

**PERAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM
MEMBANTU PERUSAHAAN MENCAPAI TARGET
LABA YANG DIHARAPKAN
(Studi Kasus Pada PT. SDP)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Jessica Alimmihardja
2014130076

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG
2018

***THE ROLE OF COST VOLUME PROFIT ANALYSIS
IN ASSISTING COMPANY TO REACH EXPECTED
TARGET PROFIT
(Case Study on PT.SDP)***



UNGRADUATE THESIS

*Submitted to complete a part of requirements
to get a Bachelor Degree in Economics*

By:

Jessica Alimmihardja
2014130076

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
ACCOUNTING STUDY PROGRAM
*(Accredited Based on the Degree of BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)*
BANDUNG

2018



UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI



*Peran Cost Volume Profit Analysis dalam Membantu Perusahaan
Mencapai Target Laba yang Diharapkan
(Studi Kasus Pada PT.SDP)*

Oleh:

Jessica Alimmihardja
2014130076

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 17 Januari 2018

Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya SE., M.T.,

Pembimbing,

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

Ko-Pembimbing,

Amelia Limijaya, SE.,M.Acc.Fin



PERNYATAAN:

Saya, yang bertanda-tangan di bawah ini,
Nama : Jessica Alimmihardja
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 5 April 1996
Nomor Pokok Mahasiswa : 2014130076
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

Peran Cost Volume Profit Analysis dalam Membantu Perusahaan Mencapai Target Laba yang Diharapkan (Studi Kasus Pada PT.SDP)

Dengan,
Pembimbing : Elsje Kosasih.Dra.,M.Sc.,Ak.,CMA
Ko-pembimbing : Amelia Limijaya, SE.,M.Acc.Fin

SAYA 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, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan saya tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakutan 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 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: 17 Januari
2018
Pembuat pernyataan



(Jessica Alimmihardja)

ABSTRAK

Laba seringkali digunakan untuk menilai keberhasilan sebuah perusahaan. Laba juga digunakan perusahaan untuk mengembangkan dan menjaga keberlangsungan usahanya (*going concern*). Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi laba perusahaan, yaitu kuantitas barang yang terjual, biaya tetap, biaya variabel dan harga jual. Dalam usahanya mencapai target laba yang diharapkan, perusahaan harus dapat menentukan seberapa besar kuantitas yang harus dijual agar laba yang diharapkan dapat tercapai, di samping memperhatikan faktor-faktor lain seperti yang sudah disebutkan sebelumnya. Untuk melihat hubungan antar berbagai faktor tersebut, perusahaan dapat dibantu oleh sebuah metode analisis yaitu *cost volume profit analysis*. Hal tersebut yang menarik perhatian penulis dalam melakukan penelitian yang berjudul "Peran *Cost Volume Profit Analysis* dalam Membantu Perusahaan Mencapai Target Laba yang Diharapkan (Studi Kasus Pada PT.SDP di Bandung)".

Cost volume profit analysis membantu manajemen dalam melihat pengaruh pada laba akibat jumlah unit yang terjual, harga jual, biaya variabel dan tetap. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis* perusahaan dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang harus tercapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan agar target laba yang diinginkan dapat tercapai. Dengan *cost volume profit analysis* juga perusahaan dapat mengetahui batas 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 tetap tercapai, apabila terjadi berbagai perubahan pada faktor-faktor yang mempengaruhi laba.

Metode penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Metode deskriptif analitis adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menganalisis dan menyajikan data sehubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas terhadap objek yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan yang dilakukan penulis adalah berupa observasi langsung proses produksi di PT. SDP dan melakukan wawancara dengan pemilik, bagian keuangan, manajer dan bagian produksi. Penulis melakukan studi kepustakaan dengan cara mengumpulkan teori dari berbagai buku dan literatur mengenai *cost volume profit analysis*.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT.SDP, diketahui bahwa perusahaan belum menerapkan *cost volume profit analysis* dalam usahanya mencapai target laba yang diharapkan. Dengan menggunakan *cost volume profit analysis*, dapat diketahui bahwa *break even point* perusahaan adalah sebesar Rp246.420.680.607 (17.343.848 unit) untuk 7 jenis produk yang dihasilkan dan *margin of safety* perusahaan adalah sebesar 18%. Untuk tahun 2017, perusahaan menginginkan laba sebesar Rp10.529.738.414. Berdasarkan perhitungan penulis menggunakan *cost volume profit analysis*, agar perusahaan mencapai target laba, perusahaan harus menjual sebanyak 11.758.777 unit produk ukuran *gallon*, *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 atau pendapatan yang harus didapatkan adalah sebesar Rp297.685.203.173. Berbagai perubahan pada faktor-faktor yang mempengaruhi laba, menyebabkan perubahan jumlah unit yang harus dijual oleh perusahaan agar perusahaan tetap mencapai target labanya. Berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan, penulis menyarankan agar PT.SDP menggunakan *cost volume profit analysis* agar manajemen dapat mengambil keputusan yang lebih akurat terkait pencapaian target laba perusahaan. Selain itu penulis menyarankan agar perusahaan memperluas pangsa pasarnya ketika berbagai perubahan menuntut perusahaan harus menjual produk dengan kuantitas yang lebih banyak agar target laba yang diharapkan dapat tercapai.

