
**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA
CV. KARTIKA KOTA KUPANG**

Sri Endar Utami

Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Kupang
endar.utami@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada CV. Kartika berlokasi di Jalan Kiang Kelakik No.59 Kota Kupang, teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan studi dokumen, teknik analisis data yang digunakan adalah BEP dalam unit, volume penjualan yang direncanakan dan *margin of safety*. Hasil penelitian dan perhitungan BEP menunjukkan bahwa apabila perusahaan melakukan penjualan produk sebanyak 14.583 unit, Apabila perusahaan menginginkan adanya keuntungan usaha, maka upaya yang dilakukan adalah meningkatkan biaya produksi dari jumlah biaya yang dikeluarkan sekarang yakni biaya titik impas Rp. 32.083.333. Hasil penelitian dan perhitungan jumlah unit batako yang harus diproduksi dan jual untuk memperoleh keuntungan adalah 29.167 unit batako. Hal ini menunjukkan bahwa apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan yang diharapkan sebesar Rp. 7.500.000, maka perusahaan harus meningkatkan tambahan unit yang dijual sebesar 14.583 unit batako dari 14.583. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mendapatkan 29.167 unit batako maka harus mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 64.166.667. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *margin of safety* untuk tahun 2017 sebesar 35,83% , ini artinya batas penurunan penjualan dalam tahun 2017 adalah 35,83%. Apabila perusahaan menurunkan penjualan melebihi 35,83% maka perusahaan akan menderita kerugian akan tetapi jika perusahaan melakukan penjualan di atas dari 35,83% maka perusahaan akan memperoleh keuntungan di tahun 2018. Untuk mendapatkan keuntungan ditahun 2018, maka perusahaan harus merencanakan penjualan sebesar 29.167 unit dengan biaya produksi yang harus dikeluarkan sebesar Rp. 64.166.667 . Batas penurunan penjualan dalam tahun 2018 adalah 50% sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, sementara untuk tahun 2017 batas bawah penjualan yang harus dipertahankan oleh perusahaan adalah 35,83%. Disarankan agar perusahaan mempertahankan batas penurunan penjualan (*margin of safety*) dalam tahun 2017 yakni 50% sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, sementara untuk tahun 2018 batas bawah penjualan yang harus dipertahankan oleh perusahaan adalah 35,83%.

Kata Kunci : Biaya, Volume, Laba

A. PENDAHULUAN

Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena perencanaan didefinisikan sebagai perumusan tujuan beserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan akan berpengaruh secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang, baik tujuan jangka pendek atau tujuan jangka panjang. Perencanaan akan memberikan garis pedoman atas pelaksanaan kegiatan sehari-hari serta aktivitas mendatang.

Perencanaan meliputi tindakan memilih dan menghubungkan fakta-fakta serta membuat dan menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal memvisualisasi serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang diusulkan yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan. perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan

memudahkan tugas manajemen itu sendiri. karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, dimana perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Tujuan suatu perusahaan yang berorientasi laba (*profit seeking organization*) selain untuk mendapatkan *image*, sangatlah pasti bertujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Laba merupakan salah satu tolak ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Seperti yang kita ketahui bahwa laba merupakan selisih dari pendapatan atas semua biaya yang dikeluarkan selama periode akuntansi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa laba usaha yang diperoleh CV. Kartika mengalami penurunan dari tahun ke tahun seperti dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 1. Data Perkembangan Perolehan Laba Usaha selama tahun 2016 - 2018
(Data sekunder yang diolah)

| Tahun | Laba | Perubahan |
|-------|-----------|-----------|
| 2016 | 3.475.000 | 17,01% |
| 2017 | 1.025.000 | 6,43 % |
| 2018 | 2.174.000 | 12,21% |

Data dalam tabel di atas menunjukkan perolehan laba yang berflutuasi, akibat dari faktor biaya dan volume penjualan yang selalu berubah sehingga perolehan laba menjadi tidak sesuai. Pendapatan (*total revenue*) mengacu pada harga jual (*price*) dan unit yang terjual (*quantity* atau *volume of sales*). Sedangkan pengeluaran (*expense* atau *total cost*) mengacu pada biaya produksi dan biaya non-produksi, baik merupakan biaya tetap (*fixed cost*) maupun biaya variabel (*variable cost*).

