

# ***COST – VOLUME – PROFIT ANALYSIS DALAM UPAYA PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN***

(Studi pada PT. Deltomed Laboratories)

## **SKRIPSI**

Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana  
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

**HANNA MERRY CHRISTRIA**  
**NIM. 105030201111002**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**  
**FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI**  
**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**  
**KONSENTRASI KEUANGAN**  
**MALANG**

**2014**

## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : *COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS* DALAM UPAYA  
PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN  
(STUDI PADA PT. DELTOMED LABORATORIES)

Disusun oleh : HANNA MERRY CHRISTRIA

NIM : 105030201111002

Fakultas : ILMU ADMINISTRASI

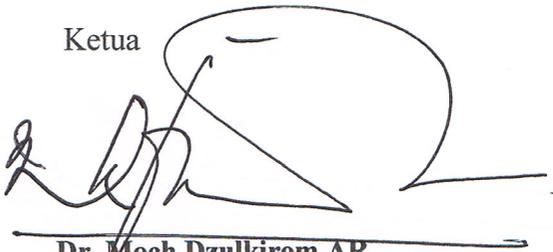
Jurusan : ILMU ADMINISTRASI BISNIS

Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN

Malang, Juli 2014

### Komisi Pembimbing

Ketua



Dr. Moch Dzulkirom AR

NIP 19531122 198203 1 001

Anggota



Drs. Dwiatmanto, MSi

NIP. 19551102 198303 1 002

## TANDA PENGESAHAN

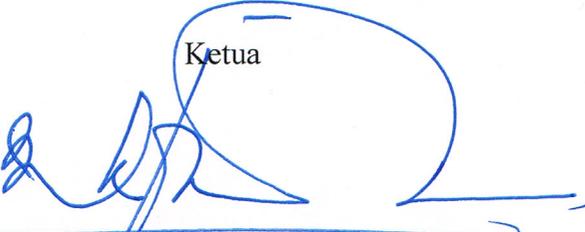
Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 11 Agustus 2014  
Jam : 09.00 WIB  
Skripsi atas nama : Hanna Merry Christria  
Judul : *Cost - Volume – Profit Analysis* dalam upaya perencanaan laba perusahaan (Studi pada PT. Deltomed Laboratories)

## DAN DINYATAKAN LULUS

### MAJELIS PENGUJI

Ketua



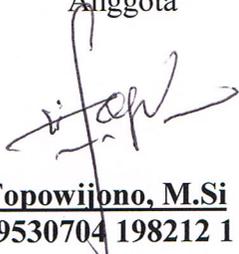
**Dr. Moch Dzulkirom AR**  
NIP. 19531122 198203 1 001

Anggota



**Drs. Dwiatmanto, M.Si**  
NIP. 19551102 198303 1 002

Anggota



**Drs. Topowijono, M.Si**  
NIP 19530704 198212 1 001

Anggota



**Dra. Zahroh Z. A, M. Si**  
NIP 19591202 198403 2 001

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan dalam daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, Juli 2014

Mahasiswa



Hanna Merry Christria

NIM. 105030201111002

## RINGKASAN

Hanna Merry Christria, 2014, Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Konsentrasi Manajemen Keuangan, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang, *Cost-Volume-Profit Analysis dalam Upaya Perencanaan Laba Perusahaan (Studi pada PT. Deltomed Laboratories)*, Dr. Moch Dzulkirom AR, Drs. Dwiatmanto, Msi, 112 Hal+xvi

Analisis *cost volume profit* akan memberikan suatu perhitungan yang kompleks dalam perencanaan laba perusahaan. Analisis ini akan memperlihatkan hubungan antara biaya, volume dan laba secara menyeluruh agar mampu mencapai laba yang diharapkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit Analysis* pada PT. Deltomed Laboratories; dan penerapan *Cost Volume Profit Analysis* dalam perencanaan laba pada PT. Deltomed Laboratories. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dan dokumentasi pada data keuangan PT. Deltomed Laboratories.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan belum diklasifikasikan berdasarkan perilaku biayanya. Akibatnya taksiran biaya belum diperhitungkan dengan tepat, karena masih terdapat unsur biaya tetap dan biaya variabel didalam biaya semivariabel yang belum terpisah. Analisis *cost volume profit* ini memberikan solusi untuk pemisahan unsur biaya semivariabel dengan menggunakan metode *least square* sehingga diperoleh total biaya tetap sebesar Rp 52.996.574.430 dan total biaya variabel sebesar Rp82.477.200.600. Penggunaan analisis ini akan membantu perusahaan dalam merencanakan kenaikan laba untuk tahun 2014, dimana laba yang diharapkan dicapai minimal sebesar 20,44% atau sebesar Rp59.078.903.409 dan harus disertai dengan pencapaian penjualan sebesar 189.532.042 unit atau sebesar Rp202.656.076.180. Hasil dari Margin of safety untuk PT. Deltomed Laboratories pada tahun 2014 sebesar 53%.

Saran yang dapat diberikan sebaiknya PT. Deltomed Laboratories mempertimbangkan alternatif perhitungan dengan menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit Analysis* dalam upaya perencanaan laba, sebab analisis ini akan memberikan kontribusi perhitungan yang lengkap mulai dari pemisahan biaya semivariabel hingga antisipasi terhadap tingkat risiko pengoperasian dengan perhitungan MoS (*Margin of safety*).

Kata kunci : **analisis *cost volume profit* (CVP), perencanaan laba**

## SUMMARY

Hanna Merry Christria, 2014, *Majoring in Business Administration. Concentration of financial management, Faculty of Administration Science, Brawijaya University, Cost-Volume-Profit Analysis in Corporate Profit Planning efforts (research at PT. Deltomed Laboratories)*, Dr. Moch Dzulkirom AR, Drs. Dwiatmanto, Msi, 112 pages + xvi

*The analysis of cost volume profit will give a complex calculation in the plan of corporate profit. This analysis will show the correlation between cost, volume and profit to be able to achieve the expected profit. The purposes of this analysis are application of Cost Volume Profit Analysis in PT. Deltomed Laboratories; and application of Cost Volume Profit Analysis in profit planning at PT. Deltomed Laboratories. The kind of this analysis is descriptive analysis through the case study approach. The technique to collect the data is using interview technique and documentation technique in financial data of PT Deltomed Laboratories.*

*The results showed that all costs incurred by the company not classified by the behavior of the cost. As a result, the estimated cost has not been calculated correctly, because there are elements of fixed costs and variable costs in the cost of semivariabel are not separate. Cost volume profit analysis provides a solution for separation of elements semivariabel costs by using the least squares method to obtain a total fixed cost of Rp 52,996,574,430 and the total variable cost of Rp82.477.200.600. The use of this analysis will help companies to plan increase in profit in 2014, in which the expected profit achieved at a minimum of 20.44% or Rp59.078.903.409 and must be accompanied by the sales of 189,532,042 units or by Rp202.656.076.180. The results of the margin of safety for the PT. Deltomed Laboratories in 2014 by 53%.*

*The suggestion for PT. Deltomed Laboratories is consider the alternative calculation by using Cost-Valume-Profit analysis in Profit Planning efforts, because this analysis will give complete contribution calculation ranging from cost segregation semi verbal to anticipate the risk in using calculation MOS (Margin Of Safety )*

**Key Words : Cost-Volume-Profit analysis (CVP), Profit Planing.**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan kasih dan berkat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Cost Volume Profit Analysis dalam Upaya Perencanaan Laba Perusahaan (Studi pada PT. Deltomed Laboratories)”**.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud dengan baik tanpa adanya dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati perkenankan pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

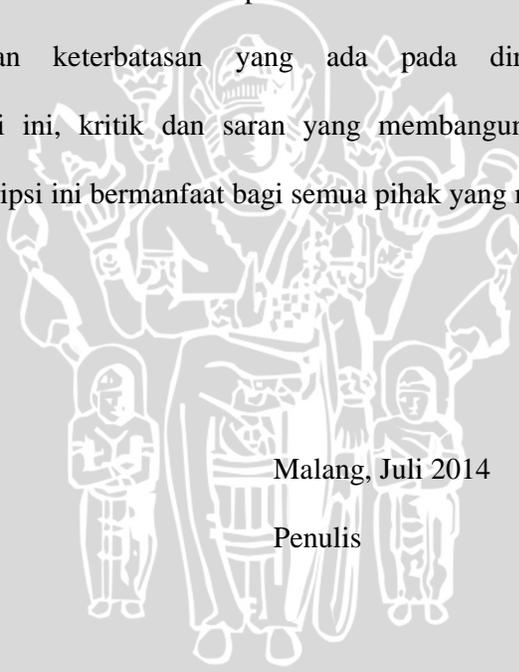
1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS, selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
2. Ibu Prof. Dr. Endang Siti Astuti, M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
3. Bapak Dr. Moch Dzulkirom ARselaku Komisi Pembimbing yang telah dengan sabar meluangkan waktu untuk memberikan masukan, membimbing dan memberikan dukungan kepada penulis.
4. Bapak Drs. Dwiatmanto, MSselaku Komisi Pembimbing yang telah dengan sabar meluangkan waktu untuk memberikan arahan, membimbing dan memberikan dukungan semangat kepada penulis.

5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu, pengalaman, dan nasehat yang membangun selama masa perkuliahan.
6. Bapak Drs. Nyoto Wardoyo selaku Pimpinan PT. Deltomed Laboratories yang telah memberi kesempatan penulis untuk melakukan riset dalam penulisan skripsi ini.
7. Orangtua penulis terkasih, Ayahanda Andreas Alik Marthali dan Ibunda Sri Artinah terimakasih atas kasih sayang, didikan, perhatian, dukungan doa dan semangat serta segala pengorbanan yang diberikan kepada penulis.
8. Kakak-kakak penulis, Priska Christusy Anggaraenidan Daniel Chrishandoyo Putro serta keluarga besar semua yang tidak dapat disebutkan satu persatu terima kasih untuk doa, semangat dan segala perhatian yang telah diberikan.
9. Rekan-rekan seperjuangan mahasiswa angkatan 2010 administrasi bisnis khususnya konsentrasi manajemen keuangan yang telah memberi informasi dan dukungan kepada penulis.
10. Untuk semua Immaners angkatan 2010 tersayang Evi, Febe, Christin, Inka, Nico, Erlin, Monic, Tya, Bonita dan seluruh keluarga besar PMK IMMANUEL UB baik pengurus, kakak-kakak alumni dan seluruh warga yang tidak dapat disebutkan satu per satu terimakasih setiap kebersamaan, dukungan doa, semangat yang diberikan, dan telah menjadi keluarga bagi penulis selama berada di Malang.



11. Adik angkat penulis, Josua Kingsley Sitorus (Pom-Pom) terima kasih untuk rasa persaudaraan, kebersamaan dan setiap semangat yang diberikan.
12. Sahabat-sahabat (Widya, Indah, Lina, Neni, Niar, Marita, Galuh, Nona, Ema, Putri) yang selalu memberi semangat dan motivasi kepada penulis
13. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangandikarenakan keterbatasan yang ada pada diri penulis. Demi kesempurnaan skripsi ini, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.



Malang, Juli 2014

Penulis

Hanna Merry Christria

DAFTAR ISI

	Halaman
MOTTO .....	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
TANDA PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI .....	iv
RINGKASAN.....	v
SUMMARY .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kontribusi Penelitian.....	6
E. Sistematika Pembahasan.....	7
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Biaya.....	12
1. Pengertian Biaya .....	12
2. Klasifikasi Biaya .....	14
(a) Unsur produk.....	14
(b) Hubungannya dengan produksi.....	16
(c) Hubungannya dengan volume.....	16
(d) Pembebanan terhadap departemen .....	16
(e) Daerah fungsional.....	17
(f) Periode pembebanannya terhadap pendapatan.....	18
(g) Pertimbangan ekonomi .....	19
(h) Hubungan dengan masa manfaat.....	19
(i) Hubungannya dengan pengawasan manajemen.....	19

3. Perilaku Biaya .....	20
4. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel .....	22
(a) Metode tinggi-rendah .....	22
(b) Metode <i>Scattergraph</i> .....	23
(c) Metode kuadrat terkecil .....	23
C. Analisis Biaya Volume Laba ( <i>Cost-Volume-Profit / CVP</i> ) .....	24
1. Konsep Analisis Biaya Volume Laba .....	24
2. Asumsi – asumsi Dasar Analisis Biaya Volume Laba.....	26
3. Metode Perhitungan Analisis Biaya Volume Laba .....	29
(a) Margin Kontribusi .....	29
(b) Analisis Titik Impas ( <i>Break Even Point/ BEP</i> ) .....	30
(c) Marjin pengaman ( <i>margin of safety</i> ) .....	32
4. Representasi Grafis dari hubungan CVP .....	33
5. Konsep Bauran Penjualan .....	34
6. Analisis Sensitivitas dan Ketidakpastian .....	36
D. Perencanaan Laba .....	38
1. Laba.....	38
2. Perencanaan Laba .....	39
3. Manfaat Perencanaan Laba .....	40
4. Keterbatasan Perencanaan Laba .....	41

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	42
B. Fokus Penelitian .....	43
C. Pemilihan Lokasi Penelitian .....	44
D. Sumber Data .....	45
E. Teknik Pengumpulan Data .....	46
F. Instrumen Penelitian .....	46
G. Metode Analisis .....	47

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

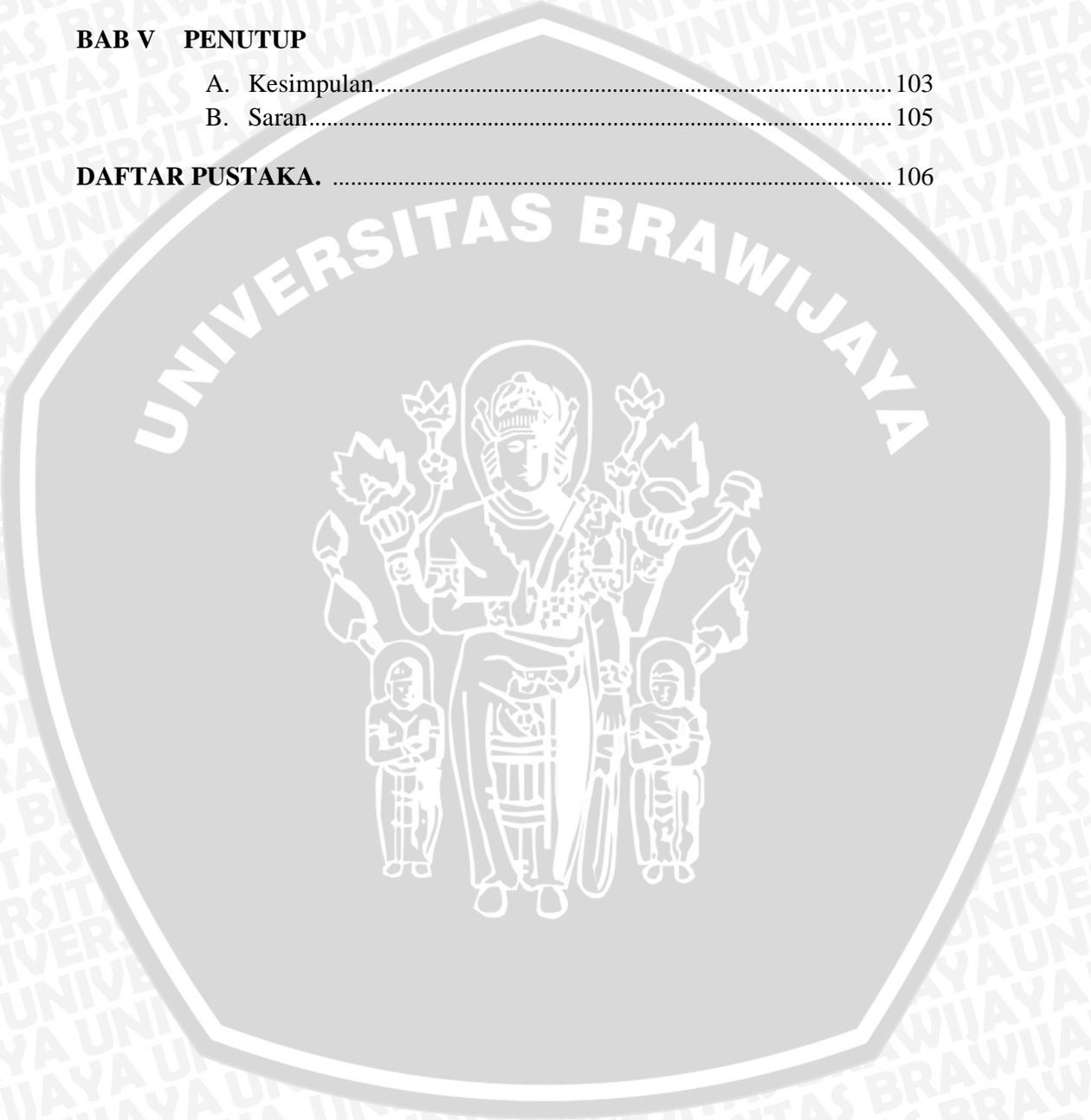
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	51
1. Sejarah Perusahaan.....	51
2. Visi, Misi dan Kebijakan Mutu .....	52
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	53
4. Lokasi dan Sarana Produksi.....	55
5. Segi Tenaga Kerja .....	57
6. Segi Pemasaran.....	59
7. Segi Produksi .....	60

B. Penyajian Data ..... 65  
C. Analisis dan Interpretasi data..... 75  
D. Hasil dan Pembahasan..... 95

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan..... 103  
B. Saran..... 105

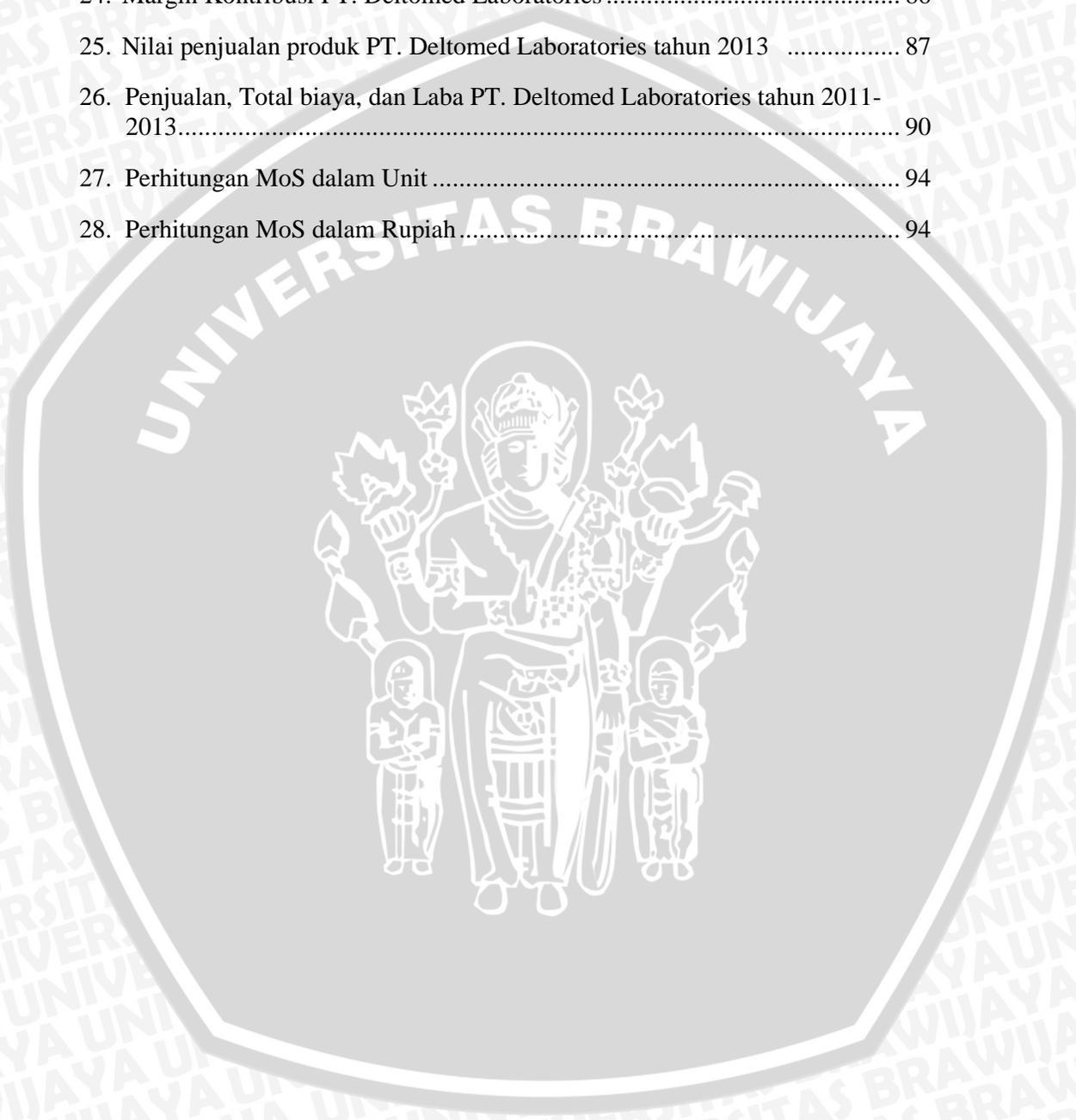
**DAFTAR PUSTAKA.** ..... 106



## Daftar Tabel

No	Judul	Hal.
1.	Rekapitulasi Industri Obat Tradisional di Indonesia.....	3
2.	Rekapitulasi Penjualan, Total biaya, dan Laba PT. Deltomed Laboratories tahun 2011-2013 .....	4
3.	Daftar Ringkasan Kajian Penelitian Terdahulu.....	11
4.	Jumlah Karyawan di PT. Deltomed Laboratories.....	58
5.	Laporan Laba Rugi PT. Deltomed Laboratories tahun 2011 .....	65
6.	Laporan Laba Rugi PT. Deltomed Laboratories tahun 2012.....	66
7.	Laporan Laba Rugi PT. Deltomed Laboratories tahun 2013 .....	67
8.	Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2011 ....	68
9.	Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2012 ....	69
10.	Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013 ....	70
11.	Harga Jual Per Unit PT. Deltomed Laboratories tahun 2013.....	71
12.	Data Volume Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013.....	71
13.	Data Kuantitas Volume Penjualan per bulan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013 .....	72
14.	Daftar Biaya Listrik Pabrik perbulan Tahun 2013 .....	73
15.	Daftar Biaya Listrik Kantor perbulan Tahun 2013 .....	73
16.	Daftar Biaya Telepon, Pos, dan Giro perbulan Tahun 2013 .....	74
17.	Daftar Biaya Air perbulan Tahun 2013.....	74
18.	Daftar Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biayanya di PT. Deltomed Laboratories.....	75
19.	Pemisahan Biaya Listrik Pabrik PT. Deltomed Laboratories Tahun 2013 ....	77
20.	Pemisahan Biaya Listrik Kantor PT. Deltomed Laboratories tahun 2013.....	79
21.	Pemisahan Biaya Air PT. Deltomed Laboratories tahun 2013.....	81
22.	Pemisahan Biaya Telepon, Pos, dan Giro PT. Deltomed Laboratories Tahun 2013 .....	83

23. Rekapitulasi Pemisahan biaya semivariabel PT. Deltomed Laboratories Tahun 2013.....	85
24. Margin Kontribusi PT. Deltomed Laboratories .....	86
25. Nilai penjualan produk PT. Deltomed Laboratories tahun 2013 .....	87
26. Penjualan, Total biaya, dan Laba PT. Deltomed Laboratories tahun 2011-2013.....	90
27. Perhitungan MoS dalam Unit .....	94
28. Perhitungan MoS dalam Rupiah.....	94

