

**PERAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM  
MENCAPAI TARGET LABA PERUSAHAAN  
PENGOLAHAN RAJUNGAN PT KS CIREBON**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

**Oleh :**

**Prisa Rizky Yulistia**

**2016120140**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**

**Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018**

**BANDUNG**

**2020**

**THE ROLE OF COST VOLUME PROFIT ANALYSIS  
IN ACHIEVING TARGET PROFIT OF CRAB  
PROCESSING COMPANY PT KS CIREBON**



**UNDERGRADUATE THESIS**

Submitted to complete the requirements of  
A Bachelor Degree in Management

**By :**

**Prisa Rizky Yulistia**

**2016120140**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**

**FACULTY OF ECONOMICS**

**PROGRAM IN MANAGEMENT**

**Accredited by BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018**

**BANDUNG**

**2020**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**



***Peran Cost Volume Profit Analysis* dalam Mencapai Target Laba Perusahaan  
Pengolahan Rajungan PT. KS Cirebon**

Oleh :

Prisa Rizky Yulistia

2016120140

**PERSETUJUAN UNTUK DISIDANGKAN**

Bandung, 7 Januari 2020

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, S.E., M.M.

Pembimbing,

Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Prisa Rizky Yulistia  
Tempat, tanggal lahir : Bogor, 30 Juli 1998  
Nomor Pokok : 20161201406  
Program studi : Manajemen  
Jenis naskah : Skripsi

### JUDUL

Peran *Cost Volume Profit Analysis* dalam Mencapai Target Laba Perusahaan  
Pengolahan Rajungan PT KS Cirebon

Dengan,

Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc.

### MENYATAKAN

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, majalah, 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 kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa 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 ilmiahnya yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademi, 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 : 6 Desember 2019  
Pembuat pernyataan :



(Prisa Rizky Yulistia)

## ABSTRAK

Sektor perikanan di Indonesia kini semakin berkembang terlihat dari pertumbuhan ekonomi pada sektor tersebut yang meningkat setiap tahunnya. Kementerian Kelautan dan Perikanan mencatat bahwa sampai dengan tahun 2018, pertumbuhan PDB perikanan terus mengalami kenaikan sejak tahun 2014 dengan kenaikan rata-rata sebesar 5,99%/tahun dari Rp 189,08 triliun menjadi Rp 238,64 triliun di akhir tahun 2018. Potensi pasar sektor ini terdiri dari potensi pasar nasional maupun internasional. Hal ini membuat para pengusaha berlomba-lomba untuk memberikan yang terbaik agar terus mempertahankan posisinya di pasar persaingan yang semakin ketat.

PT KS, merupakan perusahaan pengolahan komoditas ikan menjadi produk *seafood* yang siap diolah. PT KS menjual produknya ke luar negeri sehingga dapat disebut sebagai eksportir olahan *seafood*. PT KS memiliki beberapa produk olahan *seafood*, salah satu produk unggulan perusahaan yaitu produk olahan dari Kepiting Rajungan. Kini, perusahaan mengalami permasalahan berupa penurunan kinerja laba terhadap penjualan dari tahun 2016 hingga tahun 2018. Walaupun penjualan mengalami kenaikan yang cukup pesat dan diiringi peningkatan laba yang dihasilkan, namun dilihat dari persentase laba per pendapatan, persentase PT KS tidak mengalami kenaikan dan sebaliknya selalu menurun. Perusahaan harus lebih matang dalam merencanakan jumlah penjualan untuk mencapai target laba yang diharapkan agar perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya juga menghindari terjadinya kerugian.

Analisis *CVP* dapat menjadi alat bagi perusahaan untuk membantu membuat keputusan dalam mencapai target laba yang diharapkan dengan menetapkan biaya yang efisien, jumlah atau volume penjualan, dan harga jual yang tepat. Analisis ini menunjukkan hubungan yang saling mempengaruhi antara biaya, volume, serta laba pada perusahaan. Analisis ini juga dapat mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus perusahaan targetkan agar setidaknya dapat menutupi biaya serta beban yang dikeluarkan atau dengan kata lain mencapai titik impas (*Break Even Point*). Selain itu, analisis ini dapat mengetahui seberapa banyak penjualan bisa turun dari yang telah direncanakan namun tetap tidak mengalami kerugian atau *margin of safety*.

Penulis dalam melakukan penelitiannya menggunakan metode deskriptif analitis. Metode ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data terkait, kemudian data-data tersebut dianalisis untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai permasalahan yang diangkat oleh penulis. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data primer dengan wawancara dan observasi lapangan ke perusahaan. Kemudian teknik pengumpulan data sekunder dilakukan dengan mendapatkan laporan laba rugi perusahaan.

Perusahaan menargetkan pada tahun 2019, laba akan meningkat sebesar 5%, biaya variabel meningkat sebesar 10%, biaya tetap pada biaya tenaga kerja tidak langsung meningkat sebesar 8%, dan harga jual meningkat sebesar 2%.

