


**PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS*  
DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN  
RUMAH UNTUK MENCAPAI LABA YANG  
DIHARAPKAN**   
**(Studi Kasus pada PT. Triputra Doshisha)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

**Kevin Rittar Artahsasta Siahaan**

**2014130074**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI  
(Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN-PT  
No.1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018)**

**BANDUNG  
2020**



**THE ROLE OF COST VOLUME PROFIT ANALYSIS IN  
DETERMINING SALES VOLUME OF HOME TO REACH  
EXPECTED TARGET PROFIT  
(Case Study on PT Triputra Doshisha)**



**UNDERGRADUATE THESIS**

*Submitted to complete the requirements of  
a Bachelor Degree in Accounting*

**By:**

**Kevin Rittar Artahsasta Siahaan**

**2014130074**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
ACCOUNTING DEPARTMENT  
(Accredited based on the Decree of BAN-PT  
No.1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018)**

**BANDUNG  
2020**



**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



**PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM  
MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN RUMAH UNTUK  
MENCAPAI LABA YANG DIHARAPKAN  
(Studi Kasus pada PT. Triputra Doshisha)**

Oleh:

**Kevin Rittar Artahsasta Siahaan  
2014130074**

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Bandung, 7 Januari 2020

Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi,



Dr. Sylvia Fetty E.M., SE., SH., M.Si., Ak  
Pembimbing,



Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA



# PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama (sesuai *akte lahir*) : Kevin Rittar Artahsasta Siahaan  
Tempat, tanggal lahir : Batam, 5 Februari 1997  
NPM : 2014130074  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM MENENTUKAN  
VOLUME PENJUALAN RUMAH UNTUK MENCAPAI LABA YANG  
DIHARAPKAN  
(Studi Kasus pada PT Triputra Doshisha)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya tulis orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran tanpa paksaan oleh pihak manapun.

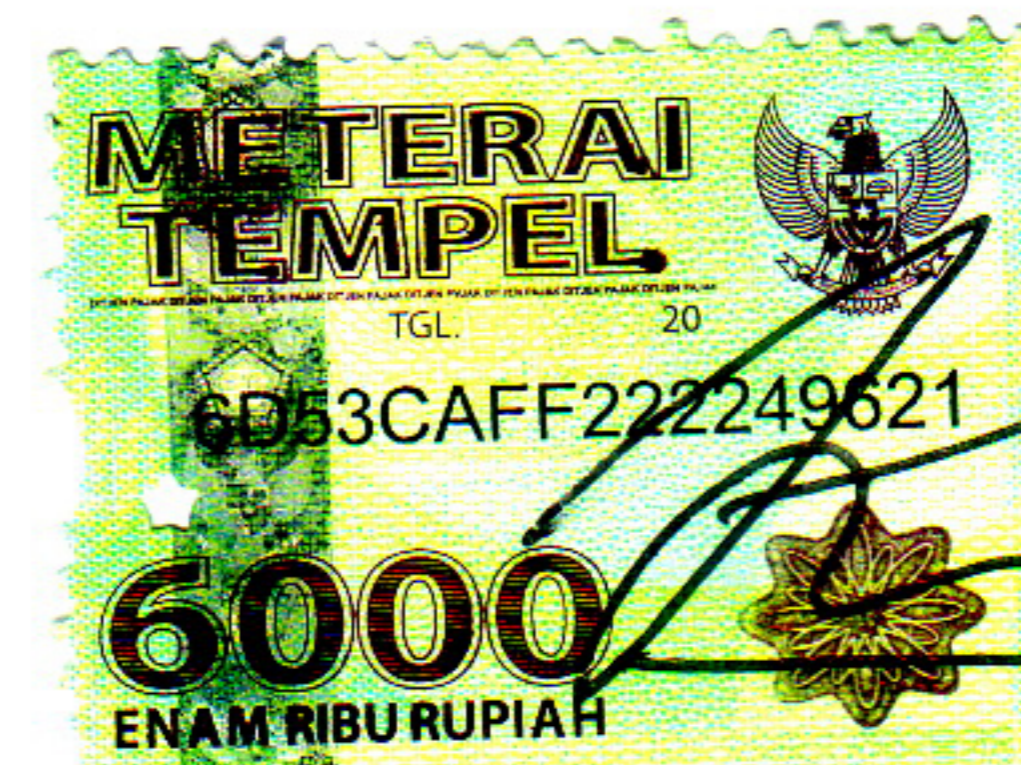
Pasal 25 ayat (2) UU.No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 7 Januari 2020

