

Jurnal Riset Akuntansi dan Perbankan
Volume 15 Nomor 2, Agustus 2021 Hal 552-568
ISSN 2088-5008
E-ISSN 2722-4104

**ANALISIS CVP (COST VOLUME PROFIT) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
PENJUALAN DAN LABA YANG DIHARAPKAN PADA PT MAYORA INDAH Tbk.**

Yoppy Palupi¹
ypalupi@gmail.com

Elis Ratna Wulan²

¹ STIE EKUITAS

^{1,2} Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati

Department of Islamic Economics, Faculty of Economics, Universitas Islam Negeri Gunung Djati

Abstract

Cost volume Profit analysis is an analytical tool that can be used to calculate the impact of changes in selling prices, sales volume and costs on signals to assist management in short-term profit planning. This cost volume profit analysis is used as the basis for sales planning at the expected profit level. Profit planning is the development of an operating plan in order to achieve the goals and objectives of the company. The achievement of expected profit requires effective and efficient performance which can be seen in the company's financial condition. This study aims to describe the results of the cost volume profit analysis as a basis for sales planning at the expected profit level, as well as to describe the minimum sales level that the company must achieve in order to achieve the expected profit. The research was conducted at PT. Mayora Indah Tbk. which has been listed on the IDX. The research method uses descriptive methods. This study used a quantitative analysis in which there is a calculation of profit volume cost analysis and planning. This profit volume cost analysis is analyzed from cost separation, contribution margin, break-even point, sales planning, degree of operating leverage and margin of safety. The data used comes from the 2015-2019 consolidated income statement. Cost volume profit analysis is more appropriate for companies that have many product variants. This analysis makes it easier for company management to know to plan the amount of production, to determine the level of operations, to calculate the impact of changes in sales and can be used to evaluate certain sales levels.

Keywords: *Cost Volume Profit Analysis, Break Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety and Operating Leverage*

Abstrak

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat analisis yang dapat digunakan untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Analisis biaya volume laba ini digunakan sebagai dasar perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan. Perencanaan laba yaitu pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Pencapaian laba yang diharapkan memerlukan kinerja yang efektif dan efisien dapat dilihat pada kondisi keuangan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan hasil analisis biaya volume laba dapat

sebagai dasar perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan, serta untuk mendeskripsikan tingkat penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar dapat mencapai laba yang diharapkan.. Penelitian tersebut dilakukan pada PT.Mayora Indah Tbk. yang telah listing di BEI. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif yang didalamnya terdapat perhitungan Analisis biaya volume laba dan perencanaan. Analisis biaya volume laba ini dianalisis dari pemisahan biaya, kontribusi margin, titik impas, perencanaan penjualan, degree of operating leverage dan margin of safety Data yang digunakan berasal dari laporan laba rugi konsolidasi periode 2015-2019. Analisis biaya volume laba lebih tepat dipergunakan pada perusahaan yang memiliki banyak varian hasil produk. Analisis tersebut memudahkan manajemen perusahaan untuk mengetahui merencanakan jumlah produksi, untuk menentukan tingkat operasi, untuk menghitung dampak perubahan penjualan serta dapat digunakan untuk mengevaluasi tingkat penjualan tertentu.

Kata kunci : Cost Volume Profit Analysis, Break Even Point, Margin kontribusi, margin of safety dan operating leverage

PENDAHULUAN

Perencanaan merupakan suatu usaha merumuskan tujuan, penyusunan program operasional secara detail dan penentuan strategi yang disusun untuk jangka waktu yang panjang dan jangka pendek untuk mencapai suatu tujuan tertentu.¹ Peranan manajemen dibutuhkan untuk memutuskan berbagai macam alternatif kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik dapat menunjang tugas manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan dan menilai kemampuan perusahaan. Perencanaan memiliki peranan dalam hal keberhasilan mengenai masa depan perusahaan guna menjaga kelanjutan usaha dan pencapaian tujuan perusahaan, khususnya perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Perencanaan penjualan berfokus pada banyaknya penjualan dalam unit yang harus dijual untuk tahun berikutnya. Perencanaan penjualan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan terlebih dahulu menentukan perencanaan labanya. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang ditempuh perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan. Perencanaan laba digunakan untuk mengevaluasi kinerja manajemen untuk mengukur optimalisasi dalam menciptakan laba perusahaan.² Perencanaan laba adalah satu titik tahap awal yang sangat berperan penting dalam perusahaan karena dengan adanya perencanaan laba dapat memudahkan manajemen dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan secara terkoordinir dan terkendali. Perencanaan laba yang dibuat dengan baik akan dapat memberikan garis pedoman untuk membantu perusahaan menaksirkan tingkat laba yang akan diperoleh sehingga laba yang diperoleh lebih optimal. Suatu perencanaan laba yang dinilai baik apabila manajemen perusahaan dapat mempertimbangkan faktor – faktor yang membentuk laba yang diantaranya nya biaya, harga jual, volume penjualan. Perencanaan laba merupakan suatu penentuan terhadap tindakan apa yang akan dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin

¹ Firdaus dan Wasilah Abdullah Dunia, *Akuntansi Biaya*, Edisi ketiga (Jakarta: Salemba Empat, 2012).

² William. K dan Milton F. Usry Carter, *Akuntansi Biaya.*, Edisi Ketigabelas (Jakarta: Salemba Empat, 2009).

dicapai perusahaan.³ Perencanaan laba menetapkan sasaran laba yang akan dicapai dan menentukan langkah – langkah atau strategi yang akan di terapkan oleh suatu perusahaan. Manajemen perusahaan harus mampu memahami kondisi dimana pengaruh perubahan pada biaya dan volume penjualan yang berpengaruh terhadap laba sehingga manajemen dapat mempertimbangkan dalam menentukan anggaran penjualan dan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, salah satu alat bantu yang dapat digunakan manajemen adalah analisis biaya volume laba (cost volume profit). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi.

Analisis biaya volume laba (cost volume profit) merupakan suatu alat bantu perencanaan laba yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan. Analisis biaya volume laba pada dasarnya merupakan suatu teknik analisis yang dapat membantu manajemen perusahaan untuk mengetahui berbagai faktor yang dapat mempengaruhi perubahan dalam laba dengan fokus kepada beberapa hal yakni volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan bauran penjualan produk. Analisis biaya volume laba dapat membantu manajemen perusahaan untuk melihat bagaimana keputusan operasi yang ditetapkan mempengaruhi laba bersih yang diperoleh. dengan demikian manajemen akan dapat mempertimbangkan dampak dari keputusan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap tingkat laba terlebih dahulu sebelum membuat perkiraan untuk rencana laba di periode yang akan datang.

Analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit/CVP) yang penting adalah analisis titik impas (Break Event Point Analysis) analisis Break Event Point adalah teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar satuan unit bisnis tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis Break Event Point, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar satuan unit bisnis tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis break event point merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian?
2. Bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis cost- volume-profit (CVP) pada PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak ?

³ Machfoedz Mahmudi, *Akuntansi Manajemen (Kesatu)* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2011).

KAJIAN PUSTAKA

Perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan.⁴ Menurut Hansen Mowen perencanaan laba (profit planning) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.⁵ Dalam kaitannya dengan perencanaan laba, salah satu indikator yang tidak boleh dikesampingkan adalah faktor biaya. Biaya (cost) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi. Disebut setara kas (cash equivalent) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki. Biaya yang akan memberikan manfaat (benefit) hanya pada periode berjalan / sekarang (current periode) biasanya dicatat sebagai beban (expense). Biaya yaitu sebagai sumberdaya yang dikorbankan atau dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu.⁶ Definisi tersebut memberikan pemahaman yang jelas bahwa cost merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan tersebut diukur dengan berkurangnya harta atau bertambahnya kewajiban pada saat perolehan dalam satuan moneter (rupiah). Expense didefinisikan sebagai biaya yang telah memberikan manfaat dan ketika manfaat tersebut digunakan. Cost yang akan memberikan manfaat di masa yang akan datang dicatat sebagai aktiva (asset) dan dicantumkan dalam neraca, sedangkan cost yang telah memberikan manfaat dicatat sebagai expense dan dicantumkan dalam laporan laba rugi.

Biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu untuk peningkatan laba. Klasifikasi Biaya adalah mengetahui bagaimana biaya berperilaku adalah berguna bagi manajemen untuk berbagai tujuan, yaitu dengan memiliki pengetahuan mengenai perilaku biaya memungkinkan manajer untuk memprediksikan laba sebagaimana penjualan dan perubahan volume produksi. Mengetahui bagaimana biaya berperilaku juga berguna untuk mengestimasi biaya.

Biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah keseluruhannya tetap sama dalam satu periode akuntansi tanpa dipengaruhi oleh volume bisnis. Atau biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan dalam jumlah yang sama/ tetap dalam suatu periode akuntansi (setahun) serta tidak berhubungan dengan volume bisnis.

b. Biaya Variabel

⁴ Mahmudi.

⁵ Maryanne M. Hansen, Don R., Mowen, *Cost Management: Accounting and Control* (Jakarta.: Salemba Empat, 2011).

⁶ Charles T. Hongren Datar, Srikant M., Foster, *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial* (Jakarta.: Edisi Kesebelas. Indeks., 2005).

Biaya variabel atau tidak tetap merupakan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan pendapatan.

- c. Biaya Semi Variabel atau Campuran Selain biaya tetap dan variabel,

Biaya semi variabel adalah jenis biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Biaya ini lazim disebut dengan biaya semivariabel atau biaya campuran (mixed cost).

Informasi yang dapat diungkap dengan analisis CVP diantaranya berapa besar biaya variabel yang harus terjadi untuk mencapai laba tertentu dan berapa biaya yang harus diserap. Juga berapa besar volume bisnis harus dihasilkan dengan struktur biaya dan harga agar hoteal ada pada kondisi titik pulang pokok.

Analisis Cost Volume Profit

Analisis cost volume profit merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah.⁷ Analisis cost volume profit menguji perilaku biaya berupa pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk.⁸ Menurut Carter analisis cost volume profit merupakan alat perencanaan jangka pendek yang memperhitungkan biaya langsung untuk menganalisa hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan.⁹ Menurut Syamryn (2012:174) hubungan konsep analisis cost volume profit dalam perencanaan laba dapat menggunakan perhitungan margin kontribusi (contribution margin), analisis Break Event Point (BEP) multiproduk, dan tingkat keamanan (margin of safety / MoS).¹⁰ Margin Kontribusi (contribution margin) adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel, yang dihitung dengan mengurangi biaya variabel, biaya produksi atau non produksi dari penjualan.¹¹ Hasil dari selisih tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap (fixed cost / FC) dan membentuk laba.¹² Jika margin kontribusi tidak mampu menutup biaya tetap (CMFC) maka perusahaan mendapatkan laba. Apabila margin kontribusi sama dengan biaya tetap (CM=FC) maka perusahaan mengalami impas atau tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian.

Menurut Bustami analisis biaya-volume-laba adalah suatu analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.¹³ Adapun pengertian CVP analisis cost-volume-profit merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih,

⁷ Hansen, Don R., Mowen, *Cost Management: Accounting and Control*.

⁸ Hongren, *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*.

⁹ Carter, *Akuntansi Biaya*.

¹⁰ Samryn, *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi*, Edisi Kesatu (Jakarta: Kencana, 2012).

¹¹ Carter, *Akuntansi Biaya*.

¹² Simamora Henry, *Akuntansi Manajemen*, Edisi ketiga. (Riau: :Star Gate Publisher, 2012).

¹³ Bastian Bustami, *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008).

berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.¹⁴ Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba. Analisis Titik Impas (Break Event Point/BEP) Analisis biaya-volume-laba seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis biaya-volume-laba, walaupun merupakan elemen yang penting. 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”.¹⁵ Secara ringkas dikatakan oleh bahwa “Titik impas adalah titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol”.¹⁶ Disisi lain Bustami mengemukakan bahwa: “analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi.¹⁷ 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. Pada grafik biayavolume-laba (CVP), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam sumbu vertikal.

Analisis Cost Volume Profit merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah.¹⁸ Analisis cost volume profit menguji perilaku biaya berupa pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk.¹⁹ Menurut (Carter, 2009 :5) analisis cost volume profit merupakan alat perencanaan jangka pendek yang memperhitungkan biaya langsung untuk menganalisa hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan.²⁰ Menurut Samryn hubungan konsep analisis cost volume profit dalam perencanaan laba dapat menggunakan perhitungan margin kontribusi (contribution margin),²¹ analisis Break Event Point (BEP) multiproduk, dan tingkat keamanan (margin of safety / MoS). Margin Kontribusi (contribution margin) adalah selisih antara

¹⁴ Hongren, *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*.

