

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

Suwito (201411010001)
Program Studi Magister Manajemen
suwito@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya variabel dalam menentukan perencanaan laba. Penelitian ini mengambil data pada PT. Multi Mitra Manajemen sebagai bahan studi kasusnya. Perusahaan ini merupakan suatu perusahaan berbadan hukum dalam negeri yang menghasilkan pipa baja.

Perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan karena merupakan pedoman bagi perusahaan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya untuk mencapai sasaran dan tujuannya. Dengan menggunakan metode *variable costing*, perusahaan masih dapat beroperasi di dalam kondisi persaingan yang ketat tanpa harus menghentikan produksinya, asalkan margin kontribusi yang diperoleh dapat digunakan untuk menutup biaya tetapnya. Metode *variable costing* melakukan pemisahan biaya-biaya semi variabel menjadi biaya-biaya tetap dan biaya-biaya variabel. Dimana hal tersebut tidak dilakukan apabila perusahaan menggunakan metode *full costing*.

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan analisis CVP dapat dilakukan perhitungan target laba tahun 2014 sebesar 20% dan target laba tahun 2015 sebesar 16%.

Kata Kunci: Biaya variabel, Variable Costing, Margin Kontribusi, Laba

1. PENDAHULUAN

Dalam keadaan perekonomian yang tidak menentu saat ini, tugas manajemen semakin berat. Sehingga agar tetap mampu bersaing maka efisien dan efektivitas pendapatan dan biaya sebagai faktor penentu keuntungan harus semakin ditingkatkan. Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus dapat menentukan harga jual yang bisa bersaing dengan produk yang sama dari perusahaan lain. Dalam pengambilan keputusan ini tidak terlepas dari kebutuhan akan informasi intern dan ekstern.

Harga pokok masih merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan untuk menetapkan harga jual. Penetapan harga jual yang erat hubungannya dengan perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan jangka pendeknya antara lain persaingan dengan perusahaan sejenis.

Ada dua pendekatan dalam memperhitungkan harga jual ke dalam harga pokok produksi yaitu *full costing* dan *variable costing*. Perbedaan utama dari *full costing* dan *variable costing* terpusat pada masalah perlakuan biaya *overhead* tetap. Dalam metode *full costing*, *overhead* tetap diakui sebagai elemen harga pokok produksi dan akan dibebankan sebagai biaya sampai saat terjualnya produk tersebut. Dalam metode *variable costing*, *overhead* tetap diakui sebagai biaya periode dan dibebankan pada periode yang bersangkutan sebagai pengurang pendapatan. Kedua alternatif tersebut akan membawa dampak yang berbeda pada laporan laba rugi. Laba rugi pada periode *full costing* dipengaruhi oleh tingkat produksi. Sedangkan laba rugi pada periode *variable costing* dipengaruhi oleh tingkat penjualan. Tingkat penjualan inilah yang merupakan indikator terbaik untuk menilai kinerja perusahaan.

Menurut Garisson (2000:356) mengenai *variable costing* atau *direct costing*, dijelaskan bahwa *direct costing* hanya biaya produksi yang berubah langsung dengan perubahan aktivitas saja yang diperlakukan sebagai biaya produk. Biaya tersebut akan meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan bagian *overhead* pabrik variabel. *Overhead* pabrik tetap diperlukan sebagai biaya periode dan dibebankan keseluruhannya pada pendapatan setiap periode persis sama seperti biaya penjualan dan administrasi. Sedangkan menurut Mulyadi (2000:20), dijelaskan bahwa *variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel.

Berdasarkan uraian pendapat tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa *variable costing* merupakan suatu konsep biaya yang menganggap bahwa biaya produksi hanyalah terdiri dari biaya-biaya yang bervariasi secara langsung dengan volume produksi. Jadi biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku yang dipakai, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya *overhead* pabrik tetap merupakan biaya yang tidak mengalami perubahan dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dalam jangka pendek. Biaya tetap ini merupakan fungsi waktu dan bukan merupakan fungsi produksi. Ada atau tidak ada kegiatan

produksi, biaya ini tetap terjadi.

Perusahaan PT. Multi Mitra Manajemen merupakan suatu badan hukum usaha dalam negeri yang menghasilkan pipa baja. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 31 Januari 1971 dengan kantor pusat yang berkedudukan di Surabaya, tepatnya di SIER Rungkut Surabaya dengan pabrik yang berlokasi di Rungkut Surabaya, Pasuruan dan sebuah kantor perwakilan di Jakarta. Sesuai dengan Anggaran Dasar (AD) perusahaan, ruang lingkup kegiatan perusahaan adalah industri logam, pipa baja serta penggalan pipa baja.

Berdasarkan Rapat Umum Luar Biasa Pemegang Saham (RULBPS) perusahaan tertanggal 5 Maret 1998, telah dilakukan penggabungan usaha (merger) dengan perusahaan sejenis. Selain itu juga upaya mempertahankan kelangsungan hidup (survival) usahanya dengan peningkatan mutu produk yang dihasilkan. Upaya ini tidak sia-sia, terbukti dengan diterimanya sertifikat internasional ISO 9002, American Petroleum Institute (API) 5L, dan ISO 9001.

Hasil produksi perusahaan telah dipasarkan dan dijual tidak hanya di dalam negeri, tetapi juga keluar negeri seperti Singapore, Taiwan, Jepang, Australia, Amerika dan lain sebagainya.

2. LANDASAN TEORI

2.1. Definisi Biaya

Menurut Mulyadi (2000:8) bahwa dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dan telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Untuk membedakan pengertian biaya dalam arti luas, pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva ini disebut dengan istilah harga pokok.

Sedangkan menurut Garrison (2000:34), istilah beban (costs) diartikan sebagai pengorbanan yang dilakukan agar memperoleh beberapa barang atau jasa. Menurut Hansen-Mowen (2004:34) biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi.

2.2. Perilaku Biaya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan.

Sesuai dengan tingkah laku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan maka biaya digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

1. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume

kegiatan. Biaya variabel per satuan selalu konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, misalnya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja. Menurut Munawir (2003:312) karakteristik biaya variabel adalah:

- a. secara total berubah-ubah, proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas (linearity assumption).
- b. mudah dan praktis untuk dibebankan secara teliti pada obyek yang dibiayai dengan cara yang secara ekonomis menguntungkan.
- c. secara unit akan tetap konstan (jumlahnya tetap) walaupun tingkat aktivitasnya berubah-ubah.
- d. pengawasan terjadinya dan penggunaannya menjadi tanggungjawab (terkendali) bagi kepala bagian.

2. Biaya tetap

Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang jumlah totalnya tetap atau konstan dalam batas-batas volume kegiatan tertentu. Biaya tetap per satuan besarnya berbanding proporsional dengan perubahan volume kegiatan. Misalnya : biaya depresiasi, biaya asuransi.

Menurut Munawir (2002:314) karakteristik biaya tetap adalah sebagai berikut :

- a. Secara total jumlahnya tetap dalam jarak waktu yang relevan, dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat aktivitas.
- b. Secara unit berubah-ubah, dalam arti bahwa biaya tetap per unit akan turun apabila tingkat aktivitas naik, sebaliknya biaya per unit akan naik apabila tingkat aktivitasnya turun.
- c. Pembebanan kepada suatu obyek yang dibiayai menggunakan keputusan manajemen atau metode alokasi tertentu
- d. Pengawasan terjadinya atau penggunaannya menjadi tanggungjawab bagi manajemen puncak

3. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Contoh : biaya air, biaya listrik.

Menurut Munawir (2002:321) karakteristik biaya semivariabel adalah sebagai berikut :

- a. Biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau kapasitas.
- b. Biaya satuan atau unit cost biaya semivariabel akan semakin kecil dengan semakin tingginya volume kegiatan dan sebaliknya biaya per unit akan semakin besar dengan semakin rendahnya volume kegiatan.

2.3. Biaya Sesuai dengan Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Fungsi pokok biaya dalam perusahaan dikelompokkan menjadi :

1. Biaya produksi
Biaya produksi merupakan semua biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Misalnya : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik.
2. Biaya pemasaran
Biaya pemasaran merupakan biaya yang terjadi dalam melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Misalnya : biaya iklan.
3. Biaya Administrasi dan umum
Biaya administrasi dan umum merupakan semua biaya yang digunakan untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Misalnya : biaya gaji karyawan.

2.4. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Menurut Supriono (2000:282) merupakan suatu konsep penentuan harga pokok yang hanya memasukkan biaya produksi variabel sebagai elemen harga pokok produk, biaya produksi tetap dianggap sebagai biaya periode atau biaya waktu (period cost) yang langsung dibebankan kepada laba rugi periode terjadinya dan tidak diperlakukan sebagai biaya produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu : full costing dan Biaya Variabel.

