

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI DASAR
PERENCANAAN LABA KAFE ABC**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk mendapatkan gelar
Sarjana Manajemen

Oleh:

Ruthania Imanuel

2015120142

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA MANAJEMEN

Terakreditasi oleh BAN-PT No.227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2018

Bandung

2020

**ANALYSIS OF COST VOLUME PROFIT AS A PLANNING
TOOL FOR ABC CAFE PROFITS**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Management

By:

Ruthania Imanuel

2015120142

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN MANAGEMENT**

Accredited by BAN-PT No.227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2018

Bandung

2020

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Dasar Perencanaan Laba Kafe ABC

Oleh :

Ruthania Imanuel

2015120142

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2020

Ketua Program Studi Manajemen,



Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing,



Vera Intanie Dewi, S.E., M.M

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Ruthania Imanuel
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 5 April 1997
NPM : 2015120142
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA KAFE ABC

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 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 dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal 14 Januari 2020

Pembuat pernyataan:



(Ruthania Imanuel).

ABSTRAK

Kafe ABC merupakan salah satu usaha di bidang makanan dan minuman. Kafe ABC berdiri sejak pertengahan bulan September 2018. Pergeseran budaya seiring dengan tren gaya hidup masyarakat yang suka bercengkrama di kafe, kafe saat ini sudah dianggap sebagai ikon dari gaya hidup modern menandakan adanya peluang besar untuk membuka usaha Kafe. Laba perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti harga jual, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, biaya variabel dan biaya tetap. Pemilik memilih untuk tidak meningkatkan harga jual produknya, hal tersebut dikarenakan menurut pemilik harga dari produk Kafe ABC sudah cukup bersaing mengingat terdapat beberapa pesaing di daerah Ciumbuleuit, dan jika harga ditingkatkan maka pemilik berasumsi penjualan akan menurun dan akan kehilangan pelanggan. Selain itu pemilik juga merasa perlu untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan, walaupun pemilik menargetkan harga pokok produknya menjadi di kisaran 30% pemilik tidak mau kualitas produknya menurun. Dengan adanya beberapa pertimbangan dari pemilik Kafe dan target laba usaha yang diharapkan oleh pemilik, cara untuk dapat mencapai target laba yang diinginkan oleh pemilik adalah dengan meningkatkan volume penjualan.

Analisis biaya volume laba menjadi salah satu alat yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh Kafe ABC untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai agar bisa mendapatkan target laba yang diharapkan. Analisis biaya volume laba juga dapat membantu perusahaan untuk menentukan titik impas usahanya, dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Selain itu dengan analisis biaya volume laba dapat juga dilakukan perencanaan laba agar Kafe ABC memiliki target penjualan untuk menjadi acuan mendapatkan laba yang diharapkan. Selain itu perencanaan laba dapat digunakan sebagai alat kontrol dan evaluasi perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, pada periode Oktober 2018 sampai September 2019 margin laba kotor perusahaan sebesar 56.66% dan margin laba usaha sebesar 8.5% dan margin laba bersih sebesar 7.5%. Titik impas Kafe ABC selama periode tersebut adalah sebesar Rp 1,452,218,983.65 dengan jumlah keseluruhan produk yang terjual adalah 44,765 unit. Dengan *Margin of Safety* sebesar Rp 259,243,896.35 atau sebesar 15.15% dari penjualan dan *Degree of Operating Leverage* sebesar 6.6. Perencanaan laba untuk periode selanjutnya dengan target penjualan sebesar Rp 2,056,823,475.97 dengan jumlah keseluruhan produk yang harus dijual adalah 63,341 unit dengan target laba usaha sebesar Rp 300,000,000. Dengan adanya perencanaan laba diharapkan dapat mempermudah Kafe ABC untuk menyusun strategi dan keputusan yang harus diambil untuk mencapai laba tersebut.

Kata Kunci: biaya volume laba, margin pengaman, pengungkit operasi, perencanaan laba

ABSTRACT

ABC Cafe is one of the businesses in the food and beverage sector. ABC Cafe was founded in the middle of September 2018. Cultural transition is in accordance with the lifestyle trends of people who like to chat in cafes, the cafe is now considered an icon of the modern lifestyle. Company's profit depends on several factors such as selling price, sales volume, composition of products sold, variable costs and fixed costs. The owner chooses not to increase the selling price of his product, this is because according to the owner the price of the ABC Cafe product is already quite competitive considering some competition in the Ciumbuleuit area, and if the price increases then the owner assumes sales will increase and will buy customers. In addition, the owner also needs to improve the quality of the product produced, while the owner increases the price of the product to 30%, the owner does not want the quality of his product to improve. With some considerations from the cafe owner and the business profit target expected by the owner, the way to achieve the desired profit target by the owner is to increase sales volume.

