

**ANALISIS PERENCANAAN LABA (MULTI PRODUK)
DENGAN METODE *COST-VOLUME-PROFIT*
PADA PERUSAHAAN PIA LATIEF KEDIRI**

¹Sigit Puji Winarko

Fakultas Ekonomi Prodi. Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
sigitpuji@unpkediri.ac.id

²Puji Astuti

Fakultas Ekonomi Prodi. Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
pujiastuti@unpkediri.ac.id

Abstrak

Untuk mencapai tingkat keuntungan yang maksimal, maka perencanaan laba perlu dilakukan, sehingga perusahaan dapat terarah dalam menentukan kebijakannya. Dengan adanya perencanaan, maka perusahaan dapat menentukan masing-masing produk yang akan dijual. Berbeda dengan perusahaan yang hanya menjual satu produk, maka perencanaan penjualan tidak terlalu rumit dibandingkan dengan yang menjual berbagai macam produk (multi produk). Dalam penelitian ini ada tujuan yang ingin yaitu menganalisis berapa break even point, kontribusi margin, margin of safety, dan berapa penjualan yang ingin dicapai supaya mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

Metode yang digunakan diskripsi kuantitatif, yaitu mendiskripsikan hasil penelitian yang berupa angka-angka, sehingga mendapatkan gambaran yang jelas. Sedangkan subyek penelitian pada perusahaan PIA LATIEF Kediri pada periode tahun 2017 dengan obyek produk pia basah dan pia kering. Metode pemisahan biaya semivariabel menggunakan 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 : Perencanaan laba, Cost-volume-profit

Abstract

To achieve the maximum profit level, then the profit planning needs to be done, so the company can be directed in determining the policy. With the planning, the company can determine each product to be sold. Unlike a company that only sells one product, then sales planning is not too complicated compared to selling a wide range of products (multi product). In this study there are goals that want to analyze how many break even point, margin contribution, margin of safety, and how many sales to achieve in order to get the desired profit.

The method used is a quantitative description, which describes the results of research in the form of numbers, so get a clear picture. While the subject of research on the company PIA LATIEF Kediri in the period of 2017 with the object of wet pia products and dry pia. The semivariable cost separation method uses the highest and lowest point method.

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 had to sell 297,072 units of wet pia and 172,184 dry pia units.

Keywords : The Profit planning, cost-volume-profit

PENDAHULUAN

Perencanaan produk merupakan langkah awal dalam kegiatan usaha perusahaan, karena dengan perencanaan ini dapat digunakan sebagai pedoman dalam bertindak. Disamping itu perencanaan produk yang dijual atau yang dihasilkan akan menentukan keberhasilan usaha. Jika jumlah produk yang diproduksi terlalu banyak akan menyebabkan jumlah persediaan yang besar, demikian sebaliknya jumlah produksi yang kecil juga berdampak pada kemungkinan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan mendadak dalam jumlah tertentu. Oleh karenanya perencanaan produk menjadi penting, terutama pada perusahaan yang mempunyai beragam produk. Karena jumlah permintaan terhadap masing-masing produk tersebut berbeda-beda. Disamping itu perencanaan produk merupakan “alat pengendalian kegiatan dan penilaian prestasi perusahaan” (Supriyono, 2011:41). Apabila manajemen dapat menentukan dengan tepat jumlah penjualan dan laba yang dicapai maka mengindikasikan bahwa manajemen memiliki kinerja yang baik.

Untuk menentuk laba yang tepat dapat digunakan analisis *cost-volume-profit* atau yang sering disebut dengan analisis *break evenpoint* (BEP). “Analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba” (Mulyadi, 2010:223). Dengan diketahui BEP, perusahaan dapat menentukan laba yang ingin dicapai dan berapa penjualan yang harus dicapai. Dan perusahaan dapat memprediksi bagaimana pengaruh perubahan biaya, dan penjualan terhadap laba yang akan dicapai. Dalam penelitian ini bertujuan menganalisis jumlah BEP, contribution margin, margin of safety, dan target laba yang akan

dicapai perusahaan terhadap produk pia basah dan pia kering.