¹⁵ Bustami, *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*.

¹⁶ Edward J Blocher, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis.*, Edisi Keempat (Jakarta: Salemba Empat., 2009).

¹⁷ Bustami, *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*.

¹⁸ Hansen, Don R., Mowen, *Cost Management: Accounting and Control*.

¹⁹ Hongren, *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*.

²⁰ Carter, *Akuntansi Biaya*.

²¹ Samryn, *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi*.

pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel, yang dihitung dengan mengurangi biaya variabel, biaya produksi atau non produksi dari penjualan Carter,.. Hasil dari selisih tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap (fixed cost / FC) dan membentuk laba.²² Jika margin kontribusi tidak mampu menutup biaya tetap (CMFC) maka perusahaan mendapatkan laba. Apabila margin kontribusi sama dengan biaya tetap (CM=FC) maka perusahaan mengalami impas atau tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian.

Perencanaan Harga Jual dan Perencanaan Laba Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh laba secara maksimal, sehingga manajer dapat menggunakan analisis cost volume profit dalam membuat perencanaan. Perencanaan penetapan harga jual berpengaruh penting pada pencapaian laba yang diharapkan perusahaan. Pada prinsipnya harga jual produk harus dapat menutup biaya produk, biaya pemasaran dan biaya administrasi yang terjadi agar mendapatkan laba yang diharapkan.²³ Hal ini dikarenakan perencanaan harga jual juga memperhatikan faktor yang berpengaruh seperti memenuhi persaingan bisnis yang ada dan penawaran didalam kontrak agar dapat bersaing dan kontrak dapat dimenangkan.

Perencanaan Harga Jual dan Perencanaan Laba Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh laba secara maksimal, sehinggamanajer dapat menggunakan analisis cost volume profit dalam membuat perencanaan. Perencanaan penetapan harga jual berpengaruh penting pada pencapaian laba yang diharapkan perusahaan. Pada prinsipnya harga jual produk harus dapat menutup biaya produk, biaya pemasaran dan biaya administrasi yang terjadi agar mendapatkan laba yang diharapkan. ²⁴Hal ini dikarenakan perencanaan harga jual juga memperhatikan faktor yang berpengaruh seperti memenuhi persaingan bisnis yang ada dan penawaran didalam kontrak agar dapat bersaing dan kontrak dapat dimenangkan.

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi (CM)}}{\text{Penjualan}}$$

Berikut rumus analisis cost volume profit dalam menetapkan perencanaan laba berdasarkan dari penetapan harga jual :

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{ratio margin kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Disisi lain Bustami mengemukakan bahwa: “analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi:²⁵

1. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.

²² Simamora, *Akuntansi Manajemen*.

²³ Simamora.

²⁴ Baldric dkk. Siregar, *Akuntansi Biaya*, Edisi kedua (Jakarta: Salemba Empat., 2014).

²⁵ Bustami, *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*.

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.

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.

Analisis biaya-volume-laba seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis biaya-volume-laba, walaupun merupakan elemen yang penting. Menurut Bustami 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.²⁶ Titik impas adalah titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol.²⁷

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{Beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

Margin Of Safety (MOS)

Margin of safety mengukur pengaruh potensial terhadap risiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan.²⁸ Menurut Hansen ,margin pengaman (margin of safety / MoS) adalah unit terjual atau yang diharapkan akan terjual atau pendapatan yang dihasilkan untuk mengharapkan hasil yang akan melebihi volume impas.²⁹ Margin pengaman mengidentifikasi berapa banyak penjualan yang turun dari target penjualan sebelum perusahaan mencapai titik impas.³⁰ Margin pengaman membantu manajemen dalam memberikan gambaran dalam penjualan apakah mempengaruhi resiko perusahaan untuk mengalami kerugian atau sebaliknya. Semakin besar margin pengaman maka perusahaan akan mnghindari resiko kerugian saat penjualan menurun. Sebaliknya, apabila margin pengaman rendah maka kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian besar. Apabila margin pengaman perusahaan rendah maka perusahaan dapat mengantisipasi dengan meningkatkan penjualan dan mengurangi resiko kerugian. Margin pengaman (Margin of Safety / MoS) dapat dihitung dengan :

$$\text{MoS (rupiah)} = \text{SB} - \text{SBE}$$

²⁶ Bustami,.