Cost volume profit analysis is one of the tools that can be used to solve the problem determined by ABC Cafe to determine the level of sales that must be achieved in order to get the expected profit target. Cost volume profit analysis can also help the company to determine the break-even point of its business, while the company does not need losses. In addition to the profit volume cost analysis can also be done profit planning so that ABC Cafes has a sales target to get an estimate of the expected profit. Besides profit planning can be used as a tool of control and corporate evaluation

Based on the results of research conducted, in the period from October 2018 to September 2019 the company's gross profit margin was 56.66%, the profit margin before tax was 8.5% to and the net profit margin was 7.5%. The break-even point of ABC Cafe during this period was IDR 1,452,218,983.65 with the total number of products being sold was 44,765 units. With a Margin of Safety of Rp.259,243,896.35 or 15.15% of sales and an Operating Leverage Level of 6.6. Profit planning for the next period with a sales target of Rp 2,056,823,475.97 with a total number of products to be sold is 63,341 units with a operating profit target of Rp 300,000,000. With the existence of profit planning it is hoped that it will be easier for ABC Cafes to develop strategies and decisions that must be taken to obtain these profits.

Key Word: cost volume profit, margin of safety, degree of operating leverage, profit planning

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang oleh karena berkat, kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul **“Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Dasar Perencanaan Laba Kafe ABC”**. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi S1 dan memperoleh gelar sarjana Manajemen dari Universitas Katolik Parahyangan, Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen.

Dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan dan doa dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, baik secara moril maupun materiil. Oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan terimakasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Orangtua penulis yang senantiasa mendoakan dan memberikan motivasi. Kasih sayang serta dukungan baik moril maupun materiil selama masa perkuliahan dan dalam proses penyusunan skripsi.
2. Ibu Vera Intanie Dewi, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang dengan segala kesabarannya telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Istiharini, CMA. Selaku Ketua Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan dan sekaligus juga sebagai dosen wali dari penulis selama menempuh perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
4. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi atas ilmu yang telah diberikan kepada penulis selama masa perkuliahan sehingga bisa menyelesaikan skripsi.
5. Kepada sahabat-sahabat penulis semasa kuliah yang memberikan dukungan terus-menerus dan meyakinkan penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan menulis skripsi.
6. Pemilik dan karyawan dari Kafe ABC yang telah menyediakan waktu dan membantu penulis mendapatkan data-data yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian.
7. Seluruh teman-teman Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Katolik Parahyangan angkatan 2015.
8. Seluruh pihak yang telah memberikan sumbangan pikiran, bantuan, dukungan moril atau dalam bentuk lain kepada penulis selama masa perkuliahan yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, karena itu masukan berupa kritik dan saran masih diperlukan untuk

menyempurnakan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk perusahaan yang diteliti dan untuk berbagai pihak yang membutuhkan nya dan untuk memajukan ilmu pengetahuan di masa mendatang.

Bandung, 6 Januari 2020

Ruthania Imanuel

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR RUMUS.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Kerangka Pemikiran.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Manajemen Keuangan.....	12
2.2 Laporan Keuangan.....	12
2.2.1 Laba Rugi.....	13
2.2.2 Laba Rugi Metode Biaya Variabel (<i>direct costing</i>).....	14
2.3 Perencanaan Keuangan.....	15
2.4 Perencanaan Laba.....	15
2.4.1 Manfaat Perencanaan Laba.....	17
2.4.2 Aplikasi Penggunaan Biaya Relevan.....	17
2.5 Analisa Laporan Keuangan.....	18
2.5.1 Analisis <i>Common Size</i>	19
2.6 Definisi Biaya.....	19
2.7 Klasifikasi Biaya.....	20
2.7.1 Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya.....	20
2.8 Pemisahan Biaya Campuran.....	21
2.9 Analisis Biaya Volume Laba (<i>cost volume profit analysis</i>).....	23
2.9.1 Marjin Kontribusi (<i>contribution margin</i>).....	24
2.9.2 Biaya-Volume-Laba.....	25