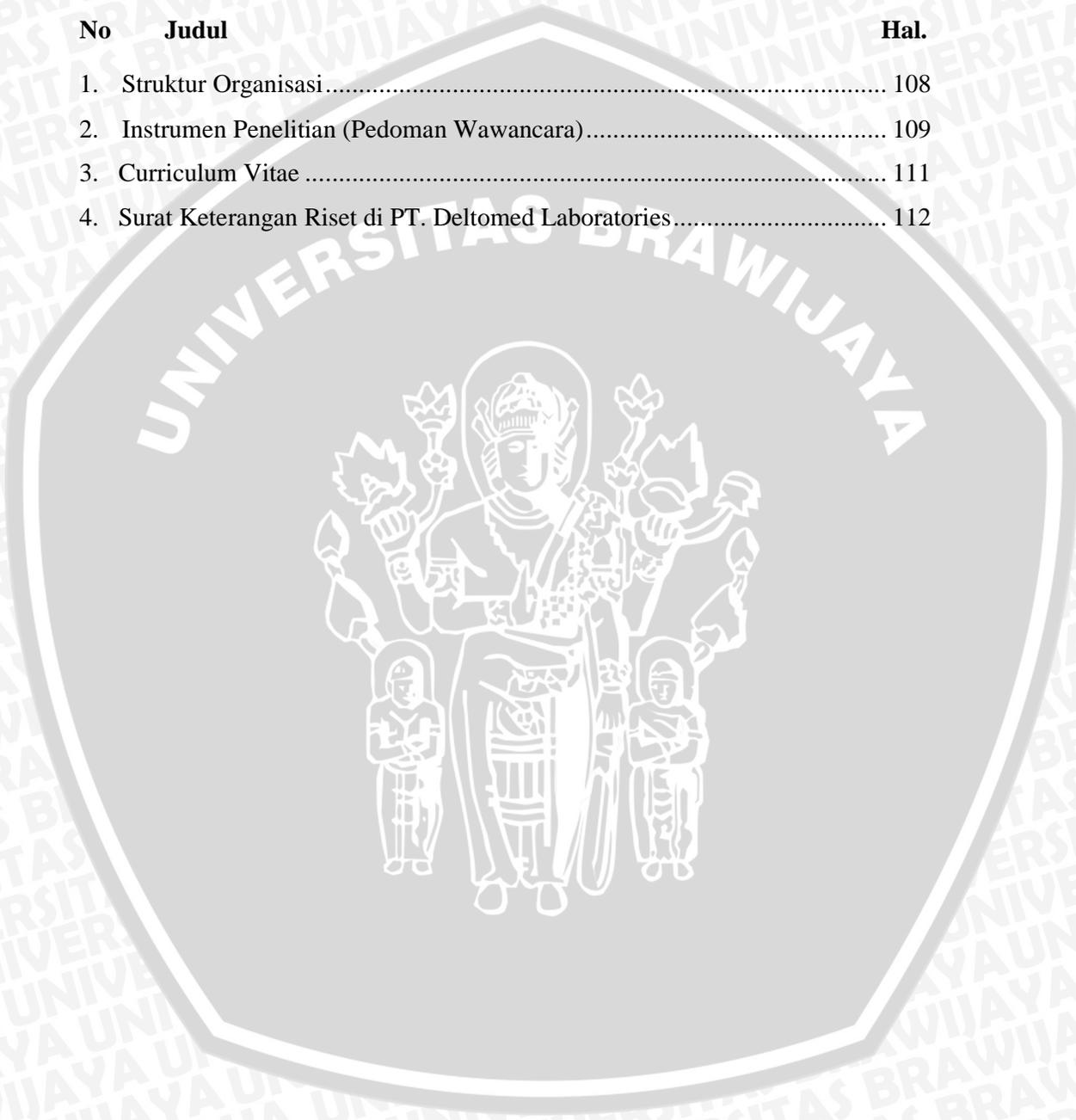


DAFTAR GAMBAR / BAGAN

No	Judul	Hal.
1.	Hubungan CVP Kurva Linear.....	27
2.	Grafik Biaya Volume Laba.....	34
3.	Contoh Analisis <i>Spreadsheet</i> atas Hubungan CVP .....	37
4.	Alur Proses Produksi bentuk Sirup .....	63
5.	Alur Proses Produksi dalam Bentuk Tablet, Kapsul dan Pil.....	64
6.	Grafik biaya volume laba PT. Deltomed Laboratories (2014).....	97
6.	Grafik biaya volume laba produk Antangin Cair (2014) .....	98
6.	Grafik biaya volume laba produk Antangin Tablet (2014) .....	98
6.	Grafik biaya volume laba produk Srong Pas (2014).....	99
6.	Grafik biaya volume laba produk Rapet Wangi (2014).....	99
6.	Grafik biaya volume laba produk Pil Tuntas (2014) .....	100
6.	Grafik biaya volume laba produk Antalinu (2014).....	100
6.	Grafik biaya volume laba produk OB Herbal (2014) .....	101

## DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Hal.
1.	Struktur Organisasi.....	108
2.	Instrumen Penelitian (Pedoman Wawancara).....	109
3.	Curriculum Vitae .....	111
4.	Surat Keterangan Riset di PT. Deltomed Laboratories.....	112



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan dan sasaran yang hendak dicapai. Tujuan perusahaan dapat bersifat tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek yaitu tujuan yang berfokus pada pencapaian laba usaha yang optimal, sedangkan tujuan jangka panjang yaitu tujuan yang mengarahkan perusahaan pada segala tindakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Pencapaian tujuan ini akan bergantung pada bagaimana cara manajemen dalam mengelola perusahaan tersebut.

Manajemen yang tepat akan membawa perusahaan pada sebuah keberhasilan. Manajemen yang diperankan oleh seorang manajer ini memiliki tanggungjawab yang besar dalam menjamin tercapainya setiap tujuan perusahaan. Pihak manajemen dituntut untuk mampu mengatur sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien. Kemampuan manajemen dalam mengatur sumber daya tersebut berkenaan dengan pemilihan keputusan yang sekiranya akan membawa keuntungan bagi perusahaan. Apabila manajemen tidak mampu memilih keputusan yang terbaik bagi perusahaan, maka besar kemungkinan akan menimbulkan risiko yang merugikan perusahaan di masa yang akan datang. Agar manajemen tidak salah dalam memilih keputusan maka diperlukan suatu perencanaan yang matang untuk mempersiapkan masa depan perusahaan.

Perencanaan merupakan salah satu bagian dari fungsi manajemen. Perencanaan dimaksudkan untuk menolong manajemen dalam mengantisipasi segala kemungkinan yang akan terjadi di masa depan. Perencanaan yang dilakukan manajemen digunakan untuk menyusun serangkaian tindakan dan merumuskan kebijakan agar tercapai seluruh tujuan dari perusahaan itu.

Perencanaan berdasarkan tujuan perusahaan dalam meraih laba yang optimal dinamakan perencanaan laba. Definisi perencanaan laba menurut Sirait (2006: 16) “Rencana laba adalah pengungkapan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan dalam segi keuangannya.” Perencanaan laba memberi sejumlah manfaat bagi perusahaan, yaitu mengarahkan perusahaan pada penggunaan modal dan penghematan biaya secara optimal. Perencanaan laba juga dapat digunakan perusahaan untuk mengevaluasi kinerja manajemen (Carter, 2009:7). Evaluasi kinerja ini dilakukan untuk mengukur sejauh mana manajemen telah bekerja optimal dalam menciptakan laba bagi perusahaan.

Setiap kebijakan yang diambil manajemen sebaiknya memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, volume dan harga jual produk. Besar atau kecilnya laba usaha perusahaan sangat bergantung kepada perubahan volume penjualan dan pola perilaku biayanya. Volume penjualan akan berpengaruh signifikan terhadap jumlah pendapatan yang diperoleh perusahaan dan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Apabila volume penjualan meningkat maka jumlah pendapatan dan biaya variabel juga akan meningkat. Oleh karena itu, manajemen harus cermat dalam merencanakan setiap aktivitas perusahaan dan memperhatikan

hubungan antara biaya, volume dan laba secara menyeluruh agar mampu mencapai laba yang diharapkan.

Instrumen yang tepat digunakan dalam merencanakan laba adalah analisis biaya-volume-laba. Horngren (2008:69) mengemukakan bahwa “Analisis biaya-volume-laba (*cost volume profit analysis*) 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.” Melalui analisis ini, akan membantu akuntan manajemen dalam menyediakan informasi mengenai penentuan biaya tetap atau biaya variabel dan perubahan harga. Analisis *cost volume profit* juga dapat digunakan untuk menghitung volume penjualan yang mempengaruhi laba operasi perusahaan, seperti menentukan kuantitas barang yang diproduksi atau jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan. Serta dapat pula digunakan untuk mengevaluasi volume penjualan yang harus berubah akibat kebijakan perubahan dalam harga, biaya variabel dan biaya tetap.

Penelitian terhadap analisis *cost volume profit* akan dilakukan pada industri pengolahan obat tradisional (herbal) yang saat ini sedang mengalami perkembangan yang pesat di Indonesia, sebagaimana ditunjukkan pada tabel 1.1 berikut:

**Tabel 1.1 Rekapitulasi Industri Obat Tradisional di Indonesia**

REKAPITULASI INDUSTRI OBAT TRADISIONAL	
Tahun	Jumlah Industri
2011	91
2012	92
2013	110

Sumber: <http://apif.binfar.depkes.go.id> (data diolah 2014)

Perkembangan yang pesat di industri ini, mendorong persaingan yang cukup ketat dalam mempertahankan eksistensi perusahaan. PT. Deltomed Laboratories adalah salah satu perusahaan manufaktur yang memproduksi obat tradisional (herbal). PT. Deltomed Laboratories dalam menjalankan bisnisnya seringkali diperhadapkan oleh berbagai tantangan seperti ketidakpastian bisnis yang terus bergejolak ditengah persaingan yang semakin ketat. Persaingan dan situasi bisnis yang tidak menentu, mengharuskan perusahaan untuk berhati-hati dalam mengambil keputusan yang akan mempengaruhi pertumbuhan laba perusahaan. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu analisis yang cermat dalam melakukan perencanaan laba perusahaan.

Tabel berikut ini menggambarkan perkembangan laba PT. Deltomed Laboratories dari tahun 2011 hingga tahun 2013.

**Tabel 1.2 Rekapitulasi Penjualan, Total biaya, dan Laba PT. Deltomed Laboratories tahun 2011-2013**

<b>REKAPITULASI PENJUALAN, TOTAL BIAYA, DAN LABA</b>				
Tahun	Penjualan	Total Biaya	Laba	Pertumbuhan Laba
2011	Rp147.615.301.672	Rp113.325.616.350	Rp 34.289.685.322	-
2012	Rp159.153.964.067	Rp117.856.119.313	Rp 41.297.844.754	20,44%
2013	Rp184.526.335.150	Rp135.473.775.030	Rp 49.052.560.120	18,78%

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan, biaya dan laba perusahaan mengalami peningkatan setiap tahunnya, namun jika dilihat dari pertumbuhan laba perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2012 hingga tahun 2013 yaitu sebesar 20,44% menjadi 18,78%. Hal ini mengisyaratkan

bahwa perlunya suatu perhitungan yang cermat dalam hubungan penjualan, biaya dan laba untuk merencanakan laba dengan baik agar mengalami peningkatan juga dalam pertumbuhan labanya.

Analisis *cost volume profit* ini akan memberikan suatu perhitungan yang kompleks dalam perencanaan laba perusahaan. Analisis ini akan menunjukkan seberapa besar margin kontribusi perusahaan yang dapat digunakan untuk mencetak laba operasi, hingga penentuan laba yang diharapkan dalam perencanaan laba perusahaan. PT. Deltomed Laboratories sebagai perusahaan multiproduk juga dapat memanfaatkan analisis ini dalam menentukan produk mana yang lebih menguntungkan untuk dijual dan mengevaluasi tingkat penjualan PT. Deltomed Laboratories agar memberikan laba yang optimal.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian dan ingin mengkaji lebih dalam mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“*Cost Volume Profit Analysis* dalam Upaya Perencanaan Laba Perusahaan (Studi pada PT. Deltomed Laboratories)”**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *Cost Volume Profit Analysis* pada PT. Deltomed Laboratories?

2. Bagaimana penerapan *Cost Volume Profit Analysis* dalam perencanaan laba pada PT. Deltomed Laboratories?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit Analysis* pada PT. Deltomed Laboratories.
2. Untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit Analysis* dalam perencanaan laba pada PT. Deltomed Laboratories.

### D. Kontribusi Penelitian

Penelitian yang dilaksanakan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai berikut:

1. Kontribusi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya dan menambah pengetahuan mengenai *Cost Volume Profit Analysis* dalam upaya perencanaan laba perusahaan.

2. Kontribusi Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pemikiran yang dapat membantu manajemen perusahaan dalam melakukan perencanaan laba di masa yang akan datang.

## E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teoritis yang mengemukakan teori-teori dari buku ilmiah, jurnal dan hasil penelitian yang berkaitan dengan *Cost Volume Profit Analysis*.

### BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang bagaimana penelitian skripsi ini dilakukan. Isi dari bab ini meliputi jenis penelitian, fokus penelitian, pemilihan lokasi penelitian dan situs penelitian, sumber data, pengumpulan data, instrumen penelitian, dan metode analisis.

### BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBASAN

Bab ini menjelaskan mengenai penyajian data dalam penelitian dan juga analisis dan interpretasi dari hasil penelitian. Penyajian data dan hasil analisis akan dipaparkan dalam bentuk teks, tabel grafik yang akan disertai dengan ulasan dari hasil analisis data.

### BAB V : PENUTUP

Bab ini menguraikan kesimpulan dan saran dalam penelitian. Kesimpulan secara garis besar menjawab dari tujuan penelitian. Saran memuat implementasi penemuan dan rekomendasi kebijakan yang akan datang.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai biaya volume laba dapat digunakan sebagai acuan penelitian yaitu:

**1. Rina Lidia Assa (2013) dengan judul Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba.**

Penelitian yang dilakukan pada PT. Tropica Cocoprima Manado, tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba. Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian ini yaitu perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan. PT. Tropica Cocoprima diharapkan mampu menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.

**2. Lamia Azmi (2013) dengan judul Penerapan *Cost Volume Profit Analysis* sebagai Alat Perencanaan Laba dan Pengambilan Keputusan Penjualan**

Penelitian yang dilakukan pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Regional III Malang, tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana

penerapan Cost Volume Profit Analysis sebagai alat perencanaan laba dan pengambilan keputusan penjualan. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) mengumpulkan data-data perusahaan 2) mengklasifikasi biaya 3) perhitungan contribution margin ratio 4) perhitungan break even point 5) perencanaan laba dan penjualan 6) penetapan harga jual tahun 2012 dan 7) perhitungan margin of safety

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya variabel sebesar Rp 541.966.891.705 dan biaya tetap sebesar Rp 14.685.637.075, dengan *Contribution Margin Ratio* untuk masing-masing produk adalah tidak sama yang berarti PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Regional III Malang selalu memprioritaskan produk mana yang lebih banyak dijual agar mendapatkan laba yang lebih besar.

Perencanaan laba dan penjualan tahun 2012, dimana perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 20% dari laba tahun 2011. Dari hasil perhitungan, dengan kenaikan laba sebesar 20% maka perusahaan dapat memperoleh keuntungan sebesar Rp 41.176.228.867 dengan tingkat penjualan yang dicapai sebesar 220.797.889 kg. *Margin of Safety* adalah batas penurunan penjualan yang bisa ditolerir agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Besarnya *Margin of Safety* yang diperoleh dari hasil perhitungan adalah 73,71%

Saran yang diberikan pada perusahaan adalah agar perencanaan laba perusahaan dapat terealisasi, maka manajemen harus dapat memperkirakan bagaimana pengaruh perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap pencapaian laba perusahaan

**3. R. Radikha Widya Dirhotsaha (2013) dengan judul Penerapan *Cost, Volume, Profit Analysis* sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba**

Penelitian yang dilakukan pada PT. Industri Kemasan Semen Gresik, tujuan penelitian untuk merencanakan laba tahun 2012 pada tingkat laba yang di tentukan. Jenis penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Alat pengumpulan data menggunakan dokumentasi pada data keuangan PT. Industri Kemasan Semen Gresik.

Hasil penelitian ini menunjukkan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap sebesar Rp 33.648.601.360,75 dan biaya variabel sebesar Rp128.655.610.037,21, *Contribution Margin Ratio* total sebesar 37,50%. Perhitungan BEP menunjukkan, BEP mix produknya sebesar 93.008.971 unit atau sebesar Rp 89.737.016.655,23. Perencanaan penjualan dan laba PT. Industri Kemasan Semen Gresik merencanakan kenaikan laba pada tahun 2012 sebesar 25%. Untuk mencapai target kenaikan laba perusahaan maka PT. Industri Kemasan Semen Gresik harus menaikkan penjualan sebesar 243.428.190 unit atau sebesar Rp 234.864.212.910,05 . Berdasarkan perhitungan perencanaan penjualan dan laba tahun 2012 pada PT. Industri Kemasan Semen Gresik *margin of safety* diperoleh sebesar 61,80 %.

Saran yang diberikan PT. Industri Kemasan Semen Gresik sebaiknya melakukan identifikasi terhadap segala aspek-aspek yang ada dalam kegiatannya dan mempertimbangkan penggunaan *cost, volume, profit analysis* dalam kegiatan perencanaan laba dan penjualannya.

Pada tabel 2.1 menunjukkan ringkasan kajian penelitian terdahulu dalam bentuk hasil penelitian beserta perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti.

**Tabel 2.1. Daftar Ringkasan Kajian Penelitian Terdahulu**

No	Judul, nama dan tahun	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	“Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i> (CVP) dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba” oleh Rina Lidia Assa 2013	Hasil penelitian ini yaitu perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan	Penelitian ini melakukan penelitian dengan menggunakan BEP produk tunggal saja sedangkan peneliti menggunakan BEP Mix	Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis <i>Cost Volume Profit</i> dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba di suatu perusahaan
2	“Penerapan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> sebagai Alat Perencanaan Laba dan Pengambilan Keputusan Penjualan” Oleh Lamia Azmi 2013	<i>Contribution Margin Ratio</i> dapat bermanfaat pada perusahaan multiproduk dalam memprioritaskan produk mana yang lebih banyak dijual agar mendapatkan laba lebih besar.	CVP dalam penelitian ini digunakan juga untuk menentukan harga jual sedangkan peneliti hanya untuk melakukan perencanaan laba	Analisis CVP yang digunakan untuk menganalisis perusahaan multiproduk dalam merencanakan labanya.

3	“Penerapan <i>Cost, Volume, Profit Analysis</i> sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba” Oleh R. Radikha Widya Dirhotsaha 2013	Hasil penelitian ini membuktikan bahwa analisis CVP mampu memberikan gambaran yang lebih komplrit dan terperinci dalam aspek biaya dan penjualan.	Perbedaannya dalam menentukan perencanaan laba peneliti terdahulu menggunakan persamaan kontribusi margin rata-rata tertimbang, sedangkan peneliti dengan persamaan <i>cost volume profit</i>	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis <i>Cost Volume Profit</i> dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba di suatu perusahaan
---	--	---	---	--

Sumber: Data diolah

## B. Biaya

### 1. Pengertian Biaya

Pemahaman atas konsep dan istilah biaya menjadi dasar penting dalam memulai pembahasan mengenai *cost volume profit analysis*. Akuntansi mengenal dua istilah yaitu biaya dan beban. Kedua istilah ini sering kali menimbulkan kerancuan bagi masyarakat awam, karena karakteristik dan sifat keduanya yang hampir sama atau mirip. Namun sebenarnya biaya dan beban dapat didefinisikan secara jelas dan terpisah. Biaya seringkali digambarkan sebagai cerminan dari kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Sebagaimana dikemukakan oleh Witjaksono (2013:14) “*Cost* merupakan refleksi kemampuan suatu organisasi dalam mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.”

Menurut Horngren (2008,31) biaya dapat didefinisikan sebagai berikut:

Akuntan mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu biaya (seperti bahan langsung dan iklan) biasanya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan dalam rangka mendapatkan barang dan jasa.

Sumber daya yang dikorbankan dalam definisi diatas merujuk pada kas atau setara kas, disebut setara kas (*cash equivalent*) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang dan jasa yang dikehendaki (Simamora, 2012:40). Kemudian kas atau setara kas ini diharapkan dapat memberikan manfaat di masa depan dalam memberikan pendapatan atau laba tertentu sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai perusahaan. (Ikhsan 2009:49)

Biaya yang masih akan memberikan manfaat di masa depan dan belum berakhir batas waktunya dikelompokkan sebagai aktiva, sedangkan biaya yang akan diperoleh manfaatnya pada periode berjalan atau saat ini dan habis dikonsumsi/dipakai dalam menghasilkan pendapatan dicatat sebagai beban. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Kusnadi (2005:136) bahwa “Beban didefinisikan sebagai biaya yang telah memberikan suatu manfaat (*benefit*) dan sekarang telah berakhir (*expired*).”

Beban dibandingkan dengan penghasilan (*revenue*) guna menetapkan pendapatan bersih atau rugi selama waktu tertentu. Jika beban lebih besar dari penghasilan maka perusahaan dikatakan mengalami rugi. Sebaliknya jika beban lebih kecil dari penghasilan maka perusahaan mendapat laba.

Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan sejumlah nilai yang diukur dalam satuan moneter (rupiah) dan dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa. Biaya akan memberikan manfaat tidak

hanya di masa sekarang melainkan juga di masa yang akan datang dan dicatat di neraca sebagai aktiva, sedangkan beban merupakan biaya yang telah memberikan manfaat sekarang dan telah habis digunakan. Beban dibandingkan dengan penghasilan sehingga akan mempengaruhi laba atau rugi suatu perusahaan, maka dari itu beban akan dicatat pada laporan laba rugi.

## 2. Klasifikasi Biaya

Keberhasilan manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan biaya sangat dipengaruhi oleh pemahaman mengenai hubungan biaya dengan aktivitas bisnis dalam perusahaan. Menurut Kusnadi (2005: 141), Biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Unsur produk
- b. Hubungannya dengan produksi
- c. Hubungannya dengan volume
- d. Pembebanan terhadap departemen
- e. Daerah fungsional
- f. Periode pembebanannya terhadap pendapatan
- g. Pertimbangan ekonomi
- h. Hubungan dengan masa manfaat
- i. Hubungannya dengan pengawasan manajemen

Klasifikasi biaya tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

### (a) Pengklasifikasian biaya berdasarkan unsur produk

Pengklasifikasian biaya ini digunakan untuk menyediakan informasi yang diperlukan manajemen dalam mengukur pendapatan dan menetapkan harga pokok suatu produk. Unsur biaya suatu produk meliputi biaya bahan, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik.

(1) Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan merupakan biaya yang timbul akibat pemakaian bahan utama dalam proses produksi yang diolah menjadi produk jadi dengan adanya penambahan biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik. Bahan langsung adalah bahan baku dari produksi yang dapat dengan mudah ditelusuri sampai ke produk jadi.

(2) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang langsung dapat dengan mudah ditelusuri secara fisik kedalam pembuatan produk jadi. Contoh dari tenaga kerja langsung ialah karyawan staff, operator mesin pabrik, manajer dan penyelia, karyawan perawat mesin, dan orang-orang yang menangani bahan baku.

(3) *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan semua biaya pabrikasi selain dari biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya ini digolongkan kedalam tiga jenis biaya: bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, dan pabrikasi lain-lain. Biaya bahan tidak langsung/ bahan penolong adalah semua biaya bahan baku yang digunakan dalam proses produksi namun tidak mudah untuk ditelusuri karena bukan bagian utama dari produk jadi. Biaya tenaga kerja tidak langsung merupakan biaya tenaga kerja yang tidak bekerja secara langsung atas produk, namun jasanya diperlukan untuk proses produksi dan biasanya dibayarkan atas dasar waktu seperti mandor, satpam pabrik, dan manajer pabrik. Biaya

pabrikasi lain-lain biaya pabrikasi selain dari biaya bahan baku dan tenaga kerja. Contohnya adalah beban penyusutan, asuransi, pajak bumi dan bangunan, listrik.

### **(b) Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Hubungannya dengan Produksi**

Biaya dapat diklasifikasikan kedalam dua kategori yaitu:

#### **(1) Biaya prima (*prime cost*)**

Biaya prima adalah biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, dimana kedua biaya tersebut berhubungan secara langsung dengan produksi.

#### **(2) Biaya konversi (*conversion cost*)**

Biaya konversi terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

### **(c) Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Hubungannya dengan Volume**

Biaya yang berubah sesuai dengan perubahan volume dalam produksi. Klasifikasi biaya ini terdiri atas biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel yang akan dibahas secara khusus pada pembahasan perilaku biaya.