²⁷ Blocher, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*.

²⁸ Blocher,.

²⁹ Hansen, Don R., Mowen, *Cost Management: Accounting and Control*.

³⁰ Carter, *Akuntansi Biaya*.

MoS (unit) = SB (unit) – SBE (unit)

Mos dinyatakan dalam persentase sebagai berikut:

$$MoS = \frac{SB - SBE}{SB} \times 100 \%$$

MoS = Margin of Safety atau batas pengaman

SB = Sales Budgeted atau penjualan aktual (dianggarkan)

SBE = Sales of break even atau penjualan pada saat impas

Operating Leverage

Pengertian operating leverage menurut Horngren, Datar dan Foster (2006: 83): Leverage operasi (operating leverage) menggambarkan dampak perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual, dan tentunya margin kontribusi.³¹ Sedangkan pengertian lainnya operating leverage adalah kondisi dimana seorang manajer dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva).³²

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

METODE PENELITIAN

1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dengan objek penelitian adalah PT Mayora Indah, Tbk. dan Entitas Anak.

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan ke pada subjek penelitian tetapi dengan mempelajari catatan-catatan dokumentasi yang ada, dimana data tersebut berupa data sekunder yang dipublikasikan berupa laporan keuangan pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 yang diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu www.idx.co.id.

3. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam teknik analisis data adalah metode deskriptif. Menurut Nazir (2011: 54): “Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.”³³

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Data Penelitian

³¹ Horngren, *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*.

³² Siregar, *Akuntansi Biaya*.

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D.*, Cetakan Keempatbelas. (Bandung: Alfabeta, 2015).

a. Analisis Titik Impas (Break Even Analisis)

Dari data yang diperoleh hasil perhitungan titik impas adalah sebagai berikut:

Tabel 1
PT Mayora Indah Tbk : Laporan Laba Kontribusi Tahun 2015

	Jumlah	%
Penjualan	14.818.730.635.847	100%
Dikurangi beban variabel	10.351.786.108.483	69,86%
Margin Kontribusi	4.466.944.527.364	30,14%
Dikurangi beban tetap	1.876.101.745.607	
Laba bersih	2.590.842.781.757	

Sumber : Data diolah

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

$$\text{Perhitungan titik impas tahun 2015} = \frac{1.876.101.745.607}{30,14\%}$$

$$\text{Perhitungan Titik Impas tahun 2015} = \text{Rp . 6.223.817.252.102}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp . 6.223.817.252.102 , yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 2
PT Mayora Indah Tbk : Laporan Laba Kontribusi Tahun 2016

	Jumlah	%
Penjualan	18.349.959.898.358	100%
Dikurangi beban variabel	13.964.504.683.494	76,10%
Margin Kontribusi	4.385.455.214.864	23.90%
Dikurangi beban tetap	2.078.013.791.657	
Laba bersih	2.307.441.423.207	

Sumber : Data diolah

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

$$\text{Perhitungan titik impas tahun 2016} = \frac{2.078.013.791.657}{23,90\%}$$

$$\text{Perhitungan Titik Impas tahun 2016} = \text{Rp 8.694.985.554.954}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 8.694.985.554.954 yang berarti bahwa pada tahun 2016, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 3
PT Mayora Indah Tbk : Laporan Laba Kontribusi Tahun 2017

	Jumlah	%
Penjualan	20.816.673.946.473	100%
Dikurangi beban variabel	15.432.073.964.459	74,13%
Margin Kontribusi	5.384.599.982.014	34,89%
Dikurangi beban tetap	2.514.495.367.346	
Laba bersih	2.870.104.614.668	

Sumber : Data diolah

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

$$\text{Perhitungan titik impas tahun 2017} = \frac{2.514.495.367.346}{34,89\%}$$

$$\text{Perhitungan Titik Impas tahun 2017} = \text{Rp } 7.206.455.191.061$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 7.206.455.191.061 yang berarti bahwa pada tahun 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 4
PT Mayora Indah Tbk : Laporan Laba Kontribusi Tahun 2018

	Jumlah	%
Penjualan	24.060.802.395.725	100%
Dikurangi beban variabel	18.485.524.466.220	76,83%
Margin Kontribusi	5.575.277.929.505	23,17%
Dikurangi beban tetap	3.768.761.522.641	
Laba bersih	1.806.516.406.864	

