa depan.

3. *Break-event point*.
4. volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
6. Hasil pengembalian (*return*) atas modal yang digunakan
(www.sisfokampus.net)

2.5 Peranan Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek

Seorang manajer dalam pengambilan keputusan manajerial harus mengetahui hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba bagi perencanaan dan pengambilan keputusan. Para manajer membutuhkan informasi biaya yang diperlukan dari Departemen Akuntansi Biaya dalam menyediakan informasi biaya dan analisis yang membantu untuk mengantisipasi dan mengambil keputusan yang tepat mengenai hubungan biaya, volume dan laba.

Analisis biaya volume laba merupakan model sederhana tentang bagaimana respon laba terhadap harga, biaya, dan volume. Model analisis biaya volume laba ini dapat digunakan untuk menjawab beragam pertanyaan kritis seperti berapa titik impas perusahaan dalam volume, berapa margin keamanan, dan apa yang terjadi jika terdapat perubahan yang spesifik pada harga, biaya, dan volume. Selain itu juga, Analisis biaya volume laba dapat membantu

perusahaan dalam membuat perencanaan laba dengan analisis yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya dan setiap unit dalam waktu jangka pendek di suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba dengan menggunakan sumber daya yang tersedia

Dengan melakukan analisis terhadap biaya, volume kegiatan , dan laba yang diperoleh maka hal ini akan memudahkan seorang manajer untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian, mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan, dan menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

(Bambang Supomo, 2005, 64)

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif Perencanaan Laba Jangka Pendek, dengan lokasi penelitian PT. Rolman, yang bertempat di Desa Tlajung Udik, Kecamatan Gunung Putri, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. PT Rolman merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan (pengolahan) industri barang-barang teknik dari karet (*rubber roll*). .

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

Penelitian pada dasarnya adalah pengembangan teori dan pemecahan masalah dengan usaha penyelidikan yang sistematis dan terorganisasi. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis.

Berdasarkan hal tersebut, maka perlulah kiranya sebagai tahap awal penelitian adalah dengan mendesain terlebih dahulu penelitian tersebut agar lebih sistematis dan terorganisasi.

3.2.1.1. Jenis, Metode, dan Teknik Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah deskriptif eksploratif yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena tertentu. Bentuk penelitian ini membantu penulis untuk menjelaskan karakteristik subyek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu serta menawarkan ide masalah untuk pengerjaan atau penelitian selanjutnya.

b. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus pada PT Rolman. Metode ini merupakan penelitian tentang subjek penelitian yang berkenaan dengan latar belakang dan kondisi atau suatu fase atau khas dari keseluruhan personalitas untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai subjek tertentu.

c. Teknik Penelitian

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, yang dalam pengolahannya dibandingkan dengan suatu standar atau kriteria yang telah dibuat.

3.2.1.2. Unit Analisis

Unit analisis merupakan tingkat agregasi data yang dianalisis dalam suatu penelitian. Unit analisis dalam penelitian ini adalah *Individual* yang menyangkut bagian keuangan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur pembuatan (pengolahan) industri barang-barang teknik dari karet (*rubber roll*).

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Untuk memudahkan proses analisis, maka terlebih dahulu penulis mengklasifikasikan variabel-variabel penelitian ke dalam dua kelompok, yaitu sebagai berikut:

a. Variabel Independen (Variabel tidak terikat / Bebas)

Variabel independen adalah variabel yang dapat mempengaruhi variabel dependen. Dalam skripsi ini yang menjadi variabel independen adalah Analisis Biaya Volume Laba.

b. Variabel Dependen (Variabel terikat / tidak bebas)

Variabel dependen adalah variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam skripsi ini yang menjadi variabel dependen adalah Perencanaan Laba.

3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan untuk melengkapi penyusunan skripsi ini dengan menggunakan beberapa sumber data, yaitu:

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang langsung diberikan oleh responden kepada penulis yaitu dengan menggunakan teknik sebagai berikut:

a. Interview (Wawancara)

Interview merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait.

b. Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dimana penulis secara langsung melakukan pengamatan serta mengikuti cara-cara dan kegiatan di perusahaan seperti mengetahui bahan baku yang dipakai untuk proses produksi, proses barang diproduksi dan mengetahui biaya-biaya yang digunakan dalam laporan keuangan, sehingga menghasilkan data yang dapat diolah dan digunakan dalam penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak langsung diberikan kepada penulis, adapun teknik yang digunakan yaitu dengan menggunakan studi pustaka dengan cara mempelajari,

meneliti, mengkaji, serta menelaah literatur-literatur yang ada yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti.

3.2.4. Metode Analisis

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Metode ini berguna untuk mendeskriptifkan peranan analisis biaya volume laba sebagai alat bantu dalam menentukan komposisi penjualan yang memberikan laba yang optimal pada PT Rolman.

Adapun rumus-rumus dari analisis biaya volume laba yang digunakan untuk merencanakan laba perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Titik impas (*Break Even Point*)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}}$$

2. Marjin Kontribusi (*Contribution Margin*)

$$\text{Contribution Margin} = \text{Contribution Margin per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}$$

3. Analisis *Margin of Safety*

$$\text{Margin of safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

Margin of safety bisa juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase, seperti yang dijelaskan dalam rumus:

$$\text{Persentase Margin of Safety} = \frac{\text{Margin Pengaman (Rp)}}{\text{Total Penjualan}}$$

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah dan Perkembangan PT Rolman

PT Rolman bergerak di bidang pembuatan (pengolahan) industri barang-barang teknik dari karet (*Rubber Roll*), yang didirikan pada tanggal 12 Oktober 1977 di hadapan Notaris Lien Tanudirdja, SH., notaris di Bandung.

PT Rolman termasuk perusahaan dalam rangka Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) sesuai dengan UU No.6 tahun 1968 Jo UU No.12 tahun 1970 dan telah memperoleh Surat Persetujuan Tetap PMDN No.36/I/PMDN/1979 tanggal 8 Maret 1979.

Keseluruhan akta tersebut telah mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan No.Y.A.5/5/420/3/80 tanggal 27 September 1980 dan akta tersebut di atas dibuat di hadapan Notaris Ny. Susana Zakaria, SH. di Bandung.

Pada September 1981 PT Rolman membuka pabrik baru yang berlokasi di Cibinong tepatnya di desa Tlajung Udik Kecamatan Gunung Putri Kabupaten Bogor dan menutup pabrik lamanya di Bandung karena terlalu jauh dari pasar dan pemasok bahan baku.

Namun pada tahun 1998, PT Rolman kembali mengalami perubahan Anggaran dasar dan perseroan terbatas dengan akta no 6 tanggal 14 April 1998 yang dibuat dihadapan notaris Ny. Susana Zakaria, SH. di Jakarta dan telah mendapatkan persetujuan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam surat keputusan No.C-04063 HT.01.04 tanggal 31 juli 2001 dan telah didaftarkan dalam Daftar Perusahaan No. 67/BH/10.20/VIII/2001.

Pada tahun 1997 PT Rolman memperluas fasilitas produksi dengan menambah mesin *compression moulding* untuk meingkatkan jumlah produksi. Kapasitas produksi mesin *compression moulding* mencapai 100.000 kg per bulan.

4.1.2 Struktur Organisasi PT Rolman

Struktur organisasi mencerminkan pembagian dan hirarki wewenang dalam perusahaan. Melalui struktur organisasi, manajemen melaksanakan pendelegasian wewenang untuk melaksanakan tugas khusus kepada manajemen yang lebih bawah.

Organisasi PT Rolman adalah berbentuk organisasi fungsional dan staff, di mana wewenang dari puncak pimpinan dilimpahkan kepada satuan-satuan organisasi di bawahnya dalam bidang pekerjaan tertentu. Pimpinan tiap bidang kerja dapat memerintahkan semua pekerja yang di bawah tanggung jawabnya.

Struktur Organisasi PT Rolman terdiri dari :

1. Direktur
2. Kepala Bagian Keuangan
3. Kepala Bagian Produksi
4. Kepala Bagian Pembelian
5. Kepala Bagian Administrasi dan Umum
6. Kepala Bagian Pemasaran

Uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing sebagai berikut :

1. Direktur
 - Mengatur tentang pembelanjaan perusahaan, terutama berusaha mencari dana yang dibutuhkan.
 - Mengurus soal-soal ektern perusahaan, misalnya perizinan dan pajak
 - Mengatur dan menempatkan tenaga kerja.
 - Menentukan target penjualan, serta mengambil kebijaksanaan untuk mencapai target penjualan.
2. Kepala Bagian Keuangan
 - Membukukan semua bukti-bukti penerimaan dan pengeluaran perusahaan.
 - Mengeluarkan pembayaran barang-barang yang dibeli perusahaan.
 - Membayarkan gaji karyawan, sesuai dengan daftar gaji yang diajukan oleh Bagian Administrasi dan Umum.
 - Menyusun dan meyiapkan semua bukti penerimaan dan pengeluaran yang sudah dibukukan.

- Memberikan laporan kepada Direktur tiap-tiap bulan.

3. Kepala Bagian Produksi

- Bertanggung jawab atas pengembangan produksi dan mempertahankan serta meningkatkan mutu produksi perusahaan.
- Bertanggung jawab atas jalannya kelancaran proses produksi
- Mengawasi semua unit kerja, serta memonitor klaim-klaim hasil produksi selama masa garansi hasil produksi berlaku.

4. Kepala Bagian Pembelian

- Bertanggung jawab atas pelaksanaan pembelian barang-barang baik itu bahan baku maupun bahan penolong yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- Menerima permintaan pembelian dari Bagian Produksi dari Bagian Gudang.
- Memberi saran kepada Direktur tentang penunjukan pemasok dengan kriteria “harga yang termurah” untuk barang-barang dengan standar mutu yang diinginkan.
- Menekan pemasok yang tidak memenuhi komitmen yang telah dijanjikan dan melaporkannya kepada Direktur.
- Menerima laporan penerimaan barang dari Bagian Penerimaan Barang, tentang jumlah dan kualitas barang yang diterima.