Kemudian dari target tersebut dibuat perhitungan untuk berbagai macam kondisi yang dapat terjadi berdasarkan target perusahaan. Dari kondisi-kondisi yang terjadi dapat dievaluasi bahwa untuk perusahaan dapat mencapai laba yang ditargetkan dengan titik impas terendah dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual dan juga biaya tetap namun tidak merubah pada biaya variabel. Hal ini dibuktikan bahwa dalam keadaan tersebut, perusahaan akan memiliki titik impas sebesar 453,313 unit, dengan target volume penjualan sebesar 530,264 unit, *margin of safety* sebesar Rp26,043,253,230. Peranan analisis *CVP* yaitu membantu perusahaan dalam menentukan secara tepat komponen yang akan dirubah untuk mencapai target laba secara efektif berdasarkan keadaan perusahaan. Saran yang diberikan pada penelitian ini yaitu melakukan evaluasi kinerja keuangan secara berkala, rutin melakukan perhitungan titik impas sebagai landasan mengambil keputusan dan meminimalisir kerugian, dan melakukan evaluasi terlebih dahulu sebelum membuat keputusan dalam penetapan harga jual, biaya, target penjualan terhadap target laba.

Kata kunci : Analisis *CVP*, titik impas, *margin of safety*, target laba.

## ABSTRACT

*The fisheries sector in Indonesia is now increasingly visible from the economic growth in that sector which is increasing every year. The Ministry of Maritime Affairs and Fisheries noted that until 2018, fisheries GDP growth has continued to increase since 2014 with an average increase of 5.99% / year from Rp 189.08 trillion to Rp 238.64 trillion at the end of 2018. Potential This sector's market consists of national and international market potential. This makes entrepreneurs competing to provide the best in order to continue to maintain its position in an increasingly fierce competition market.*

*PT KS, is a fish commodity processing company into seafood products that are ready to be processed. PT KS sells its products overseas, so that it can be called a seafood processing exporter. PT KS has several processed seafood products, one of the company's flagship products, namely processed products from Crab Crab. Now, the company is experiencing problems in the form of a decline in earnings performance against sales from 2016 to 2018. Although sales have increased quite rapidly and accompanied by an increase in profits generated, but seen from the percentage of earnings per income, the percentage of PT KS has not increased and vice versa always decreases. Companies must be more mature in planning the number of sales to achieve the expected profit target so that the company can improve its performance while avoiding losses.*

*CVP analysis can be a tool for companies to help make decisions in achieving expected profit targets by setting efficient costs, the number or volume of sales, and the right selling price. This analysis shows the interrelating relationship between costs, volume, and profits in the company. This analysis can also find out how many sales the company has to target in order to at least cover costs and expenses incurred or in other words break even points. In addition, this analysis can find out how much sales can go down than planned, but still not experience a loss or margin of safety.*

*The author in conducting his research using analytical descriptive method This method is done by collecting related data, then the data are analyzed to provide a clear picture of the issues raised by the author. Data collection techniques using primary data collection techniques with interviews and field observations to the company. Then the secondary data collection technique is done by getting the company's income statement.*

*The company targets in 2019 that profits will increase by 5%, variable costs increase by 10%, fixed costs in indirect labor costs increase by 8%, and selling prices increase by 2%. Then from these targets, calculations are made for various conditions that can occur based on the company's target. From the conditions that occur, it can be evaluated that for companies to achieve targeted profits with the lowest breakeven can be done by increasing the selling price and fixed costs but does not change the variable costs. This is evidence that in these circumstances, the company will have a break even point of 453,313 units, with a sales volume target*

*of 530,264 units, a margin of safety of Rp26,043,253,230. The role of CVP analysis is to assist companies in determining precisely the components that will be changed to achieve profit targets effectively based on company circumstances. Suggestions given in this research are evaluating financial performance regularly, routinely calculating break-even points as a basis for making decisions and minimizing losses, and evaluating first before making a decision in setting selling prices, costs, sales targets to profit targets.*

*Keywords: CVP analysis, break-even point, margin of safety, profit target.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas berkat dan rahmat Allah SWT sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Penulisan skripsi ini dilakukan dengan mendapatkan banyak bantuan, bimbingan, dukungan sehingga dapat menyelesaikan studi di Universitas Katolik Parahyangan.

Rasa bersyukur serta rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Mama Iwang, Papa Lalam, Mbak Mila, Adek Pinky, dan keluarga lainnya yang selalu percaya, mendengarkan keluh kesah, dan mendukung penuh penulis dari awal perkuliahan hingga penulis menyelesaikan studi.
2. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., MSc. selaku dosen pembimbing skripsi dan dosen pembimbing seminar yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, perhatian, saran, dan masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Dr. Istiharini, S.E., M.M. selaku Kepala Program Studi Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
5. Ibu Rizka Nugraha Pratikna, S.E., M.M. selaku dosen wali atas dukungan, bantuan, doa dan bimbingannya selama penulis menyelesaikan studi di Universitas Katolik Parahyangan.
6. Farhan Fariz Fazrian selaku kekasih, teman, dan kakak yang selalu setia menemani tanpa henti sejak awal kuliah, memberikan dukungan, dan senantiasa mendoakan selama proses pembuatan skripsi ini.
7. Michele Brigitta, Angel Christina, dan Rifki Dwi Putra selaku teman yang selalu ada dan menjadi support system bagi penulis selama menjalani kuliah hingga penulis bisa menyelesaikan studinya.
8. Nabul, Sherin, Felix, Karin, Anita, Kevin, dan teman-teman seangkatan di Unpar Radio Station, selaku teman kerja, teman ketawa, yang selalu membawa keceriaan pada hari-hari kuliah penulis.
9. Alisha Mazaya, Eldi Kusuma, Puti Raysa, Samuel Joshua, Melati Putri, Annisa Lifyananda, Judith Christy, Daud, dan Tito yang merupakan teman-teman seperjuangan dari awal masuk kuliah hingga berproses bersama

dalam kuliah sehari-hari. Terima kasih atas doa, motivasi, pertemanan, kebersamaan, dan dukungan yang kalian berikan.