Sumber : Data diolah

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

$$\text{Perhitungan titik impas tahun 2018} = \frac{3.768.761.522.641}{23,17\%}$$

$$\text{Perhitungan Titik Impas tahun 2018} = \text{Rp } 16.264.557.107.188$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 16.264.557.107.188 yang berarti bahwa pada tahun 2018, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 5
PT Mayora Indah Tbk : Laporan Laba Kontribusi Tahun 2019

	Jumlah	%
Penjualan	25.026.739.472.547	100%
Dikurangi beban variabel	16.956.873.534.395	67,76%
Margin Kontribusi	8.069.865.938.152	32,24%
Dikurangi beban tetap	4.744.976.395.481	
Laba bersih	3.324.889.542.671	

Sumber : Data diolah

$$\text{Perhitungan Titik Impas} = \frac{\text{beban tetap}}{\text{ratio CM keseluruhan}}$$

$$\text{Perhitungan titik impas tahun 2019} = \frac{4.744.976.395.481}{32,24\%}$$

$$\text{Perhitungan Titik Impas tahun 2019} = \text{Rp } 14.715.397.871.936$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 14.715.397.871.936 yang berarti bahwa pada tahun 2019, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

b. Analisis Operating Leverage

Operating leverage adalah menggambarkan dampak perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual, dan tentunya margin kontribusi.

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

Tabel 6
PT Mayora Indah Tbk dan Entitas Anak
Operating Leverage
Tahun 2015 sd 2019

Tahun	Margin Kontribusi (Rp)	Laba Operasi	Operating Leverage
2015	4.466.944.527.364	2.590.842.781.757	1,7 kali
2016	4.385.455.214.864	2.307.441.423.207	1,9 kali
2017	5.384.599.982.014	2.870.104.614.668	1,9 kali
2018	5.575.277.929.505	1.806.516.406.864	3,1 kali
2019	8.069.865.938.152	3.324.889.542.671	2,4 kali

Sumber : Data diolah

c. Analisis Target Penjualan

Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

Target Penjualan(Penjualan pada laba yang direncanakan)

$$= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi}}$$

Tabel 7

PT MAYORA INDAH Tbk dan ENTITAS ANAK

Target Penjualan tahun 2015-2019

Tahun	Penjualan	Target laba 10% dari Penjualan	Biaya Tetap	Margin Kontribusi	Target Penjualan
2015	14.818.730.635.847	1.481.873.063.585	1.876.101.745.607	30,14%	11.139.812.432.087
2016	18.349.959.898.358	1.834.995.989.836	2.078.013.791.657	23,90%	16.373.117.282.992
2017	20.816.673.946.473	2.081.667.394.647	2.514.495.367.346	34,89%	13.172.440.651.616
2018	24.060.802.395.725	2.406.080.239.573	3.768.761.522.641	23,17%	26.648.294.370.982
2019	25.026.739.472.547	2.502.673.947.255	4.744.976.395.481	32,24%	22.476.836.456.257

Sumber : Data diolah

Tabel 8

PT MAYORA INDAH Tbk dan ENTITAS ANAK :

Perbandingan antara Laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi

Tahun	Laba yang direncanakan	Laba yang terealisasi
2015	1.481.873.063.585	2.590.842.781.757
2016	1.834.995.989.836	2.307.441.423.207
2017	2.081.667.394.647	2.870.104.614.668
2018	2.406.080.239.573	1.806.516.406.864
2019	2.502.673.947.255	3.324.889.542.671

Sumber : Data diolah

d. Analisis Perencanaan Laba

Dari hasil perhitungan di atas, dapat di lihat bahwa PT Mayora Indah Tbk mengalami fluktuasi kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2015, tahun 2016, tahun 2017 dan tahun 2019 dan juga pada tahun-tahun tersebut berhasil melebihi target laba yang direncanakan. Sedangkan tahun 2018 mengalami terjadi penurunan laba karena tahun 2017 laba yang terealisasi sebesar Rp. 2.870.104.614.668 sedangkan tahun 2018 laba yang terealisasi Rp. 1.806.516.406.864 sehingga penurunan laba tahun 2018 menjadi Rp 1.063.588.207.804 selain itu pada tahun 2018 target laba yang direncanakan tidak terpenuhi. PT Mayora Indah Tbk telah menetapkan besarnya perencanaan

laba untuk tahun 2015 dan 2019 sebesar 10% dari total penjualannya; dan untuk tahun 2020, PT Mayora Indah Tbk menetapkan sebesar 15% dari total penjualan. Berdasarkan kebijakan manajemen, pada tahun 2020 perusahaan menargetkan laba operasi yang akan dicapai 15 persen dari total penjualan tahun sebelumnya.