2.9.3	<i>Break Even Poin</i> (Titik Impas)	26
2.9.4	<i>Margin of Safety</i> (Marjin Pengaman)	27
2.9.5	<i>Degree of Operating Leverage</i> (Pengungkit Operasi).....	28
BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN		29
3.1	Metode Penelitian.....	29
3.1.1	Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.1.2	Jenis dan Sumber Data.....	30
3.2	Objek Penelitian	31
3.2.1	Profil Perusahaan	31
3.2.2	Struktur Organisasi	32
3.2.3	Jam Operasional.....	33
3.2.4	Sistem Kerja Karyawan	33
BAB IV PEMBAHASAN.....		34
4.1	Analisis Keuangan Perusahaan	34
4.1.1	Analisis Laba Rugi <i>Common Size</i>	34
4.2	Analisis Biaya Volume Laba.....	36
4.2.1	Klasifikasi Biaya.....	36
4.2.2	Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	38
4.2.3	Analisis <i>Break Even Poin</i> (Titik Impas)	42
4.2.4	Analisis <i>Margin of Safety</i> (Marjin Pengaman)	44
4.2.5	Analisis <i>Degree of Operating Leverage</i>	45
4.3	Perencanaan Laba.....	45
4.3.1	Perhitungan Proyeksi Target Penjualan dengan Target Laba	46
4.3.2	Laba Rugi Proforma.....	47
4.3.3	Proyeksi Penjualan Per Bulan.....	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		51
5.1	KESIMPULAN	51
5.2	SARAN	53
DAFTAR PUSTAKA		54
LAMPIRAN.....		56

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Pertumbuhan <i>coffee shop</i> di Kota Bandung.....	2
Tabel 1.2 Analisis Persentase Biaya 2 Tipe Restoran.....	4
Tabel 1.3 <i>Common Size</i> Laba Rugi Periode Oktober 2018-September 2019.....	4
Tabel 4.1a Tabel <i>Common Size</i> Laba Rugi Oktober 2018-Maret 2019.....	34
Tabel 4.1b Tabel <i>Common Size</i> Laba Rugi April 2019-September 2019.....	34
Tabel 4.2 Data biaya Kafe ABC periode Oktober 2018-September 2019 (dalam rupiah).....	36
Tabel 4.3 Rincian Biaya Tetap Kafe ABC periode Oktober 2018-September 2019 (dalam rupiah).....	37
Tabel 4.4 Rincian Biaya Variabel Kafe ABC periode Oktober 2018-September 2019 (dalam rupiah).....	37
Tabel 4.5 Rincian Biaya Semi Variabel Kafe ABC periode Oktober 2018-September 2019 (dalam rupiah).....	37
Tabel 4.6 Rincian Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Utilitas.....	38
Tabel 4.7 Rincian Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon & Internet.....	40
Tabel 4.8 Rincian Total Biaya Variabel Setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel (dalam rupiah).....	41
Tabel 4.9 Rincian Total Biaya Tetap Setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel (dalam rupiah).....	42
Tabel 4.10 Rincian Perhitungan Titik Impas.....	43
Tabel 4.11 Perhitungan Proyeksi Penjualan Tiap Jenis Produk Dalam Rupiah dan Unit.....	46
Tabel 4.12 Income Statement <i>Direct Costing</i> Pro-forma.....	47
Tabel 4.13 Laporan Laba Rugi Periode Lalu dan Laba Rugi Pro-forma.....	48
Tabel 4.14 Proyeksi Pembagian Target Penjualan Per Bulan.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Konsumsi Domestik Kopi di Indonesia	1
Gambar 1.2 Kerangka Pemikiran.....	11
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Kafe ABC	32