Perlu diketahui bahwa di Kota Kediri terdapat perusahaan Pia Latief yang sedang mengalami perkembangan cukup pesat. Perusahaan ini memproduksi pia basah dan pia kering yang biasanya digunakan sebagai oleh-oleh dalam acara-acara tertentu. Meskipun perusahaan mengalami peningkatan penjualan, namun perusahaan tidak mengetahui pada titik penjualan berapa dalam kondisi BEP dan berapa BEP masing-masing produknya. Sehingga perusahaan tidak dapat menganalisis terhadap produknya. Berdasarkan pada permasalahan di atas maka penelitian ini diberi judul “Analisis perencanaan laba (*multi* produk) dengan metode *cost-volume-profit* pada perusahaan pia Latief Kediri.

METODE PENELITIAN

Identifikasi variabel penelitian

Variabel penelitian adalah “segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan (sugiyono, 2013:95). Variabel penelitian dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu variabel terikat dan variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya variabel terikat. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat adanya variabel bebas (sugiyono, 2013:96). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah *cost-volume-profit*. Sedangkan variabel terikatnya perencanaan laba.

Pendekatan dan teknik penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif, suatu pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka atau data yang dapat dihitung serta dapat dianalisis secara

sistematis dengan menggunakan statistik (sugiyono, 2013:12). Penelitian ini menggunakan angka-angka yang kemudian dianalisis. Sedangkan teknik penelitiannya *expost facto* yaitu tipe penelitian terhadap data yang dikumpulkan setelah terjadinya suatu fakta atau peristiwa (supomo, 2009:27). Data-data yang digunakan adalah keuangan perusahaan yang berupa penjualan, beban-beban, dan sebagainya.

Teknik pengumpulan data

Dalam pengumpulan data digunakan teknik dokumentasi dan wawancara. Karena data yang dibutuhkan dalam penelitian berupa data-data skunder, yaitu data keuangan perusahaan berupa jumlah penjualan, produksi, beban-beban. Sehingga pengumpulan data cukup mengambil data yang sudah tercatat di perusahaan yang kemudian diolah menurut analisis yang digunakan. Disamping menggunakan teknik dokumentasi, juga menggunakan wawancara yang digunakan untuk mendukung data-data lain yang dibutuhkan seperti sejarah perusahaan, daerah pemasaran, sistem penjualannya sehingga menambah informasi dan wawasan dalam penelitian ini. Data yang digunakan adalah data tahun 2017.

Teknik analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (sugiyono, 2013:244).

Dari hasil data yang telah dikumpulkan dianalisis dan diolah seperti hasil wawancara mengenai sejarah perusahaan, cara memproduksi, mengemas, dan memasarkan produk, jam kerja karyawan. Sedangkan data keuangan akan dianalisis dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variable dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Rumus yang digunakan sebagai berikut :
(Biaya aktivitas tertinggi – biaya aktivitas terendah) dibagi (aktivitas tertinggi – aktivitas terendah)
2. Menentukan titik *break evenpoint*
Untuk menentukan tingkat BEP digunakan rumus sebagai berikut :
Biaya tetap dibagi (harga jual – biaya variabel)
3. Menentukan kontribusi marjin, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :
Penjualan – biaya variabel
4. Menentukan margin of safety, gunakan rumus sebagai berikut :
Penjualan – BEP
Atau menggunakan rasio
(penjualan – BEP) dibagi penjualan dikalikan 100%
5. Menentukan perencanaan laba dengan menggunakan rumus sebagai berikut :
(biaya tetap + laba yang diinginkan) dibagi (harga jual – biaya variabel)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian dilakukan di PIA Latief Kota Kediri yang didirikan sekitar tahun 2006 oleh Bapak Dedy Maryansah. Dalam perkembangannya usaha terus mengalami peningkatan, meskipun tidak segampang yang dibayangkan. Dalam sistem pemasaran yang dilakukan adalah *personal selling* pada mulanya, yaitu dengan mendatangi orang-orang yang mempunyai hajat seperti selamatan,

khitanan, pernikahan, dan sebagainya. Namun sekarang perusahaan sudah mulai dikenal oleh masyarakat, sehingga pemasaran yang seperti itu jarang dilakukan.

