

ANALISIS ESTIMASI *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT. XYZ

¹Rado Chrisna Sihalo, ²Aston L. Situmorang, S.E., M.Si., ³Sumini, S.E., M.M.

Akuntansi Keuangan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia

radosihalo@gmail.com aston73situmorang@gmail.com sumini@wbi.ac.id

Abstract

This study aims to calculate and plan PT. XYZ's profit as a whole by using Cost-Volume-Profit (CVP) analysis for multi-products in 2015-2017.

Research method in this study is using descriptive-explorative method. The data used comes from the results of literature studies, observations, and interviews on the object of research. The data analysis methods used in this study were: (1) Classify all costs incurred in the variable costs (variable costs) and fixed costs (fixed costs). (2) Analysis of the Break Event Point (BEP). (3) The calculation about Margin of Safety. (4) profit planning analysis.

Based on the calculation of Cost-Volume-Profit (CVP) analysis, it indicates that the PT. XYZ has not done profit planning properly, seen from the level of profit generated with those that are planned to be somewhat different and for the level of margin of safety (minimum sales of the company to avoid losses) which is not too far from year to year.

Keywords : *Analysis of Cost-Volume-Profit (CVP), Profit Planning*

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada umumnya, salah satu tujuan perusahaan adalah bisa memperoleh laba. Laba adalah hasil kinerja perusahaan. Dari jumlah laba yang diperoleh maka suatu perusahaan akan mampu bertahan dan berkembang. Laba atau keuntungan seringkali dijadikan sebagai salah satu indikator keberhasilan suatu perusahaan (Purnamasari, 2013). Untuk mencapai hal itu, perlu adanya perencanaan. Dengan perencanaan, suatu perusahaan dapat bekerja lebih efektif dan efisien (Verawati, 2014). Perencanaan yang baik juga mampu membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan diperoleh perusahaan, sehingga laba yang diperoleh akan optimal (Fariz, 2013). Dalam memperoleh laba yang optimal, sudah seharusnya setiap perusahaan perlu melakukan perencanaan laba.

Dilakukannya perencanaan laba adalah sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan. Perencanaan laba berisi mengenai langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diharapkan (Mulansari, 2016). Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan (estimasi penjual) dan perencanaan biaya (estimasi biaya). Untuk membuat

perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis *Cost-Volume-Profit* (Budiwibowo, 2012).

Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga. Dengan demikian, pihak perusahaan dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas. Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut (Manossoh dan Worotitjan, 2016).

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat juga digunakan pada industri jasa, misalnya industri jasa transportasi darat yaitu Bus. Dalam perolehan pendapatan, jasa transportasi darat (Bus) dipengaruhi oleh banyaknya tiket yang terjual atau banyaknya penumpang pada satu bus. Perusahaan PT. XYZ merupakan salah satu perusahaan penyedia moda transportasi darat yang terletak di Jl. Sisingamangaraja KM 7,7 Medan, Sumatera Utara.

Dalam kunjungan ke PT. XYZ, ada beberapa informasi yang diperoleh dari hasil pertemuan dengan pemilik PT. XYZ, seperti

melakukan perencanaan laba masih berdasarkan estimasi tanpa perhitungan dan belum menggunakan alat analisis seperti *Cost-Volume-Profit*. Kemudian, perusahaan hanya sekali dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) secara rinci selama perusahaan berdiri. Lalu, adanya penurunan laba yang terjadi beberapa tahun yang lalu. Dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik dan bermaksud mengkaji lebih jauh lagi dengan melakukan penelitian tentang analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai alat perencanaan laba dengan judul “**Analisis Estimasi *Cost-Volume-Profit* (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT. XYZ**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana melakukan perencanaan laba dengan menggunakan alat analisis estimasi *Cost-Volume-Profit* pada PT. XYZ.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana melakukan perencanaan laba dengan menggunakan alat analisis estimasi *Cost-Volume-Profit* pada PT. XYZ.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi Perusahaan
Sebagai bahan pertimbangan atau masukan informasi yang terkait dengan proses perencanaan laba.
- b. Bagi Akademisi
Bahan informasi dan rujukan untuk penelitian yang terkait dengan *Cost-Volume-Profit* bagi pihak-pihak yang memiliki kepentingan.

1.5. Batasan dan Ruang Lingkup Masalah

Terfokus pada tujuan penelitian maka penulis membatasi ruang lingkup skripsi ini. Adapun yang menjadi ruang lingkup adalah sebagai berikut:

- a. Penulis melakukan penelitian ini hanya pada PT. XYZ yang berlokasi di Medan.
- b. Penulis hanya membahas mengenai analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada PT. XYZ.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Biaya

Satriani, Marheni, Miranda (2015) menyatakan bahwa “dalam ilmu akuntansi, antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) dibedakan pengertiannya karena dalam semua pembahasan akuntansi kedua istilah tersebut memang berbeda”. Sedangkan pernyataan Ahmad (2013:34) yang dimaksud dengan biaya dan beban adalah “pengeluaran yang diukur dalam moneter yang telah dikeluarkan atau potensial akan dikeluarkan untuk memperoleh dan mencapai tujuan tertentu. Sebaliknya beban adalah pengeluaran yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi”.

Pendapat Mulyadi (2012:3), “bahwa dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan”. Satriani, Marheni, Miranda (2015) menyebutkan bahwa “biaya (*cost*) dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Ketika biaya telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan, biaya tersebut dinyatakan kedaluwarsa (*expire*). Biaya (*cost*) yang telah kedaluwarsa disebut beban (*expenses*). Setiap periode, beban akan dikurangkan dari pendapatan dalam laporan laba rugi untuk menentukan laba periode tersebut”.