2.5. Pengertian Variable Costing

Menurut pendapat Garrison (2000:356) mengenai variable costing atau direct costing, dijelaskan bahwa : dibawah direct costing hanya biaya produksi yang berubah langsung dengan perubahan aktivitas saja yang diperlakukan sebagai biaya produk. Biaya tersebut akan meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan bagian overhead pabrik variabel. Overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai biaya periode dan dibebankan keseluruhannya pada pendapatan setiap periode persis sama seperti biaya penjualan dan administrasi. Konsekuensinya, harga pokok yang terkandung dalam persediaan satuan produk menurut metode ini tidak mengandung elemen biaya overhead tetap.

Hubungan harga jual dan harga pokok menurut variable costing lebih fleksibel. Dalam jangka pendek atau untuk order khusus yang tidak merusak pasar regular, serta selama masih terdapat kapasitas yang menganggur, harga jual diatas biaya variabel masih lebih menguntungkan dibandingkan dengan tidak berproduksi sama sekali.

2.6. Manfaat Metode Variable Costing

Manfaat yang didapatkan dari metode variable costing, yaitu :

1. Penentuan harga jual produk
Margin kontribusi dapat diharapkan mampu menutup biaya tetap yang terjadi, dan sebagai pedoman untuk menentukan seberapa besar harga jual dapat berkurang sehingga biaya produksi masih bisa tertutupi.
2. Pengendalian biaya
Karena adanya penyajian yang terpisah antara biaya tetap dan biaya variabel, maka manajemen dapat menitikberatkan perhatian secara menyeluruh terhadap penyimpangan realisasi biaya tetap yang dianggarkan.
3. Pengambilan keputusan
Dalam tujuan pengambilan keputusan biaya yang perlu dipertimbangkan adalah biaya-biaya yang mempunyai relevansi dengan keputusan tersebut. Dalam jangka pendek, untuk menganalisa perubahan biaya-volume-laba dalam kapasitas produksi normal perusahaan, diperlukan pendekatan yang memusatkan perhatian manajemen pada elemen biaya variabel.
4. Perencanaan laba jangka pendek
Perencanaan dan pengendalian memiliki fungsi yang sangat penting dalam pembuatan anggaran perusahaan dan pelaksanaannya. Perencanaan (planning) berfungsi memberi petunjuk kepada manajemen dan pengambilan keputusan yang bersifat operasional. Perencanaan, konstruksi dari program operasional terinci merupakan proses dari menyadari kesempatan (opportunity) maupun ancaman (threatment) eksternal, menentukan tujuan yang diinginkan, dan menggunakan sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut (Usry-Carter, 2004:4). Ukuran yang biasanya dipakai untuk menilai keberhasilan kinerja manajemen suatu perusahaan, dan dapat dijadikan sebagai pedoman pengambilan keputusan dimasa yang akan datang adalah laba yang diperoleh perusahaan. Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus dapat menentukan harga jual yang bisa bersaing dengan produk yang sama dari perusahaan lain. Dalam pengambilan keputusan ini tidak terlepas dari kebutuhan akan informasi baik intern maupun ekstern. Harga pokok akan masih merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan untuk menetapkan harga jual. Penerapan harga jual yang erat hubungannya dengan perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan jangka pendeknya antara lain persaingan dengan perusahaan sejenis.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis dan Objek Penelitian

Rancangan penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah studi kasus, penulis ingin memperoleh gambaran tentang bagaimana penerapan variabel costing dalam menganalisa biaya sehingga dapat memenuhi kebutuhan manajemen dalam menentukan rencana peningkatan laba perusahaan.

Objek penelitian ini adalah PT. Multi Mitra Manajemen yang merupakan suatu perusahaan dalam negeri yang memproduksi pipa baja. Dengan kantor pusat yang berkedudukan di Surabaya, pabrik berlokasi di Rungkut Surabaya, Pasuruan, dan sebuah kantor perwakilan di Jakarta.

3.2. Identifikasi Variabel

Ruang lingkup analisis merupakan suatu batasan studi yang digunakan dalam penelitian yang dihadapi oleh penulis dengan realitas yang begitu kompleks. Dalam penelitian, penulis membatasi ruang lingkup penelitiannya pada analisa biaya produksi dengan menggunakan variable costing.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data kuantitatif berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi perusahaan, dan perhitungan harga pokok penjualan tahun 2015.
2. Data kualitatif meliputi gambaran perusahaan secara umum termasuk sejarah berdirinya perusahaan, proses produksi dan sebagainya.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui teknik dokumentasi. Teknik dokumentasi adalah teknik pengambilan data dengan cara mempelajari dan mengutip catatan-catatan atau dokumentasi dari laporan keuangan perusahaan yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan sebagai penunjang penelitian.

3.5. Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari langkah-langkah sebagai berikut :

1. Identifikasi biaya produksi dengan melakukan pemisahan biaya kedalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.
2. Memisahkan biaya semivariabel ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung harga pokok produksi dan menyusun laporan laba rugi dengan menggunakan variabel costing.
4. Melakukan analisis variabel costing berproduk untuk kemudian dapat diambil sebuah kesimpulan sebagai dasar untuk merencanakan laba yang ingin dicapai perusahaan.
5. Menarik kesimpulan dan memberikan saran.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Hasil Penelitian

Setelah mengetahui gambaran umum perusahaan, maka penulis akan mencoba membahas permasalahan yang ada di perusahaan yang akan meliputi penentuan harga jual oleh perusahaan, pemisahan biaya berdasarkan perilakunya, penyusunan laporan laba rugi dalam bentuk *variabel costing*, sedangkan analisis yang akan dipakai dengan menggunakan analisis CVP untuk merencanakan tingkat laba yang akan dicapai dengan menganalisa tingkat penjualan atau menekan biaya distribusi sehingga perusahaan akan mendapatkan laba yang diinginkan. *Varibel costing* per produk, sehingga perusahaan dapat melakukan perencanaan laba yang ingin dicapai.

Pembahasan dalam skripsi ini difokuskan pada analisis dengan menggunakan metode *variabel costing* di dalam pengambilan keputusan harga jual produk yang terjadi pada tahun 2014 di PT. Multi Mitra Manajemen. Agar pembahasan dalam skripsi ini lebih mudah, tidak terpengaruh oleh faktor-faktor lain yang dapat menimbulkan kerancuan, dan untuk menyederhanakan kemungkinan yang timbul maka terdapat beberapa asumsi yaitu :

1. Proses produksi tidak berubah
2. Harga bahan dan tarif tidak berubah dalam jangka pendek
3. Biaya tetap dianggap sama per tahunnya
4. Adanya pemesanan yang menawar dibawah harga normal perusahaan, tidak berpengaruh secara kuat terhadap harga pasar pada umumnya.

Jumlah produksi pipa yang dihasilkan PT. MULTI MITRA MANAJEMEN pada tahun 2014 , dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1 Hasil Produksi Pipa Tahun 2014
(dalam ton)

Bulan	Jenis Pipa				Total Produksi	Kapasitas Produksi
	Pipa Hitam	Pipa Perabot	Pipa Galvanis	Lain-lain		
Janu	5.62	1.071	1.663	8.92	17.279	19.000
Feb	4.65	1.136	1.748	9.01	16.551	19.000
Mar	5.00	1.202	2.506	10.2	18.923	19.000
Apri	3.51	966	2.397	5.66	12.550	19.000
Mei	2.44	711	1.614	3.05	7.879	19.000
Juni	2.42	599	906	4.04	7.978	19.000
Juli	4.82	889	1.276	5.47	12.472	19.000
Ags	4.91	894	1.454	6.97	14.235	19.000
Sept	5.38	798	1.961	5.69	13.836	19.000

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

Okt	4.96	815	1.947	7.85	15.583	19.000	Feb	2,466	356.244.130	878.359.400.273	6.079.237
Nov	3.17	566	1.098	4.51	9.350	19.000	Mar	2,850	409.263.031	1.166.370.528.587	8.122.095
Des	5.42	923	1.738	8.31	16.402	19.000	Apr	2,253	330.285.408	743.970.920.146	5.073.798
Totl	52.3	10.63	20.308	79.7	163.03	288.000	Mei	1,579	310.207.979	489.922.741.525	2.494.303
							Juni	1,286	302.448.898	388.831.052.804	1.652.791
							Juli	2,289	372.748.820	853.047.155.234	5.237.373
							Ags	2,376	390.258.347	927.166.599.088	5.644.314
							Sept	2,664	394.446.779	1.050.991.336.715	7.099.397
							Okto	2,529	398.627.915	1.008.059.287.691	6.394.944
							Nop	1,582	614.934.229	972.875.279.184	2.502.978
							Des	2,647	540.386.250	1.430.320.775.951	7.005.809
							Total	27,254	4.814.166.618	10.988.098.954.987	64.783.557

Sumber : Intern Perusahaan

Produksi yang dilakukan oleh PT. Multi Mitra Manajemen adalah produksi yang mengarah pada penapaian kapasitas produksi secara keseluruhan sesuai dengan permintaan pasar. Adapun harga jual per ton untuk setiap jenis pipa pada tahun 2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Harga Jual Rata-Rata Tahun 2014

Pesanan	Harga Jual Rata-rata Per Ton
Pipa Hitam	Rp. 6.176.286
Pipa Perabot	Rp. 7.095.855
Pipa Galvanis	Rp. 7.716.128
Lain-lain	Rp. 6.406.375

Sumber : Intern Perusahaan

Sedangkan hasil penjualan pipa PT. Multi Mitra Manajemen selama tahun 2014 dapat dilihat pada tabel 4.3 sebagai berikut :

Tabel 4.3 Hasil Penjualan Pipa Tahun 2014

Sumber : Intern Perusahaan

Biaya-biaya yang terjadi di analisis berdasarkan perilakunya untuk menentukan mana yang tergolong biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Kemudian biaya semi-variabel dipisahkan ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least squares methods*).