5. Kepala Bagian Administrasi dan umum

- Membuat daftar gaji karyawan
- Membuat surat menyurat yang berkaitan dengan kepentingan pegawai

- Memberikan laporan kepada Direktur mengenai jumlah penjualan yang sudah dilakukan, dan jumlah order yang masuk.

6. Kepala Bagian Pemasaran

- Mengatur strategi pemasaran, menentukan daerah pemasaran dan memantau permintaan pasar.
- Memberikan pelayanan kepada konsumen berupa pemberitahuan tentang hasil atau produk yang diproduksi perusahaan.

4.1.3 Bidang Usaha dan Kegiatan PT Rolman

Sesuai dengan Akta Notaris Susana Zakaria, SH. No 6 tanggal 14 April 1998, maksud dan tujuan perusahaan adalah melakukan usaha-usaha dalam bidang industri, perdagangan, dan jasa. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut di atas perusahaan dapat melakukan kegiatan-kegiatan usaha sebagai berikut :

1. Melakukan usaha-usaha dalam bidang industri dan kerajinan tangan, terutama industri karet.
2. Melakukan usaha-usaha dalam bidang perdagangan hasil produksi perusahaan, ekspor impor dan perdagangan lokal.
3. Melakukan usaha-usaha dalam bidang jasa konsultasi di bidang industri karet.

Produk yang dihasilkan oleh PT Rolman diantaranya yaitu :

1. Rubber Mats untuk keperluan peternakan unggas sebagai penyangga telur-telur unggas.

2. Rubber Roll untuk percetakan (*printing*), kayu lapis (*play wood*).

4.2. Hasil dan Pembahasan

4.2.1. Analisis Biaya Volume Laba pada PT Rolman.

Setelah mempelajari dan mendalami lebih jauh mengenai analisis biaya volume laba secara teoritis pada bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan membahas secara bertahap mengenai penerapan analisis biaya volume laba sebagai alternatif perencanaan laba jangka pendek dengan menggunakan data-data dan informasi yang diperoleh dari PT Rolman.

4.2.1.1. Klasifikasi Biaya

Langkah pertama yang perlu dilakukan sebelum menerapkan analisis biaya volume laba adalah memahami dan mengidentifikasi struktur dan perilaku biaya yang ada di perusahaan agar dapat diklasifikasikan sesuai dengan kebutuhan, yaitu diklasifikasikan ke dalam kelompok biaya variabel dan biaya tetap. Apabila terdapat biaya yang bersifat semivariabel, maka biaya tersebut akan dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode tertentu.

Penerapan analisis biaya volume laba dalam skripsi ini ditujukan sebagai alat perencanaan laba, khususnya laba bersih atas penjualan Rubber mats. Oleh karena itu pembahasan biaya-biaya hanya dilakukan pada biaya yang berhubungan dengan Rubber Mats, demikian juga untuk laba bersih dibatasi pada laba yang diperoleh setelah memperhitungkan biaya operasi tanpa memperhitungkan pendapatan dan biaya lain-lain, sehingga dalam skripsi ini tidak dibahas mengenai aspek pajak dan laba bersih setelah pajak.

Klasifikasi biaya yang dilakukan pada PT Rolman sebagai berikut :

1. Biaya Produk

Biaya produk merupakan barang-barang yang diproduksi untuk dijual kembali. Pada PT Rolman, biaya produksi terdiri dari :

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku tahun 2007 adalah Rp. 5.027.248.790.00, besarnya biaya ini tergantung dari volume kegiatan produksi perusahaan, semakin besar volume kegiatan perusahaan, maka semakin besar pula jumlah biaya bahan baku ini, dengan demikian maka biaya bahan baku ini tergolong sebagai biaya variabel.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya ini berkaitan dengan penggunaan tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi , jumlah biaya tenaga kerja terikat langsung dalam proses produksi tahun 2007 sebanyak 75 orang dengan nilai sebesar Rp 833.726.069.00.

c. Biaya Pembangkit

Dalam proses produksi Rubber Mats diperlukan bahan bakar solar yang cukup besar untuk operasionalisasi mesin diesel. Mesin diesel digunakan untuk mengurangi pemakaian listrik dengan menyediakan pembangkit listrik sendiri.

Biaya pembangkit yang dikeluarkan untuk tahun 2007 sebesar Rp 634.125.353.00, biaya ini akan bertambah jika volume produksi Rubber Mats bertambah, sehingga biaya ini bersifat variabel.

d. Biaya Overhead Pabrik

Biaya ini adalah biaya yang bukan merupakan tenaga kerja langsung dan juga bukan biaya bahan baku langsung. Contohnya adalah biaya bahan penolong, jumlah biaya bahan penolong untuk tahun 2006 adalah Rp 138.591.000,00

2. Biaya Operasional

Biaya Operasional terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

Dalam laporan laba rugi perusahaan, biaya operasi ini dibagi atas dua bagian utama, yaitu:

a. Biaya Pemasaran, terdiri dari:

1) Shipping

Shipping merupakan biaya pengiriman yang dikeluarkan untuk mengantar barang ke pelanggan. Besarnya biaya ini tergantung dari banyaknya barang yang dikirim, sehingga biaya ini bersifat variabel.

2) Promosi Pemasaran

Biaya ini terdiri dari media promosi dan pengembangan usaha. Besarnya biaya ini tergantung dari jumlah produk yang dipromosikan, sehingga biaya ini bersifat variabel. Total biaya pemasaran untuk tahun 2007 sebesar Rp 95.611.078.00

b. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan sehari-hari yang bersifat umum dan administratif. Besarnya

biaya ini tidak tergantung pada besarnya volume penjualan, oleh karena itu biaya ini bersifat tetap. Biaya umum dan administrasi ini terdiri dari:

- 1) Biaya gaji karyawan
- 2) Biaya kantor (peralatan dan perlengkapan kantor)
- 3) Penelitian dan pengembangan
- 4) Pelatihan dan Pendidikan
- 5) Depresiasi (Penyusutan).

Dari hasil penelitian, biaya yang bersifat semivariabel menurut perusahaan adalah biaya Pemeliharaan mesin. Dalam pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan variabel, perusahaan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah sebab menurut manajer PT Rolman penggunaan metode ini berdasarkan aktivitas, karena titik tertinggi dan titik terendah merupakan aktivitas yang dipandang sebagai pemicu dari biaya.

Biaya Pemeliharaan tahun 2007:

Bulan	jumlah output	B. Pemeliharaan	
Januari	20.308	Rp	4.608.000
Februari	22.155	Rp	4.652.680
Maret	18.746	Rp	4.586.000
April	19.856	Rp	4.598.000
Mei	23.153	Rp	5.974.920
Juni	25.460	Rp	5.356.929
Juli	20.589	Rp	4.612.000
Agustus	19.234	Rp	4.591.000
September	17.856	Rp	4.526.000
Oktober	18.563	Rp	4.585.000
Nopember	22.549	Rp	4.756.280
Desember	15.232	Rp	4.510.000
Total	243.701	Rp	56.356.809

	<u>Biaya Pemeliharaan</u>	<u>Output</u>
Tertinggi (Juni)	Rp 5.356.929	25.460
Terendah (Desember)	<u>Rp 4.510.000</u>	<u>15.232</u>
Selisih	Rp2.748.586	10.228

$$\text{Tarif variabel} = \frac{\text{Rp. 846.929}}{10.228}$$

$$= \text{Rp 83 per unit(Pembulatan)}$$

Total biaya pemeliharaan	Rp 56.356.809
Biaya Variabel	<u>(Rp 20.179.672) *</u>
Biaya Tetap	Rp 36.177.137

$$*\text{Biaya variabel} = 243.701 \times \text{Rp 83} = \text{Rp 20.179.672}$$

Secara rinci biaya tetap dengan biaya variabel disajikan pada tabel 2.

Tabel 2
PT Rolman
Fixed Cost dan Variabel Cost

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
BIAYA PERSONALIA	-	Rp. 833.726.069
PEMAKAIAN BAHAN BAKU		Rp. 5.027.248.790
BIAYA BAHAN PEMBANTU		Rp. 138.591.000
BIAYA BAHAN BAKAR PEMBANGKIT DIESEL	-	Rp. 634.125.353
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG PABRIK	Rp. 5.863.250	
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 215.912.493	
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN	Rp. 20.179.672	Rp. 36.177.137
BIAYA PERSONALIA	Rp. 581.905.494	
PROMOSI PEMASARAN		Rp. 95.611.078
BIAYA PENGIRIMAN BARANG		Rp. 172.309.337
BIAYA PERALATAN YANG HABIS DIPAKAI		Rp. 15.292.900
BIAYA KANTOR	Rp. 18.981.105	
TELEKOMUNIKASI		Rp. 37.983.372
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 20.924.420	
BIAYA AMORTISASI	Rp. 312.317	
BIAYA PROFESI	Rp. 6.000.000	
BIAYA RETRIBUSI AIR	Rp. 532.600	
BIAYA JAMSOSTEK	Rp. 8.808.000	
TOPOGRAFI	Rp. 2.700.000	
BIAYA LISTRIK	Rp. 1.059.6120	-
BIAYA PAJAK	Rp. 26.660.190	
BIAYA AMDAL	Rp. 1.800.000	
BIAYA ASURANSI	Rp. 6.332.880	
BIAYA SEWA LEASING	Rp. 122.845.407	
BIAYA RUPA-RUPA	Rp. 17.868.754	
BIAYA AMINISTRASI DAN BANK		Rp. 55.064.593
TOTAL BIAYA	Rp. 1.058.686.194	Rp. 7.046.129.629

(Sumber : PT Rolman tahun 2007)

Berdasarkan tabel 3 di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada tahun 2007 PT Rolman memiliki biaya tetap sebesar Rp. 1.058.686.194 dan biaya variabel sebesar Rp. 7.046.129.629.

4.2.1.2. Analisis Margin Kontribusi

Laba merupakan selisih antara penghasilan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Dasar dari analisis biaya volume laba adalah laporan laba rugi yang disusun dengan konsep harga pokok variabel, atau sering disebut laporan laba rugi kontribusi. Laporan ini digunakan sebagai dasar analisis biaya volume laba karena format laporannya menekankan pada perilaku biaya, oleh karena itu akan sangat membantu manajemen dalam menghitung pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume kegiatan terhadap laba perusahaan.