### **(d) Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Pembebanan terhadap Departemen**

Tujuan dalam penetapan biaya menurut departemen untuk membantu manajemen mengukur pendapatan, mengendalikan dan mengawasi biaya *overhead*. Perusahaan manufaktur biasanya akan memiliki dua departemen yaitu departemen produksi dan departemen jasa.

(1) Departemen Produksi

Departemen Produksi merupakan departemen yang berkaitan langsung dalam kegiatan produksi, seperti pada proses konversi atau pembuatan suatu produk.

(2) Departemen Jasa

Departemen Jasa merupakan departemen yang tidak secara langsung berhubungan dengan proses produksi dan hanya memberikan jasa atau layanan untuk departemen lain.

**(e) Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Daerah fungsional**

Biaya yang diklasifikasikan secara fungsional ini disesuaikan dengan aktivitas yang dikerjakan. Sehingga biaya dibagi menjadi empat golongan, yaitu:

(1) Biaya manufaktur

Biaya manufaktur ialah biaya yang berhubungan dengan produksi suatu barang.

(2) Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran ialah segala biaya yang dikeluarkan dalam kaitannya terhadap penjualan suatu barang dan jasa.

(3) Biaya Administrasi

Biaya administrasi ialah biaya yang digunakan untuk mengawasi, mengarahkan, dan mengoperasikan suatu perusahaan serta memasukkan gaji yang akan dibayarkan kepada karyawan.

(4) Biaya keuangan meliputi biaya yang berhubungan dengan perolehan dana untuk menjalankan suatu perusahaan.

**(f) Pengklasifikasian biaya berdasarkan periode pembebanannya terhadap pendapatan**

Biaya dapat diklasifikasikan kedalam kategori yang menghubungkan periode dimana manfaat diperoleh melalui perbandingan beban terhadap penghasilan pada periode yang tepat. Pengkategorian biaya ini sebagai berikut:

**(1) Biaya produk**

Biaya produk adalah biaya yang secara langsung dapat diidentifikasi ke produk. Biaya ini dimasukkan ke dalam persediaan sampai produk itu selesai. Manfaat dari biaya ini akan diterima ketika produk telah terjual, biaya produk total akan dicatat sebagai beban. Beban ini disebut dengan harga pokok penjualan, kemudian diperbandingkan dengan penghasilan dalam periode penjualan produk tersebut.

**(2) Biaya periodik**

Biaya periodik adalah semua biaya nonpabrikasi yang dikeluarkan untuk menjual produk. Biaya ini dicatat sebagai beban setelah dikeluarkan dan langsung diakui pada periode berjalan. Biaya periodik digolongkan menjadi dua yaitu beban penjualan, beban umum dan administrasi. Beban penjualan dikeluarkan dalam memasarkan dan mengirimkan produk kepada pelanggan. Beban umum dan administrasi dikeluarkan

dalam administrasi bisnis, namun tidak berhubungan dengan fungsi pabrikasi atau penjualan.

**(g) Pengklasifikasian biaya berdasarkan pertimbangan ekonomi**

Untuk menyikapi sumber kekayaan perusahaan yang sering terbatas maka manajemen perlu membuat rencana yang tepat. Manajemen dapat memasukkan analisis biaya kesempatan untuk setiap keputusan yang diambilnya. Biaya kesempatan (*opportunity analysis*) adalah nilai manfaat yang dapat diukur dengan cara memilih serangkaian tindakan alternatif.

**(h) Pengklasifikasian biaya berdasarkan hubungan dengan masa manfaat**

Menurut jangka waktu manfaat yang diperoleh, maka biaya dibagi menjadi dua yaitu:

- (1) Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang memiliki manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Satu periode akuntansi biasanya berlangsung selama setahun.
- (2) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya yang mempunyai masa manfaat paling lama hanya satu periode akuntansi saat terjadinya pengeluaran tersebut.

**(i) Pengklasifikasian biaya berdasarkan hubungannya dengan pengawasan manajemen**

Menurut pengawasan manajemen, maka biaya dibagi menjadi tiga yaitu:

(1) Biaya rekayasa

Biaya rekayasa adalah taksiran unsur biaya yang dibebankan dengan jumlah yang paling tepat dan wajar, misalnya biaya bahan baku (bahan langsung)

(2) Biaya kebijakan

Biaya kebijakan adalah semua unsur biaya yang telah terprogram dan ditetapkan sesuai dengan kebijakan manajemen, misalnya biaya riset, biaya pensiun, dan biaya iklan.

(3) Biaya komitmen

Biaya komitmen adalah unsur biaya yang terbentuk dari konsekuensi komitmen yang sebelumnya telah dibuat dan tidak dapat dihindarkan.

Misalnya gaji manajer yang memiliki kontrak kerja, beban depresiasi.

Biaya rekayasa dan biaya kebijakan memiliki sifat yang terkendali, sedangkan biaya komitmen sifatnya tidak terkendali untuk jangka pendek namun akan terkendali untuk jangka panjang.

### 3. Perilaku biaya

Perilaku biaya merupakan pemahaman mengenai bagaimana reaksi dari perubahan biaya terhadap perubahan yang berlangsung pada tingkat aktivitas bisnis (Simamora, 2012:135). Menurut Mulyadi (2005:465) mengemukakan bahwa “analisis perilaku biaya merupakan hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan”. Pemahaman perilaku biaya ini akan bermanfaat bagi manajer dalam membuat keputusan manajemen melalui taksiran biaya. Perilaku biaya dapat digunakan dalam memprediksi laba bisnis

melalui perubahan pendapatan dan volume produksi perusahaan. Perilaku biaya ini diklasifikasikan menjadi tiga yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran atau biaya semivariabel.

(a) Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak mengalami perubahan walaupun terjadi perubahan pada aktivitas bisnis dalam rentang yang relevan atau rentang aktivitas yang terbatas. (Carter, 2009:68). Jadi meskipun terjadi perubahan aktivitas bisnis seperti peningkatan atau penurunan pada aktivitas penjualan maupun produksi, biaya ini tidak terpengaruh dan tidak berubah jumlahnya. Total biaya tetap akan berubah diluar rentang aktivitas yang relevan. Contohnya adalah pajak bumi dan bangunan pabrik, gaji pokok para pegawai, dan premi asuransi gedung pabrik lazimnya tidak berubah seiring perubahan kuantitas volume produksi.

(b) Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya mengalami perubahan sebanding dengan perubahan pada aktivitas bisnis perusahaan yang secara langsung menimbulkan biaya tersebut. "Biaya ini berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau penjualan karena besarnya ditentukan oleh berapa besar volume produksi atau penjualan yang dilakukan"(Syamsuddin, 2009: 92). Biaya variabel ini meliputi biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan seluruh biaya yang dapat diidentifikasi langsung dengan aktivitas yang menimbulkan

biaya tersebut. Contohnya semakin banyak unit yang diproduksi maka kebutuhan bahan baku dan tenaga kerja langsung juga akan semakin meningkat secara proporsional.

(c) Biaya Semi Variabel/ Campuran

Biaya semi variabel/ campuran merupakan biaya yang memiliki karakteristik biaya tetap dan variabel didalamnya. Seperti biaya telepon, listrik, air, biaya perjalanan dinas, pajak penghasilan dan gaji wiraniaga. Contoh pada proporsi biaya telepon yang harus dibayar pelanggan berperilaku tetap yaitu biaya abonemen sedangkan perilaku biaya variabel ditunjukkan oleh banyaknya pemakaian pulsa telepon.

#### 4. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel

Perilaku biaya akan memberi manfaat bagi manajemen dalam mengambil keputusan manajerial, manakala biaya semi variabel dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Metode pemisahan biaya semivariabel dapat digunakan dengan beberapa teknik menurut Carter (2009:74), yaitu :

- a. Metode tinggi-rendah (*High and low points*)
- b. Metode *Scattergraph*
- c. Metode kuadrat terkecil (*Least squares*)

Teknik-teknik dalam memisahkan biaya semivariabel tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

(a) Metode tinggi-rendah (*High and low points*)

Metode ini bersifat sederhana, dengan melakukan identifikasi terhadap unsur tetap dan unsur variabel dalam biaya yang dihitung

melalui dua titik saja. Titik data yang dipilih dari suatu periode dengan aktivitas tertinggi dan terendah. Metode ini berasumsi bahwa titik-titik data yang lain berada sejajar garis lurus diantara titik tinggi dan titik rendah. Oleh karena itu, hasil perkiraan total biaya dengan metode ini dianggap tidak menunjukkan perkiraan biaya tetap dan biaya variabel yang sebenarnya. Akibatnya, metode ini dianggap kurang akurat dalam menentukan perilaku biaya.

(b) Metode *Scattergraph*

Metode *scattergraph* melakukan analisis perilaku biaya dengan tafsiran visual yaitu grafik. Biaya yang akan dianalisis disebut variabel dependen/terikat yang diplot pada sumbu y atau garis vertikal, sedangkan pembandingnya yaitu aktivitas terkait disebut variabel independen/bebas, (misalnya jumlah unit output, jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan persentase kapasitas) akan digambarkan disepanjang sumbu x atau garis horizontal. Metode ini menggunakan semua data biaya yang tersedia, bukan hanya dua titik saja. Namun metode *scattergraph* bisa saja bias karena garis biaya yang digambarkan melalui plot data didasarkan pada interpretasi visual.

(c) Metode kuadrat terkecil (*Least squares*)

Metode *least squares* merupakan metode secara matematis yang digunakan untuk menentukan garis yang paling sesuai atau garis regresi. Menurut Arsyad (2011:180), “Metode kuadrat kecil adalah proses matematis untuk menentukan intersep dan slope garis yang paling tepat

yang menghasilkan jumlah kuadrat deviasi (atau simpangan) yang minimum”. Metode ini dapat digunakan untuk mencari nilai dari parameter  $a$  dan  $b$  yang ditunjukkan oleh persamaan regresi yang menghubungkan nilai  $X_i$  dengan variabel dependen  $Y$ . (Arsyad, 2011:179). Penentuan garis regresi dapat dilihat dengan menggunakan rumus garis lurus berikut :

$$Y = a + bX$$

$X$  adalah variabel bebas (*variable independent*) yaitu tingkat aktivitas yang terkait.  $Y$  adalah variabel terikat (*variable dependent*) yaitu biaya yang akan dianalisis atau total biaya semi variabel. Kemudian menurut Umar (2008:114) variabel  $a$  dan variabel  $b$  dapat dihitung melalui rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$

variabel  $a$  adalah nilai konstan yaitu biaya tetap total, variabel  $b$  adalah koefisien arah regresi yaitu biaya variabel per unit, dan  $n$  adalah jumlah pengamatan.

### C. Analisis Biaya Volume Laba (*Cost-Volume-Profit / CVP*)

#### 1. Konsep Analisis Biaya Volume Laba

Raiborn & Kinney (2011:480) mengemukakan bahwa “pergeseran dalam biaya dan volume serta akibat yang dihasilkan laba disebut dengan analisis

biaya volume laba”. Analisis biaya volume laba merupakan alat pengambilan keputusan jangka pendek, sebagaimana yang dikemukakan oleh Carter (2009:268) “Analisis biaya-volume-laba (*cost – volume - profit analysis*) merupakan alat perencanaan jangka pendek yang menggunakan perhitungan biaya langsung untuk menganalisis hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan.” Keputusan jangka pendek merupakan keputusan yang diharapkan berpengaruh pada aktivitas dalam kurun waktu kira-kira satu tahun dari masa pengambilan keputusan tersebut. Sehingga analisis ini dapat digunakan dalam perencanaan laba jangka pendek.

Menurut Horngren (2008:69), Analisis biaya volume laba dapat digunakan 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.” Analisis biaya volume laba dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- (a) Membantu dalam memperingatkan manajer terhadap risiko dan imbalan yang terdapat pada setiap keputusan yang diambil. (Horngren 2008:70)
- (b) Membantu manajer dalam pengambilan keputusan baik mengenai strategi bisnis maupun untuk melakukan perencanaan jangka panjang, serta keputusan tentang fitur produk dan penetapan harga. (Horngren 2008: 71)
- (c) Membantu manajer dalam membuat keputusan atas suatu produk dengan melakukan suatu perkiraan profitabilitas yang diharapkan atas pilihan keputusan yang diambil. (Horngren 2008: 79)

Analisis biaya volume laba ini sering pula disebut analisis titik impas (*break even analysis*), karena analisis titik impas merupakan elemen penting dari analisis ini. Analisis biaya volume laba dalam penggunaan metode titik impas, dapat digunakan untuk menilai dampak pengurangan biaya tetap, biaya variabel dan menentukan harga jual produk yang tepat agar mencapai impas. Pada analisis biaya volume laba ini, volume penjualan mengarah kepada sebuah pemicu biaya aktivitas, seperti unit penjualan, yang diasumsikan memiliki hubungan timbal balik dengan perubahan pendapatan, biaya, dan laba usaha

## 2. Asumsi–asumsi Dasar Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba tergantung pada sejumlah asumsi yang membatasi. Diantara asumsi tersebut adalah:

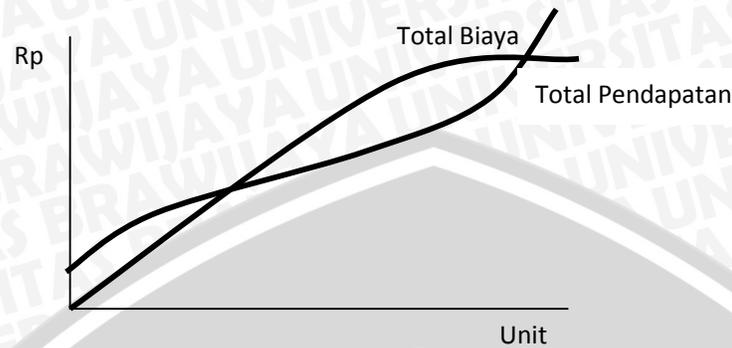
- (a) Semua biaya diklasifikasikan sebagai biaya tetap ataupun biaya variabel.

Pada asumsi ini, biaya yang diluar dari biaya tetap dan biaya variabel seperti biaya semi variabel/ campuran, dianggap dapat dipilah–pilah dan digolongkan menjadi unsur biaya tetap ataupun unsur biaya variabel.

- (b) Fungsi jumlah biaya dan jumlah pendapatan adalah linear dalam kisaran relevan.

### **Fungsi linear**

Asumsi bahwa total biaya dan total pendapatan bersifat linear yaitu saat disajikan secara grafik dapat digambarkan sebagai garis lurus ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang atau periode waktu yang relevan.



**Gambar 2.1. Hubungan CVP Kurva Linear**

Sumber: Hansen, 2009:24

Pada gambar 2.1, menunjukkan fungsi pendapatan dan biaya berbentuk kurva linear. Saat kuantitas penjualan meningkat, pendapatan juga akan meningkat. Namun, setelah itu peningkatan mulai tidak setajam bila dibandingkan sebelumnya. Hal ini karena ada kebutuhan untuk menurunkan harga jual ketika kuantitas penjualan meningkat. Pada fungsi total biaya, awalnya naik tajam, kemudian agak melandai (sejalan dengan terjadinya peningkatan tingkat pengembalian), selanjutnya kembali naik secara tajam (hal ini terjadi akibat adanya penurunan tingkat pengembalian). (Hansen 2009:22)

#### **Rentang relevan**

Rentang yang relevan memiliki arti sebagai rentang operasi berjalan sehingga tidak perlu memperhitungkan seluruh rentang produksi dan penjualan yang mungkin untuk suatu perusahaan. Hal tersebut terjadi, mengingat analisis CVP merupakan alat pengambilan keputusan jangka pendek karena sebagian biaya adalah tetap.

- (c) Analisisnya untuk sebuah produk, atau bauran penjualan bermacam-macam produk adalah konstan dalam kisaran relevan.

Asumsi ini akan mudah dinilai manakala analisis dilakukan pada produk tunggal yang 100% konstan dari penjualan satu produk. Namun praktiknya, pada analisis impas multiproduk tidak mungkin memprediksi bauran penjualan dengan pasti. Kendala ini biasanya ditangani dengan kemampuan analisis sensitivitas sehingga sensitivitas variabel pada berbagai bauran penjualan dapat dinilai secara cepat. (Hansen,2009:25)

- (d) Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk yang diproduksi dan dijual.

Pemicu biaya merupakan faktor yang menimbulkan biaya seperti jumlah unit output, jumlah kunjungan ke pelanggan dalam rangka penjualan, dan jumlah spot iklan. Pemicu pendapatan (*revenue driver*) adalah sebuah variabel seperti volume, yang menjadi penyebab timbulnya pendapatan. (Horngren, 2008: 70)

- (e) Dalam perusahaan pabrikasi, tingkat persediaan pada awal dan akhir periode adalah sama.

Asumsi bahwa jumlah unit yang diproduksi selama periode berjalan sama dengan unit yang dijual, sehingga dapat dikatakan tidak terdapat perubahan persediaan selama periode tersebut.

- (f) Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total telah diketahui dan konstan dalam rentang dan periode yang relevan.

Namun pada kenyataannya harga jual dan biaya jarang diketahui secara pasti. Sehingga untuk asumsi ini terdapat sejumlah alternatif yang dapat digunakan yaitu:

(1) Tidak perlu memperhitungkan seluruh rentang produksi dan penjualan yang mungkin terjadi dalam suatu perusahaan. Cukup menetapkan rentang relevan yang menggambarkan hubungan biaya dan pendapat linear yang berlaku. Jika rentang yang relevan berubah, maka biaya tetap dan variabel pasti akan berbeda. Dengan demikian dapat dipastikan bahwa harus menggunakan harga yang berbeda pula.

(Hansen,2009:24)

(2) Menggunakan analisis sensitivitas sebagai teknik untuk mengatasi adanya ketidakpastian (*uncertainty*), yaitu kemungkinan bahwa hasil aktual akan berbeda dari yang diperkirakan sebelumnya. (Horngren 2008:81)

### 3. Metode Perhitungan Analisis Biaya Volume Laba

Metode perhitungan yang dapat digunakan dalam analisis biaya volume laba meliputi Margin Kontribusi, Analisis Titik Impas (*Break Even Point/ BEP*), dan Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*) yang akan dijabarkan sebagai berikut:

(a) Margin Kontribusi

*Contribution Margin* (CM) adalah jumlah yang tersisa atau selisih dari total pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Dimana jumlah yang tersisa tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap atau

*Fix Cost* (FC) dan membentuk laba usaha. (Simamora, 2012:167). Jika margin kontribusi tidak mampu menutup biaya tetap atau margin kontribusi lebih kecil dari biaya tetap ( $CM < FC$ ), maka perusahaan dikatakan menderita kerugian. Sebaliknya jika margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap ( $CM > FC$ ), maka perusahaan dikatakan laba. Namun, apabila margin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap ( $CM = FC$ ), maka perusahaan dikatakan tidak mendapat laba dan tidak menderita rugi (impas). Menurut Horngren (2008:72) “Selisih antara pendapatan total dengan biaya variabel total disebut **margin kontribusi** (*contribution margin*). Margin kontribusi dapat juga dihitung sebagai berikut :

Margin kontribusi = Margin kontribusi per unit x Jumlah unit yang terjual

Sumber: Hongren, 2008:72

Selain menggambarkan margin kontribusi dalam nilai uang per unit, margin kontribusi dapat digambarkan juga dalam persentase. Rasio margin kontribusi atau persentase margin kontribusi dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Sumber: Simamora, 2012:170

(b) Analisis Titik Impas (*Break Even Point/ BEP*)

Menurut Hongren, (2008:75) “Titik impas (*Break Even Point* atau BEP) adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan

total dengan biaya total yaitu, jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol.” Syamsuddin, (2009:92) mengemukakan bahwa “*Break Even Point* diartikan sebagai suatu tingkat penjualan yang dapat menutup *fixed and variabel operating expenses* atau biaya-biaya operasi yang bersifat tetap dan variabel.” Dengan kata lain *Break Even Point* akan tercapai pada tingkat *earning before interest and taxes = 0*.

#### (1) Manfaat Analisis BEP

Manfaat yang diperoleh dari perhitungan analisis BEP menurut Kuswadi (2005:127):

- (1.1) Analisis BEP digunakan untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lainnya serta laba rugi perusahaan.
- (1.2) Hasil analisis BEP dapat digunakan sebagai sarana dalam merencanakan laba (*profit planning*).
- (1.3) Hasil analisis BEP ini dapat digunakan sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasional perusahaan yang sedang berjalan.
- (1.4) Hasil perhitungan BEP dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual
- (1.5) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan.

Terdapat metode persamaan matematis yang dapat digunakan dalam melakukan perhitungan BEP yaitu:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit-Biaya Variabel per Unit}}$$

Atau

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

Sumber: Syamsuddin, 2009:104

(c) Marjin pengaman (*margin of safety*)

Menurut Hansen (2009:28) “Marjin pengaman (*margin of safety*) adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan yang akan melebihi volume impas.” Marjin pengaman yang besar akan menghindarkan resiko kerugian saat penjualan menurun. Apabila marjin pengaman rendah, kemungkinan untuk menderita kerugian adalah besar. Tindakan yang dapat dilakukan untuk menghadapi marjin pengaman yang rendah adalah dengan meningkatkan penjualan dan mengurangi biaya. Hal tersebut akan membantu meningkatkan marjin pengaman dan mengurangi resiko merugi. Marjin pengaman dapat dihitung melalui persamaan berikut ini:

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

$$\text{Marjin pengaman (unit)} = \text{SB (unit)} - \text{SBE (unit)}$$

Marjin pengaman juga dapat dinyatakan dalam persentase:

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

Sumber: Horngren, 2008: 81

Keterangan:

MoS: *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *Sales Budgeted* atau penjualan yang dianggarkan (atau aktual)

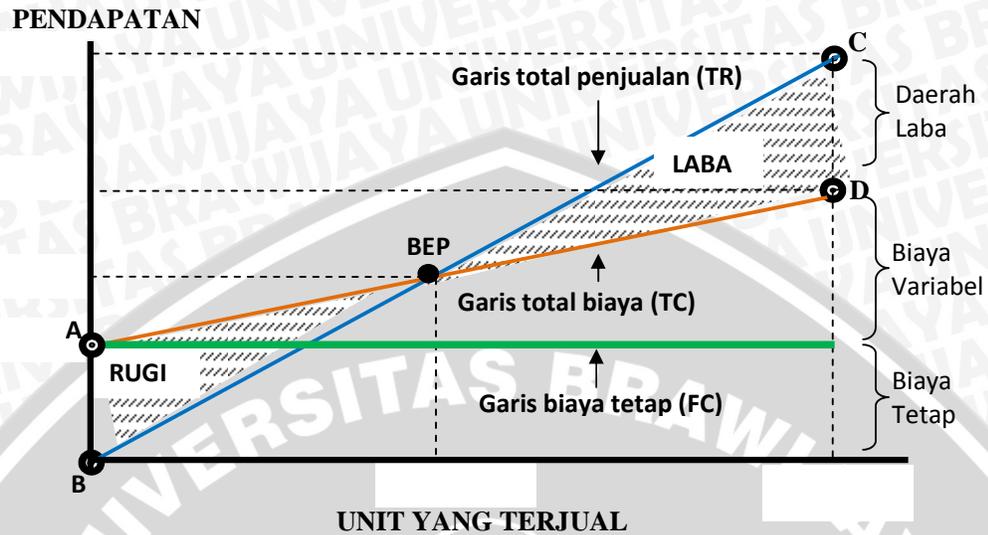
SBE: *Sales of Break Even* atau penjualan pada saat *break even*

#### 4. Representasi Grafis dari hubungan CVP

Hubungan CVP dapat dilakukan dengan melalui penggambaran visual. Penggambaran visual secara grafis akan membantu manajer dalam melihat perbedaan antara pendapatan dan biaya variabel, serta membantu manajer dalam memahami dampak penurunan atau kenaikan penjualan terhadap titik impas dengan mudah

Grafik Biaya Volume Laba membantu dalam memvisualisasikan hubungan antara tingkat biaya, volume dan laba. Tahap-tahap pembuatan grafik pada gambar 2.2 adalah sebagai berikut (Hansen,2009:22):

- (1) Sumbu vertikal untuk biaya dan jumlah nilai rupiah penjualan.  
Sumbu horizontal dalam unit yang penjualan.
- (2) Garis total penjualan dipatok mulai dari nol pada sisi kiri grafik dan meningkat dengan kemiringan yang sama dengan harga jual per unit.
- (3) Garis total biaya memotong pada sumbu vertikal pada titik yang sama dengan total biaya tetap dan meningkat dengan kemiringan yang sama dengan biaya variabel per unit.
- (4) Jika garis total pendapatan berada bawah garis total biaya, maka akan muncul daerah rugi. Jika garis total pendapatan berada diatas garis total biaya, maka akan muncul daerah laba.
- (5) Perpotongan antara garis pendapatan dan garis biaya merupakan titik impas.