DAFTAR RUMUS

Rumus 2.1 Rumus Persamaan Linear <i>Least Square Method</i>	22
Rumus 2.2 Rumus Biaya Tetap	22
Rumus 2.3 Rumus Biaya Variabel	22
Rumus 2.4 Rumus Total Marjin Kontribusi	25
Rumus 2.5 Rumus Marjin Kontribusi per Unit.....	25
Rumus 2.6 Rumus Persentase Marjin Kontribusi	25
Rumus 2.7 Rumus Titik Impas Produk Tunggal Dalam Rupiah	26
Rumus 2.8 Rumus Titik Impas Produk Tunggal Dalam Unit.....	26
Rumus 2.9 Rumus Titik Impas Produk Tunggal Dalam Unit (Metode Kontribusi Marjin)....	27
Rumus 2.10 Rumus Titik Impas Produk Tunggal Dalam Rupiah (Metode Kontribusi Marjin)	27
Rumus 2.11 Rumus Titik Impas Multiproduk	27
Rumus 2.12 Rumus Σ Weighted Average Contribution <i>Margin</i>	27
Rumus 2.13 Rumus <i>Margin of Safety</i> (Marjin Pengaman).....	28
Rumus 2.14 Rumus <i>Margin of Safety Ratio</i> (Persentase Marjin Pengaman)	28
Rumus 2.15 Rumus <i>Degree of Operating Leverage</i> (Pengungkit Operasi)	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Keuangan Kafe ABC Periode Oktober 2018 – September 2019	56
Lampiran 2. Penjualan Per Bulan Periode Oktober 2018-September 2019.....	58
Lampiran 3. Rincian Perhitungan Titik Impar Periode Oktober 2018-September 2019	59
Lampiran 4. Rincian Perhitungan Proyeksi Penjualan Periode Berikutnya	64

BAB I

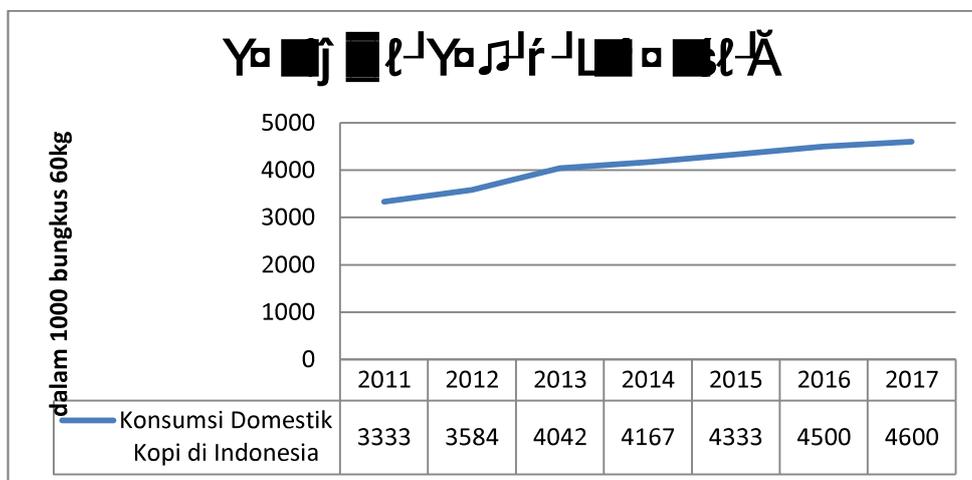
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kopi adalah jenis minuman yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat di seluruh dunia karena kenikmatan dan nilai ekonomis bagi negara-negara yang memproduksi dan mengekspor biji kopi. Wilayah subtropis dan tropis merupakan lokasi yang baik untuk budidaya kopi. Negara-negara yang mendominasi produksi kopi dunia berada di Amerika Selatan, Afrika dan Asia Tenggara. Indonesia menduduki peringkat ke empat dalam lima negara produsen kopi terbesar di dunia pada musim tanaman 2016-2017. Indonesia juga menduduki peringkat ke 4 dari daftar lima negara eksportir kopi terbesar di dunia pada musim tanam 2016-2017. Pada saat ini, perkebunan kopi Indonesia mencakup total wilayah kira-kira 1.24 juta hektar, 933 hektar perkebunan robusta dan 307 hektar perkebunan arabika. Provinsi-provinsi yang berkontribusi paling besar untuk produksi kopi Indonesia adalah Sumatera dan Sulawesi. Pada tahun 2012 kira-kira 70% total produksi tahunan biji kopi Indonesia diekspor terutama kepada pelanggan di Jepang, Afrika Selatan, Eropa Barat, dan Amerika Serikat. Namun ekspor kopi dari Indonesia mengalami penurunan seiring dengan meningkatnya konsumsi kopi dalam negeri.