Margin kontribusi merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu, selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba.

Dari riset yang telah dilakukan, penulis memperoleh data mengenai laporan laba rugi PT Rolman untuk tahun 2005, 2006 dan 2007. Laporan laba rugi tersebut kemudian penulis olah ke dalam laporan laba rugi kontribusi. Laporan laba rugi kontribusi tersebut adalah sebagai berikut:

PT Rolman
Laporan Laba Rugi Kontribusi
31 Desember 2005

	Jumlah	Per Unit
Penjualan (548.778 Unit)	Rp 5.224.366.560	Rp 9.520
Dikurangi Biaya variabel	<u>(Rp 4.285.586.549)</u>	<u>(Rp 7.809)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 938.7800.011	Rp 1.710
Dikurangi Biaya Tetap	<u>(Rp741.230.339)</u>	
Laba/rugi Operasi	Rp 197.549.672	

PT Rolman
Laporan Laba Rugi Kontribusi
31 Desember 2006

	Jumlah	Per Unit
Penjualan (288.312 Unit)	Rp 7.249.028.616	Rp 25.143
Dikurangi Biaya variabel	<u>(Rp 6.195.491.736)</u>	<u>(Rp 21.489)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 1.053.536.880	Rp 3.654
Dikurangi Biaya Tetap	<u>(Rp904.945.702)</u>	
Laba/rugi Operasi	Rp 148.591.178	

PT Rolman
Laporan Laba Rugi Kontribusi
31 Desember 2007

	Jumlah	Per Unit
Penjualan (243.701 Unit)	Rp 8.249.522.551	Rp 33.851
Dikurangi Biaya variabel	<u>(Rp 7.046.129.629)</u>	<u>(Rp 28.913)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 1.203.392.922	Rp 4.938
Dikurangi Biaya Tetap	<u>(Rp1.058.686.194)</u>	
Laba/rugi Operasi	<u>Rp 144.706.728</u>	

Dari laporan di atas dapat diketahui bahwa marjin kontribusi tahun 2005 sebesar Rp 938.7800.011, tahun 2006 menghasilkan sebesar Rp 1.053.536.880 dan untuk tahun 2007 sebesar Rp 1.203.392.922. Marjin kontribusi ini merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap agar diperoleh laba bersih. Apabila marjin kontribusi ini tidak menutupi biaya tetap, maka akan timbul kerugian.

4.2.1.3. Analisis Titik Impas

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil penelitian pada perusahaan PT Rolman, dapat diketahui sejumlah data yang dapat mendukung perhitungan analisis titik impas, diantaranya adalah:

Selama Tahun 2005

Jumlah produk yang dijual	548.778 Unit
Harga Jual Rubber Mats	Rp 9.520
Total Penjualan	Rp 5.224.366.560
Total Biaya Variabel	Rp 4.285.586.549
Total Biaya tetap	Rp 741.230.339

1. Perhitungan Titik Impas Dengan Metode Persamaan

Perhitungan titik impas dengan metode persamaan dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}}$$

Titik impas tahun 2005

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}}$$

$$= \frac{741.230.339}{1 - \frac{4.285.586.549}{5.224.366.560}}$$

$$= \frac{741.230.339}{0,18}$$

$$= \text{Rp. 4.124.990.893}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila perusahaan mampu memperoleh pendapatan di

atas Rp 4.124.990.893 dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan di bawah Rp 4.124.990.893, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Titik impas tersebut juga dapat dinyatakan dalam unit, maka penjualan BEP dalam unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP(Unit)} &= \frac{4.124.990.893}{5.224.366.560} \\ &= 0.79/ \text{Unit} \\ \text{BEP(Unit) Penjualan} &= 548.778 \times 0.79 \\ &= 433535 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual Rubber Mats sebanyak 471.949 unit, dan apabila perusahaan melakukan penjualan di bawah 471.949 unit Rubber Mats, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Selama tahun 2006

Jumlah produk yang dijual	288.312 Unit
Harga Jual Rubber Mats	Rp 25.143
Total Penjualan	Rp 7.249.028.616
Total Biaya Variabel	Rp 6.195.491.736
Total Biaya tetap	Rp 904.945.702

Titik impas tahun 2006

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}} \\ &= \frac{904.945.702}{1 - \frac{6.195.491.736}{7.249.028.616}} \\ &= \frac{904.945.702}{0.1453} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 6.228.119.078}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila perusahaan mampu memperoleh pendapatan di atas Rp 6.228.119.078, dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan di bawah Rp 6.228.119.078, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Titik impas tersebut juga dapat dinyatakan dalam unit, maka penjualan BEP dalam unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{6.228.119.078}{7.249.028.616} \\ &= 0.86 / \text{Unit} \\ \text{BEP (Unit) Penjualan} &= 288.312 \times 0.86 \\ &= 247.948 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual Rubber Mats sebanyak 247.948 unit, dan apabila perusahaan melakukan

penjualan di bawah 247.948 unit Rubber Mats, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Dan selama tahun 2007

Jumlah produk yang dijual	243.701 Unit
Harga Jual Rubber Mats	Rp 33.851
Total Penjualan	Rp 8.249.522.551
Total Biaya Variabel	Rp 7.046.129.629
Total Biaya tetap	Rp 1.058.686.194

Titik impas tahun 2007

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}}$$

$$= \frac{1.058.686.194}{1 - \frac{7.046.129.629}{8.249.522.551}}$$

$$= \frac{1.058.686.194}{0.1458}$$

$$= \text{Rp. 7.261.222.181}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila perusahaan mampu memperoleh pendapatan di atas Rp 7.261.222.181, dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan di bawah Rp 7.261.222.181, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Titik impas tersebut juga dapat dinyatakan dalam unit, maka penjualan BEP dalam unit adalah sebagai berikut:

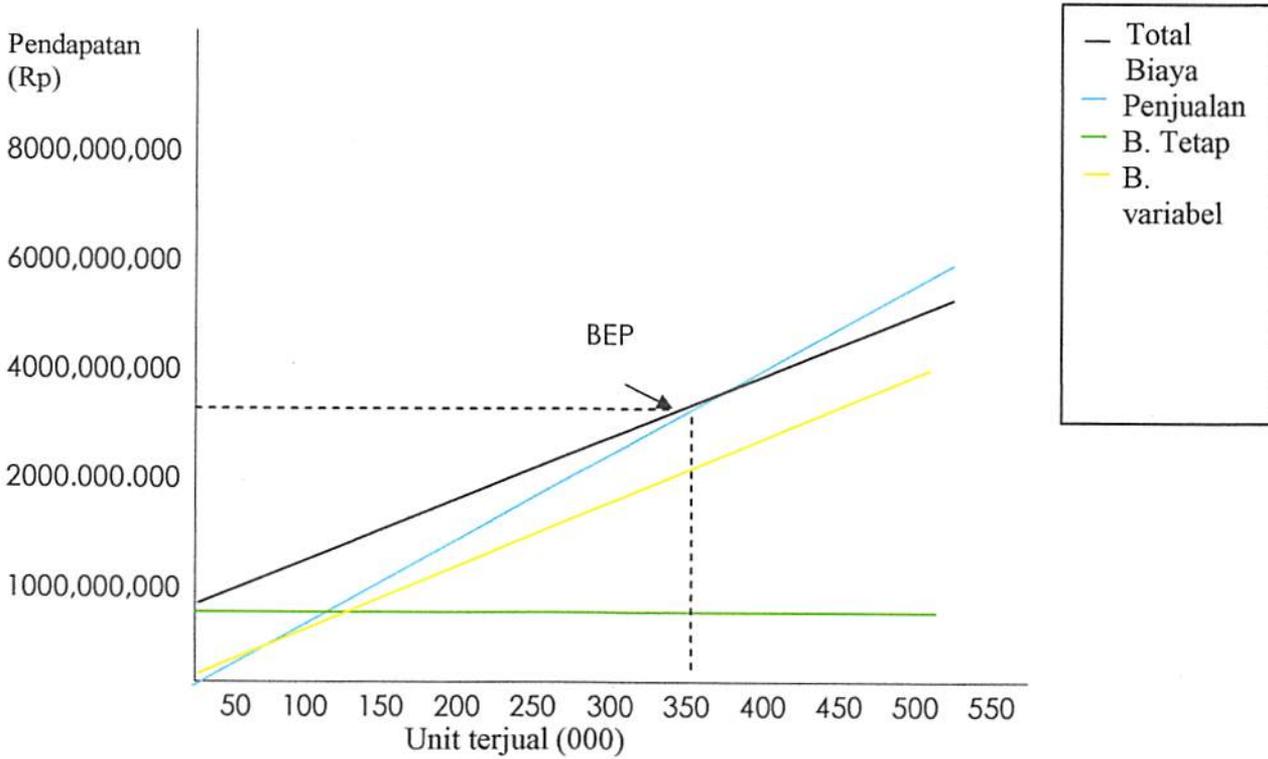
$$\begin{aligned} \text{BEP(Unit)} &= \frac{7.261.222.181}{8.249.522.551} \\ &= 0.88/\text{Unit} \\ \text{BEP(Unit) Penjualan} &= 243.701 \times 0.88 = 214.457 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual Rubber Mats sebanyak 207.146 unit, dan apabila perusahaan melakukan penjualan di bawah 207.146 unit Rubber Mats, maka perusahaan akan menderita kerugian.

