

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN UNTUK MENCAPAI LABA YANG DIINGINKAN (STUDI PADA QUICK CHICKEN CABANG KOTA BLITAR)

**Bregas Adi Luhur
R. Rustam Hidayat
Devi Farah**

Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis
Universitas Brawijaya

Email : adiluhurbregas@gmail.com

ABSTRACT

One of the approaches used management in planning sales and profit analysis Cost Volume Profit. Because CVP having approach with other analysis, analysis of them break even point. Uses through company can easily determine the sales volume required to reach desired profit. This study attempts to plan sales so as to achieve desired profit in the year 2015. The kind of research used is research descriptive method with a quantitative approach, data collection using documents financial data Quick Chicken Blitar City. This research result indicates the separation of the cost of semivariabel into charge still Rp 300.625.275 and the cost as much Rp 331.877.220 variables, contribution margin ratio of 54 %. While for reckoning mix of uses 39.135 unit, uses to much as Rp 548.844.83 . In planning sales and profit, plan to raise the company profit amounting to Rp 150.000.000 in 2015. To achieve the expected and needed to raise sales of 58.662 units or as much as Rp 834.491.250, each for asmuni III of 3.375 unit, asmuni IV of 30.051, and for unit of 25.236 asmuni V. Of the calculation on sales and profit planning in 2014 , and the margin of safety receive is 34,23 %

Keywords : Break Even Point, Contribution Margin Ratio, Margin Of Safety

ABSTRAK

Salah satu pendekatan yang digunakan manajemen dalam perencanaan penjualan dan laba adalah analisis Cost Volume Profit. Karena CVP memiliki pendekatan dengan analisis lainnya, diantaranya analisis break even point. Melalui BEP perusahaan dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan penjualan agar mencapai laba yang diinginkan pada tahun 2015. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, pengumpulan data menggunakan dokumen data keuangan Quick Chicken Cabang Kota Blitar. Hasil penelitian ini menunjukkan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap sebesar Rp 300.625.275 dan biaya variabel sebesar Rp 331.877.220, untuk Contribution Margin Ratio sebesar 54%. Sedangkan untuk perhitungan BEP mix sebesar 39.135 unit, untuk BEP (Rp) sebesar Rp 548.844.83. Dalam perencanaan penjualan dan laba, perusahaan merencanakan kenaikan laba pada tahun 2015 sebesar Rp 150.000.000. Untuk mencapai target yang diharapkan maka harus menaikkan penjualan sebesar 58.662 unit atau sebesar Rp 834.491.250, masing-masing untuk Asmuni III sebesar 3.375 unit, Asmuni IV sebesar 30.051, dan untuk Asmuni V sebesar 25.236 unit. Dari hasil perhitungan perencanaan penjualan dan laba pada tahun 2014, maka Margin Of Safety diperoleh sebesar 34,23%

Kata Kunci : Break Even Point, Contribution Margin Ratio, Margin Of Safety

1. PENDAHULUAN

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu, manajemen yang baik dan efisien adalah manajemen yang dapat mengelola dan mengambil keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Salah satu fungsi manajemen adalah sebagai alat bantu dalam perencanaan (*planning*). Pendekatan yang dipakai oleh manajemen dalam merencanakan penjualan dan laba adalah dengan analisis *Cost Volume Profit*. Karena analisis biaya volume laba (*CVP*) merupakan alat informasi yang digunakan manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, serta penjualan (Carter, 2009:283)

Cost, Volume, Profit Analysis memiliki pendekatan dengan analisis lainnya, diantaranya analisis titik impas (*break even point*) dan *Margin Of Safety*, karena *Break Even Point* merupakan salah satu kasus dari *Cost Volume Profit*. Melalui *Cost, Volume, Profit Analysis*, perusahaan dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang telah direncanakan dan untuk merencanakan laba yang diinginkan.

Sebelum menentukan kisaran besarnya laba yang akan dicapai oleh sebuah perusahaan tentu dihitung terlebih dahulu BEP sebuah produk yang diproduksinya, karena *break even point* adalah suatu teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan yang telah ditetapkan, sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian (Sigit, 2002:1).

Penelitian ini dilakukan di Quick Chicken Cabang Kota Blitar. Quick Chicken Cabang Kota Blitar adalah suatu usaha waralaba dari PT. Quick Chicken Indonesia, dengan membuka gerai pertama di daerah Demangan, Jogjakarta.