Analisis target laba digunakan untuk menentukan berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Aplikasi konsep biaya – volume - laba atau analisis sensitivitas akan digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan faktor-faktor yang erat kaitannya dengan *cost-volume-profit* seperti perubahan biaya variabel, biaya tetap, harga jual, dan volume penjualan. Analisis *Cost-Volume-Profit* pada CV. Kartika tidak hanya untuk menjadi alat bantu perencanaan laba suatu perusahaan, namun juga menjadi alat pengawasan atau pengendalian yang kemudian berpengaruh pada proses *decision making* suatu perusahaan. Kondisi Kartika selalu mengalami perubahan laba dari tahun ke tahun, sehingga kondisi tersebut membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba pada Kartika dengan judul “ Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba CV. Kartika Kota Kupang. Tujuannya adalah: 1) untuk mengetahui penentuan BEP, 2) untuk mengetahui penentuan volume penjualan, dan 3) Untuk mengetahui *margin of safety* pada CV. Kartika Kupang agar tidak mengalami kerugian.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Menurut Selamet Sugiri (2010:15) *Cost* (biaya) adalah pengorbanan sumber daya ekonomis tertentu untuk menghasilkan sumber daya ekonomi lainnya, sedangkan *expense* adalah pengorbanan ekonomis untuk memperoleh penghasilan (*revenue*). Selanjutnya pengertian biaya menurut Munandar (2011:14). adalah Biaya (*cost*) adalah mengukur pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi.

Dari beberapa definisi di atas tersirat bahwa biaya merupakan semua pengorbanan ekonomi yang dapat diukur dengan unit moneter baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi tidak dapat dihindarkan dan digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan. Oleh karena itu merupakan persyaratan dasar bahwa biaya harus diartikan dalam hubungannya dengan tujuan dan keperluan penggunaannya

Analisis Biaya, Volume, Laba (*Cost Volume Profit Analysis*)

Menurut Maulana (2010;308) mendefinisikan bahwa Analisis biaya volume laba merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

Menurut Nafarin (2010;159) bahwa Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) adalah analisis pola-pola perilaku biaya yang mendasari hubungan-hubungan antara biaya, volume, dan laba. Menurut Mowen (2000;429) bahwa Analisis Biaya Volume Laba adalah alat pengambilan keputusan berjangka pendek.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa Analisis biaya volume laba memiliki berbagai macam parameter yang bermanfaat untuk perencanaan laba jangka pendek diantaranya adalah Impas (*Break Even Point*), Titik Penutupan Usaha (*Shut Down Point*), *Degree Of Operating Leverage*, dan *Margin Of Safety*.

Break Even Point (BEP)

Menurut Kasmir (2010 :166) bahwa Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering juga disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah.

Menurut Sugiri (2013 : 162), analisis biaya, volume, dan laba (*cost, profit, and volume analysis*) dapat digunakan, antara lain untuk menentukan titik impas. Oleh karena dapat digunakan untuk menentukan titik impas, analisis ini sering disebut sebagai analisis titik impas. Sebenarnya, sebutan analisis titik impas sudah tentu kurang tepat karena titik impas hanya merupakan titik awal (*starting point*) untuk analisis selanjutnya.

Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan kata lain, impas terjadi pada saat jumlah penghasilan perusahaan sama besarnya dengan jumlah biaya perusahaan. Berdasarkan hasil analisis impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun persatuan mata uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.

Pada dasarnya, perhitungan titik impas dimaksudkan untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa, perusahaan tidak mendapat laba atau rugi. Informasi ini akan mendorong manajer untuk selalu berusaha meningkatkan penjualan di atas titik BEP dan sedapat mungkin berusaha menghindari perusahaan dari tingkat penjualan di bawah titik BEP. Metode perhitungan *break even point* dapat ditentukan dengan dua cara sebagai berikut :

Dengan pendekatan matematik

Ada dua cara perhitungan *break even point* dengan pendekatan matematik, yaitu :

a. Atas dasar unit

$$\begin{aligned}P \cdot Q &= V \cdot Q + BT \\PQ - V \cdot Q &= BT \\(P - V) Q &= BT\end{aligned}$$

$$Q = \frac{BT}{P - V}$$

Dimana :

