

# ANALISIS PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT. IPS (INDONESIA PARTNER SOLUTION)

Moh. Gufron (201511010006)

[gufron@gmail.com](mailto:gufron@gmail.com)

## ABSTRAK

Modal kerja adalah modal kerja yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Modal kerja per satuan selalu konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Misalnya : modal kerja bahan baku, modal kerja tenaga kerja.

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. Pengaruh 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.

PT. IPS ini adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan perumahan (developer) dan yang akhirnya mengembangkan usahanya dalam bidang perdagangan umum (supplier bahan bangunan) karena dianggap pada waktu itu banyak sekali masyarakat khususnya para pengembang atau pemborong membutuhkan bahan-bahan bangunan.

Analisis yang akan dipakai dengan menggunakan analisis CVP untuk merencanakan tingkat laba yang akan dicapai dengan menganalisa tingkat penjualan atau menekan modal kerja distribusi sehingga perusahaan akan mendapatkan laba yang diinginkan. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan analisis CVP dapat dilakukan perhitungan laba tahun 2015 sebesar 20% dan laba tahun 2016 menurun menjadi 16%.

**Kata Kunci: Modal Kerja, Laba**

## 1. PENDAHULUAN

Modal kerja adalah modal kerja yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Modal kerja per satuan selalu konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Misalnya : modal kerja bahan baku, modal kerja tenaga kerja.

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. Pengaruh 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 *variabel costing*. Perbedaan utama dari *full costing* dan *variabel 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 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.

## 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.

## 1. METODOLOGI PENELITIAN

### 1.1. 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. Indonesia Partner Solution 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.

### 1.2. 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.

### 1.3. 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.

### 1.4. 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.

### 1.5. 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.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. 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 penelitian ini difokuskan pada analisis dengan menggunakan metode *variabel costing* di dalam pengambilan keputusan harga jual produk yang terjadi pada tahun 2016 di PT. Indonesia Partner Solution. Agar pembahasan dalam penelitian ini lebih mudah, tidak terpengaruh oleh faktor-faktor lain yang dapat menimbulkan kerancuan, dan untuk menyederhanakan kemungkinan yang timbl 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.

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*). macam-macam biaya yang ada:

**Tabel 4.1. Rincian Biaya Semivariabel**

Biaya listrik	Rp. 4.814.166.618
Biaya instalasi	Rp. 366.526.623
Biaya pemakaian air	Rp. 749.859.540
Total biaya semivariabel	Rp. 5.930.552.781

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.

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

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

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

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

$$b = 18.846$$

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

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

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

$$a = 358.378.145$$

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa besarnya biaya listrik variabel per jam adalah Rp. 18.846, sedangkan biaya listrik tetap per bulan adalah Rp.358.3783145. 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.

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

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

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

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

$$b = 8.348$$

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

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

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

$$a = 11.584.186$$

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 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.

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

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

$$b =$$

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

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

$$b = 15.241$$

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

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

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

$$a = 27.873.444$$

4.2. Analisa Pengambilan Keputusan Jangka Pendek

Selama ini PT. Indonesia Partner Solution 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 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 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. Perusahaan 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



$$\begin{aligned}
 \text{MS rasio} &= \frac{\text{Jumlah penjualan tertentu} - \text{penjualan impas}}{\text{Jumlah penjualan tertentu}} \\
 &= \frac{186.884.228.591 - 155.736.857.159}{438.929.626.3091} \times 100\% \\
 &= 7,10\% \\
 &= \frac{405.848.136.712,34}{712.410.789.577} = 56,97\%
 \end{aligned}$$

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 2016 menunjukkan bahwa dengan penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577 perusahaan telah memperoleh laba sebesar Rp. 155.736.857.159 atau sebesar 22% dari penjualan. Manajemen memproyeksikan laba akan meningkat 20% dari tahun 2015 atau sebesar 26% dari penjualan tahun 2016, 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 2016.

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 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. 186.884.228.591 tercapai, dapat dihitung dengan cara se berikut :

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

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

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.

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 :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{C/M \text{ Ratio}} \\
 &= \frac{117.744.304.109 + 186.884.228.591}{38,39\%} \\
 &= 793.510.119.041
 \end{aligned}$$

Jumlah penjualan ini meningkat sebesar Rp.81.099.329.464 dari penjual tahun 2016 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 2016 agar target laba dapat dicapai. Untuk peningkatan penjualan per produk dan volume penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Produk} &= \frac{\text{Penjualan 2009}}{\text{Penjualan Total 2009}} \times \text{Tambahan Penjualan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Volume penjualan 2015} &= \text{volume penjualan 2014} + \frac{\text{Kenaikan penjualan}}{\text{Harga}}
 \end{aligned}$$

Target laba sebesar Rp. 186.884.228.591 dapat dicapai dengan meningkatkan penjualan pipa hitam sebesar 3.059 ton dengan harga Rp.



Pipa hitam = 4,44 ton x 2.511,80 = 11.450,99 ton  
 Pipa perabot = 3,86 ton x 2.511,80 = 19.697,20 ton  
 Pipa galvanis = 3,55 ton x 2.511,80 = 8.917,67 ton  
 Lainnya = 4,28 ton x 2.511,80 = 10.740,85 ton  
**40.496,71 ton**

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

Pipa hitam = 11.140,99 ton x 6.176.286 = 68.809.910.198,79

Pipa perabot = 9.697,20 ton x 7.095.855 = 68.809.910.198,79

Pipa galvanis = 8.917,67 ton x 7.716.128 = 68.809.910.198,79

Lainnya = 10.740,85 ton x 6.406.375 = 68.809.910.198,79  
**= 275.239.640.795,17**

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa PT. IPS 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. IPS tidak rugi maka penjualan minimum harus mencapai sebesar Rp. 275.239.640.795,17.

Diasumsikan tahun 2015 perusahaan telah mencapai laba sebesar Rp.186.884.228.591 pada tingkat penjualan sebesar Rp. 712.410.789.577. Hal ini berarti bahwa ada IUP 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 :

Margin of safety

= Rp. 712.410.789.577 - Rp. 275.239.640.795,17

= Rp. 437.171.148.781,83

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. IPS akan mengalami kerugian. Dalam bentuk rasio MS dapat dihitung sebagai berikut :

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. IPS 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 :

% penurunan biaya variabel =  

$$\frac{216.785.705.166 - 186.884.228.591}{407.782.254.877} \times 100\%$$

= 7,33%

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.



#### 4. 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 margin 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 : BPFE.
- Supriyono, 2000, *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, Jilid Kedua, Yogyakarta : BPFE.
- 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.