Tabel 4.4 Rincian Biaya Semivariabel

Biaya listrik	Rp. 4.814.166.61
Biaya instalasi	Rp. 366.526.62
Biaya pemakaian air	Rp. 749.859.54
Total biaya semivariabel	Rp. 5.930.552.78

Sumber : Intern Perusahaan

Keterangan :

1. Biaya Listrik

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terutama yang berkaitan dengan listrik yang digunakan perusahaan. Listrik ini bisa berhubungan langsung dengan produksi maupun yang berhubungan dengan non produksi perusahaan. Oleh karena itu biaya ini bersifat semivariabel dan harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut :

Tabel 4.5 Biaya Listrik Tahun 2014

Bulan	Jam msn (X)	By Listrik (X)	XY	X ²
Jani	2,734	394.314.832	1.078.183.877.790	7.476.519

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

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

$$b =$$

Bln	Jenis Pipa				Total Produksi
	Pipa Hitam	Pipa Perabot	Pipa Galvanis	Lain-Lain	
Jan	7.245.632.875	6.578.309.503	11.387.746.798	31.639.378.306	56.851.067.509
Feb	13.141.426.421	6.737.229.072	9.624.172.716	22.997.258.586	52.500.156.795
Mar	13.432.843.829	9.081.637.797	15.818.095.458	37.663.855.156	75.996.432.240
Apr	8.949.962.021	6.141.863.193	12.999.585.355	17.409.611.838	45.501.022.407
Mei	8.576.746.344	4.894.442.130	9.505.330.637	8.858.846.717	31.835.365.828
Jun	10.435.598.151	5.420.299.336	11.554.564.351	13.373.143.701	40.783.605.539
Juli	13.004.714.952	5.784.409.800	13.722.424.073	30.244.621.350	62.756.170.175
Agst	17.974.201.253	5.814.149.410	14.460.592.598	33.965.834.647	72.214.777.908
Sep	19.179.314.937	5.883.271.837	12.792.138.712	19.960.098.755	57.814.824.241
Okt	21.062.513.733	5.765.490.220	16.414.726.318	32.028.289.715	75.271.019.986
Nov	13.130.985.748	3.898.829.739	7.578.844.603	27.316.309.872	51.924.969.962
Des	19.837.614.961	6.497.989.271	15.061.501.708	47.564.262.047	88.961.367.987
Tot	165.971.552.225	72.497.99.1.335	150.919.72.3.327	323.021.51.0.690	712.410.78.0.577

$$\frac{(12 \times 10.988.098.954.987) - (27.254 \times 4.814.166.618)}{(12 \times 64.783.557) - (27.254)^2}$$

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

$$b = \frac{131.857.187.459.841 - 131.204.551.598.919}{777.402.685 - 742.772.340}$$

$$b = \frac{652.635.860.922}{34.630.345}$$

$$b = 18.846$$

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

$$a = \frac{4.814.166 - (18.846 \times 27.254)}{12}$$

$$a = \frac{4.814.166.618 - 513.628.884}{12}$$

$$a = 358.378.145$$

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa besarnya biaya listrik variabel per jam adalah Rp. 18.846, sedangkan biaya listrik tetap per bulan adalah Rp.358.378.145. Pada perhitungan ini dipergunakan asumsi bahwa jam mesin yang dipergunakan untuk pembuatan setiap jenis produk adalah sama, sehingga perhitungan besarnya biaya listrik variabel untuk setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

- a. Pipa Hitam = Rp. 18.846 x (52.338/163.037 x 27.254) = Rp.164.884.710
- b. Pipa Perabot = Rp. 18.846 x (10.628/163.037 x 27.254) = Rp.33.482.263
- c. Pipa Galvanis = Rp. 18.846 x (20.310/163.037 x 27.254) = Rp.63.984.265
- d. Lain-lain = Rp. 18.846 x (79.762/163.037 x 27.254) = Rp.251.280.795

2. Biaya Instalasi

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan karena adanya penggunaan suku cadang mesin dan minyak pelumas untuk mesin. Biaya ini digolongkan sebagai biaya semi variabel karena biaya ini mengandung unsure biaya tetap yang tidak dipengaruhi oleh jam mesin dan unsure biaya variabel yang berubah sesuai perubahan jam mesin yang sifatnya proporsional, sehingga biaya ini harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut :

Tabel 4.6 Biaya Instalasi Tahun 2014

Bulan	Jam Mesin (X)	Biaya Listrik (X)	XY	X ²
Januari	2,7 34	32.714,7 9	89.452.783. 108	7.476,5 19
Februari	2,4 66	31.257,4 60	77.068.733. 230	6.079,2 37
Maret	2,8 50	44.350,5 60	126.395.941. .466	8.122,0 95
April	2,2 53	39.380,2 92	88.704.470. 029	5.073,7 98

Mei	1,5 79	24.116,8 38	38.088.599. 229	2.494,3 03
Juni	1,2 86	21.980,0 48	28.257.749. 527	1.652,7 91
Juli	2,2 89	23.431,7 80	53.624.350. 229	5.237,3 73
Agustus	2,3 76	22.091,7 20	52.484.988. 618	5.644,3 14
September	2,6 64	32.656,7 85	87.013.001. 366	7.099,3 97
Oktober	2,5 29	40.827,5 92	103.245.738. .095	6.394,9 44
Nopember	1,5 82	28.168,5 20	44.564.858. 267	2.502,9 78
Desember	2,6 47	25.550,2 38	67.627.620. 506	7.005,8 09
Total	27, 254	366.526. 623	856.528.833 .672	64.783. 557

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

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

$$b = \frac{(12 \times 856.528.833.672) - (27.254 \times 366.526.623)}{(12 \times 64.783.557) - (27.254)^2}$$

$$b = \frac{10.278.346.004.059 - 9.989.259.831.593}{777.402.685 - 742.772.340}$$

$$b = \frac{289.086.172.466}{34.630.345}$$

$$b = 8.348$$

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

$$a = \frac{366.526.623 - (8.348 \times 27.254)}{12}$$

$$a = \frac{366.526.623 - 227.516.392}{12}$$

$$a = 11.584.186$$

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa besarnya biaya instalasi variabel per jam adalah Rp. 8.348, sedangkan biaya instalasi tetap per bulan adalah Rp.115.584.186. Pada perhitungan ini dipergunakan asumsi bahwa jam mesin yang dipergunakan untuk pembuatan setiap jenis produk adalah sama, sehingga perhitungan besarnya biaya instalasi variabel untuk setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

- a. Pipa Hitam = Rp. 8.348 x (52.338/163.037 x

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

- 27.254) = Rp.73.037.119
- b. Pipa Perabot = Rp. 8.348 x (10.628/163.037 x 27.254) = Rp.14.831.257
- c. Pipa Galvanis = Rp. 8.348 x (20.310/163.037 x 27.254) = Rp.28.342.387
- d. Lain-lain = Rp. 8.348 x (79.762/163.037 x 27.254) = Rp.111.307.019

3. Biaya pemakaian air

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terutama yang berkaitan dengan pemakaian air yang digunakan perusahaan. Pemakaian air ini bisa berhubungan langsung dengan produksi maupun yang berhubungan dengan non produksi perusahaan. Biaya ini digolongkan sebagai biaya semi variabel karena mengandung unsure biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut :

Tabel 4.7 Biaya Pemakaian Air Tahun 2014

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

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

$$b = \frac{(12 \times 1.747.029.057.496) - (27.254 \times 749.859.540)}{(12 \times 64.783.557) - (27.254)^2}$$

$$b = \frac{20.964.348.689.948 - 20.436.555.797.636}{777.402.685 - 742.772.340}$$

$$b = \frac{527.792.892.313}{34.630.345}$$

$$b = 15.241$$

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

$$a = \frac{749.859.540 - (15.241 \times 27.254)}{12}$$

$$a = \frac{749.859.540 - 415.378.214}{12}$$

$$a = 27.873.444$$

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa besarnya biaya pemakaian air variabel per jam adalah Rp. 15.241, sedangkan biaya pemakaian air tetap per bulan adalah Rp.27.873.444. Pada perhitungan ini dipergunakan asumsi bahwa jam mesin yang dipergunakan untuk pembuatan setiap jenis produk adalah sama, sehingga perhitungan besarnya biaya pemakaian air variabel untuk setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

- a. Pipa Hitam = Rp. 15.241 x (52.338/163.037 x 27.254) = Rp.133.344.362
- b. Pipa Perabot = Rp. 15.241 x (10.628/163.037 x 27.254) = Rp.27.077.526
- c. Pipa Galvanis = Rp. 15.241 x (20.310/163.037 x 27.254) = Rp.51.744.887
- d. Lain-lain = Rp. 15.241 x (79.762/163.037 x 27.254) = Rp.203.213.984

Bulan	Jam Mesin (X)	Biaya Listrik (X)	XY	X2
Januari	2,734	68.137.000	186.308.525.369	7.476.519
Februari	2,466	73.063.000	180.146.406.561	6.079.237
Maret	2,850	69.012.460	196.680.602.332	8.122.095
April	2,253	79.445.260	178.951.179.046	5.073.798
Mei	1,579	47.680.230	75.303.121.066	2.494.303
Juni	1,286	44.731.430	57.507.133.057	1.652.791
Juli	2,289	50.699.860	116.028.191.166	5.237.373
Agustus	2,376	60.773.860	144.385.106.745	5.644.314
September	2,664	68.488.060	182.484.333.909	7.099.397
Oktober	2,529	69.937.060	176.858.419.177	6.394.944
Nopember	1,582	56.033.660	88.649.745.038	2.502.978
Desember	2,647	61.857.060	163.726.294.030	7.005.809
Total	27,254	749.859.540	1.747.029.057.496	64.783.557

Tabel 4.8 Klasifikasi Biaya (Fixed Cost Dan Variable Cost) Berdasarkan Perilaku Biaya Tahun 2014

URAIAN	PIPA HITAM		PIPA PERABOT		PIPA GALVANIS		LAINNYA	
	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC
Bahan Baku		37.610.084.799		16.428.451.238		34.199.555.315		73.198.487.119
Tenaga Kerja	132.468.150		130.558.950		132.548.750		133.768.906	
Biaya Overhead Bank								
Biaya Bahan Pembantu		102.560.800		10.985.678		298.809.800		234.700.987
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	79.524.600		79.576.580		78.024.580		145.768.909	
Biaya Listrik	1.380.542.29	164.884.710	280.342.656	33.482.263	535.725.516	63.984.265	2.103.924.12	251.280.795

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

	2						0	
Biaya Bahan Bakar dan Pelumas	2.294.784.81 24		872.483.268		1.670.253.19 8		2.478.087.70 9	
Biaya Instalasi	44.623.981	73.037.119	9.061.806	14.831.257	17.316.523	28.342.387	68.006.530	111.307.019
Biaya Pemakaian Air	107.372.936	133.344.362	21.804.166	27.077.526	41.666.525	51.744.887	163.635.154	203.213.984
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	120.029.500		112.549.000		109.883.000		276.518.790	
Biaya Pemeliharaan Pabrik	62.995.000		49.654.500		81.552.500		78.902.645	
Biaya Pemeliharaan Kantor	48.925.000		5.027.000		4.708.500		34.561.768	
Biaya Pemeliharaan Gudang	39.808.000		40.507.000		39.958.000		45.769.076	
Biaya Asuransi	228.618.000		225.489.000		215.598.000		456.787.500	
Biaya Penyusutan Aktiva	201.558.000		199.542.000		192.115.000		254.778.000	
TOTAL	4.741.250.27 3	38.083.911.7 90	2.026.595.92 7	16.514.827.9 62	3.119.350.09 2	34.642.136.6 54	6.240.509.10 7	73.998.989.9 04

4.9. Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Variabel Costing

Sebelum menerapkan metode *variable costing* dalam pengambilan keputusan jangka pendek dalam perencanaan laba, perlu kiranya dihitung harga pokok produk menurut metode *variable costing*. Sebelum menghitung harga pokok menurut *variable costing*, terlebih dahulu disajikan perhitungan laba rugi tahun 2014 menurut metode *variable costing* tabel 4.9.

Berdasarkan perhitungan laba rugi tersebut dapat dihitung harga pokok produksi per ton produk pipa menurut metode *variable costing* dengan

Tabel 4.9 Perhitungan Laba Rugi Menurut Metode Variable Costing Tahun 2014

	PIPA HITAM	PIPA PERABOT	PIPA GALVANIS	LAIN-LAIN	TOTAL
Penjualan	165,971,555,225	72,497,991,335	150,919,723,327	323,021,519,690	712,410,789,577
Biaya variabel					
Biaya produksi variabel	39,093,911,790	16,514,827,962	34,642,136,654	73,998,989,904	163,239,866,309
Biaya penjualan variabel					
Marjin kontribusi		55,983,163,337			
Biaya produksi tetap	4,741,250,273	2,026,595,927	3,119,350,002	6,240,509,107	16,127,705,399
Biaya Penjualan tetap					46,357,700,710
Biaya umum dan administrasi					55,258,900,000
Laba usaha					155,736,857,159

4.10. Analisa Pengambilan Keputusan Jangka Pendek

Selama ini PT. Multi Mitra Manajemen menghitung harga pokok produknya berdasarkan metode *full costing*, yaitu dengan cara memasukkan elemen biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun bersifat variabel ke dalam harga pokok produksi. Kemudian perhitungan tersebut digunakan

membagi biaya variabel terhadap jumlah ton produk pipa yang dihasilkan. Harga pokok per ton produk pipa adalah :

- a. Pipa hitam = Rp. 38.083.911.790 : 52.338 ton = Rp. 727.653
- b. Pipa perabot = Rp. 16.514.827.962 : 10.628 ton = Rp. 1.553.898
- c. Pipa galvanis = Rp. 34.642.136.654 : 20.310 ton = Rp. 1.705.669
- d. Lainnya = Rp. 73.998.989.904 : 79.762 ton = Rp. 927.747

dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

Informasi yang dihasilkan oleh metode *full costing* tentang harga pokok produk kurang relevan bila digunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek. Hal ini disebabkan dalam jangka pendek total biaya relatif konstan dan tidak terpengaruhi oleh perubahan tingkat aktivitas dan alternatif keputusan yang dipilih, sehingga kurang tepat apabila digunakan sebagai acuan dalam pengambilan

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

keputusan jangka pendek dan manajemen. Sedangkan manajemen menargetkan pada tahun 2015 mendatang adanya kenaikan laba sebesar 20%.

Dari uraian tersebut diatas diharapkan penggunaan metode variabel costing dapat membantu untuk memberikan informasi yang relevan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek. PT. Multi Mitra Manajemen memproduksi beberapa produk, dimana di dalam struktur biayanya terdapat biaya tetap langsung yang dapat ditelusuri ke setiap jenis produk, dan biaya tetap umum yang tidak dapat ditelusuri ke setiap jenis produk. Dalam penelitian ini penulis mencoba melakukan analisis biaya dengan menggunakan analisis CVP, analisis ini menekankan pada pendapatan, biaya, laba serta bagaimana ketiga faktor tersebut berpengaruh pada perubahan.

Setelah melakukan klasifikasi terhadap seluruh biaya operasional perusahaan dan laporan laba rugi telah disajikan dengan menggunakan metode variabel costing, maka tahap selanjutnya dapat dicari marjin kontribusinya dan rasio marjin

kontribusinya yang dapat digunakan sebagai dasar perhitungan untuk mencari titik *break-even*-nya. Perhitungan untuk marjin kontribusi dan rasio marjin kontribusi sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Marjin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= 712,410,789,577 - 438,929,626,309 \\ &= 273,481,163,268 \end{aligned}$$

$$\text{Rasio marjin kontribusi} = \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Pendapatan penjualan}}$$

$$= \frac{273,481,163,268}{712.410.789.577} = 0,3839 = 38,39\%$$

Hal ini berarti bahwa dari total nilai penjualan PT. Multi Mitra Manajemen sebesar 38,39% dapat digunakan untuk menutup biaya tetap, sedangkan sebanyak 61,61% merupakan komponen biaya variabel. Marjin kontribusi masing-masing produk dapat dilihat pada tabel 4.10.

