

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan pada PT Triputra Doshisha mengenai peranan *cost volume profit analysis*, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Triputra Doshisha belum menggunakan *cost volume profit analysis* dalam menentukan volume penjualan rumah untuk mencapai laba yang diharapkan. PT Triputra Doshisha menggunakan perhitungan sederhana dalam menentukan target penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan. Hal ini dapat terlihat dari:
 - a. PT Triputra Doshisha belum mengelompokkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Selama ini perusahaan mengelompokkan biaya menjadi biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum.
 - b. PT Triputra Doshisha tidak pernah melakukan perhitungan *breakeven point*, sehingga perusahaan tidak mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan tidak akan mengalami kerugian maupun tidak memperoleh keuntungan.
 - c. PT Triputra Doshisha tidak pernah menghitung *margin of safety*, sehingga perusahaan tidak mengetahui batas maksimum penurunan penjualan dari *budgeted sales* tanpa mengalami kerugian.
2. Dalam wawancara yang dilakukan dengan direktur dan kepala bagian administrasi dan keuangan PT Triputra Doshisha, diperoleh informasi bahwa PT Triputra Doshisha mengharapkan peningkatan laba sebesar 15% dari tahun sebelumnya. Dari hasil wawancara juga diperoleh informasi adanya beberapa kemungkinan perubahan, yaitu: biaya bahan baku yang meningkat 5%, biaya upah buruh meningkat 8,5%, biaya gaji dan THR karyawan kantor meningkat 5%, dan harga jual turun menjadi Rp. 200.000.000. Perubahan ini tentunya akan mengubah volume penjualan rumah. Berikut ini rangkuman dari masing-masing perubahan yang telah diteliti dan dibahas penulis:

- a. Perubahan pada biaya variabel per unit rumah
- Jika terjadi perubahan biaya bahan baku yang meningkat 5% dan biaya upah buruh yang meningkat 8,5%, maka PT Triputra Doshisha perlu menjual sebanyak 13 unit rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*). Perusahaan perlu menjual 47 unit rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Contribution margin* dari unit rumah adalah sebesar Rp. 143.333.110. *Margin of safety* perusahaan sebesar 72,8182% atau sebesar Rp. 8.010.000.000.
- b. Perubahan pada biaya variabel dan harga jual
- Jika terjadi perubahan biaya bahan baku yang meningkat 5%, biaya upah buruh yang meningkat 8,5%, dan harga jual turun menjadi Rp. 200.000.000, maka PT Triputra Doshisha perlu menjual sebanyak 16 unit rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*). Perusahaan perlu menjual 59 unit rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Contribution margin* dari unit rumah adalah sebesar Rp. 117.333.110. *Margin of safety* perusahaan sebesar 70,9091% atau sebesar Rp. 7.800.000.000.
- c. Perubahan pada biaya tetap
- Jika terjadi perubahan biaya gaji dan THR karyawan kantor meningkat 5%, maka PT Triputra Doshisha perlu menjual sebanyak 13 unit rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*). Perusahaan perlu menjual 46 unit rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Contribution margin* dari unit rumah adalah sebesar Rp. 147.992.160. *Margin of safety* perusahaan sebesar 72,8182% atau sebesar Rp. 8.010.000.000.
- d. Perubahan pada biaya tetap dan harga jual
- Jika terjadi perubahan biaya bahan baku yang meningkat 5% dan harga jual turun menjadi Rp. 200.000.000, maka PT Triputra Doshisha perlu menjual sebanyak 16 unit rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*). Perusahaan perlu menjual 57 unit rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Contribution margin* dari unit rumah adalah sebesar Rp. 117.992.160. *Margin of safety* perusahaan sebesar 70,9091% atau sebesar Rp. 7.800.000.000.

- e. Perubahan pada biaya tetap, biaya variabel per unit rumah, dan harga jual
Jika terjadi perubahan biaya bahan baku yang meningkat 5%, biaya upah buruh yang meningkat 8,5%, dan harga jual turun menjadi Rp. 200.000.000, maka PT Triputra Doshisha perlu menjual sebanyak 17 unit rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*). Perusahaan perlu menjual 60 unit rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Contribution margin* dari unit rumah adalah sebesar Rp. 117.333.110. *Margin of safety* perusahaan sebesar 69,0909% atau sebesar Rp. 7.600.000.000.
3. Berdasarkan hasil pembahasan memperlihatkan bahwa *cost volume profit analysis* bermanfaat bagi PT Triputra Doshisha dalam menentukan volume penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan. Dari hasil wawancara dengan direktur PT Triputra Doshisha, diperoleh informasi bahwa perubahan pada biaya variabel, biaya tetap dan harga jual, memiliki kemungkinan yang besar untuk terjadi. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis*, perusahaan dapat mengetahui volume penjualan rumah untuk mencapai titik impas (*breakeven point*) dan mengetahui volume penjualan rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan. *Cost volume profit analysis* juga menyediakan informasi yang jelas bagi perusahaan mengenai seberapa besar batas yang diizinkan untuk penurunan penjualan dari nilai penjualan yang dianggarkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memiliki beberapa saran yang diharapkan dapat membantu PT Triputra Doshisha dalam menetapkan dan memilih kebijakan yang tepat demi tercapainya target laba yang diharapkan

