

Bab 5

Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

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

1. PT.SDP hanya menggunakan perhitungan matematis sederhana dalam menentukan jumlah volume yang harus dijual untuk mencapai target labanya. PT. SDP belum menerapkan *cost volume profit analysis* dalam mencapai target laba yang diharapkan. Hal ini dapat dilihat dari:
 - a. PT. SDP belum mengelompokkan biaya yang terjadi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Selama ini perusahaan hanya mengelompokkan biaya yang terjadi menjadi biaya produksi dan non-produksi.
 - b. PT. SDP belum pernah menghitung *Breakeven Point*, sehingga perusahaan tidak mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan tidak akan mengalami kerugian maupun keuntungan
 - c. PT. SDP belum pernah menghitung *margin of safety*, sehingga perusahaan tidak mengetahui seberapa banyak penjualan boleh turun tanpa mengalami kerugian.
2. Dalam pembahasan yang telah dilakukan, dengan *cost volume profit analysis* yang digunakan untuk tujuh jenis kemasan plastik yang dihasilkan PT. SDP yaitu *Pail*, *Gallon*, *wallfiller*, kilogram, 2,5 liter, liter dan *bocan* dan dengan mengasumsikan tidak ada perubahan biaya variable, biaya tetap maupun harga jual, pada tahun 2017 dapat diketahui:
 - a. untuk mencapai *breakeven point* perusahaan perlu menjual produk dalam ukuran *gallon* sebanyak 9.733.792 unit, *pail* sebanyak 3.716.539 unit, *wallfiller* sebanyak 176.978 unit, kilogram sebanyak 530.934 unit, liter

sebanyak 353.956 unit, 2,5 liter sebanyak 2.477.693 unit, dan *bocan* sebanyak 353.956 unit.

- b. *Margin of Safety* perusahaan adalah sebesar 18%. Dengan kata lain penjualan perusahaan tidak boleh mengalami penurunan lebih besar dari 18% agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - c. Perusahaan menargetkan adanya peningkatan laba sebesar 10% dari laba yang diperoleh perusahaan tahun lalu. Untuk mencapai target laba yang diharapkan tersebut, yaitu sebesar Rp10.529.738.414, maka PT. SDP harus menjual produk dalam ukuran *gallon* sebanyak 11.758.777 unit, *pail* sebanyak 4.489.715 unit, *wallfiller* sebanyak 213.796 unit, kilogram sebanyak 641.388 unit, liter sebanyak 427.592 unit, 2,5 liter sebanyak 2.993.143 unit, dan *bocan* sebanyak 427.592 unit.
3. Dalam mencapai target laba perusahaan tahun 2017 sebesar Rp10.529.738.414, perusahaan dihadapkan pada beberapa perubahan komponen seperti harga jual, biaya variabel dan biaya tetap. Berikut adalah proporsi penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk setiap perubahan yang terjadi:
- a. Apabila terjadi kenaikan biaya bijih plastik sebagai bahan baku sebesar 5%, maka PT. SDP perlu menjual produk dalam ukuran *gallon* sebanyak 13.480.634 unit, *pail* sebanyak 5.147.151 unit, *wallfiller* sebanyak 245.102 unit, kilogram sebanyak 735.307 unit, liter sebanyak 490.205 unit, 2,5 liter sebanyak 3.431.434 unit, dan *bocan* sebanyak 490.205 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar 282.504.891.468. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp58.770.847.459
 - b. Apabila terjadi kenaikan biaya bijih plastik sebagai bahan baku sebesar 5% dan harga jual sebesar 5%, maka PT. SDP perlu menjual produk dalam ukuran *gallon* sebanyak 10.539.380 unit, *pail* sebanyak 4.024.127 unit, *wallfiller* sebanyak 191.625 unit, kilogram sebanyak 574.875 unit, liter sebanyak 383.250 unit, 2,5 liter sebanyak 2.682.751 unit, dan *bocan*

sebanyak 383.250 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar Rp231.911.001.372. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp48.244.691.422.

- c. Apabila terjadi kenaikan biaya upah karyawan pabrik sebesar 10%, maka PT. SDP perlu menjual produk dalam ukuran *gallon* 11.905.046 unit, *pail* sebanyak 4.545.563 unit, *wallfiller* sebanyak 216.455 unit, kilogram sebanyak 649.366 unit, liter sebanyak 432.911 unit, 2,5 liter sebanyak 3.030.375 unit, dan *bocan* sebanyak 432.911 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar Rp246.419.819.683. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp54.968.324.961.
- d. Apabila terjadi kenaikan biaya upah karyawan pabrik sebesar 10% dan harga jual sebesar 5%, maka PT. SDP perlu menjual produk dalam ukuran *gallon* sebanyak 9.574.380 unit, *pail* sebanyak 3.655.672 unit, *wallfiller* sebanyak 174.080 unit, kilogram sebanyak 522.239 unit, liter sebanyak 348.159 unit, 2,5 liter sebanyak 2.437.115 unit, dan *bocan* sebanyak 348.159 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar Rp208.008.236.014. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp46.416.023.096.
- e. Apabila terjadi kenaikan biaya bijih plastik sebagai bahan baku sebesar 5%, kenaikan biaya upah karyawan pabrik sebesar 10% dan harga jual sebesar 5%, maka PT. SDP perlu menjual produk dengan ukuran *gallon* sebanyak 10.670.481 unit, *pail* sebanyak 4.074.184 unit, *wallfiller* sebanyak 194.009 unit, kilogram sebanyak 582.026 unit, liter sebanyak 388.017 unit, 2,5 liter sebanyak 2.716.122 unit, dan *bocan* sebanyak 388.017 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar Rp231.911.001.372. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp51.729.581.240.
- f. Apabila terjadi perubahan *sales mix* perusahaan maka PT. SDP perlu menjual produk dengan ukuran *gallon* sebanyak 12.039.909 unit, *pail* sebanyak 4.435.756 unit, *wallfiller* sebanyak 211.226 unit, Kilogram

sebanyak 633.679 unit, Liter sebanyak 422.453 unit, 2,5 Liter sebanyak 2.957.171 unit, dan *bocan* sebanyak 422.453 unit. *Breakeven Revenue* perusahaan sebesar Rp243.459.111.181. *Margin of safety* perusahaan sebesar 18% atau Rp51.311.484.587.