Dalam penelitian ini pertama yang dilakukan adalah memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang merupakan unsur utama dalam menentukan BEP. Berikut perhitungan pemisahan biaya semi variabel :

Biaya listrik pia basah :

$$(321.900 - 230.900) : (27.500 - 17.500) = 91.000 : 10.000 = 9,1$$

$$Y = a + bx$$

$$3.203.350 = a + 9,1(282.150)$$

$$3.203.350 = a + 2.567.565$$

$$a = 635.785$$

Dengan demikian dapat simpulkan biaya tetap biaya listrik untuk pia basah sebesar Rp 635.785,- dan biaya variabel sebesar Rp 2.576.565,-

Biaya listrik pia kering :

$$(175.900 - 133.500) : (16.250 - 11.200) = 42.400 : 5.050 = 8,396$$

$$Y = a + bx$$

$$1.832.350 = a + 4(163.800)$$

$$1.832.350 = a + 1.375.271$$

$$a = 457.079$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap listrik untuk pia kering sebesar Rp 457.079,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.375.271,-

Biaya pemasaran pia basah :

$$(265.000 - 177.900) : (27.500 - 17.500) = 8,71$$

$$Y = a + bx$$

$$2.773.450 = a + 8,71(282.150)$$

$$2.773.450 = a + 2.457.527$$

$$a = 315.924$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap biaya pemasaran untuk pia basah sebesar Rp 315.924,- dan biaya variabel sebesar Rp 2.457.527,-

Biaya pemasaran pia kering :

$$(148.000 - 123.000) : (16.250 - 11.200) = 4,95$$

$$Y = a + bx$$

$$1.609.050 = a + 4,95(163.800)$$

$$1.609.050 = a + 810.891$$

$$a = 798.159$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemasaran untuk pia kering sebesar Rp 798.159,- dan biaya variabel sebesar Rp 810.891,-

Biaya administrasi dan umum pia basah :

$$(155.100 - 107.500) : (27.500 - 17.500) = 4,76$$

$$Y = a + bx$$

$$1.635.500 = a + 4,76(282.150)$$

$$1.635.500 = a + 1.343.034$$

$$a = 292.466$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap administrasi dan umum untuk pia basah sebesar Rp 292.466,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.343.034,-

Biaya administrasi dan umum pia kering :

$$(80.100 - 62.000) : (16.250 - 11.200) = 3,584$$

$$Y = a + bx$$

$$823.350 = a + 3,584(163.800)$$

$$823.350 = a + 587.085$$

$$a = 236.265$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap administrasi & umum untuk pia kering sebesar Rp 236.265,- dan biaya variabel sebesar Rp 587.085,-

Biaya pemeliharaan pia basah :

$$(137.500 - 97.500) : (27.500 - 17.500) = 4$$

$$Y = a + bx$$

$$1.425.050 = a + 4(282.150)$$

$$1.425.050 = a + 1.128.600$$

$$a = 296.450$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemeliharaan untuk pia basah sebesar Rp 296.450,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.128.600,-

Biaya pemeliharaan pia kering :

$$(83.600 - 61.350) : (16.250 - 11.200) = 4,406$$

$$Y = a + bx$$

$$853.950 = a + 4,406(163.800)$$

$$853.950 = a + 721.693$$

$$a = 132.257$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemeliharaan untuk pia kering sebesar Rp 132.257,- dan biaya variabel sebesar Rp 721.693,-

Selanjutnya menentukan biaya variabel per unit masing-masing produk. Dari olah data dapat ditentukan sebagai berikut :

Biaya variabel per unit pia basah sebesar Rp 3.434,57

Biaya variabel per unit pia kering sebesar Rp 3.429,34

Total biaya tetap sebesar Rp 71.114.365,- Dari perusahaan telah ditentukan bahwa harga jual per unit untuk pia basah sebesar Rp 8.000,- dan pia kering sebesar Rp 7.000,-

Dengan memperhatikan pada *sales mix* pada perusahaan Pia Latief, maka BEP 3.796,73 unit atau dibulatkan menjadi 3.797 unit. Angka ini mempunyai makna bahwa dengan *sales mix* sebesar 2,82 untuk pia basah dan 1,64 untuk pia kering, maka dapat ditentukan BEP masing-masing produk sebagai berikut :

$$\text{BEP pia basah } 3.797 \times 2,82 = 10.707 \text{ unit}$$

$$\text{BEP pia kering } 3.797 \times 1,64 = 6.227 \text{ unit}$$

Kontribusi marjin pada tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan pia basah Rp 2.257.200.000