Pembuat pernyataan : Kevin R. A. Siahaan



(Kevin Rittar Artahsasta Siahaan)



## ABSTRAK

Dalam perkembangan zaman, persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat. Industri properti merupakan salah satu industri terbesar yang menjadi penggerak ekonomi Indonesia. Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) pada 2019 mengungkapkan angka kebutuhan rumah yang belum terpenuhi mencapai 7,6 juta. Namun, pertumbuhan industri properti dari tahun 2014 hingga 2019 berada di kisaran 3,5% per tahun, sedangkan pertumbuhan ekonomi nasional berada di kisaran 5% per tahun. Dengan tantangan yang dihadapi, PT Triputra Doshisha membutuhkan metode *Cost Volume Profit Analysis* untuk membantu perusahaan dalam menyusun strategi yang tepat untuk mencapai target labanya. Informasi yang diperoleh dari *Cost Volume Profit Analysis* juga membantu perusahaan untuk bertahan ataupun berkembang menghadapi tantangan yang ada.

*Cost volume profit analysis* adalah sebuah alat yang dipakai untuk membantu manajer dalam perencanaan dan pengambilan keputusan yang merangkumkan pengaruh dari perubahan volume aktivitas terhadap biaya, pendapatan, dan laba dalam sebuah organisasi. Dengan *cost volume profit analysis* juga dapat membantu perusahaan mengetahui seberapa banyak penjualan dapat berkurang agar perusahaan tidak mengalami kerugian. *Cost volume profit analysis* juga membantu perusahaan untuk mengetahui seberapa banyak perusahaan harus menjual produknya agar laba yang diharapkan tercapai, apabila terjadi perubahan pada berbagai faktor yang mempengaruhi laba.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan studi lapangan dan studi kepustakaan. Peneliti memperoleh data berupa data primer dan sekunder. Data primer tersebut diperoleh dengan melakukan wawancara, observasi, dokumentasi, dan data sekunder diperoleh dengan studi kepustakaan, kemudian data tersebut dianalisis yang kemudian akan dibuat sebuah kesimpulan dan saran bagi perusahaan.

Dari hasil penelitian memperlihatkan bahwa PT Triputra Doshisha belum menggunakan *cost volume profit analysis* dalam menetapkan volume penjualan rumah untuk mencapai laba yang diharapkan. PT Triputra Doshisha menggunakan perhitungan sederhana dalam menentukan target penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan. Untuk melakukan *cost volume profit analysis*, penulis mengidentifikasi biaya berdasarkan perilaku biayanya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis*, dapat diketahui *breakeven point* perusahaan adalah sebesar 13 unit rumah (Rp. 2.990.000.000) jika tanpa perubahan pada *variabel cost*, *fixed cost*, dan harga jual. Untuk tahun 2019, laba yang diharapkan perusahaan adalah sebesar Rp. 4.232.470.043 (15% lebih tinggi dari tahun sebelumnya), berdasarkan perhitungan penulis menggunakan *cost volume profit analysis*, maka perusahaan harus menjual sebanyak 46 unit rumah atau *target revenue* sebesar Rp. 10.580.000.000. Dari hasil pembahasan yang dilakukan, terdapat perubahan harga jual menjadi Rp. 200.000.000 (turun Rp.30.000.000 dari tahun sebelumnya), biaya tetap menjadi Rp.505.600.436 (5% lebih tinggi dari tahun sebelumnya), dan biaya variabel per unit rumah menjadi Rp 86.666.889,75 (naik Rp.4.659.049,75 dari tahun sebelumnya). Untuk itu, penulis menyarankan sebaiknya PT Triputra Doshisha menggunakan *cost volume profit analysis* untuk membantu perusahaan tetap memperoleh laba yang diharapkan dan menetapkan target penjualan sebesar 60 unit rumah dengan *target revenue* Rp.12.000.0000.000. Selain itu penulis menyarankan PT Triputra Doshisha sebaiknya melakukan *benchmark* untuk rumah sejenis yang dihasilkan oleh pesaing dan PT Triputra Doshisha sebaiknya terus mengikuti dan mencari informasi terkait perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis di Kota Batam.