Kata kunci: *cost volume profit analysis*, target laba, *breakeven point*, *margin of safety*

ABSTRACT

Profit is oftenly used for assesing a company's success. Profit is also used by companies to build and maintain its business continuity (going concern). There are several factors that affect a company's profit, which are the quantity of goods sold, fixed costs, variable costs and selling prices. To achieve the expected target profit, the company must be able to determine how many quantities should be sold so that the expected profit can be achieved, by also considering other factors as mentioned earlier. To see the relationship between various factors mentioned before, the company can use an analysis method which is cost volume profit analysis. That is what picked author's attention in conducting a research entitled "The Role of Cost Volume Profit Analysis in Assisting the Company to Reach Expected Target Profit (Case Study at PT.SDP in Bandung)".

Cost volume profit analysis helps management in analyzing the effect on profit caused by the number of units sold, selling price, variable and fixed costs. By using the cost volume profit analysis, the company is able to know the amount of sales volume that must be achieved so that the company does not suffer losses and the desired target profit can be achieved. With the cost volume profit analysis, the company can also find out the limit of how much sales can be reduced so that companies do not suffer losses. Cost volume profit analysis also helps the company to find out how many products they have to sell, so that profit is still can be achieved, even if there are various changes in the factors that could affect the company's earnings.

The research method used in conducting this research is analytical descriptive method. Analytical descriptive method is a method of research conducted by collecting, analyzing and presenting data related to the problem under study, so as to provide a clear picture of the object under study. Data collection technique that used was field research and library research. Field research conducted by the author was a direct observation of the production process at PT. SDP and interviews with the owner, the finance department, the manager and the production department. The author conducted a literature study by collecting theories from various books and literatures on cost volume profit analysis.

Based on the research result that the author do on PT.SDP, it is known that the company has not implemented the cost volume of profit analysis yet in an effort to achieve the expected target profit. By using cost volume profit analysis, it can be seen that the company's break even point is Rp246.420.680.607 (17.343.848 units) for 7 types of products produced and the margin of safety of the company is 18%. For 2017, the company targetd a profit of Rp10.529.738.414. Based on the writer's calculation using cost volume profit analysis, the company must sell 11.758.777 units of gallon size, 4.489.715 units of pail, 213.796 units of wallfiller, 641.388 units of kilograms, 427.592 units of liter, 2.993.143 units of 2,5 liters, and 427.592 units of bocan or the income that must be obtained is Rp297.685.203.173. Changes in factors affecting earnings, causing changes in the number of units that must be sold by the company in order to keep the company to reach its target profit. Based on the discussion conducted, the author suggests PT.SDP to use cost volume profit analysis so that management can take more accurate decisions related to the achievement of company target profit. In addition, the author also suggests that the company expand its market share, so when various changes demand the company to sell products with more quantity, expected target profit can be achieved.

Key words: cost volume profit analysis, target profit, breakeven point, margin of safety

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala kasih, berkat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Skripsi dengan judul "Peran *Cost Volume Profit Analysis* dalam Membantu Perusahaan Mencapai Target Laba yang Diharapkan (Studi Kasus pada PT.SDP)" disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, dengan segala rasa hormat dan ketulusan hati penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Keluarga penulis, Mama, Papa, dan Adik penulis yang selalu memberikan doa, dan dukungan kepada penulis
2. Ibu Elsje Kosasih.Dra.,M.Sc.,Ak.,CMA, selaku dosen pembimbing yang selama ini telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan petunjuk dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Amelia Limijaya,SE.,M.Acc.Fin., selaku dosen ko-pembimbing yang telah memberikan banyak bantuan dan saran selama masa penyusunan skripsi.
4. Bapak Deddy Darmawan selaku pemilik PT.SDP atas kesediaan bapak dalam memberikan izin penelitian serta bantuan yang telah diberikan.
5. Ibu Rainny, Bapak Jannies, Bapak Karman dan Bapak Gerry atas kesediaan bapak dan ibu dalam memberikan informasi yang dibutuhkan penulis dan juga atas waktu serta bantuan yang telah diberikan.
6. Ibu Muliawati, SE., M.Si., Ak, selaku dosen wali penulis
7. Bapak Arthur Purboyo, Drs.,Ak.,MPAc.,selaku dosen seminar akuntansi manajemen yang telah memberi berbagai ilmu, semangat dan wawasan bagi penulis yang sangat berkesan dan bermanfaat.
8. Teman-teman seperjuangan penulis sejak semester 1 Keely, Felin, Monik, Caca, Nana, Sasa, Safe, Tata, Tasya, Iren, Nenes yang selalu memberikan semangat, dorongan, hiburan dan saran kepada penulis semenjak mulai masuk perkuliahan hingga penulisan skripsi ini selesai.