Gambar 1.1

Konsumsi Domestik Kopi di Indonesia



Sumber: *International Coffee Organization* tahun 2018

Dari Gambar 1.1 menjelaskan bahwa konsumsi kopi di Indonesia dari tahun 2011 sampai dengan 2017 terus mengalami kenaikan. Salah satu faktor yang bisa membuat konsumsi kopi di Indonesia meningkat adalah adanya pergeseran budaya seiring dengan tren gaya hidup masyarakat yang suka berkumpul sambil mengonsumsi kopi. Menurut Susanto (2001) orang modern suka bercengkrama di kafe, kafe saat ini sudah dianggap sebagai ikon dari gaya hidup modern. Kafe saat ini banyak dikunjungi untuk melepas kepenatan, mengerjakan tugas, melakukan pertemuan bisnis atau pekerjaan, hingga untuk sekedar berkumpul dan bercengkrama bersama kerabat atau keluarga di kalangan usia yang beragam. Menurut *Chairman Specialty Coffee Association (SCAI)* pada artikel berjudul “Industri Kedai Kopi Ditaksir Tumbuh 20% Tahun Ini” oleh (Zuhriyah, n.d.) pada 22 Agustus 2019, pada tahun 2018 pertumbuhan kedai kopi di angka 8% - 10%, sedangkan sampai akhir tahun 2019 diprediksi pertumbuhan kedai kopi berada di angka 15% -20%.

Tabel 1.1
Tabel Pertumbuhan *coffee shop* di Kota Bandung

Tahun	Jumlah <i>coffee shop</i>	Presentase kenaikan
2008	156	0%
2009	186	19,23%
2010	191	2,69%
2011	196	2,62%
2012	236	20,41%
2015	366	55,08%

Sumber: www.disbudpar.bandung.go.id data tahun 2016

Kota Bandung merupakan salah satu kota di Indonesia yang mencerminkan fenomena tersebut. Seperti yang dapat dilihat dari Tabel 1.1, fenomena menjamurnya bisnis *coffee shop* di Bandung terbukti dengan adanya data bisnis *coffee shop* yang terus meningkat pada setiap tahunnya, mulai dari tahun 2009. Dengan adanya peningkatan pertumbuhan bisnis *coffee shop* pada setiap tahunnya maka akan menimbulkan persaingan bisnis yang tinggi dan ketat. Hal tersebut tentunya akan menjadi tantangan tersendiri bagi manajemen

perusahaan untuk bisa menghadapi persaingan yang ada. Pengusaha pasti ingin berhasil mempertahankan bisnisnya, mendapatkan laba dan dapat terus mengembangkan usahanya. Dengan begitu, pengusaha harus mengelola bisnisnya dengan strategi manajemen yang baik. Salah satunya adalah mengatur keuangan bisnisnya dengan membuat perencanaan laba. Dengan membuat perencanaan laba, perusahaan dapat mengetahui batas penggunaan uangnya untuk biaya dan beban yang dikeluarkan, dapat menentukan harga jual atau dapat mengetahui jumlah produk yang harus dijual untuk mencapai target laba tertentu. Sehingga perusahaan bisa lebih berhati-hati dalam mengelola keuangan perusahaan mulai dari berapa biaya dan beban yang boleh dikeluarkan, berapa harga jual produk, dan berapa jumlah penjualan agar usahanya mencapai laba yang diinginkan.

PT. ABC mengawali bisnis sejak Juni 2017 dengan membuka *coffee shop* pertamanya di daerah Setiabudhi, Bandung. *Coffee shop* pertamanya hanya menjual minuman yaitu minuman berbahan dasar kopi, minuman tidak berbahan dasar kopi dan makanan cemilan pelengkap kopi seperti kue atau roti. Dengan adanya kebiasaan pelanggan yang suka bercengkrama, pemilik melihat fenomena ini sebagai peluang untuk memperluas bisnis nya menjadi kafe. Pemilik mulai membuka cabang Kafe ABC sejak September 2018 yang berlokasi di Ciumbuleuit. Karakteristik kafe yang mirip dengan restoran atau rumah makan membuat persaingan semakin luas, karena menargetkan pangsa pasar yang mirip. Dengan begitu belum dapat disimpulkan bahwa bisnis kafe yang dijalankan pemilik akan membawa dampak positif bagi perusahaan.

Menurut Dittmer & Griffin (2009), ada dua tipe restoran dalam industri jasa makanan, yang pertama adalah restoran yang menerapkan margin keuntungan rendah per jenis makanan atau minuman dan bergantung pada volume bisnis yang tinggi, pada tipe restoran ini harga makanan biasanya lebih rendah daripada harga makanan pada restoran tipe kedua. Sedangkan restoran tipe kedua adalah restoran yang menerapkan margin keuntungan yang tinggi per makanan atau minuman yang disediakan, jenis restoran kedua ini tidak terlalu membutuhkan volume penjualan yang tinggi. Menurut Dittmer pembagian bobot dari biaya kedua tipe restoran tersebut berbeda satu dengan yang lainnya, tapi pembobotan yang dilakukan bukan merupakan standar mutlak. Gambaran

pembobotan beban sesuai dengan tipe restoran yang Dittmer berikan adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2
Analisis Persentase Biaya 2 Tipe Restoran

