

# ANALISIS PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN YANG DIPENGARUHI OLEH VARIABLE COSTING PADA PT. BUANA LARASINDO SIDOARJO

Monica Ludmilli Toliu (201611010005)  
Program Studi Magister Manajemen

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

## ABSTRACT

*Variable costing* merupakan suatu konsep biaya yang menganggap bahwa biaya produksi hanyalah terdiri dari biaya-biaya yang bervariasi secara langsung dengan volume produksi. Tujuan yang diharapkan dapat dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan biaya variabel dalam menganalisa biaya sehingga dapat memenuhi kebutuhan manajemen dalam perencanaan peningkatan laba pada PT. Buana Larasindo. Data kuantitatif berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi perusahaan, dan perhitungan harga pokok penjualan 2018.

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. 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*. Dengan menggunakan analisis CVP dapat dilakukan perhitungan target laba tahun 2017 sebesar 20% dan target laba tahun 2018 sebesar 16%.

**Kata Kunci:** Biaya variabel, Variable Costing, dan Perencanaan Laba

## 1. PENDAHULUAN

Tujuan perusahaan dalam setiap kegiatan perekonomian yang bersaing di pasar bebas adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, sesuai

dengan kondisi perusahaan saat itu, yang biasanya ditentukan dalam Rencana Kerja Perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Bisnis farmasi di era kemajuan teknologi informasi berkembang dengan pesat dan penuh persaingan. Apalagi bersamaan pula dengan era reformasi yang melanda bangsa kita disegala aspek kehidupan, termasuk dibidang bisnis, khususnya bisnis farmasi maka mau tidak mau semua komponen suatu organisasi termasuk organisasi bisnis harus dapat memutar otak untuk mencari jalan terbaik yang dapat mengatur strategi untuk memenangkan persaingan yang kian ketat dan terikat

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 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.

## 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:

- secara total berubah-ubah, proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas (linearity assumption).
- mudah dan praktis untuk dibebankan secara teliti pada obyek yang dibiayai

dengan cara yang secara ekonomis menguntungkan.

- secara unit akan tetap konstan (jumlahnya tetap) walaupun tingkat aktivitasnya berubah-ubah.
  - 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 :

- Secara total jumlahnya tetap dalam jarak waktu yang relevan, dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat aktivitas.
  - 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.
  - Pembebanan kepada suatu obyek yang dibiayai menggunakan keputusan manajemen atau metode alokasi tertentu
  - 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 :

- Biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau kapasitas.
- 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. Buana Larasindo 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 2018.
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 berproduktif 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 2018 di perusahaan tersebut. 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.

Produksi yang dilakukan oleh perusahaan adalah produksi yang mengarah pada penapaian

kapasitas produksi secara keseluruhan sesuai dengan permintaan pasar dengan harga jual per ton untuk setiap jenis pipa pada tahun 2018.

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 4.1 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.358.378.145. 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

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

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

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

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

$$b = 8.348$$

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

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

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

$$a = 11.584.186$$

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 sebagai berikut :

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

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

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

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

$$b = 15.241$$

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

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

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

$$a = 27.873.444$$

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

4.2. 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 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

$$\begin{aligned} \text{d. Lainnya} &= \text{Rp. } 73.998.989.904 : 79.762 \text{ ton} && = 273,481,163,268 \\ &= \text{Rp. } 927.747 \end{aligned}$$

### 4.3. Analisa Pengambilan Keputusan Jangka Pendek

Selama ini perusahaan 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. PT. Buana Larasindo 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 margin kontribusinya dan rasio margin kontribusinya yang dapat digunakan sebagai dasar perhitungan untuk mencari titik *break-even*-nya. Perhitungan untuk margin kontribusi dan rasio margin kontribusi sebagai berikut :

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

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \\ \frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Pendapatan penjualan}} &= \\ = \frac{273,481,163,268}{712.410.789.577} &= 0,3839 = 38,39\% \end{aligned}$$

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.

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 margin kontribusi per paket yang diperlukan dalam analisis BEP.

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

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

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

$$\text{Pipa hitam} = 4,44 \text{ ton} \times 2.797,65 = 12.408,86 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa perabot} = 3,86 \text{ ton} \times 2.797,65 = 10.800,77 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa galvanis} = 3,55 \text{ ton} \times 2.797,65 = 9.932,53 \text{ ton}$$

$$\text{Lainnya} = 4,28 \text{ ton} \times 2.797,65 = 11.963,19 \text{ ton}$$

**45.105,34 ton**

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

$$\text{Pipa hitam} = 12.408,86 \text{ ton} \times 6.176.286 = 76.640.663.216,16$$

$$\text{Pipa perabot} = 10.800,77 \text{ ton} \times 7.095.855 \\ = 76.640.663.216,16$$

$$\text{Pipa galvanis} = 9.932,53 \text{ ton} \times 7.716.128 \\ = 76.640.663.216,16$$

$$\text{Lainnya} = 11.963,19 \text{ ton} \times 6.406.375 \\ = 76.640.663.216,16$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan 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 perusahaan tidak rugi maka penjualan harus mencapai sebesar Rp. 306.562.652.864,66.