2.2 Klasifikasi Biaya

Widilestariningtyas, Anggadini dan Firdaus (2012:12) mengungkapkan biaya dapat digolongkan berdasarkan:

1. Objek pengeluaran.
2. Fungsi pokok dalam perusahaan.
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
5. Jangka waktu manfaatnya.

2.3 Perilaku Biaya

Pendapat Mulansari dalam Hansen dan Mowen (2000: 51-56) menyatakan bahwa, dengan mengetahui perilaku biaya kegiatan dapat menjadi informasi yang sangat berguna, informasi yang dapat membantu penganggaran, menunjang usaha perbaikan berkelanjutan, pengambilan keputusan taktis, dan perhitungan harga pokok produk. Biasanya, perilaku biaya dapat dijelaskan sebagai biaya tetap, variabel, atau campuran.

- a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Karakteristik biaya tetap adalah:

- 1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.
- 2) Pada biaya tetap, biaya persatuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya per satuan.

b. Biaya Variabel

Pengertian biaya variabel menurut Garrison (2006:257): “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas”. Sedangkan pengertian biaya variabel menurut Garrison (2006:257): “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas”.

2.4 Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)

Beberapa pendapat mengenai pengertian *cost-volume-profit* sebagai berikut:

- a. Nuswantoro dalam Garrison dan Noreen (2016:322) menjelaskan bahwa, “analisis *cost-volume-profit* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu manajer untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba”.
- b. Menurut Blocher, Chen, Cokins, Lin (2009:387) menyatakan bahwa “analisis *cost-volume-profit* 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”.
- c. Mulansari dalam Hansen dan Mowen (2000:43) menjelaskan bahwa, “analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan”. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa *cost-volume-profit analysis* merupakan alat yang digunakan manajemen dalam mengetahui hubungan antara harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba.

Menurut Samryn (2012:172) hal yang menjadi elemen utama dalam analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba):

1. Harga jual produk
2. Volume penjualan atau tingkat aktivitas
3. Biaya variabel per unit
4. Total biaya tetap
5. Komposisi dari kombinasi produk terjual

Horngren (2008) berpendapat bahwa analisis biaya-volume-laba berguna untuk menguji perilaku pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk. Sedangkan Bustami (2008:208) menyatakan bahwa, analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Dalam menggunakan analisis CVP, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah laporan *contribution margin* (CM). *Contribution Margin* adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap (Fixed Cost/FC) secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika $CM > CF$ maka perusahaan akan mendapatkan laba; jika $CM < CF$ maka akan rugi dan jika $CM = CF$ maka perusahaan dalam posisi impas (Warindrani 2006).

2.4.1 Analisis Titik Impas (Break Even Point / BEP)

Pendapat Samahati dalam Krismiaji & Aryani (2011:170), “mendefinisikan *break even point* atau titik impas sebagai sebuah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi (laba = 0)”. Dalam Bustami (2008: 208), Analisis Break Even Point adalah: “suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu

perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”.

Disisi lain Bustami (2008: 208-209) mengemukakan bahwa: “analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi:

1. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.
2. Biaya dapat dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Efisiensi dan produktivitas tidak akan berubah.
4. Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
5. Biaya-biaya tidak berubah.
6. Bauran penjualan tetap konstan.
7. Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir”.

2.4.2 Perhitungan Analisis Titik Impas (Break Even Point / BEP)

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu:

1. Metode Persamaan

Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah sebagai berikut:

a. Pendekatan Pendapatan Operasi

Pendekatan pendapatan operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

$$\text{Penghasilan Operasi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Beban Variabel} - \text{Beban Tetap}$$

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Penghasilan Operasi} = (\text{Harga Jual} \times \text{Jumlah Unit}) - (\text{Biaya Variabel per Unit} \times \text{Jumlah Unit}) - \text{Jumlah Biaya Tetap}$$

b. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap.

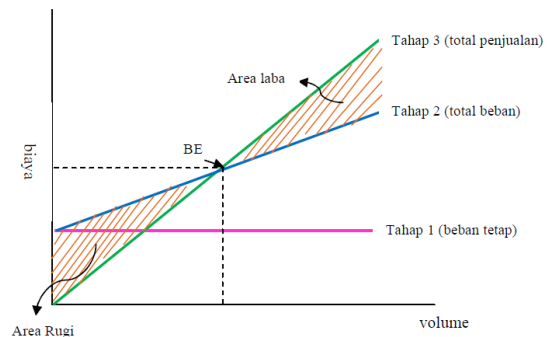
$$\text{BEP (unit)} = \text{biaya tetap} \div \text{margin kontribusi per unit}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \text{biaya tetap} \div \text{rasio margin kontribusi}$$

2. Metode Grafik

Hubungan biaya-volume-laba dapat digambarkan secara grafik dengan menyiapkan grafik biaya-volume-laba. Grafik biaya-volume-laba

menekankan hubungan biaya-volume-laba pada berbagai tingkat aktivitas.



Gambar 2.1: Grafik Break Event Point

Sumber : Garrison (2006)

Pada grafik biaya-volume-laba (CVP), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam sumbu vertikal.

Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut:

1. membuat garis yang sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total beban tetap.
2. Garis biaya tetap digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke atas dengan memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total beban (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
3. Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol. Kemudian membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih.

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa titik impas (*break event point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total beban. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan di atas atau lebih besar dari jumlah biaya.

2.4.3 Margin of Safety

Samahati dalam Krismiaji & Aryani (2011:192), mengartikan “*margin of safety* sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas”. Selain itu, Samahati dalam Simamora (2012:174), mendefinisikan “*margin of safety* sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian”. Oleh

karena itu, *margin of safety* adalah minimal keamanan bagi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam minimal tersebut perusahaan tidak akan mengalami kerugian (Wiharjo, 2011).