<i>Cost Analysis</i>		
<i>Cost</i>	<i>Typical Low-Margin Restaurant</i>	<i>Typical High-Margin Restaurant</i>
<i>Cost of food and beverages</i>	40%	25%
<i>Labor cost</i>	20%	35%
<i>Other controllable and noncontrollable cost</i>	30%	30%
<i>Profit before income taxes</i>	10%	10%
<i>Total</i>	100%	100%

Sumber: (Dittmer & Griffin, 2009)

Kafe ABC yang baru pemilik jalankan selama satu tahun menjadi salah satu kafe yang termasuk ke tipe restoran pertama yaitu *restaurant* yang memilih marjin keuntungan kecil, hal tersebut dapat dibuktikan dari laporan laba rugi selama satu tahun beroperasi yang dapat dilihat pada Tabel 1.3, dimana harga pokok produksi yang dihasilkan mempunyai bobot paling besar yaitu sebesar 43.34%, beban gaji sebesar 28.6%, dan jumlah beban lain sebesar 19.55%.

Tabel 1.3
Common Size Laba Rugi Periode Oktober 2018-September 2019

	<i>Oct 2018 – Sept 2019</i> <i>(in Rupiah)</i>	<i>Common Size</i>
<i>Sales</i>	1,711,462,880	100.00%
<i>COGS</i>	741,815,538	43.34%
<i>Gross Profit</i>	969,647,342	56.66%
<i>Expenses</i>	824,219,897	48.16%
<i>Profit Before Tax</i>	145,427,445	8.50%
<i>Tax</i>	17,114,629	1.00%
<i>Profit After Tax</i>	128,312,817	7.50%

Sumber: Kafe ABC (data diolah)

Adapun masalah yang penulis temukan setelah melakukan wawancara dan observasi adalah belum adanya perencanaan laba yang dilakukan

oleh perusahaan, sedangkan pemilik sangat mengharapkan laba yang naik pada tahun berikutnya. Laba usaha yang pemilik harapkan pada periode selanjutnya adalah sebesar Rp 300,000,000, dimana laba usaha pada periode sebelumnya adalah sebesar Rp 145,427,445 yang berarti pemilik berharap mendapatkan laba usaha dua kali lipat pada periode mendatang. Hal tersebut dikarenakan pemilik merasa yakin bahwa kafe yang dimilikinya sudah mempunyai tempat di pasar sehingga pemilik optimis akan ada kenaikan penjualan pada Kafe ABC. The & Sugiono (2015) menuturkan bahwa keberhasilan perusahaan dicerminkan dari kemampuan manajemen melihat peluang di masa mendatang, manajemen dituntut untuk dapat merencanakan strategi untuk masa mendatang agar kemungkinan dan peluang yang diperkirakan dapat dicapai. Maka dari itu, perusahaan perlu menentukan strategi yang tepat agar dapat terus bertahan. Seperti yang sudah dijelaskan diatas, Kafe ABC merupakan tipe *restaurant* dengan margin keuntungan yang rendah, yang menurut Dittmer & Griffin (2009) memerlukan volume penjualan yang besar untuk bisa mencapai keuntungan yang diinginkan. Menurut The & Sugiono (2015), laba perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah harga jual, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, biaya variabel dan biaya tetap. Faktor-faktor tersebut mempunyai hubungan yang dapat mengungkapkan laba perusahaan. Hal tersebut karena biaya yang dapat mempengaruhi harga jual dan juga laba yang didapat. Jika biaya yang digunakan tidak efisien tentu saja akan mengurangi laba yang perusahaan dapatkan. Maka dari itu diperlukan alat yang bisa memperhitungkan ketiga faktor tersebut. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pemilik Kafe ABC, pemilik memilih untuk tidak meningkatkan harga jual produknya, hal tersebut dikarenakan menurut pemilik harga dari produk Kafe ABC sudah cukup bersaing mengingat terdapat beberapa pesaing di daerah Ciumbuleuit, dan jika harga ditingkatkan maka pemilik berasumsi penjualan akan menurun. Selain itu pemilik juga merasa perlu untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan, walaupun pemilik menargetkan harga pokok produknya menjadi di kisaran 30% pemilik tidak mau kualitas produknya menurun. Dengan adanya beberapa pertimbangan dari pemilik Kafe dan target laba usaha yang diharapkan oleh pemilik, cara untuk dapat mencapai target laba yang diinginkan oleh pemilik adalah dengan