Pada saat tahun 2018 perusahaan 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 perusahaan perlu menghitung margin of safety (MS) atau batas pengaman perusahaan, perhitungannya sebagai berikut :

*Margin of safety* = Jumlah penjualan tertentu – penjualan impas (BEP)

$$= 712.410.789.577 - 306.562.652.864,66$$

$$= 405.848.136.712,34$$

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 :

MS rasio = 
$$\frac{\text{Jumlah penjualan tertentu} - \text{penjualan impas}}{\text{Jumlah penjualan tertentu}}$$

$$= \frac{405.848.136.712,34}{712.410.789.577} = 56,97\%$$

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 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)

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

$$= \frac{186.884.228.591 - 155.736.857.159}{438.929.626.3091} \times 100\%$$

$$= 7,10\%$$

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 :

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

Jumlah penjualan ini meningkat sebesar Rp.81.099.329.464 dari penjual tahun 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 :

$$\begin{aligned} \text{Produk} &= \\ \frac{\text{Penjualan 2009}}{\text{Penjualan Total 2009}} \times \text{Tambahan Penjualan} \\ \text{Volume penjualan 2015} &= \text{volume penjualan} \\ 2014 + \frac{\text{Kenaikan penjualan}}{\text{Harga}} \end{aligned}$$

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 :

- 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).

Dalam perhitungan kenaikan harga jual tersebut didasarkan atas target laba dan kontribusi laba per produk.

Dengan menaikkan harga jual semua jenis pipa akan membawa dampak pada kenaikan margin 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 dari perhitungan tersebut sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP Paket} &= \\ \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per paket}} \\ &= \frac{117.744.306.109}{46.881.439} = 2.511,53 \text{ Paket} \end{aligned}$$

$$\text{Pipa hitam} = 4,44 \text{ ton} \times 2.511,53 = 11.140,79 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa perabot} = 3,86 \text{ ton} \times 2.511,53 = 9.694,57 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa galvanis} = 3,55 \text{ ton} \times 2.511,53 = 8.917,07 \text{ ton}$$

$$\text{Lainnya} = 4,28 \text{ ton} \times 2.511,53 = 10.740,22 \text{ ton}$$

$$\text{Total Unit} \quad \quad \quad \mathbf{40.492,66 \text{ ton}}$$

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

$$\text{Pipa hitam} = 11.140,79 \text{ ton} \times 6.445.964 =$$

$$\text{Pipa perabot} = 9.694,57 \text{ ton} \times 7.407.568 =$$

$$\text{Pipa galvanis} = 8.917,07 \text{ ton} \times 8.053.444 =$$

$$\begin{aligned} \text{Lainnya} &= 10.740,22 \text{ ton} \times 6.686.374 \\ &= \underline{\underline{71.813.156.989,83}} \end{aligned}$$

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

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

$$= 712.710.789.557 - 407.$$

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

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

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.

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

$$\text{Pipa hitam} = 4,44 \text{ ton} \times 2.511,80 = 11.450,99 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa perabot} = 3,86 \text{ ton} \times 2.511,80 = 9.697,20 \text{ ton}$$

$$\text{Pipa galvanis} = 3,55 \text{ ton} \times 2.511,80 = 8.917,67 \text{ ton}$$

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

$$\mathbf{40.496,71 \text{ ton}}$$

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

$$\text{Pipa hitam} = 11.140,99 \text{ ton} \times 6.176.286 = 68.809.910.198,79$$

$$\text{Pipa perabot} = 9.697,20 \text{ ton} \times 7.095.855 = 68.809.910.198,79$$

$$\text{Pipa galvanis} = 8.917,67 \text{ ton} \times 7.716.128 = 68.809.910.198,79$$

$$\text{Lainnya} = 10.740,85 \text{ ton} \times 6.406.375 = \underline{\underline{68.809.910.198,79}}$$

$$= \mathbf{275.239.640.795,17}$$

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

Diasumsikan tahun 2018 perusahaan 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 :

$$\text{Margin of safety}$$

$$= \text{Rp. } 712.410.789.577 - \text{Rp. } 275.239.640.795,17$$

$$= \text{Rp. } 437.171.148.781,83$$

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

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

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 :

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

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 :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{C/M Ratio}} \\ &= \frac{117.744.304.109 + 216.785.705.166}{42,76\%} \\ &= 782.343.337.874 \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \text{Produk} &= \frac{\text{Penjualan 2010}}{\text{Penjualan Total 2010}} \times \text{Tambahan Penjualan} \end{aligned}$$

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 margin kontribusi tiap-tiap produk memiliki margin 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 margin kontribusi pada perusahaan. Untuk mencapai target laba sebesar Rp.216.785.705.166 harus ada peningkatan margin 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:



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.