10. Valentina Febriyanti, Veronica Wijaya, Frans, Ryan, Ane, dan Martin selaku teman satu bimbingan dan seperjuangan skripsi yang membantu dan memotivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Kevin Octavian, Liko Kurniawan, Theresia Nathania selaku rekan-rekan Majelis Perwakilan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Periode 2018/2019 yang selalu menemani, mendukung, dan berdinamika bersama dalam lika-liku kemahasiswaan.
12. Nursyifa Putri, Allisya Clarita, Salsabila Sakti, Sekar Ayu selaku teman yang tidak berhenti mendoakan dan mendukung sejak SMA bagi penulis hingga dapat menyelesaikan studi.
13. Diandra Marsha, Fath Parahita, dan Reri Tari, Yaskie, dan teman-teman PER SEMPRE selaku konco-konco Suroboyo yang selalu mendukung, berbagi cerita, berbagi canda tawa, dan percaya dengan penulis untuk bisa menyelesaikan studi.
14. Dan semua teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu per satu, yang senantiasa mendoakan dan mendukung penulis dalam menyelesaikan studi.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Harapan penulis, semoga melalui penyusunan skripsi ini bisa membawa manfaat bagi Anda yang membacanya.

Bandung, 6 Desember 2019

Prisa Rizky Yulistia

## DAFTAR ISI

|                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------|-----|
| KATA PENGANTAR.....                                          | i   |
| DAFTAR ISI.....                                              | iii |
| DAFTAR GAMBAR.....                                           | v   |
| DAFTAR TABEL.....                                            | vi  |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                                         | vii |
| <br>                                                         |     |
| BAB 1 PENDAHULUAN.....                                       | 1   |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian.....                           | 1   |
| 1.2 Identifikasi Masalah.....                                | 6   |
| 1.3 Tujuan Penelitian.....                                   | 6   |
| 1.4 Manfaat Penelitian.....                                  | 7   |
| 1.5 Kerangka Pemikiran.....                                  | 7   |
| <br>                                                         |     |
| BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....                                  | 13  |
| 2.1 Keuangan.....                                            | 13  |
| 2.1.1 Manajemen Keuangan.....                                | 13  |
| 2.1.2 Laporan Keuangan.....                                  | 14  |
| 2.2 Analisis Laporan Keuangan.....                           | 15  |
| 2.2.1 Analisis Vertikal.....                                 | 15  |
| 2.2.2. Analisis Horizontal.....                              | 16  |
| 2.2.3. Analisis Rasio Keuangan.....                          | 17  |
| 2.3. Analisis <i>Cost Volume Profit</i> .....                | 25  |
| 2.3.1. Definisi Biaya.....                                   | 25  |
| 2.3.2. Klasifikasi Biaya.....                                | 26  |
| 2.3.3. Metode Pemisahan Biaya Semi-Variabel.....             | 27  |
| 2.3.4. <i>Break Event Point</i> .....                        | 29  |
| 2.3.4. <i>Margin of Safety</i> .....                         | 30  |
| 2.4. Perubahan Pada Variabel dalam Analisis <i>CVP</i> ..... | 30  |
| 2.4.1 Perubahan Harga Jual.....                              | 30  |
| 2.4.2 Perubahan Biaya Tetap.....                             | 31  |
| 2.4.3 Perubahan Biaya Variabel.....                          | 31  |
| 2.5 Laba.....                                                | 32  |
| 2.5.1 Jenis Laba.....                                        | 32  |
| <br>                                                         |     |
| BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....                       | 34  |
| 3.1 Metode Penelitian.....                                   | 34  |
| 3.1.1. Teknik Pengumpulan Data.....                          | 34  |
| 3.1.2. Jenis dan Sumber Data.....                            | 36  |
| 3.1.3. Alur Penelitian.....                                  | 36  |
| 3.2. Objek Penelitian.....                                   | 38  |
| 3.2.1. Profil Perusahaan.....                                | 38  |
| 3.2.2. Visi dan Misi Perusahaan.....                         | 39  |
| 3.2.3. Struktur Organisasi.....                              | 39  |
| 3.2.4. Alur Produksi.....                                    | 40  |
| 3.2.5. Laporan Laba Rugi.....                                | 46  |