Setelah melalui uji coba beberapa sistem yang diterapkan di gerai, maka diperoleh sistem yang tepat, atas saran dan permintaan beberapa relasi bahwa Quick Chicken sudah layak untuk di *Franchise* kan. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha makanan cepat saji atau lebih dikenal dengan *Fastfood*.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Biaya

Biaya adalah sumber ekonomis yang dapat diukur dalam nilai satuan uang yang terjadi untuk mencapai tujuan tertentu (Bustami dan Nurlala, 2013:7). Biaya merupakan nilai pengorbanan yang

dikeluarkan untuk memperoleh sesuatu yang bermanfaat pada masa yang akan datang.

Biaya dapat dibedakan berdasarkan sifatnya (*By nature*), yaitu sebagai berikut :

- Biaya tetap
Merupakan biaya secara keseluruhan tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun (Carter, 2009:68).
- Biaya Variabel
Biaya yang jumlah totalnya berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 2009:468).
- Biaya semivariabel
Biaya yang mengandung unsur tetap dan unsur variabel (Firdaus dan Wasilah, 2013:22)

2.2 Teknik Pemisahan Biaya Semivariabel

- Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point*)
- Metode Biaya Berjaga (*Standby Cost Method*)
- Metode Kuadrat Terkecil (*Least-square method*)
Rumus perhitungan metode kuadrat terkecil adalah sebagai berikut :

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

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

(Mulyadi, 2009:474)

2.2 Cost Volume Profit Analysis

Analisis biaya volume laba (*CVP*) merupakan alat informasi yang digunakan manajer mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, serta penjualan (Carter, 2009:283).

2.3 Asumsi-asumsi dalam Cost Volume Profit

Menurut Horngren, Datar, dan Foster (2005:72) analisis *CVP* memiliki beberapa asumsi, yaitu :

- Biaya tetap dapat dipilih kedalam komponen tetap yang tidak berubah.
- Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (dalam suatu rentang dan kala periode waktu yang relevan) diketahui dan konstan.

2.4 Pendekatan CVP Analisis :

- Analisis *Break Even Point*
Break Even Point kondisi di mana perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya

tidak mendapatkan laba ataupun tidak menderita kerugian.

Apabila ingin menentukan posisi *BEP* dapat diketahui dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

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

Sumber : Riyanto (2010:364)

2. Contribution Margin

Apabila ingin menentukan posisi *BEP* dapat diketahui dengan rumus berikut :

Laba Operasi = [(P/Unit-VC/Unit) x (Jumlah unit terjual)]-Biaya Tetap

Laba Operasi = (Margin kontribusi x Jumlah unit terjual)-Biaya Tetap

Atau sebagai berikut :

Margin Kontribusi = P/Unit-VC/Unit
(Horngren 2008:74)

2.5 Hubungan Analisis Biaya-Volume-Laba dengan Perencanaan Penjualan dan Laba

Perusahaan yang bergerak dalam bidang *Profit Oriented* memiliki tujuan utama untuk mendapatkan laba yang maksimum. Untuk mendapatkan laba seperti yang diharapkan, perusahaan atau pihak manajemen harus memiliki suatu perencanaan yang matang sehingga dapat menjual produknya dengan maksimum. Dan di dalam perencanaan itu sendiri, manajemen akan dihadapkan pada berbagai pertimbangan dalam pilihan kegiatan yang akan berakibat terhadap perubahan harga jual, volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap yang nantinya semua akan berdampak pada laba bersih.

Berbagai informasi yang berhubungan pada laba bersih akan menjadi suatu pertimbangan yang sangat penting bagi manajemen untuk keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan. Dalam analisis biaya-volume-laba, rumus untuk mengetahui tingkat penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{EBIT yang direncanakan}}{\text{CMR}}$$

2.6 Perencanaan Laba

Menurut Carter dan Usry (2002), perencanaan laba adalah suatu rencana kegiatan operasi yang dikembangkan untuk mencapai tujuan dari suatu perusahaan.

Perencanaan laba dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Perencanaan laba jangka panjang
2. Perencanaan laba jangka pendek

2.7 Margin Of Safety

MOS adalah titik aman atau batas aman sebuah perusahaan yang telah ditentukan dalam hal penjualannya tidak boleh rugi. Namun penjualannya diperbolehkan menurun tetapi hanya pada titik *MOS* yang telah ditentukan, sehingga tidak akan mengalami kerugian nantinya.

