

**ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP
PENDAPATAN SEWA ANGKUTAN BATU BARA
DALAM KAITANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA
PADA PT “XYZ”MAKASSAR**



Diajukan Oleh :

ANDI RANGGI SAFITRI

A211 07 615

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2012

**ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP
PENDAPATAN SEWA ANGKUTAN BATU BARA
DALAM KAITANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA
PADA PT "XYZ" MAKASSAR**

**Diajukan Oleh
ANDI RANGGI SAFITRI
A 2 1 1 0 7 6 1 5**

*Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin
Makassar*

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Idayanti, SE., M.Si
NIP. 19690627 199403 2 002

Pembimbing II



Hj. Andi Ratna Sari Dewi, SE., M.Si
NIP. 19720921 200604 2 001

**ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP
PENDAPATAN SEWA ANGKUTAN BATU BARA
DALAM KAITANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA
PADA PT "XYZ" MAKASSAR**

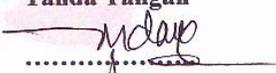
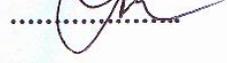
Dipersiapkan dan Disusun Oleh

ANDI RANGGI SAFITRI

A 2 1 1 0 7 6 1 5

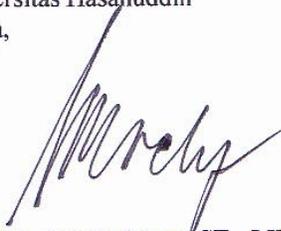
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal, **22 February 2012**
Dan dinyatakan **LULUS**

Dewan Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Dr. Idayanti, SE., M.Si	Ketua	
2.	Hj. Andi Ratna Sari Dewi, SE., M.Si	Sekretaris	
3.	Prof. Dr. H. Muhammad Ali, SE., M.Si	Anggota	
4.	Dra. Debora Rira, M.Si	Anggota	
5.	H.M. Sobarsyah, SE., M.Si	Anggota	

Disetujui Oleh:

Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin
Ketua,



Dr. Muh. Yunus Amar, SE., MT
NIP. 19620430 198810 1 001

Tim Penguji
Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin
Ketua,



Dr. Idayanti, SE., M.Si
NIP. 19690627 199403 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirabil 'Alamin merupakan ungkapan yang sangat tepat diucapkan ke hadirat Sang Maha segalanya, Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah kepada seluruh makhluk di jagat ini, tak terkecuali kepada penulis sehingga penulisan tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Salam dan salawat penulis kirimkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, yang merupakan manusia paling sempurna dan menjadi teladan bagi seluruh umat manusia berkat akhlaknya yang sangat mulia. Begitupula ahlulbaitnya, semoga mendapatkan ridho dan derajat yang pantas berkat tetesan keringat dan darahnya dalam memperjuangkan agama yang suci ini, Amin.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis telah melibatkan banyak pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada momentum ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada semua pihak yang telah memberikan *support*-nya sehingga salah satu mimpi penulis dapat terealisasikan.

Ucapan terima kasih dan penghargaan ditujukan kepada:

1. Kedua orang tuaku, Ir. H. Andi Darmin Aco dan Hj. Andi Hikmayani yang sangat penulis cintai dan hormati serta selalu mendoakan dan mendukung dalam segala hal yang positif. Sampai kapan pun, penulis tidak akan pernah bisa membalas segala sesuatu yang telah diberikan kepada penulis. *Love you forever.*
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, Prof. Dr. H. Muhammad Ali, SE., MS.
3. Bapak Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Dr. Muh. Yunus Amar, MT.
4. Dosen Pembimbing I, Ibu Dr. Idayanti, SE., M.Si sekaligus Penasihat Akademik penulis dan Pembimbing II, Ibu Andi Ratna Sari Dewi, SE., M.Si, yang tetap sabar dalam memberikan arahan dan masukan sehingga tugas akhir ini bisa diselesaikan dengan baik.
5. Ibu Wahda, SE., M.Pd., M.Si, selaku Penasihat Akademik mulai semester I hingga semester VII.
6. Seluruh dosen dan civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang senantiasa berbagi pengetahuan yang sangat berharga bagi penulis, hari ini dan besok.
7. Almarhumah Nenek yang penulis sayangi, maaf lulus kuliahnya telat Nenek sehingga tidak bisa melihat penulis di wisuda dan lulus jadi pegawai bank.

8. *My Brother and my sister*, terima kasih atas segalanya, *I never forget anything we have done together. Good luck for your future.*
9. Keluarga besarku yang telah memberikan doa yang tulus serta kepada penulis selama menuntut ilmu. Untuk tante, om, dan sepupu-sepupu ku yang penulis sayangi.
10. Apriawan Hamzah, SE yang setiap saat memberikan *support* bagi penulis.
11. Seluruh teman-teman ekonomi angkatan 2007, terutama untuk Anwar Mansyur, SE yang telah membantu penulis dalam penyusunan tugas akhir ini. Sahabat-sahabat ku Fajrina Tamsil, SE, Arnastasya, dan Annisa Ulfianty. Anak-anak Expreso, Risky Fidianti, SE, Nur Indra Lestari, SE, Maghfira, SE, Andi Astriana Zainuddin, SE, Fitri Indah Sari, SE, Arwina, Adinda, dan teman-teman yang lain yang penulis tidak sebutkan satu-persatu. Terima kasih atas persahabatan, pengalaman, dan kesempatannya.

Segala kebenaran yang terdapat dalam tugas akhir ini merupakan kebenaran yang berasal dari-Nya dan segala kesalahan merupakan kesalahan yang dibuat oleh penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat dibutuhkan untuk melakukan perbaikan pada penulisan-penulisan ilmiah berikutnya, baik bagi penulis secara langsung maupun bagi orang yang berkepentingan atas tugas akhir ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Makassar, Februari 2012

Andi Ranggi Safitri

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi.....	vi
Daftar Gambar	ix
Daftar Tabel	x
Abstrak	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Masalah Pokok	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Analisis Biaya-Volume-Laba.....	10
2.2 Pengertian Sewa	11
2.3 Pengertian Pendapatan	12
2.4 Pengertian Biaya	13
2.5 Klasifikasi Biaya	15

2.6 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP)	20
2.7 Teknik Menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP).....	25
2.8 <i>Contribution Margin</i>	29
2.9 <i>Margin of Safety</i>	30
2.10 Perencanaan Laba	33
2.10.1 Menetapkan Sasaran Laba.....	33
2.10.2 Faktor-Faktor Menetapkan Sasaran Laba	34
2.10.3 Manfaat Perencanaan Laba	35
2.10.4 Keterbatasan Perencanaan Laba.....	36
2.11 Alat Perencanaan Laba	38
2.12 Leverage.....	40
2.12.1 Operating Leverage	41
2.12.2 Financial Leverage	42
2.13 Kerangka Pikir	44
2.14 Hipotesis	45
BAB III METODE PENELITIAN	46
3.1 Daerah dan Waktu Penelitian	46
3.2 Populasi dan Sampel	46
3.2.1 Populasi	46
3.2.2 Sampel	46
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	47
3.3.1 Jenis Data.....	47
3.3.2 Sumber Data	47