|                                                                                |        |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------|
| BAB 4 PEMBAHASAN.....                                                          | 49     |
| 4.1. Analisis Laporan Laba Rugi.....                                           | 49     |
| 4.1.1. Analisis Vertikal .....                                                 | 49     |
| 4.1.2. Analisis Horizontal .....                                               | 51     |
| 4.1.3. Analisis Rasio Profitabilitas .....                                     | 53     |
| 4.2. Analisis <i>Cost Volume Profit</i> .....                                  | 57     |
| 4.2.1. Pengelompokkan Biaya.....                                               | 58     |
| 4.2.2. Pemisahan Biaya Semi-Variabel .....                                     | 60     |
| 4.2.3. Titik Impas tahun 2018 .....                                            | 64     |
| 4.2.4. Target Volume Penjualan Terhadap Target Laba .....                      | 66     |
| 4.2.5. Titik Impas Terhadap Target Laba.....                                   | 67     |
| 4.2.6. <i>Margin of Safety</i> Terhadap Target Laba .....                      | 67     |
| 4.3. Evaluasi Pencapaian Titik Impas Terhadap Target Laba.....                 | 68     |
| 4.3.1. Perubahahan Biaya Tetap.....                                            | 69     |
| 4.3.2. Perubahahan Harga Jual dan Biaya Tetap.....                             | 71     |
| 4.3.3. Perubahahan Biaya Variabel .....                                        | 74     |
| 4.3.4. Perubahahan Harga Jual dan Biaya Variabel .....                         | 77     |
| 4.3.5. Perubahahan Harga Jual, Biaya Variabel, dan Biaya Tetap.....            | 79     |
| 4.3.6. Evaluasi Pencapaian Target Laba Perusahaan.....                         | 82     |
| 4.4. Peran Analisis <i>Cost Volume Profit</i> dalam Mencapai Target Laba ..... | 85     |
| <br>BAB 5 KESIMPULAN & SARAN .....                                             | <br>88 |
| 5.1. Kesimpulan.....                                                           | 88     |
| 5.2. Saran .....                                                               | 90     |

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN  
RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Tren Nilai PDB Perikanan.....                             | 1  |
| Gambar 1.2 Angka Konsumsi Ikan Indonesia.....                        | 2  |
| Gambar 1.3 Grafik Ekspor Hasil Perikanan dan Neraca Perdagangan..... | 3  |
| Gambar 1.4 Bagan Kerangka Pemikiran.....                             | 12 |
| Gambar 3.1 Bagan Struktur Perusahaan.....                            | 39 |
| Gambar 3.2 Bagan Struktur Organisasi Pabrik Cirebon.....             | 40 |
| Gambar 3.3 Proses Pengolahan Rajungan.....                           | 45 |

## DAFTAR TABEL

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 1.1 Pendapatan, Biaya, Laba, dan Persentase Laba Tahun 2016 – 2018.....  | 5  |
| Tabel 3.1 Laporan Laba Rugi Produk Rajungan Tahun 2016.....                    | 46 |
| Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi Produk Rajungan Tahun 2017.....                    | 48 |
| Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi Produk Rajungan Tahun 2018.....                    | 49 |
| Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi – Analisis Vertikal Tahun 2016 – 2018.....         | 50 |
| Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi – Analisis Horizontal Tahun 2016 – 2018.....       | 52 |
| Tabel 4.3 Perbandingan Rasio Profitabilitas.....                               | 58 |
| Tabel 4.4 Pengelompokkan Biaya Tahun 2018.....                                 | 59 |
| Tabel 4.5 Pemisahan Biaya Listrik ke dalam Biaya Variabel dan Biaya Tetap..... | 62 |
| Tabel 4.6 Pengelompokkan Biaya ke Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....          | 64 |
| Tabel 4.7 Rangkuman Hasil Perhitungan Analisis <i>CVP</i> .....                | 85 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- LAMPIRAN 1      DOKUMENTASI KUNJUNGAN PABRIK
- LAMPIRAN 2      HASIL WAWANCARA DENGAN PERUSAHAAN

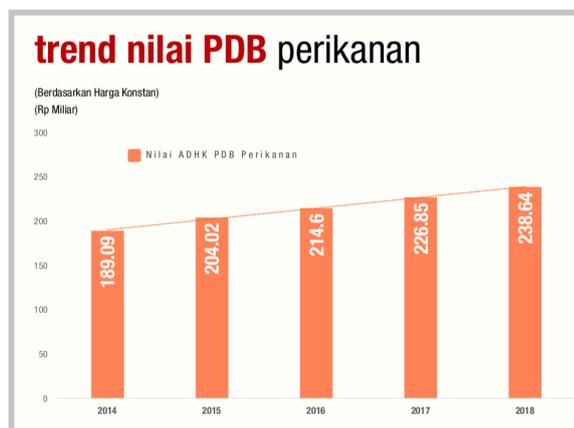
# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Sektor perikanan di Indonesia kini semakin berkembang terlihat dari pertumbuhan ekonomi pada sektor tersebut yang meningkat setiap tahunnya. Pada Gambar 1.1, Kementerian Kelautan dan Perikanan mencatat bahwa sampai dengan tahun 2018, pertumbuhan PDB perikanan terus mengalami kenaikan sejak tahun 2014 dengan kenaikan rata-rata sebesar 5,99%/tahun dari Rp 189,08 triliun menjadi Rp 238,64 triliun di akhir tahun 2018. Pertumbuhan yang pesat ini tentunya menjadikan sektor perikanan menarik bagi para pelaku usaha untuk bergerak di industri perikanan. Didukung pula dengan kekayaan alam Indonesia yang mumpuni pada sumber daya lautnya sehingga hal tersebut menjadi daya tarik tambahan bagi para pengusaha.