Penjualan pia kering Rp 1.146.600.000

Total penjualan Rp 3.403.800.000

Biaya variabel :

Pia basah Rp (969.063.926)

Pia kering Rp (561.725.237)

Kontribusi marjin Rp 1.873.010.837

Raso marjin kontribusi 55,03%

Sedangkan *margin of safety* kedua produk dapat dihitung sebagai berikut :

Margin of safety pia basah :

Penjualan Rp 2.257.200.000

BEP Rp (85.656.000)

Margin of safety Rp 2.171.544.000

Margin of safety pia kering :

Penjualan Rp 1.146.600.000

BEP Rp (43.589.000)

Margin of safety Rp 1.103.011.000

Adapun *margin of safety* dalam prosentase sebesar 96,21% untuk pia basah dan 96,20% untuk pia kering.

Mendasarkan pada analisis dan data, maka perusahaan Pia Latief pada tahun 2018 dengan target kenaikan laba sebesar 5% akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 1.895.390.648,- dengan asumsi bahwa perusahaan dapat menjual pia basah sebesar 296.072 unit dan pia kering sebesar 172.184 unit.

Pembahasan

Berdasarkan pada perhitungan dan olah data di atas maka dapat dianalisis bahwa perusahaan Pia Latief dalam keadaan sangat aman dari kemungkinan kerugian, karena *margin of safety* pada tahun 2017 sebesar 96,2%. Yang artinya bahwa apabila perusahaan mengalami penurunan target penjualan samapai dengan 90% maka perusahaan masih tetap mengalami keuntungan, dan penurunan penjualan sebesar itu sangat tidak mungkin terjadi. Margin kontribusi yang dicapai juga cukup tinggi, yaitu sebesar 55,03% yang artinya bahwa keuntungan tanpa beban tetap masih sebesar 55,03% dari penjualannya. Padahal beban tetap ini ada beberapa yang bersifat tidak tunai, sehingga secara aliran kas masuk akan semakin tinggi. Berdasarkan pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh pangemanan (2016) tentang analisis

perencanaan laba perusahaan dengan penerapan *break evenpoint* pada PT Kaharisma Sentosa Manado, menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh di atas titik BEP, hal ini senada dengan penelitian ini yang menunjukkan bahwa penjualan Pia Latief juga di atas BEP.

Dalam penelitian Pratama (2016) dengan judul analisis biaya, volume penjualan dan laba sebagai alat bantu perencanaan laba pada perusahaan kecap murni jaya Kota Kediri, *contribusi margin* sebesar 22,65% dimana nilai ini dirasa cukup tinggi, demikian pula dalam penelitian ini kontribusi marjjin mencapai 55,03%.

Secara umum bahwa hasil penelitian ini menunjukkan hasil analisis yang baik dalam penjualan, pengelolaan biaya sehingga dapat dicapai laba yang diinginkan, seperti halnya beberapa peneliti terdahulu.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. BEP pia basah sebesar 10.707 unit dan 6.227 unit pia kering
2. Kontribusi marjin kedua produk sebesar Rp 1.873.010.837,- atau sebesar 55,03%
3. *Margin of safety* kedua produk sebesar 96,2%
4. Untuk mencapai target keuntungan sebesar Rp 1.895.390.648,- perusahaan harus menjual pia basah sebesar 296.072 unit dan 172.184 unit pia kering.

Diharapkan dalam penelitian selanjutnya, peneliti untuk menganalisis lebih banyak lagi produk, jadi tidak hanya pada dua produk tetapi bisa tiga, empat, lima dan seterusnya. Karena banyak penelitian yang hanya meneliti satu produk saja, padahal perusahaan

memproduksi beberapa produk, sehingga hasilnya akan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- 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, 2016. Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kota Kediri
- Sugiyono. 2013. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung : ALFABETA
- Supriyono, S.U, 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan harga Pokok Edisi 2, Yogyakarta. BPFE