3.4 Metode Pengumpulan Data.....	48
3.5 Metode Analisis Data.....	49
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	51
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	53
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	53
4.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	54
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN	63
5.1 Klasifikasi Biaya pada PT “XYZ”	63
5.1.1 Biaya Variabel	64
5.1.2 Biaya Tetap.....	66
5.2 Analisis <i>Break Even</i>	70
5.3 Analisis <i>Contribution Margin</i>	83
5.4 <i>Margin of Safety</i>	88
5.5 Analisis Perencanaan Laba	92
BAB VI PENUTUP.....	96
6.1 Kesimpulan	96
6.2 Saran	98
Daftar Pustaka	99
Lampiran	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Contoh Bagan <i>Break Even Point</i>	27
2.2 Kerangka Pikir	44
4.1 Struktur Organisasi PT “XYZ”	62
5.1 Bagan <i>Break Even Point</i> Tahun 2006-2010.....	80

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Biaya-biaya dan Pendapatan Sewa PT "XYZ" Periode 2011.....	5
5.1 Biaya Variabel PT "XYZ" Tahun 2006-2010	65
5.2 Biaya Tetap PT "XYZ" Tahun 2006-2010.....	67
5.3 Data Perubahan Biaya Variabel dan Biaya Tetap PT "XYZ" Tahun 2006-2010	68
5.4 Data Pendapatan PT "XYZ" Tahun 2006-2010	69
5.5 <i>Break Even</i> PT "XYZ" Tahun 2006-2010.....	79

ABSTRAK

Andi Raggi Safitri. 2012. “*Analisis Pulang Pokok Terhadap Pendapatan Sewa Angkutan Batu Bara Dalam Kaitannya Dengan Perencanaan Laba Pada PT “XYZ” Makassar*”. (Dibimbing oleh Ibu Idayanti dan Ibu Ratna Sari Dewi).

Penelitian ini didasari pada pemikiran bahwa pentingnya perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba pada perusahaan. Hal ini bertujuan agar perusahaan memiliki suatu acuan untuk mencapai target laba yang ditentukan.

PT “XYZ” Makassar merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengangkutan batu bara. Salah satu bagian yang penting pada perusahaan adalah perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba yang diinginkan. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada objek penelitian. Perhitungan biaya volume laba melibatkan data pendapatan, data biaya tetap dan data biaya variabel pada tahun 2006 hingga 2010.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis biaya-volume-laba dengan menggunakan alat metode *break even point* dengan pendekatan secara sistematis dan grafik.

Kata kunci : biaya, volume penjualan (pendapatan), laba, perencanaan laba.

ABSTRACT

Andi Rangi Safitri . 2012. "Analysis of Principal Return Of Lease Revenue Coal Transport Planning In Relation With Income At PT" XYZ "Makassar". (Supervised by Mrs. Idayanti and Mrs. Ratna Sari Dewi).

This study is based on the notion that the importance of calculating the cost volume profit for the company's profit target. It is intended that the company has a benchmark to achieve a specified profit target.

PT "XYZ" Makassar is a company engaged in coal transportation services. one of the important parts of the company is the calculation of cost volume profit income to achieve the desired target. The data used comes from the literature study, observations and interviews on the object of research. involves the calculation of cost volume profit income data, the data fixed and variable cost data in the year 2006 to 2010.

Analysis tools used in this study is to use cost-volume-profit by using a method of break even point with a systematic approach and graphs.

Key words: cost, sales volume, profit, profit planning.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan, perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan memengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Seorang manajemen dalam membuat perencanaan yang baik harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan di masa datang serta merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang tersebut mulai sekarang.

Dengan adanya perencanaan yang baik, maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan

sehingga dengan perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba yang maksimal. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses. Namun, kita ketahui bahwa untuk memperoleh laba tersebut kita harus mengeluarkan biaya, baik biaya operasi perusahaan maupun biaya yang dikeluarkan untuk investasi awal. Laba perusahaan didapat dari selisih antara penghasilan (pendapatan) yang diperoleh dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Salah satu peralatan analisis tertentu yang memadai dan dapat digunakan dalam membuat strategi perencanaan dan pengendalian yang baik, serta dapat memberi gambaran yang jelas tentang pencapaian tujuan perusahaan adalah analisis pulang pokok (*Break Event*).

Analisis Impas, atau pulang pokok (*Break Event*) merupakan analisis yang menunjukkan pada tingkat produksi berapa (dalam unit atau Rupiah hasil penjualan-pendapatan) perusahaan tidak mendapat laba, dan juga tidak rugi atau pulang pokok (impas). Apabila di dalam analisa impas titik berat analisa diletakkan pada tingkat penjualan minimum yang menghasilkan laba sama dengan nol, maka dalam analisa biaya, volume dan laba ini titik berat analisa diletakkan pada sampai seberapa jauh

perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual (harga sewa) berakibat pada perubahan laba perusahaan.

Analisa impas merupakan salah satu bentuk analisa biaya, volume, dan laba karena untuk mengetahui impas maupun *margin of safety* perlu dilakukan analisa terhadap hubungan antara biaya, volume dan laba. Titik Impas, atau titik pulang pokok, adalah informasi yang menunjukkan tingkat operasi usaha minimum, agar tidak mengalami kerugian, yaitu pada kondisi dimana Pendapatan (*Total Revenue, TR*) = Biaya (*Total Cost, TC*).

Pendapatan (*Total Revenue, TR*) berasal dari hasil penjualan, yaitu perkalian antara jumlah unit barang terjual (*Q*), dengan harga jual per unit (*P*) maka $TR=PQ$.

Sementara Biaya (*Total Cost, TC*) adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produksi, baik biaya tetap (*Total Fixed Cost, TFC*), maupun biaya yang berubah, atau biaya variabel (*Total Variable Cost, TVC*) maka $TC=TFC + TVC$.

Beberapa jenis biaya berubah secara proporsional terhadap perubahan dalam volume produksi atau *output*, sementara yang lainnya tetap relatif konstan dalam jumlah. Kecenderungan biaya untuk berubah terhadap *output* harus dipertimbangkan oleh manajemen jika manajemen ingin sukses dalam merencanakan dan mengendalikan biaya.

Biaya Variabel, jumlah total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain, biaya variabel menunjukkan jumlah per unit yang relatif konstan dengan berubahnya aktivitas

dalam rentang yang relevan. Biaya variabel biasanya dapat dibebankan ke departemen operasi dengan cukup mudah dan akurat, dan dapat dikendalikan oleh supervisor pada tingkat operasi tertentu. Biaya variabel biasanya memasukkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Biaya tetap, bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain, biaya tetap per unit semakin kecil seiring dengan meningkatnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Tanggung jawab pengendalian untuk biaya tetap biasanya berada pada tingkat manajemen menengah atau manajemen eksekutif dibandingkan dengan supervisor operasi.

Biaya *Semivariabel*, beberapa jenis biaya memiliki elemen biaya tetap dan biaya variabel, jenis biaya ini disebut biaya *semivariabel*.

Setiap biaya manufaktur dan non-manufaktur biasanya diklasifikasikan sebagai biaya tetap atau biaya variabel untuk tujuan analisis, biaya *semivariabel* harus dipisahkan menjadi komponen tetap dan komponen variabel.

Dengan menggunakan analisa impas dapat memberikan informasi kepada perusahaan mengenai berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar supaya tidak menderita kerugian. Disamping itu, perusahaan juga dapat mengetahui seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar supaya perusahaan tidak menderita kerugian.

