

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA  
(SPBU CV. SINAR HASMADANI)****Suci Ayu Aina Mustainah**

Pasca Sarjana Universitas Muslim Indonesia

Email: [suciayuainamustainah@yahoo.co.id](mailto:suciayuainamustainah@yahoo.co.id)*(Diterima: 20 Agustus; direvisi: 3 September; dipublikasikan: Oktober 2019)*©2019 –Bongaya Journal for Research in Accounting STIEM Bongaya. Ini adalah artikel dengan akses terbuka dibawah licensi CC BY-NC-4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

**Abstract:** *This study aims to determine the costs incurred whether it has reached break-even by SPBU CV. Sinar Hasmadani, how much sales volume is spent to break even and to find out the profit generated has become a reference in planning future profits at gas stations CV. Sinar Hasmadani Karsa. This study uses primary data and secondary data, where primary data is obtained from companies related to the history of the company. Secondary data in this study in the form of financial report data and data costs that exist within the company. In this study the method used to analyze the data is by using quantitative descriptive. The results of the analysis show that the costs incurred by SPBU CV. Sinar Hasmadani Karsa can be used as a basis for calculating BEP. Sales volume also increases every year, on the other hand the calculation of contribution margin and contribution margin ratio obtained in 2016-2018 shows that the company has produced a contribution margin that can cover fixed costs and generate maximum profits, and the last profit achieved by the company can be used as the basis for future profit planning.*

**Keywords:** *BEP; Contribution margin; Sales Volume; Profit Planning*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya yang di keluarkan apakah sudah mencapai titik impas pada SPBU CV. Sinar Hasmadani, berapa volume penjualan yang di keluarkan untuk mencapai titik impas dan untuk mengetahui laba yang dihasilkan sudah menjadi acuan dalam perencanaan laba dimasa depan pada SPBU CV. Sinar Hasmadani Karsa. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, dimana data primer ini diperoleh dari perusahaan terkait sejarah perusahaan. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data laporan keuangan dan data biaya-biaya yang ada dalam perusahaan. Dalam Penelitian ini metode yang dilakukan untuk menganalisis data yaitu dengan menggunakan deskriptif kuantitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh SPBU CV. Sinar Hasmadani dapat digunakan sebagai dasar untuk menghitung BEP. Volume penjualan juga mengalami peningkatan setiap tahun, disisi lain perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi yang diperoleh pada 2016-2018 menunjukkan bahwa perusahaan telah menghasilkan margin kontribusi yang dapat menutup biaya tetap dan menghasilkan laba maksimum, dan yang terakhir laba yang dicapai perusahaan dapat dijadikan sebagai dasar dalam perencanaan laba kedepan.

**Kata kunci:** *BEP; Contribusi margin; Volume Penjualan; Perencanaan Laba*

## PENDAHULUAN

Saat ini Indonesia sedang menghadapi perdagangan bebas yang memberi dampak pada perekonomian. Oleh karena itu pemerintah dan pihak swasta dituntut untuk terus memproduksi barang dan jasa yang dapat menghasilkan cadangan devisa. Perusahaan mempunyai tujuan yang akan dicapai, baik berupa laba yang maksimal, kelangsungan hidup, pertumbuhan perusahaan maupun menciptakan kesejahteraan anggota masyarakat. Pengaruh lingkungan dan perkembangan suatu perusahaan yang semakin kompleks mengakibatkan tugas manajemen puncak dalam mencapai tujuan perusahaan semakin sulit dan kompleks pula. Untuk mengatasi hal tersebut maka perusahaan harus mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk tujuan pengambilan keputusan. Salah satu perencanaan yang perlu dilakukan yaitu perencanaan laba yang diharapkan, sehingga kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara berkesinambungan. Pelaksanaan perencanaan, pengusaha harus memahami kelebihan dan kekurangan yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui kelemahan maupun kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan, manajemen dapat menentukan langkah yang akan ditempuh dalam mensukseskan perusahaan mencapai tujuan.