**Gambar 2.2 Grafik Biaya Volume Laba**

Sumber: Hansen , 2009:23

### 5. Konsep Bauran Penjualan

Analisis biaya volume laba cukup mudah diterapkan pada perusahaan yang memiliki lini produk tunggal. Namun, sebagian besar perusahaan pada umumnya memproduksi dan menjual lebih dari satu lini produk pada bermacam-macam harga jual. Selain itu, setiap produk yang dijual seringkali mempunyai biaya variabel per unit yang berlainan. Manakala biaya variabel dan harga jual masing-masing produk berlainan, dapat dipastikan margin kontribusi dari setiap lini produk juga akan berlainan. Produk dengan margin yang lebih tinggi akan berkontribusi lebih banyak terhadap jumlah penjualan, sehingga labanya akan lebih besar dari pada tingkat penjualan yang sama yang terdiri atas produk–produk dengan margin kontribusi yang rendah.

Oleh karena itu, pada perusahaan yang menjual lebih dari satu lini produk diperlukan suatu analisis bauran penjualan yang dapat digunakan untuk

menentukan volume penjualan yang mencapai titik impas. Simamora (2012:188) mengemukakan bahwa “Analisis bauran penjualan (*sales mix analysis*) melibatkan penentuan kombinasi penjualan produk paling menguntungkan pada saat perusahaan menjual lebih dari satu lini produk atau menawarkan lebih dari satu jenis jasa”.

Untuk menghitung titik impas pada perusahaan multiproduk dapat digunakan perhitungan *composite BEP* untuk masing-masing produk. Berikut ini akan dijabarkan ilustrasi mengenai BEP mix dengan menggunakan “*composite BEP*” menurut Syamsuddin (2009:125):

Contoh: Perusahaan Tantar Matano yang bergerak dalam bidang produksi kain batik dan stagen merencanakan perluasan daerah pemasarannya meliputi wilayah Jawa Timur, Bali, Lombok dan Sumbawa. Penjualan kain batik direncanakan sebesar 25.000 unit @ Rp 3.500,00 dan stagen sebesar 15.000 unit @ Rp 1000,00. *Variable operating cost* untuk masing-masing jenis produk adalah Rp 2000,00 per unit kain batik dan Rp 600,00 per unit stagen, sedangkan *fix operatingcost* untuk kedua jenis produk tersebut adalah Rp 28.275.000,00. Hitunglah *breakeven point* untuk kedua jenis produk tersebut baik dalam rupiah maupun dalam unit penjualan.

Produk	Komposisi produk yang dijual (1)	Harga jual/unit (2)	Total (1) x (2)
Batik	25.000 unit	Rp 3.500,00	Rp 87.500.000,00
Stagen	15.000 unit	Rp 1.000,00	Rp 15.000.000,00
		Total	Rp 102.500.000,00

Produk	Komposisi produk yang dijual (1)	Variable operating cost per unit (2)	Total (1) x (2)
Batik	25.000 unit	Rp 2.000,00	Rp 50.000.000,00
Stagen	15.000 unit	Rp 600,00	Rp 9.000.000,00
		Total	Rp 59.000.000,00

$$\text{Composite BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Total Harga Jual} - \text{Total Biaya Variabel}}$$

$$\text{Composite BEP} = \frac{\text{Rp } 28.275.000,00.}{\text{Rp } 102.500.000,00 - \text{Rp } 59.000.000,00}$$

$$\text{Composite BEP} = \frac{\text{Rp } 28.275.000,00.}{\text{Rp } 43.500.000,00}$$

$$\text{Composite BEP} = 0,65 \text{ unit}$$

$$\text{Penjualan batik} = 0,65 \times 25.000 \text{ unit} = 16.250 \text{ unit}$$

$$\text{Penjualan stagen} = 0,65 \times 15.000 \text{ unit} = \underline{9.750 \text{ unit}}$$

$$\text{Total BEP mixed product} = 26.000 \text{ unit}$$

Breakeven point dalam rupiah penjualan:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total variable operating cost}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 28.275.000,00}{1 - \frac{\text{Rp } 59.000.000,00}{\text{Rp } 102.500.000,00}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 28.275.000,00.}{0,4243902}$$

$$\text{BEP} = 66.625.000,00$$

$$\text{BEP} = \text{Rp } 66.625.000,00 \text{ (dibulatkan)}$$

Jumlah penjualan untuk masing-masing produk:

Penjualan batik:

$$\frac{\text{Rp } 87.500.000,00}{\text{Rp } 102.500.000,00} \times \text{Rp } 66.625.000,00 = \text{Rp } 56.875.000,00$$

Penjualan stagen

$$\frac{\text{Rp } 15.000.000,00}{\text{Rp } 102.500.000,00} \times \text{Rp } 66.625.000,00 = \text{Rp } 9.750.000,00$$

Hasil yang diperoleh dengan menggunakan cara ini terbukti bahwa BEP untuk mixed product tersebut tercapai pada volume penjualan 26.000 unit atau Rp 66.625.000,00

## 6. Analisis Sensitivitas dan Ketidakpastian

Suatu perusahaan selalu dihadapkan pada ketidakpastian dan risiko di masa depan. Risiko dan ketidakpastian adalah bagian dari keputusan bisnis yang harus diambil dan ditangani dengan tepat oleh perusahaan. Manajemen harus menyadari dan mengantisipasi sifat ketidakpastian dari harga, biaya,

dan kuantitas di masa depan. Analisis sensitivitas (*sensitivitas analysis*) adalah teknik untuk menguji bagaimana akibatnya jika prediksi data diawal tidak tercapai atau jika terdapat perubahan dalam asumsi-asumsi yang mendasarinya suatu jawaban (Horngren, 2008:80)

Analisis ini relatif mudah, yaitu cukup dengan menggunakan *Spreadsheet* elektronik seperti Microsoft Excel. Microsoft Excel akan membantu manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan cara yang sistematis dan efisien. Analisis sensitivitas menggunakan *Spreadsheet* dapat dilakukan dengan cara memasukkan data mengenai harga jual, biaya tetap, biaya variabel per unit, serta dengan menggunakan rumus untuk menghitung titik impas dan laba yang diharapkan. Analisis ini juga dapat memberikan masukan bagi manajer untuk mengetahui sejauh mana variabel yang buruk berpengaruh terhadap suatu jawaban. Berikut ini adalah contoh pemakaian Analisis *Spreadsheet* dalam Microsoft Excel.

	A	B	C	D	E	F
1	Jumlah unit yang harus dijual pada			Rp 2.000,00		
2	Harga Jual untuk Memperoleh Target Laba Operasi sebesar					
3	Biaya tetap	Biaya Variabel	Rp0	Target Laba Operasi	Target Laba Operasi	
4		per unit	(BEP)	Rp 12.000	Rp 20.000	
5	Rp 20.000	Rp 1.000	20	32	40	
6	Rp 20.000	Rp 1.200	25	40	50	
7	Rp 20.000	Rp 1.500	40	64	80	
8	Rp 24.000	Rp 1.000	24	36	44	
9	Rp 24.000	Rp 1.200	30	45	55	
10	Rp 24.000	Rp 1.500	48	72	88	
11						

Gambar 2.3 Contoh Analisis *Spreadsheet* atas Hubungan CVP

Pada gambar 2.3. untuk mengetahui berapa jumlah unit yang harus dijual pada kolom D5, maka dapat dilakukan dengan menggunakan formulasi  $=(A5+D3)/(D1-B5)$  “. Dimana formula tersebut terdiri dari rumus berikut ini:

$$\text{Jumlah unit yang harus terjual} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba operasi}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Jumlah unit yang harus terjual} = \frac{\text{Rp } 20.000,00 + \text{Rp } 12.000,00}{\text{Rp } 2.000,00 - \text{Rp } 1.000,00}$$

$$\text{Jumlah unit yang harus terjual} = 32 \text{ unit}$$

#### D. Perencanaan Laba

##### 1. Laba

. Laba perusahaan merupakan selisih antara penghasilan penjualan dengan biaya dalam periode akuntansi tertentu (Supriyono, 2000: 331). Setiap organisasi bisnis pada dasarnya beroperasi dengan harapan untuk mencapai keuntungan atau laba yang memuaskan. Laba menjadi cerminan kinerja suatu perusahaan, saat perusahaan mampu mencapai laba yang tinggi, hal itu menunjukkan bahwa kinerja perusahaan adalah baik. Laba dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

1. Biaya yang dikeluarkan perusahaan akan menentukan harga jual suatu produk untuk mencapai tingkat laba yang ingin dicapai.
2. Volume produk yang dijual secara langsung berpengaruh terhadap volume produksi yang kemudian akan mempengaruhi laba.
3. Harga jual produk akan mempengaruhi volume penjualan dan selanjutnya akan mempengaruhi laba perusahaan.

## 2. Perencanaan Laba

Perencanaan didefinisikan oleh Siagian (2008:88) sebagai “keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang tentang hal-hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan”. Perencanaan yang dikaitkan dengan laba disebut dengan perencanaan laba. Carter (2009:4) mengemukakan bahwa ”Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan”. Kemudian definisi perencanaan laba menurut Sirait (2006: 16) “Rencana laba adalah pengungkapan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan dalam segi keuangannya.” Sehingga perencanaan laba dapat disimpulkan sebagai suatu proses dalam merencanakan sasaran atau yang diharapkan perusahaan berkenaan dengan pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang dikehendaki.

Penentuan laba sasaran merupakan bagian yang penting dalam melakukan perencanaan laba. Laba sasaran (*target profit*) adalah besarnya keuntungan yang diharapkan dicapai oleh perusahaan. Laba sasaran dapat ditetapkan melalui persentase laba tahun silam. (Simamora,2012:179). Persentase laba tahun silam dapat dihitung melalui pertumbuhan laba perusahaan. Menurut Warsidi dan Pramuka (2000:45) “Pertumbuhan laba dihitung dengan cara mengurangkan laba periode sekarang dengan laba periode sebelumnya kemudian dibagi dengan laba pada periode sebelumnya.”

Analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk mengetahui jumlah unit yang harus dijual agar laba yang telah direncanakan dapat tercapai dengan melalui dua cara berikut:

- (a) Menggunakan rumus persamaan *cost volume profit*

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba diharapkan}$$

Sumber: Simamora, 2012:179

- (b) Menggunakan pendekatan Margin Kontribusi

$$\text{Penjualan}(\text{unit}) = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba diharapkan}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Penjualan}(\text{rupiah}) = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba diharapkan}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

Sumber: Horngren (2008:76)

## 2. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba dapat digunakan dalam pengambilan keputusan strategis bagi manajemen. Perencanaan laba menurut Carter (2009:7) juga memiliki beberapa manfaat lain sebagai berikut:

- (a) Perencanaan laba menyediakan peluang untuk menilai dan memeriksa kembali kelayakan kebijakan dan program yang telah ditetapkan.
- (b) Perencanaan laba menyediakan arahan dalam mengembangkan kesadaran terhadap laba dan melakukan efisiensi biaya.
- (c) Perencanaan laba membantu meningkatkan koordinasi dalam menyalurkan usaha-usaha ke aktivitas-aktivitas yang paling menguntungkan.
- (d) Perencanaan laba membantu semua tingkatan manajemen dalam menyatukan berbagai ide dan bekerja sama untuk mencapai tujuan.

- (e) Perencanaan laba menyediakan tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

### 3. Keterbatasan Perencanaan Laba

Sementara tidak diragukan bahwa perencanaan laba memberi sejumlah manfaat bagi manajemen, patut diingat bahwa perencanaan laba juga memiliki keterbatasan. Keterbatasan ini disadari karena perencanaan laba selalu disertai dengan ketidakpastian yang cukup besar di masa yang akan datang. Laba yang telah direncanakan bisa saja terbukti berbeda dari realisasi karena adanya kondisi yang tidak dapat diprediksi. Kondisi yang tidak pasti tersebut akan mempengaruhi perencanaan laba, sebagaimana yang diungkapkan oleh Carter (2009:4) sebagai berikut:

Perencanaan laba yang baik adalah sulit, karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan ini mencakup perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta preferensi pelanggan, perilaku sosial, serta faktor-faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besaran serta arah perubahan seringkali sulit untuk diprediksikan.

Ketidakpastian ini dapat diatasi dengan mengawasi kinerja secara intensif terhadap perencanaan yang telah ditetapkan dan melakukan revisi atau modifikasi dari perencanaan apabila memungkinkan (Subramanyam, 2010:348).

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### A. Jenis Penelitian

Penelitian mengenai *cost volume profit analysis* ini menunjukkan gambaran suatu keadaan yang sedang berlangsung pada saat penelitian. Data dikumpulkan dari pengalaman masa lampau yang digunakan untuk melihat unsur-unsur yang akan diukur didalam perusahaan. Hasil pengukuran tersebut digunakan sebagai alat peramalan atau perencanaan terhadap laba. Oleh karena itu, jenis penelitian yang tepat digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus.

Menurut Nazir (2003:54) penelitian deskriptif dapat diartikan sebagai berikut:

Suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antarfenomena yang diselidiki.

Metode deskriptif ini digunakan untuk mendeskripsikan suatu objek mengenai fakta-fakta suatu peristiwa yang sementara berlangsung. Adapun tujuan dari penelitian deskriptif adalah menggambarkan karakteristik dari suatu keadaan yang ada ketika penelitian dilakukan dan menelusuri penyebab dan dampak dari gejala-gejala tertentu. Alasan pemilihan penggunaan penelitian deskriptif ini karena penelitian ini hanya mendeskripsikan variabel yang diteliti dengan tidak melakukan pengujian hipotesis pada data yang diperoleh.

Penelitian studi kasus dapat didefinisikan sebagai “suatu studi yang bersifat komprehensif, intens, rinci dan mendalam serta lebih diarahkan sebagai upaya menelaah masalah–masalah atau fenomena yang bersifat kontemporer, kekinian.” (Bungin, 2010:20). Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter–karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas diatas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. (Nasir,2003: 57). Kesimpulannya bahwa studi kasus adalah pendekatan penelitian yang dilakukan secara mendalam dan memberikan pemahaman yang luas terhadap suatu masalah atau fenomena saat ini dari suatu objek penelitian. Alasan menggolongkan penelitian ini kedalam pendekatan studi kasus adalah penelitian ini menjelaskan objek yang diteliti secara detail dengan mengumpulkan data pengalaman di masa lampau perusahaan.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian bertujuan untuk menetapkan dan membatasi masalah yang akan diteliti sehingga objek penelitian tidak akan meluas. Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan, maka fokus dalam penelitian ini adalah segala informasi yang berkaitan dengan :

### **1. *Cost Volume Profit Analysis* :**

#### **(a) Harga jual**

Harga jual merupakan jumlah moneter yang ditetapkan dalam suatu unit usaha yang menjual atau menyerahkan barang kepada konsumen.

(b) Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan meliputi:

- (1) Biaya Tetap
- (2) Biaya Variabel
- (3) Biaya Semivariabel

(c) Laba

Laba adalah besarnya keuntungan yang diperoleh dari selisih antara pendapatan hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan.

## 2. Perencanaan Laba

- (a) Target Penjualan
- (b) Batas aman (*margin of safety*)

## C. Pemilihan Lokasi Penelitian

Objek penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah PT. Deltomed Laboratories, yang merupakan industri manufaktur obat tradisional (herbal). Perusahaan yang terletak di Nambangan, Wonogiri ini dalam menjalankan bisnisnya seringkali diperhadapkan oleh berbagai tantangan seperti ketidakpastian bisnis ditengah persaingan yang semakin ketat. Situasi bisnis yang tidak menentu tersebut, mengharuskan perusahaan untuk memiliki perencanaan yang tepat agar mampu menghasilkan laba yang optimal.

Melalui analisis *cost volume profit* ini akan memberikan suatu perhitungan yang kompleks dalam perencanaan laba perusahaan.

## B. Sumber Data

Sumber data digunakan untuk mendapatkan informasi yang kemudian dijadikan sebagai acuan dalam menganalisa permasalahan. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Berikut penjelasan mengenai sumber data yang digunakan dalam penelitian:

### 1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama, dalam hal ini sumber pertama adalah perusahaan (Sugiyono 2011: 137 ). Data primer dalam penelitian ini terdiri atas:

- a. Gambaran umum perusahaan
- b. Hasil wawancara dengan pihak – pihak yang terkait dengan fokus dalam penelitian.

### 2. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh dari hasil pengolahan pihak perusahaan atau dari pihak lain yang berkaitan dengan penelitian (Umar, 2008:42) seperti melalui *website* perusahaan, buku dan literatur serta dokumen–dokumen . Data sekunder dalam penelitian ini terdiri atas:

- a. Data–data perusahaan yang terkait dengan fokus penelitian.
- b. Buku–buku teks mengenai *cost volume profit analysis* yang datanya masih relevan digunakan.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan hal yang sangat menentukan keandalan suatu informasi. Melalui teknik pengumpulan data ini, menunjukkan langkah yang tepat tentang bagaimana data dikumpulkan dan diolah untuk mendapatkan ketepatan gambaran permasalahan dari objek penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Wawancara**

Pengumpulan data melalui wawancara dengan pihak-pihak yang dianggap mampu mewakili dan menjadi sumber informasi pada objek penelitian..

#### **2. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Pengumpulan data melalui dokumentasi ini dilakukan dengan melihat dan mempelajari dokumen yang diperoleh dari perusahaan (Efferin dkk, 2004:101). Data dalam dokumentasi ini antara lain: data yang berkaitan dengan gambaran umum perusahaan, kegiatan proses produksi, dan data produk yang dihasilkan perusahaan.

### **F. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data sehingga diharapkan akan mempermudah pekerjaan peneliti dalam mengolah datanya. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pedoman wawancara.

Pedoman wawancara merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan pada saat kegiatan wawancara dengan bagian terkait.

2. Sarana dokumentasi

Sarana dokumentasi adalah sejumlah alat yang digunakan untuk mengambil duplikasi dari dokumen-dokumen sumber dari perusahaan.

### G. Metode Analisis

Analisis data merupakan tahapan yang penting dalam penyelesaian suatu kegiatan penelitian ilmiah. “Tujuan utama dari analisis data ialah untuk meringkaskan data dalam bentuk yang mudah dipahami dan mudah ditaksirkan, sehingga hubungan antar problem penelitian dapat dipelajari dan diuji” (Kasiram, 2010:120).

Langkah- langkah yang dilakukan untuk menganalisis data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Cost Volume Profit Analysis*

- (a) Harga Jual

Harga jual dalam penelitian ini menggunakan data harga jual yang telah ditentukan dari PT. Deltomed Laboratories.

- (b) Biaya

- (1) Mengklasifikasikan biaya menurut pola perilakunya yang akan dihubungkan dengan perubahan volume aktivitas perusahaan yaitu dengan menggolongkan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.

- (2) Pemisahan biaya semi variabel dengan menggunakan Metode kuadrat terkecil (*Least squares*)

Metode *least square* merupakan metode secara matematis yang digunakan untuk menentukan garis yang paling sesuai atau garis regresi. Metode ini lebih unggul dibandingkan dengan metode tinggi-rendah dan metode *Scattergraph*. Ketepatan perhitungan secara matematis dari metode kuadrat terkecil memberikan tingkat objektivitas yang tinggi ke dalam analisis tersebut (Carter,2009:78). Metode ini dapat digunakan untuk mencari nilai dari parameter  $a$  dan  $b$  yang ditunjukkan oleh persamaan regresi yang menghubungkan nilai  $X_i$  dengan variabel dependen  $Y$  (Arsyad, 2011:179). Penentuan garis regresi dapat dilihat dengan menggunakan rumus garis lurus berikut :

$$Y = a + bX$$

Rumus berikut ini digunakan untuk menghitung variabel (a) dan (b).

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$

Sumber: Arsyad, 2011:181

dimana:

$X$  = Tingkat aktivitas (*variable independent*)

$Y$  = Total biaya semi variabel (*variable dependent*)

$a$  = Total biaya tetap

$b$  = Biaya variabel per unit aktivitas

$n$  = Jumlah pengamatan

- (3) Menghitung *contribution margin* dengan menggunakan *contribution margin ratio*

Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa atau selisih dari total pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. *Contribution margin ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Sumber: Simamora, 2012:170

- (4) Menghitung BEP multiproduk

Breakeven point akan tercapai pada tingkat *earning before interest and taxes* = 0. Berikut adalah rumus untuk menghitung *break even point* (unit) dalam Multiproduk:

$$\text{Composite BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Total Harga Jual} - \text{Total Biaya Variabel}}$$

Sumber: Syamsuddin, 2009:125

Berikut adalah rumus untuk menghitung *break even point* (rupiah) dalam Multiproduk:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total variable operating cost}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

Sumber: Syamsuddin, 2009:125

## 2. Perencanaan laba

Perencanaan laba dapat digunakan dalam pengambilan keputusan strategis bagi manajemen.

- (a) Perencanaan laba dapat dilakukan dengan menggunakan rumus persamaan *cost volume profit* :

Penjualan = Biaya variabel + Biaya tetap + Laba diharapkan

Sumber: Simamora, 2012:179

(b) Menentukan *margin of safety* (MOS)

“Marjin pengaman (*margin of safety*) adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan yang akan melebihi volume impas.” (Hansen, 2009:28).

Margin pengaman dapat dihitung melalui persamaan berikut ini:

Margin pengaman (rupiah) = SB – SBE

Margin pengaman (unit) = SB(unit) – SBE (unit)

Margin pengaman juga dapat dinyatakan dalam persentase

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

Keterangan:

MoS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *Sales Budgeted* atau penjualan yang dianggarkan (atau aktual)

SBE : *Sales of Break Even* atau penjualan pada saat *break even*

Sumber: Horngren, 2008: 81

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah Perusahaan

PT. Deltomed Laboratories berawal dari industri rumah tangga yang didirikan pada tahun 1976 oleh prakarsa bapak M. Thojib, bapak Yanto Wonosantoso, dan bapak Harry Wonosantoso di Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Pada mulanya PT. Deltomed Laboratories hanya memproduksi jamu dengan menggunakan bahan baku asli dari Kalimantan, yaitu akar pasak bumi (*Eurycoma longifolia*) dan daun tabat barito (*Ficus deltoidea*). Asal usul pemberian nama “Deltomed” diambil dari kata *delto idie miae* yang berarti daun tabat barito. Produk awal yang dihasilkan adalah Strongpa® dan Virgitab® yang dipasarkan dalam bentuk kapsul.

Pada tahun 1987, lokasi industri dipindahkan dari Banjarmasin ke kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah. Pemindahan lokasi ini atas pertimbangan dalam kemudahan mendapatkan bahan baku, tenaga kerja dan untuk meningkatkan area pemasaran produk serta kapasitas produksinya. Pada tahun 1998, Seiring dengan meningkatnya citra produk dan total jumlah permintaan pasar, PT. Deltomed Laboratories merelokasi area industrinya di Nambangan, Selogiri, Wonogiri, Jawa Tengah untuk meningkatkan kapasitas, fasilitas, manajemen, dan teknologi produksinya. Tahun 2010, PT. Deltomed Laboratories telah menjadi perusahaan yang berstandar tinggi dengan seluruh proses produksi mengacu dan mengikuti

standar yang sangat ketat, seperti standar GMP (*Good Manufacturing Process*) Eropa, GMP Indonesia (CPOTB/ Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik), FDA dalam pembuatan produk dan 3A.

Saat ini PT. Deltomed Laboratories terus menerus berusaha dalam upaya meningkatkan kualitas produksinya dengan berbagai cara, seperti melalui sertifikasi ISO (*International Organization for Standardization*), pengembangan produk, dan melakukan pelatihan personil secara berkala.

<http://sehatcaraherbal.com>

## 2. Visi, Misi dan Kebijakan Mutu PT. Deltomed Laboratories

### Visi

Deltomed Laboratories merupakan perusahaan *Food Supplement* dan *Herbal Medicine* modern yang terbaik.