Pada tahun 2020 manajemen perusahaan mengasumsikan penjualan dan biaya variabel akan mengalami kenaikan kurang lebih 30 persen, serta kenaikan biaya tetap sebesar 5 persen, maka akan diperoleh perencanaan laba sebagai berikut:

Tahun 2020	Jumlah (Rupiah)
Penjualan	32.534.761.314.311
Biaya Variabel	22.043.935.594.714
Margin Kontribusi	10.490.825.719.598
Biaya Tetap	4.982.225.215.255
Laba Operasi	5.508.600.504.343

Sumber : Data diolah

Dari rincian diatas maka akan diperoleh analisis titik impas (break event point) dan margin of safety pada tahun 2020 sebagai berikut :

Tahun 2020	Jumlah (Rupiah)	% (persentase)
Penjualan	32.534.761.314.311	100%
Biaya Variabel	22.043.935.594.714	67,76%
Margin Kontribusi	10.490.825.719.598	32,24%

Sumber : Data diolah

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Break Even Point} = \frac{4.982.225.215.255}{32,24\%}$$

$$\text{Break Even Point} = \text{Rp. } 15.451.167.765.533$$

1. Margin of Safety

$$\text{MoS (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{MoS (Rp)} = \text{Rp. } 32.534.761.314.311 - \text{Rp. } 15.451.167.765.533$$

$$\text{MoS (Rp)} = \text{Rp. } 17.083.593.548.779$$

$$\text{MoS (\%)} = \frac{\text{Margin Of safety (Rp)}}{\text{Total Penjualan}} \quad \text{MoS (\%)} = \frac{17.083.593.548.779}{32.534.761.314.311}$$

$$\text{MoS (\%)} = 52,51\%$$

2. Pembahasan Data Penelitian

a. Titik Impas (Break Even Point)

Analisis Break Even Point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Metode yang dipakai dalam menghitung titik impas adalah metode persamaan dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi.

Berdasarkan hasil analisis, pada tahun 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 diperoleh titik impas (break even point) sebesar Rp . 6.223.817.252.102, Rp 8.694.985.554.954, Rp 7.206.455.191.061, Rp 16.264.557.107.188, Rp 14.715.397.871.936 yang berarti bahwa pada saat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Total penjualan yang terjadi pada tahun pada tahun 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 adalah sebesar Rp. 14.818.730.635.847, Rp. 18.349.959.898.358, Rp. 20.816.673.946.473, Rp. 24.060.802.395.725, Rp. 25.026.739.472.547 . Hal ini menunjukkan bahwa dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 penjualan perusahaan selalu berada diatas titik impas (break even point) yang berarti perusahaan mengalami keuntungan dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

Analisis Margin Pengaman (Margin of Safety)

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Berdasarkan hasil analisis, pada tahun 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 diperoleh margin pengaman (margin of safety) adalah sebesar 30,14 persen atau Rp 14.466.944.527.364, 23,90 persen atau Rp, 4.385.455.214.864, 34,89persen atau Rp, 5.384.599.982.014, 23,17 persen atau Rp5.575.277.929.505 dan , 32,24 persen atau Rp . 8.069.865.938.152 Semakin tinggi margin of safety maka semakin rendah perusahaan menderita kerugian.

b. Analisis Operating Leverage

Operating Leverage merupakan kondisi dimana perusahaan dapat memperoleh peningkatan laba seiring bertambahnya volume penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan. Pada tahun 2015 perusahaan memperoleh operating leverage sebesar 1,7 yang berarti bahwa laba operasi perusahaan akan tumbuh 1,7 kali lebih cepat dari total penjualannya. Pada tahun 2016 perusahaan memperoleh operating leverage sebesar 1,9 kali operating leverage pada tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar 1,2 kali. Pada tahun 2017 perusahaan tingkat operating leverage sebesar 1,9 kali tidak mengalami kenaikan. Pada tahun 2018 perusahaan memperoleh kenaikan pada tingkat operating leverage sebesar 1,2 kali yaitu dari 1,9 kali menjadi 3,1 kali. Pada tahun 2019 perusahaan mengalami penurunan pada tingkat operating leverage sebesar 0,7 kali yaitu dari 3,1 kali menjadi 2,4 kali. Semakin tinggi tingkat operating leverage yang diperoleh perusahaan maka akan semakin baik karena tingkat laba operasi yang diperoleh dapat tumbuh lebih cepat.