Kata kunci: *cost volume profit analysis*, laba yang diharapkan, *breakeven point*, *target revenue*



## **ABSTRACT**

*In the development of the era, business competition in Indonesia increasingly stringent. Property industry is one of the largest industries that are the economic drivers of Indonesia. The Ministry of Public Works and Housing (PUPR) in 2019 revealed the number of unfulfilled home needs reached 7.6 million. However, the growth of the property industry from 2014 to 2019 is in the range of 3.5% per year, while national economic growth is in the range of 5% per year. With the challenges faced, PT Triputra Doshisha needs the Cost Volume Profit Analysis method to help the company to develop the right strategy to achieve its target. The information obtained from Cost Volume Profit Analysis also helps the company to survive or thrive facing the challenges that exist.*

*Cost volume profit analysis is a tool used to assist managers in planning and decision making that summarizes the impact of changes in activity volume to cost, income, and profit in an organization. With cost volume of profit analysis can also help the company know how much sales can be reduced so that the company does not suffer losses. Cost volume profit analysis also helps the company to know how many should the company sell their products so that the expected profit is achieved, in case of changes in various factors affecting profit.*

*The research method used is descriptive study. The data collection techniques used are field studies and literature studies. Researchers obtain data in both primary and secondary data. The primary data is obtained by conducting interviews, observations, documentation, and secondary data obtained by literature studies, then the data is analyzed which will then be made a conclusion and advice for the company.*

*The research shows that PT Triputra Doshisha has not used the cost volume profit analysis in determining the sales volume of homes to obtain the expected profit. PT Triputra Doshisha uses a simple calculation in determining sales targets to achieve the expected profit. To do the cost volume profit analysis, the authors identified the costs based on the cost behavior, namely variable costs and fixed costs. Using the cost volume profit analysis, it can be seen that the company's break-even point is 13 housing units (Rp. 2,990,000,000) without changes in variable cost, fixed cost, and selling price. For 2019, the company expected a profit of Rp. 4,232,470,043 (15% higher than the previous year), based on the author's calculation using profit volume cost analysis, the company must sell 46 housing units or a target revenue of Rp. 10,580,000,000. From the results of the discussion, a change in selling price was made to Rp. 200,000,000 (decrease Rp.30,000,000 from the previous year), fixed costs to Rp.505,600,436 (5% higher than the previous year), and variable costs per housing unit to Rp 86,666,889.75 (increase Rp. 4,659,049.75 from the previous year). For this reason, the author agrees that PT Triputra Doshisha uses the cost volume profit analysis to help the company continue to achieve the expected profit and set a sales target of 60 housing units with a target income of Rp.12,000.0000,000. Moreover, the author advised PT Triputra Doshisha to do a comparison for houses produced by rivals and PT Triputra Doshisha should be kept up to date and sought for information related to changes in the business environment in Batam City.*

*Keywords: cost volume of profit analysis, expected profit, breakeven point, sales target*



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dihaturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas bimbingan, kasih dan penyertaan-Nya dari penelitian awal hingga penyelesaian tugas akhir skripsi ini. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Peneliti menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, dan banyak kekurangan baik dalam metode penulisan maupun dalam pembahasan materi. Peneliti mengucapkan banyak terimakasih atas kritik dan saran yang membangun untuk membuat skripsi ini selesai dengan sebaik mungkin dengan memperoleh banyak dukungan, bantuan dan motivasi dari berbagai macam pihak. Pada kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak tersebut. Pihak-pihak yang dimaksud adalah:

1. Bapak Onward Siahaan dan Ibu Risma Tobing selaku orang tua peneliti yang selalu memberikan dukungan, doa, dan kasih sayang sepanjang hidup peneliti.
2. Opung Boru dan Opung Mama selaku nenek peneliti yang selalu sedia dalam mendukung, berdoa, dan memberikan bantuan moral kepada peneliti.
3. Bang Andrew, Bang Timothy, Kak Rizka, Kak Netta sebagai kakak dan abang dari peneliti yang tidak henti-hentinya memberikan semangat dan *support* serta hiburan bagi peneliti untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Keluarga besar peneliti yang memberikan doa, motivasi dan semangat bagi peneliti untuk penyelesaian skripsi.
5. Ibu Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA selaku dosen pembimbing peneliti yang sangat sabar dalam menghadapi kecerobohan peneliti dan telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dan bantuan yang sangat terperinci bagi peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Sylvia Fettry E.M.,SE.,SH.,M.Si.,Ak selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang memberikan banyak bimbingan dan arahan selama masa perkuliahan.



7. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc. selaku dosen wali peneliti yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama masa perkuliahan agar berjalan dengan lancar.
8. Seluruh dosen staf pengajar Universitas Katolik Parahyangan untuk semua ilmu yang telah diberikan selama peneliti menjadi mahasiswa.
9. Bapak dan Ibu yang telah menguji sidang agar skripsi ini bisa menjadi lebih baik dan berguna bagi pembaca.
10. Seluruh staf Tata Usaha dan perpustakaan Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu dalam penulisan skripsi.
11. Ibu Risma Elisabeth Tobing, selaku direktur PT Triputra Doshisha yang telah memberikan data dan informasi serta mengizinkan peneliti untuk menyelesaikan skripsi dan berguna untuk aktivitas pengendalian di restorannya.
12. Richa Sihaloho selaku partner dan sahabat peneliti yang selalu memberikan semangat, motivasi, saran, dan doa bagi peneliti. Terima kasih sudah mau mendengarkan semua keluh kesah peneliti selama menyelesaikan skripsi ini.
13. Noven Mountain, Jerry Kolektor, Dio Garpit, Gilbet Beat, Wira Gadang, Brian Laban, Stepen Cung, sahabat terbaik peneliti yang selalu ada untuk menyemangati peneliti dalam menghadapi kesukaran hidup. Terimakasih sudah menghabiskan duit saya. Semoga persahabatan ini berlangsung lama.
14. Shinta dan Baskoro yang menjadi tutor dan berjasa besar dalam mengedit skripsi hingga jadi. Terimakasih atas bantuan printer dan internet yang peneliti terima sepanjang pengerjaan skripsi.
15. Rizki Taufik dan Adhit Bison, yang telah menjadi sahabat peneliti dalam obrolan mendalam dan teman nongkrong yang suka mentraktir peneliti selama peneliti melewati masa kuliah.
16. Aal Diandara, Laura, Cisyah, Anin, Fadjar, Almo, Danu, Davit, Anin, Kika, Sheila, Galvin, Elssa, Haggai, Danu, Zen, Dachi, Mega, Rizal, Arsibal, Eric, Bimo, Polisar, Martin, selaku teman semasa kuliah peneliti.



Terimakasih atas semangat, saran dan doa selama peneliti melewati masa kuliah.

17. Semua teman-teman peneliti dan pihak-pihak lain yang peneliti tidak bisa sebutkan satu per satu. Terima kasih.

Akhir kata, peneliti meminta maaf apabila terdapat kesalahan pada skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi para pembaca dan untuk menjadi referensi.