2. Grafik Titik Impas

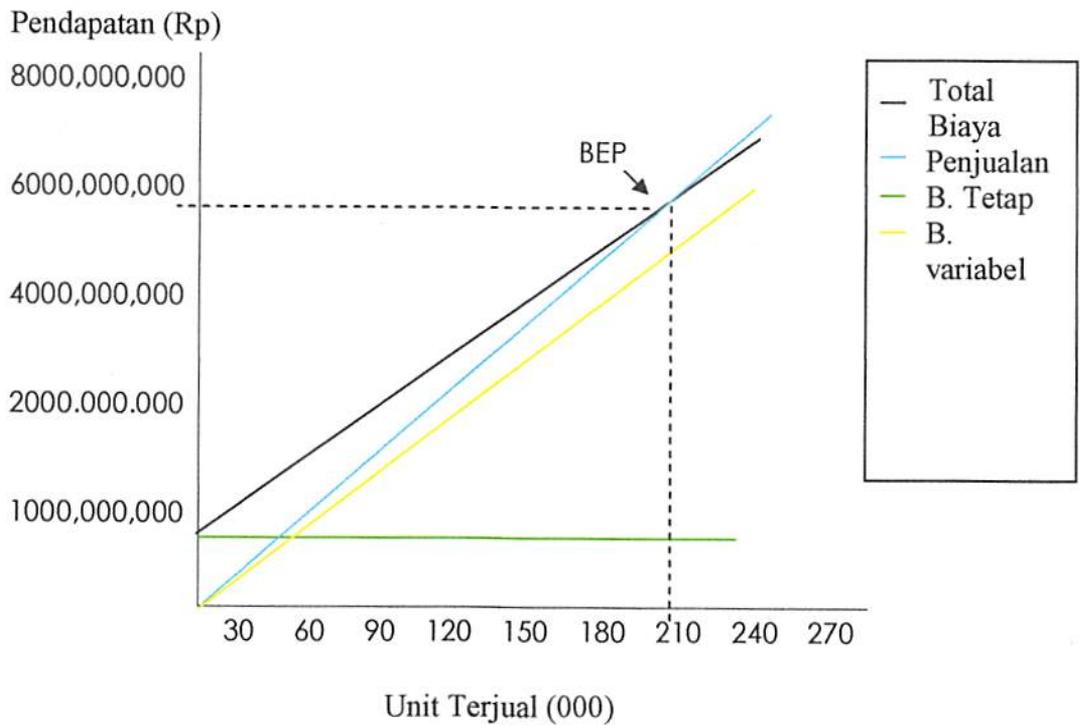
Untuk lebih jelasnya mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba perusahaan aktual maupun pada titik impas, serta hasil usaha tahun 2005 dapat digambarkan dalam suatu grafik seperti terlihat pada gambar 2 berikut ini:

Gambar 3
PT Rolman
Grafik *Break Even Point* Penjualan
tahun 2005



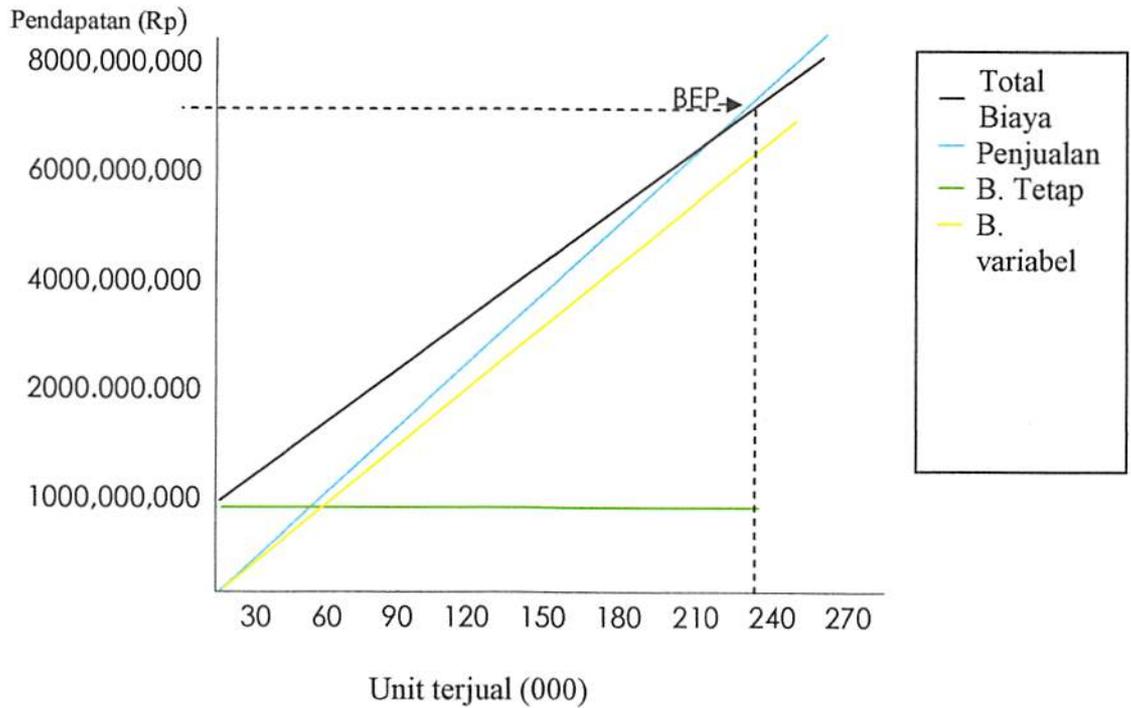
Sedangkan untuk tahun 2006, hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba perusahaan aktual maupun pada titik impas, serta hasil usaha dapat digambarkan dalam suatu grafik seperti terlihat pada gambar 3 berikut ini:

Gambar 4
PT Rolman
Grafik *Break Even Point* Penjualan
tahun 2006



Dan untuk tahun 2007, hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba perusahaan aktual maupun pada titik impas, serta hasil usaha dapat digambarkan dalam suatu grafik seperti terlihat pada gambar 4 berikut ini

Gambar 5
PT Rolman
Grafik *Break Even Point* Penjualan
tahun 2007



4.2.1.4. Analisis Margin of Safety

Margin of Safety atau margin pengaman menunjukkan seberapa besar penjualan dapat turun sampai batas tertentu dimana perusahaan tidak menderita kerugian, atau paling tidak berada dalam keadaan impas (perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian). Hubungan atau selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan pada titik impas merupakan tingkat keamanan atau tingkat

margin of safety dalam menentukan tingkat atau batas penjualan yang paling rendah.

Marjin pengaman atau *margin of safety* dapat diperhitungkan dengan menghitung besarnya rasio dari selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan pada titik impas, dibandingkan dengan besarnya penjualan yang telah dianggarkan atau direncanakan itu sendiri.

Berdasarkan perhitungan titik impas pada tahun 2006 , maka dapat ditentukan *margin of safety* pada PT. Rolman sebagai berikut:

1. *Margin of safety* PT . Rolman dalam tahun 2005 adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj. yang dianggarkan} - \text{penj. titik impas}}{\text{Penj. yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 5.224.366.560 - \text{Rp } 4.124.990.893}{\text{Rp } 5.224.366.560} \times 100\% \\ &= 21.04 \% \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diartikan bahwa penjualan PT Rolman tidak boleh turun lebih dari 21.04 % dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian

2. *Margin of safety* PT . Rolman dalam tahun 2006 adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj. yang dianggarkan} - \text{penj. titik impas}}{\text{Penj. yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 7.249.028.616 - \text{Rp } 6.228.119.078}{\text{Rp } 7.249.028.616} \times 100\% \\ &= 14.08 \% \end{aligned}$$

Sedangkan untuk perhitungan margin pengaman tahun 2006 di atas dapat diartikan bahwa penjualan PT Rolman tidak boleh turun lebih dari 14.08 % dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian

3. *Margin of safety* PT . Rolman dalam tahun 2007 adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj. yang dianggarkan} - \text{penj. titik impas}}{\text{Penj. yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 8.249.522.551 - \text{Rp } 7.261.222.181}{\text{Rp } 8.249.278.850} \times 100\% \\ &= 11.98\% \end{aligned}$$

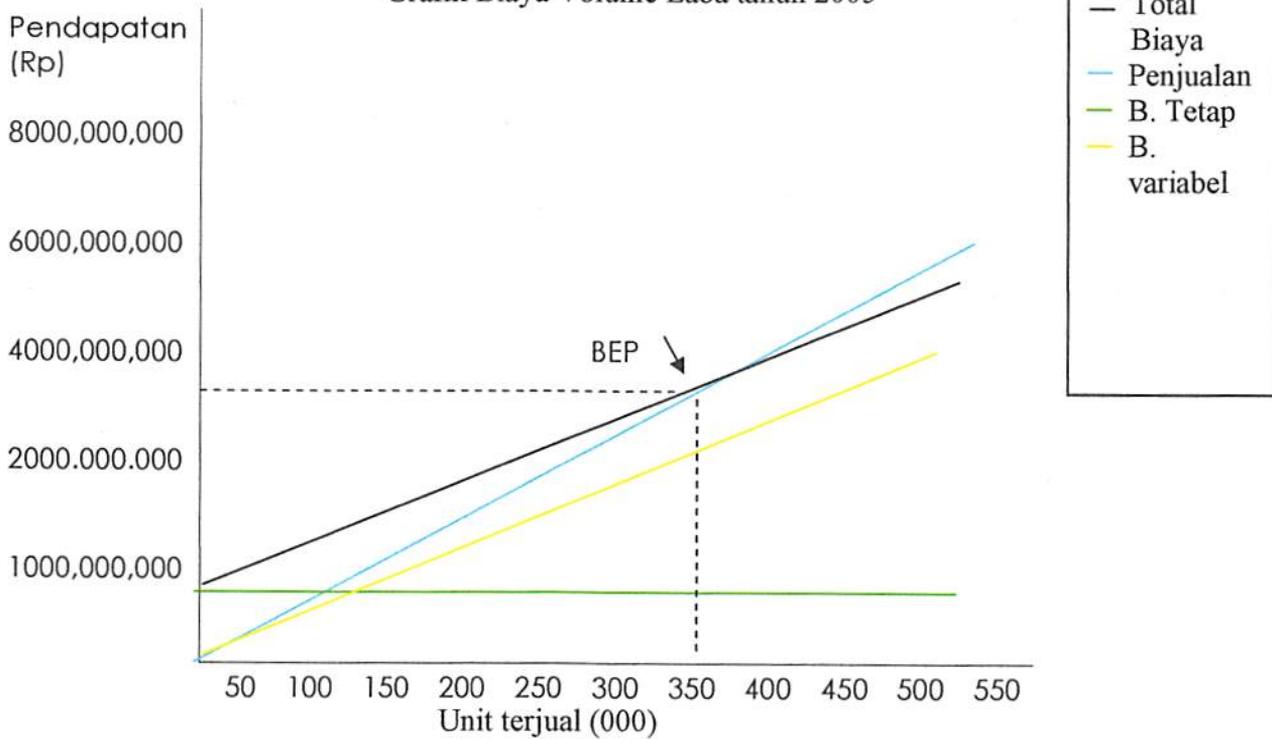
Dan berdasarkan perhitungan margin pengaman tahun 2007 di atas dapat diartikan bahwa penjualan PT Rolman tidak boleh turun lebih dari 11.98% dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian

Atas dasar perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2007 rasio margin pengaman perusahaan lebih rendah

dari tahun 2005 dan tahun 2006, ini berarti pada tahun 2007 resiko perusahaan untuk menderita kerugian lebih besar apabila terjadi penurunan penjualan.