Besarnya *MOS* dapat diketahui dengan perhitungan berikut :

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan yg direncanakan} - \text{penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan yg direncanakan}}$$

Sumber : Riyanto (2010:366)

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini penelitian dengan metode deskriptif dengan pendekatan Kuantitatif.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini meliputi :

a) *Cost Volume Profit* :

1. Jenis-jenis Biaya
2. Harga Jual Produk
3. Volume Penjualan

b) Perencanaan Penjualan :

Tingkat Penjualan yang direncanakan untuk mencapai laba yang diinginkan.

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang digunakan untuk penelitian adalah Quick Chicken Cabang Kota Blitar yang beralamatkan di Jalan Semeru 30 A Blitar (Timur Alon-alon Kota Blitar).

3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang meliputi data-data mengenai volume penjualan, harga jual produk, data biaya-biaya, serta data-data lainnya yang mendukung.

4.	Biaya Umum & Administrasi :			
	1) THR, Bonus, & pesangon	20.382.630	2.351.370	22.734.000
	2) Kesejahteraan Karyawan	4.258.201	1.250.049	5.508.250
	3) Transportasi	37.464.684	1.843.116	39.307.800
	4) Gas		25.697.575	25.697.575
	5) Sewa	55.000.000		55.000.000
	6) Telephone	1.571.260	645.740	2.217.000
	7) Perlengkapan kantor & fotocopy	6.271.000		6.271.000
	8) Pra operation	3.371.245		3.371.245
	9) PP	5.250.000		5.250.000
	10) Lain-lain	36.187.520		36.187.520
	11) Pemasaran	18.582.053		18.582.053
	12) Franchise	7.333.337		7.333.337
	13) Royalti-Fee		119.487.778	119.487.778

Sumber : Quick Chicken Cabang Kota Blitar, tahun 2014 (Data diolah)

4.5 Contribution Margin Ratio

Kontribusi marjin adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel yang nantinya akan dipergunakan untuk mengetahui laba operasional. Sedangkan laba operasional akan diketahui selisih antara marjin kontribusi dengan biaya tetap. Hasil perhitungannya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6 Contribution Margin Ratio Tertimbang
Tabel 5 Kontribusi Marjin dan Laba Operasional

Jenis Produk	Penjualan (Unit)	Perbandingan Penjualan	Contribution Margin per unit	Contribution Margin Tertimbang
Asmuni III	3.010	3.010/52.325	Rp12.871,933040	Rp 740,459024
Asmuni IV	26.805	26.805/52.325	Rp8.489,9983850	Rp 4.349,24809
Asmuni V	22.510	22.510/52.325	Rp6.025,1601420	Rp 2.591,99913
	52.325		Total	Rp 7.681,70625

dalam rupiah

Keterangan	Asmuni III	Asmuni IV	Asmuni V	Total
Penjualan	70.735.000	415.477.500	247.610.000	733.822.500
Biaya Variabel	31.990.481,56	187.903.093,3	111.983.645,2	331.877.220
Kontribusi Marjin	38.744.520	227.574.405	135.626.355	401.945.280
Biaya Tetap				300.625.275
Laba Operasi				101.320.005

Sumber : Quick Chicken Cabang Kota Blitar, (Data diolah)

Untuk mengetahui CMR dan Rasio Laba, maka perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$CMR \text{ Ratio} = \frac{\text{contribution margin total}}{\text{penjualan total}}$$

$$CMR \text{ Ratio} = \frac{Rp 401.945.280}{Rp 733.822.500}$$

$$CMR \text{ Ratio} = 0,54\%$$

$$= 54\%$$

4.6 Break Even Point

Berdasarkan data yang telah diolah didapatkan BEP dalam (Rupiah) :

$$= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp 300.625.275}{1 - \frac{331.877.220}{733.822.500}}$$

$$= Rp 548.844.835$$

Perhitungan CMR tertimbang, dapat dilihat pada tabel berikut :

Apabila telah diketahui CMR tertimbang, maka selanjutnya menghitung BEP unit.