Bandung, 9 Januari 2020

Kevin Rittar Artahsasta Siahaan







2.2.2. Asumsi-Asumsi dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	14
2.2.3. Kegunaan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	15
2.2.4. Metode <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	16
2.2.4.1. <i>Equation Method</i> .....	16
2.2.4.2. <i>Contribution Margin Method</i> .....	16
2.2.4.3. <i>Graph Method</i> .....	17
2.2.5. <i>Breakeven Point</i> .....	18
2.3. Laba .....	18
2.3.1. Pengertian Laba .....	18
2.3.2. Jenis-Jenis Laba .....	19
2.4. <i>Margin of Safety</i> .....	20
2.5. Perubahan Variabel dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	20
2.5.1. Perubahan Biaya Tetap.....	21
2.5.2. Perubahan Biaya Variabel .....	21
2.5.3. Perubahan Harga Jual.....	21
2.6. Hubungan Antara <i>Cost Volume Profit Analysis</i> dengan Pencapaian Target Laba yang Diharapkan Perusahaan.....	22
<b>BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN</b> .....	<b>23</b>
3.1. Metode Penelitian .....	23
3.1.1. Langkah Penelitian.....	23
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data .....	24
3.1.3. Periode Penelitian dan Data Keuangan yang Digunakan Dalam Penelitian.....	25
3.2. Objek Penelitian .....	25
3.2.1. Sejarah Singkat PT. Triputra Doshisha .....	25
3.2.2. Struktur Organisasi .....	26



3.2.3. Deskripsi Pekerjaan.....	26
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	29
4.1. Pendapatan dan Biaya yang Terjadi di Perusahaan .....	29
4.2. Klasifikasi Biaya pada PT. Triputra Doshisha .....	33
4.2.1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya .....	34
4.2.2. Perhitungan <i>Variable Cost</i> per Unit .....	35
4.3. <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	38
4.3.1. Perhitungan <i>Breakeven Point</i> pada PT Triputra Doshisha untuk Tahun 2018.....	38
4.3.1.1. Metode Persamaan .....	38
4.3.1.2. Metode <i>Contribution Margin</i> .....	39
4.3.2. Target Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan PT Triputra Doshisha .....	40
4.3.2.1. Metode Persamaan .....	40
4.3.2.2. Metode <i>Contribution Margin</i> .....	41
4.3.3. <i>Margin of Safety</i> .....	42
4.4. Perubahan Variabel pada <i>Cost Volume Profit Analysis</i> Terhadap Tingkat Laba yang Diharapkan .....	44
4.4.1. Perubahan <i>Variable Cost</i> .....	44
4.4.1.1. Target Penjualan dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> .....	47
4.4.1.2. <i>Breakeven Point</i> dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> .....	48
4.4.1.3. <i>Margin of Safety</i> dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> .....	49
4.4.2. Perubahan Pada <i>Variabel Cost</i> dan Harga Jual .....	49



4.4.2.1. Target Penjualan dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> dan Harga Jual .....	50
4.4.2.2. <i>Breakeven Point</i> dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> dan Harga Jual .....	51
4.4.2.3. <i>Margin of Safety</i> dengan Adanya Perubahan <i>Variable Cost</i> dan Harga Jual .....	52
4.4.3. Perubahan Pada <i>Fixed Cost</i> .....	53
4.4.3.1. Target Penjualan dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> .....	53
4.4.3.2. <i>Breakeven Point</i> dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> .....	54
4.4.3.3. <i>Margin of Safety</i> dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> .....	55
4.4.4. Perubahan Pada <i>Fixed Cost</i> dan Harga Jual .....	56
4.4.4.1. Target Penjualan dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> dan Harga Jual .....	56
4.4.4.2. <i>Breakeven Point</i> dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> dan Harga Jual .....	57
4.4.4.3. <i>Margin of Safety</i> dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> dan Harga Jual .....	58
4.4.5. Perubahan Pada <i>Fixed Cost</i> , <i>Variable Cost</i> , dan Harga Jual.....	59
4.4.5.1. Target Penjualan dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> , <i>Variable Cost</i> , dan Harga Jual .....	59
4.4.5.2. Breakeven Point dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> , <i>Variable Cost</i> , dan Harga Jual.....	60
4.4.5.3. Margin of Safety dengan Adanya Perubahan <i>Fixed Cost</i> , <i>Variable Cost</i> , dan Harga Jual .....	61
4.5. Peranan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> dalam Mencapai Laba yang Diharapkan PT Triputra Doshisha .....	62