Adapun rumus perhitungan margin of safety sebagai berikut (Mulyadi, 2000:253):

$$\text{Margin of safety} = \text{total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}$$

Margin of safety dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

Fariz (2013) menyatakan bahwa, "*margin of safety* dapat membantu manajer untuk mengetahui besarnya resiko yang terkandung dalam suatu rencana penjualan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar. Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biayanya. Langkah ini akan membantu untuk menurunkan timbulnya resiko kerugian".

2.5 Analisis Target Laba (Perencanaan Laba)

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Rumus biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Garrison (2006:336-337), ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

1. **Persamaan Biaya-Volume-Laba.** Pendekatan pertama yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Beban tetap} + \text{Laba}$$

2. **Pendekatan Margin Kontribusi.** Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba:

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{beban tetap} + \text{target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

2.6 Analisa Sensitivitas Perubahan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba

Fariz (2013) menyatakan bahwa, "analisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan dinamakan analisis sensitivitas. Analisa hubungan biaya-volume-laba dapat dipakai oleh manajemen untuk menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan". Menurut Carter dan Usry (2006:272), faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba adalah:

1. Perubahan harga jual satuan

Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya, volume, laba atau rasio volume laba. Perubahan rasio volume laba mempunyai akibat yaitu:

- a. Titik *break event* berubah.
- b. Jumlah laba berubah.

2. Perubahan jumlah total biaya tetap

Perubahan jumlah total biaya tetap, baik kenaikan atau penurunan, tidak mengubah rasio volume laba tetapi merubah titik *break event*-nya.

3. Perubahan biaya variabel satuan

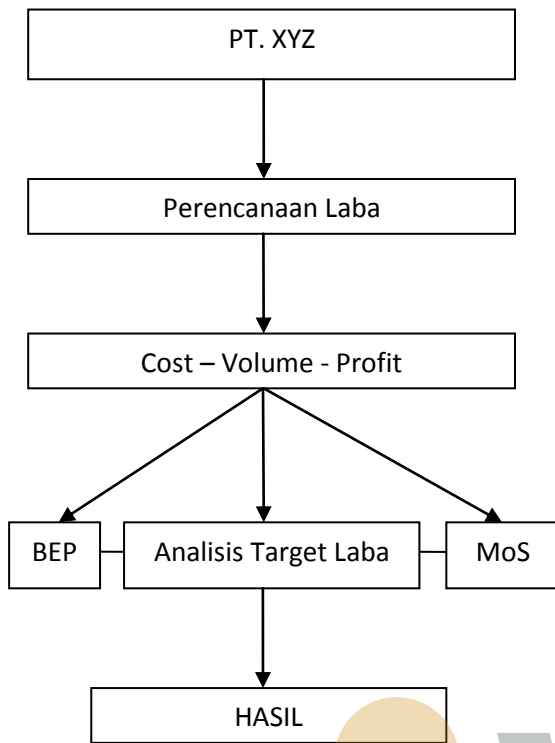
Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan mengubah rasio volume laba. Adanya perubahan rasio volume laba mempunyai dua akibat yaitu titik *break event* berubah dan jumlah laba berubah.

4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan, dan biaya tetap.

Dalam menyusun perencanaan perusahaan, mungkin manajemen akan menghadapi perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba secara serempak.

2.8 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu cara untuk memudahkan peneliti dalam menguraikan secara sistematis pokok permasalahan dalam penelitian. Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan tinjauan pustaka yang telah dikemukakan di atas maka dapat dinyatakan dalam sebuah kerangka pemikiran yang ditunjukkan oleh gambar berikut:



Gambar 2.2. Kerangka Pemikiran

3. METODE PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis melakukan penelitian pada PT. XYZ. Lokasi PT. XYZ berada di Jl. Sisingamangaraja KM 7,7 Medan, Sumatera Utara. Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2017, Februari dan Mei 2018.

3.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif-esploratif. Penelitian ini bertujuan menggambarkan keadaan suatu fenomena, dalam penelitian ini tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu tetapi hanya menggambarkan apa adanya suatu variabel, gejala atau keadaan.

3.3. Objek Penelitian

Objek penelitian pada skripsi ini adalah analisis estimasi *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba. Penelitian ini akan dilakukan pada perusahaan jasa transportasi yang berada di Medan.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka seperti penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan harga jual.
- Data kualitatif yaitu data yang bukan berupa angka, sifatnya menunjang data kuantitatif sebagai keterangan seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, *job description*, dan kegiatan-kegiatan dalam perusahaan.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara dan membagikan kuesioner dengan pihak-pihak yang bersangkutan dan berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku dan literatur yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai landasan teori penulis.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Penelitian lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi, serta mengumpulkan data-data secara tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung yang ada dalam perusahaan.
- Penelitian pustaka adalah dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku wajib dan bahan kuliah yang erat hubungannya dengan penelitian ini, sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan masalah.

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

- Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
- Analisis titik impas (*Break Event Point*) digunakan untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan

mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah.

$\text{Titik Impas (Rupiah)} = \text{Biaya tetap} : \text{Rasio margin Kontribusi}$
$\text{Rasio margin Kontribusi} = 1 - (\text{Biaya variabel} : \text{Penjualan})$

3. Margin of safety digunakan untuk mengetahui informasi mengenai sampai tingkat berapa perusahaan boleh mengalami penurunan penjualan namun perusahaan tidak mengalami kerugian.