BEP (Unit) :

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{Rp 300.625.275}{Rp 7.681,706258}$$

$$= 39.135 \text{ Unit}$$

Break Even Point tercapai pada penjualan sebesar 39.135 Unit.

4.7 Perencanaan Laba dan Penjualan

Perencanaan laba sangatlah penting bagi perusahaan, hal ini dikarenakan untuk mengukur seberapa tingkat keberhasilan penjualan produk untuk mencapai laba yang diharapkan. Oleh karena itu, Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar Rp 150.000.000 untuk tahun 2015. Hal ini didasari atas laba pada periode sebelumnya yang mencapai Rp 101.320.005.

Laba operasional tahun 2014 = Rp 101.320.005

Laba yang diharapkan untuk th2015 = Rp 150.000.000

Agar memperoleh laba maka perusahaan diharapkan untuk menghitung :

Penjualan pada laba yang diinginkan (Unit) :

$$= \frac{\text{biaya tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{margin kontribusi tertimbang}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 300.625.275 + \text{Rp } 150.000.000}{\text{Rp } 7.681,706258}$$

$$= 58.662 \text{ Unit}$$

Sedangkan perhitungan untuk penjualan dalam rupiah, sebagai berikut :

$$= \frac{\text{biaya tetap} + \text{EBIT yang direncanakan}}{\text{CMR}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 300.625.275 + \text{Rp } 150.000.000}{0,54}$$

$$= \text{Rp } 834.491.250$$

Perusahaan diharapkan dapat mencapai titik penjualan sebesar Rp 834.491.250 atau sebesar 58.662 unit.

4.8 Margin of Safety

Titik *MOS* yang telah ditentukan adalah batasan dimana perusahaan tidak boleh menderita kerugian, namun penjualannya di perbolehkan menurun dengan batas titik *MOS* yang telah ditentukan. Perhitungan *MOS* yaitu :

$$MOS = \frac{\text{Penjualan yg direncanakan} - \text{penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan yg direncanakan}} \times 100\%$$

$$MOS = \frac{\text{Rp } 834.491.250 - \text{Rp } 548.844.835}{\text{Rp } 834.491.250} \times 100\%$$

$$MOS = 34,23\%$$

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis *Cost, Volume, Profit* yang telah dilakukan didapat beberapa kesimpulan dari penelitian ini, diantaranya :

a. Dari pemisahan biaya semivariabel :

1) Biaya tetap sebesar Rp 300.625.275

2) Biaya variabel sebesar Rp 331.877.220

b. Kontribusi margin rasio adalah 54%.

BEP (Rupiah) yang dihasilkan sebesar Rp 548.844.835 dan BEP (Unit) sebesar 39.135 Unit.

Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar Rp 150.000.000 untuk tahun 2015. Agar memperoleh laba, perusahaan diharapkan dapat mencapai penjualan sebesar Rp 834.491.250 atau sebesar 58.662 unit.

Dari hasil perhitungan *Margin Of Safety* diketahui *Margin Of Safety* sebesar 34,23%.

5.2 Saran

Quick Chicken Cabang Kota Blitar sebaiknya melakukan identifikasi terhadap segala aspek yang ada di dalam kegiatan produksinya, meliputi identifikasi komponen-komponen biaya, identifikasi jumlah volume penjualan.

Memberikan biaya-biaya terperinci untuk setiap kegiatan produksi dan biaya untuk setiap produk, agar dalam pengolahan data, tidak menimbulkan kesulitan atau pun permasalahan dalam menyelesaikannya. Sehingga teknik analisis *Cost Volume Profit* ini bisa digunakan manajemen perusahaan, agar bekerja lebih efektif dan efisien, karena didalam teknik ini akan didapat hasil yang lebih spesifik dan lebih terinci di setiap komponen-komponen biayanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami B, Nurlela.2013. *Akuntansi Biaya*. Jakarta:MitraWacana Media.
- Carter, K.William. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Dunia, Firdaus A. dan Wasilah Abdullah. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren, Datar dan Foster. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua belas. Jilid Satu.

Dialih bahasakan Oleh P.A Leatari SE.
Jakarta: Erlangga

Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5.
Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu
Manajemen YKPN.

Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-dasar
Pembelanjaan Perusahaan*. EdisiKelima.
Yogyakarta: BPFE

Sigit. 2002. *Analisa Break Even Point*.
Yogyakarta: BPFE