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....	67
5.1. Kesimpulan.....	67
5.2. Saran .....	69
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	



## DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 4. 1. Biaya yang Terjadi pada PT Triputra Doshisha Tahun 2018 (dalam rupiah) .....	33
Tabel 4. 2. Pengelompokan Biaya Tetap, Variabel, dan Semi-Variabel (dalam rupiah) .....	34
Tabel 4. 3. Perhitungan Biaya bahan Baku per Unit Rumah .....	35
Tabel 4. 4. Perhitungan Biaya Upah Buruh per Unit Rumah.....	36
Tabel 4. 5. Total Biaya Variabel per Unit Rumah.....	37
Tabel 4. 6. Perhitungan <i>Contribution Margin</i> per Unit Rumah .....	39
Tabel 4. 7. Perhitungan <i>Breakeven Revenue</i> .....	40
Tabel 4.8. Perhitungan <i>Target Revenue</i> yang Dibutuhkan Untuk Mencapai Laba yang Diharapkan PT Triputra Doshisha .....	42
Tabel 4. 9. Harga Bahan Baku (dengan peningkatan 5%) .....	45
Tabel 4. 10. Upah Buruh (dengan peningkatan 8,5%).....	46
Tabel 4. 11. Total Biaya Variabel Setelah Perubahan .....	46
Tabel 4. 12. <i>Contribution Margin</i> Setelah Perubahan .....	47
Tabel 4. 13. Perhitungan <i>Target Revenue</i> (setelah perubahan <i>variable cost</i> ).....	47
Tabel 4. 14. Perhitungan <i>Breakeven Revenue</i> (setelah perubahan <i>variable cost</i> .....	48
Tabel 4. 15. Harga Jual Setelah Perubahan.....	50
Tabel 4. 16. <i>Contribution Margin</i> (setelah perubahan <i>variable cost</i> dan harga jual).....	50
Tabel 4. 17. <i>Target Revenue</i> (setelah perubahan <i>variable cost</i> dan harga jual).....	51
Tabel 4.18. Perhitungan <i>Breakeven Revenue</i> (setelah perubahan <i>variable cost</i> dan harga jual).....	52
Tabel 4. 19. <i>Target Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> ).....	54
Tabel 4. 20. <i>Breakeven Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> dan harga jual) .....	55
Tabel 4. 21. <i>Contribution Margin</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> dan harga jual) .....	56
Tabel 4. 22. <i>Target Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> dan harga jual) .....	57
Tabel 4. 23. <i>Breakeven Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> dan harga jual) .....	58
Tabel 4. 24. <i>Target Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> , <i>variable cost</i> , dan harga jual).....	60



Tabel 4. 25. <i>Breakeven Revenue</i> (setelah perubahan <i>fixed cost</i> , <i>variable cost</i> , dan harga jual).....	61
Tabel 4. 26. Rangkuman Hasil Perhitungan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> Pada PT Triputra Doshisha .....	64



## DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 2. 1. Grafik <i>Fixed Cost</i> .....	7
Gambar 2. 2. Grafik <i>Variable Cost</i> .....	8
Gambar 2. 3. Grafik <i>Mixed Cost</i> .....	9
Gambar 2. 4. Grafik <i>Scattergraph</i> .....	12
Gambar 2. 5. Grafik <i>Cost Volume Profit</i> .....	17
Gambar 3. 1. Bagan Struktur Organisasi PT Triputra Doshisha .....	26



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Perumahan Oase Marina

Lampiran 2. Contoh Rumah Tipe 36 PT Triputra Doshisha



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dalam perkembangan zaman, persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat. Perusahaan memerlukan berbagai inovasi dan perencanaan yang tepat untuk dapat bertahan ataupun memenangkan persaingan tersebut. Perusahaan akan berusaha untuk menjadi yang terbaik pada industri dimana perusahaan itu berada. Persaingan ini menjadi sebuah hal yang positif bagi perusahaan yaitu dapat memicu sebuah pemikiran dan inovasi yang kreatif bagi setiap perusahaan. Namun dari semua inovasi dan perencanaan strategi yang dilakukan, tujuan akhir dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba.