$\text{Margin of safety (\%)} = (\text{Margin of safety (Rp)} : \text{Penjualan yg dianggarkan}) \times 100$
$\text{Margin of safety (Rp)} = \text{Penjualan yg dianggarkan} - \text{Penjualan impas}$

4. Analisis perencanaan laba digunakan untuk mendapatkan laba yang diinginkan pada periode selanjutnya.

$\text{Target Penjualan} = (\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}) : \text{Rasio margin kontribusi}$
--

(Harahap, 2008: 135)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Break Event Point (BEP)

Analisis Break Event Point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Analisis titik impas pada penelitian ini menggunakan analisis titik impas dengan beberapa produk (*multi product*) disebabkan oleh PT. XYZ yang menyediakan beberapa produk/layanan. Berdasarkan data yang telah diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2015, 2016, 2017 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.1. Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2015

	Tiket + Pengiriman Barang	
	Jumlah (Rp)	Persen (%)
Penjualan	18,093,630,000	100.00
Dikurangi Beban Variabel	13,433,978,000	74.25
Margin Kontribusi	4,659,652,000	25.75
Dikurangi Beban Tetap	2,672,800,000	
Laba Bersih (Sebelum Pajak)	1,987,052,000	
Perhitungan Titik Impas :	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} =$	
	$\frac{2,672,652,000}{0.26} = \text{Rp } 10,377,821,249$	

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp. 10,377,821,249, yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai

impas. Perolehan margin kontribusi pada tahun 2015 sebesar 25,75%. Perolehan margin kontribusi sudah baik karena margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap. Kemudian, penjualan tahun 2015 sebesar Rp. 18,093,630,000.

Tabel 4.2. Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2016

	Tiket + Pengiriman Barang	
	Jumlah (Rp)	Persen (%)
Penjualan	18,093,630,000	100.00
Dikurangi Beban Variabel	13,433,978,000	74.25
Margin Kontribusi	4,659,652,000	25.75
Dikurangi Beban Tetap	2,672,800,000	
Laba Bersih (Sebelum Pajak)	1,987,052,000	
Perhitungan Titik Impas :	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} =$	
	$\frac{2,672,652,000}{0.26} = \text{Rp } 10,377,821,249$	

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa BEP dalam rupiah sebesar Rp. 11,126,184,148, yang berarti bahwa pada tahun 2016, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Disamping itu, perolehan margin kontribusi pada tahun 2016 menurun sebesar 0,88% sehingga menjadi 24,87%. Penurunan margin kontribusi ini terjadi karena adanya kenaikan biaya variabel pada tahun 2016 apabila dibandingkan dengan biaya variabel tahun 2015. Walaupun terjadi penurunan margin kontribusi, perolehan margin kontribusi sudah dalam level baik, karena margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap. Biaya variabel yang mengalami kenaikan adalah biaya pengurusan kecelakaan, pemeliharaan bus, listrik, dan air. Naiknya biaya variabel dari tahun 2015 ke 2016 tidak sebanding dengan naiknya penjualan/pendapatan. Pendapatan pada tahun 2016 menurun sebesar Rp. 154,880,000 sehingga menjadi Rp. 17,938,750,000. Penurunan penjualan terjadi karena pendapatan pada jenis tiket Ekonomi dan AC-22 mengalami penurunan apabila dibandingkan dengan pendapatan untuk jenis tiket Ekonomi dan AC-22 pada tahun 2015.

Tabel 4.3. Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2017

	Tiket + Pengiriman Barang	
	Jumlah	Persen
Penjualan	17,759,925,000	100.00
Dikurangi Beban Variabel	13,496,975,000	76.00
Margin Kontribusi	4,262,950,000	24.00
Dikurangi Beban Tetap	2,863,800,000	
Laba Bersih (Sebelum Pajak)	1,399,150,000	
Perhitungan Titik Impas :	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} =$	
	$\frac{2,863,800,000}{0.24} = \text{Rp } 11,930,910,101$	

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp. 11,930,910,101, yang berarti bahwa pada tahun 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Lalu, perolehan margin kontribusi pada tahun 2017 menurun sebesar 0,87% sehingga menjadi 24,00%. Walaupun terjadi penurunan margin kontribusi, perolehan margin kontribusi sudah dalam level baik, karena margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap. Penurunan margin kontribusi ini terjadi karena adanya kenaikan biaya variabel pada tahun 2017 apabila dibandingkan dengan biaya variabel pada tahun 2016. Biaya variabel yang mengalami kenaikan adalah biaya pengurusan kecelakaan, pemeliharaan bus, listrik, dan air. Naiknya biaya variabel dari tahun 2016 ke 2017 tidak sebanding dengan naiknya penjualan/pendapatan. Pendapatan pada tahun 2017 menurun sebesar Rp. 178,825,000 sehingga menjadi Rp. 17,759,925,000. Penurunan penjualan terjadi karena pendapatan pada jenis tiket Ekonomi dan AC-22 mengalami penurunan apabila dibandingkan dengan pendapatan untuk jenis tiket Ekonomi dan AC-22 pada tahun 2016.

Analisis BEP membantu proses analisis CVP. Pada kondisi perusahaan, BEP selalu mengalami perubahan yang disebabkan oleh perubahan harga jual tiket bus dan perubahan biaya tetap dan variabel. Pada tabel di bawah adalah penjelasan untuk mencari BEP dalam kuantitas (unit) adalah sebagai berikut.

Tabel 4.4. Estimasi Harga Tiket dan Pengiriman Barang Rata-Rata Tahun 2015-2017

Keterangan	2015	2016	2017
Ekonomi	160,000	158,000	158,000
AC-22	170,000	192,000	183,000
AC-21 Mercedes	245,000	247,500	250,000
AC-21 Scania	260,000	270,000	275,000
Pengiriman Barang	53,750	53,750	53,750

Hasil pada tabel di atas diperoleh dari data-data pada Tabel 4.8. Pendapatan dari Penjualan Tiket pada Tahun 2015-2017, yang masing-masing akan dibagi dengan data-data pada Tabel 4.5 – 4.7 yang judul tabelnya tentang Jumlah Tiket yang Terjual. Sehingga, diperoleh estimasi harga rata-rata tiket Ekonomi, AC-22, AC-21 Mercedes, dan AC-21 Scania. Untuk rata-rata harga Pengiriman Barang diperoleh dari Tabel 4.4 yang berjudul Harga Pengiriman Barang. Jadi, pada tabel di atas akan dipakai untuk membantu perhitungan dalam mencari BEP (unit).