Titik impas atau *break even* adalah posisi atau kondisi dimana suatu perusahaan berada dalam keadaan tidak mendapat laba atau menderita kerugian. Untuk itu pihak manajemen harus mengetahui *break even* perusahaannya tersebut sebelum mereka menyusun perencanaan laba. Salah satu analisis yang tepat untuk dipakai oleh para manajer dalam mengetahui *break even* perusahaannya tersebut yaitu dengan menggunakan analisis *Break Even Point*. Dalam analisis ini perlu diadakan perhitungan terhadap biaya tetap (*full cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan harga jual (*price*). Analisis *break even* merupakan salah satu metode yang signifikansi dengan metode analisis Biaya-Volume-Laba. Dimana analisis biaya-volume-laba ini merupakan pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya-volume-laba.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan sudah mencapai titik impas pada SPBU CV. Sinar Hasmadani Karsa.
2. Untuk mengetahui volume penjualan yang dikeluarkan sudah mencapai titik impas pada SPBU CV. Sinar Hasmadani Karsa.
3. Untuk mengetahui laba yang dihasilkan sudah dapat menjadi acuan dalam perencanaan laba di masa depan pada SPBU CV. Sinar Hasmadani Karsa

## TINJAUAN PUSTAKA

### Signaling Theory

Menurut Brigham dan Houston (2001) isyarat atau signal adalah suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberi petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Signalling theory menjelaskan mengapa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Dorongan perusahaan untuk memberikan informasi karena terdapat asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar karena perusahaan mengetahui lebih banyak mengenai perusahaan dan prospek yang akan datang daripada pihak luar (investor dan kreditor).

Penggunaan teori signalling, memberikan informasi berupa hubungan biaya, volume, dan laba sebagai teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya.

### Biaya dan Beban

Dalam memenuhi setiap keinginan, manusia selalu disertai oleh pengorbanan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sama halnya

dengan perusahaan yang berorientasi menghasilkan laba, dalam kegiatannya terdapat berbagai macam pengorbanan harta. Nilai dari pengorbanan inilah yang dinamakan dengan biaya. Biaya juga dapat didefinisikan sebagai kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang.

Penggolongan biaya sebagai berikut:

1. Objek Biaya (*cost object*) merupakan suatu dasar untuk melakukan perhitungan biaya. Oleh sebab itu, dalam sebuah perusahaan terdapat banyak hal yang dijadikan objek biaya diantaranya adalah objek biaya berdasarkan : Produk, jasa, proyek, konsumen, merek, aktivitas, departemen.
2. Perilaku Biaya Ditinjau dari perilaku biaya terhadap perubahan dalam tingkat kegiatan atau volume maka biaya – biaya dapat dikategorikan menjadi tiga jenis yaitu biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel.
3. Berdasarkan Perilaku Akuntansi Pengklasifikasian biaya sehubungan dengan periode akuntansi, biaya – biaya dibedakan berdasarkan waktu atau kapan biaya – biaya tersebut dibebankan terhadap pendapatan. Pengklasifikasian seperti ini berguna bagi manajemen dalam membandingkan beban – beban dengan pendapatan secara layak dalam rangka menyusun laporan keuangan.

### **Volume Penjualan**

Penjualan yaitu bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui produk atau jasa perusahaan. Dalam hal ini, selling berarti sebuah taktik yang dapat mengintegrasikan perusahaan, pelanggan, dan relasi antara keduanya.

Tujuan pemasaran adalah untuk meningkatkan volume penjualan yang menguntungkan dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimal dan meningkatkan laba. Penjualan merupakan puncak kegiatan dari seluruh kegiatan perusahaan dalam usaha untuk mencapai target yang diinginkan. Penjualan adalah sumber pendapatan yang diperlukan

untuk menutupi ongkos–ongkos dengan harapan mendapatkan labah. Sedangkan volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

### **Laba**

Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara, yang pertama laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanaman modalnya, setelah dikurangi biaya–biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk didalamnya, biaya kesempatan).

### **Perencanaan**

Perencanaan merupakan wujud rasa tanggungjawab kita untuk melakukan pemilihan, karena setiap pilihan yang kita lakukan mengandung konsekuensi sebagai akibat pemilihan tersebut. Perencanaan juga berarti proses pembuatan peta perjalanan menuju masa depan. Sebagai proses pembuatan peta perjalanan, perencanaan tidak berhenti setelah rencana dihasilkan, namun merupakan suatu proses yang terus - menerus dilaksanakan untuk memutakhirkan, mengubah, dan mengganti peta selama perjalanan menuju ke masa depan dilaksanakan.