Untuk dapat memberikan gambaran yang jelas, dapat dilihat dalam grafik analisis biaya volume laba untuk tahun 2004 berikut ini:

Gambar 6
PT Rolman
Grafik Biaya Volume Laba tahun 2005

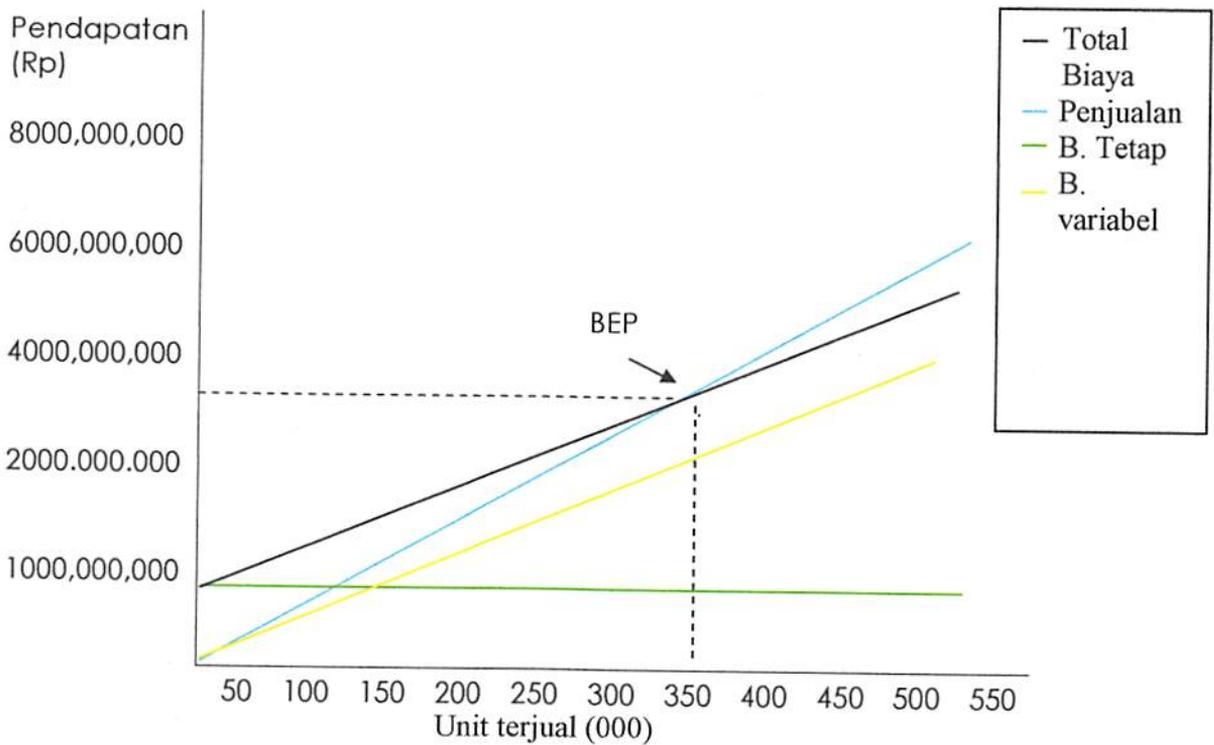


Laba untuk tahun 2005 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= \text{Jumlah } \textit{Margin Of safety} \times \text{Rasio Marjin Kontribusi} \\
 &= (\text{Rp. } 5.224.366.560 - \text{Rp. } 4.124.990.893) \times 17.97\% \\
 &= \text{Rp } 1.099.375.667 \times 17.97\% \\
 &= \text{Rp } 197.557.807
 \end{aligned}$$

Sedangkan grafik Biaya Volume Laba pada tahun 2006 adalah sebagai berikut:

Gambar 7
PT Rolman
Grafik Biaya Volume Laba tahun 2005

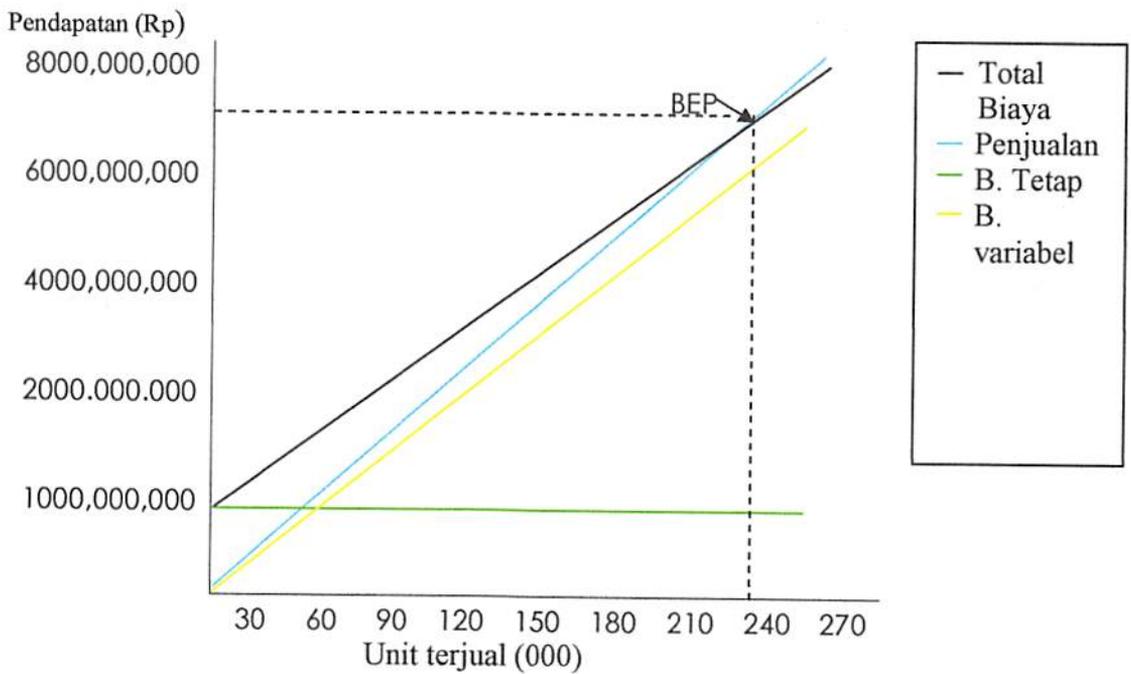


Laba untuk tahun 2006 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= \text{Jumlah } \textit{Margin Of safety} \times \text{Rasio Marjin Kontribusi} \\
 &= (\text{Rp. } 7.249.037.438 - \text{Rp. } 6.032.971.347) \times 14.53\% \\
 &= \text{Rp } 1.020.909.538 \times 14.53 \% \\
 &= \text{Rp } 148.338.156
 \end{aligned}$$

Dan grafik Biaya Volume Laba pada tahun 2007 adalah sebagai berikut :

Gambar 8
PT Rolman
Grafik Biaya Volume Laba tahun 2007



dan Laba untuk tahun 2007 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= \text{Jumlah } \textit{Margin Of safety} \times \text{Rasio Marjin Kontribusi} \\
 &= (\text{Rp. } 8.249.522.551 - \text{Rp. } 7.057.907.960) \times 14.59\% \\
 &= \text{Rp } 988.300.970 \times 14.59 \% \\
 &= \text{Rp } 144.193.111
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa data 3 (tiga) tahun yaitu tahun 2005, 2006 dan 2007 menunjukkan tingkat capaian laba yang semakin menurun. Pada tahun 2005 capaian laba adalah sebesar Rp 197.557.807,00, laba tersebut pada 2006 menurun menjadi Rp 148.338.156,00, demikian juga tahun 2007 menurun menjadi Rp 144.193.111,00. Dengan demikian selama 3(tiga) tahun telah terjadi penurunan laba sebesar rata-rata 26,60 %. Penurunan laba tersebut antara lain disebabkan meningkatnya total biaya yang tidak sebanding dengan total penjualan yang semakin menurun setiap tahunnya.

4.2.2. Perencanaan dan Realisasi Laba pada PT Rolman

4.2.2.1. Perencanaan Laba Tahun 2008

Guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan, perusahaan menetapkan fungsi-fungsi manajemen. Perencanaan laba merupakan bagian dari perencanaan besar perusahaan (*master budget*)

Di dalam penyempurnaan perencanaan laba jangka pendek, salah satu alat analisis yang dapat digunakan adalah analisis biaya volume laba.

Perencanaan laba untuk tahun anggaran 2008 yang disusun perusahaan dengan menggunakan analisis biaya volume laba sebagai berikut :

1. Estimasi target laba perusahaan tahun 2008

Manajemen PT Rolman merencanakan untuk meningkatkan laba pada tahun 2008 sebesar 66% dari periode sebelumnya menjadi sebesar Rp 240.213.168 (Rp 144.706.728 x 166%). Perusahaan mempunyai keyakinan dapat meningkatkan laba sebesar 66% karena perusahaan tidak merubah harga jual produk dan perusahaan mempunyai perkiraan bahwa biaya tetap dan biaya variabel tidak mengalami perubahan.

Dari kebijakan manajemen di atas, perusahaan memerlukan perencanaan laba untuk tahun 2008 dan menentukan berapa banyak penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai tingkat pulang pokok serta untuk mencapai target laba yang telah dianggarkan.