Tabel 4.10 Perhitungan Kontribusi Marjin Masing-Masing Produk Tahun 2014

Jenis Produk	Penjualan	% Penjualan	Total biaya Variabel (Rp.)	% biaya variabel	Marjin kontribusi (Rp.)	% CM Rasio
Pipa Hitam	165.971.555.225	23,30	102.311.824.809	61,64	63.659.730.416	38,36
Pipa Galvanis	150.919.723.327	21,18	93.045.269.947	61,65	57.874.433.380	38,35
Pipa Perabot	72.497.991.335	10,18	44.570.205.735	61,48	27.927.785.600	38,52
lainnya	323.021.519.690	45,34	199.002.325.818	61,61	124.019.193.872	38,39
Total	712.410.789.577	100	438.929.626.309	61,61	273.481.163.268	38,39

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

Tahap selanjutnya dan hal utama yang harus segera dilakukan adalah mencari titik impas (BEP). Untuk memasukkan biaya tetap umum ke dalam analisis BEP (*break-event point*), perlu dilakukan dan multi produk menjadi suatu produk tunggal atau disebut paket, dengan terlebih dahulu membentuk komposisi penjualan sehingga dapat dilakukan perhitungan marjin kontribusi per paket yang diperlukan dalam analisis BEP. Marjin kontribusi per paket tercantum dalam tabel 4.11 :

Tabel 4.11 perhitungan Kontribusi Marjin Per Paket Tahun 2014

Jenis Produk	Harga	Biaya Variabel Per Unit (Rp.)	Marjin Kontribusi Per Unit (Rp.)	Bauran Penjualan	Marjin Kontribusi per unit Paket
Pipa Hitam	6.176.286	3.807.322	2.368.964	4,44	10.507.435

Pipa Galvanis	7.716.128	4.756.735	2.959.393	3,55	10.506.761
Pipa Perabot	7.095.855	4.361.893	2.733.962	3,86	10.554.883
Lainnya	6.406.375	3.946.744	2.459.631	4,28	10.517.761
Total Paket					42.086.840

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

Dari perhitungan tersebut dapat dicari titik impas dalam bentuk paket sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP Paket} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Marjin kontribusi per paket}} \\ &= \frac{117.744.306.109}{42.086.840} \\ &= 2.797,65 \text{ paket} \end{aligned}$$

BEP (unit) untuk setiap jenis produk dapat diuraikan menjadi :

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

Pipa hitam	= 4,44 ton x 2.797,65 = 12.408,86 ton
Pipa perabot	= 3,86 ton x 2.797,65 = 10.800,77 ton
Pipa galvanis	= 3,55 ton x 2.797,65 = 9.932,53 ton
Lainnya	= 4,28 ton x 2.797,65 = 11.963,19 ton
	45.105,34 ton

Sedangkan titik impas (BEP) dalam rupiah setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

Pipa hitam	= 12.408,86 ton x 6.176.286 = 76.640.663.216,16
Pipa perabot	= 10.800,77 ton x 7.095.855 = 76.640.663.216,16
Pipa galvanis	= 9.932,53 ton x 7.716.128 = 76.640.663.216,16
Lainnya	= 11.963,19 ton x 6.406.375 = 76.640.663.216,16

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa PT. MULTI MITRA MANAJEMEN akan berada pada titik impas apabila hasil penjualan mencapai Rp. 306.562.652.864,66 atau sebesar 45.105,34 ton. Dalam satu tahun agar PT. MULTI MITRA MANAJEMEN tidak rugi maka penjualan harus mencapai sebesar Rp. 306.562.652.864,66.

Pada saat ini (tahun 2014) PT. Multi Mitra Manajemen telah mencari laba sebesar Rp.155.736.159 pada tingkat penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577. Hal ini berarti bahwa ada kemungkinan laba yang diperoleh lebih besar atau lebih kecil jika penjualan menurun. Karena itu PT. Multi Mitra Manajemen perlu menghitung margin of safety (MS) atau batas pengaman perusahaan, perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Jumlah penjualan tertentu} - \text{penjualan impas (BEP)} \\ &= 712.410.789.577 - 306.562.652.864,66 \\ &= 405.848.136.712,34 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut penjualan dapat turun dengan batas maksimum sebesar Rp. 405.848.136.712,34 dari rencana penjualan. Jika penjualan turun lebih besar dari batas pengaman tersebut, maka akan mengalami kerugian. Dalam bentuk rasio MS dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{MS rasio} &= \frac{\text{Jumlah penjualan tertentu} - \text{penjualan impas}}{\text{Jumlah penjualan tertentu}} \\ &= \frac{405.848.136.712,34}{712.410.789.577} = 56,97\% \end{aligned}$$

Secara rasio penjualan dapat turun maksimum sampai 56,97 % dari penjualan. Semakin besar rasio *margin of safety* maka resiko yang ditanggung akibat turunnya penjualan semakin kecil.

Melalui analisis BEP akan diketahui berapa unit kombinasi produk yang harus dijual, serta berapa nilai penjualan yang harus dicapai agar target kenaikan laba sebesar 20% dapat dipenuhi. Dari data realisasi penjualan tahun 2014 menunjukkan bahwa

dengan penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577 PT. Multi Mitra Manajemen telah memperoleh laba sebesar Rp. 155.736.857.159 atau sebesar 22% dari penjualan. Manajemen memproyeksikan laba akan meningkat 20% dari tahun 2014 atau sebesar 26% dari penjualan tahun 2014, maka laba yang akan diperoleh yaitu sebesar Rp. 186.884.228.591, sehingga pencapaian laba tahun 2015 meningkat sebesar Rp. 31.147.371.432 (Rp. 186.884.228.591 – Rp. 155.736.857.159) dari tahun 2014.

Setelah target laba ditemukan, maka langkah pihak manajemen selanjutnya dalam mencapai target laba tersebut dapat dilakukan dengan cara :

1. Menekan operasional dengan mempertahankan harga jual dan volume penjualan, salah satu jalan yang dapat dilakukan yaitu dengan menurunkan besarnya biaya variabel. Yang perlu diperhatikan bahwa penurunan biaya yang sampai membawa dampak berubahnya volume penjualan. Oleh karena itu akan dipakai suatu asumsi bahwa besarnya volume penjualan adalah konstan. Untuk menghitung berapa besar perusahaan harus menurunkan biaya variabelnya agar target laba sebesar Rp. 186.884.228.591 tercapai, dapat dihitung dengan cara se berikut :

Target laba : Laba awal + (% Penurunan x biaya variabel)

$$\begin{aligned} \% \text{ Penurunan biaya variabel} &= \frac{\text{Target laba} - \text{labasekarang}}{\text{Biayavariabel}} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{186884228591 - 155736857159}{4389296263091} \times 100\% \\ &= 7,10\% \end{aligned}$$

Maka laporan laba rugi yang akan tampil adalah sebagai berikut :

PT. MULTI MITRA MANAJEMEN Laporan Laba Rugi (C) Tahun 2015

Total penjualan	Rp.	712.410.789.577
Total Biaya variabel	Rp.	407.782.254.877
Margin Kontribusi	Rp.	304.628.532.700
Total Biaya tetap	Rp.	117.744.306.109
Laba Operasional	Rp.	186.884.228.591

2. Meningkatkan volume penjualan pada tingkat kapasitas yang dimiliki perusahaan, untuk menghitung seberapa besar harga jual dari pipa hitam, pipa perabot, pipa galvanis dan pipa lainnya harus dinaikkan untuk mencapai target laba, dapat dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin pada tingkat kapasitas yang dimiliki perusahaan. Terdapat asumsi yang harus dipenuhi yaitu : volume distribusi dapat ditingkatkan, harga jual tetap, adanya pertambahan hasil penjualan.