9. Alvin Wirawan, yang selalu mengajari, menemani, memberi semangat, setia mendengarkan keluh kesah dan memberikan hiburan kepada penulis
10. Stephanie dan Vania Iignes yang senantiasa memberikan dukungan kepada penulis.
11. Teman-teman grup *limon* yang selalu memberi semangat, hiburan dan doa untuk penulis.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung selama penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang dapat digunakan penulis untuk perbaikan di masa yang akan datang. Demikian kata pengantar ini dibuat, penulis berharap skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat.

Bandung, 2 Januari 2018

Penulis

Jessica Alimmihardja

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Biaya	6
2.1.1. Definisi Biaya	6
2.1.2. Perbedaan Biaya (<i>Cost</i>) dan Beban (<i>Expense</i>).....	7
2.1.3. Pengklasifikasian Biaya.....	7
2.1.4. Metode Pemisahan Biaya Semi-variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	15
2.2. Cost Volume Profit Analysis	19
2.2.1. Pengertian <i>Cost Volume Profit Analysis</i>	20
2.2.2. Asumsi-asumsi dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i>	20
2.2.3. Kegunaan <i>Cost Volume Profit Analysis</i>	21
2.2.4. Cara Perhitungan <i>Cost Volume Profit Analysis</i>	21

2.2.5. <i>Contribution Margin Method</i>	22
2.2.6. <i>Breakeven Point</i>	23
2.3. Perubahan Variabel dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i>	26
2.3.1. Perubahan Biaya Tetap	26
2.3.2. Perubahan Biaya Variabel	27
2.3.3. Perubahan Harga Jual	27
2.3.4. Perubahan <i>Sales Mix</i>	27
2.4. Laba	28
2.4.1. Pengertian Laba	28
2.4.2. Jenis Laba.....	29
2.5. Hubungan Antara Analisis <i>Cost Volume Profit Analysis</i> dengan Target Laba yang Diharapkan Perusahaan	29
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	31
3.1. Metode Penelitian	31
3.1.1. Langkah Penelitian	31
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.1.3. Periode Penelitian dan Data Keuangan yang Digunakan Dalam Penelitian	33
3.2. Objek Penelitian	33
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	33
3.2.2. Aktivitas Perusahaan	42
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
4.1. Pendapatan dan Biaya yang Terjadi di Perusahaan	44
4.2. Klasifikasi Biaya Pada PT. SDP	52
4.2.1. Pemisahan Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semi-Variabel	52
4.2.2. Pemisahan Biaya Semi-Variabel	54

4.2.3. Perhitungan Biaya Variabel per Unit	57
4.3. Cost Volume Profit Analysis	63
4.3.1. Perhitungan <i>Breakeven Point</i> untuk Hasil Operasi PT. SDP Selama Tahun 2016.....	63
4.3.2. Target Volume Penjualan Pada Tingkat Laba yang Diharapkan PT.SDP	69
4.3.3. <i>Margin of Safety</i>	72
4.4. Perubahan Variabel dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i> Terhadap Tingkat Laba yang Diharapkan.....	73
4.4.1. Perubahan Pada Biaya Variabel.....	73
4.4.1.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya Perubahan Biaya Variabel.....	75
4.4.1.2. Perubahan Pada <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel.....	77
4.4.1.3. <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel.....	78
4.4.2. Perubahan Pada Biaya Variabel dan Harga Jual	79
4.4.2.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya Perubahan Biaya Variabel dan Harga Jual.....	79
4.4.2.2. Perubahan Pada <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel dan Harga Jual.....	82
4.4.2.3. <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel Dan Harga Jual.....	83
4.4.3. Perubahan Pada Biaya Tetap	84
4.4.3.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya Perubahan Biaya Tetap.....	84