Kondisi PT “XYZ” pada periode Juni sampai Agustus 2011 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

**Biaya-biaya dan Pendapatan Sewa
PT “XYZ”
Periode Juni-Agustus 2011**

Periode	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya lain-lain	Pendapatan Sewa
Juni	Rp 299.568.898,-	Rp 32.071.000,-	Rp 28.430.500,-	Rp 700.000.000,-
Juli	Rp 359.880.020,-	Rp 32.071.000,-	Rp 10.550.000,-	Rp 883.346.280,-
Agustus	Rp 333.207.900,-	Rp 32.071.000,-	Rp 7.906.000,-	Rp 607.702.164

Sumber : PT “XYZ” (Data diolah kembali)

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa terdapat fluktuasi biaya variabel yang besar. Hal tersebut terbukti pada bulan Juni dimana total biaya variabelnya sebesar Rp 299.568.898 mengalami peningkatan pada bulan Juli sebesar Rp 60.311.122 menjadi Rp 359.880.020. Sedangkan pada bulan Agustus justru mengalami penurunan sebesar Rp 26.672.120 dari bulan Juli menjadi Rp 333.207.900. Penurunan paling signifikan terlihat pada biaya lain-lain. Tiap bulannya mengalami penurunan dan yang paling besar terlihat dari bulan Juni ke bulan Juli. Penurunan terjadi hampir 200%, tepatnya 169,48% dari Rp 28.430.500 menjadi Rp 10.550.000. Sedangkan, pada bulan Agustus juga mengalami penurunan sebesar Rp 2.644.000 atau 25,06% menjadi Rp 7.906.000.

Selain itu, kita juga bisa melihat fluktuasi pendapatan sewa dari bulan ke bulan. Pada bulan Juni pendapatan perusahaan sebesar Rp 700.000.000 dan pada bulan berikutnya mengalami peningkatan sebesar 26,19% menjadi Rp 883.346.280. sedangkan pada bulan Agustus mengalami penurunan yang signifikan yakni Rp 275.644.116 (31,2%) menjadi Rp 607.702.164.

Fenomena tersebut mengidentifikasikan bahwa terjadi perubahan yang signifikan terhadap pendapatan sewa yang diperoleh perusahaan tiap bulannya. Perubahan tersebut harus diantisipasi oleh perusahaan agar pendapatan tiap bulannya bisa lebih stabil. Apabila kita menelaah lebih dalam mengenai perubahan biaya variabel yakni peningkatan dari bulan Juni ke bulan Juli sebesar 20,13% dan penurunan biaya lain-lain sebesar 169,48% pada periode yang sama. Namun pendapatan sewa yang terjadi mengalami peningkatan yang sangat besar yakni 26,19%. Sedangkan pada periode Juli-Agustus, biaya variabel mengalami penurunan 7,41% dan biaya lain-lainnya juga mengalami penurunan sebesar 25,06%. Sehingga pendapatan sewa yang diperoleh perusahaan juga mengalami penurunan sebesar 31,2%.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian tentang batas pendapatan minimum perusahaan yang diformulasikan dalam judul : **“Analisis Pulang Pokok (*Break Even*) Terhadap Pendapatan Sewa Angkutan Batu Bara Dalam Kaitannya Dengan Perencanaan Laba Pada PT “XYZ”**.

1.2 Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang, maka penulis mengemukakan masalah pokok yaitu “Apakah metode analisis pulang pokok dapat digunakan untuk mengukur tingkat sewa batu bara dalam kaitannya dengan perencanaan laba oleh PT “XYZ”?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui kondisi *break even* pada PT “XYZ” selama periode 2006-2010
- b. Untuk mengetahui tingkat perencanaan laba PT “XYZ” pada periode 2006-2010.
- c. Untuk mengetahui tingkat *Margin of Safety* PT “XYZ” selama periode 2006-2010.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

- a. Memberikan hasil analisis yang bersifat positif serta berguna bagi pihak perusahaan dalam melihat hubungan antara biaya, laba dan volume dalam unit dan rupiah.
- b. Sebagai informasi dan bahan pertimbangan oleh pemegang kebijakan pada perusahaan dalam kurun waktu tertentu.

- c. Sebagai bahan referensi bagi pihak yang berkepentingan baik dalam perusahaan maupun luar perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini berisi keseluruhan isi skripsi ini, secara terperinci diuraikan sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Bab ini mencakup Latar Belakang, Masalah Pokok, Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian serta Sistematika Penulisan.

Bab II : Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan secara teoritis mengenai Analisis Biaya Volume Laba, Pengertian Sewa, Pengertian Pendapatan, Pengertian Biaya, Klasifikasi Biaya, Analisis Pulang Pokok, Teknik Menghitung *Break Even Point (BEP)*, Pengertian *Contribution Margin*, *Margin of Safety (MOS)*, Perencanaan Laba, Cara Menetapkan Sasaran Laba, Faktor-faktor Dalam Menetapkan Sasaran Laba, Manfaat Perencanaan Laba, Keterbatasan Perencanaan Laba, Alat Perencanaan Laba, Pengertian *Leverage*, Pengertian *Operating Leverage*, *Financial Leverage*, Kerangka Pikir dan Hipotesis.

Bab III : Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang Daerah dan Waktu Penelitian, Populasi dan Sampel, Jenis dan Sumber Data, Metode Pengumpulan Data, Metode Analisis Data dan Definisi Operasional Variabel.

Bab IV : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan tentang Sejarah Singkat Perusahaan, Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.

Bab V : Analisis dan Pembahasan

Bab ini menguraikan tentang Klasifikasi Biaya, Analisis *Break Even*, Analisis *Contribution Margin*, *Margin Of Safety*, Analisis Perencanaan Laba.

Bab VI : Penutup

Bab ini menguraikan Kesimpulan dan Saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya volume laba merupakan alat analisis bagi manajemen tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Dengan melakukan analisis biaya, volume dan laba, dapat diketahui hubungan antara perubahan volume penjualan (pendapatan) dan perubahan terhadap harga jual (harga sewa) dan jumlah biaya (biaya tetap dan biaya variabel). Jadi, manajemen dapat menentukan volume penjualan (pendapatan) dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.

Analisis biaya, volume dan laba tidak hanya bermanfaat untuk organisasi yang berorientasi pada laba, tetapi juga dapat digunakan untuk organisasi yang tidak berorientasi pada laba. Organisasi tersebut perlu memahami bagaimana biaya dapat dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan untuk membantu organisasi dalam mengendalikan biaya.

Dalam melakukan analisis biaya, volume, laba didasarkan pada suatu asumsi bahwa :

1. Semua biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Jumlah biaya tetap tidak berubah dalam kisaran tertentu dari data yang dianalisis.
3. Biaya variabel berubah seiring dengan perubahan dalam volume produk atau kegiatan dalam kisaran tertentu dari volume yang dianalisis.

2.2 Pengertian Sewa

Sewa menyewa adalah suatu perjanjian atau kesepakatan di mana penyewa harus membayarkan atau memberikan atau manfaat dari benda atau barang yang dimiliki oleh pemilik barang yang dipinjamkan. Hukum dari sewa menyewa adalah mubah atau diperbolehkan. Contoh sewa menyewa dalam kehidupan sehari-hari misalnya seperti kontrak mengontrak gedung kantor, sewa lahan tanah untuk pertanian, menyewa kendaraan, dan lain-lain.

Dalam sewa menyewa harus ada barang disewakan, penyewa, pemberi sewa, imbalan dan kesepakatan antara pemilik barang dan yang menyewa barang. Penyewa dalam mengembalikan barang atau asset yang disewa harus mengembalikan barang secara utuh seperti pertama kali dipinjam tanpa berkurang maupun bertambah, kecuali ada kesepakatan lain yang disepakati saat sebelum barang berpindah tangan.