meningkatkan volume penjualan. Maka dari itu penulis merasa perlu untuk Kafe ABC melakukan target penjualan agar pemilik dapat mencapai target laba usahanya. Dengan dilakukannya perencanaan laba, perusahaan dapat menargetkan berapa penjualan yang harus dicapai, hal ini dapat membantu perusahaan untuk mengarahkan keuangan dan membuat strategi-strategi agar laba yang diinginkan dapat dicapai. Perencanaan penjualan dapat membantu Kafe ABC sebagai acuan mencapai target laba yang diinginkan.

Berdasarkan hal tersebut, penulis merasa perlu untuk membahas lebih dalam lagi mengenai masalah-masalah yang penulis temukan. Mengingat adanya target laba usaha yang diharapkan oleh pemilik pada tahun berikutnya, maka penting untuk membuat perencanaan laba ada guna keberlangsungan dan keberhasilan kafe ABC di masa mendatang. Penelitian ini diberikan judul **“ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA KAFE ABC”**

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti merumuskan beberapa masalah, yakni:

1. Bagaimana kondisi laba rugi Kafe ABC selama setahun beroperasi?
2. Bagaimana perhitungan biaya volume laba pada Kafe ABC?
3. Bagaimana proyeksi laba rugi dengan dilakukannya target laba pada Kafe ABC?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penulisan ini adalah:

1. Mengetahui kondisi laba rugi Kafe ABC selama setahun beroperasi.
2. Mengetahui perhitungan biaya volume laba pada Kafe ABC.
3. Mengetahui proyeksi laba rugi dengan dilakukannya target laba pada Kafe ABC.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun dari penelitian yang dilakukan ini memiliki manfaat untuk beberapa pihak, berikut di bawah ini:

1. Peneliti

Dalam penelitian ini bertujuan untuk menambah wawasan dan pengalaman baru untuk peneliti mengenai contoh kasus masalah yang terjadi pada bisnis yang diteliti. Juga menjadi penerapan pengetahuan yang sudah peneliti pelajari selama perkuliahan.

2. Perusahaan

Untuk perusahaan, tujuannya adalah untuk memberikan solusi dan saran atas pertanyaan-pertanyaan yang ada di indentifikasi masalah penelitian ini. Sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan dan memanfaatkan solusi-solusi yang diberikan untuk menyelesaikan masalah yang ada dalam perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Persaingan yang begitu ketat membuat manajemen perusahaan untuk terus berkembang melakukan pengelolaan serta perencanaan yang tepat, karena setiap bisnis yang didirikan memiliki tujuan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Menurut Dittmer & Griffin (2009) ada setidaknya dua tipe *restaurant* yang ada dalam industri jasa makanan, salah satunya adalah *restaurant* yang menerapkan margin keuntungan rendah per jenis makanan atau minuman dan bergantung pada volume bisnis yang tinggi. *Restaurant* tipe tersebut biasanya memiliki harga pokok penjualan yang tinggi, karena ingin mempertahankan kualitas makanannya dengan harga pokok yang tinggi dibutuhkan pengaturan biaya tetap yang efisien. Menurut The & Sugiono (2015) laba perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti harga jual, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, biaya variabel dan biaya tetap. Faktor-faktor tersebut mempunyai hubungan yang dapat mengungkapkan laba perusahaan. Hal tersebut karena biaya yang dapat mempengaruhi harga jual dan juga laba yang didapat. Jika biaya yang digunakan tidak efisien tentu saja akan mengurangi laba yang

perusahaan dapatkan. Maka dari itu diperlukan alat yang bisa memperhitungkan ketiga faktor tersebut.

Menurut Horngen et al (2015) analisis biaya-volume-laba berguna untuk mengetahui bagaimana sifat dan hubungan dari perubahan jumlah produk yang dijual, harga jual, biaya variabe atau biaya tetap pada sebuah produk.

Waren et al (2014) memaparkan bahwa analisis biaya-volume-laba dapat membantu manajemen untuk membuat keputusan, terutama keputusan yang berhubungan dengan biaya, harga jual, dan jumlah produk yang dijual.