**Gambar 1.1**  
**Tren Nilai PDB Perikanan**



Sumber : Laporan tahunan Kementerian Kelautan dan Perikanan Indonesia

Pertumbuhan ekonomi pada sektor perikanan ini dapat terjadi karena terdapat aspek-aspek pendukung lainnya. Salah satu aspek pendukung tersebut yaitu pada aspek konsumsi ikan nasional. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik dalam Survei Sosial Ekonomi Nasional, bisa dilihat pada Gambar 1.2, bahwa angka konsumsi ikan meningkat setiap tahunnya dari tahun 2015

sebesar 41,11kg/kapita hingga tahun 2018 sebesar 50,69 kg/kapita. Hal ini dapat memberikan peluang bagi sektor perikanan untuk terus mengembangkan sayapnya di pasar nasional.

**Gambar 1.2**  
**Angka Konsumsi Ikan Indonesia**



Sumber : Laporan tahunan Kementerian Kelautan dan Perikanan Indonesia

Selain itu, meningkatnya jumlah ekspor pada sektor ini juga merupakan salah satu aspek pendukung pertumbuhan ekonomi pada sektor perikanan. Kementerian Kelautan dan Perikanan mencatat, dapat terlihat pada Gambar 1.3, bahwa sejak tahun 2015 nilai ekspor hasil perikanan mengalami peningkatan hingga USD 917 juta dan pada tahun 2018 neraca perdagangan sektor perikanan mengalami surplus sebesar USD 4,41 miliar. Pencapaian ini juga didukung dengan kinerja positif yang dihasilkan ekspor perikanan pada tahun 2017 sampai dengan 2018 yaitu volume ekspor meningkat sebesar 4,45% dan juga nilai ekspor yang meningkat sebesar 7,44%.

**Gambar 1.3**  
**Grafik Ekspor Hasil Perikanan dan Neraca Perdagangan**



Sumber : Laporan tahunan Kementerian Kelautan dan Perikanan Indonesia

Kini dapat dikatakan bahwa sektor perikanan menjadi sektor yang menjanjikan. Seperti di jelaskan sebelumnya, terlihat bahwa sektor perikanan ini memiliki potensi pasar yang luas. Potensi pasar tersebut terdiri dari potensi pasar di lingkup nasional maupun lingkup internasional. Hal ini tentu membuat para pengusaha berlomba-lomba untuk memberikan yang terbaik agar terus mempertahankan posisinya di pasar persaingan yang semakin ketat. Upaya yang dapat dilakukan untuk bersaing yaitu dengan memberikan harga jual yang bersaing dan didukung dengan kualitas produk serta kualitas pelayanan yang dapat dicapai dengan perencanaan yang baik.

Pada umumnya, perusahaan memiliki tujuan yang sama dalam menjalankan usahanya yaitu untuk mencapai laba dan dapat bertahan di pasar persaingan. Menurut Suwardjono (2008), laba diartikan sebagai penghargaan atas usaha perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Laba yang diperoleh sering dijadikan alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam mengelola perusahaan. Adanya perencanaan laba merupakan penting bagi perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai serta memiliki kinerja yang baik.

Dalam pengelolaannya, manajemen perusahaan harus mempertimbangkan hal-hal yang menjadi keputusan untuk dapat mencapai laba perusahaan. Hal-hal yang menjadi pertimbangan mencakup penetapan biaya yang efisien, jumlah atau volume penjualan, dan harga jual yang tepat. Menurut Budiwibowo (2012:13), dalam melakukan perencanaan laba tersebut agar optimal maka diperlukan suatu analisis untuk dapat membantu perusahaan yaitu analisis biaya-volume-laba (*CVP Analysis*).

Menurut Horngren, Datar, dan Rajan (2015:89) *CVP Analysis* digunakan manajer untuk mempelajari perilaku serta hubungan antar-elemen biaya, *volume*, dan *profit* ketika terjadi perubahan dalam jumlah penjualan, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap dari sebuah produk. Analisis ini berguna untuk membantu manajemen terutama dalam perencanaan pencapaian laba karena analisis ini fokus kepada ketiga faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, volume produksi dan penjualan, serta harga.

Perusahaan yang akan menjadi objek penelitian yaitu PT KS, merupakan perusahaan pengolahan komoditas ikan menjadi produk *seafood* yang siap diolah. Pengolahan komoditas ikan ini bertujuan untuk memberikan nilai tambah bagi produk sehingga diharapkan juga meningkatkan nilai ekonomisnya. PT KS menjual produknya ke luar negeri sehingga dapat disebut sebagai eksportir olahan *seafood*. Adapun pembeli utama perusahaan berasal dari benua Eropa, negara Jepang hingga ke Amerika Serikat.