2. Penjualan pada tahun 2008.

Setelah menentukan target laba untuk tahun 2008, maka akan dapat ditentukan nilai penjualan Rubber Mats

pada tahun 2008. Untuk mencapai target laba yang telah ditentukan tersebut, maka manajemen harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp 8.904.234.742.

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \text{Biaya Variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba} \\
 \text{Rp } 33.851 \times &= \text{Rp } 28.913x + \text{Rp } 1.058.686.194 + \\
 &\quad \text{Rp } 240.213.168 \\
 \text{Rp } 4.938 \times &= \text{Rp } 1.058.686.194 + \text{Rp } 240.213.168 \\
 x &= \frac{\text{Rp}1.229.428.753}{\text{Rp}4.938} \\
 &= 263.042 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

atau dalam rupiah sebesar:

$$\text{Rp } 33.851 \times 263.042 \text{ unit} = \text{Rp } 8.904.220.799$$

Artinya bahwa perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebanyak 263.042 unit Rubber Mats atau mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp 8.904.220.799 untuk dapat mencapai target laba sebesar Rp 240.213.168, sehingga terdapat perubahan dalam perencanaan titik impas apabila perusahaan mempunyai perencanaan laba jangka pendek dengan menekankan pada penjualan, dan berikut perhitungannya :

Perencanaan Laba Untuk Tahun Anggaran 2008

Jumlah produk yang dijual	263.042 Unit
Harga Jual Rubber Mats	Rp 33.851
Total Penjualan	Rp 8.904.220.799
Total Biaya Variabel	Rp 7.046.129.629
Total Biaya tetap	Rp 1.058.686.194

Sehingga titik impas untuk tahun anggaran 2008 menjadi :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}}$$

$$= \frac{\frac{1.058.686.194}{7.046.129.629}}{1 - \frac{8.904.220.799}{8.904.220.799}}$$

$$\frac{1.058.686.194}{0.21}$$

$$= \text{Rp. } 5.073.365.495$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila perusahaan mampu memperoleh pendapatan di atas Rp 5.073.365.495, dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan di bawah Rp 5.073.365.495, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Titik impas tersebut juga dapat dinyatakan dalam unit, maka penjualan BEP dalam unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP(Unit)} &= \frac{5.073.365.495}{8.904.220.799} \\ &= 0,57/ \text{Unit} \\ \text{BEP(Unit) Penjualan} &= 263.042 \times 0,57 = 149.873 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual Rubber Mats sebanyak 149.873 unit, dan apabila perusahaan melakukan penjualan di bawah 149.873 unit Rubber Mats, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Dan *margin of safety* perusahaan pun ikut berubah menjadi :

Margin of safety PT . Rolman dalam tahun 2007 adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj. yang dianggarkan} - \text{penj. titik impas}}{\text{Penj. yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 8.904.220.799 - \text{Rp } 5.073.365.495}{\text{Rp } 8.904.220.799} \times 100\% \\ &= 43\% \end{aligned}$$

Jadi untuk mencapai laba sebesar Rp 8.904.220.799 perusahaan harus menjual produknya sebanyak 263.042 unit. Dengan tingkat laba yang diharapkan tersebut, maka *margin of safety* perusahaan mengalami kenaikan menjadi 43%.

4.2.2.2. Realisasi Pencapaian Laba Tahun 2008

Perencanaan laba yang dibuat oleh perusahaan untuk tahun anggaran 2008 dapat dijadikan sebagai patokan dalam merealisasikan pencapaian laba, sehingga perencanaan laba dapat tercapai dengan baik. Sedangkan realisasi pencapaian laba pada tahun 2008 per 30 september 2008 adalah sebagai berikut :

PT Rolman

Laporan Laba Rugi Kontribusi

Periode 1 Januari 2008 - 30 September 2008

	Jumlah	Per Unit
Penjualan (185.978 Unit)	Rp 6.295.541.278	Rp 33.851
Dikurangi Biaya variabel	<u>(Rp 5.250.029.842)</u>	<u>(Rp 28.229)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 1.045.511.436	Rp 5.622
Dikurangi Biaya Tetap	<u>(Rp930.997.740)</u>	
Laba/rugi Operasi	Rp 114.513.696	

Berdasarkan laporan realisasi laba rugi PT Rolman untuk periode 1 Januari hingga 30 September 2008, dapat diketahui bahwa hingga 30 September 2008 PT Rolman mendapat laba sebesar Rp 114.513.696, dimana pendapatan tersebut hanya 47.67% dari target laba yang telah direncanakan oleh perusahaan yaitu sebesar Rp 240.213.168 dan perusahaan hanya mampu menjual

produk Rubber Mats sebanyak 185.978 unit atau hanya mampu menjual 70.70 % dari penjualan yang direncanakan perusahaan sebanyak 263.042 unit.

Hal ini menunjukkan bahwa pencapaian laba perusahaan masih jauh dari target laba yang telah direncanakan oleh perusahaan, karena berdasarkan periode sebelumnya yaitu pada tahun 2005,2006,dan 2007 tingkat penjualan produk Rubber Mats pada akhir periode selalu mengalami penurunan, hal tersebut dapat dilihat pada tabel 8 sebagai berikut :

Tabel 8
Jumlah Produksi
PT Rolman

Bulan	Jumlah Produksi			
	2005	2006	2007	2008
Januari	42130	27856	20308	22210
Februari	45125	28962	22155	22541
Maret	48759	28056	18746	23012
April	47896	29125	19856	22147
Mei	49862	29145	23153	21112
Juni	51478	24856	25460	19854
Juli	53546	22642	20589	18897
Agustus	47895	21120	19234	18654
September	42014	20123	17856	17551
Oktober	41258	19873	18563	
November	39874	18698	22549	
Desember	38941	17856	15232	
Total	548778	288312	243701	185978

Berdasarkan tabel di atas untuk mencapai laba yang direncanakan oleh perusahaan untuk periode tahun 2008

masih jauh dari target, hal ini berdasarkan pada periode sebelumnya yaitu pada tahun 2005,2006,dan 2007 tingkat penjualan produk Rubber Mats pada akhir periode selalu mengalami penurunan, selain itu juga perusahaan hanya berusaha meningkatkan penjualan dari produk Rubber Mats tanpa memperhitungkan unsur biaya variabel yang setiap tahunnya meningkat secara signifikan yang mengakibatkan pendapatan perusahaan berkurang.

4.2.3. Peranan Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT Rolman

Analisis biaya volume laba memiliki peranan penting bagi manajemen dalam hal pengambilan keputusan. Dalam pengambilan keputusan manajer harus mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba.

Analisis biaya volume laba merupakan alat analisis yang digunakan oleh manajemen PT Rolman untuk dapat menjawab beragam pertanyaan kritis, seperti berapa titik impas perusahaan dalam volume, berapa margin keamanan, dan apa yang terjadi jika terdapat perubahan yang spesifik pada harga, biaya, dan volume.

Dengan melakukan analisis terhadap biaya, volume kegiatan, dan laba yang diperoleh maka hal ini akan memudahkan manajemen PT Rolman untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus

dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian, mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan, dan memudahkan pihak manajemen perusahaan dalam membuat perencanaan laba jangka pendek.

Berdasarkan laporan realisasi laba rugi PT Rolman untuk periode 1 Januari hingga 30 September 2008, PT Rolman belum dapat mencapai laba yang telah ditargetkan karena perusahaan hanya mampu mencapai 47.67% dari target laba yang telah direncanakan oleh perusahaan yaitu sebesar Rp 240.213.168 dan perusahaan hanya mampu menjual produk Rubber Mats sebanyak 185.978 unit atau hanya mampu menjual 70.70 % dari penjualan yang direncanakan perusahaan sebanyak 263.042 unit. Hal ini dikarenakan perusahaan hanya berusaha meningkatkan penjualan dari produk Rubber Mats tanpa memperhitungkan unsur biaya variabel yang setiap tahunnya meningkat secara signifikan. Oleh karena itu dalam melakukan perencanaan laba perusahaan harus bisa memperhitungkan faktor-faktor apa saja yang mungkin akan mengakibatkan peningkatan biaya, sehingga dapat diantisipasi sejak dini apabila terjadi kenaikan biaya.

Setelah melakukan suatu analisis biaya volume laba untuk melihat hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan ternyata PT Rolman belum mencapai laba yang optimal karena terdapat kenaikan biaya variabel yaitu biaya bahan baku secara signifikan. Oleh

karena itu, analisis biaya volume laba memiliki peranan yang sangat besar sebagai alat perencanaan laba jangka pendek

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Analisis biaya volume laba pada PT Rolman sudah diterapkan dengan baik, hal tersebut dikarenakan beberapa faktor, diantaranya adalah pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang dilakukan oleh PT Rolman sudah dilaksanakan dan perusahaan sudah melakukan perhitungan titik impas (*break event point*)
2. PT Rolman belum mencapai laba yang optimal, hal itu disebabkan karena terjadinya peningkatan biaya variabel yang signifikan dalam setiap tahunnya yaitu biaya bahan baku. Peningkatan biaya bahan baku ini diakibatkan oleh terjadinya kenaikan harga minyak dunia yang berimbas pada kenaikan bahan baku yang cukup signifikan, sehingga biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi Rubber Mats meningkat. Peningkatan biaya variabel yang terjadi pada PT Rolman ini menyebabkan turunnya margin kontribusi, sehingga laba yang diperoleh perusahaan pun menurun..
3. Penerapan analisis biaya volume laba sebagai alternatif perencanaan laba jangka pendek pada PT Rolman belum terlaksana dengan baik, hal ini disebabkan dalam perencanaan laba jangka pendek PT Rolman hanya berusaha meningkatkan penjualan saja tanpa memperhatikan

unsur-unsur biaya khususnya biaya variabel yang dimana setiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan, sehingga dalam realisasinya perusahaan hanya bisa mencapai laba sebesar Rp 114.513.696, dimana pendapatan tersebut hanya 47.57% dari target laba yang telah direncanakan oleh perusahaan yaitu sebesar Rp 240.742.559. Oleh karena itu, analisis biaya volume laba memiliki peranan penting sebagai alternatif perencanaan laba jangka pendek pada PT Rolman.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, disarankan bahwa dalam analisis terhadap biaya, volume dan laba untuk perencanaan laba jangka pendek, sebaiknya manajemen PT Rolman dalam berusaha meningkatkan penjualan produk, juga perlu adanya pengendalian biaya sehingga laba yang telah direncanakan oleh perusahaan dapat tercapai.