306.562.652.864,66

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

Dengan asumsi tersebut, target laba sebesar Rp. 186.884.228.591, dapat dicapai perusahaan dengan mengusahakan hasil penjualan tertentu, dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{C/M Ratio}}$$

$$\frac{117.744.304.109 + 186.884.228.591}{38,39\%}$$

$$= 793.510.119.041$$

Jumlah penjualan ini meningkat sebesar Rp.81.099.329.464 dari penjual tahun 2014 atau meningkat sebesar 11,38%. Dengan kata lain perusahaan harus memperoleh tambahan penjualan sebesar 11,38%. Dengan kata lain perusahaan harus memperoleh tambahan penjualan sebesar 11,38% dari penjualan tahun 2014 agar target laba dapat dicapai. Untuk peningkatan penjualan per produk dan volume penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Produk} = \frac{\text{Penjualan 2009}}{\text{Penjualan Total 2009}} \times \text{Tambahan Penjualan}$$

Volume penjualan 2015 = volume penjualan 2014

$$+ \frac{\text{Kenaikan penjualan}}{\text{Harga}}$$

Tambahan nilai penjualan dan volume tiap jenis pipa dapat dilihat pada tabel 4.12 sebagai berikut :

Tabel 4.12

PROYEKSI TAMBAHAN PENJUALAN DAN VOLUME PENJUALAN TAHUN 2015

Jenis Produk	Harga / Ton	Tambahan Penjualan (Rp)	Unit Awal	Tambahan Unit	Unit Akhir
Pipa Hitam	6.176.286	18.893.848.936,28	26.872	3.059	29.931
Pipa Galvanis	7.716.128	17.180.380.398,20	19.559	2.227	21.786
Pipa Perabot	7.095.855	8.253.017.178,82	10.217	1.163	11.380
Lainnya	6.406.375	36.772.082.950,70	50.422	5.740	56.162
TOTAL		81.099.329.464,00	107.070	12.189	119.259

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

Dari tabel tersebut tampak bahwa target laba sebesar Rp. 186.884.228.591 dapat dicapai dengan

meningkatkan penjualan pipa hitam sebesar 3.059 ton dengan harga Rp. 6.176.286/ton, pipa galvanis 2.227 ton seharga Rp.7.716.128/ton. Dengan adanya peningkatan penjualan yang harus dicapai ini, maka rencana penjualan, biaya dan laba perusahaan dapat diproyeksikan pada tabel 4.13 sebagai berikut :

Tabel 4.13 Proyeksi Rencana Laba Dengan Meningkatkan Volume Penjualan Tahun 2015

JENIS PRODUK	PENJUALAN			VARIABEL			MARGIN KONTRIBUSI (Rp)
	Harga/ton	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)	Biaya per Unit	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)	
Pipa Hitam	6.176.286	29.931	184.865.384.198,39	3.807.322	29.931	113.958.786.796,90	70.906.597.401,49
Pipa Galvanis	7.716.128	21.786	168.100.097.085,68	4.756.735	21.786	103.628.093.993,15	64.472.003.092,54
Pipa Perabot	7.095.855	11.380	80.751.027.112,78	4.361.893	11.380	49.638.461.431,97	31.112.565.680,81
Lainnya	6.406.375	56.162	359.793.688.969,58	3.946.744	56.162	221.656.321.390,02	138.137.367.579,56
TOTAL		119.259	793.510.197.366,43	16.872.694	119.259	488.881.663.612,03	304.628.533.754,40
Biaya Tetap							117.744.306.109,00
Target Laba							186.884.227.645,40

3. Menentukan harga jual tertentu untuk menghasilkan laba yang dikehendaki, hal-hal yang harus dipertimbangkan oleh pihak manajemen dalam kebijaksanaan menaikkan harga jual yaitu seperti permintaan pasar, biaya distribusi, pesaing, laba yang dikehendaki dan lain-lain. Terdapat asumsi yang harus dipenuhi yaitu : Volume penjualan tetap, tidak ada perbuatan biaya, tidak diperhitungkan adanya pengaruh pesaing. Dari tabel 4.10 diketahui margin kontribusi tiap-tiap produk memiliki margin kontribusi positif yaitu untuk pipa hitam 38,36%, pipa perabot 38,52%, pipa galvanis 38,35%, dan jenis pipa lainnya 38,39%.

Berdasarkan informasi diatas, diumpamakan bahwa untuk mencapai target laba perusahaan telah memutuskan akan menaikkan harga jual seluruh jenis produk, karena hampir semua jenis produk memiliki margin kontribusi pada perusahaan. Untuk mencapai target laba sebesar Rp. 186.884.228.591 harus ada peningkatan margin kontribusi sebesar Rp. 31.147.371.432 (Rp.304.628.534.700 – Rp.273.481.163.268).

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

Dalam perhitungan kenaikan harga jual tersebut didasarkan atas target laba dan kontribusi laba per produk. Perhitungan perubahan harga jual dan proyeksi rencana laba dengan perubahan harga jual tahun 2015 dalam tabel 4.14 sebagai berikut :

Tabel 4.14 Perhitungan Perubahan Harga Jual Dan Proyeksi Rencana Laba Dengan Perubahan Harga Jualtahun 2015

JENIS PRODUK	Marjin Kontribusi	Biaya Variabel	Nilai Penjualan	Unit Penjualan	Harga Jual
Pipa Hitam	70.906.597.401	102.311.824.809	173.218.422.210	26.872	6.445.964
Pipa Galvanis	64.472.003.093	93.045.269.947	157.517.273.040	19.559	8.054.344
Pipa Perabot	31.112.565.681	44.570.205.735	75.682.771.416	10.217	7.408.756
Lainnya	138.137.367.580	199.002.325.818	337.139.693.398	50.422	6.684.637

a	86.374		3.398	744		546	52
TOTAL	107.070	743.555.677	107.070	438.916.81	304.638.695.686	117.744.306.109,00	186.884.227.645,40
						Biaya Tetap	117.744.306.109,00
						Target Laba	186.884.227.645,40

Dengan menaikkan harga jual semua jenis pipa akan membawa dampak pada kenaikan marjin kontribusi, sehingga laba akan meningkat sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu kenaikan harga jual juga berdampak pada turunnya tingkat BEP (paket), hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan. BEP (paket) setelah adanya kenaikan harga tersebut dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

Tabel 4.15 Perhitungan Kontribusi Margin Per Paket Tahun 2015

JENIS PRODUK	PENJUALAN			VARIABEL			MARGIN KONTRIBUSI (Rp)	JENIS PRODUK	Harga	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi Per Unit	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi Per Unit Paket
	Harga/ton	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)	Biaya per Unit	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)							
Pipa Hitam	6.445.964	26.872	173.218.422.210	3.807.322	26.872	102.311.824.809	70.906.597.401	Pipa Hitam	6.435.535	3.807.322	2.638.642	4,44	11.704.628
Pipa Galvanis	8.039.690	19.559	157.517.273.040	4.756.735	19.559	93.036.982.464	64.472.003.093	Pipa Galvanis	8.039.690	4.756.735	3.296.709	3,55	11.704.799
Pipa Perabot	7.394.545	10.217	75.682.771.416	4.361.893	10.217	44.570.205.735	31.112.565.681	Pipa Perabot	7.394.545	4.361.893	3.045.676	3,86	11.756.364
Lainnya	6.675.313	50.422	337.139.693.398	3.946.744	50.422	199.002.325.818	138.137.367.580	Lainnya	6.675.313	3.946.744	2.739.630	4,28	11.715.648
								TOTAL PAKET					46.881.439
Pipa Hitam	6.445.964	26.872	173.218.422.210	4.7	19.559	93.036.982.464	64.480.290.576						
Pipa Galvanis	8.039.690	19.559	157.517.273.040	4.3	10.217	44.565.458.863	31.117.312.553						
Pipa Perabot	7.394.545	10.217	75.682.771.416	3.9	50.422	199.002.325.818	138.136.976.8						
Lainnya	6.675.313	50.422	337.139.693.398	3.9	50.422	199.002.325.818	138.136.976.8						

BEP paket dari perhitungan tersebut sebagai berikut :

$$\text{BEP Paket} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per paket}}$$

$$= \frac{117.744.306.109}{46.881.439} = 2.511,53 \text{ Paket}$$

Pipa hitam = 4,44 ton x 2.511,53 = 11.140,79 ton
 Pipa perabot = 3,86 ton x 2.511,53 = 9.694,57 ton
 Pipa galvanis = 3,55 ton x 2.511,53 = 8.917,07 ton
 Lainnya = 4,28 ton x 2.511,53 = 10.740,22 ton

Total Unit 40.492,66 ton

Sedangkan titik impas (BEP) dalam rupiah setiap

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

jenis produk adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Pipa hitam} &= 11.140,79 \text{ ton} \times 6.445.964 \\
 \text{Pipa perabot} &= 9.694,57 \text{ ton} \times 7.407.568 \\
 \text{Pipa galvanis} &= 8.917,07 \text{ ton} \times 8.053.444 \\
 \text{Lainnya} &= 10.740,22 \text{ ton} \times 6.686.374 \\
 &= \underline{71.813.156.989,83}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui bahwa perusahaan akan berada pada titik impas apabila hasil penjualan mencapai Rp. 287.252.627.959,32 atau sebesar 40.492,66 ton. Dengan demikian dalam satu tahun perusahaan minimum harus mencapai penjualan sebesar Rp. 287.252.627.959,32 agar tidak rugi.

Jika rencana perusahaan tersebut dapat diwujudkan di tahun 2015, maka di tahun tersebut perusahaan akan berada pada posisi yang lebih baik dibandingkan dengan tahun 2014, karena dengan melihat total BEP (rupiah) saat itu akan mengalami penurunan sebesar Rp. 19.310.024.905,34 (Rp.306.562.652.864,56 – Rp. 287.252.627.959,32) atau sebesar 4.612,68 ton (45.105,34 ton – 40.492,66 ton).