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

BT = Biaya tetap total selama setahun

Q = Kuantitas penjualan

Maka didapat rumus *break even point* dalam unit, sebagai berikut :

$$BEP = \frac{BT}{P - V}$$

Sumber : Akuntansi Manajemen; Mulyadi; 2016

b. Atas dasar rupiah

Perhitungan impas (*break even point*) dalam penelitian ini didasarkan kepada perhitungan impas dalam rupiah penjualan. Impas dalam rupiah penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP = 1 - \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel} + \text{Anggaran Penjualan}}$$

Sumber : Akuntansi Manajemen; Mulyadi; 2016

Margin Of Safety

Menurut Simamora (2016;164) *Margin Of Safety* adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian. Selanjutnya menurut Nizar (2014;53) bahwa Batas Keamanan (*Margin Of Safety*) adalah perbedaan antara tingkat penjualan aktual dengan tingkat penjualan *break even*. *Margin* ini merupakan jumlah dimana penerimaan penjualan bisa turun sebelum kerugian terjadi, dan seringkali di ekspresikan sebagai persentase dari penjualan yang dianggarkan. *Margin Of Safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per Break Even}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\%$$

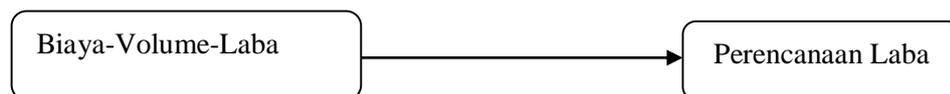
Perencanaan Laba

Menurut Usry (2015;4) mengemukakan bahwa perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Sedangkan menurut Warouw (2013:30) mengungkapkan bahwa Rencana laba adalah gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan. Berdasarkan kutipan diatas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah penting dalam perencanaan, karena tujuan utama dari suatu rencana adalah mendapatkan laba yang memuaskan. Perencanaan laba akan efektif hanya bila semua pihak yang bertanggungjawab melaksanakan usaha yang terus menerus dan agresif untuk mencapai tujuan.

Berdasarkan kutipan diatas, dapat disimpulkan bahwa dengan adanya suatu perencanaan laba akan memberikan suatu jalan keluar yang teratur dalam pemecahan suatu permasalahan dari suatu perusahaan dan dapat memaksa pihak manajemen untuk dapat meneliti masalah yang dihadapinya sedini mungkin dan dapat menanamkan suatu kebiasaan pada perusahaan untuk mengadakan penelitian yang cermat sebelum mengambil suatu keputusan.

Kerangka Pemikiran

Kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba dapat dipengaruhi oleh *margin of safety*. Semakin besar *margin of safety*, semakin besar kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal, sebaliknya semakin kecil *margin of safety*, semakin rawan perusahaan tersebut terhadap penurunan target pendapatan penjualan yang secara tidak langsung akan mempengaruhi laba. Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah parameter analisis biaya volume laba yang terdiri dari *Break Even Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), dalam hubungannya dengan perencanaan laba perusahaan. Dari hasil perhitungannya terdapat hubungan yang sangat erat antara parameter analisis biaya volume laba dengan perencanaan laba perusahaan, dimana dengan mengetahui parameter ini diharapkan perusahaan dapat lebih merencanakan perolehan labanya yang lebih optimal di tahun-tahun yang akan datang. Jelasnya dapat dilihat dalam Gambar berikut ini :



Gambar 1. Kerangka Berpikir

C. METODE PENELITIAN

Lokasi dan Obyek Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini berlokasi di Jalan R. Koroh Nomor 62 Sikumana Kota Kupang. Variabel yang menjadi obyek dalam penelitian ini adalah biaya – volume – laba dalam kaitannya dengan perencanaan laba usaha.

Jenis data:

- Data kualitatif yaitu data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan atau penjelasan-penjelasan biaya – volume – laba dalam perencanaan laba
- Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh berupa angka-angka seperti jumlah volume penjualan, jumlah rupiah yang diterima, dan laba usaha yang dilihat dalam laporan keuangan

Sumber data:

- Data primer yaitu data yang diperoleh dari obyek penelitian berkaitan dengan Biaya volume dan laba.
- Data sekunder yaitu data yang sudah disiapkan oleh instansi yang dilakukan penelitian seperti data Biaya , volume jual, laba usaha, laporan keuangan

Teknik Pengumpulan Data

Observasi : yaitu melakukan pengamatan langsung pada lokasi obyek penelitian.