Seperti yang diungkapkan (The & Sugiono, 2015) analisa biaya-volume-laba memiliki definisi sebagai alat bantu yang berguna bagi perusahaan untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan, khususnya yang berkaitan dengan laba rugi, karena analisis ini menekankan pada keterkaitan antara biaya, volume produksi, komposisi penjualan, dan harga jual. Dengan menerapkan analisis biaya-volume-laba akan didapatkan informasi mengenai hubungan antara biaya, jumlah penjualan, serta laba pada sebuah perusahaan. Selain itu dengan analisis biaya-volume-laba dapat membantu perusahaan untuk memperoleh perencanaan laba sesuai dengan yang ditargetkan agar laba menjadi maksimal. Dengan mengetahui hubungan antara komponen tersebut, maka akan didapatkan informasi yang bisa digunakan dalam perencanaan laba.

Menurut The & Sugiono (2015),

“Anggaran merupakan pernyataan kuantitatif atas rencana kegiatan yang diajukan oleh manajemen untuk jangka waktu tertentu dan untuk membantu mengkoordinasikan apa yang perlu dilakukan guna mengimplementasikan suatu rencana”

Perencanaan laba akan dibuat dalam bentuk laporan laba rugi, pembuatan perencanaan laba menggunakan informasi dari laporan keuangan perusahaan sebelumnya dengan menggunakan analisis biaya volume laba. Dari perencanaan laba akan dihasilkan berapa jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan agar mencapai laba tertentu untuk satu tahun kedepan, nilai penjualan setahun akan dipecah menjadi target penjualan per bulan selama duabelas bulan. Dengan menggunakan metode yang dipaparkan Sundjaja et al (2013) mengenai metode yang dapat digunakan untuk menyusun laporan keuangan proforma, yaitu:

1. Metode persentase penjualan

Metode ini merupakan metode untuk mengembangkan laporan laba rugi pro forma yang menyatakan harga pokok penjualan, beban operasi, dan beban bunga sebagai persentase dari penjualan yang sudah diproyeksikan.

2. Metode pendekatan pertimbangan

Metode pendekatan pertimbangan merupakan metode yang mengestimasi nilai-nilai perkiraan (ditentukan), sedangkan yang lain dikalkulasi (dibuat perhitungannya).

Berikut adalah beberapa penelitian yang mendukung penelitian ini:

1. Setyaningrum & Hamidy (2008)

Dengan judul Analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT.Tropica Cocoprime. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. Hasil penelitian perubahan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan.

2. Mokoginta et al (2018)

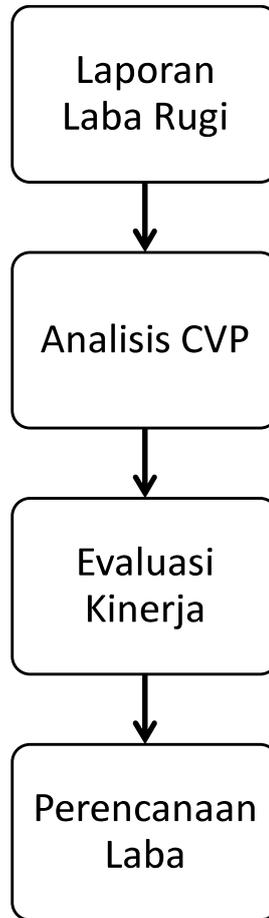
Dengan penelitian berjudul Analisis Biaya Volume Laba Multiproduk untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah *Coffee and Roastery*, adanya penggunaan analisis biaya volume laba untuk perencanaan jangka pendek perusahaan harus lebih memperhatikan biaya variabel dan biaya tetap yang akan dikeluarkan karena setiap biayanya harus dimimalisir untuk mencegah pengeluaran yang banyak. Perusahaan juga harus memperhatikan penjualan kedua produk sehingga dapat memenuhi laba yang ingin dicapai. Perencanaan laba membantu perusahaan mendapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

3. Iswara & Susanti (2017)

Dengan penelitian berjudul Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember) Hasil perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk merencanakan laba

yang diharapkan. Analisis *cost volume profit* dilakukan dengan menghitung marjin kontribusi, titik impas dalam rupiah, dan *margin of safety*. Dengan menggunakan alat analisis tersebut, dapat diperoleh informasi bahwa kegiatan produksi yang berjalan pada *Macro Coffee Roastery* sangat produktif dan mampu berkontribusi pada laba perusahaan.

Gambar 1.2
Kerangka Pemikiran



Sumber: Penulis