PT KS memiliki beberapa produk olahan *seafood*, salah satu produk unggulan perusahaan yaitu produk olahan dari Kepiting Rajungan. Menurut data pada tahun 2018 oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kepiting Rajungan menempati posisi keempat terbesar sebagai penyumbang nilai ekspor sektor perikanan yaitu sebesar USD 472,96 juta dan menyumbang hampir 10% dari total ekspor. Kepiting Rajungan merupakan komoditas yang terbilang sulit untuk ditangkap sehingga nilai ekonomis yang dihasilkan komoditas ini merupakan yang tertinggi di

antara komoditas perikanan lainnya. Sehingga dapat dikatakan PT KS memiliki pendapatan terbesarnya dari produk hasil olahan Kepiting Rajungan.

Pada kenyataannya, pendapatan PT KS untuk produk olahan Kepiting Rajungan dari tahun 2016 hingga tahun 2018 mengalami kenaikan yang cukup pesat juga diiringi dengan peningkatan laba yang dihasilkan. Namun, dilihat dari persentase laba terhadap pendapatan pada periode tersebut diketahui bahwa persentasenya mengalami penurunan setiap tahun. Hal ini kemudian dapat dilihat pada Tabel 1.1 bahwa persentase laba terhadap pendapatan setiap tahunnya mengalami penurunan. Jika tidak dilakukan perbaikan, perusahaan berpeluang untuk terus mengalami penurunan persentase tersebut dan memungkinkan terjadinya kerugian.

**Tabel 1.1.**  
**Tabel Pendapatan, Biaya, Laba, dan Persentase Laba**  
**Tahun 2016 - 2018**

| Tahun | Pendapatan      | Biaya           | Persentase<br>Biaya/Pendapatan | Laba          | Persentase<br>Laba/Pendapatan |
|-------|-----------------|-----------------|--------------------------------|---------------|-------------------------------|
| 2016  | 100.069.807.313 | 98.563.673.152  | 98,49%                         | 1.506.134.161 | 1,51%                         |
| 2017  | 107.261.284.876 | 105.752.333.599 | 98,59%                         | 1.508.951.277 | 1,41%                         |
| 2018  | 123.688.843.827 | 122.011.594.160 | 98,64%                         | 1.677.249.667 | 1,36%                         |

Melihat kondisi tersebut, perusahaan perlu melakukan suatu tindakan perbaikan untuk dapat meningkatkan persentase laba di PT KS Cirebon. Biaya-biaya yang besar dapat mengindikasikan ketidakefisienan perusahaan dalam mengeluarkan biaya dan berlanjut pada tidak optimalnya menghasilkan laba. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus mempertimbangkan hal-hal yang menjadi keputusan untuk mencapai laba yang ditargetkan agar dapat meningkatkan laba bagi perusahaan seperti penetapan jumlah penjualan, penetapan biaya, dan harga jual yang tepat pada produk olahan Kepiting Rajungan ini.

Dengan terjadinya penurunan persentase laba setiap tahunnya maka *Cost Volume Profit (CVP) Analysis* dapat membantu manajemen dalam

menentukan kebijakan perusahaan dalam mencapai target laba. Analisis ini menunjukkan hubungan yang saling mempengaruhi antara biaya, volume, serta laba pada perusahaan (Horngren, Datar, dan Rajan, 2015:89). Kemudian, dari analisis ini, perusahaan dapat menentukan rencana penjualan yang harus perusahaan targetkan agar setidaknya dapat menutupi biaya serta beban yang dikeluarkan atau dengan kata lain mencapai titik impas (*Break Even Point*) (Horngren dan Foster, 1988:50). Selain itu, perusahaan juga dapat menentukan jumlah produk yang harus dijual untuk memperoleh laba yang diharapkan.

Oleh karena itu, dengan banyaknya manfaat dari *CVP Analysis* dan untuk membantu perusahaan merencanakan laba maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Peran *Cost Volume Profit Analysis* dalam Mencapai Target Laba Perusahaan Pengolahan Rajungan PT KS Cirebon.”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Bagaimana kinerja keuangan perusahaan pada tahun 2016 – 2018?
2. Bagaimana perhitungan analisis *CVP* pada perusahaan?
3. Bagaimana evaluasi titik impas perusahaan dalam pencapaian laba perusahaan?
4. Bagaimana peran analisis *CVP* dalam mencapai target laba perusahaan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan pada tahun 2016 – 2018.
2. Untuk mengetahui perhitungan analisis *CVP* pada perusahaan.
3. Untuk mengetahui hasil evaluasi titik impas perusahaan dalam mencapai laba perusahaan.
4. Untuk mengetahui peran analisis *CVP* dalam mencapai target laba perusahaan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak baik penulis, pembaca, maupun perusahaan yang menjadi objek penelitian. Terutama untuk perusahaan PT. KS, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi serta ilmu baru untuk membantu merencanakan laba serta mampu menghasilkan laba sesuai yang ditargetkan di masa mendatang.

#### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Pada penelitian ini, yang menjadi bahan untuk penelitian difokuskan pada Laporan Keuangan Laba Rugi perusahaan dan mengambil fenomena pada tahun 2018 atau satu tahun yang lalu. Kemudian, dari laporan tersebut dilakukan perhitungan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan selama tahun tersebut. Kemudian, digunakanlah perhitungan dengan analisis vertikal dan analisis horizontal. Analisis vertikal digunakan untuk memperlihatkan proporsi setiap akun berdasarkan pendapatan pada laporan keuangan dalam periode tahun yang sama atau periode satu tahun. Kemudian, dilakukan juga analisis horizontal atau analisis tren untuk melihat perkembangan tren untuk setiap akun yang ada pada laporan keuangan laba rugi perusahaan. Hasil dari kedua analisis ini perusahaan dapat melihat akun-akun keuangan apa yang memiliki proporsi terbesar ataupun meningkat dan menghasilkan sebuah evaluasi untuk perbaikan ke depannya. Selanjutnya, untuk mendukung perhitungan mengenai kinerja profitabilitas perusahaan, dilakukanlah perhitungan menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Kemudian, dilakukanlah Analisis *CVP* berdasarkan laporan keuangan perusahaan. Menurut Horngren, Datar, dan Rajan (2015:89) *CVP Analysis* digunakan manajer untuk mempelajari perilaku serta hubungan antar-elemen biaya, *volume*, dan *profit* ketika terjadi perubahan dalam jumlah penjualan, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap dari sebuah produk. Ketika biaya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh terhadap harga jual dan juga akan berpengaruh terhadap volume penjualan yang kemudian akan langsung

mempengaruhi laba yang didapatkan. Selain itu, menurut Assa (2013:591-601) *CVP Analysis* juga dapat digunakan untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan pada kegiatan perusahaan untuk mencapai laba dan menghadapi perubahan yang dapat terjadi dari volume penjualan, harga jual, dan biaya yang dikeluarkan.

Perusahaan secara umum memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang seoptimal mungkin. Menurut Suwardjono (2008), laba diartikan sebagai penghargaan atas usaha perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Oleh karena itu, laba dapat digunakan sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja dari perusahaan. Adanya perencanaan laba merupakan penting bagi perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai serta memiliki kinerja yang baik. Menurut Budiwibowo (2012:13), dalam melakukan perencanaan laba tersebut agar optimal maka diperlukan suatu analisis untuk dapat membantu perusahaan yaitu analisis biaya-volume-laba (*CVP Analysis*).

Dalam menghitung *CVP Analysis*, dibutuhkan pengetahuan mengenai biaya, volume penjualan, serta laba untuk dapat dilihat hubungan antara ketiga elemen tersebut. Menurut Gibson (2011:141), "*An income statement summarizes revenues and expenses and gains and losses, and ends with the net income for a specific period.*" Berdasarkan teori tersebut, laporan laba rugi menyimpulkan informasi mengenai penjualan, biaya, dan laba atau rugi suatu perusahaan pada periode waktu tertentu. Maka dari itu, diperlukan laporan laba rugi perusahaan agar dapat melihat informasi yang dibutuhkan dalam menghitung *CVP Analysis*.

Berdasarkan Horngren, Datar, dan Rajan (2015:95) untuk dapat menghasilkan perhitungan *CVP Analysis* yang optimal, biaya tetap dan biaya variabel harus dapat diklasifikasikan dengan jelas. Biaya tetap dan biaya variabel adalah dua jenis biaya yang sering digunakan dalam perhitungan pokok biaya. Adapun pengertian dari biaya-biaya tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Biaya Tetap

Menurut Horngren dan Foster (1988:23) biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap selama periode waktu tertentu meskipun terjadi perubahan besar dalam total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya tetap tersebut. Kemudian, menurut Hansen, Mowen, dan Guan (2009:51) biaya tetap adalah biaya yang kisaran total berada dalam *relevant range* karena tingkat aktivitas yang bervariasi. Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, biaya tetap dapat diartikan sebagai biaya yang jumlahnya tidak berubah selama periode waktu tertentu dan masih dalam *relevant range* walaupun tingkat aktivitas bervariasi. Adapun, *relevant range* menurut Horngren, Datar, dan Rajan (2015:57) adalah rentang aktivitas atau volume aktivitas normal dimana ada hubungan yang spesifik antara tingkat aktivitas dengan biaya yang bersangkutan.

b. Biaya Variabel

Menurut Horngren dan Foster (1988:23) biaya variabel adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya variabel tersebut. Kemudian, menurut Hilton dan Platt (2015:47) pengertian biaya variabel adalah biaya variabel akan berubah langsung secara proposional terhadap perubahan pada tingkat aktivitas. Dari pengertian-pengertian tersebut maka biaya variabel adalah biaya yang totalnya dapat berubah secara proposional berdasarkan tingkatan kegiatan.

c. Biaya Semi Variabel

Menurut Carter (2009:70) Biaya semi variabel merupakan biaya yang memiliki karakteristik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap. Biaya semi variabel harus dipisahkan ke dalam biaya variabel dan juga biaya tetap untuk mendapatkan keakuratan dalam mengambil suatu keputusan yang memuaskan bagi perencanaan laba perusahaan. Pemisahan biaya semi variabel dapat dilakukan menggunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square*) (Riwayadi, 2006:156). Metode ini menghitung hubungan linier didasarkan pada persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY - (\sum X)(\sum Y))}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n}$$