### **Perencanaan Laba**

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (*Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3*), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

**Break Even Point**

*Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan perusahaan dimana dengan keadaan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian juga perusahaan tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. hal ini bisa terjadi bila perusahaan dalam pengoperasiannya menggunakan biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variable (Syarifuddin Alwi, 1990 : 239).

**Margin Of Savety**

Manajemen membutuhkan informasi tentang berapa jumlah maksimum penurunan target penjualan diperkenankan terjadi agar dengan penurunan tersebut perusahaan tidak menderita kerugian.

**Shut Down poin**

Titik penutupan usaha yaitu informasi yang dibutuhkan oleh manajemen tentang berapa jumlah nilai penjualan minimum sehingga perusahaan tidak layak untuk dilanjutkan (harus ditutup). Untuk mengetahui titik penutupan usaha, biaya tetap harus diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap tunai atau per kas, dan biaya tetap non-kas atau penyusutan.

**Degree Of Operating Leverage**

Informasi tentang presentase perubahan laba operasi sebagai dampak terjadi perubahan sekian persen nilai penjualan.

**Margin Kontribusi**

Margin kontribusi yaitu jumlah laba yang tersedia Untuk menutup biaya tetap dan untuk laba. Margin kontribusi juga memberikan informasi tentang kemampuan berbagai macam produk untuk menghasilkan laba, sehingga manajer dapat menentukan produk yang menghasilkan laba.

**METODE****Jenis dan sumber data**

Penelitian yang dilakukan adalah bersifat kuantitatif analisis, yaitu penelitian yang

mengumpulkan data berupa data volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan variabel yang diperoleh dari laporan laba rugi dan informasi pendukung lainnya berupa data biaya produksi serta biaya non produksi.

**Teknik Pengumpulan Data**

1. Observasi  
yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti dari suatu pelaksanaan kegiatan sehingga dapat memperoleh bukti nyata mengenai kegiatan tersebut.
2. Wawancara  
yaitu tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait di SPBU Hasmadani karsa yang berwenang memberikan penjelasan mengenai data yang diperlukan.
3. Dokumentasi  
Yaitu teknik pengumpulan data yang diperoleh dari catatan-catatan yang tersimpan, baik itu berupa catatan transkrip maupun berita. contohnya laporan keuangan.

**Metode Analisis**

- a. Menentukan Titik Impas (BEP) dengan rumus  
Titik impas atas dasar penjualan dalam rupiah  
$$BEP = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Sales}}}$$
- b. Perhitungan laba yang direncanakan  
Penjualan = 
$$\frac{\text{Fixed Cost} + \text{Laba}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Sales}}}$$
  
Menentukan *Margin of Safety* (tingkat pengaman)  
$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Aktual Sale} - \text{BEP Sales}}{\text{Aktual sales}}$$
- c. Menentukan Titik Penutupan Usaha  
*Shut – down point* =  
$$\frac{\text{Fixed cost by cash}}{\text{Margin contribution ratio}}$$
- d. Menentukan *Degree of Operating Leverage*

*Degree of Operating Leverage =*

$$\frac{\text{Contribution margin}}{\text{Operating profit}}$$

e. Menentukan Margin Kontribusi

Margin Kontribusi per unit = Harga Per Unit – Biaya Variabel per unit.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Total biaya variabel dari tahun 2016-2018 terus mengalami kenaikan yang signifikan, hal tersebut terjadi akibat adanya kenaikan seluruh per item biaya lainnya, seperti Pada Tahun 2016 total biaya tetap Rp 638.440.291,64, Tahun 2017 Rp 1.117.270.510,37 dan pada Tahun 2018 yaitu Rp 1.318.302.979,53.

Total biaya variabel dari tahun 2016-2018 terus mengalami kenaikan yang signifikan, hal tersebut terjadi akibat adanya kenaikan seluruh per item biaya lainnya, seperti Pada Tahun 2016 total biaya variabel Rp 63.185.360.743, Tahun 2017 Rp 110.574.381.300 dan pada Tahun 2018 yaitu Rp 127.161.966.370.

Total Biaya Mengalami kenaikan yang signifikan dari Tahun 2016-2018, Total biaya akan menjadi dasar dalam penentuan besarnya laba yang diperoleh perusahaan. Pada Tahun 2017 total Biaya naik signifikan yaitu sebesar 75% jika dibandingkan dengan Tahun 2016, hal ini dikarenakan adanya kenaikan seluruh item biaya tetap dan biaya variabel.