Industri properti merupakan salah satu industri terbesar yang menjadi penggerak ekonomi Indonesia. Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) pada 2019 mengungkapkan angka kebutuhan rumah yang belum terpenuhi mencapai 7,6 juta.<sup>1</sup> Kondisi ini membuktikan bahwa industri properti memiliki potensi yang sangat besar, namun dengan adanya gejolak ekonomi yang dihadapi Indonesia, tentunya industri properti merasakan dampak atas pelemahan ekonomi yang terjadi. Pertumbuhan industri properti dari tahun 2014 hingga 2019 berada di kisaran 3,5% per tahun, sedangkan pertumbuhan ekonomi nasional berada di kisaran 5% per tahun. Dari hal ini terlihat bahwa pertumbuhan industri properti belum maksimal dan masih jauh dari pertumbuhan ekonomi nasional.

PT Triputra Doshisha yang berdiri pada tahun 2004 merupakan perusahaan yang bergerak dalam membangun perumahan bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Oase Marina merupakan salah satu perumahan yang di bangun oleh PT Triputra Doshisha di kota batam. Tujuan dari PT Triputra Doshisha dalam membangun perumahan Oase Marina adalah untuk menyoal kebutuhan masyarakat kota batam yang memiliki penghasilan menengah ke bawah yang memiliki keinginan mempunyai rumah. Namun di kota batam, PT Triputra Doshisha bukanlah satu-satunya perusahaan yang memiliki sasaran pasar yang sama.

---

<sup>1</sup><https://batam.tribunnews.com/2019/08/31/kebutuhan-rumah-di-indonesia-tinggi-apakah-perlu-hdb-seperti-singapura>



Banyaknya pesaing yang membangun perumahan terjangkau membuat PT Triputra Doshisha mengalami kesulitan dalam meningkatkan penjualan. Bukan hanya pesaing, daya beli masyarakat Batam yang turun pun menjadi sebuah faktor yang mempersulit kondisi dari PT Triputra Doshisha. Selama ini, PT Triputra Doshisha belum pernah melakukan *Cost Volume Profit Analysis*. Hal ini menyebabkan PT Triputra Doshisha tidak pernah mengetahui berapa volume penjualan minimal sehingga dapat menutup biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan berapa volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan target laba yang diharapkan.

Dari berbagai tantangan yang dihadapi, PT Triputra Doshisha membutuhkan metode *Cost Volume Profit Analysis* untuk membantu perusahaan dalam menyusun strategi yang tepat untuk mencapai target labanya. Informasi yang diperoleh dari *Cost Volume Profit Analysis* juga membantu perusahaan untuk bertahan ataupun berkembang menghadapi tantangan yang ada.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka dapat dirumuskan menjadi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *Cost Volume Profit Analysis* di PT Triputra Doshisha?
2. Bagaimana perubahan variabel-variabel (biaya tetap, biaya variabel, volume, dan harga jual) berdampak pada volume penjualan rumah untuk mencapai target laba yang diharapkan PT Triputra Doshisha?
3. Bagaimana peranan *Cost Volume Profit Analysis* dalam menentukan volume penjualan rumah untuk mencapai target laba yang diharapkan pada PT Triputra Doshisha?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan *Cost Volume Profit Analysis* di PT Triputra Doshisha
2. Untuk menganalisis dampak dari perubahan variabel-variabel (biaya tetap, biaya variabel, volume, dan harga jual) pada volume penjualan rumah untuk mencapai target laba yang diharapkan PT Triputra Doshisha



3. Untuk mengevaluasi peranan *Cost Volume Profit Analysis* dalam menentukan volume penjualan rumah untuk mencapai target laba yang diharapkan pada PT Triputra Doshisha?