Wawancara : yaitu cara mendapat data dan informasi melalui tanya jawab secara langsung dengan pihak yang berkepentingan seperti manajer produksi, bagian pemasaran dan bagian keuangan

Studi dokumentasi yakni peneliti mengumpulkan laporan keuangan perusahaan selama satu tahun terakhir

Teknik Analisis Data

- Break Even Point dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

- Volume Penjualan yang direncanakan (*Budget Sales*)

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Estimasi Laba}}{\text{Harga/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

- Batas Penurunan Penjualan (*Margin of Safety*)

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}}$$

D. HASIL DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Data produksi

Data produksi batako selama tiga tahun terakhir yakni tahun 2017 dan 2018 dapat ditunjukkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 1. Data produksi Batako Dalam Tiga Tahun Terakhir
 (Data sekunder olahan penulis tahun 2019)

| Tahun | Unit | Biaya Produksi | | |
|-------|-------------|----------------|-----------|-----------|
| | | BBB | BTKL | BOP |
| 2017 | 15.342 unit | 14.560.000 | 8.500.000 | 6.740.000 |
| 2018 | 18.654 unit | 17.850.000 | 8.500.000 | 7.481.000 |

Data Penjualan, Biaya dan Laba yang diinginkan

| | |
|---------------------------------|----------------------|
| Biaya tetap per tahun | : Rp. 17.500.000 |
| Biaya Variabel per unit | : Rp. 1.000 |
| Harga Jual per unit | : Rp. 2.200 |
| Laba yang diinginkan tahun 2012 | : Rp. 7.500.000 |
| Laba yang diinginkan tahun 2013 | : 20% dari penjualan |

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis Break Even Point dalam kaitannya dengan perencanaan Laba

Perhitungan titik impas dimaksudkan untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa, perusahaan tidak mendapat laba atau rugi. Informasi ini akan mendorong manajer untuk selalu berusaha meningkatkan penjualan di atas titik *Break Even Point* dan sedapat mungkin berusaha menghindari perusahaan dari tingkat penjualan di bawah titik *Break Even Point*.

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu teknik menganalisis dan mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan, oleh karena analisis tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan dan volume kegiatan, maka analisis tersebut sering disebut “cost volume profit analisis” yang merupakan salah satu alat analisis perencanaan keuangan yang selanjutnya menggunakan istilah *break even point (BEP)*.

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba 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 menderita kerugian. Untuk mengetahui *break even point* maka dapat dilakukan perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variabel}} \\ \text{Break Even Point (unit)} &= \frac{17.500.000}{2.200 - 1.000} \\ &= \frac{17.500.000}{1.200} \\ &= 14.583 \text{ unit} \end{aligned}$$

Hasil penelitian dan perhitungan BEP dalam unit sebagaimana tersebut di atas menunjukkan bahwa apabila perusahaan melakukan penjualan produk sebanyak 14.583 unit, maka perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian atau disebut penjualan perusahaan berada pada titik impas (*Break Even Point*). Kondisi seperti ini mengharuskan perusahaan untuk meningkatkan volume produksi sekaligus meningkatkan volume penjualan di atas 14.583 unit

Selain itu juga hasil penelitian dan perhitungan BEP dalam rupiah juga menunjukkan bahwa apabila perusahaan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 32.083.333, maka perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan dan juga tidak akan menderita kerugian. Perhitungan BEP dalam rupiah dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (rupiah)} &= \text{BEP unit} \times \text{harga jual per unit} \\ &= 14.583 \text{ unit} \times \text{Rp. 2.200} \\ &= \text{Rp. 32.083.333} \end{aligned}$$

Apabila perusahaan menginginkan adanya keuntungan usaha, maka upaya yang dilakukan adalah meningkatkan biaya produksi dari jumlah biaya yang dikeluarkan sekarang yakni biaya titik impas Rp. 32.083.333. Untuk mengetahui berapa biaya produksi yang harus

dikeluarkan dan volume jual yang harus diproduksi sehingga perusahaan memperoleh keuntungan, maka selanjutnya dilakukan analisis perencanaan penjualan berikut ini