Sedangkan untuk tahun 2014, pihak manajemen menargetkan adanya kenaikan laba hingga 16%, dengan asumsi laba penjualan tahun 2015 sesuai dengan target, harga jual dan volume

penjualan tetap, sedangkan biaya operasional diturunkan sebesar 13,56% untuk mencari margin kontribusi yang dapat digunakan sebagai dasar perhitungan untuk mencari titik *break-event point*nya sebagai berikut :

$$\text{Margin kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

$$= 712.710.789.557 - 407.$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} =$$

$$\frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Pendapatan penjualan}}$$

$$= \frac{304.628.534.700}{712.410.789.577} = 42,76\%$$

Hal ini berarti bahwa total penjualan PT. MULTI MITRA MANAJEMEN sebesar 42,76% dapat digunakan untuk menutup biaya tetap, sedangkan sebanyak 57,24% merupakan komponen biaya variabel. Margin kontribusi masing-masing produk dan paket dilihat pada tabel 4.16 dan tabel 4.17 :

Tabel 4.16

PERHITUNGAN KONTRIBUSI MARGIN MASING-MASING PRODUK TAHUN 2015

Jenis Produk	Penjualan	% Penjualan	Total biaya Variabel (Rp.)	% biaya variabel	Margin kontribusi (Rp.)	% CM Rasio
Pipa Hitam	165.971.555.225	23,30	95.051.562.074	52,27	70.919.993.151	42,73
Pipa Galvanis	150.919.723.327	21,18	86.442.581.476	57,28	64.477.141.851	42,72
Pipa Perabot	72.497.991.335	10,18	41.407.409.994	57,12	31.090.581.341	42,88
lainnya	323.021.519.690	45,34	184.880.701.333	57,23	138.140.818.357	42,77
Total	712.410.789.577	100	407.782.254.877	57,24	304.628.534.700	42,76

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

Tabel 4.17 Perhitungan Kontribusi Margin Per Paket Tahun 2014

Jenis Produk	Harga	Biaya Variabel Per Unit (Rp.)	Margin Kontribusi Per Unit (Rp.)	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi per unit Paket
Pipa Hitam	6.176.286	3.537.146	2.639.140	4,44	11.705.787
Pipa Galvanis	7.716.128	4.419.157	3.296.971	3,55	11.705.268
Pipa Perabot	7.095.8	4.052.3	3.043.5	3,86	11.750.

	55	29	26		001
Lainnya	6.406.375	3.666.675	2.739.700	4,28	11.715.380
Total Paket					46.876.436

Sumber : Intern Perusahaan, diolah

BEP (unit) untuk setiap jenis produk dapat diuraikan menjadi :

$$\begin{aligned}
 \text{Pipa hitam} &= 4,44 \text{ ton} \times 2.511,80 = 11.450,99 \text{ ton} \\
 \text{Pipa perabot} &= 3,86 \text{ ton} \times 2.511,80 = 9.697,20 \text{ ton} \\
 \text{Pipa galvanis} &= 3,55 \text{ ton} \times 2.511,80 = 8.917,67 \text{ ton}
 \end{aligned}$$

ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN

$$\text{Lainnya} = 4,28 \text{ ton} \times 2.511,80 = \frac{10.740,85 \text{ ton}}{40.496,71 \text{ ton}}$$

Sedangkan titik impas (BEP) dalam rupiah setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Pipa hitam} &= 11.140,99 \text{ ton} \times 6.176,286 = 68.809.910.198,79 \\ \text{Pipa perabot} &= 9.697,20 \text{ ton} \times 7.095,855 = 68.809.910.198,79 \\ \text{Pipa galvanis} &= 8.917,67 \text{ ton} \times 7.716,128 = 68.809.910.198,79 \\ \text{Lainnya} &= 10.740,85 \text{ ton} \times 6.406,375 = \frac{68.809.910.198,79}{= 275.239.640.795,17} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa PT. Multi Mitra Manajemen akan berada pada titik impas apabila hasil penjualan mencapai Rp. 175.239.640.795,17 atau sebesar 40.496,71 ton. Dalam satu tahun agar PT. MULTI MITRA MANAJEMEN tidak rugi maka penjualan minimum harus mencapai sebesar Rp. 275.239.640.795,17.

Diasumsikan tahun 2015 PT. Multi Mitra Manajemen telah mencapai laba sebesar Rp.186.884.228.591 pada tingkat penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577. Hal ini berarti bahwa ada kemungkinan laba yang diperoleh lebih besar atau lebih kecil jika penjualan menurun. *Margin of safety* (MS) tahun 2015 atau batas pengaman perusahaan, perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 712.410.789.577 - \text{Rp. } 275.239.640.795,17 \\ &= \text{Rp. } 437.171.148.781,83 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut penjualan dapat turun dengan batas maksimum Rp. 437.171.148.781,83 dari rencana penjualan. Jika penjualan turun lebih besar dari batas pengaman tersebut, maka PT. Multi Mitra Manajemen akan mengalami kerugian. Dalam bentuk rasio MS dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{MS rasio} = \frac{437.171.148.781,83}{712.410.789.577} = 61,37\%$$

Secara rasio penjualan dapat turun maksimum sampai 61,37% dari penjualan. Semakin besar ratio *margin of safety* maka resiko yang ditanggung akibat turunnya penjualan semakin kecil.

Dari data asumsi penjualan tahun 2015 menunjukkan bahwa dengan penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577 PT. Multi Mitra Manajemen telah memperoleh laba sebesar Rp. 186.884.228.591 atau sebesar 26% dari penjualan. Manajemen memproyeksikan laba akan meningkat 16% dari tahun 2015 atau sebesar 30% dari penjualan tahun 2015, maka laba yang akan diperoleh yaitu sebesar Rp.216.785.705.166, sehingga pencapaian laba tahun 2014 meningkat sebesar Rp.29.901.476.575 (Rp. 216.785.705.166 – Rp. 186.884.228.591) dari tahun 2015.

Setelah laba ditentukan, maka langkah pihak

manajemen selanjutnya dalam mencapai target laba tersebut dapat dilakukan dengan cara :

1. Menekan biaya operasional dengan mempertahankan harga jual dan volume penjualan, salah satu jalan yang dapat dilakukan yaitu dengan menurunkan besarnya biaya variabel. Yang perlu diperhatikan bahwa penurunan biaya jangan sampai membawa dampak berubahnya volume penjualan. Oleh karena itu akan dipakai suatu asumsi bahwa besarnya volume penjualan adalah konstan. Untuk menghitung berapa besar perusahaan harus menurunkan biaya variabelnya agar target laba sebesar Rp.216.785.705.166 tercapai, dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \% \text{ penurunan biaya variabel} &= \frac{216.785.705.166 - 186.884.228.591}{407.782.254.877} \times 100 \% \\ &= 7,33\% \end{aligned}$$

Maka laporan laba rugi yang akan tampil adalah sebagai berikut :

PT. MULTI MITRA MANAJEMEN Laporan Laba Rugi (C) Tahun 2014

Total penjualan	Rp.	712.410.789.577
Total Biaya variabel	Rp.	377.880.778.302
Marjin Kontribusi	Rp.	334.530.011.275
Total Biaya tetap	Rp.	117.744.306.109
Laba Operasional	Rp.	216.785.705.166

2. Meningkatkan volume penjualan pada tingkat kapasitas yang dimiliki perusahaan, terdapat asumsi yang harus dipenuhi yaitu : volume distribusi dapat ditingkatkan, harga jual tetap, adanya pertambahan hasil penjualan. Dengan asumsi tersebut, target laba sebesar Rp. 216.785.705.166, dapat dicapai perusahaan dengan menggunakan hasil penjualan tertentu, dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{C/M Ratio}} \\ &= \frac{117.744.306.109 + 216.785.705.166}{42,76\%} \\ &= 782.343.337.874 \end{aligned}$$

Jumlah penjualan ini meningkat sebesar Rp.69.932.548.297 dari penjual tahun 2015 atau meningkat sebesar 9,82%. Dengan kata lain perusahaan harus memperoleh tambahan penjualan sebesar 9,82% dari penjualan tahun 2015 agar target

**ANALISIS BIAYA VARIABEL DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. MULTI MITRA MANAJEMEN**

laba dapat tercapai. Untuk peningkatan penjualan per produk dan volume penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Produk}}{\text{Penjualan Total 2010}} = \frac{\text{Penjualan 2010}}{\text{Penjualan Total 2010}} \times \text{Tambahan Penjualan}$$

Volume penjualan 2015 = volume penjualan 2014

$$+ \frac{\text{Kenaikan penjualan}}{\text{Harga}}$$

Tambahan nilai penjualan dan volume tiap jenis pipa dapat dilihat pada tabel 4.18 sebagai berikut :