4. Berdasarkan hasil pembahasan menunjukkan bahwa *cost volume profit analysis* bermanfaat bagi PT. SDP dalam mencapai target laba yang diharapkan. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis*, PT. SDP dapat memperoleh informasi mengenai berapa proporsi penjualan yang harus dijual untuk mencapai titik *breakeven* dan untuk mencapai target laba yang diharapkan perusahaan. Hal ini akan membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan, sehingga dapat dihasilkan keputusan yang terbaik bagi perusahaan. Dengan *cost volume profit analysis* juga perusahaan dapat mengetahui produk mana yang memiliki *contribution margin* yang tinggi. Dengan mengetahui hal tersebut, PT. SDP dapat mencoba menciptakan sebuah strategi pemasaran baru yang bertujuan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan produk yang memiliki *contribution margin* yang besar sehingga laba yang diperoleh perusahaan juga dapat lebih meningkat.

5.2. Saran

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

1. PT. SDP sebaiknya menggunakan *cost volume profit analysis* dalam membantu perusahaan mencapai target laba yang diharapkan. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis* banyak informasi yang dihasilkan yang akan membantu perusahaan dalam mengambil berbagai keputusan. Informasi tersebut dapat berupa proporsi penjualan dari setiap produk untuk mencapai *breakeven point* maupun target laba. Dengan *cost volume profit analysis*, perusahaan juga dapat mengetahui batas seberapa banyak penjualan dapat berkurang sebelum perusahaan mengalami kerugian, sehingga perusahaan dapat melakukan antisipasi bila penurunan penjualan sudah mendekati batas.

2. PT. SDP juga sebaiknya menjaga hubungan baik dengan para pelanggannya dan memperluas pangsa pasar. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan, sehingga laba yang ditargetkan dapat tercapai, terutama ketika timbul perubahan-perubahan yang menyebabkan kuantitas produk yang harus dijual lebih banyak. Menjaga hubungan baik dapat dilakukan dengan cara memberi bonus kepada pelanggan setia, meningkatkan komunikasi dengan pelanggan atau memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk memberi saran. Memperluas pangsa pasar dapat dilakukan dengan melakukan promosi di dalam negeri maupun luar negeri.
3. Dalam menentukan harga jual, PT. SDP sebaiknya melakukan *benchmark* untuk produk-produk sejenis yang dihasilkan oleh pesaing PT. SDP. Dalam melakukan *benchmark* perusahaan juga perlu melihat *value* dari produk yang dihasilkannya dan produk yang dihasilkan pesaing. Hal ini dapat membantu perusahaan menetapkan harga jual yang lebih bersaing di pasar.
4. PT. SDP sebaiknya terus mengikuti dan mencari informasi terkait perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Informasi tersebut dapat membantu perusahaan dalam membuat berbagai asumsi yang lebih akurat akan perubahan yang mungkin terjadi. Dengan asumsi yang lebih akurat, perhitungan *cost volume profit analysis* yang dibuat perusahaan akan menjadi lebih akurat dan benar-benar akan membantu perusahaan ketika perubahan-perubahan tersebut terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson, A. A., R. D. Banker, R. S. Kaplan and S. M. Young. (2001). Edisi 3. *Management Accounting*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Blocher, Edward J., Paul E. Juras, David E. Stout, Gary Cokins. (2013). Edisi 6. *Cost Management: A Strategic Emphasis*. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Carter, William K., Milton F. Usry. (2003). Edisi 13. *Cost Accounting*. Australia: Dame.
- CNN Indonesia (2017, 19 Agustus). "Pemerintah Kebut Pembahasan Cukai Plastik"
<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170818175842-78-235714/pemerintah-kebut-pembahasan-cukai-plastik/>
- Datar, Srikant M., Madhav V. Rajan. (2018). Edisi 16. *Horngren's Cost Accounting A Managerial Emphasis*. New York: Pearson.
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, Peter C. Brewer, Sang Nam Cheng, Katherine C. K. Yuen. (2015). Edisi 2. *Managerial Accounting*. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Hansen, Don.R., Maryanne M. Mowen. (2006). Edisi 5. *Cost Managerial Accounting and Control*. South Western: Thomson Learning.
- Hilton, Ronald W., David E. Platt. (2015). Edisi 10. *Managerial Accounting: Creating Value in Dynamic Business Environment*. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Kementrian Perindustrian. (2017, 3 Oktober). "Industri Plastik Harus Terus Dikembangkan." <http://www.kemenperin.go.id/artikel/4709/Industri-Plastik-Harus-Terus-Dikembangkan>
- Sindo News (2016, 7 September). "Industri Packaging di Indonesia Tumbuh 7%"
<https://ekbis.sindonews.com/read/1137285/34/industri-packaging-di-indonesia-tumbuh-7-1473182827>
- Warren, Carl. S, James M. Reeve, Philip E.F. (2002). *Accounting*. South Western: Thomson Learning.
- Weygandt, Jerry.J, Donald E. Kieso, Paul D.Kimmel. (2016). Edisi 3. *Financial Accounting: IFRS*. USA: John Wiley & Sons , Inc.