2. Analisis Perencanaan Penjualan dalam kaitannya dengan perencanaan Laba

Perencanaan penjualan merupakan rencana perolehan laba yang ditunangkan dalam jumlah unit yang diproduksi dan di jual. Perencanaan jumlah unit yang dihasilkan dan jumlah biaya produksi yang harus dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan didasarkan atas produksi atau jumlah unit break even point dan jumlah biaya produksi pada titik impas. Untuk mengetahui perencanaan penjualan dalam tahun 2017 maka dapat dilihat dalam analisis berikut ini

a. Analisis Perencanaan Penjualan Tahun 2017

Perencanaan Penjualan dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{\text{Harga Jual/unit - Biaya Variabel}} \\ \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Rp. 17.500.000 + Rp. 7.500.000}}{\text{Rp. 2.200 - Rp. 1000}} \\ \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Rp. 25.000.000}}{\text{Rp. 1.200}} \\ \text{Penjualan (unit)} &= 29.167 \text{ unit} \end{aligned}$$

Hasil penelitian dan perhitungan di atas menunjukkan bahwa jumlah unit batako yang harus diproduksi dan jual untuk memperoleh keuntungan adalah 29.167 unit batako. Hal ini menunjukkan bahwa apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan yang diharapkan sebesar Rp. 7.500.000, maka perusahaan harus meningkatkan tambahan unit yang dijual sebesar 14.583 unit batako dari 14.583 (29.167 unit - 14.583 unit) sebelumnya. Selanjutnya untuk mengetahui berapa tambahan biaya produksi yang harus dikeluarkan dalam tahun 2017, maka berikut ini penulis melakukan perhitungan jumlah pengeluaran biaya produksi yang menguntungkan.

Penjualan yang direncanakan dalam Rupiah

Untuk mengetahui berapa besarnya biaya produksi yang harus dikeluarkan dengan memproduksi 29.167 unit batako sehingga memperoleh keuntungan maka dilakukan perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= 29.167 \text{ unit} \times \text{Rp. 2.200} \\ &= \text{Rp. 64.166.667} \end{aligned}$$

Hasil penelitian dan perhitungan di atas menunjukkan bahwa perusahaan untuk mendapatkan 29.167 unit batako maka harus mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 64.166.667. Ini artinya perusahaan harus mengupayakan tambahan biaya sebesar Rp. 32.083.333 dari biaya produksi minimal atau biaya produksi pada titik impas Rp. 32.083.333 atau sama dengan 100% kenaikan biaya produksi minimal sebelumnya

b. Analisis Perencanaan Penjualan Tahun 2018

Untuk mengetahui rencana penjualan produksi dalam tahun 2018 maka penulis melakukan perhitungan sebagai berikut :

Perencanaan Penjualan dalam Rupiah

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{1 - (\text{BV} / \text{penjualan})}$$

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Rp. 17.500.000} + 0,2x}{1 - (1.000 / 2.200)}$$

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Rp. 17.500.000} + 0,2x}{1 - 0,45}$$

$$0,55x = \text{Rp. 17.500.000} + 0,2x$$

$$0,55x - 0,2x = \text{Rp. 17.500.000}$$

$$0,35x = \text{Rp. 17.500.000}$$

$$x = \text{Rp. 17.500.000} / 0,35$$

$$x = \text{Rp. 50.000.000}$$

Hasil perhitungan perencanaan penjualan dalam tahun 2018 di atas menunjukkan bahwa apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan Rp. 10.000.000 (20% dari penjualan) maka harus mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 50.000.000.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kesulitan keuangan untuk meningkatkan unit produksi sehingga perencanaan tahun 2018 biaya produksi diturunkan menjadi Rp. 50.000.0000 dengan harapan keuntungan sebesar Rp. 10.000.000, hal ini dilakukan karena rencana peningkatan laba akan diimbangi dengan peningkatan biaya produksi. Selanjutnya untuk mengetahui berapa unit batako yang direncanakan untuk diproduksi dengan rencana biaya Rp. 50.000.000, maka dapat dilakukan perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Rencana Penjualan dalam Unit} &= \text{Rp. 50.000.000} / \text{Rp. 2.200} \\ &= 22.727 \text{ unit} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa rencana produksi dengan menggunakan biaya produksi sebesar Rp. 50.000.000 dtahun 2014 adalah 22.727 unit batako dengan tingkat laba yang direncanakan sebesar Rp. 10.000.000 atau 20% dari rencana penjualan (20% x Rp. 50.000.000)