Hal-hal yang membuat sewa menyewa batal :

1. Barang yang disewakan rusak.
2. Periode/masa perjanjian/kontrak sewa menyewatelah habis.
3. Barang yang disewakan cacat setelah berada di tangan penyewa.

2.3 Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah sesuatu yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Tanpa ada pendapatan mustahil akan didapat penghasilan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal atau disebut penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Dalam literatur akuntansi terdapat beberapa pengertian atau definisi pendapatan, antara lain adalah :

- a. Menurut Niswonger (1992:22)

“Pendapatan adalah jumlah yang ditagih kepada pelanggan atas barang ataupun jasa yang diberikan kepada mereka.”

Pada buku yang sama, Niswonger (1992:56) juga menjelaskan pendapatan sebagai berikut :

“Pendapatan atau revenue merupakan kenaikan kotor atau gross dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang, dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.”

b. Menurut PSAK nomor 23 paragraf 6 adalah sebagai berikut :

“Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”

2.4 Pengertian Biaya

Sebagaimana kehidupan manusia dalam kehidupan sehari-hari tidak terlepas dari pengorbanan-pengorbanan baik berupa tenaga, pikiran, maupun materi untuk mendapatkan barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhannya. Demikian halnya dengan perusahaan selalu memerlukan biaya dalam menjalankan aktivitasnya. Tanpa adanya biaya, perusahaan tidak dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik sehingga dapat dikatakan bahwa biaya memiliki peranan yang penting bagi perusahaan.

Pengorbanan nilai-nilai produksi dalam setiap proses produksi dalam memberikan jasa harus diketahui berapa besar jumlahnya. Oleh karena itu, sebelum proses produksi dimulai terlebih dahulu faktor produksi yang akan dikorbankan harus di analisis untuk mengetahui jumlahnya. Hal ini dimaksudkan agar jumlah pengorbanan sebenarnya tidak melebihi pengorbanan yang seharusnya demi kuantitas perusahaan. Dengan kata lain bahwa suatu perusahaan hanya akan memproduksi bila hasil sewa yang akan diterima lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.

Definisi biaya menurut Anthony . A. Atkinson, Robert S. Kaplan, Ella Mae Matsumura, S. Mark Young (2009:33) mengatakan :

“Biaya adalah nilai moneter barang dan jasa yang dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat sekarang atau masa depan.”

Menurut Mas’ud Machfoedz (1996:122) bahwa :

“Biaya adalah beban terhadap penghasilan karena perusahaan menggunakan sumber daya ekonomi yang ada.”

Harnanto (2003) mengatakan :

“Dalam arti luas biaya (*cost*) adalah jumlah yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya adalah beban yang diperlukan yang terjadi dalam rangka mereliasasikan pendapatan.”

Dari definisi yang telah diuraikan, maka biaya merupakan nilai moneter barang dan jasa yang dikeluarkan dan menggunakan sumber daya ekonomi yang ada untuk mendapatkan manfaat atau mencapai tujuan tertentu sekarang atau di masa yang akan datang.”

Berdasarkan pengertian di atas terdapat 4 (Empat) unsur pokok dalam biaya, yaitu :

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi
2. Biaya diukur dalam satuan mata uang
3. Telah terjadi atau potensial untuk terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

2.5 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi merupakan pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih penting dan jelas. Dalam klasifikasi biaya penggolongannya disesuaikan dengan tujuan, sebab tujuan yang berbeda diperlukan klasifikasi biaya yang dapat dipakai untuk semua tujuan dalam menyajikan informasi biaya.

Klasifikasi biaya bertujuan agar manajemen dapat menggunakan informasi biaya yang ada seefektif mungkin. Dengan kata lain, biaya harus digolongkan sesuai tujuan dari informasi biaya yang akan disajikan dan informasi biaya tersebut hanya berguna jika digunakan secara tepat.

Klasifikasi Biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan.
2. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkat perubahan terhadap aktivitas atau kegiatan atau volume.
3. Penggolongan biaya sesuai dengan objek atau pusat biaya yang dibiayai.
4. Penggolongan biaya sesuai dengan pengambilan keputusan.

Adapun penjelasan dari masing-masing klasifikasi biaya tersebut di atas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan, dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- a. Biaya Produksi, yaitu biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap jual. Biaya produksi ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan proses produksi (biaya utama, *primer cost*) dan biaya overhead pabrik (biaya konversi, *conversion cost*), merupakan biaya untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi.
- b. Biaya Pemasaran, yaitu semua biaya yang diperlukan untuk menangani pesanan konsumen dan memperoleh produk dan jasa untuk disampaikan kepada konsumen. Biaya pemasaran ini meliputi biaya pengiklanan, pengiriman, komisi penjualan.
- c. Biaya Administrasi dan umum, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Termasuk biaya gaji pimpinan, personalia, akuntansi, hubungan masyarakat dan keamanan.

2. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkat perubahan terhadap aktivitas atau kegiatan atau volume, dapat dikelompokkan menjadi :
- a. Biaya Tetap atau Biaya yang tidak berubah (*Total Fixed Cost ,TFC*) adalah kelompok biaya yang jumlah totalnya tetap (*fixed*), tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi atau *output* yang dihasilkan. Misalnya, biaya penyusutan, biaya sewa, gaji karyawan, bunga, sewa, pemeliharaan dan perbaikan, serta asuransi. Pengertian biaya tetap ini hanya berlaku untuk analisis dalam waktu yang relative pendek. Yaitu sepanjang kapasitas produksi atau kemampuan produksi belum berubah. Dalam jangka panjang semua biaya akan berubah (*variable*).
 - b. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah (*variable*) sesuai dengan perubahan tingkat atau volume produksi (*output*) yang dihasilkan. Misalnya, biaya bahan baku, komisi penjualan, perlengkapan, biaya komunikasi, bahan bakar dan upah tenaga kerja langsung yang berkaitan dengan kegiatan produksi.
 - c. Biaya Semi Variabel adalah biaya yang merupakan gabungan biaya tetap dan biaya variabel. Pada biaya semi variabel ini perubahan biaya akan tidak proporsional dengan kenaikan atau perubahan tingkat kegiatan produksi. Misalnya, biaya listrik biasanya adalah biaya tetap karena cahaya tetap diperlukan tanpa mempedulikan tingkat aktivitasnya, sementara listrik yang digunakan sebagai tenaga untuk mengoperasikan peralatan akan bervariasi bergantung pada penggunaan

peralatan. Misalnya, biaya listrik, air dan limbah, generator, pajak penghasilan, jasa bahan baku dan persediaan.

3. Penggolongan biaya sesuai dengan objek atau sesuatu yang dibiayai, dapat dikelompokkan menjadi :
 - a. Biaya Langsung adalah biaya yang terjadi disebabkan karena adanya sesuatu yang dibiayai atau berpengaruh langsung terhadap sesuatu kegiatan. Biaya langsung mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan upah langsung.
 - b. Biaya Tidak Langsung adalah biaya yang tidak mempengaruhi secara langsung sesuatu kegiatan. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*). Biaya ini mudah diidentifikasi dengan produk tertentu.

