

**ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN  
LABA (*MULTI* PRODUK) PADA PERUSAHAAN PIA LATIEF KEDIRI**

**Sigit Puji Winarko<sup>1</sup>**

**Puji Astuti<sup>2</sup>**

Universitas Nisantara PGRI Kediri

sigitpuji@unpkediri.ac.id <sup>1</sup>

pujiastuti@unpkediri.ac.id <sup>2</sup>

*Abstract*

*Every company wants sustainability in its business. To be able to continue to live and grow the company needs profit, because with profits obtained then the company's capital will increase. Increased capital causes the company to grow and can meet all of its operational needs. To earn a profit, it takes careful planning in its business, starting from sales, cost, and targeted profit. Therefore, the analysis of cost volume and profit becomes one way to achieve the desired profit of company, so that the company can grow.*

*In this research, the objective to be achieved is to determine the break evenpoint, margin contribute, and margin of safety of Pia Latief product in multi product. The analysis used is a quantitative approach that uses secondary data. In the separation of variabel costs and fixed costs on overheads used the method of the highest point and the lowest point. Company Pia Latief produces two types of pia, namely wet pia and dry pia. Results of research conducted in 2017 obtained break evenpoint wet pia 10,707 units and dry pia of 6,227 units. Contribution margin in 2017 amounted to Rp 1,873,010,837, - while the ratio was 55.2%. Margin of safety from wet pia is 96.21% while dry pia is 96.2%. To achieve a 5% increase in profit by 2018, the company must sell 297,072 units of wet pia and 172,184 dry pia units.*

*Keywords: cost volume profit, profit planning, multi product*

Abstrak

Setiap perusahaan menginginkan kelangsungan hidup (*sustainability*) dalam usahanya. Untuk bisa terus hidup dan berkembang perusahaan membutuhkan laba, karena dengan laba yang diperoleh maka modal perusahaan akan bertambah. Bertambahnya modal menyebabkan perusahaan berkembang dan dapat memenuhi semua kebutuhan operasionalnya. Untuk mendapatkan laba, dibutuhkan perencanaan yang matang dalam usahanya, mulai dari penjualan, biaya, dan laba yang ditargetkan. Oleh karena itu analisis *cost volume* dan *profit* menjadi salah satu cara untuk mencapai laba yang diinginkan perusahaan, sehingga perusahaan dapat berkembang.

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai adalah menentukan titik pulang pokok (*break evenpoint*), *contribusi margin*, maupun *margin of safety* dari produk Pia Latief secara *multi* produk. Analisis yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif yang menggunakan data skunder. Dalam pemisahan biaya variabel dan biaya tetap pada biaya *overhead* digunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Perusahaan Pia Latief memproduksi dua jenis pia, yaitu pia basah dan pia kering. Hasil penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 diperoleh *break evenpoint* pia basah sebesar 10.707 unit dan pia kering sebesar 6.227 unit. *Contribution margin* pada tahun 2017 sebesar Rp 1.873.010.837,- sedang secara rasio sebesar 55,2%. *Margin of safety* dari pia basah sebesar 96,21% sedangkan pia kering sebesar 96,2%. Untuk mencapai peningkatan keuntungan sebesar 5% di tahun 2018, perusahaan harus melakukan penjualan pia basah sebesar 296.072 unit dan pia kering sebesar 172.184 unit.

Kata Kunci : *cost volume profit*, perencanaan laba, *multi* produk



<http://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/management/index>

E-ISSN : 2528-0929

P-ISSN : 2549 – 5291

Diterima: 5 Juni 2018

Revisi : 29 Juni 2018

Disetujui: 10 Oktober 2018

https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143

## Pendahuluan

Perkembangan usaha kecil dan menengah di Kota Kediri begitu meningkat, hal ini dapat dilihat bahwa saat ini semakin banyaknya usaha yang berada di Kota Kediri, terutama makanan. Perusahaan Pia Latief merupakan salah satu usaha kecil menengah yang berada di Kota Kediri yang saat ini terus mengalami perkembangan, namun demikian seiring dengan adanya perkembangan usahanya, manajemen perusahaan belum tertata dengan baik. Perencanaan biaya, penjualan dan laba merupakan persoalan yang harus dipecahkan supaya perusahaan dapat berkembang lebih baik.