JADWAL PENELITIAN

No	Keterangan	Bulan															
		Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nop
1	Pengajuan Judul	**	****	*													
2	Studi Pustaka	***	***	**	**	**	*				****	****	**				
3	Pembuatan Makalah Seminar			*	****												
4	Seminar				*	*											
5	Pengesahan						*										
6	Pengumpulan Data		***	*				**	**	*							
7	Pengolahan Data								*	**	**	****	**	**	**		
8	Penulisan Laporan dan Bimbingan							*	*	**	*	****	****	**	**		
9	Sidang Skripsi																*
10	Penyempurnaan Skripsi																*
11	Pengesahan																*

Keterangan:

*) Menyatakan satuan unit waktu (Minggu)

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang Supomo. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Edisi I, BPFE Yogyakarta.
- Ari Purwanti. 2008. *Akuntansi Manajemen*. Diadit Media, Jakarta
- Armanto Witjaksono. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Armila Krisna Warindrani. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Bastian Bustami dan Nurlela. 2007. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut: Kajian Teori dan Aplikasi*. Edisi pertama. Graham Ilmu, Yogyakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Diadit Media, Jakarta.
- Edward J. Blocher, Kung H. Chen, Gary Cokin dan Thomas W. Lin. 2007. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Alih Bahasa: Tim Penerjemah Penerbit Salemba Empat. Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta
- Garrison. Ray H., Eric W. Noreen., dan Peter C. Brewer. 2006. *Akuntansi Manjerial*. Edisi 11. Alih Bahasa: Nuri Hinduan. Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen. Don R., Maryanne M. Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen Buku 1*. Edisi 7. Alih Bahasa: Dewi Fitriasaki. Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen. Don R., Maryanne M. Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen Buku 2*. Edisi 7. Alih Bahasa: Dewi Fitriasaki. Salemba Empat, Jakarta
- Henry Faizal Noor. 2007. *Ekonomi manajerial*. Salemba Empat, Jakarta
- Hongren. Charles T., Srikant M. Datar., dan George Foster. 2005. *Akuntansi Biaya, Penekanan Manajerial*. Edisi 11. PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- IAI. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Per 1 September 2007. Salemba Empat, Jakarta.
- Kamarudin Ahmad. 2005. *Akuntansi Manajemen, Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto. 2004. *Akuntansi Manajemen: sistem, proses dan pemecahan soal*. Edisi 4. Bumi Aksara, Jakarta.

- Mahfud Sholihin. 2004. *Akuntansi Manajemen : ikhtisar materi, soal latihan dan pembahasan, contoh kasus*. BPFE, Yogyakarta.
- Masiyah Kholmi dan Yuningsih. 2004. *Akuntansi Biaya*. UMM Press, Malang.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Akademi Manajemen Perusahaan YPKN, Yogyakarta.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen, Informasi untuk Pengambilan Keputusan*. Grasindo, Jakarta.
- Slamet Sugirih dan Sulastiningsih. 2004. *Akuntansi Manajemen, Sebuah Pengantar*. Akademi Manajemen Perusahaan YPKN, Yogyakarta.
- Usry, William K., dan Usry. Milton F. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Alih Bahasa: Krista. Salemba Empat, Jakarta.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Mochamad Irman Abdurachman (L/P)
Nomor Mahasiswa : 0221 04 243
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan benar saya telah menghubungi instansi/ perusahaan yang saya jadikan lokasi penelitian, dan dari pihak perusahaan telah menyatakan kesanggupan untuk menerima dilakukannya riset/ observasi tersebut.

Adapun dari pihak perusahaan yang menerima :

Nama : Hj. Siti Rowilin, SE (L/P)
Jabatan : General Accounting
Nama Perusahaan : PT Rolman
Alamat Perusahaan : Desa Tlajung Udik Kec. Gunung Putri Kab. Bogor 16962
Judul Penelitian : Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alternatif
Perencanaan Laba Jangka Pendek

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Bogor, Nopember 2008

Yang Menyatakan



(Mochamad Irman Abdurachman)

Nomor : 130/KA/X/08
Lampiran : -

Tlajung, 01 Oktober 2008

Kepada Yth,
Pembantu Dekan Bidang Akademik
Universitas Pakuan
Jl. Pakuan P.O Box 452

Perihal : Izin Riset

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat saudara nomor :406/D.1/FE-UP/IX/2008 tanggal 13 Oktober 2008, perihal Permohonan Riset, dengan ini diberitahukan bahwa kami dapat memberi kesempatan untuk keperluan tersebut kepada mahasiswa saudara sebagai berikut :

Nama : Mochamad Irman Abdurachman
Waktu Pelaksanaan : 1 April 2008 s/d 1 September 2008
Tempat : Desa Tlajung Udik, Kecamatan Gunung Putri
Kabupaten Bogor 16962

Selanjutnya kepada yang bersangkutan dapat berhubungan dengan saudari Siti Rowilin yang menjabat sebagai General Accounting PT ROLMAN.

Dalam hal ini perusahaan tidak menyediakan biaya akomodasi berupa apapun untuk keperluan tersebut.

Demikian surat kami untuk dimaklumi dan terima kasih atas perhatian saudara pada perusahaan kami.

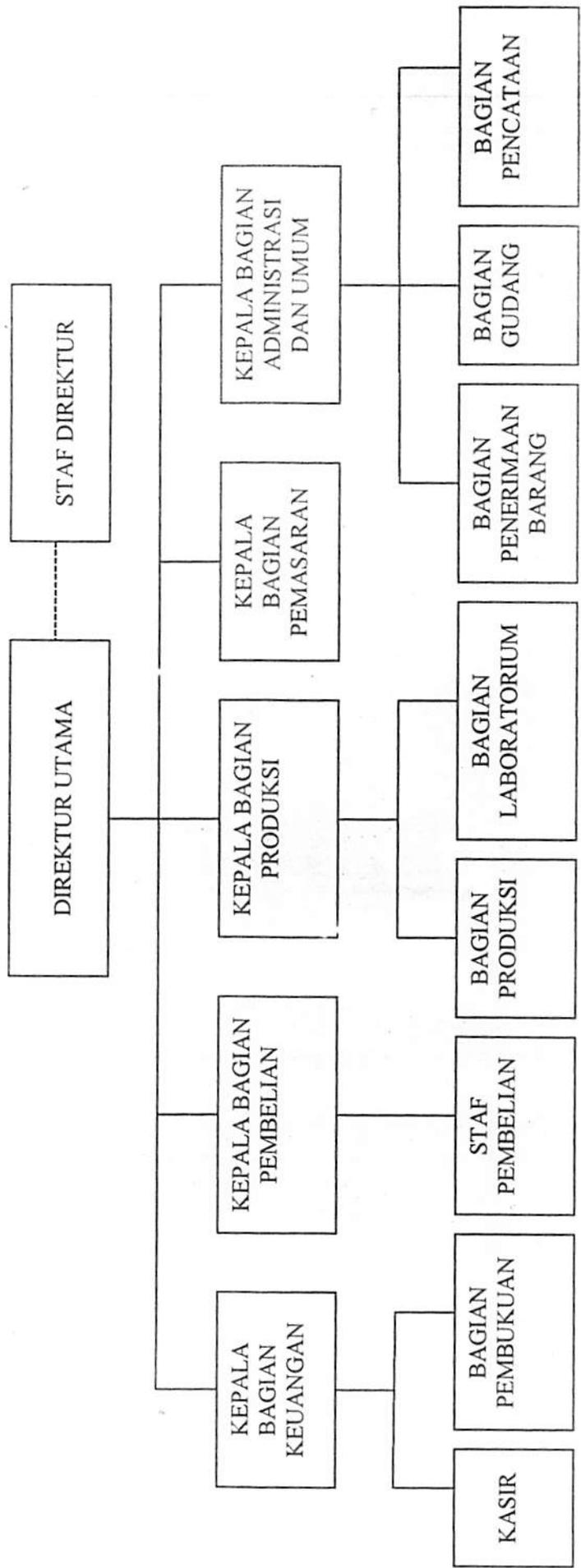
Hormat kami,
PT ROLMAN

Hj. Siti Rowilin, SE.

Tembusan :

1. Manajer Personalia / GA
2. Sdr. Mochamad Irman Abdurachman

**PT. ROLMAN
STRUKTUR ORGANISASI**



PT. Rolman
Laporan Laba Rugi
Per 31 Desember 2005

NAMA PERKIRAAN	Unit Terjual	Harga jual/unit	
Penjualan : Rubber Mats	548.778,00	9.520,00	5.224.366.560,00
Total Pendapatan			5.224.366.560,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
EBAN	741.230.339,00	4.285.586.549,00	5.026.816.888,00
EBAN PRODUKSI	245.301.291,00	4.031.411.411,00	4.276.712.702,00
EBAN PRODUKSI LANGSUNG	-	3.573.308.354,00	3.573.308.354,00
BIAYA PERSONALIA	-	477.042.450,00	477.042.450,00
BIAYA BAHAN BAKU		2.859.482.045,00	2.859.482.045,00
BIAYA BAHAN PEMBANTU		236.783.859,00	236.783.859,00
EBAN PRODUKSI TDK LSG	245.301.291,00	458.103.057,00	703.404.348,00
BIAYA BAHAN BAKAR PEMBANGKIT DIESEL	-	362.527.623,00	362.527.623,00
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG PABRIK	5.752.806,00		
BIAYA PENYUSUTAN	239.548.485,00		
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN		95.575.434,00	95.575.434,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	-
BIAYA OPERASIONAL	495.929.048,00	182.612.883,00	678.541.931,00
BIAYA PENJUALAN	344.916.579,00	167.453.945,00	512.370.524,00
BIAYA PERSONALIA	344.916.579,00		344.916.579,00
PROMOSI PEMASARAN		39.030.741,00	39.030.741,00
BIAYA PENGIRIMAN BARANG		115.155.004,00	115.155.004,00
BIAYA PERALATAN YANG HABIS DIPAKAI		13.268.200,00	13.268.200,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM	151.012.469,00	15.158.938,00	166.171.407,00
BIAYA KANTOR	7.713.420,00		7.713.420,00
BIAYA ELEKOMUNIKASI	4.842.809,00	15.158.938,00	20.001.747,00
BIAYA PENYUSUTAN	8.689.469,00		8.689.469,00
BIAYA AMORTISASI	385.577,00		385.577,00
BIAYA PROFESI	16.000.000,00		16.000.000,00
BIAYA LISTRIK	910.300,00	-	910.300,00
BIAYA PBB	12.772.876,00		12.772.876,00
BIAYA AMDAL	3.400.000,00		3.400.000,00
BIAYA ASURANSI	6.332.880,00		6.332.880,00
BIAYA SEWA LEASING	86.295.463,00		86.295.463,00
BIAYA RUPA-RUPA	3.669.675,00		3.669.675,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA AMINISTRASI DAN BANK		71.562.255,00	71.562.255,00
TOTAL BIAYA	741.230.339,00	4.285.586.549,00	5.026.816.888,00