4. Penggolongan biaya sesuai dengan pengambilan keputusan, dapat dikelompokkan menjadi :
 - a. Pendapatan dan Biaya *Diferensial*, adalah keputusan melibatkan proses pemilihan dari berbagai alternative yang ada. Dalam keputusan bisnis, setiap alternative memiliki konsekuensi biaya dan manfaat yang harus dibandingkan dengan biaya dan manfaat yang akan diperoleh dari alternatif lain yang tersedia. Biaya diferensial adalah perbedaan biaya antara dua alternatif. Perbedaan penghasilan antara dua alternatif disebut penghasilan diferensial.
 - b. *Opportunity Cost* adalah manfaat potensial yang akan hilang bila salah satu alternatif telah dipilih dari sejumlah alternatif yang tersedia. *Opportunity cost* tidak selalu dicatat dalam catatan akuntansi organisasi, tetapi *opportunity cost* adalah biaya yang harus selalu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.
 - c. *Sunk Cost* adalah biaya yang telah terjadi dan tidak dapat diubah oleh keputusan apapun yang dibuat saat ini ataupun masa yang akan datang.

2.6 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah keseimbangan antara jumlah pendapatan yang diperoleh dibandingkan dengan jumlah biaya-biaya yang telah dikeluarkan, dimana tidak terdapat laba maupun rugi. Atau dengan kata lain suatu perusahaan itu dikatakan dalam keadaan impas apabila perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan ataupun menderita kerugian.

Ada banyak pendapat mengenai pengertian *Break Even Point* (BEP) atau titik impas ini. Menurut J. Fred Weston (1999:261), yaitu :

“Analisis impas merupakan sarana untuk menentukan titik di mana penjualan akan impas menutup biaya-biaya.”

Munawir (1996:184), mengemukakan bahwa :

“*Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (Penghasilan=Total Biaya).

Mas’ud (1996:296), mengemukakan bahwa :

“Titik Impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam kondisi tidak mendapatkan laba atau tidak menderita kerugian.”

Kondisi ini dapat dinyatakan sebagai berikut :

1. Total Penjualan perusahaan sama besar dengan total biaya atas penjualan.
2. Laba perusahaan sama dengan nol.”

Menurut Bambang Riyanto (1996), mengemukakan :

“Analisa *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.”

Selanjutnya Soehardi Sigit (1992), mengemukakan bahwa :

“Analisa *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang petugas atau manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian atau tidak pula memperoleh laba.”

Dari pendapat-pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa peluang pulang pokok atau *Break Even* adalah suatu keadaan yang menunjukkan suatu kondisi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh laba dan teknik yang dapat digunakan oleh seorang manajemen untuk dapat mengetahui berapa tingkat penjualan atau produksi sehingga dapat menutupi biaya tetap dan variabel yang ditanggung.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena itu, analisa tersebut mempelajari hubungan biaya, keuntungan dan volume kegiatan, yang biasa disebut dengan "*Cost Profit Volume Analysis, CPV Analysis*).

Suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan impas yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian.

Dengan perkataan lain, labanya sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Hasil penjualan (*Sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau menderita kerugian.

Biaya yang dikorbankan dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variable. Pada titik impas keseluruhan hasil penjualan, hanya cukup untuk menutupi keseluruhan biaya tetap saja, tidak terdapat sisa yang merupakan keuntungan. *Contribution Margin* adalah hasil pengurangan biaya variable dari hasil penjualan. *Contribution margin* ini disediakan untuk menutup biaya tetap. Impas terjadi bila sama dengan biaya tetap. Laba terjadi bila melebihi biaya tetapnya, dan rugi terjadi bila lebih kecil dari biaya tetap.

Dari uraian tersebut dapatlah dikatakan bahwa analisis titik impas merupakan suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau merencanakan pada volume produksi atau volume berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian.

Analisis *Break Even Point* dapat berguna secara optimal sebagai alat perencanaan laba dan pengendalian apabila dalam penggunaannya didasari beberapa asumsi yang kuat.

Asumsi-asumsi yang dikemukakan oleh Soehardi Sigit, adalah

1. Biaya-biaya yang terjadi di dalam perusahaan yang dihitung *Break Even Point*-nya dapat diidentifikasi atau ditetapkan sebagai biaya tetap atau biaya variabel. Biaya-biaya yang meragukan apakah sebagai biaya tetap ataukah biaya variabel tetap harus tegas dimasukkan ke dalam salah satu biaya “tetap” atau “variable”. Biaya semi variable dimasukkan ke biaya variabel, biaya semi tetap dimasukkan ke dalam biaya tetap. Hanya ada dua kelompok biaya yaitu “Biaya Tetap” dan “Biaya Variabel” saja apabila kita menghitung dan membuat analisa *Break Even Point*.
2. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya tetap itu akan tetap konstan, tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi atau volume kegiatan berubah.

3. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya variable itu akan tetap sama jika dihitung biaya per unit produknya, berapapun kuantitas unit yang diproduksi. Jika kegiatan produksi berubah, biaya variable itu berubah proporsional dalam jumlah seluruhnya, sehingga biaya per unitnya tetap sama.
4. Bahwa harga jual per unit akan tetap saja, tidak naik atau turun, berapapun banyaknya unit produk yang dijual.
5. Bahwa perusahaan yang bersangkutan menjual/memproduksi hanya satu jenis produk dengan kombinasi yang selalu tetap.
6. Bahwa ada sinkronisasi di dalam perusahaan yang bersangkutan antara produksi dan penjualan, barang yang diproduksi itu terjual dalam periode yang bersangkutan. Jadi tidak ada sisa produk atau persediaan akhir periode (atau pun pada awal periode). Jika biasanya terdapat persediaan akhir, maka persediaan itu dianggap telah terjual. Jadi perhitungan *Break Even Point* tidak mengakui adanya barang persediaan.

Dengan adanya asumsi-asumsi tersebut maka dalam gambar titik impas, garis lurus penjualan, garis biaya total (biaya variable ditambah biaya tetap) akan berupa garis lurus karena semua perubahan dianggap sebanding dengan volume penjualan.

2.7 Teknik Menghitung *Break Even Point* (BEP)

Dalam perhitungan *Break Even Point*, biaya yang terjadi haruslah terlebih dahulu dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel. Dalam perpisahan ini, bukan merupakan hal yang mudah. Sebab biaya semi variable dan biaya semi tetap perlu dipisahkan lebih dahulu untuk menjadikannya sebagai biaya tetap atau biaya variable dengan metode tertentu.

Perhitungan untuk menentukan luas operasi pada titik impas dapat dilakukan dengan menggunakan suatu metode tertentu.

Perhitungan *Break Even Point* dapat dilakukan dengan menggunakan 2 cara, yaitu :

1. Persamaan atau Aljabar

Pada perhitungan yang menggunakan persamaan atau aljabar, terbagi atas 2 cara, yaitu:

a. Persamaan Biasa

Melalui cara ini *Break Even Point* didapat dengan menentukan laba sama dengan 0.

$$\boxed{\text{Laba} = \text{Penjualan (Pendapatan)} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap})} \quad (1)$$

$$\boxed{\text{Penjualan (Pendapatan)} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya}} \quad (2)$$

Seperti diketahui bahwa dalam *Break Even Point* laba sama dengan 0, maka persamaannya menjadi :

$$\text{Penjualan (Pendapatan)} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}) = 0, \text{ atau}$$

$$\text{Penjualan (Pendapatan) BEP} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}$$

b. Metode *Contribution Margin*

Dengan menggunakan teknik *Contribution Margin* atau *Marginal Income*, *Break Even Point* dapat dicari.