Pembebanan biaya hanya didasarkan atas kebiasaan yang selama ini dikeluarkan, sehingga tidak diketahui berapa biaya yang efisien untuk memproduksi satu satuan produknya. Oleh karena itu analisis *cost volume profit* merupakan salah satu alternatif pemecahan perusahaan untuk membuat perencanaan laba. Dengan analisis ini dapat diketahui pada tingkat *volume* berapa perusahaan *break evenpoint* dan pada tingkat penjualan berapa perusahaan dapat keuntungan dan seberapa penurunan penjualan diperbolehkan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Perencanaan Laba

Perencanaan laba begitu penting dalam perusahaan, terutama untuk menentukan tingkat penjualan maupun biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Menurut Harahap (2011:3) yang menyatakan bahwa: “Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.” Sehingga dengan perencanaan laba yang baik, perusahaan akan terus berkembang dan dapat dicapai laba yang diinginkan.

Dalam proses perencanaan laba jangka pendek manajemen memerlukan informasi akuntansi diferensial untuk mempertimbangkan dampak perubahan volume penjualan, harga jual, dan biaya terhadap laba perusahaan. Analisis impas dan analisis biaya-volume-laba merupakan teknik untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Untuk mengambil keputusan tentang perencanaan laba, maka ada dua rumus yang dapat digunakan adalah:

1. Persamaan biaya volume laba

Untuk menentukan perencanaan laba dapat digunakan persamaan menurut Krismiaji dan Aryani (2011:169) adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba}$$

2. Pendekatan margin kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukan target laba: (Krismiaji & Aryani (2011:169))

$$X = \frac{F + I}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Margin kontribusi} = P - V$$

dimana:

X = Unit penjualan untuk mencapai target

F = Biaya tetap

I = Laba

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

**Pengertian Perilaku Biaya**

Menurut Mulyadi (2009:465), “perilaku biaya dapat dikatakan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan”. Sedangkan menurut Garrison (2006:256), perilaku biaya adalah biaya yang akan bereaksi atau berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas. Pemahaman terhadap perilaku biaya adalah kunci beberapa pembuatan keputusan organisasi. Manajer yang mengetahui perilaku biaya akan mampu memprediksi dengan lebih baik, apakah yang terjadi pada biaya dalam berbagai kondisi.

Tiga klasifikasi yang paling umum dari perilaku biaya adalah biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel.

1. Biaya Variabel (*variabel cost*)

Menurut Mulyadi (2009:468), biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Sedangkan menurut Garrison (2006:257), biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proposional terhadap perubahan tingkat aktivitas

2. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Menurut Mulyadi (2009:466), biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam volume kegiatan tertentu. Sedangkan menurut Carter (2009:69), biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat dan menurun.

3. Biaya Semivariabel

Menurut Mulyadi (2009:469), biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Sedangkan Menurut Garrison (2006:270), biaya semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variable

Menurut Garrison (2006:275-285), pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu :

1. Metode *scattergraph*

Metode *Scattergraph* memperhitungkan semua data biaya. Biaya yang terjadi pada berbagai tingkat aktivitas diplot ke dalam grafik dan garis ditarik dari titik-titik yang dibuat. Pembuatan garis dengan memperhatikan dan melakukan inspeksi data. Analisis memperhatikan bahwa garis tersebut mampu mencerminkan semua titik yang ada dan tidak hanya titik tertinggi dan terendah. Biasanya, garis tersebut akan ditarik dengan rangkaian titik-titik di atasnya dan di bawahnya seimbang. Grafik tersebut disebut dengan *scattergraph* dan garis yang ditarik dari titik-titik tersebut disebut garis regresi. Garis regresi adalah garis rata-rata. Rata-rata biaya variabel ditunjukkan dengan slope garis sementara biaya tetap ditunjukkan pada titik perpotongan dengan sumbu Y