c. Analisis Target Penjualan

Analisis target penjualan diperlukan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu. Berdasarkan hasil analisis, maka dapat diketahui bahwa seberapa besar penjualan PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak agar mencapai 10 persen laba dari total penjualan. Pada tahun 2015, 2016, 2017 dan 2019 telah dapat merealisasikan penjualan yang telah direncanakan. Namun pada tahun 2018 perusahaan belum merealisasikan penjualan yang telah direncanakan dikarenakan penjualan yang terealisasi kurang dari penjualan yang dianggarkan. Dengan analisis target penjualan, PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Untuk memperoleh peningkatan terhadap laba yang dihasilkan, maka perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Semakin tinggi peningkatan volume penjualan maka akan semakin tinggi pula laba yang dapat diperoleh oleh perusahaan.

d. Analisis Perencanaan Laba

Berdasarkan perhitungan di atas, pada tahun 2020 target laba yang diinginkan adalah sebesar Rp5.508.600.504.343 dengan target penjualan Rp. 32.534.761.314.311 maka dapat diketahui apabila perusahaan menginginkan laba operasi pada tahun 2020 sebesar Rp5.508.600.504.343 maka penjualan perusahaan pada tahun 2020 harus mencapai Rp. 32.534.761.314.311 agar dapat memenuhi target laba. Manajemen perusahaan memperkirakan perusahaan dapat memperoleh Break Even Point (titik impas) sebesar Rp Rp. 15.451.167.765.533 yang berarti bahwa apabila perusahaan mencapai titik impas maka perusahaan tidak akan menderita kerugian.

Dari hasil perhitungan diperoleh perkiraan tingkat margin of safety pada tahun 2020 adalah sebesar 52,51 persen. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 17.083.593.548.779. Jika margin of safety suatu perusahaan mengalami peningkatan maka perusahaan dapat dikatakan semakin baik.

KESIMPULAN

Dari seluruh data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisa berdasarkan metode-metode yang digunakan dalam analisis cost-volume-profit, maka dapat diambil suatu kesimpulan sebagai berikut: Pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2016 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan yang melampaui break even point. PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak menetapkan besarnya perencanaan laba dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 sebesar sepuluh persen dari total penjualannya. PT Mayora Indah Tbk mengalami fluktuasi kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2015, tahun 2016, tahun 2017 dan tahun 2019 dan juga pada tahun-tahun tersebut berhasil melebihi target laba yang direncanakan. Sedangkan tahun 2018 mengalami terjadinya penurunan laba karena tahun 2017 laba yang terealisasi sebesar Rp. 2.870.104.614.668 sedangkan tahun 2018 laba yang terealisasi Rp. 1.806.516.406.864 sehingga penurunan laba tahun 2018 menjadi Rp 1.063.588.207.804 selain itu pada tahun 2018 target laba yang direncanakan tidak terpenuhi. Hal ini berarti perusahaan tidak sepenuhnya menerapkan analisis cost-volume-profit dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat., 2009.
- Bustami, Bastian. *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Carter, William. K dan Milton F. Usry. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketigabelas. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Dunia, Firdaus dan Wasilah Abdullah. *Akuntansi Biaya*. Edisi ketiga. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. *Cost Management: Accounting and Control*. Jakarta.: Salemba Empat, 2011.
- Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster,. *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*. Jakarta.: Edisi Kesebelas. Indeks., 2005.
- Mahmudi, Machfoedz. *Akuntansi Manajemen (Kesatu)*. Jakarta: Universitas Terbuka, 2011.
- Samryn. *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi*. Edisi Kesatu. Jakarta: Kencana, 2012.
- Simamora, henry. *Akuntansi Manajemen*. Edisi ketiga. Riau: :Star Gate Publisher, 2012.
- Siregar, Baldrick. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua. Jakarta: Salemba Empat., 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Cetakan Keempatbelas. .Bandung: Alfabeta, 2015.