1. Sebaiknya PT Triputra Doshisha menggunakan *cost volume profit analysis* untuk membantu perusahaan menentukan volume penjualan rumah untuk mencapai laba yang diharapkan. Perusahaan juga perlu mengklasifikasikan biaya perusahaan ke dalam *variable cost* dan *fixed cost*. *Cost volume profit analysis* dapat menyediakan informasi yang akan membantu perusahaan dalam mengambil berbagai keputusan. Informasi penting seperti volume penjualan rumah untuk mencapai *breakeven point* maupun volume penjualan rumah untuk memperoleh laba yang diharapkan, dapat dihasilkan dengan menggunakan *cost volume profit analysis*. Perusahaan juga dapat

mengetahui batas penjualan dapat berkurang sebelum perusahaan mengalami kerugian dengan menggunakan *cost volume profit analysis*, sehingga perusahaan dapat melakukan tindakan antisipasi bila penurunan penjualan sudah mendekati *margin of safety*. Dan dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, sebaiknya perusahaan menetapkan target penjualan sebesar 60 unit rumah dengan *target revenue* Rp. 2.000.0000.000.

2. PT Triputra Doshisha sebaiknya melakukan *benchmark* untuk rumah sejenis yang dihasilkan oleh pesaing PT Triputra Doshisha. Dalam melakukan hal ini, perusahaan perlu mempertimbangkan *value* dari rumah yang dihasilkan perusahaan, mulai dari kualitas dari rumah yang dihasilkan, hingga lokasi dari perumahan PT. Triputra Doshisha. Dengan melakukan hal ini akan membantu perusahaan untuk menetapkan harga jual yang lebih bersaing di pasar. Perusahaan juga perlu mempertimbangkan faktor eksternal lainnya seperti daya beli masyarakat Kota Batam, sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual sesuai dengan daya beli masyarakat Kota Batam.
3. PT Triputra Doshisha sebaiknya terus mengikuti dan mencari informasi terkait perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis di Kota Batam. Dengan mengetahui informasi ini, perusahaan dapat menentukan secara lebih akurat atas perubahan yang mungkin terjadi sehingga akan membantu perusahaan untuk menentukan strategi yang tepat ketika perubahan tersebut terjadi.
4. Perusahaan perlu melakukan *cost volume profit analysis* kembali ketika perusahaan telah melakukan serah terima rumah yang telah terjual. Hal ini disebabkan oleh biaya amortisasi UWTO yang akan berkurang ketika serah terima unit rumah dilakukan, dimana nilainya adalah sebesar proporsi biaya amortisasi UWTO atas luas tanah yang terjual. Dengan melakukan *cost volume profit analysis* kembali ketika serah terima telah dilakukan, perusahaan dapat memperoleh informasi yang lebih akurat atas *breakeven point*, *margin of safety*, serta volume penjualan rumah yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan oleh PT Triputra Doshisha.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E. J., Juras, P. E., Stout, D. E., & Cokins, G. (2016). *Cost Management : A Strategic Emphasis* (7 ed.). New York: McGraw-Hill.
- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). *Hornngren's Cost Accounting a Managerial Emphasis* (Edisi 16 ed.). New York: Pearson.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., Cheng, S. N., & Yuen, K. C. (2015). *Managerial Accounting*. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Guan, L. (2009). *Cost management : Accounting and Control* (6 ed.). Southwestern: Cengage Learning.
- Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2015). *Managerial Accounting: Creating Value in Dynamic Business Environment*. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business* (Vol. 6). United Kigndom: Wiley.
- Tribun News. (2019, Agustus 31). *Kebutuhan Rumah di Indonesia Tinggi, Apakah Perlu HDB Seperti Singapura?* Retrieved from Tribun News: <https://batam.tribunnews.com/2019/08/31/kebutuhan-rumah-di-indonesia-tinggi-apakah-perlu-hdb-seperti-singapura>. Diakses pada 9 september 2019.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2012). *Accounting* (24 ed.). South-Western: Cengage Learning.
- Weygandt, J. J., Kieso, D. E., & Kimmel, P. D. (2016). *Financial Accounting: IFRS* (3 ed.). USA: John Wiley & Sons.