2. Metode tinggi-rendah

Analisis biaya semi variabel dengan menggunakan *high-low method* dimulai dengan mengidentifikasi periode dengan tingkat aktivitas yang paling rendah dan periode dengan tingkat aktivitas paling tinggi. Perbedaan biaya pada kedua periode tersebut dibagi dengan perubahan aktivitas antara kedua periode ekstrim tersebut untuk memperkirakan biaya variabel per unit aktivitas. Metode tinggi-rendah adalah metode yang paling sederhana dan dapat digunakan untuk memperkirakan biaya tetap dan biaya variabel secara cepat tetapi memiliki kelemahan karena hanya mendasarkan pada dua titik saja.

$$\text{Biaya variabel} = \frac{\text{biaya tingkat aktivitas tinggi} - \text{biaya tingkat aktivitas rendah}}{\text{aktivitas tinggi} - \text{aktivitas rendah}}$$

3. Metode regresi kuadrat terkecil (*Least-squares regression*)

Metode regresi kuadrat kecil (*Least-squares regression*) adalah metode yang memisahkan biaya semivariabel menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan seluruh data. Metode *least-squares regression* menghitung garis regresi yang meminimalkan jumlah dan kesalahan kuadrat residual (*the sum of squared error*). Pada metode *least-squares regression* untuk membuat estimasi hubungan linear didasarkan pada persamaan linear.

$$Y = a + bX$$

Rumus berikut ini digunakan untuk menghitung nilai titik potong pada sumbu X (a) dan slope (b) yang meminimalkan kuadrat residual.

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

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

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 observasi

$\Sigma$  = Jumlah total observasi

### Pengertian Biaya – Volume – Laba (BVL)

Menurut Mulyadi (2010:223), “analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek”.

Menurut Samryn (2013:172) hal-hal yang menjadi yang menjadi elemen utama dalam analisis ini mencakup sebagai berikut:

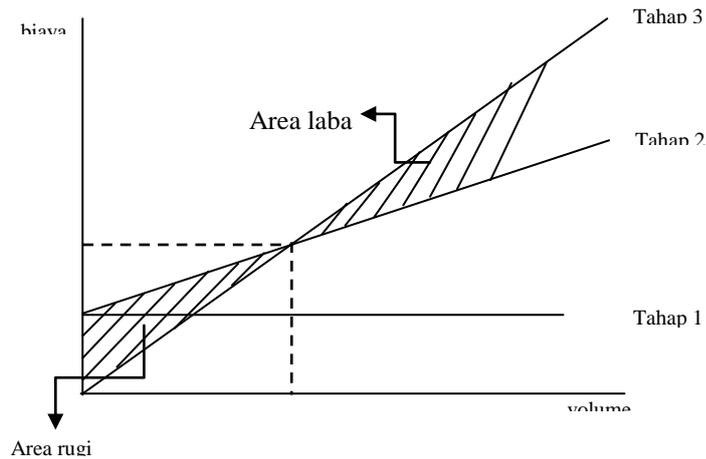
1. Harga jual produk
2. Volume penjualan atau tingkat aktivitas
3. Biaya variabel per unit
4. Total biaya tetap
5. Komposisi dari kombinasi produk terjual
6. *Cost driver* dan tarifnya

Untuk menganalisis biaya volume dan laba dapat digunakan analisis *break evenpoint* (BEP), yang menghubungkan antara biaya, volume penjualan dengan keuntungan yang diharapkan. Berdasarkan BEP tersebut akan diketahui pada tingkat volume berapa perusahaan dapat memperoleh keuntungan.

Menurut Garrison (2006:334), ada dua cara menentukan titik impas yaitu dengan melakukan pendekatan metode persamaan dan pendekatan grafis.