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan (Pendapatan)} - \text{Biaya Variabel}$$

Dengan demikian :

$$\boxed{BEP(\text{Unit}) = \frac{FC}{P - V}} \quad (3)$$

dimana :

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

P = Harga Jual (Harga Sewa) per Unit

V = Biaya Variabel per Unit

Atau dalam rupiah :

$$\boxed{BEP(\text{Rp}) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}} \quad (4)$$

dimana :

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

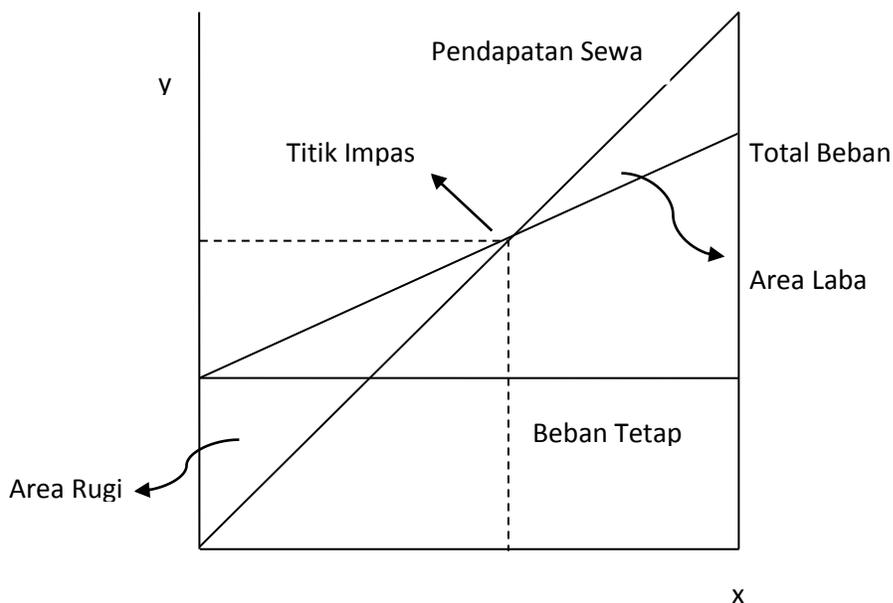
VS = Variabel Cost (Biaya Variabel)

S = Penjualan (Pendapatan)

2. Teknik Grafik

Penentuan *Break Even Point* melalui pendekatan grafik dilakukan dengan cara mencari titik perpotongan antara garis penjualan (pendapatan) dengan garis biaya dalam satu grafik *Break Even Point*.

Gambar 2.1
Contoh Bagan *Break Even Point*



Langkah-langkah yang ditempuh untuk menyusun grafik *Break Even* adalah sebagai berikut :

1. Tarik garis dasar horizontal, yaitu sumbu-x, dan bagi ke dalam ruas-ruas yang sama panjang untuk menyatakan volume penjualan (pendapatan)

dalam nilai (dalam hal ini rupiah), atau dalam jumlah unit atau sebagai persentase dari volume tertentu.

2. Tarik garis vertikal, yaitu sumbu-y, di sebelah kiri grafik. Sumbu-y di sebelah kiri dan sebelah kanan grafik. Sumbu-y di sebelah kiri dibagi ke dalam ruas-ruas yang sama panjang dan menunjukkan penjualan (pendapatan) dan biaya dalam nilai uang.
3. Tariklah garis biaya tetap yang sejajar dengan sumbu-x pada titik di sumbu-y.
4. Selanjutnya tarik garis total biaya dari titik biaya tetap di sumbu-y sampai ke titik biaya di sumbu-y sebelah kanan.
5. Akhirnya, tarik garis pendapatan dari titik 0 di sebelah kiri (perpotongan sumbu-x dan sumbu-y) sampai ke titik di sumbu-y sebelah kanan.
6. Garis total biaya memotong garis pendapatan pada titik impas, yang menunjukkan pendapatan.
7. Daerah di sebelah kiri titik impas merupakan daerah rugi, sedangkan daerah di sebelah kanan merupakan daerah laba.

2.8 *Contribution Margin*

Contribution margin adalah jumlah yang tersisa dari penjualan (pendapatan) dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Jika tidak cukup menutup biaya tetap, maka akan mengalami kerugian.

$$\boxed{\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan (Pendapatan)} - \text{Biaya}} \quad (5)$$

Contribution margin pada perusahaan manufaktur berbeda dengan perusahaan dagang. Pada perusahaan dagang, harga pokok penjualan merupakan biaya variabel. Biaya operasi perusahaan dagang umumnya adalah biaya tetap. Sementara harga pokok penjualan perusahaan manufaktur, hanya sebagian yang variabel terutama biaya bahan baku. Jadi untuk menghitung *contributin margin* pada perusahaan manufaktur, perlu dipisahkan biaya variabel produksi dan biaya variabel operasi. *Contribution margin* pada perusahaan dagang relative tetap. Hal ini bisa diamati pada besarnya laba kotor perusahaan dagang. Laba kotor perusahaan dagang merupakan *contribution margin* perusahaan dagang, karena harga pokok penjualan sama dengan biaya variabel.

Besar total *contribution margin* sangat tergantung dari volume penjualan (pendapatan). Sedangkan biaya tetap tidak terpengaruh dengan volume penjualan (pendapatan). Memperoleh *margin* belum jaminan memperoleh laba. Oleh karena itu secara spesifik perlu diketahui kapan perusahaan akan mulai memperoleh laba.

Contribution margin ratio (CMR) merupakan perbandingan antara biaya dengan hasil penjualan (pendapatan). *Contribution margin ratio* dapat dilihat pada rumus berikut :

$$CMR = 1 - \frac{BV}{P} \quad (6)$$

dimana :

CMR = Contribution Margin Ratio

BV = Biaya Variabel

P = Penjualan (Pendapatan)

2.9 *Margin of Safety*

Dalam analisis *Break Even* memberikan informasi tentang berapa jumlah volume penjualan (pendapatan) minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan tertentu, maka akan memperoleh informasi tentang berapa volume penjualan (pendapatan) tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Selisih antara volume penjualan (pendapatan) tertentu dengan volume penjualan (pendapatan) pada keadaan *Break Even* merupakan angka *Marginal safety*.

Angka *Margin of Safety* menunjukkan berapa banyak penjualan (pendapatan) yang boleh turun dari jumlah penjualan (pendapatan) tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. Dengan kata lain angka

Margin of Safety memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan (pendapatan) yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian.

Machfoedz (1996:339), memberikan pengertian :

“*Margin of Safety* adalah selisih antara jumlah penjualan yang ditargetkan (budget/kuota) dengan jumlah penjualan dalam keadaan titik impas”.

Apabila *Margin of safety* dijabarkan dalam persentase maka hal ini disebut dengan ratio *Margin of safety* yang berarti tingkat keamanan dari kondisi penjualannya. *Margin of safety* sebagai batas penurunan penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Misalkan *Margin of safety* dari suatu perusahaan sebesar 20%, ini berarti bahwa realisasi penjualan dipertahankan jangan sampai turun lebih dari 20%, karena apabila itu terjadi maka perusahaan akan menderita kerugian, sedangkan apabila penurunan sampai 20% maka perusahaan dalam kondisi titik impas.