Tabel 4.18 Proyeksi Tambahan Penjualan Dan Volume Penjualan Tahun 2014

JENIS PRODUK	HARGA / TON	TAMBAHAN PENJUALAN (Rp)	UNIT AWAL	TAMBAHAN UNIT	UNIT AKHIR
Pipa Hitam	6.176.286	16.292.304.905,42	26.872	2.638	29.510
Pipa Galvanis	7.716.128	14.814.768.382,16	19.559	1.920	21.479
Pipa Perabot	7.095.855	7.116.637.415,73	10.217	1.003	11.220
Lainnya	6.406.375	31.708.837.593,69	50.422	4.950	55.371
TOTAL		69.932.548.297,00	107.070	10.510	117.581

Tabel 4.13 Proyeksi Rencana Laba Dengan Meningkatkan Volume Penjualan Tahun 2015

JENIS PRODUK	PENJUALAN			VARIABEL			MARGIN KONTRIBUSI (Rp)
	Harga/ton	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)	Biaya per Unit	Unit Penjualan	Jumlah (Rp)	
Pipa Hitam	6.176.286	29.510	182.263.840.168	3.537.146	29.510	104.382.132.093	77.881.708.074
Pipa Galvanis	7.716.128	21.479	165.734.485.070	4.419.616	21.479	94.928.808.957	70.805.676.113
Pipa Perabot	1.095.855	11.220	79.614.647.350	4.052.920	11.220	45.473.280.130	34.141.367.220
Lainnya	6.406.375	55.371	354.730.443.613	3.666.675	55.371	203.029.184.356	151.701.259.257
TOTAL		117.581	782.343.418.199	15.676.357	117.581	447.813.405.536	334.530.010.663
							117.744.306.109
							216.704.554

3. Menentukan harga jual tertentu untuk menghasilkan laba yang dikehendaki, hal-hal yang harus dipertimbangkan oleh pihak manajemen dalam kebijaksanaan menaikkan harga jual yaitu seperti permintaan pasar, biaya distribusi, pesaing, laba yang dikehendaki dan lain-lain. Terdapat asumsi yang harus dipenuhi yaitu : Volume penjualan tetap, tidak ada perbuatan biaya, tidak diperhitungkan adanya pengaruh pesaing. Dari tabel 4.16 diketahui marjin kontribusi tiap-tiap produk memiliki marjin kontribusi positif yaitu untuk pipa hitam 42,88%, pipa galvanis 42,72%, pipa perabot 42,88%, dan jenis pipa lainnya 42,77%. Berdasarkan informasi diatas, diumpamakan bahwa untuk mencapai target laba perusahaan telah memutuskan akan menaikkan harga jual seluruh jenis produk, karena hampir semua jenis produk memiliki marjin kontribusi pada perusahaan. Untuk mencapai target laba sebesar Rp.216.785.705.166 harus ada peningkatan marjin kontribusi sebesar Rp.29.901.476.575 (Rp.334.530.011.275 – Rp.304.628.534.700). Dalam perhitungan kenaikan harga jual tersebut didasarkan atas target laba dan kontribusi laba per produk. Perhitungan perubahan harga jual dan proyeksi rencana laba dengan perubahan harga jual tahun 2014 dalam tabel 4.20 sebagai berikut:

Dengan menaikkan harga jual semua jenis pipa akan membawa dampak pada kenaikan marjin kontribusi, sehingga laba akan meningkat sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu kenaikan harga jual juga berdampak pada turunnya tingkat BEP (paket), hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan. BEP (paket) setelah adanya kenaikan harga tersebut dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

BEP paket dari perhitungan tersebut sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP Paket} &= \frac{\text{Biayatetap}}{\text{Margin kontribusi per paket}} \\ &= \frac{117.744.306.109}{51.473.161} = 2.287,49 \text{ Paket} \\ \text{Pipa hitam} &= 4,44 \text{ ton} \times 2.287,49 = 10.146,44 \text{ ton} \\ \text{Pipa perabot} &= 3,86 \text{ ton} \times 2.287,49 = 8.830,39 \text{ ton} \\ \text{Pipa galvanis} &= 3,55 \text{ ton} \times 2.287,49 = 8.121,70 \\ \text{Lainnya} &= 4,28 \text{ ton} \times 2.287,49 = 9.781,71 \text{ ton} \\ \text{Total Unit} &= \mathbf{36.880,24 \text{ ton}} \end{aligned}$$

Sedangkan titik impas (BEP) dalam rupiah setiap jenis produk adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Pipa hitam} &= 10.146,44 \text{ ton} \times 6.176.286 = 65.295.944.032,58 \\ \text{Pipa perabot} &= 8.830,39 \text{ ton} \times 7.095.855 = 65.295.944.032,58 \\ \text{Pipa galvanis} &= 8.121,70 \text{ ton} \times 7.716.128 = 65.295.944.032,58 \\ \text{Lainnya} &= 9.781,71 \text{ ton} \times 6.406.375 = 65.295.944.032,58 \\ &= \mathbf{261.183.776.130,34} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui bahwa perusahaan akan berada pada titik impas apabila hasil penjualan mencapai Rp. 261.183.776.130,34 atau sebesar 36.880,24 ton. Dengan demikian dalam satu perusahaan minimum harus mencapai penjualan sebesar

Rp.261.183.776.130,34 agar tidak rugi.

Jika rencana perusahaan tersebut dapat diwujudkan di tahun 2014 , maka di tahun tersebut perusahaan akan berada pada posisi yang lebih baik dibandingkan dengan tahun 2015, karena dengan melihat total BEP (rupiah) saat itu akan mengalami penurunan sebesar Rp.14.056.864.664,83 (Rp.275.239.640.795,17 – Rp. 261.183.776.130,34) atau sebesar Rp. 4.612,68 ton (45.105,34 ton – 40.492,66 ton).

5. Simpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Dari uraian yang disajikan dalam pembahasan dan analisis pada bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan karena merupakan pedoman bagi perusahaan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya untuk mencapai sasaran dan tujuannya.
2. Dengan menggunakan metode variable costing, perusahaan masih dapat beroperasi di dalam kondisi persaingan yang ketat tanpa harus menghentikan produksinya, asalkan marjin kontribusi yang diperoleh dapat digunakan untuk menutup biaya tetapnya.
3. Metode variable costing melakukan pemisahan biaya-biaya semi variabel menjadi biaya-biaya tetap dan biaya-biaya variabel. Dimana hal tersebut tidak dilakukan apabila perusahaan menggunakan metode full costing.
4. Dengan menggunakan analisis CVP dapat dilakukan perhitungan target laba tahun 2014 sebesar 20% dan target laba tahun 2015 sebesar 16%.

5.2 Saran

Perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan eksistensinya, maka perusahaan harus mampu menjaga konsumen menjadi pelanggan potensial dan yang tidak kalah penting adalah teknik pengambilan keputusan dalam pembuatan rencana laba yang juga berpengaruh terhadap penentuan harga jual yang dapat diterima oleh pelanggan sehingga perusahaan masih bisa bersaing dengan perusahaan sejenis.

Kemudian salah satu pendekatan yang harus dilakukan dalam pembuatan rencana laba adalah dengan menggunakan metode variable costing dan analisis CVP. Dalam perencanaan laba perusahaan, pihak manajemen sebaiknya memperhatikan kondisi lingkungan eksternal perusahaan yang ikut berpengaruh terhadap perencanaan laba perusahaan, diantaranya yaitu permintaan konsumen, kondisi persaingan dan kondisi pesaing serta daya serap pasar. Dengan penelitian yang lebih mendalam yang disertai identifikasi eksternal yang berpengaruh, maka target laba yang telah direncanakan dapat tercapai.

Daftar Pustaka

- Donald. E Kiesio & Jerry Weygant. 1995. *Akuntansi Intermediate*. Jakarta. Edisi Ketujuh. Penerbit Binarupa Aksara.
- Garrison, Ray H. 2000, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga, Cetakan Kesembilan, Terjemahan, Yogyakarta : Ak. Group
- Hansen, Don R. And Maryanne M. Mowen, 2000, *Manajemen Biaya : Akuntansi dan Pengendalian*. Buku Satu, Terjemahan, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Hansen, Don R. And Maryanne M. Mowen, 2004, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Tujuh, Jakarta : Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 1999. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi, 2000, *Akuntansi Biaya*, Edisi Keenam. Yogyakarta : Penerbit Aditya Media.
- Munawir, S. 2002, *Akuntansi Keuangan dan Manajemen*. Edisi Pertama, Yogyakarta : BPF.
- Supriyono, 2000, *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, Jilid Kedua, Yogyakarta : BPF.
- Usry, Milton F. & William K. Carter, 2004, *Akuntansi Biaya*. Edisi Tiga Belas, Buku Satu, Jakarta : Salemba Empat.
- Yin, Robert K. 2000. *Studi Kasus (Desain dan Metode)*, Terjemahan, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.