1. Perhitungan impas dengan metode grafik

Perhitungan impas juga dapat dilakukan dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.



Gambar 2.1  
Grafik *Break Event Point*

Dimana :

- Tahap 1 merupakan garis biaya tetap
- Tahap 2 merupakan garis total biaya
- Tahap 3 merupakan garis pendapatan penjualan

2. Metode persamaan

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

a. Pendekatan persamaan operasi

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

$$I = (S - VC) - FC$$

Persamaan tersebut diubah menjadi:

$$S = VC + FC + I$$

b. Pendekatan margin kontribusi

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

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

Atau

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

**Analisis Multi Produk**

Analisis terhadap produk tunggal sangat sederhana dengan menerapkan pada rumus-rumus yang telah disajikan pada pembahasan di atas. Namun dalam kasus menghitung *break even point* yang multi produk maka perusahaan harus menggunakan bauran penjualan sebagai alat analisisnya. Menurut Hansen (2001: 286) “bauran penjualan (*sales mix*) adalah kombinasi relative dari berbagai produk yang dijual oleh perusahaan”. Untuk perhitungan dengan multi produk, tetap digunakan rumus yang sama dengan kasus produk tunggal.

**Margin kontribusi**

Margin kontribusi adalah selisih harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan selisih antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. *Contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba.

Menurut Samryn (2013:173), untuk menentukan kontribusi margin dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

**Rasio margin kontribusi**

Rasio margin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel dengan total penghasilan/penjualan. Menurut Krismiaji dan Aryani (2011:171), rumus rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

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

**Margin Of Safety (Titik Aman)**

Menurut Samryn (2013:181), untuk menentukan *Margin Of Safety* (Titik Aman) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

Sedangkan, menurut Garrison (2006:338), margin pengaman (*margin of safety*) merupakan kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Margin pengaman juga dapat dinyatakan sebagai presentase dari penjualan yang disebut sebagai rasio margin pengaman (*margin of safety ratio – M/S*) dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio margin pengaman} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total anggaran penjualan}} \times 100\%$$

**Penelitian Terdahulu**

Satriani, dkk (2015) Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang (Studi Kasus Pada CV. Mentari Dempo Indah, Pangkalpinang). Metode penentuan sampel dengan cara sample random sampling. Hasil penelitian menunjukkan besar margin kontribusi tahun 2009 adalah Rp 544.891.146, tahun 2010 Rp 604.205.492, tahun 2011 Rp 685.316.892, tahun 2012 Rp 591.726.003 dan tahun 2013 Rp 695.180.072. BEP tahun 2009 Rp 1.218.057.805,56. Tahun 2010 Rp1.368.026.836,11. Tahun 2011 sebesar Rp1.284.557.907,69. Tahun 2012 sebesar Rp1.581.844.165,62 dan tahun 2013 sebesar Rp1.517.071.627,03. *Margin of safety* tahun 2009 sebesar 19,90%, tahun 2010 sebesar 19,40%, tahun 2011 sebesar 26,48%, tahun 2012 13,33% dan tahun 2013 19,00%. *Leverage* operasi, dapat diketahui bahwa apabila perusahaan menaikkan penjualan sebesar 1% maka perusahaan akan memperoleh kenaikan persentase laba tahun 2009 sebesar 8,56%, tahun 2010 sebesar 9,82%, tahun 2011 sebesar 8,15%, tahun 2012 sebesar 8,06%, dan tahun 2013 sebesar 8,57%

Pangemanan (2016), Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada PT. Kharisma Sentosa Manado. Metode analisis yang digunakan adalah analisa deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado sudah efisien. Selama tahun 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa Manado mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Kharisma Sentosa Manado telah mampu merencanakan perolehan laba dengan baik.