Tabel 4.5. Estimasi BEP dalam Unit Tahun 2015

Keterangan	Persentase Penjualan	BEP (Rp) Total	BEP (Rp) (x)	Harga Jual Rata-Rata (y)	BEP (Unit) (x/y)
Ekonomi	50%	10,377,821,2498	5,188,910,625	160,000	32,431
AC-22	30%		3,113,346,375	170,000	18,314
AC-21 M	9%		934,003,912	245,000	3,812
AC-21 S	7%		726,447,487	260,000	2,794
P. Barang	4%		415,112,830	53,750	7,723

1. BEP dalam Unit pada Tiket Ekonomi

Pada tabel di atas, tiket Ekonomi memperoleh persentase penjualan sebesar 50%. Persentase penjualan tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga perolehan BEP dalam rupiah sebesar 5,188,910,625. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 5,188,910,625 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 160,000 rupiah. Sehingga, perolehan BEP dalam unit adalah sejumlah 32,431 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket Ekonomi lebih dari 32,431 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

2. BEP dalam Unit pada Tiket AC-22

Pada tabel di atas, pada bagian tiket AC-22 memperoleh persentase penjualan sebesar 30% yang dikali dengan BEP (rupiah) Total, sehingga diperoleh BEP (rupiah) sebesar 3,113,346,375. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 3,113,346,375 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 170,000 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit adalah sebesar 18,314 tiket. Sehingga, setiap penjualan tiket AC-22 lebih dari 18,314 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

3. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Mercedes

Pada tabel di atas, persentase penjualan tiket AC-21 Mercedes adalah 9%. Persentase penjualan tersebut akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga, hasil BEP dalam rupiah adalah sebesar 934,003,912. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 934,003,912 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 245,000 rupiah. Hasilnya, BEP dalam unit adalah sebesar 3,812 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket AC-21 Mercedes lebih dari 3,812 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

4. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Scania

Pada bagian tiket AC-21 Scania, tercantum persentase penjualan sebesar 7%. Kemudian, dikali dengan BEP (rupiah) Total, sehingga diperoleh BEP (rupiah) sebesar 726,447,487. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP

dalam rupiah yang sebesar 726,447,487 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 260,000 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit adalah sebesar 2,794 tiket. Sehingga, setiap penjualan tiket AC-21 Scania lebih dari 2,794 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

5. BEP dalam Unit pada Pengiriman Barang

Pada bagian Pengiriman Barang, tercantum persentase pendapatan sebesar 4%. Persentase pendapatan yang sebesar 4% tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total, hasilnya diperoleh BEP dalam rupiah sebesar 415,112,850. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 415,112,850 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 53,750 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit adalah sebesar 7,723 paket. Sehingga, setiap pengiriman barang lebih dari 7,723 paket yang dikirim, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

Tabel 4.6. Estimasi BEP dalam Unit Tahun 2016

Keterangan	Persentase Penjualan	BEP (Rp) Total	BEP (Rp) (x)	Harga Jual Rata-Rata (y)	BEP (Unit) (x/y)
Ekonomi	49%	11.126.184.148	5.451.830.233	158.000	34.505
AC-22	29%		3.226.593.403	192.000	16.805
AC-21 M	10%		1.112.618.415	247.500	4.495
AC-21 S	8%		890.094.732	270.000	3.297
P. Barang	4%		445.047.366	53.750	8.280

1. BEP dalam Unit pada Tiket Ekonomi

Pada tabel di atas, persentase penjualan tiket Ekonomi sebesar 49%, yang dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, perolehan BEP dalam rupiah adalah sebesar 5,451,830,233. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 5,451,830,233 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 158,000 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit adalah sebanyak 34,505 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket Ekonomi lebih dari 34,505 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

2. BEP dalam Unit pada Tiket AC-22

Pada tabel di atas, tiket AC-22 memperoleh persentase penjualan sebesar 29% yang akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga, diperoleh BEP (rupiah) sebesar 3,226,593,403. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 3,226,593,403 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 192,000 rupiah. Hasilnya, BEP dalam unit adalah sejumlah 16,805 tiket. Jadi,

setiap penjualan tiket AC-22 lebih dari 16,805 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

3. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Mercedes

Bagian tiket AC-21 Mercedes menunjukkan bahwa persentase penjualan 10% tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, perolehan BEP dalam rupiah sebesar 1,112,618,415. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 1,112,618,415 dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 247,500 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit sejumlah 4,495 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket AC-21 Mercedes lebih dari 4,495, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

4. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Scania

Persentase penjualan tiket AC-21 Scania adalah 8%. Persentase penjualan tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, BEP dalam rupiah adalah sebesar 890,094,732. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 890,094,732 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 270,000 rupiah. Sehingga, perolehan BEP dalam unit sejumlah 3,297 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket AC-21 Scania lebih dari 3,297 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

5. BEP dalam Unit pada Pengiriman Barang

Pada bagian Pengiriman Barang, diperoleh persentase pendapatan sebesar 4%. Persentase pendapatan tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, BEP dalam rupiah adalah sebesar 445,047,366. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 445,047,366 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 53,750 rupiah. Hasilnya, perolehan BEP dalam unit adalah sebanyak 8,280 paket. Jadi, setiap pengiriman barang lebih dari 8,280 paket yang dikirim, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

Tabel 4.7. Estimasi BEP dalam Unit Tahun 2017

Keterangan	Persentase Penjualan	BEP (Rp) Total	BEP (Rp) (x)	Harga Jual Rata-Rata (y)	BEP (Unit) (x/y)
Ekonomi	48%	11.930.910.101	5.726.836.848	158.000	36.246
AC-22	28%		3.340.654.828	183.000	18.255
AC-21 M	10%		1.193.091.010	250.000	4.772
AC-21 S	9%		1.073.781.909	275.000	3.903
P. Barang	5%		596.545.505	53.750	11.099