### Misi

Visi Deltomed Laboratories diwujudkan melalui mutu manajemen, pemanfaatan sumber daya perusahaan yang baik guna menghasilkan produk yang bermutu, aman dan halal serta mewujudkan kepuasan konsumen.

### Kebijakan Mutu

1. Mutu menjadi tanggung jawab semua lini departemen dalam struktur organisasi dan seluruh karyawan Deltomed Laboratories.
2. Berorientasi pada mutu dan kepuasan konsumen.
3. Senantiasa berusaha meningkatkan kesejahteraan karyawan.

### 3. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan gambaran/deskripsi yang tersusun untuk memberikan penjelasan mengenai hubungan antara tiap bagian dalam organisasi. Gambaran hubungan antara tiap bagian mengenai posisi, tanggung jawab, wewenang, dan tugas karyawan yang ada di perusahaan tersebut.

Struktur organisasi pada PT. Deltomed Laboratories berbentuk hierarki, dimana segala informasi dan keputusan berasal dari atas ke bawah.

Pada struktur organisasi PT Deltomed Laboratories yang terlampir di Lampiran 1 terdapat 6 departemen yang berfungsi dalam membantu kelancaran tugas Direktur, yaitu Departemen Pemasaran, Departemen Personalia, Departemen Produksi dan teknik, Departemen Keuangan, Departemen QC (*Quality Control*), dan Departemen R & D (*Research and Development*). Tugas dari tiap departemen dalam struktur organisasi akan dijabarkan sebagai berikut:

#### 1. Direktur Utama

Direktur merupakan pihak yang bertanggung jawab terhadap jalannya kegiatan operasional perusahaan. Direktur bertugas sebagai pemimpin seluruh dewan dan bertanggung jawab dalam pelaksanaan Rapat Umum, bertindak sebagai perwakilan organisasi/perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan, bertanggung jawab dalam setiap pengambilan keputusan yang akan didelegasikan kepada bawahannya.

## 2. Manajer Direktur

Manajer Direktur bertindak sebagai penanggung jawab Direktur Utama. Manajer Direktur bertugas dalam merencanakan, memonitor, mengontrol, mengevaluasi dan mengarahkan fungsi setiap departemen dalam mengimplementasikan strategi perusahaan.

## 3. Manajer Pemasaran

Manajer Pemasaran bertanggungjawab dalam mengorganisir segala aktivitas pemasaran seperti membuat perencanaan, menyusun strategi pemasaran, melakukan kegiatan promosi, dan memastikan target pemasaran yang telah ditetapkan dapat tercapai.

## 4. Manajer Personalia dan Umum

Manajer HRD bertanggung jawab dalam merencanakan, mengelola, dan mengembangkan SDM. Manajer Umum bertugas dalam mencangkup kegiatan surat menyurat pengurusan perijinan, membantu dalam kelancaran aktivitas usaha, dan segala kegiatan administrasi menyangkut personalia seperti pengupahan, melakukan pelatihan karyawan, dan memperhatikan kesejahteraan karyawan.

## 5. Manajer Produksi dan Teknik

Manajer Produksi dan Teknik bertanggung jawab terhadap keseluruhan proses produksi seperti mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya baik dalam sumber daya dana, sumber daya alat, dan sumber daya manusia, serta dalam penggunaan bahan secara efektif dan efisien.

#### 6. Manajer Keuangan

Manajer Keuangan bertanggung jawab dalam mengendalikan keuangan perusahaan dan melakukan penyusunan laporan keuangan, dimulai dari kegiatan perencanaan, menganalisis, mengevaluasi, hingga menyampaikan laporan keuangan perusahaan.

#### 7. Manajer QC (*Quality Control*)

Manajer QC (*Quality Control*) bertanggung jawab terhadap pengawasan mutu/kualitas dari produk. Tugas manajer QC adalah melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kegiatan selama proses produksi berlangsung, melakukan mengambil keputusan dalam menolak atau menerima bahan awal dan menganalisis kualitas produk yang dihasilkan.

#### 8. Manajer R & D (*Research and Development*)

Manajer R & D bertanggung jawab dalam melakukan perencanaan, mengelola, mengevaluasi dan mengarahkan proses pengembangan produk baru dan membuat produk yang sesuai dengan perkembangan pasar dan perusahaan.

### 4. Lokasi dan Sarana Produksi

#### a. Lokasi

PT. Deltomed Laboratories dibangun di atas tanah seluas  $\pm 6$  hektar dengan luas bangunan sekitar 28.000 m<sup>2</sup> yang terletak di Nambangan, Selogiri, Wonogiri, Jawa Tengah. Industri ini memiliki lahan terbuka yang digunakan sebagai kebun tanaman obat, kebun buah, dan area parkir.

Perusahaan ini juga mendirikan kantor bagian pemasaran di Jakarta, yang bertempat di Perkantoran Puri Niaga II Jalan Puri Kencana Blok J1 No. 3X, Jakarta Barat.

#### **b. Sarana Produksi**

Bangunan di PT. Deltomed Laboratories, Wonogiri merupakan *monoblock* yang dibedakan menjadi 4 bagian, yaitu:

1) Kantor dan bagian administrasi

Bangunan ini terletak di bagian paling depan PT. Deltomed Laboratories. Pada bangunan ini tersedia fasilitas antara lain kantor direktur dan staf direksi, *Lobby*, ruang pertemuan, kantor departemen akuntansi, kantor departemen HRD, dan kantin.

2) Area Produksi

Gedung produksi pada PT. Deltomed Laboratories telah memenuhi persyaratan CPOTB untuk kegiatan produksi dan disahkan pada tahun 2010. Gedung produksi ini mempunyai 2 (dua) lantai dimana pada lantai satu merupakan area ekstraksi, area pengemasan dan kantor departemen produksi. Pada lantai dua digunakan sebagai area produksi bagian padat dan cair, perpustakaan, ruang diskusi, kantor dan laboratorium departemen QC dan departemen R & D, serta tempat penyimpanan.

3) *Utility area*

*Utility area* terletak di belakang gedung produksi. Bangunan ini dibedakan menjadi area *outdoor* dan *indoor*. Pada bagian *outdoor*

digunakan untuk tempat tangki penampung air, pompa pemadam kebakaran, *incinerator*, dan penanganan limbah cair. Pada bagian *indoor* digunakan untuk tempat *boiler*, pompa distribusi air, generator elektrik, pengawasan *water system*, dan kompresor bebas minyak.

#### 4) Gudang

Bagian dalam gudang terpisah menjadi beberapa bagian, yaitu gudang bahan baku, gudang bahan tambahan, gudang bahan pengemas, dan gudang barang jadi.

### c. Sarana Penunjang

PT. Deltomed Laboratories memiliki beberapa sarana penunjang yang digunakan untuk memperlancar kegiatan produksi, antara lain sistem pengolahan limbah, sistem pengolahan listrik, sistem pengolahan air, dan sistem keamanan. Sumber energi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan listrik pada kegiatan produksi diperoleh dari PLN. Jika terjadi masalah dalam pasokan listrik dari sumber energi PLN maka sebagai gantinya kegiatan produksi dilakukan dengan menggunakan generator set. Air yang digunakan untuk kegiatan produksi berasal dari air sumur dalam yang diolah sendiri menjadi air produksi. PT. Deltomed Laboratories juga memiliki sistem pengelolaan limbah padat dan cair.

## 5. Tenaga Kerja

### a. Jam Kerja Karyawan

PT. Deltomed Laboratories menggunakan hari kerja mulai dari Senin sampai dengan hari Jum'at. Karyawan bekerja selama 8 jam dalam sehari

dengan jam kerja dimulai pukul 07:30 s/d pukul 16:00 WIB, dan waktu istirahat yang diberikan dimulai dari pukul 12:00 s/d 12:30 WIB.

#### **b. Jaminan Sosial Karyawan**

Perusahaan memberikan jaminan dan fasilitas untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan, antara lain Jamsostek, Manulife, Asuransi Bumida (asuransi untuk kecelakaan karyawan di luar jam kerja), Tunjangan Hari Raya, Tunjangan pernikahan dan kelahiran, Fasilitas olahraga seperti Volly, Batminton, Aerobic, Koperasi, Fasilitas poliklinik, serikat pekerja, dan tempat ibadah.

#### **c. Jumlah Karyawan**

Jumlah Karyawan PT. Deltomed Laboratories, Wonogiri pada tahun 2013 sebanyak 706 orang. Berikut ini adalah tabel 4.1 yang menjabarkan mengenai jumlah karyawan pada tiap departemen.

**Tabel 4.1 Jumlah Karyawan di PT. Deltomed Laboratories**

<b>Jumlah Karyawan PT. Deltomed Laboratories</b>		
<b>No</b>	<b>Nama Fungsi atau Bagian</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>
1	Direktur Utama	1 orang
2	Manajer	6 orang
3	Sekretaris	4 orang
4	Dept. Pemasaran	21 orang
5	Dept. Keuangan	21 orang
6	Dept. HRD & Umum	97 orang
7	Dept. QC dan R&D	15 orang
8	Dept. Produksi	541 orang
Total Karyawan		706 orang

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

## 6. Pemasaran

### a. Daerah pemasaran

PT. Deltomed memasarkan produknya ke beberapa wilayah di Indonesia meliputi:

- 1) Wilayah Sumatera
- 2) Wilayah Kalimantan
- 3) Wilayah Sulawesi yaitu Ujung Pandang, Manado
- 4) Wilayah Jawa Barat
- 5) Wilayah Jawa Tengah
- 6) Wilayah Jawa Timur
- 7) Wilayah Bali dan Nusa Tenggara Barat.

### b. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produknya sampai ke tangan konsumen. PT. Deltomed Laboratories menggunakan saluran distribusi sebagai berikut:

Produsen → Agen → Pedagang besar → Pengecer → Konsumen

PT. Deltomed Laboratories sebagai produsen menggunakan agen penjualan sebagai perantara di setiap daerah pemasaran untuk menyalurkan produknya ke pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual produk kepada pengecer atau toko-toko kecil. Pembelian produk oleh konsumen dapat dilayani oleh pengecer.

### c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan persuasif yang dilakukan perusahaan untuk menjual produknya kepada konsumen.. PT. Deltomed menggunakan media massa untuk menarik minat khalayak untuk membeli produk perusahaan. Media promosi penjualan yang digunakan yaitu media televisi dan media cetak. Media televisi dilakukan seperti promosi lewat iklan dan menjadi sponsor di acara televisi. Media cetak seperti promosi lewat kalender, spanduk dan stiker yang ditempel di toko-toko.

## 7. Segi Produksi

### a. Bahan baku Produksi

PT. Deltomed Laboratories sebagai industri yang memproduksi obat-obatan tradisional, memerlukan bahan baku yang berkualitas sebagai bahan utama dalam membuat racikan obat herbal. Bahan baku obat herbal dapat berasal dari berbagai bagian dari tanaman, yaitu daun, buah, akar, kayu, biji, maupun herba (penggunaan keseluruhan tanaman). Bahan-bahan yang digunakan dalam kegiatan produksi sebagai berikut:

#### 1) Daun (*Folium*)

Daun adalah bahan yang paling umum digunakan sebagai bahan baku produksi obat-obatan, seperti Daun jati belanda, Daun sembung, Daun mint, Daun tapak liman, dan Daun seribu.

2) Buah (*Fructus*)

Bahan baku buah ini dapat diambil dari seluruh atau sebagian (daging buah, kulitnya atau bijinya saja), seperti Cabe jawa, Jeruk nipis dan Kapulaga.

3) Rimpang atau akar tunggal (*Rhizoma*)

Rimpang dari segala jenis tumbuhan akar-akaran yang digunakan sebagai bahan baku produksi obat-obatan, seperti Jahe, Temulawak, Kencur, Ginseng, Kunyit, Akar Manis dan Lempuyang.

4) Kayu/batang (*Lignum*)

Batang tanaman yang meliputi batang pokok, ranting atau cabang yang digunakan sebagai bahan baku produksi, seperti Pasak bumi, Temu ireng dan Kayu rapet.

5) Biji (*Semen*)

Bahan yang berasal dari biji dapat diperoleh dengan cara langsung mengeluarkan biji dari kulitnya seperti Biji klabet dan Biji pala.

6) Seluruh Bagian Tanaman (Herba) seperti Herba thymi.

**b. Mesin Produksi**

Mesin yang digunakan untuk membantu kelancaran kegiatan proses produksi di PT. Deltomed Laboratories sebagai berikut:

1) Mesin Giling

Mesin Giling yang digunakan dalam proses produksi terdiri dari 2 macam, yaitu mesin giling bahan baku dan mesin giling bahan gagal untuk menghasilkan ekstrak kering.

2) Mesin Mixer

Mesin Mixer ini digunakan untuk proses pencampuran bahan penolong dan hasil ekstrak kental agar tercampur semua.

3) Mesin Granulasi

Mesin *plethet* dalam proses produksi dimana setelah dari proses *mixer* dimasukkan dalam mesin ini agar menjadi pipih dan kecil-kecil kemudian dilakukan pengopenan sampai ekstrak menjadi halus dan kering.

4) Mesin Cetak

Mesin cetak ini digunakan untuk membuat bahan gagal pil atau tablet yang telah digiling menjadi ekstrak halus dan kering.

5) Mesin Pengisi kapsul

Mesin pengisi kapsul ini digunakan untuk mengisi obat yang sudah diracik dimasukkan ke dalam cangkang kapsul.

6) Mesin *Streep*

Mesin *Streep* digunakan untuk mengemas sirup, tablet, pil atau kapsul dengan *aluminium foil*.

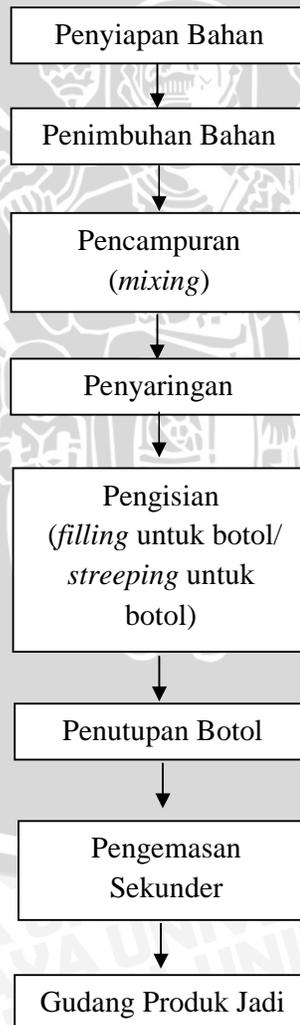
### 7) Mesin *Shrink*

Mesin *Shrink* digunakan untuk melekatkan pembungkus *plastic PVC* khusus untuk *Packing dose*.

### c. Proses Produksi

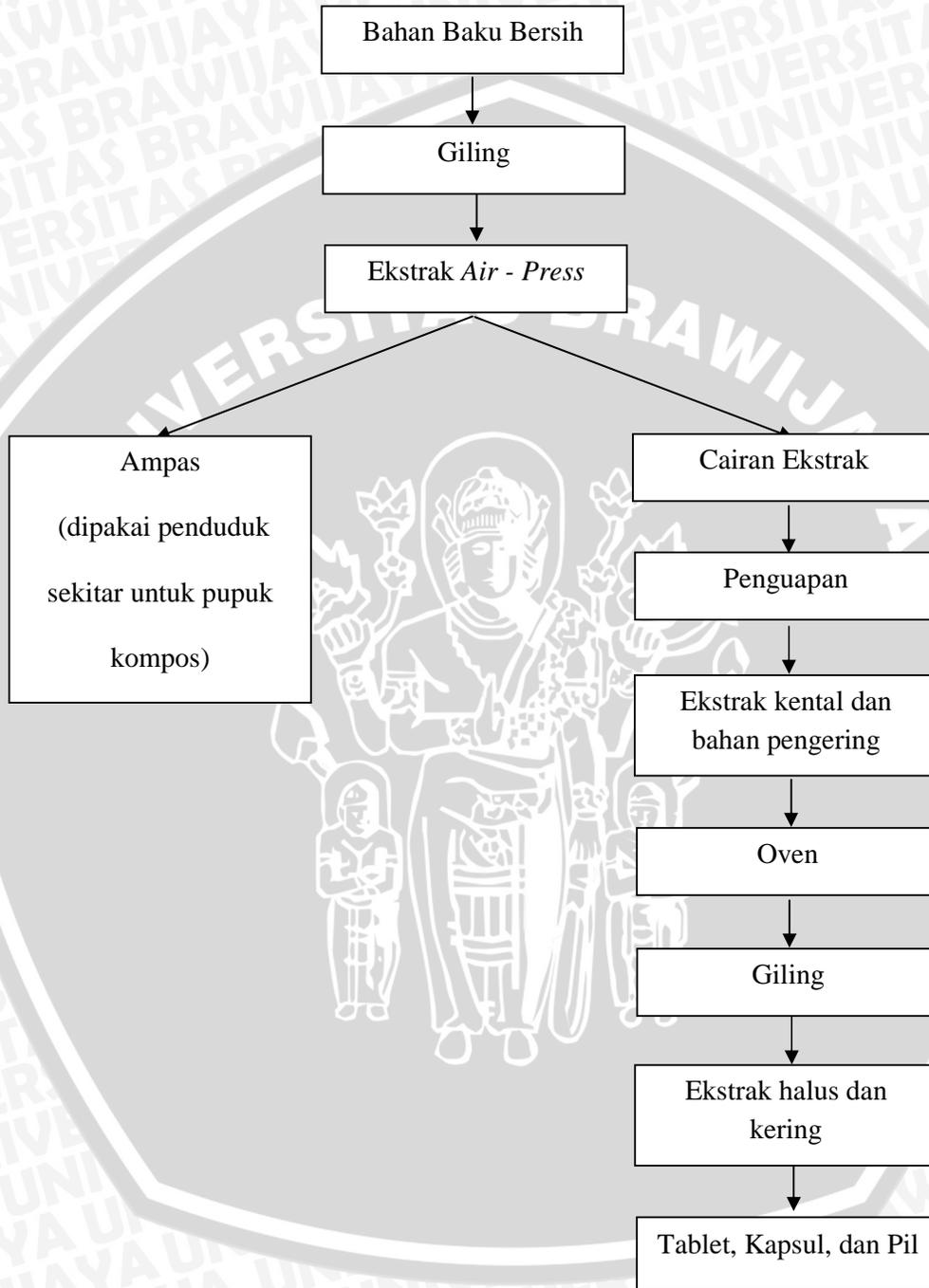
PT. Deltomed Laboratories melakukan pembuatan produk dalam bentuk 4 macam yaitu dalam bentuk sirup, tablet, pil, dan kapsul. Berikut ini adalah alur proses produksi produk perusahaan:

#### 1) Proses produksi Sirup



**Gambar 4.1 Alur Proses Produksi bentuk Sirup**  
Sumber : PT. Deltomed Laboratories

2) Proses produksi dalam bentuk tablet, kapsul dan pil



Gambar 4.2 Alur Proses Produksi dalam Bentuk Tablet, Kapsul dan Pil

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

## B. Penyajian Data

Tabel 4.2. Laporan Laba Rugi tahun 2011 PT. Deltomed Laboratories

PT. DELTOMED LABORATORIES		
Laporan Laba Rugi		
Tahun 2011		
<b>PENJUALAN BERSIH</b>		Rp147.615.301.672
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>		Rp(66.193.367.512)
<b>LABA KOTOR</b>		Rp 81.421.934.160
<b>BEBAN USAHA:</b>		
<b>Beban Penjualan:</b>		
Beban iklan dan promosi	Rp 130.760.000	
Beban pengangkutan truk dan angkutan barang lainnya	Rp 53.550.000	
Beban perbaikan dan pemeliharaan kendaraan	Rp 769.566.000	
Total beban penjualan	Rp 953.876.000	
<b>Beban Umum dan Administrasi:</b>		
Beban listrik kantor	Rp 3.145.361.136	
Beban air	Rp 4.062.892.500	
Perbaikan dan pemeliharaan bangunan	Rp 2.241.537.000	
Jasa industri	Rp 14.843.212.000	
Hadiah, sumbangan, derma dan sejenisnya	Rp 12.281.000	
Telepon, Pos dan Giro	Rp 732.398.000	
Beban pertemuan dan jamuan	Rp 13.465.000	
Alat tulis Kantor	Rp 12.475.000	
Alat dan bahan lainnya	Rp 31.125.000	
Beban Lainnya	Rp 21.083.626.201	
Total beban umum dan administrasi	Rp 46.178.372.837	
<b>Total beban usaha</b>		Rp 47.132.248.837
<b>LABA USAHA</b>		Rp 34.289.685.323

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Tabel 4.3 Laporan Laba Rugi tahun 2012 PT. Deltomed Laboratories

PT. DELTOMED LABORATORIES		
Laporan Laba Rugi		
Tahun 2012		
<b>PENJUALAN BERSIH</b>		Rp159.153.964.067
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>		Rp(70.334.315.537)
<b>LABA KOTOR</b>		Rp 88.819.648.529
<b>BEBAN USAHA:</b>		
<b>Beban Penjualan:</b>		
Beban iklan dan promosi	Rp 130.540.000	
Beban pengangkutan truk dan angkutan barang lainnya	Rp 53.000.000	
Beban perbaikan dan pemeliharaan kendaraan	Rp 868.755.000	
Total beban penjualan	Rp 1.052.295.000	
<b>Beban Umum dan Administrasi:</b>		
Beban listrik kantor	Rp 3.045.263.076	
Beban air	Rp 4.762.888.500	
Perbaikan dan pemeliharaan bangunan	Rp 3.214.567.000	
Jasa industri	Rp 14.538.210.000	
Hadiah, sumbangan, derma dan sejenisnya	Rp 11.381.000	
Telepon, Pos dan Giro	Rp 756.518.000	
Beban pertemuan dan jamuan	Rp 12.465.000	
Alat tulis Kantor	Rp 13.435.000	
Alat dan bahan lainnya	Rp 32.155.000	
Beban Lainnya	Rp 20.082.626.200	
Total beban umum dan administrasi	Rp 46.469.508.776	
<b>Total beban usaha</b>		Rp 47.521.803.776
<b>LABA USAHA</b>		Rp 41.297.844.753

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Tabel 4.4 Laporan Laba Rugi tahun 2013 PT. Deltomed Laboratories

PT. DELTOMED LABORATORIES		
Laporan Laba Rugi		
Tahun 2013		
<b>PENJUALAN BERSIH</b>		Rp184.526.335.150
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>		<u>Rp(86.332.491.501)</u>
<b>LABA KOTOR</b>		Rp 98.193.843.649
<b>BEBAN USAHA:</b>		
<b>Beban Penjualan:</b>		
Beban iklan dan promosi	Rp 138.750.000	
Beban pengangkutan truk dan angkutan barang lainnya	Rp 66.600.000	
Beban perbaikan dan pemeliharaan kendaraan	Rp 926.945.000	
Total beban penjualan	Rp 1.132.295.000	
<b>Beban Umum dan Administrasi:</b>		
Beban listrik kantor	Rp 3.649.271.958	
Beban air	Rp 5.120.964.571	
Perbaikan dan pemeliharaan bangunan	Rp 3.871.686.000	
Jasa industri	Rp 15.187.144.000	
Hadiah, sumbangan, derma dan sejenisnya	Rp 11.174.000	
Telepon, Pos dan Giro	Rp 748.400.000	
Beban pertemuan dan jamuan	Rp 12.025.000	
Alat tulis Kantor	Rp 13.875.000	
Alat dan bahan lainnya	Rp 32.375.000	
Beban Lainnya	Rp 19.362.073.000	
Total beban umum dan administrasi	Rp 48.008.988.529	
<b>Total beban usaha</b>		Rp 49.141.283.529
<b>LABA USAHA</b>		Rp 49.052.560.120