Pratama (2016), Analisis Biaya, Volume Penjualan Dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: *contribution margin*, *break even point*, tingkat *margin of safety*. dan *degree Operating Leverage* pada Perusahaan Kecap Murni Jaya. Kesimpulan dari penelitian ini adalah: (1) Tahun 2015 diperoleh rasio *contribution margin* sebesar 22,65% dan pada perencanaan laba tahun 2016 diperoleh sebesar 30,72%. (2) Tahun 2015 titik impas perusahaan sebesar Rp. 6.615.326.580,00 . Sedangkan untuk perencanaan laba tahun 2016 perusahaan akan mencapai titik impas apabila telah mencapai penjualan sebesar Rp. 5.023.836.636,00 . (3) Tahun 2015 *margin of safety* perusahaan sebesar Rp. 19.583.151.420,00 dan pada perencanaan laba Tahun 2016 diperoleh sebesar Rp.

25.104.413.064,00 . (4) Tahun 2015 *degree operating leverage* tercapai sebesar 1,34 sedangkan pada perencanaan laba tahun 2016 sebesar 1,2.

**METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini berusaha menghitung besarnya break evenpoint sebagai dasar penentuan perencanaan laba perusahaan Pia Latief. Dalam menganalisis menggunakan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013:12), “pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka atau data yang dapat dihitung serta dapat dianalisis secara sistematis dengan menggunakan statistik”. Sedangkan jenis penelitiannya adalah deskriptif. Data yang digunakan adalah data sekunder, dimana data diambil dari perusahaan berupa data historis dalam bentuk hasil produksi atau penjualan, biaya-biaya produksi.

Adapun langkah analisis penelitian adalah pertama mengumpulkan data berupa jumlah produksi atau penjualan maupun biaya-biaya , kedua memisahkan biaya semivariabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah, ketiga menghitung *break evenpoint, margin contribution, margin of safety*, dan terakhir menyusun perencanaan laba tahun yang akan datang dengan mendasarkan pada target yang direncanakan.

**Hasil Analisis**

Untuk menghitung BEP dengan jumlah produk lebih dari satu macam, maka dibutuhkan data berupa *sales mix*, yaitu data penjualan masing-masing produk. Dalam perusahaan Pia Latief ini jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan karena penjualan didasarkan sistem pesanan. Maka penjualan tahun 2017 dari data di atas dapat diketahui, pia basah sebesar Rp 282.150 unit (kotak) dan pia kering sebesar 163.800 unit. Dengan demikian *sales mix* kedua produk tersebut adalah 2,82 : 1,64 harga jual pia basah per unit sebesar Rp 8.000,- dan pia kering sebesar Rp 7.000,- per unit. Sehingga BEP dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 & \text{Biaya Tetap} \\
 \text{BEP} = & \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variable per unit}} \\
 & \frac{71.114.365}{[(8.000 \times 2,82) + (7.000 \times 1,64)] - [(3.434,57 \times 2,82) + (3.429,336 \times 1,64)]} \\
 & \frac{71.114.365}{34.040 - 15.309,6}
 \end{aligned}$$

71.114.365

18.730,4

$$\text{BEP} = 3.796,73 \text{ unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat dihitung BEP masing-masing jenis produk sebagai berikut :

$$\text{BEP pia basah} = 3.796,73 \times 2,82 = 10.706,78 \text{ unit dan dibulatkan menjadi } 10.707 \text{ unit}$$

$$\text{BEP pia kering} = 3.796,73 \times 1,64 = 6.226,64 \text{ unit dan dibulatkan menjadi } 6.227 \text{ unit}$$