3. Analisis Batas Penurunan Penjualan (Margin of Safety) dalam kaitannya dengan perencanaan Laba

Margin of Saety Tahun 2017 :

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp. 64.166.667} - \text{Rp. 32.083.333}}{\text{Rp. 64.166.667}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp. 64.166.667}}{\text{Rp. 64.166.667}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety} = 50\%$$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa *margin of safety* untuk tahun 2017 sebesar 50% , ini artinya batas penurunan penjualan dalam tahun 2017 adalah 50%. Apabila perusahaan menurunkan penjualan melebihi 50% maka perusahaan akan menderita kerugian akan tetapi jika perusahaan melakukan penjualan di atas dari 50% maka perusahaan akan memperoleh keuntungan di tahun 2017

Margin of Saety Tahun 2018 :

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Rp. 50.000.000} - \text{Rp. 32.083.333}}{\text{Rp. 50.000.000}} \times 100\% \\ \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Rp. 17.16.667}}{\text{Rp. 50.000.000}} \times 100\% \\ \text{Margin of Safety} &= 35,83\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa *margin of safety* untuk tahun 2018 sebesar 35,83% , ini artinya batas penurunan penjualan dalam tahun 2018 adalah 35,83% . Apabila perusahaan menurunkan penjualan melebihi 35,83% maka perusahaan akan menderita kerugian akan tetapi jika perusahaan melakukan penjualan di atas dari 35,83% maka perusahaan akan memperoleh keuntungan di tahun 2018

E. KESIMPULAN

1. Perusahaan memperoleh titik impas pada tingkat produksi sebanyak 14.583 unit dengan biaya produksi pada tada titik impas sebesar Rp. 32.083.333
2. Untuk mendapatkan keuntungan ditahun 2017, maka perusahaan harus merencanakan penjualan sebesar 29.167 unit dengan biaya produksi ang harus dikeluarkan sebesar Rp. 64.166.667
3. Batas penurunan penjualan (*margin of safety*) dalam tahun 2017 adalah 50% sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, sementara untuk tahun 2018 batas bawah penjualan yang harus dipertahankan oleh perusahaan adalah 35,83%

SARAN

1. Disarankan agar pihak perusahaan menjadikan titik impas pada tingkat produksi sebanyak 14.583 unit dengan biaya produksi pada tada titik impas sebesar Rp. 32.083.333 menjadi dasar perencanaan laba
2. Untuk mendapatkan keuntungan ditahun 2017, maka disarankan agar perusahaan merencanakan penjualan sebesar 29.167 unit dengan biaya produksi yang harus dikeluarkan sebesar Rp. 64.166.667
3. Disarankan agar perusahaan mempertahankan batas penurunan penjualan (*margin of safety*) dalam tahun 2017 yakni 50% sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, sementara untuk tahun 2018 batas bawah penjualan yang harus dipertahankan oleh perusahaan adalah 35,83%

DAFTAR PUSTAKA

Maulana; 2014. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta

- ; 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta
- Mowen dalam Hermawan 2006; *Management Accounting*. Penerjemah Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary. Edisi Ketujuh. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: STIE YKPN.2016
- Munandar 2011; *Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta
- Nafarin; 2000; *Manajemen keuangan perusahaan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Simamora, 2016 ; *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat Jakarta
- Usry. 2015. *Akuntansi Manajemen: Suatu Sudut Pandang*. Edisi Pertama. BPFE, Yogyakarta.
- Kasmir, 2010; *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan, Cetakan Kelima* ”, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Nizar 2014; *Akuntansi Manajemen*. Edisi Keempat, Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Slamet Sugiri 2010. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Warow, 2013; *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan, Cetakan Kelima* ”, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.