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

**Tabel 4.5 Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2011**

<b>PT. DELTOMED LABORATORIES</b>		
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
<b>Tahun 2011</b>		
<b>KETERANGAN</b>	<b>JUMLAH (Rp)</b>	
<b>Bahan Baku:</b>		
Persediaan awal bahan baku	Rp 8.044.783.388	
Pembelian bahan baku	Rp45.307.350.951	
Persediaan akhir bahan baku	Rp(5.686.938.667)	
Biaya bahan baku diproduksi		Rp 47.665.195.672
Tenaga kerja langsung		Rp 3.074.656.320
<b>Biaya Overhead:</b>		
Biaya Tenaga kerja tak langsung	Rp 2.275.823.512	
Biaya Bahan penolong	Rp 1.010.827.785	
Biaya Bahan bakar dan Pelumas	Rp 1.210.334.364	
Listrik Pabrik	Rp 2.644.262.618	
Perbaikan dan pemeliharaan mesin	Rp 1.879.822.100	
Penyusutan bangunan, mesin, kendaraan	Rp 4.639.709.857	
<b>Total Biaya Overhead</b>		Rp 13.660.780.236
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>Rp 64.400.632.228</b>
Persediaan Barang dalam Proses Awal		Rp 8.768.813.893
Biaya Produksi Barang dalam Proses		Rp 73.169.446.120
Persediaan barang dalam proses akhir		Rp (7.891.932.503)
<b>Harga Pokok Produksi</b>		<b>Rp 65.277.513.617</b>
Persediaan barang jadi awal		Rp 10.347.200.393
Barang tersedia untuk dijual		Rp 75.624.714.010
Persediaan Barang Jadi Akhir		Rp (9.431.346.498)
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		<b>Rp 66.193.367.512</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

**Tabel 4.6 Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2012**

<b>PT. DELTOMED LABORATORIES</b>		
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
<b>Tahun 2012</b>		
<b>KETERANGAN</b>	<b>JUMLAH (Rp)</b>	
<b>Bahan Baku:</b>		
Persediaan awal bahan baku	Rp 8.938.648.209	
Pembelian bahan baku	Rp 49.788.297.749	
Persediaan akhir bahan baku	Rp (6.770.165.080)	
Biaya bahan baku diproduksi		Rp 51.956.780.877
Tenaga kerja langsung		Rp 3.416.284.800
<b>Biaya Overhead:</b>		
Biaya Tenaga kerja tak langsung	Rp 2.322.268.890	
Biaya Bahan penolong	Rp 1.042.090.500	
Biaya Bahan bakar dan Pelumas	Rp 1.301.434.800	
Listrik Pabrik	Rp 2.744.262.618	
Perbaikan dan pemeliharaan mesin	Rp 1.919.822.100	
Penyusutan bangunan, mesin, kendaraan	Rp 5.098.582.260	
Total Biaya Overhead		Rp 14.428.461.168
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>Rp 69.801.526.845</b>
Persediaan Barang dalam Proses Awal		Rp 9.743.126.547
Biaya Produksi Barang dalam Proses		Rp 79.544.653.393
Persediaan barang dalam proses akhir		Rp (8.768.813.893)
<b>Harga Pokok Produksi</b>		<b>Rp 70.775.839.500</b>
Persediaan barang jadi awal		Rp 11.496.889.326
Barang tersedia untuk dijual		Rp 82.272.728.826
Persediaan Barang Jadi Akhir		Rp(11.938.413.288)
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		<b>Rp 70.334.315.537</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

**Tabel 4.7 Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

PT. DELTOMED LABORATORIES		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2013		
KETERANGAN	JUMLAH (Rp)	
Bahan Baku:		
Persediaan awal bahan baku	Rp	11.314.744.568
Pembelian bahan baku	Rp	60.717.435.964
Persediaan akhir bahan baku	Rp	(8.156.826.000)
Biaya bahan baku diproduksi		Rp 63.875.354.532
Tenaga kerja langsung		Rp 4.270.356.000
Biaya Overhead:		
Biaya Tenaga kerja tak langsung	Rp	2.939.581.000
Biaya Bahan penolong	Rp	1.320.250.000
Biaya Bahan bakar dan Pelumas	Rp	1.626.796.000
Listrik Pabrik	Rp	3.016.925.958
Perbaikan dan pemeliharaan mesin	Rp	2.125.367.000
Penyusutan bangunan, mesin, kendaraan	Rp	6.294.546.000
Total Biaya Overhead		Rp 17.323.465.958
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>Rp 85.469.176.490</b>
Persediaan Barang dalam Proses Awal		Rp 12.333.071.579
Biaya Produksi Barang dalam Proses		Rp 97.802.248.069
Persediaan barang dalam proses akhir		Rp (11.099.764.421)
<b>Harga Pokok Produksi</b>		<b>Rp 86.702.483.648</b>
Persediaan barang jadi awal		Rp 14.553.024.463
Barang tersedia untuk dijual		Rp 101.255.508.111
Persediaan Barang Jadi Akhir		Rp (14.923.016.611)
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		<b>Rp 86.332.491.501</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

**Tabel 4.8 Harga jual per unit PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

HARGA JUAL PER UNIT		
No	Jenis Produk	Harga Jual/ unit (Rp)
1	Antangin Cair	Rp 965
2	AntanginTablet	Rp 965
3	Srong Pas	Rp 900
4	Rapet Wangi	Rp 2.860
5	Pil Tuntas	Rp 2.860
6	Antalinu	Rp 470
7	OB Herbal	Rp 4.392

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

**Tabel 4.9 Data Volume Penjualan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

DATA VOLUME PENJUALAN			
No	Nama Barang yang dihasilkan	Satuan Standar	Kuantitas
1	Antangin Cair	Sachet	89.050.915
2	AntanginTablet	Bungkus	44.525.458
3	Srong Pas	Bungkus	8.087.752
4	Rapet Wangi	Dos	6.336.652
5	Pil Tuntas	Dos	5.791.455
6	Antalinu	Bungkus	17.560.000
7	OB Herbal	Botol	1.224.154
Total Produksi			172.576.386

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

**Tabel 4.10 Daftar Kuantitas Volume Penjualan per bulan PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

DAFTAR KUANTITAS VOLUME PENJUALAN PER BULAN		
No	Bulan	Jumlah (unit)
1	Januari	14.323.840
2	Februari	13.978.687
3	Maret	14.151.264
4	April	14.668.993
5	Mei	14.151.264
6	Juni	14.496.416
7	Juli	15.014.146
8	Agustus	14.151.264
9	September	13.978.687
10	Oktober	14.668.993
11	Nopember	14.841.569
12	Desember	14.151.264
Total		172.576.386

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

Tabel 4.11 Daftar Biaya Listrik Pabrik perbulan Tahun 2013

DAFTAR BIAYA LISTRIK PABRIK PER BULAN		
No	Bulan	Biaya Listrik Pabrik
1	Januari	Rp 280.074.792
2	Februari	Rp 245.858.181
3	Maret	Rp 251.654.101
4	April	Rp 210.374.113
5	Mei	Rp 238.432.782
6	Juni	Rp 241.857.505
7	Juli	Rp 342.074.792
8	Agustus	Rp 256.457.864
9	September	Rp 234.361.829
10	Oktober	Rp 222.343.377
11	Nopember	Rp 213.362.842
12	Desember	Rp 280.073.780
Total		Rp 3.016.925.958

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

Tabel 4.12 Daftar Biaya Listrik Kantor perbulan Tahun 2013

DAFTAR BIAYA LISTRIK KANTOR PER BULAN		
No	Bulan	Biaya Listrik Kantor
1	Januari	Rp 303.074.792
2	Februari	Rp 295.858.181
3	Maret	Rp 301.000.101
4	April	Rp 300.374.113
5	Mei	Rp 301.432.782
6	Juni	Rp 302.857.505
7	Juli	Rp 302.074.792
8	Agustus	Rp 302.457.864
9	September	Rp 294.361.829
10	Oktober	Rp 302.343.377
11	Nopember	Rp 343.362.842
12	Desember	Rp 300.073.780
Total		Rp 3.649.271.958

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

Tabel 4.13 Daftar Biaya Telepon, Pos, dan Giro perbulan Tahun 2013

DAFTAR BIAYA TELEPON, POS DAN GIRO PER BULAN		
No	Bulan	Biaya Telepon, Pos dan Giro
1	Januari	Rp 65.833.925
2	Februari	Rp 61.907.284
3	Maret	Rp 67.804.533
4	April	Rp 70.334.567
5	Mei	Rp 64.427.864
6	Juni	Rp 59.826.678
7	Juli	Rp 74.899.863
8	Agustus	Rp 35.937.655
9	September	Rp 58.720.255
10	Oktober	Rp 67.225.366
11	Nopember	Rp 60.255.362
12	Desember	Rp 60.226.648
Total		Rp 748.400.000

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

Tabel 4.14 Daftar Biaya Air perbulan Tahun 2013

DAFTAR BIAYA AIR PER BULAN		
No	Bulan	Biaya Air
1	Januari	Rp 422.724.283
2	Februari	Rp 419.037.299
3	Maret	Rp 430.040.342
4	April	Rp 440.319.281
5	Mei	Rp 419.527.369
6	Juni	Rp 399.098.546
7	Juli	Rp 470.144.737
8	Agustus	Rp 421.882.873
9	September	Rp 418.919.122
10	Oktober	Rp 412.393.994
11	Nopember	Rp 430.239.333
12	Desember	Rp 436.637.392
Total		Rp 5.120.964.571

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

### C. Analisis dan Interpretasi data

Analisis data merupakan tahapan terpenting dalam suatu penelitian ilmiah. Data yang diperoleh dari perusahaan selanjutnya akan dianalisis melalui serangkaian tahapan analisis, mulai dari pengklasifikasian biaya, melakukan pemisahan biaya semivariabel, menghitung *contribution margin*, menghitung BEP, membuat perencanaan laba, hingga menentukan *margin of safety*.

#### 1. Mengklasifikasikan biaya menurut pola perilaku biaya

Tahap awal dalam analisis data adalah mengklasifikasikan biaya dengan menggolongkan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan semi variabel. Klasifikasi biaya akan dijabarkan pada tabel 4.15 berikut ini:

**Tabel 4.15 Daftar Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biayanya di PT.**

#### **Deltomed Laboratories**

DAFTAR KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN PERILAKU BIAYA				
No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semivariabel
1	Biaya Bahan Baku	-	Rp 63.875.354.532	-
2	Biaya Pembungkus dan bahan penolong lain	-	Rp 1.320.250.000	-
3	Biaya Upah/Gaji Tenaga kerja produksi	-	Rp 4.270.356.000	-
4	Biaya Listrik Pabrik	-	-	Rp 3.016.925.958
5	Biaya Bahan bakar dan pelumas	-	Rp 1.626.796.000	-
6	Biaya Upah/Gaji Pekerja non produksi	Rp 2.939.581.000	-	-
7	Biaya Perbaikan dan pemeliharaan mesin	Rp 2.125.367.000	-	-
8	Biaya Penyusutan bangunan, mesin, kendaraan	Rp 6.294.546.000	-	-

(Pindah halaman)

### DAFTAR KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN PERILAKU BIAYA

9	(Lanjutan ) Persediaan barang dalam proses awal	-	Rp 12.333.071.579	-
10	Persediaan barang dalam proses akhir	-	Rp(11.099.764.421)	-
11	Persediaan barang jadi awal	-	Rp 14.553.024.463	-
12	Persediaan barang jadi akhir	-	Rp(14.923.016.611)	-
13	Biaya Iklan dan promosi	Rp 138.750.000	-	-
14	Biaya Pengangkutan truk dan angkutan barang lainnya	-	Rp 66.600.000	-
15	Biaya Perbaikan dan pemeliharaan kendaraan	Rp 926.945.000	-	-
16	Biaya listrik kantor	-	-	Rp 3.649.271.958
17	Biaya air	-	-	Rp 5.120.964.571
18	Biaya Perbaikan dan pemeliharaan bangunan	Rp 3.871.686.000	-	-
19	Biaya Jasa industri	Rp15.187.144.000	-	-
20	Biaya Lainnya	Rp19.362.073.000	-	-
21	Hadiah, sumbangan, derma dan sejenisnya	-	Rp 11.174.000	-
22	Biaya Telepon, Pos dan Giro	-	-	Rp 748.400.000
23	Biaya pertemuan dan jamuan	Rp 12.025.000	-	-
24	Biaya Alat dan bahan lainnya	-	Rp 13.875.000	-
25	Biaya Alat tulis Kantor	Rp 32.375.000	-	-
	Total Biaya	Rp 50.890.492.000	Rp 72.047.720.543	Rp 12.535.562.487

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

## 2. Pemisahan biaya semivariabel

Tahap ini merupakan tahap dimana biaya yang tergolong biaya semivariabel dipisahkan kedalam komponen tetap dan variabel dengan menggunakan metode perhitungan kuadrat terkecil (*Least squares*). Hal ini dilakukan untuk mengetahui estimasi biaya tetap dan biaya variabel yang dapat diandalkan dalam analisis biaya-volume-laba.

**Tabel 4.16 Pemisahan Biaya Listrik Pabrik PT. Deltomed Laboratories  
Tahun 2013**

<b>BIAYA LISTRIK PABRIK</b>					
Bulan	Volume Penjualan (x)	Biaya Listrik Pabrik (y)	X <sup>2</sup>	XY	
1	14.323.840	Rp 280.074.792	205.172.392.345.600	Rp 4.011.746.508.641.280	
2	13.978.687	Rp 245.858.181	195.403.690.243.969	Rp 3.436.774.558.588.350	
3	14.151.264	Rp 251.654.101	200.258.272.797.696	Rp 3.561.223.619.933.660	
4	14.668.993	Rp 210.374.113	215.179.355.634.049	Rp 3.085.976.390.978.210	
5	14.151.264	Rp 238.432.782	200.258.272.797.696	Rp 3.374.125.244.336.450	
6	14.496.416	Rp 241.857.505	210.146.076.845.056	Rp 3.506.067.005.202.080	
7	15.014.146	Rp 342.074.792	225.424.580.109.316	Rp 5.135.960.870.007.630	
8	14.151.264	Rp 256.457.864	200.258.272.797.696	Rp 3.629.202.938.340.100	
9	13.978.687	Rp 234.361.829	195.403.690.243.969	Rp 3.276.070.652.338.520	
10	14.668.993	Rp 222.343.377	215.179.355.634.049	Rp 3.261.553.440.809.360	
11	14.841.569	Rp 213.362.842	220.272.170.381.761	Rp 3.166.639.341.579.100	
12	14.151.264	Rp 280.073.780	200.258.272.797.696	Rp 3.963.398.000.257.920	
Σ	172.576.386	Rp 3.016.925.958	2.483.214.402.628.550	Rp 43.408.738.571.012.700	

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$= \frac{12 (43.408.738.571.012.700) - (172.576.386) (3.016.925.958)}{12(2.483.214.402.628.550) - (172.576.386)^2}$$

$$b = 15,95 / \text{unit (pembulatan)}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$
$$= \frac{3.016.925.958 - 15,95 (172.576.386)}{12}$$

$$a = \text{Rp } 21.974.868 / \text{bulan}$$

Perhitungan diatas menghasilkan biaya pertahun sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (a)} &= \text{Rp } 21.974.868 \times 12 \\ &= \text{Rp } 263.698.419 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (b)} &= 172.576.386 \times 15,95 \\ &= \text{Rp } 2.753.227.539 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

Jadi Biaya Listrik Pabrik PT. Deltomed Laboratories yang semula sebesar Rp3.016.925.958 setelah dilakukan pemisahan unsur menjadi biaya tetap sebesar Rp263.698.419 per tahun dan biaya variabel Rp 2.753.227.539 per tahun.

**Tabel 4.17 Pemisahan Biaya Listrik Kantor PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

<b>BIAYA LISTRIK KANTOR</b>				
<b>B u l a n</b>	<b>Volume Penjualan (x)</b>	<b>Biaya Listrik Kantor (y)</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
1	14.323.840	Rp 303.074.792	205.172.392.345.600	Rp 4.341.194.828.641.280
2	13.978.687	Rp 295.858.181	195.403.690.243.969	Rp 4.135.708.908.588.350
3	14.151.264	Rp 301.000.101	200.258.272.797.696	Rp 4.259.531.893.277.660
4	14.668.993	Rp 300.374.113	215.179.355.634.049	Rp 4.406.185.760.978.210
5	14.151.264	Rp 301.432.782	200.258.272.797.696	Rp 4.265.654.876.336.450
6	14.496.416	Rp 302.857.505	210.146.076.845.056	Rp 4.390.348.381.202.080
7	15.014.146	Rp 302.074.792	225.424.580.109.316	Rp 4.535.395.030.007.630
8	14.151.264	Rp 302.457.864	200.258.272.797.696	Rp 4.280.161.082.340.100
9	13.978.687	Rp 294.361.829	195.403.690.243.969	Rp 4.114.791.872.338.520
10	14.668.993	Rp 302.343.377	215.179.355.634.049	Rp 4.435.072.880.809.360
11	14.841.569	Rp 343.362.842	220.272.170.381.761	Rp 5.096.043.311.579.100
12	14.151.264	Rp 300.073.780	200.258.272.797.696	Rp 4.246.423.280.257.920
Σ	172.576.386	Rp3.649.271.958	2.483.214.402.628.550	Rp 52.506.512.106.356.700

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$= \frac{12 (52.506.512.106.356.700) - (172.576.386) (3.649.271.958)}{12(2.483.214.402.628.550) - (172.576.386)^2}$$

$$b = 18,79/ \text{unit (Pembulatan)}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$
$$= \frac{3.649.271.958 - 18,79 (172.576.386)}{12}$$

$$a = \text{Rp } 33.865.643 / \text{bulan}$$

Perhitungan diatas menghasilkan biaya pertahun sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (a)} &= \text{Rp } 33.865.643 \times 12 \\ &= \text{Rp } 406.387.712 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (b)} &= 172.576.386 \times 18,79 \\ &= \text{Rp } 3.242.884.246 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

Jadi Biaya Listrik Kantor PT. Deltomed yang semula sebesar Rp 3.649.271.958, setelah dilakukan pemisahan unsur menjadi biaya tetap sebesar Rp 406.387.712 per tahun dan biaya variabel Rp 3.242.884.246 per tahun.

Tabel 4.18 Pemisahan Biaya Air PT. Deltomed Laboratories tahun 2013

BIAYA AIR				
B u l a n	Volume Penjualan (x)	Biaya Air (y)	X <sup>2</sup>	XY
1	14.323.840	Rp 422.724.283	205.172.392.345.600	Rp 6.055.034.993.806.720
2	13.978.687	Rp 419.037.299	195.403.690.243.969	Rp 5.857.591.244.046.410
3	14.151.264	Rp 430.040.342	200.258.272.797.696	Rp 6.085.614.410.292.290
4	14.668.993	Rp 440.319.281	215.179.355.634.049	Rp 6.459.040.450.754.030
5	14.151.264	Rp 419.527.369	200.258.272.797.696	Rp 5.936.842.553.944.420
6	14.496.416	Rp 399.098.546	210.146.076.845.056	Rp 5.785.498.547.811.140
7	15.014.146	Rp 470.144.737	225.424.580.109.316	Rp 7.058.821.722.449.600
8	14.151.264	Rp 421.882.873	200.258.272.797.696	Rp 5.970.175.912.901.470
9	13.978.687	Rp 418.919.122	195.403.690.243.969	Rp 5.855.939.284.752.810
10	14.668.993	Rp 412.393.994	215.179.355.634.049	Rp 6.049.404.611.228.040
11	14.841.569	Rp 430.239.333	220.272.170.381.761	Rp 6.385.426.747.233.480
12	14.151.264	Rp 436.637.392	200.258.272.797.696	Rp 6.178.971.006.463.490
Σ	172.576.386	Rp 5.120.964.571	2.483.214.402.628.550	Rp73.678.361.485.683.900

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$= \frac{12 (73.678.361.485.683.900) - (172.576.386) (5.120.964.571)}{12 (2.483.214.402.628.550) - (172.576.386)^2}$$

$$b = 23,98/ \text{unit (Pembulatan)}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$
$$= \frac{5.120.964.571 - 23,98 (172.576.386)}{12}$$

$$a = \text{Rp } 81.914.687 / \text{bulan}$$

Perhitungan diatas menghasilkan biaya pertahun sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (a)} &= \text{Rp } 81.914.687 \times 12 \\ &= \text{Rp } 982.976.239 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (b)} &= 172.576.386 \times 23,98 \\ &= \text{Rp } 4.137.988.332 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

Jadi Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan PT. Deltomed yang semula sebesar Rp5.120.964.571 setelah dilakukan pemisahan unsur menjadi biaya tetap sebesar Rp982.976.239 per tahun dan biaya variabel Rp 4.137.988.332 per tahun.

**Tabel 4.19 Pemisahan Biaya Telepon, Pos, dan Giro PT. Deltomed Laboratories Tahun 2013**

<b>BIAYA TELEPON, POS, DAN GIRO</b>				
<b>B u l a n</b>	<b>Volume Penjualan (Rp) (x)</b>	<b>Telepon, Pos dan Giro (Rp) (y)</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
1	14.323.840	65.833.925	205.172.392.744.662	942.994.609.189.067
2	13.978.687	61.907.284	195.403.697.023.912	865.382.561.069.243
3	14.151.264	67.804.533	200.258.262.275.382	959.519.821.671.343
4	14.668.993	70.334.567	215.179.349.336.650	1.031.737.255.883.720
5	14.151.264	64.427.864	200.258.262.275.382	911.735.688.467.105
6	14.496.416	59.826.678	210.146.088.431.752	867.272.436.095.182
7	15.014.146	74.899.863	225.424.566.799.876	1.124.557.445.264.130
8	14.151.264	35.937.655	200.258.262.275.382	508.563.230.085.019
9	13.978.687	58.720.255	195.403.697.023.912	820.832.079.445.434
10	14.668.993	67.225.366	215.179.349.336.650	986.128.408.846.513
11	14.841.569	60.255.362	220.272.175.459.359	894.284.123.050.260
12	14.151.264	60.226.648	200.258.262.275.382	852.283.173.292.009
<b>Σ</b>	<b>172.576.386</b>	<b>748.400.000</b>	<b>2.483.214.365.258.300</b>	<b>10.765.290.832.359.000</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$= \frac{12 (10.765.290.832.359.000) - (172.576.386) (748.400.000)}{12 (2.483.214.365.258.300) - (172.576.386)^2}$$

$$b = 1,711589561/ \text{unit}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$
$$= \frac{748.400.000 - 1,711589561 (172.576.386)}{12}$$

$$a = \text{Rp } 37.751.672 / \text{bulan}$$

Perhitungan diatas menghasilkan biaya pertahun sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (a)} &= \text{Rp } 37.751.672 \times 12 \\ &= \text{Rp } 453.020.060 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (b)} &= 1,711589561 \times 172.576.386 \\ &= \text{Rp } 295.379.940 \text{ per tahun} \end{aligned}$$

Jadi Biaya Telepon, Pos, dan Giro PT. Deltomed yang semula sebesar Rp748.400.000, setelah dilakukan pemisahan unsur menjadi biaya tetap sebesar Rp 453.020.060 per tahun dan biaya variabel Rp 295.379.940 per tahun.