## 1. Analisis Contribution Margin

### a. Contribution Margin

*Contribution margin* perusahaan Pia LATIEF pada tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$CM = \text{penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Penjualan :

$$\text{Penjualan pia basah (8.000 x 282.150)} \quad \text{Rp } 2.257.200.000$$

$$\text{Penjualan pia kering (7.000 x 163.800)} \quad \underline{\text{Rp } 1.146.600.000}$$

$$\text{Total penjualan} \quad \text{Rp } \mathbf{3.403.800.000}$$

Biaya variabel :

$$\text{Pia basah (3.434,57 x 282.150)} \quad \text{Rp } 969.063.926$$

$$\text{Pia kering (3.429,336 x 163.800)} \quad \underline{\text{Rp } 561.725.237}$$

$$\text{Total biaya variabel} \quad \underline{\text{Rp } \mathbf{1.530.789.163}}$$

$$\text{Kontribusi margin} \quad \text{Rp } \mathbf{1.873.010.837}$$

Jadi kontribusi margin perusahaan Pia Latief pada tahun 2017 sebesar Rp 1.873.010.837,-

### b. Rasio margin kontribusi

Rumus rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

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

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Rp } 1.873.010.837}{\text{Rp } 3.403.800.000} \times 100\% = 55,03\%$$

Jadi rasio margin kontribusi perusahaan pia LATIEF tahun 2017 adalah 55,03%.



adalah sebesar Rp 1.895.390.648,- berasal dari Rp 1.805.133.950 x 105%. Dengan target keuntungan tersebut maka penjualan yang harus dicapai dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Sales} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variable per unit}} \\ \text{Sales} &= \frac{71.114.365 + 1.895.390.648}{18.730,4} \\ \text{Sales} &= 104.990 \text{ unit} \end{aligned}$$

Dari hasil ini dapat diperinci setiap produknya sebagai berikut :

Penjualan tahun 2018 pia basah (2,82 x 104.990) = 296.072 dibulatkan.

Penjualan tahun 2018 pia kering (1,64 x 104.990) = 172.184 dibulatkan.

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis data maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut :

1. *Break evenpoint* produk pia basah pada tahun 2017 sebesar 10.707 unit (kotak) dimana setiap kotak berisi 10 biji dengan harga per unit Rp 8.000,- sehingga jumlah BEP yang dicapai sebesar Rp 85.656.000,-
2. *Break evenpoint* produk pia kering pada tahun 2017 sebesar 6.227 unit (kotak) dimana setiap kotak berisi 10 biji dengan harga per unit Rp 7.000,- sehingga jumlah BEP yang dicapai sebesar Rp 43.589.000,-
3. Dari kedua jenis produk tersebut maka titik impas perusahaan dicapai pada saat penjualan sebesar Rp 129.245.000,-
4. *Contribution margin* kedua produk sebesar Rp 1.873.010.837,-
5. *Margin of safety* produk pia basah sebesar Rp 2.171.544.000,- dan produk pia kering sebesar Rp 1.103.011.000,- dan jika menggunakan rasio akan dicapai *margin of safety* pia basah sebesar 96,21% dan pia kering sebesar 96,2%
6. Untuk mencapai kenaikan laba sebesar 5% dari tahun sebelumnya perusahaan harus melakukan penjualan produk pia basah sebesar 296.072 unit dan produk pia kering sebesar 172.184,-

### DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 14. Jakarta :Salemba Empat.
- Garrison Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Jakarta : Salemba Empat.
- Hansen, Dor R. DAN Mowen M, 2011. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 8. Terjemahan Fitrisari, Dewi dan Kwary, Deny Arnos. Jakarta : Salemba Empat,

- Harahap, Sofyan Syafri (2011). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Krismiaji, Y Anni, Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : UPP STIM YKPN.
- Mulyadi, 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE YPKPN
- Mulyadi, 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE YPKPN
- Pangemanan. 2016. Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA Vol.4 No.1 Maret 2016, Hal. 376-385*. Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Pratama, dkk, 216. Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kota Kediri.
- Samryn. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Kencana
- Satriani, dkk. 2015. Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang (Studi Kasus Pada CV. Mentari Dempo Indah, Pangkal pinang). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Bisnis & Keuangan (JIABK), Volume 3, Issue*. STIE-IBK. Bangka Belitung : Pangkal Pinang.
- Sugiyono. 2013. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : ALFABETA.