Keterangan :

- X = Tingkat aktivitas (variabel independen)
- Y = Total biaya semi variabel (variabel dependen)
- a = Total biaya tetap
- b = Biaya variabel per unit aktivitas
- n = Jumlah observasi
- $\Sigma$  = Jumlah total observasi

Setelah melakukan pengklasifikasian biaya, maka dilakukan *CVP Analysis*. Dalam *CVP Analysis*, terdapat perhitungan titik impas yang berguna untuk memberi informasi bagi perusahaan mengenai jumlah unit yang dapat mereka jual untuk mencapai keadaan dimana perusahaan setidaknya dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan. Menurut Horngren dan Foster (1988:50), titik impas adalah titik kegiatan dimana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga tidak ber laba ataupun merugi. Menurut Sundjaja, Barlian, dan Sundjaja (2013:393), perhitungan jumlah unit pada titik impas dipengaruhi oleh tiga variabel yaitu biaya tetap, harga jual, dan biaya variabel yang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$J = \frac{bt}{H - bv}$$

Keterangan :

- J = Jumlah unit
- bt = Total biaya tetap
- bv = Biaya variabel per unit

- H = Harga jual per unit

Jumlah unit pada titik impas ini memiliki pengaruh terhadap perencanaan laba ke depannya oleh perusahaan karena berhubungan dengan jumlah (volume) penjualan yang ditargetkan. Laba yang ditargetkan bergantung kepada jumlah penjualan yang ditargetkan. Oleh karena itu, laba yang menjadi target dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$LSBP = J \times (H - bv) - bt$$

Keterangan:

- LSBP = Laba Sebelum Bunga dan Pajak

Setelah menentukan target laba, target volume penjualan, dan titik impas, perlu dilakukan analisis sensitivitas antara ketiga variabel (harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel). Ketiga variabel tersebut memiliki hubungan sensitivitas sebagai berikut :

1. Ketika biaya tetap meningkat, maka jumlah unit pada titik impas akan meningkat. Ketika biaya tetap menurun, maka jumlah unit pada titik impas akan menurun.
2. Ketika harga jual meningkat, maka jumlah unit pada titik impas akan menurun. Ketika harga jual menurun, maka jumlah unit pada titik impas akan meningkat.
3. Ketika biaya variabel meningkat, maka jumlah unit pada titik impas akan meningkat. Ketika biaya variabel menurun, maka jumlah unit pada titik impas akan menurun.

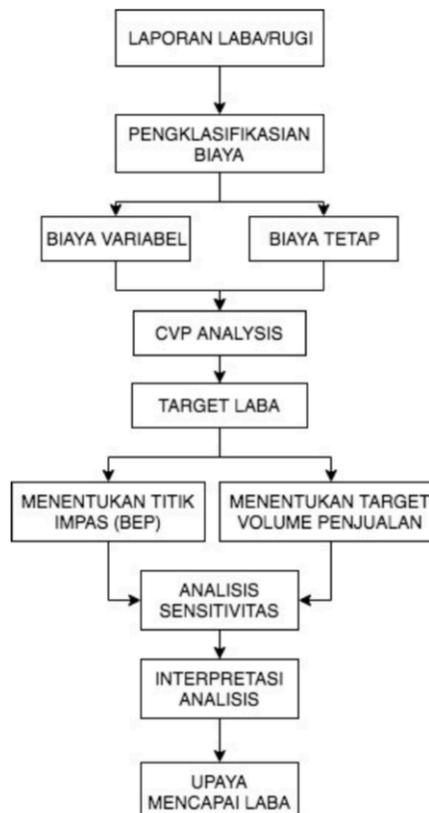
Setelah dilakukan analisis sensitivitas dari ketiga variabel tersebut, hasilnya perlu diinterpretasikan agar menghasilkan suatu kesimpulan dari perhitungan yang telah dilakukan. Lalu, hasil dari interpretasi tersebut dapat dijadikan sebagai evaluasi kinerja perusahaan dan memperbaiki hal-hal yang perlu diperbaiki. Oleh karena itu, di akhir penelitian disebutkan usulan-usulan usaha yang dapat

dilakukan perusahaan untuk dapat mencapai target laba yang telah ditetapkan dengan mempertimbangkan perhitungan *CVP Analysis* yang telah dilakukan.

Penelitian sebelumnya yang terkait dan mendukung penelitian ini adalah penelitian yang telah dilakukan oleh Yuwono, Djamudin (2013). Pada penelitian tersebut dihasilkan bahwa dengan menggunakan analisis *CVP*, perusahaan dapat menghasilkan perhitungan titik impas, target volume penjualan, dan *margin of safety* jika terjadi perubahan pada komponen *CVP* terhadap target laba yang direncanakan. Adapun komponen yang berubah terdiri dari harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan *sales mix*. Dari perhitungan tersebut kemudian dapat menjadikan pedoman bagi perusahaan untuk membuat keputusan berdasarkan target laba yang ingin dicapai.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan terlihat pada Gambar 1.4, bahwa kerangka pemikiran dari penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

**Gambar 1.4.**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**



Sumber: Data olahan penulis.