Margin of safety dicari dengan mengurangi jumlah pendapatan yang ditargetkan dengan jumlah penjualan pada keadaan *Break Even* , rumus yang digunakan yaitu :

$$MOS = \frac{QS - DS}{QS} \times 100\% \quad (7)$$

dimana :

QS = Penjualan (Pendapatan) yang direncanakan

DS = Penjualan (Pendapatan) dalam keadaan *Break Even Point*

Margin of safety (Marjin pengaman), yang dikalikan dengan rasio marjin kontribusi (atau rasio P/V) akan menghasilkan persentase laba dari penjualan (pendapatan). Berdasarkan rasio marjin pengaman dan rasio marjin kontribusi, dapat menentukan laba dari penjualan. Jika diterapkan pada angka penjualan (pendapatan), kita dapat menghitung laba sebelum pajak.

Marjin pengaman mendorong manajemen untuk lebih memperhatikan pentingnya operasi yang efisien. Karena tidak semua administrator mempunyai latar belakang keuangan, konsep marjin pengaman dapat member gambaran mengenai sejauh mana posisi perusahaan dari titik impas dan seberapa penting pengendalian atas biaya tertentu. Jika marjin pengaman rendah, manajemen perlu lebih mengkaji marjin kontribusi dan total biaya tetap. Jika marjin kontribusi dan biaya tetap sama-sama tinggi, manajemen harus berupaya keras untuk menurunkan biaya tetap atau mendorong penjualan (pendapatan).

Marjin pengaman dan rasio marjin kontribusi yang sama-sama rendah memerlukan upaya untuk menaikkan rasio marjin kontribusi entah dengan menurunkan biaya variabel atau menaikkan harga jual. Meskipun pernyataan di atas terlalu menyederhanakan situasi nyata yang tidak pasti, namun arah yang harus ditempuh manajemen memang demikian adanya.

2.10 Perencanaan Laba

Istilah “perencanaan laba” dan “penganggaran” (*budgeting*) dapat dipandang sebagai istilah yang sinonim. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Anggaran (*budget*) hanyalah merupakan suatu rencana yang dinyatakan dalam nilai uang atau satuan kuantitatif lainnya. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi, dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan.

2.10.1 Menetapkan Sasaran Laba

Pada pokoknya, tiga prosedur yang berbeda dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba :

1. Metode *a Priori*, di mana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan. Mula-mula pihak manajemen merinci tingkat pengembalian laba tertentu yang akan

teralisasi dalam jangka panjang dengan menggunakan wahana perencanaan.

2. Metode *a Posteriori*, di mana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
3. Metode *Pragmatis*, di mana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, harapan atau perbandingan. Pihak manajemen menetapkan standar laba relative yang dianggap memadai bagi perusahaannya.

2.10.2 Dalam menetapkan sasaran laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut :

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferen dan saham biasa, dan untuk menahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa depan.
3. Titik impas/pulang pokok (*break even point*).

4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
6. Hasil pengembalian (*return*) atas modal yang digunakan.

2.10.3 Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba atau penganggaran sangat bermanfaat karena :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah tang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba, dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajmen sehingga keputusan akhir dan rencana saling terkait (kontinjen) dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.

5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, karena inilah satu-satunya cara yang paling cepat mengungkapkan kelemahan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing, menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
9. Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijaksanaan manajemen dan tingkat kecakapan dari setiap pelaksana.

2.10.4 Keterbatasan Perencanaan Laba

Meskipun manfaat perencanaan laba jelas menyakinkan dan berjangkau luas, namun kita perlu menyadari keterbatasan dan kekurangan-kekurangannya :

1. Peramalan atau pemrakiraan bukanlah ilmu pasti, dalam setiap penyusunan anggaran akan terdapat sejumlah pertimbangan tertentu.

Perbaikan atau modifikasi terhadap estimasi harus dilakukan apabila penyimpangan dari estimasi mengharuskan dilakukannya perubahan perencanaan.

2. Anggaran dapat mengikat perhatian manajer pada sasaran tertentu (seperti produksi yang tinggi dan penjualan kredit yang besar) yang tidak selaras dengan tujuan organisasi secara keseluruhan. Jadi diperlukan kecermatan untuk menyalurkan upaya manajer setepat mungkin.
3. Perencanaan laba memerlukan kerja sama dan peran serta dari seluruh anggota manajemen. Dasar keberhasilan perencanaan adalah ketaatan dan kegairahan pelaksana terhadap rencana laba. Kegagalan rencana laba seringkali diakibatkan oleh manajemen pelaksana yang lebih banyak bicara ketimbang bertindak. Demikian pula, keterlibatan setiap tingkatan manajemen diperlukan guna menghindari kesalahpahaman manajemen tingkat bawah yang merasa bahwa anggaran dipaksakan pada mereka tanpa peran serta mereka.
4. Perencanaan laba tidaklah menghapus maupun mengambil-alih peranan bagian administrasi. Para pelaksana tidak boleh merasa dibatasi oleh anggaran. Sebaliknya, rencana laba disusun guna memberikan penjelasan terinci yang memungkinkan pihak pelaksana

menjalankan kegiatannya dengan mengarahkan kemampuan dan hasrat untuk mencapai sasaran organisasi.

5. Pelaksana rencana memerlukan waktu. Manajemen seringkali cepat jengkel dan putus asa karena mengharapkan terlalu banyak dalam tempo yang terlalu singkat. Anggaran harus dipahami terlebih dahulu oleh personal yang menanggungjawabinya dan mereka selanjutnya harus dibimbing, dilatih, dan dididik agar mereka menghayati langkah-langkah mendasar, metode, dan tujuan sistem anggaran.

2.11 Alat Perencanaan Laba

Adapun peralatan analisis yang biasa digunakan dalam perencanaan laba yaitu :

1. Analisis Laba Kotor (*Gross Profit*)

Laba kotor (*gross profit*) adalah selisih antara harga pokok penjualan dengan penjualan (pendapatan). Karena sangat diinginkan adanya ketepatan antara laba kotor aktual dengan anggaran atau standar, maka analisis terinci atas perubahan laba kotor yang tidak terduga sangat berguna bagi manajemen perusahaan.

Perubahan diakibatkan oleh salah satu atau kombinasi dari hal-hal berikut :

- a. Perubahan harga jual produk.
- b. Perubahan volume penjualan.
- c. Perubahan unsur biaya, yaitu bahan baku, pekerja dan overhead.

Analisis ini menggunakan data penjualan, biaya variabel (Harga Pokok Produksi), dan laba kotor. Penentuan berbagai penyebab kenaikan dan penurunan laba kotor hampir mirip dengan perhitungan varians biaya standar, walaupun analisis laba kotor seringkali dapat dilakukan tanpa menggunakan biaya standar atau anggaran. dalam hal ini, harga dan biaya periode sebelumnya atau periode manapun yang dipilih sebagai dasar bagi perhitungan varians. Tetapi, jika metode biaya standar dan metode anggaran digunakan, maka tingkat ketepatan yang lebih baik dan hasil yang lebih efektif dapat dicapai.

2. *Linear Programming*

Linear programming adalah suatu teknis matematika yang dirancang untuk membantu manajer dalam merencanakan dan membuat keputusan dalam mengalokasikan sumber daya yang terbatas untuk mencapai tujuan perusahaan.

3. Kuantitas Pemesanan Ekonomi (*Economic Order Quantity, EOQ*)

Kuantitas pemesanan ekonomi (*Economic Order Quantity, EOQ*) adalah jumlah persediaan yang dipesan pada suatu waktu sedemikian rupa sehingga meminimalkan biaya persediaan tahunan.