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi informasi yang bermanfaat sebagai sebuah pertimbangan dalam menyusun kebijakan perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan penentuan target penjualan, harga jual, dan biaya yang dikeluarkan.

2. Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan serta pengetahuan bagi penulis mengenai *Cost Volume Profit Analysis* dan bagaimana penerapan teori yang di pelajari dalam perkuliahan dapat diterapkan dalam praktik nyata pada perusahaan.

3. Bagi peneliti lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti lain mengenai *Cost Volume Profit Analysis*.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Setiap perusahaan secara umum memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba. Laba yang diperoleh perusahaan dapat dipergunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dengan memperoleh laba, perusahaan dapat menyusun strategi untuk mengembangkan usaha untuk menghadapi kompetisi dengan pesaing lainnya. Laba juga dapat menjadi sebuah alat untuk menilai performa dari perusahaan. Keberhasilan manajemen dalam menyusun kebijakan akan tercermin dari laba yang diperoleh perusahaan. Untuk itu, manajemen perlu mengerti berbagai faktor yang mempengaruhi laba. Faktor-faktor tersebut adalah biaya, volume, dan harga jual dari rumah yang dihasilkan oleh perusahaan.

Persaingan pada industri properti yang semakin ketat memaksa perusahaan untuk membangun rumah dengan efisien sehingga harga jual yang ditawarkan kepada konsumen tidak terlalu tinggi. Perusahaan perlu mengetahui secara



jelas komponen biaya yang ada. Biaya yang tidak efisien akan memaksa perusahaan untuk menjual dengan harga tinggi, sehingga penurunan permintaan akan terjadi yang kemudian menyebabkan penurunan laba yang diperoleh perusahaan. Hal ini akan berakibat buruk bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan perlu mengambil sebuah keputusan yang tepat untuk menghindari ancaman terhadap keberlangsungan hidupnya. Untuk itu, perusahaan perlu menentukan dengan tepat terkait dengan biaya, volume, dan harga jual dari rumah, maka diperlukan sebuah alat bantu yang tepat, yaitu *cost volume profit analysis*. Menurut Datar & Rajan (2018:87) definisi *cost volume profit*:

*“Cost Volume Profit Anlayisis to study the behavior of and relationship among these elements as changes occur in the number of units sold, the selling price, the variable cost per unit, or the fixed cost of a product”*

*Cost volume profit analysis* dapat memberikan gambaran bagaimana pengaruh volume, biaya-biaya (biaya variabel dan biaya tetap), dan harga jual dari produk terhadap laba yang diharapkan oleh perusahaan. *Cost Volume Profit Analysis* dapat membantu perusahaan untuk melihat perubahan dari suatu variabel terhadap variabel lainnya. Menurut Datar & Rajan (2018:93) ada berbagai asumsi yang terdapat pada *cost volume profit analysis*, dimana asumsi tersebut dapat mempermudah manajer ketika melakukan perhitungan dengan *cost volume profit analysis*. Asumsi yang pertama adalah bahwa perubahan pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan volume unit yang terjual. Asumsi yang kedua adalah total biaya dapat dipisahkan menjadi dua kategori, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Asumsi yang ketiga adalah ketika ditampilkan dalam bentuk grafik, total pendapatan dan total biaya akan berbanding lurus dalam kaitannya dengan volume unit yang terjual dalam *relevant range* tertentu. Asumsi yang keempat adalah bahwa harga jual, biaya variabel per unit, dan total biaya tetap diketahui dan konstan.

*Cost volume profit analysis* diharapkan memberikan informasi yang berguna bagi PT Triputra Doshisha untuk menghadapi persaingan pada industri properti di Batam. Informasi tersebut dapat membantu manajer membuat rencana yang tepat untuk mengantisipasi perubahan biaya di periode berikutnya.