Sumber : PT. Rolman)

PT. Rolman
Laporan Laba Rugi
Per 31 Desember 2006

NAMA PERKIRAAN	Unit Terjual	Harga Jual/unit	Pendapatan
Penjualan : -Rubber Mats	288.312,00	Rp 25.143,00	7.249.028.616,00
Total Pendapatan			7.249.028.616,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA PERKIRAAN	904.945.702,00	6.195.491.736,00	7.100.437.438,00
BIAYA PRODUKSI	313.518.752,00	5.997.537.048,00	6.311.055.800,00
BIAYA PRODUKSI LANGSUNG	-	5.133.972.422,00	5.133.972.422,00
BIAYA PERSONALIA	-	637.380.019,00	637.380.019,00
BIAYA BAHAN BAKU		4.142.362.978,00	4.142.362.978,00
BIAYA BAHAN PEMBANTU		354.229.425,00	354.229.425,00
BIAYA PRODUKSI TDK LSG	313.518.752,00	863.564.626,00	1.177.083.378,00
BIAYA BAHAN BAKAR PEMBANGKIT DIESEL	-	795.182.650,00	795.182.650,00
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG PABRIK	4.807.179,00		
BIAYA PENYUSUTAN	308.711.573,00		
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN		68.381.976,00	68.381.976,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	-
BIAYA OPERASIONAL	591.426.950,00	140.375.191,00	731.802.141,00
BIAYA PENJUALAN	344.916.579,00	124.018.341,00	468.934.920,00
BIAYA PERSONALIA	344.916.579,00		344.916.579,00
BIAYA PROMOSI PEMASARAN		39.030.741,00	39.030.741,00
BIAYA PENGIRIMAN BARANG		71.719.400,00	71.719.400,00
BIAYA PERALATAN YANG HABIS DIPAKAI		13.268.200,00	13.268.200,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM	246.510.371,00	16.356.850,00	262.867.221,00
BIAYA KANTOR	12.491.410,00		12.491.410,00
BIAYA TELEKOMUNIKASI	5.842.809,00	16.356.850,00	22.199.659,00
BIAYA PENYUSUTAN	70.621.894,00		70.621.894,00
BIAYA AMORTISASI	690.298,00		690.298,00
BIAYA PROFESI	-		-
BIAYA LISTRIK	1.459.100,00	-	1.459.100,00
BIAYA PBB	12.767.876,00		12.767.876,00
BIAYA AMDAL	-		-
BIAYA ASURANSI	-		-
BIAYA SEWA LEASING	136.279.334,00		136.279.334,00
BIAYA RUPA-RUPA	6.357.650,00		6.357.650,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA ADMINISTRASI DAN BANK		57.579.497,00	57.579.497,00
TOTAL BIAYA	904.945.702,00	6.195.491.736,00	7.100.437.438,00

(Sumber : PT. Rolman)

PT. Rolman
Laporan Laba Rugi
Per 31 Desember 2007

NAMA PERKIRAAN	Unit Terjual	Harga Jual/unit	Pendapatan
Penjualan : Rubber Mats	243.701,00	33.851,00	8.249.522.551,00
Total Pendapatan			8.249.522.551,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA PERKIRAAN	1.058.686.194,00	7.046.129.629,00	8.104.815.823,00
BIAYA PRODUKSI	241.955.415,00	6.669.868.349,00	6.911.823.764,00
BIAYA PRODUKSI LANGSUNG	-	5.999.565.859,00	5.999.565.859,00
BIAYA PERSONALIA	-	833.726.069,00	833.726.069,00
BIAYA BAHAN BAKU		5.027.248.790,00	5.027.248.790,00
BIAYA BAHAN PEMBANTU		138.591.000,00	138.591.000,00
BIAYA PRODUKSI TDK LSG	241.955.415,00	670.302.490,00	912.257.905,00
BIAYA BAHAN BAKAR PEMBANGKIT DIESEL	-	634.125.353,00	634.125.353,00
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG PABRIK	5.863.250,00		
BIAYA PENYUSUTAN	215.912.493,00		
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN	20.179.672,00	36.177.137,00	56.356.809,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA OPERASIONAL	816.730.779,00	321.196.687,00	1.137.927.466,00
BIAYA PENJUALAN	581.905.494,00	283.213.315,00	865.118.809,00
BIAYA PERSONALIA	581.905.494,00		581.905.494,00
BIAYA PROMOSI PEMASARAN		95.611.078,00	95.611.078,00
BIAYA PENGIRIMAN BARANG		172.309.337,00	172.309.337,00
BIAYA PERALATAN YANG HABIS DIPAKAI		15.292.900,00	15.292.900,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM	234.825.285,00	37.983.372,00	272.808.657,00
BIAYA KANTOR	18.981.105,00		18.981.105,00
BIAYA ELEKOMUNIKASI		37.983.372,00	37.983.372,00
BIAYA PENYUSUTAN	20.924.420,00		20.924.420,00
BIAYA AMORTISASI	312.317,00		312.317,00
BIAYA PROFESI	6.000.000,00		6.000.000,00
BIAYA RETRIBUSI AIR	532.600,00		532.600,00
BIAYA JAMSOSTEK	8.808.000,00		
BIAYA TOPOGRAFI	2.700.000,00		
BIAYA LISTRIK	1.059.612,00	-	1.059.612,00
BIAYA PAJAK	26.660.190,00		26.660.190,00
BIAYA AMDAL	1.800.000,00		1.800.000,00
BIAYA ASURANSI	6.332.880,00		6.332.880,00
BIAYA SEWA LEASING	122.845.407,00		122.845.407,00
BIAYA RUPA-RUPA	17.868.754,00		17.868.754,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA AMINISTRASI DAN BANK		55.064.593,00	55.064.593,00
TOTAL BIAYA	1.058.686.194,00	7.046.129.629,00	8.104.815.823,00

Sumber : PT. Rolman)

PT. Rolman
Laporan Laba Rugi
Per 1 Januari 2008 - 30 September 2008

NAMA PERKIRAAN	Unit Terjual	Harga Jual/unit	Pendapatan
Penjualan : Rubber Mats	185.978,00	33.851,00	6.295.541.278,00
Total Pendapatan			6.295.541.278,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA EBAN	930.997.740,00	5.250.029.842,00	6.181.027.582,00
BIAYA PRODUKSI	229.144.553,00	4.993.234.915,00	5.222.379.468,00
BIAYA PRODUKSI LANGSUNG	-	4.372.749.190,00	4.372.749.190,00
BIAYA PERSONALIA	-	657.583.500,00	657.583.500,00
BIAYA PEMAKAIAN BAHAN BAKU		3.616.419.840,00	3.616.419.840,00
BIAYA BAHAN PEMBANTU		98.745.850,00	98.745.850,00
BIAYA PRODUKSI TDK LSG	229.144.553,00	620.485.725,00	849.630.278,00
BIAYA BAHAN BAKAR PEMBANGKIT DIESEL	-	580.779.744,00	580.779.744,00
BIAYA PEMELIHARAAN GEDUNG PABRIK	5.981.250,00		
BIAYA PENYUSUTAN	214.506.149,00		
BIAYA PEMELIHARAAN MESIN	8.657.154,00	39.705.981,00	48.363.135,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA OPERASIONAL	701.853.187,00	212.216.600,00	914.069.787,00
BIAYA PENJUALAN	418.180.706,00	183.577.050,00	601.757.756,00
BIAYA PERSONALIA	418.180.706,00		418.180.706,00
BIAYA PROMOSI PEMASARAN		75.752.850,00	75.752.850,00
BIAYA PENGIRIMAN BARANG		98.754.500,00	98.754.500,00
BIAYA PERALATAN YANG HABIS DIPAKAI		9.069.700,00	9.069.700,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM	283.672.481,00	28.639.550,00	312.312.031,00
BIAYA KANTOR	16.296.600,00		16.296.600,00
BIAYA TELEKOMUNIKASI		28.639.550,00	28.639.550,00
BIAYA PENYUSUTAN	10.758.500,00		10.758.500,00
BIAYA AMORTISASI	162.000,00		162.000,00
BIAYA PROFESI	5.000.000,00		5.000.000,00
BIAYA RETRIBUSI AIR	14.758.500,00		14.758.500,00
BIAYA JAMSOSTEK	7.894.200,00		
BIAYA TOPOGRAFI	2.700.000,00		
BIAYA LISTRIK	881.065,00	-	881.065,00
BIAYA PAJAK	103.697.063,00		103.697.063,00
BIAYA AMDAL	3.600.000,00		3.600.000,00
BIAYA ASURANSI	-		-
BIAYA SEWA LEASING	97.884.874,00		97.884.874,00
BIAYA RUPA-RUPA	20.039.679,00		20.039.679,00

NAMA PERKIRAAN	FIXED COST	VARIABEL COST	TOTAL COST
BIAYA AMINISTRASI DAN BANK		44.578.327,00	44.578.327,00
TOTAL BIAYA	930.997.740,00	5.250.029.842,00	6.181.027.582,00

Sumber : PT. Rolman)