**Tabel 4.20 Rekapitulasi Pemisahan biaya semivariabel PT. Deltomed Laboratories Tahun 2013**

Rekapitulasi Pemisahan biaya semivariabel			
No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Bahan Baku		Rp 63.875.354.532
2	Pembungkus dan bahan penolong lain		Rp 1.320.250.000
3	Upah/Gaji Tenaga kerja produksi		Rp 4.270.356.000
4	Listrik Pabrik	<b>Rp 263.698.419</b>	<b>Rp 2.753.227.539</b> ★
5	Bahan bakar dan pelumas		Rp 1.626.796.000
6	Upah/Gaji Pekerja non produksi	Rp 2.939.581.000	
7	Perbaikan dan pemeliharaan mesin	Rp 2.125.367.000	
8	Penyusutan bangunan, mesin, kendaraan	Rp 6.294.546.000	
9	Persediaan barang dalam proses awal		Rp 12.333.071.579
10	Persediaan barang dalam proses akhir		Rp (11.099.764.421)
11	Persediaan barang jadi awal		Rp 14.553.024.463
12	Persediaan barang jadi akhir		Rp (14.923.016.611)
13	Iklan dan promosi	Rp 138.750.000	
14	Pengangkutan truk dan angkutan barang lainnya		Rp 66.600.000
15	Perbaikan dan pemeliharaan kendaraan	Rp 926.945.000	
16	Biaya listrik kantor	<b>Rp 406.387.712</b>	<b>Rp 3.242.884.246</b> ★
17	Biaya air	<b>Rp 982.976.239</b>	<b>Rp 4.137.988.332</b> ★
18	Perbaikan dan pemeliharaan bangunan	Rp 3.871.686.000	
19	Jasa industri	Rp 15.187.144.000	
20	Biaya Lainnya	Rp 19.362.073.000	
21	Hadiah, sumbangan, derma dan sejenisnya		Rp 11.174.000
22	Telepon, Pos dan Giro	<b>Rp 453.020.060</b>	<b>Rp 295.379.940</b> ★
23	Biaya pertemuan dan jamuan	Rp 12.025.000	
24	Alat dan bahan lainnya		Rp 13.875.000
25	Alat tulis Kantor	Rp 32.375.000	
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 52.996.574.430</b>	<b>Rp 82.477.200.600</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

### 3. Perhitungan *Contribution Margin* dengan menggunakan *Contribution Margin Ratio*

Setelah melakukan pemisahan biaya semivariabel, tahap selanjutnya adalah melakukan perhitungan kontribusi margin berikut:

**Tabel 4.21 Margin Kontribusi PT. Deltomed Laboratories**

Margin Kontribusi			
Produk	Penjualan (Rp)	B. Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)
Antangin Cair	85.953.836.100	38.418.536.718	47.535.299.382
Antangin Tablet	42.976.918.050	19.209.268.359	23.767.649.691
Srong Pas	7.278.977.000	3.253.463.229	4.025.513.771
Rapet Wangi	18.122.826.000	8.100.306.952	10.022.519.048
Pil Tuntas	16.563.561.000	7.403.366.799	9.160.194.201
Antalinu	8.253.200.000	3.688.908.856	4.564.291.144
OB Herbal	5.377.017.000	2.403.349.687	2.973.667.313
<b>Total</b>	<b>Rp 184.526.335.150</b>	<b>Rp82.477.200.600</b>	<b>Rp102.049.134.550</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Tabel diatas menunjukkan bahwa perusahaan memiliki margin kontribusi lebih besar dari total biaya tetap yaitu sebesar Rp 102.049.134.550 > Rp 52.996.574.430, dengan demikian terdapat sisa bagian pendapatan untuk menutup biaya tetap untuk mencetak laba sebesar Rp 49.052.560.120.

Perhitungan Rasio Margin Kontribusi sebagai berikut:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Rp102.049.134.550}}{\text{Rp 184.526.335.150}}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = 0,553032902 \text{ atau } 55\%$$

Berdasarkan perhitungan rasio margin kontribusi di atas, menunjukkan bahwa produk yang diproduksi mampu memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 55% terhadap perusahaan.

#### 4. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Multiproduk

Tahap perhitungan BEP ini merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui tingkat aktivitas perusahaan sebagai indikasi terhadap tingkat penjualan yang harus dicapai PT. Deltomed Laboratories agar terhindar dari kerugian. Analisa BEP ini akan dilakukan dalam analisa BEP terhadap satuan mata uang (Rupiah) dan BEP terhadap unit produk. Berikut ini akan dijabarkan perhitungan BEP pada PT. Deltomed untuk tahun 2013 :

##### a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Rupiah

Analisis BEP dalam Rupiah dapat diukur melalui perbandingan antara total biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan dengan biaya variabel dibagi dengan nilai penjualan. Perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP) rupiah pada PT. Deltomed Laboratories tahun 2013 sebagai berikut:

**Tabel 4.22 Nilai penjualan produk PT. Deltomed Laboratories tahun 2013**

NILAI PENJUALAN PRODUK				
No	Jenis Produk	Komposisi produk yang dijual (1)	Harga Jual/unit (2)	Penjualan (1) x (2)
1	Antangin Cair	89.050.915	Rp 965	Rp85.953.836.100
2	AntanginTablet	44.525.458	Rp 965	Rp42.976.918.050
3	Srong Pas	8.087.752	Rp 900	Rp 7.278.977.000
4	Rapet Wangi	6.336.652	Rp 2.860	Rp18.122.826.000 (Pindah halaman)

NILAI PENJUALAN PRODUK					
5	(Lanjutan) Pil Tuntas	5.791.455	Rp	2.860	Rp16.563.561.000
6	Antalinu	17.560.000	Rp	470	Rp 8.253.200.000
7	OB Herbal	1.224.154	Rp	4.392	Rp 5.377.017.000
<b>Total</b>		<b>172.576.386</b>			<b>Rp184.526.335.150</b>

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

$$\begin{aligned} \text{BEP Mix(rupiah)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \\ \text{BEP Mix (rupiah)} &= \frac{\text{Rp 52.996.574.430}}{1 - \frac{\text{Rp 82.477.200.600}}{\text{Rp 184.526.335.150}}} \\ \text{BEP Mix (rupiah)} &= \frac{\text{Rp 52.996.574.430}}{1 - 0,446967098} \\ \text{BEP Mix (rupiah)} &= \text{Rp 95.828.971.977} \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan bahwa BEP sales mix sebesar Rp 95.828.971.977, selanjutnya perhitungan BEP masing-masing jenis produk PT.

Deltomed Laboratories sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Antangin Cair} &= \frac{\text{Rp 85.953.836.100}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 44.637.898.131} \\ \text{AntanginTablet} &= \frac{\text{Rp 42.976.918.050}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 22.318.949.066} \\ \text{Srong Pas} &= \frac{\text{Rp 7.278.977.000}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 3.780.148.142} \\ \text{Rapet Wangi} &= \frac{\text{Rp 18.122.826.000}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 9.411.620.209} \\ \text{Pil Tuntas} &= \frac{\text{Rp 16.563.561.000}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 8.601.856.324} \\ \text{Antalinu} &= \frac{\text{Rp 8.253.200.000}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 4.286.085.620} \\ \text{OB Herbal} &= \frac{\text{Rp 5.377.017.000}}{\text{Rp 184.526.335.150}} \times \text{Rp 95.828.971.977} = \text{Rp 2.792.414.486} \\ \text{Total BEP mix} &= \text{Rp 95.828.971.977} \end{aligned}$$

b. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Unit

Analisis BEP dalam unit menyediakan informasi mengenai berapa jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas. Sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah yang harus terjual agar tidak mengalami kerugian atau setidaknya impas, tidak mengalami laba maupun kerugian. Perhitungan BEP mix dengan menggunakan *composite* BEP akan dijabarkan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Composite BEP} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Total harga jual} - \text{Total biaya variabel}} \\
 \text{Composite BEP} &= \frac{\text{Rp } 52.996.574.430}{\text{Rp } 184.526.335.150 - \text{Rp } 82.477.200.600} \\
 \text{Composite BEP} &= 0,51712598 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Perhitungan BEP (unit) dari masing-masing produk dengan menggunakan composite BEP sebagai berikut:

Antangin Cair	= 0,51712598 X	89.050.915 Unit	=	46.050.542 Unit
AntanginTablet	= 0,51712598 X	44.525.458 Unit	=	23.025.271 Unit
Srong Pas	= 0,51712598 X	8.087.752 Unit	=	4.182.387 Unit
Rapet Wangi	= 0,51712598 X	6.336.652 Unit	=	3.276.847 Unit
Pil Tuntas	= 0,51712598 X	5.791.455 Unit	=	2.994.912 Unit
Antalinu	= 0,51712598 X	17.560.000 Unit	=	9.080.732 Unit
OB Herbal	= 0,51712598 X	1.224.154 Unit	=	633.042 Unit +
Total BEP mixed product				= 89.243.733 Unit

## 5. Membuat Perencanaan Laba

Tahapan selanjutnya adalah melakukan perencanaan laba, dari perencanaan ini dapat digunakan sebagai acuan pencapaian target laba pada periode berikutnya. Dasar perencanaan laba tahun 2014 adalah analisis tahun 2013, dimana besaran laba yang diharapkan untuk tahun 2014 berdasarkan pada pertumbuhan laba periode sebelumnya sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Laba 2012} = \frac{\text{Laba tahun 2012} - \text{Laba tahun 2011}}{\text{Laba tahun 2011}}$$

$$\text{Pertumbuhan Laba 2012} = \frac{\text{Rp } 41.297.844.754 - \text{Rp } 34.289.685.322}{\text{Rp } 34.289.685.322} = \mathbf{20,44\%}$$

$$\text{Pertumbuhan Laba 2013} = \frac{\text{Laba tahun 2013} - \text{Laba tahun 2012}}{\text{Laba tahun 2012}}$$

$$\text{Pertumbuhan Laba 2013} = \frac{\text{Rp } 49.052.560.120 - \text{Rp } 41.297.844.754}{\text{Rp } 41.297.844.754} = \mathbf{18,78\%}$$

**Tabel 4.23 Penjualan, Total biaya, dan Laba PT. Deltomed Laboratories tahun 2011-2013**

PENJUALAN, TOTAL BIAYA, DAN LABA TAHUN 2011-2013				
Tahun	Penjualan	Total Biaya	Laba	Pertumbuhan Laba
2011	Rp147.615.301.672	Rp113.325.616.350	Rp 34.289.685.322	-
2012	Rp159.153.964.067	Rp117.856.119.313	Rp 41.297.844.754	20,44%
2013	Rp184.526.335.150	Rp135.473.775.030	Rp 49.052.560.120	18,78%

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Pada tabel 4.23, menunjukkan bahwa laba perusahaan terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Namun apabila dilihat dari pertumbuhan labanya mengalami penurunan di periode tahun 2013 yaitu dari 20,44% menjadi 18,78%. Pertumbuhan laba pada periode yang lalu dapat digunakan untuk memproyeksi perencanaan laba PT. Deltomed Laboratories tahun berikutnya, sehingga besaran perencanaan laba yang diharapkan untuk tahun 2014 minimal mencapai pertumbuhan laba seperti tahun 2012 yaitu sebesar 20,44%. Perhitungan laba yang diharapkan tahun 2014 adalah sebagai berikut

$$\text{Pertumbuhan Laba yang diharapkan} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} - \text{Laba tahun 2013}}{\text{Laba tahun 2013}}$$

$$0,2044 = \frac{\text{Laba yang diharapkan} - \text{Rp } 49.052.560.120}{\text{Rp } 49.052.560.120}$$

$$\text{Laba yang diharapkan} = (0,2044 \times \text{Rp } 49.052.560.120) + \text{Rp } 49.052.560.120$$

$$\text{Laba yang diharapkan} = \text{Rp } 10.026.343.289 + \text{Rp } 49.052.560.120$$

$$\text{Laba yang diharapkan} = \text{Rp } 59.078.903.409$$

Selanjutnya melakukan perhitungan perencanaan tingkat penjualan untuk mencapai kenaikan laba sebesar Rp 59.078.903.409 dengan persamaan *cost volume profit* sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba diharapkan}$$

$$\text{Rp } 184.526.335.150\text{X} = \text{Rp } 82.477.200.600\text{X} + \text{Rp } 52.996.574.430 + \text{Rp } 59.078.903.409$$

$$\text{Rp } 102.049.134.550\text{X} = \text{Rp } 112.075.477.839$$

$$\text{X} = 1,098250155$$

Berikut ini adalah perhitungan perencanaan penjualan dalam unit untuk masing-masing produk pada tahun 2014:

Antangin cair	= 1,098250155 X 89.050.915 unit	= 97.800.181 unit
Antangin Tablet	= 1,098250155 X 44.525.458 unit	= 48.900.091 unit
Srong Pas	= 1,098250155 X 8.087.752 unit	= 8.882.375 unit
Rapet Wangi	= 1,098250155 X 6.336.652 unit	= 6.959.229 unit
Pil Tuntas	= 1,098250155 X 5.791.455 unit	= 6.360.466 unit
Antalinu	= 1,098250155 X 17.560.000 unit	= 19.285.273 unit
OB Herbal	= 1,098250155 X 1.224.154 unit	= <u>1.344.427 unit</u>
Total Penjualan yang direncanakan		= 189.532.042 unit

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa apabila PT. Deltomed Laboratories ingin memperoleh laba sebesar Rp 59.078.903.409 maka perusahaan harus memproduksi kuantitas barang yang akan dijual sebesar 189.532.042 unit pada tahun 2014.

Perhitungan perencanaan penjualan dalam hitungan rupiah sebagai berikut:

Antangin cair	= 1,098250155 X Rp 85.953.836.100	= Rp 94.398.813.820
Antangin Tablet	= 1,098250155 X Rp 42.976.918.050	= Rp 47.199.406.910
Srong Pas	= 1,098250155 X Rp 7.278.977.000	= Rp 7.994.137.618
Rapet Wangi	= 1,098250155 X Rp 18.122.826.000	= Rp 19.903.396.464
Pil Tuntas	= 1,098250155 X Rp 16.563.561.000	= Rp 18.190.933.436
Antalinu	= 1,098250155 X Rp 8.253.200.000	= Rp 9.064.078.179
OB Herbal	= 1,098250155 X Rp 5.377.017.000	= <u>Rp 5.905.309.754</u>
Total Penjualan yang direncanakan		= Rp 202.656.076.180

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa apabila PT. Deltomed Laboratories ingin memperoleh laba sebesar Rp 59.078.903.409 maka perusahaan harus mampu meraup nilai penjualan sebesar Rp 202.656.076.180 pada tahun 2014.

#### 6. *Margin of safety*

*Margin of safety* digunakan untuk mengukur tingkat risiko yang dihadapi dalam pengoperasian perusahaan, dimana dengan MOS (*Margin of safety*) dapat digunakan dalam menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun agar perusahaan tidak sampai mengalami kerugian. Perhitungan *Margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \frac{\text{Penjualan yang rencanakan} - \text{Penjualan pada saat break even}}{\text{Penjualan yang rencanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 202.656.076.180 - \text{Rp } 95.828.971.977}{\text{Rp } 202.656.076.180} \times 100\% \\ &= 0,527134968 \text{ atau } 53\% \end{aligned}$$

Berikut ini adalah perhitungan batas aman penjualan masing-masing produk untuk PT. Deltomed Laboratories:

**Tabel 4.24 Perhitungan MoS dalam Unit**

<b>MoS dalam Unit</b>			
Produk	Penjualan dianggarkan (Unit) (1)	BEP unit (2)	Mos Unit (1)-(2)
Antangin Cair	97.800.181	46.050.542	51.749.640
Antangin Tablet	48.900.091	23.025.271	25.874.820
Srong Pas	8.882.375	4.182.387	4.699.988
Rapet Wangi	6.959.229	3.276.847	3.682.382
Pil Tuntas	6.360.466	2.994.912	3.365.555
Antalinu	19.285.273	9.080.732	10.204.541
OB Herbal	1.344.427	633.042	711.385
<b>Total</b>	<b>189.532.042</b>	<b>89.243.733</b>	<b>100.288.310</b>

Sumber: PT. Deltomed Laboratories (Data diolah)

**Tabel 4.25 Perhitungan MoS dalam Rupiah**

<b>MoS dalam Rupiah</b>			
Produk	Penjualan dianggarkan (1)	BEP (2)	Mos (1)-(2)
Antangin Cair	Rp 94.398.813.820	Rp 44.637.898.131	Rp 49.760.915.689
Antangin Tablet	Rp 47.199.406.910	Rp 22.318.949.066	Rp 24.880.457.844
Srong Pas	Rp 7.994.137.618	Rp 3.780.148.142	Rp 4.213.989.476
Rapet Wangi	Rp 19.903.396.464	Rp 9.411.620.209	Rp 10.491.776.255
Pil Tuntas	Rp 18.190.933.436	Rp 8.601.856.324	Rp 9.589.077.112
Antalinu	Rp 9.064.078.179	Rp 4.286.085.620	Rp 4.777.992.559
OB Herbal	Rp 5.905.309.754	Rp 2.792.414.486	Rp 3.112.895.268
<b>Total</b>	<b>Rp 202.656.076.180</b>	<b>Rp 95.828.971.977</b>	<b>Rp 106.827.104.204</b>

Sumber: PT. Deltomed Laboratories (Data diolah)

Perhitungan persentase % batas aman diatas menunjukkan bahwa margin pengaman (MoS) perusahaan cukup besar dengan nilai 53% atas penjualan yang diharapkan di tahun 2014. MoS digunakan sebagai alat ukuran kasar tingkat risiko jika terjadi penurunan penjualan apabila penurunan penjualan melebihi Rp106.827.104.204 atau 100.288.310 unit maka perusahaan mengalami kerugian.

#### **D. Hasil dan Pembahasan**

Berdasarkan *Cost-Volume-Profit Analysis* dalam Upaya Perencanaan Laba pada PT. Deltomed Laboratories, maka peneliti memperoleh hasil dan pembahasan sebagai berikut:

##### **1. Pemisahan biaya semivariabel**

Perhitungan Pemisahan unsur biaya semivariabel dengan menggunakan metode *least square* menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Perhitungan dalam pemisahan tersebut memberikan informasi terhadap jumlah masing-masing biaya dengan tepat. Hal ini dimaksudkan agar biaya tetap dan biaya variabel dapat diawasi dan dikendalikan dengan optimal. Hasil analisis pemisahan unsur biaya semivariabel menunjukkan bahwa total biaya tetap sebesar Rp 52.996.574.430 dan total biaya variabel Rp 82.477.200.600, sehingga diperoleh total biaya perusahaan tahun 2013 sebesar Rp 135.473.775.030.

##### **2. *Contribution Margin Ratio* dan *Contribution Margin***

Perhitungan *Contribution Margin Ratio* pada PT. Deltomed Laboratories menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan perusahaan mampu memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 55%. Perusahaan

dapat menutup biaya tetap dengan *Contribution Margin* sebesar Rp102.049.134.550 pada tingkat penjualan sebesar Rp 184.526.335.150 sehingga PT. Deltomed Laboratories mampu mencetak laba sebesar Rp 49.052.560.120.

### 3. *Break Even Point (BEP) Mix*

Perhitungan *BEP Mix* yang menunjukkan posisi dimana perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi atau Impas. Hasil *BEP Mix* PT. Deltomed Laboratories diperoleh sebesar Rp95.828.971.977 atau sebesar 89.243.733 unit.

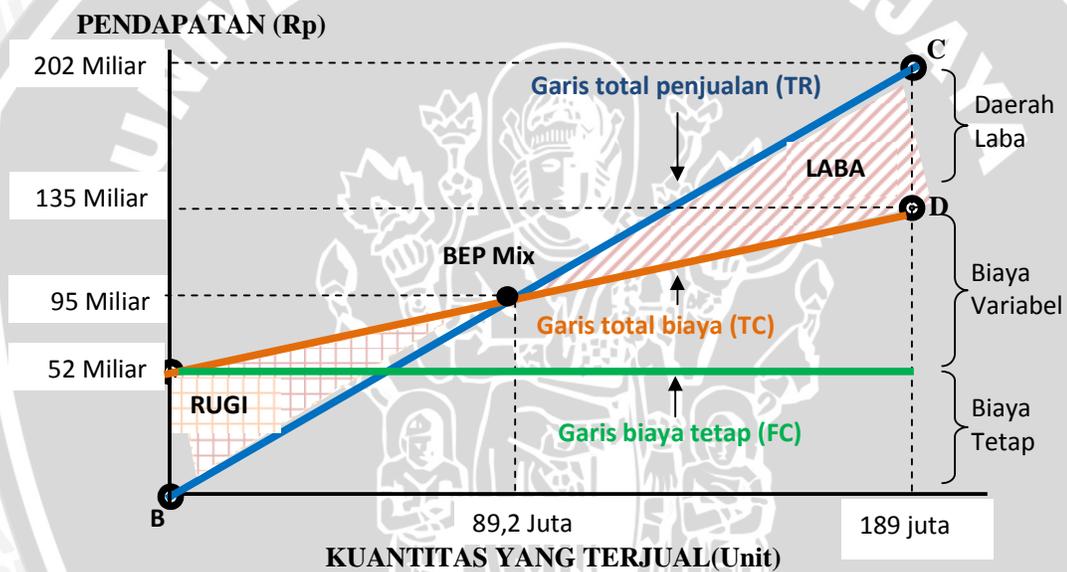
#### **Representasi Grafis dari hubungan CVP**

- Berdasarkan data yang telah diolah didapat BEP sebesar Rp95.828.971.977 dan BEP sebesar 89.243.733 unit.
- FC (*Fix Cost*) adalah garis biaya tetap yang ditarik secara horizontal ke kanan dari titik Rp52.996.574.430 pada sumbu pendapatan.
- TC (*Total Cost*) adalah garis biaya total yang merupakan hasil penjumlahan biaya tetap Rp52.996.574.430 dan biaya variabel Rp82.477.200.600. Plot garis TC berawal dari titik biaya tetap Rp52.996.574.430 pada unit yang diasumsikan terjual sejumlah nol (titik A), karena biaya variabel adalah Rp0 apabila tidak ada unit yg terjual. Titik kedua (titik D) pada hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp135.473.775.030.
- TR (*Total Revenue*) adalah garis pendapatan berawal dari titik B sebesar Rp0 pada unit yang diasumsikan terjual sebanyak 0 dan

berpangkal pada titik C sebesar 189.532.042 unit dan Rp 202.656.076.180.