1. BEP dalam Unit pada Tiket Ekonomi
 Pada tabel di atas, persentase penjualan tiket Ekonomi adalah sebesar 48%, yang akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, BEP dalam rupiah adalah sebesar 5,726,836,848. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 5,726,836,848 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 158,000 rupiah. Maka, diperoleh BEP dalam unit sejumlah 36,246 tiket Ekonomi. Sehingga, setiap penjualan tiket Ekonomi lebih dari 36,246 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 158,000.
2. BEP dalam Unit pada Tiket AC-22
 Pada tabel di atas, persentase penjualan tiket AC-22 adalah sebesar 28%, yang akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga, perolehan BEP dalam rupiah adalah sebesar 3,340,654,828. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 3,340,654,828 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 183,000 rupiah. Hasil BEP dalam unit adalah sebesar 18,255 tiket. Sehingga, setiap penjualan tiket AC-22 lebih dari 18,255 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 183,000.
3. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Mercedes
 Pada tabel di atas, persentase penjualan untuk tiket AC-21 Mercedes adalah sebesar 10%, yang akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Hasilnya, BEP dalam rupiah adalah sebesar 1,193,091,010. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 1,193,091,010 dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 250,000 rupiah. Maka, perolehan BEP dalam unit adalah sebesar 4,772 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket AC-21 Mercedes lebih dari 4,772 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.
4. BEP dalam Unit pada Tiket AC-21 Scania
 Pada tiket AC-21 Scania, persentase penjualan sebesar 9%. Persentase penjualan sebesar 9% tersebut akan dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga, BEP (rupiah) adalah sebesar 1,073,781,909. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 1,073,781,909 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 275,000 rupiah. Hasilnya, BEP dalam unit adalah sejumlah 3,905 tiket. Jadi, setiap penjualan tiket AC-21 Scania lebih dari 3,905 tiket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.
5. BEP dalam Unit pada Pengiriman Barang

Pada Pengiriman Barang, persentase pendapatan sebesar 5%. Persentase 5% tersebut dikali dengan BEP (rupiah) Total. Sehingga, hasil BEP (rupiah) sebesar 596,545,505. Untuk memperoleh BEP dalam unit, maka BEP dalam rupiah yang sebesar 596,545,505 tersebut dibagi dengan Harga Jual Rata-Rata yaitu sebesar 53,750 rupiah. Hasilnya, BEP dalam unit adalah sebanyak 11,099 paket. Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap pengiriman barang lebih dari 11,099 paket, perusahaan akan menghasilkan keuntungan.

4.2 Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik akan memberikan dampak yang baik bagi kesinambungan perusahaan. Dari hasil perhitungan di atas, dapat diperoleh bahwa PT. XYZ mengalami penurunan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2015 sampai 2017. Laba tahun 2015 sebesar Rp. 1,987,052,000. Laba tahun 2016 menurun sebesar Rp. 293,062,000 sehingga menjadi Rp. 1,693,990,000. Laba tahun 2017 menurun sebesar Rp. 294,840,000 sehingga menjadi Rp. 1,399,150,000. Penurunan laba ini terjadi karena penjualan beberapa jenis tiket mengalami penurunan seperti tiket Ekonomi dan AC-22 dalam tiga tahun terakhir. Namun, untuk penjualan tiket Ekonomi dan AC-22 masih lebih besar dibandingkan dengan tiket AC-21 Mercedes dan AC-21 Scania. Untuk AC-21 Mercedes dan AC-21 Scania mengalami kenaikan penjualan pada tiga tahun terakhir. Dan pada pendapatan jasa pengiriman barang mengalami kenaikan tiap tahunnya.

PT. XYZ telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk tahun 2015 sebesar 12% dari total penjualan. Sementara untuk tahun 2016 dan 2017 Perusahaan XYZ menetapkan sebesar 10% dari total penjualan. Dari hasil wawancara, perbedaan ini disebabkan oleh adanya persaingan dengan kompetitor dan adanya pembelian Bus dalam tiga tahun terakhir sehingga perusahaan menurunkan target labanya.

Tabel 4.8. Perbandingan antara Laba yang Direncanakan dengan Laba yang Terealisasi

Tahun 2015: Laba yang direncanakan: $12\% \times \text{Rp. } 18,093,630,000 = \text{Rp. } 2,171,235,600$ Laba yang terealisasi: $\text{Rp. } 1,987,052,000$
Tahun 2016: Laba yang direncanakan: $10\% \times \text{Rp. } 17,938,750,000 = \text{Rp. } 1,793,875,000$ Laba yang terealisasi: $\text{Rp. } 1,693,990,000$
Tahun 2017: Laba yang direncanakan: $10\% \times \text{Rp. } 17,759,925,000 = \text{Rp. } 1,775,992,500$ Laba yang terealisasi: $\text{Rp. } 1,399,150,000$

Dari tabel di atas, selisih laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi pada tahun 2015 sebesar Rp.184,183,600, pada tahun 2016 sebesar Rp.99,885,000, dan pada tahun 2017 sebesar Rp. 376,842,500. Ini menunjukkan jauhnya perbedaan antara realisasi dengan perencanaan. Faktor-faktor yang menyebabkan adanya perubahan realisasi laba dengan rencana seperti tabel di atas adalah:

1. Faktor Harga Jual Tiket dan Pengiriman Barang
Perubahan harga jual tiket dan pengiriman barang dipengaruhi oleh harga BBM. Semakin besar harga BBM per liternya, maka harga jual tiket dan pengiriman barang akan naik. Perubahan harga jual tiket dan pengiriman barang berdampak pada keputusan seseorang untuk membeli tiket atau pun memakai jasa pengiriman barang apabila PT. XYZ memiliki trayek yang sama dengan perusahaan otobus yang lain.
2. Faktor Jumlah Tiket dan Pengiriman Barang yang Berhasil Dijual
Semakin banyak jumlah tiket yang dijual atau pemakaian jasa pengiriman barang, maka semakin besar pula penjualan/pendapatan yang diperoleh.