Penjualan dan laba Mengalami kenaikan yang signifikan dari Tahun 2016-2018, Jumlah penjualan juga merupakan dasar dalam menghitung Cost-Volume Profit. Pada Tahun

2017 Penjualan naik signifikan yaitu sebesar 75% jika dibandingkan dengan Tahun 2016, hal ini dikarenakan adanya inflasi dan perubahan Harga dari Pertamina. Begitupun juga Laba tahun 2016-2018 terus mengalami kenaikan yang signifikan meskipun pada tahun 2018 hanya naik 28,53% jika dibandingkan dengan Tahun 2017 yang mencapai angka 75%.

### **PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil penelitian analisis target laba, maka dapat diketahui bahwa seberapa besar penjualan SPBU CV Sinar Hasmadani Karsa agar mencapai 33% laba dari income sales. Namun ternyata penjualan yang dianggarkan lebih sedikit jika dibandingkan dengan laba rill yang diperoleh perusahaan. Dengan analisis target laba, SPBU CV Sinar Hasmadani Karsa dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Laba yang diperoleh lebih besar dari laba yang direncanakan, hal ini terjadi karena BBM sudah menjadi kebutuhan pokok masyarakat

MOS dari tahun 2016-2018 mengalami Kenaikan dan penurunan yang signifikan yaitu pada tahun 2016 sebesar 49% turun pada tahun 2017 menjadi 47% meskipun pada tahun 2018 kembali mengalami kenaikan menjadi 49%.

Pada tahun 2016-2018 tetap sebesar 0,94%, artinya bahwa jika penjualan naik 1% maka EBIT akan naik sebesar 1% x 0,94, dimana semakin besar nilai DOL maka akan semakin besar pengaruh terhadap kenaikan EBIT, selain itu Operating leverage yang tinggi itu menjadi tidak baik bagi perusahaan karena tingginya nilai operating leverage akan menyebabkan laba menjadi tidak stabil karena jika terdapat

perubahan sedikit saja pada penjualan akan berpengaruh besar terhadap laba, meskipun disisi lain akan mengutungkan pada aspek biaya tetap (karena tidak harus mengeluarkan biaya tambahan yang berkaitan dengan biaya tetap).

Jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap yang ada dari hasil selisih penjualan dan biaya variabel atau margin kontribusi per liter BBM untuk Pertamina Tahun 2016,2017 dan 2018 masing-masing yaitu 735 138 dan 2.421. Kemudian untuk Pertamina Turbo margin kontribusi per liter BBM untuk Pertamina Tahun 2016,2017 dan 2018 masing-masing yaitu : 2.249, 562 dan 4.290. Selanjutnya untuk Pertamina Dex margin kontribusi per liter BBM untuk Pertamina Tahun 2016,2017 dan 2018 masing-masing yaitu: 3.919, 1.004 dan 4.050. dan Yang terakhir adalah Bio Solar margin kontribusi per liter BBM untuk Pertamina Tahun 2016,2017 dan 2018 masing-masing yaitu: 1.138, 1.572 dan 1.141. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan telah menghasilkan margin kontribusi yang dapat menutup biaya tetap dan menghasilkan laba maksimum.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh SPBU CV. Sinar Hasmadani dapat digunakan sebagai dasar untuk menghitung BEP. Volume penjualan juga mengalami peningkatan setiap tahun, disisi lain perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi yang diperoleh pada 2016-2018 menunjukkan bahwa perusahaan telah menghasilkan margin kontribusi yang dapat menutup biaya tetap dan menghasilkan laba

maksimum, dan yang terakhir laba yang dicapai perusahaan dapat dijadikan sebagai dasar dalam perencanaan laba kedepan.

Saran bagi peneliti selanjutnya agar dapat menambahkan objek penelitian agar menjadi bahan pembandingan hasil penelitiannya.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- Brigham, Eugene.F dan Joel F. Houston. (2001).*Manajemen Keuangan. Edisi Kedelapan Buku 2*. Jakarta: Erlangga.
- Matz, Adolph; and Milton F. Ustry. (1990).*Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian., edisi ke 8*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Syafaruddin Alwi.(1990). *Alat-Alat Dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta: Andi Offset