- Grafik CVP mengungkap total pendapatan Rp 202.656.076.180 dan total biaya Rp135.473.775.030 berhubungan dengan penjualan 189.532.042 unit

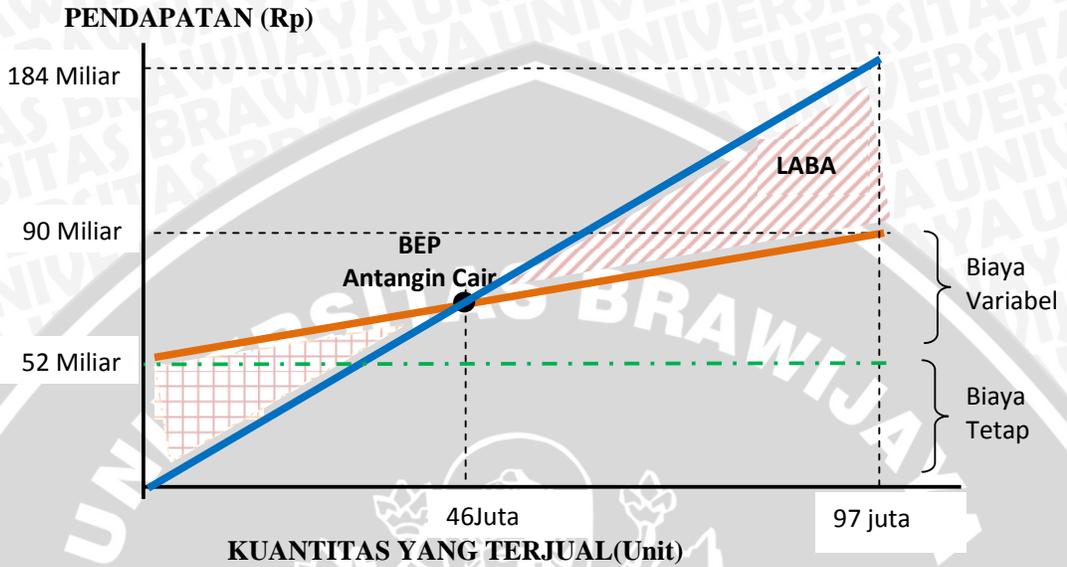
Bentuk grafik hubungan CVP dari data yang telah diolah sebagai berikut:ik



Gambar 4.3. Grafik Biaya Volume Laba PT. Deltomed Laboratories (2014)

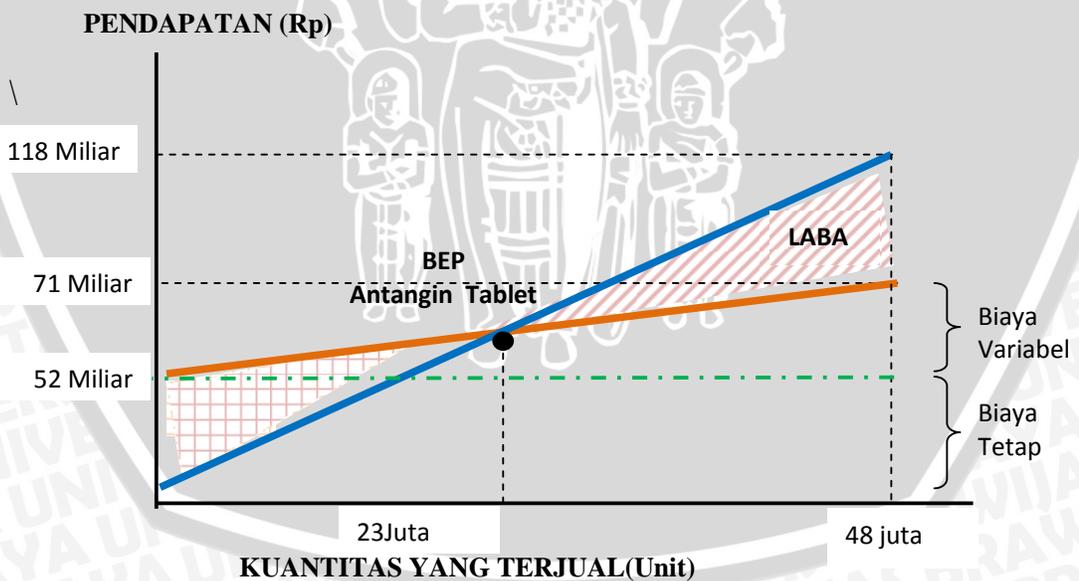
Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Bentuk grafik hubungan CVP per produk PT. Deltomed sebagai berikut:



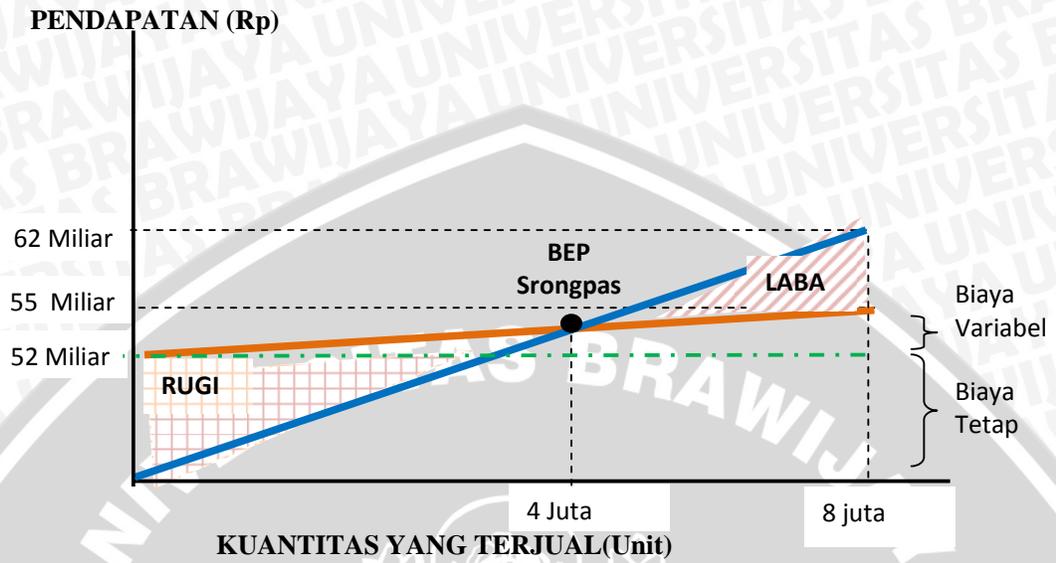
**Gambar 4.4 Grafik Biaya Volume Laba Produk Antangin Cair (2014)**

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)



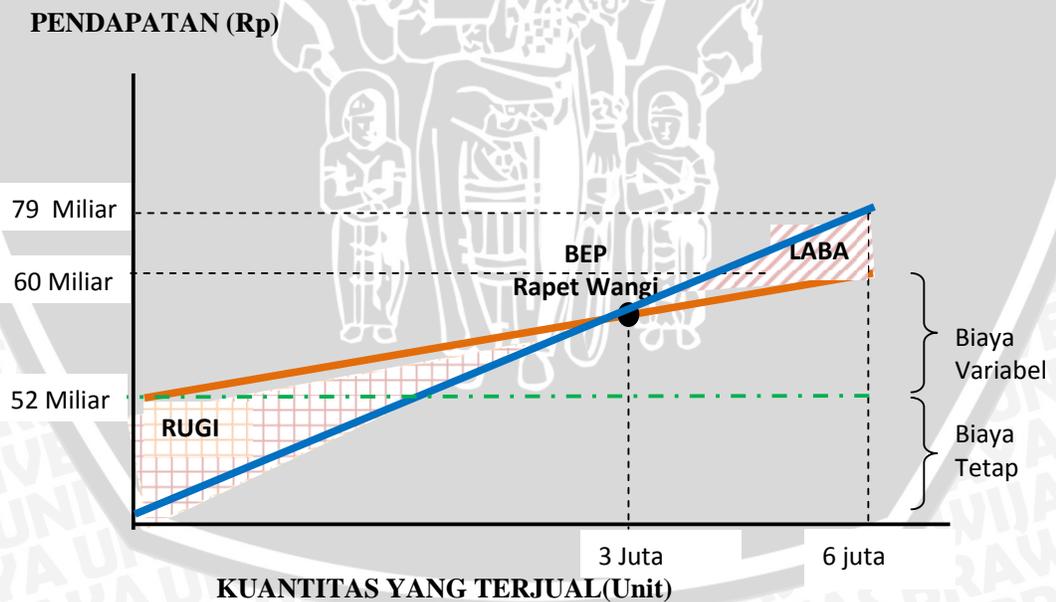
**Gambar 4.5 Grafik Biaya Volume Laba Produk Antangin Tablet (2014)**

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)



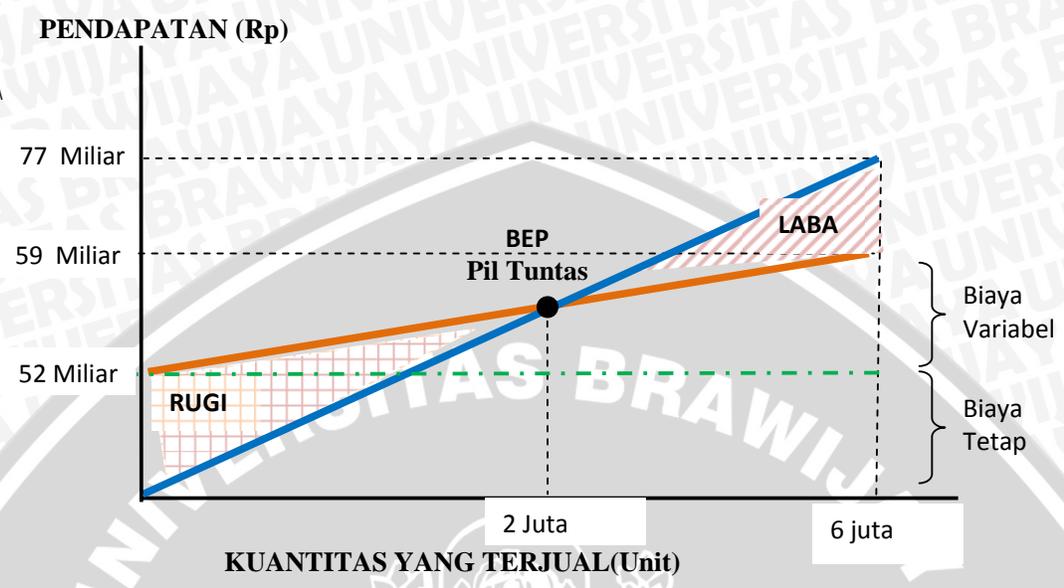
Gambar 4.6 Grafik Biaya Volume Laba Produk Srong Pas (2014)

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)



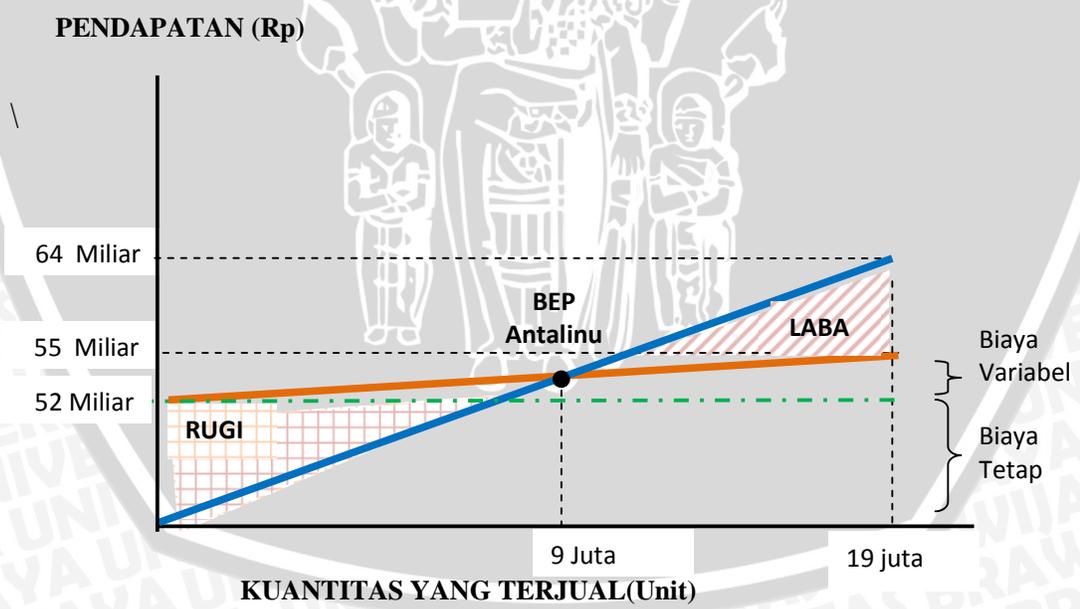
Gambar 4.7 Grafik Biaya Volume Laba Produk Rapet Wangi (2014)

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)



**Gambar 4.8 Grafik Biaya Volume Laba Produk Pil Tuntas (2014)**

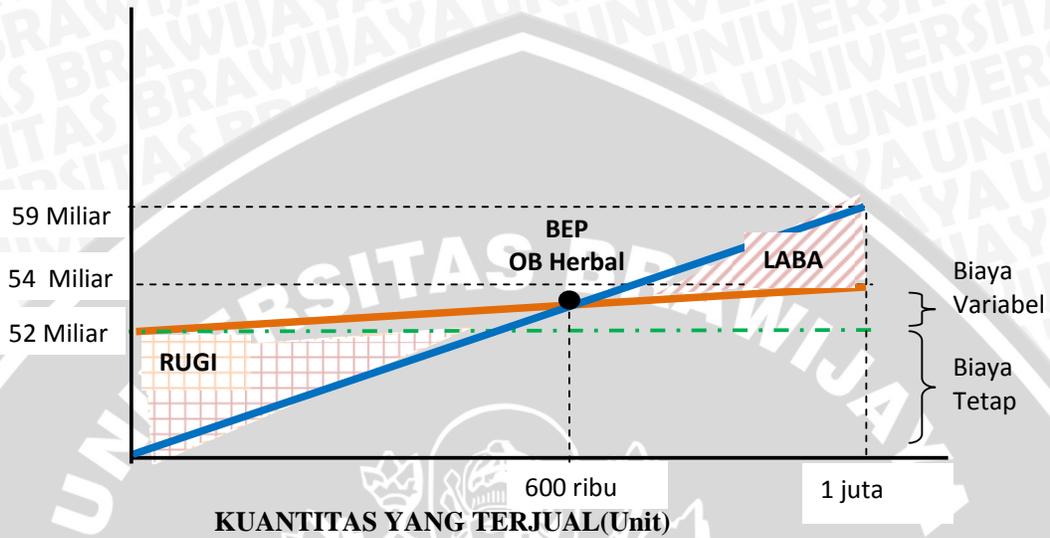
Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)



**Gambar 4.9 Grafik Biaya Volume Laba Produk Antalinu (2014)**

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

**PENDAPATAN (Rp)**



**Gambar 4.10 Grafik Biaya Volume Laba Produk OB Herbal (2014)**

Sumber : PT. Deltomed Laboratories (data diolah)

Keterangan :

- = **Garis total penjualan (TR)**
- = **Garis total biaya (TC)**
- - - = **Garis Biaya Tetap (FC)**

**4. Perencanaan Laba yang diharapkan**

Laba yang diharapkan untuk dicapai pada tahun 2014 dengan mengevaluasi pertumbuhan laba pada tahun sebelumnya. Penelitian ini merencanakan laba PT. Deltomed Laboratories minimal sebesar 20,44% atau sebesar Rp 59.078.903.409 dan harus disertai dengan pencapaian penjualan sebesar 189.532.042 unit atau sebesar Rp 202.656.076.180.

### 5. *Margin of safety*

Perencanaan laba membutuhkan informasi mengenai perhitungan *Margin of safety* guna mengantisipasi apabila terjadi penurunan penjualan yang masih dalam batas aman. Hasil *Margin of safety* untuk PT Deltomed Laboratories pada tahun 2014 sebesar 53%, apabila penurunan penjualan melebihi Rp 106.827.104.204 atau 100.288.310 unit maka perusahaan akan mengalami kerugian.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

PT. Deltomed Laboratories belum menerapkan *cost volume profit analysis* dalam melakukan perencanaan laba perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan belum diklasifikasikan berdasarkan perilaku biayanya. Akibatnya taksiran biaya belum diperhitungkan dengan tepat, karena masih terdapat unsur biaya tetap dan biaya variabel didalam biaya semivariabel yang belum terpisah. Analisis *cost volume profit* ini memberikan solusi untuk memisahkan biaya semivariabel dengan menggunakan metode *least square*. Perhitungan dalam pemisahan biaya tersebut memberikan informasi terhadap jumlah masing-masing biaya dengan tepat yaitu biaya tetap sebesar Rp 52.996.574.430 dan total biaya variabel Rp 82.477.200.600. Hal ini dimaksudkan agar biaya tetap dan biaya variabel dapat diawasi dan dikendalikan dengan optimal. Analisis ini juga menunjukkan *Contribution Margin* setiap produk, dimana PT. Deltomed Laboratories sebagai perusahaan multiproduk akan membutuhkan informasi untuk mengetahui produk mana yang memberikan kontribusi laba lebih besar. Hasil penelitian memberikan informasi bahwa produk Antangin cair lebih memberikan kontribusi laba yang besar dibandingkan dengan produk lainnya. Dengan demikian perusahaan dapat memprioritaskan produk

Antangin cair dalam penjualan dan mengusahakan peningkatan penjualan untuk produk lainnya.

Analisis *Cost Volume Profit* ini memberikan gambaran perencanaan laba jangka pendek bagi PT. Deltomed Laboratories. Dasar perencanaan laba yang diharapkan tahun 2014 adalah dengan melihat laba pada periode sebelumnya. Penggunaan analisis ini akan membantu perusahaan dalam merencanakan kenaikan laba pada tahun 2014, dimana laba yang diharapkan dicapai minimal sebesar 20,44% atau sebesar Rp59.078.903.409 dan harus disertai dengan pencapaian penjualan sebesar 189.532.042 unit atau sebesar Rp 202.656.076.180. Perhitungan *Margin of safety* akan bermanfaat untuk menoleransi penurunan penjualan yang masih dalam batas aman dan tidak merugikan perusahaan. Hasil *Margin of safety* untuk PT Deltomed Laboratories pada tahun 2014 sebesar 53%.

## B. Saran

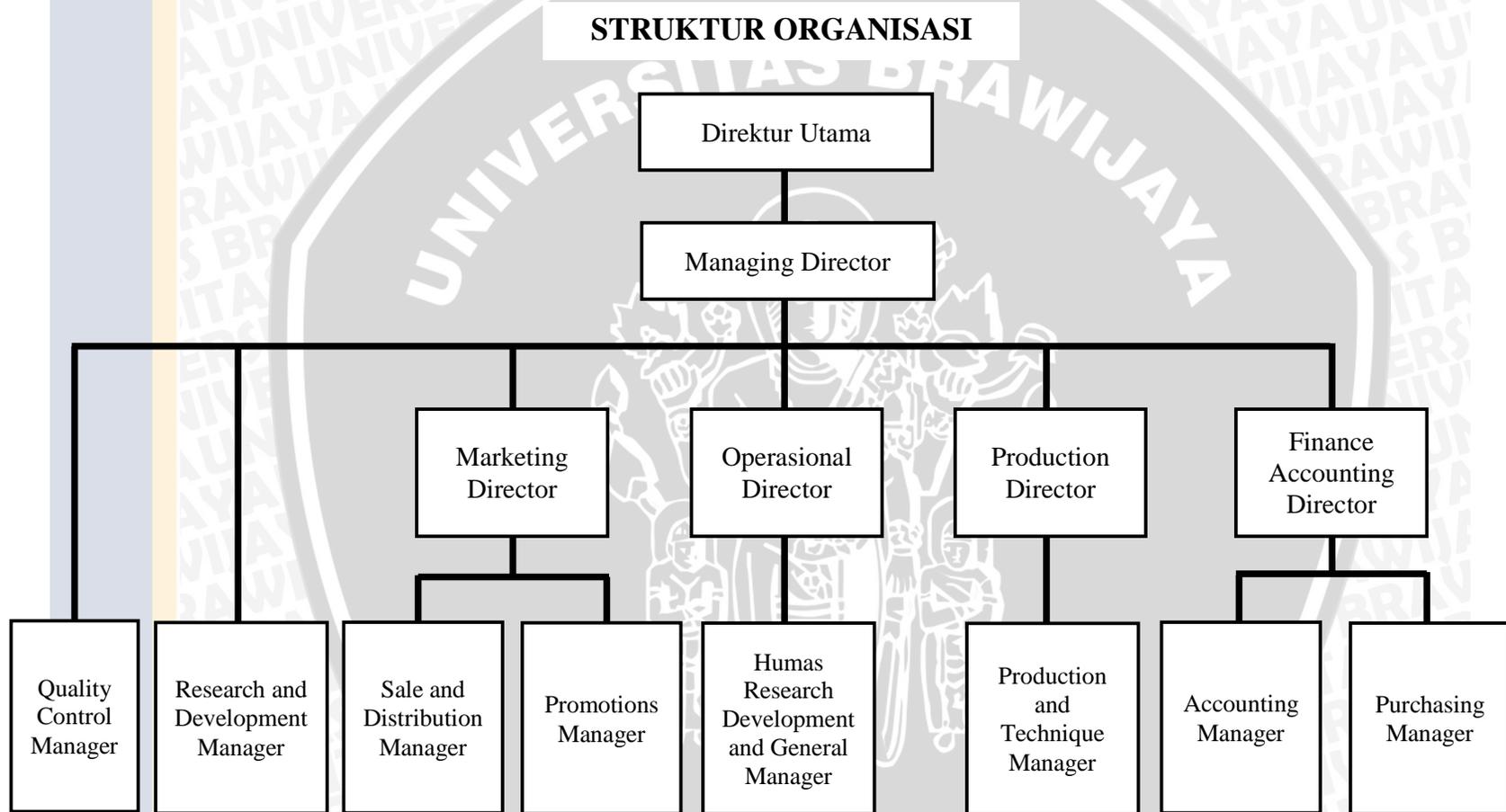
Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan kepada PT. Deltomed adalah sebagai berikut:

1. PT. Deltomed Laboratories sebaiknya mempertimbangkan alternatif perhitungan dengan menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit Analysis* dalam upaya perencanaan laba perusahaan dan pengambilan keputusan penjualan, sebab analisis ini akan memberikan kontribusi perhitungan yang lengkap mulai dari pemisahan biaya semivariabel hingga antisipasi terhadap tingkat risiko pengoperasian pada perhitungan MoS (*Margin of safety*).
2. Perencanaan laba yang baik akan tergantung pada ketepatan perhitungan biaya, oleh karena itu sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan biaya-biaya menurut pola perilakunya pada tingkat aktivitas bisnis perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Lincolin. 2011. *Ekonomi Manajerial*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Assa, Rina Lidia. 2013. Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 1(3):591 601. <http://ejournal.unsrat.ac.id>
- Azmi, Lamia. 2013. Penerapan *Cost Volume Profit Analysis* sebagai Alat Perencanaan Laba dan Pengambilan Keputusan Penjualan. *Profit Jurnal Administrasi Bisnis*. 1(2):1 8. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id>
- Bungin, Burhan. 2010. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Press
- Bagian Program dan Informasi Setditjen. 2014. "Grafik Rekapitulasi Industri Obat Tradisional di Indonesia", diakses 2 Juli 2014 dari <http://binfar.kemkes.go.id>
- Carter, Wiliam K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Dialihbahasakan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Dirhotsaha, R. Radikha Widya. 2013. Penerapan Cost, Volume Profit Analysis sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba. *Profit Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2):1 10. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id>
- Efferin, Sujoko, dkk. 2004. *Metode Penelitian untuk Akuntansi*. Malang: Bayumedia Publishing
- Hansen, Don R. and Maryanne M. Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Edisi delapan. Dialihbahasakan oleh Deny Arnos Kwary. Jakarta: Salemba empat
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar and George Foster. 2008. *Akuntansi Biaya, Penekanan Manajerial*. Edisi.keduabelas. Dialihbahasakan oleh Lestari. Jakarta: Erlangga.
- Ikhsan, Arfan. 2009. *Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Kasiram, Moh. 2010. *Metodologi Penelitian*. Malang: UIN-Maliki Press
- Kusnadi, Zainul Arifin dan Moh. Syadeli. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Malang : Universitas Brawijaya

- Kuswadi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN
- Nasir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Raiborn, Cecily A. and Michael R. Kinney. 2011. *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan*. Dialihbahasakan oleh Biro Bahasa Alkemis. Jakarta: Salemba Empat
- Sehat Cara Herbal. 2012. "Tentang Deltomed", diakses pada Tanggal 1 Februari 2014 dari <http://sehatcaraherbal.com//tentang-deltomed>
- Siagian, Sondang P. 2008. *Filsafat Administrasi*. Jakarta : PT. Bumi Aksara
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi tiga. Riau: Star Gate Publisher
- Sirait, Justine T. 2006. *Anggaran sebagai Alat Bantu Manajemen*. Jakarta: Grasindo Widiasarana Indonesia
- Subramanyam, K.R. and John J. Wild. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi sepuluh. Dialihbahasakan oleh Dewi Yanti. Jakarta: Salemba empat
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Supriyono, R. A. 2000. *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian biaya serta pembuatan keputusan*. Ed 2. Yogyakarta: BPFE. Yogyakarta
- Syamsuddin, Lukman. 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Press
- Umar, Husein. 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi dua. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Warsidi dan Bambang Agus Pramuka (2000). "Evaluasi Kegunaan Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Perubahan Laba di Masa Yang Akan Datang"  
*"Jurnal akuntansi dan Ekonomi, Vol.2, No.1*
- Witjaksono, Armanto. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Graha Ilmu



**Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Deltomed Laboratories**

Sumber : PT. Deltomed Laboratories

**CURRICULUM VITAE**

Nama : Hanna Merry Christria, S.AB

Nomor Induk Mahasiswa : 105030201111002

Tempat dan tanggal lahir : Denpasar, 24 Desember 1991

Pendidikan :

1. SDN 50 Cakranegara Tamat tahun 2004
2. SMPN 6 Mataram Tamat tahun 2007
3. SMAK Kesuma Mataram Tamat tahun 2010

Pendidikan non formal :

- Mengikuti pelatihan DAT
- Mengikuti kegiatan magang di KPP Pratama Praya

Pengalaman organisasi :

- Sebagai sie data warta PMK Immanuel UB (periode kepengurusan tahun 2011-2012 dan tahun 2012-2013)





deltomed



**SURAT KETERANGAN**

No. : 013/Man-HRD/Ext/III-2014

Yang bertanda tangan dibawah ini Manajer HRD & Umum PT. Deltomed Laboratories, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Hanna Merry Christia  
NIM : 105030201111002  
Fakultas : Ilmu Administrasi  
Program Studi : S-1 Administrasi Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Brawijaya Malang

Nama tersebut diatas telah melaksanakan penelitian di PT. Deltomed Laboratories pada tanggal 12 Februari 2014 sampai dengan 12 Maret 2014.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wonogiri, 13 Maret 2014

Manajer HRD & Umum



( Gangsar Laksono )

Tembusan :

1. Arsip

*Head Office :*

Perkantoran Puri Niaga II Jl. Puri Kencana Blok J1 No. 3 X  
Jakarta Barat 11610 INDONESIA  
Ph. ( 62 - 21 ) 58304131, Fax. ( 62 - 21 ) 58304132, 58304133  
Website : www.deltomed.com E-mail : deltomed\_cso@yahoo.com

*Factory :*

Nambangan, Selogiri  
Kotak Pos 103 Wonogiri 57601  
Ph. ( 62 - 273 ) 5327673  
Fax. ( 62 - 273 ) 321118