4.3 Margin of Safety (Tingkat Keamanan)

Margin of Safety adalah batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Margin of Safety (Tingkat Keamanan) pada PT. XYZ berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut:

1. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\text{Rp})} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp. } 18,093,630,000 - 10,377,821,249 = \\ &= \underline{\text{Rp. } 7,715,808,751} \end{aligned}$$

$$\text{MOS}_{(\%) } = \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. } 7,715,808,751}{\text{Rp. } 18,093,630,000} \times 100\% = \underline{42,64\%} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 42,64% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 7,715,808,751.

2. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\text{Rp})} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp. } 17,938,750,000 - 11,126,184,148 = \\ &= \underline{\text{Rp. } 6,812,565,852} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\%) } &= \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. } 6,812,565,852}{\text{Rp. } 17,938,750,000} \times 100\% = \underline{37,98\%} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 42,64% menjadi 37,98%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 6,812,565,852. Penurunan yang terjadi amat banyak, hal ini harus segera diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian.

3. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\text{Rp})} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp. } 17,759,925,000 - 11,930,910,101 = \\ &= \underline{\text{Rp. } 5,829,014,899} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\%) } &= \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. } 5,829,014,899}{\text{Rp. } 17,759,925,000} \times 100\% = \underline{32,82\%} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 37,98% menjadi 32,82%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 5,829,014,899. Penurunan yang terjadi juga sangat banyak, hal ini harus segera diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian.

5. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan di atas, maka Penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. PT. XYZ mengalami penurunan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2015 sampai 2017. Laba yang diperoleh PT. XYZ pada tahun 2015 yaitu Rp.1,987,052,000. Laba tahun 2016 menurun sebesar Rp.293,062,000 sehingga menjadi Rp.1,693,990,000. Laba tahun 2017 menurun sebesar Rp.294,840,000 sehingga menjadi Rp.1,399,150.000. Dari hasil wawancara dengan pihak terkait, disebutkan bahwa penurunan laba terjadi karena adanya persaingan dengan kompetitor. Menurut penulis, penurunan laba ini terjadi karena kenaikan biaya variabel dan tetap setiap tahunnya tidak sebanding dengan hasil penjualan yang mengalami penurunan, lalu tiap tahunnya terjadi perubahan harga satuan tiket setiap trayek dan jenis tiketnya, yang juga berdampak pada perubahan BEP, dan kemudian volume (jumlah) tiket yang terjual untuk beberapa jenis tiket mengalami penurunan rata-rata sebesar 1,117 tiket untuk tiket Ekonomi dan 1,891 tiket untuk tiket AC-22 dalam tiga tahun terakhir. Namun, untuk volume tiket terjual pada tiket Ekonomi dan AC-22 masih lebih besar dibandingkan dengan tiket AC-21 Mercedes dan AC-21 Scania. Sedangkan untuk pengiriman barang, penjualannya mengalami kenaikan setiap tahun.

2. PT. XYZ telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk tahun 2015 sebesar 12% dari total penjualannya; dan untuk tahun 2016 dan 2017 sebesar 10% dari total penjualannya. Dari hasil perhitungan, diketahui bahwa jumlah laba yang terealisasi pada tahun 2015, 2016, dan 2017 lebih kecil dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan.

Tahun 2015, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp. 1,987,052,000 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp. 2,171,235,600. Tahun 2016, jumlah laba yang terealisasi adalah Rp. 1,693,990,000 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp. 1,793,875,000. Tahun 2017, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp. 1,399,150,000 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp. 1,775,992,500. Faktor penyebab terjadinya perubahan realisasi laba dengan rencana yang agak jauh terjadi karena faktor perubahan harga jual tiket dan

pengiriman, serta faktor jumlah tiket dan pengiriman barang yang dijual.

3. *Break Event Point* (titik impas) PT. XYZ pada tahun 2015 adalah sebesar Rp.10,377,821,249; pada tahun 2016 adalah sebesar Rp. 11,126,184,148; pada tahun 2017 adalah sebesar Rp. 11,930,910,101. Titik impas dalam unit pada tahun 2015 untuk ekonomi sekitar 32,431 tiket, AC-22 sebanyak 18,314 tiket, AC-21 Mercedes sejumlah 3,812 tiket, AC-21 Scania sebesar 2,974 tiket, dan Pengiriman Barang sebesar 7,723 paket. Titik impas dalam unit pada tahun 2016 untuk ekonomi sekitar 34,505 tiket, AC-22 sekitar 16,805 tiket, AC-21 Mercedes sekitar 4,495 tiket, AC-21 Scania sebesar 3,297 tiket, dan pengiriman barang sebanyak 8,280 paket. Dan titik impas dalam unit pada tahun 2017 untuk Ekonomi sekitar 36,246 tiket, AC-22 sebesar 18,255 tiket, AC-21 Mercedes sebesar 4,772 tiket, AC-21 Scania sebanyak 3,905 tiket, dan pengiriman barang sejumlah 11,099 paket. Terjadinya perbedaan BEP tiap tahun, karena adanya pembelian Bus dan perubahan harga tiket pada tiga tahun terakhir. Analisis BEP membantu proses analisis CVP, hanya saja pada kondisi perusahaan, BEP selalu mengalami perubahan yang disebabkan oleh perubahan harga jual tiket bus dan perubahan biaya tetap dan variabel.
4. PT. XYZ memiliki *Margin of Safety* sebesar 42,64% pada tahun 2015, 37,98% pada tahun 2016, dan 32,82% pada tahun 2017. Hal ini menandakan bahwa PT. XYZ mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 42,64% untuk tahun 2015, 37,98% untuk tahun 2016, lalu 32,82% untuk tahun 2017 dari yang telah dianggarkan PT. XYZ. Semakin tinggi *Margin of Safety* suatu perusahaan, maka akan semakin baik. Karena, rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *Margin of Safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian akan besar. Besarnya penjualan minimal yang dimaklumi (*Margin of Safety*) PT. XYZ pada tahun 2015 sebesar Rp. 7,715,808,751; pada tahun 2016 adalah sebesar Rp. 6,812,565,852, pada tahun 2017 adalah sebesar Rp. 5,829,014,899.
5. Dalam tahun 2015 sampai 2017, PT. XYZ memiliki rata-rata persentase biaya variabel sebesar 83%, dan rata-rata persentase biaya tetap sebesar 17%.