2.12 *Leverage*

Penggunaan sumber-sumber pembiayaan perusahaan, baik yang merupakan sumber pembiayaan jangka pendek maupun sumber pembiayaan jangka panjang akan menimbulkan suatu efek yang biasa disebut dengan *leverage*.

Charles T. Horngren (2006:83), mengemukakan bahwa :

”*Leverage* berarti penggunaan alat pengungkit untuk mengangkat barang yang berat dengan tenaga yang kecil.”

“*Leverage* merupakan suatu elastisitas, nilainya akan bervariasi tergantung pada bagian tertentu dari grafik impas yang sedang dianalisis.

Henry Faizal Noor (2009:164), mengemukakan bahwa:

“*Leverage* adalah peluang atau kesempatan untuk memperbesar keuntungan baik melalui peningkatan operasi, maupun penambahan dana dari luar, atau kombinasi keduanya.

Berdasarkan pada pengertian-pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan *leverage* adalah suatu tingkat kemampuan perusahaan dalam memperbesar keuntungan baik melalui peningkatan operasi dan penggunaan dana dari luar. Secara umum *leverage* dibedakan menjadi *leverage* operasi (*operating leverage*) dan *leverage* keuangan (*financial leverage*).

2.12.1 *Operating Leverage*

Operating leverage (Leverage operasi) timbul sebagai suatu akibat dari adanya beban-beban tetap yang ditanggung dalam operasional perusahaan. Beban-beban tetap operasional tersebut misalnya biaya depreasiasi / penyusutan atas aktiva tetap yang dimilikinya.

Henry Faizal Noor (2009:167) mengemukakan :

“*Leverage* operasi adalah peluang untuk meningkatkan sebelum bunga dan pajak (EBIT), melalui peningkatan penjualan (operasi).”

Charles T. Horngren (2006:85), mengemukakan :

“*Leverage* operasi secara lebih tepat didefinisikan dalam bentuk seberapa jauh perubahan tertentu dari volume penjualan berpengaruh pada laba operasi bersih (*net operating income, NOI*).

Dengan menggunakan *leverage* operasi (*operating leverage*) diharapkan perubahan pada penjualan bersih perusahaan akan mengakibatkan perubahan laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) yang lebih besar. Secara matematis rumus yang biasa digunakan untuk mengukur tingkat *leverage* operasi (*degree of operating leverage*) dalam kaitannya dengan pendekatan solvabilitas perusahaan dan dihubungkan dengan penjualan bersih adalah sebagai berikut :

$$DOL = \left(\frac{\% \Delta EBIT}{\% \Delta NS} \right) \quad (8)$$

dimana :

DOL = *Degree of operating leverage*
 EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak
 NS = Penjualan bersih

Semakin besar derajat *leverage* operasi suatu perusahaan, maka akan semakin besar keuntungannya (dalam bentuk EBIT) yang dipengaruhi oleh perubahan nilai penjualan bersih yang diperoleh perusahaan tersebut.

2.12.2 *Financial Leverage*

Financial Leverage menurut Henry Faizal Noor (2009:168),

mengemukakan bahwa :

“*Financial leverage* adalah peluang meningkatkan keuntungan sebelum bunga dan pajak (EBIT), melalui penggunaan dana dari luar (pinjaman) ditunjukkan oleh DFL (*Degree of Financial Leverage*), atau derajat kepekaan perubahan EBIT terhadap perubahan EBT.”

Dilihat dari pengertian diatas *leverage* keuangan dimiliki perusahaan karena adanya penggunaan modal/dana yang memiliki beban tetap dalam pembiayaan perusahaan. Secara teknis *leverage* keuangan (*financial leverage*) biasanya dikukur dengan menggunakan rasio-rasio sederhana seperti berikut :

$$DER = \left(\frac{TD}{TE} \right) \quad (9)$$

dimana :

DER = *Debt to equity ratio*
 TE = Total Ekuitas
 TD = Total Hutang

Dalam pendekatan solvabilitas perusahaan, maka dengan menghubungkan pada pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) maka dapat dilakukan penilaian tingkat *leverage* keuangan (*degree of financial leverage*) yang menunjukkan tingkat sensitivitas laba per lembar saham umum atas perubahan EBIT yang dihasilkan perusahaan.

Rumus yang biasa digunakan untuk mengukurnya adalah sebagai berikut:

$$DFL = \left(\frac{\% \Delta EPS}{\% \Delta EBIT} \right) \quad (10)$$

dimana :

DFL = *degree of financial leverage*

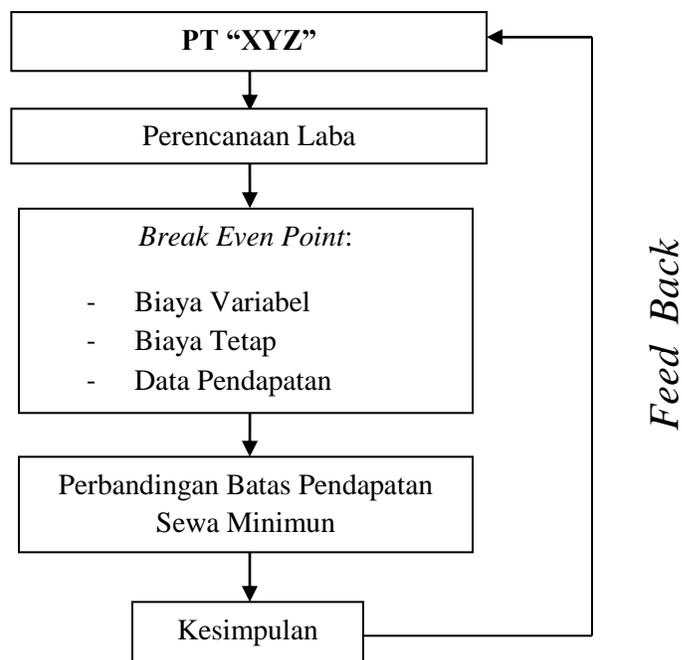
EPS = Laba per lembar saham

EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak

2.13 Kerangka Pikir

Berdasarkan latar belakang dan tinjauan pustaka, maka pembahasan dapat dijelaskan secara singkat seperti kerangka pikir sebagai berikut ini :

Gambar 2.2
Kerangka Pikir



Berdasarkan kerangka pikir di atas dapat dijelaskan bahwa perusahaan akan menyusun perencanaan laba. Untuk merencanakan laba, perusahaan melakukan analisis pulang pokok dengan tujuan agar perusahaan mampu mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan untuk mengidentifikasi perusahaan mengalami impas dengan memanfaatkan biaya variabel, biaya tetap, dan data pendapatan.

Dari informasi tersebut dapat diketahui batasan minimum pendapatan sewa perusahaan. Berdasarkan informasi tersebut perusahaan mampu menyusun besarnya biaya dan pendapatan yang mesti direncanakan untuk memperoleh laba. Dari hasil kesimpulan, maka peneliti akan memberikan bahan pertimbangan kepada perusahaan yang dapat digunakan sebagai bahan pengambilan keputusan.

2.14 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan teori-teori yang sesuai dengan topik yang akan dibahas, maka peneliti mengemukakan kesimpulan sementara sebagai berikut:

“Diduga bahwa metode analisis pulang pokok dapat digunakan untuk mengukur tingkat sewa batu bara dalam kaitannya dengan perencanaan laba oleh PT “XYZ”.”