5.2 Saran

1. Bagi Perusahaan

- a. Untuk layanan tiket, sebaiknya data penjualan dapat disusun sesuai dengan trayek dan jenis tiketnya. Sehingga, dapat lebih jelas berapa jumlah pendapatan pada penjualan tiket untuk setiap jenis tiket dan trayeknya.
- b. Untuk layanan pengiriman barang sebaiknya pendapatannya disusun secara terpisah, agar lebih jelas berapa jumlah pendapatan pada pengiriman barang untuk berkas, kotak, dan karung untuk setiap trayeknya.
- c. Untuk keperluan perhitungan perencanaan laba, hendaknya perusahaan mampu mengelompokkan biaya-biaya yang dikeluarkannya ke dalam biaya tetap dan variabel.
- d. Untuk memperoleh laba sesuai dengan yang direncanakan, maka perusahaan PT. XYZ perlu memperhatikan efisiensi dan realisasi biaya-biaya variabel tersebut agar tidak terjadi pengeluaran biaya yang sia-sia.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Bagi peneliti selanjutnya, skripsi ini masih memiliki kelemahan pada perhitungan untuk mencari BEP (Break Event Point) dalam unit, karena beragamnya harga tiket pada setiap jenis tiket dan trayek yang dilalui bus tersebut, sehingga direkomendasikan agar meneliti atau menganalisis secara spesifik seperti fokus pada trayek atau pun jenis tiket tertentu.
- b. Selain itu, peneliti dapat juga menganalisis mengenai penentuan tarif *overhead* pada perusahaan jenis ini.

6. Referensi

- Ahmad, Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Cetakan VIII. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Azmi, Lamia., AR, Moch, Dzulkiron., Topowijono. 2013. Penerapan Cost Volume Profit Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Dan Pengambilan Keputusan Penjualan. *Jurnal Administrasi Bisnis* 1(2): 95-102.
- Blocher, Edward J., dkk. 2009. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis* (alih bahasa: Tim Penerjemah Penerbit Salemba). Buku I Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta.

Brewer, Garrison, Noreen. 2013. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: Kartika Dewi). Buku 1 Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta.

Budiwibowo, Satrijo. 2012. Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* 1(1): 13-23.

Bustami, Bastian dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Bustami, Bastian, 2008. *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Carter, W. K., dan Usry. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi Tiga Belas. Salemba Empat. Jakarta.

Duyo, F. Sheila. 2013. Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Jurnal EMBA* 3(1): 603-610.

Fariz, M. Gilang. 2013. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Grasia Semarang*. Jurnal. Semarang: Universitas Dian Nuswantoro.

Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Salemba Empat. Jakarta.

Hansen, R, Don., Maryanne M. Mowen. 2000. *Cost Management: Accounting and Control*. Edisi II. Jakarta: Salemba Empat.

Harahap, Sofyan Syafri. 2008. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Hariyanti, Yulianing. 2011. *Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Layar Di Jember*. Skripsi. Universitas Jember. Jember.

Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, George. 2008. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Jilid 1 Edisi Sebelas. Erlangga. Jakarta.

- Koraag, J. Falentino. 2016. Analisis Cost-Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti". *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. 3(16): 803-812.
- Krismiaji & Y. Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. Edisi Kedua. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Manossoh E. E. dan Worotitjan H. 2016. Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado. *Jurnal EMBA* 4(1): 585-592.
- Marheni., Miranda., Satriani. 2015. Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkal Pinang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Bisnis dan Keuangan* 3(2): 28-42.
- Mulansari, Dian. 2016. Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Metode Cost-Volume-Profit (CVP) Pada PT. Indo Aciditama TBK. *Jurnal Penelitian dan Kajian Ilmiah Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta* 14(4): 7-15.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Edisi V. Yogyakarta: Aditya Media.
- _____. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Ykpn.
- Muthmainnah. 2012. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Terhadap Perencanaan Laba Pada Swiss-Belhotel Papua Jayapura*. Jurnal. Papua: Universitas Yapis.
- Purnamasari, Erina, 2013. *Cost-Volume-Profit Analysis Untuk Evaluasi Pencapaian Laba*. Universitas Dian Nurwantoro. Semarang.
- Samahati, R. Budiman. 2013. Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sedona Manado. *Jurnal EMBA* 1(3): 1009-1018.
- Samryn. L.M. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Kencana. Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi III. Star Gate Publisher. Riau.
- Sinurat, Mangasa *et all*. 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi I. Universitas HKBP Nomensen. Medan.
- Verawati, Eti, 2014. Penerapan Metode Cost-Volume-Profit sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Pada UKM Visito Browni. Universitas Dian Nuswantoro. Semarang.
- Warindrani AK. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Widilestariningtyas, Ony., Sri Dewi Anggadini dan Donny. W Firdaus. 2012. *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Wiharjo, Nelly. 2011. *Analisis Hubungan Cost-Volume-Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach*. Skripsi. Universitas Hasanudin. Makasar.