4.4.3.2. Perubahan Pada <i>Breakeven Point</i> Akibat	
Perubahan Biaya Tetap.....	85
4.4.3.3. <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap.....	87
4.4.4. Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual	87
4.4.4.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya	
Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual.....	87
4.4.4.2. Perubahan Pada <i>Breakeven Point</i> Akibat	
Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual.....	90
4.4.4.3. <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap	
Dan Harga Jual.....	91
4.4.5. Perubahan Pada Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Harga Jual ...	91
4.4.5.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya	
Perubahan Biaya Variabel, Biaya Tetap	
dan Harga Jual.....	92
4.4.5.2. Perubahan Pada <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan	
Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Harga Jual.....	94
4.4.5.3. <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap,	
Biaya Variabel, dan Harga Jual.....	95
4.4.6. Perubahan <i>Sales Mix</i>	95
4.4.6.1. Target Volume Penjualan Dengan Adanya Perubahan	
<i>Sales Mix</i>	96
4.4.6.2. Perubahan pada <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan	
<i>Sales Mix</i>	98
4.4.6.3. Perubahan <i>Margin of Safety</i> Akibat Perubahan	
<i>Sales Mix</i>	100
4.5. Peran <i>Cost Volume Profit Analysis</i> dalam Mencapai Target Laba	

yang Diharapkan PT. SDP	101
BAB 5. Kesimpulan dan Saran.....	105
5.1. Kesimpulan.....	105
5.2. Saran.....	108
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 4.1. Biaya-Biaya yang Terjadi di PT. SDP Tahun 2016	50
Tabel 4.2. Pengelompokan Biaya Ttap, Variabel dan Semi-variabel	52
Tabel 4.3. Pemisahan Biaya Listrik Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	56
Tabel 4.4. Biaya Biji Plastik Tiap Produk.....	57
Tabel 4.5. Biaya Pewarna Tiap Produk.....	58
Tabel 4.6. Biaya Pemberian Label Tiap Produk	59
Tabel 4.7. Biaya Bahan Pembungkus Setiap Unit Produk	59
Tabel 4.8. Biaya Variabel Listrik Setiap Produk.....	60
Tabel 4.9. Total Biaya Tetap.....	61
Tabel 4.10. Total Biaya Variabel Tiap Produk.....	62
Tabel 4.11. Jumlah Unit Produk dalam Setiap <i>Bundle</i>	63
Tabel 4.12. Perhitungan Total Pendapatan/ <i>bundle</i>	64
Tabel 4.13. Perhitungan Total Biaya Variabel per <i>Bundle</i>	64
Tabel 4.14. Perhitungan <i>Contribution Margin</i> /Unit (Rp)	66
Tabel 4.15. Perhitungan <i>Contribution Margin</i> /Bundle.....	66
Tabel 4.16. <i>Breakeven Point</i> Untuk Masing-Masing Produk	67
Tabel 4.17. Perhitungan Biaya Variabel dalam <i>Breakeven Point</i>	68
Tabel 4.18. Proporsi Penjualan Untuk Mencapai Target Laba yang Diharapkan.....	70
Tabel 4.19. Total Biaya Variabel Untuk Mencapai Target Laba Tiap Produk.....	71
Tabel 4.20. <i>Margin of Safety</i> Untuk Setiap Produk.....	73
Tabel 4.21. Perubahan Biaya Variabel Akibat Peningkatan Harga Bahan Baku.....	75
Tabel 4.22. Perubahan <i>Contribution Margin</i> Akibat Peningkatan Harga Bahan Baku	75
Tabel 4.23. Jumlah Unit yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba Akibat Perubahan Biaya Variabel	76
Tabel 4.24. Jumlah Unit yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel.....	78
Tabel 4.25. Peningkatan Harga Jual Sebesar 5%	80
Tabel 4.26. Perubahan <i>Contribution Margin</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel dan Harga Jual	80

Tabel 4.27. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba yang Diharapkan.....	81
Tabel 4.28. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel dan Harga Jual.....	82
Tabel 4.29. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba Akibat Perubahan Biaya Tetap	85
Tabel 4.30. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap.....	86
Tabel 4.31. Perubahan <i>Contribution Margin</i> Akibat Perubahan Harga Jual	88
Tabel 4.32. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba Akibat Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual	89
Tabel 4.33. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap dan Harga Jual.....	90
Tabel 4.34. Perubahan <i>Contribution Margin</i> Akibat Perubahan Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Harga Jual.....	92
Tabel 4.35. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba Akibat Perubahan Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Harga Jual.....	93
Tabel 4.36. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Harga Jual.....	94
Tabel 4.37. Jumlah Unit dalam Setiap <i>Bundle</i> Setelah Adanya Perubahan <i>Sales Mix</i>	96
Tabel 4.38. Perhitungan <i>Contribution Margin/Unit Setelah Perubahan Sales Mix</i>	96
Tabel 4.39. Jumlah Unit yang Harus Dijual Untuk Mencapai Target Laba Akibat Perubahan <i>Sales Mix</i>	97
Tabel 4.40. Jumlah Unit Produk yang Harus Dijual Untuk Mencapai <i>Breakeven Point</i> Akibat Perubahan <i>Sales Mix</i>	99
Tabel 4.41. Rangkuman Hasil Perhitungan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> PT. SDP..	104

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 2.1. Grafik Biaya Tetap	13
Gambar 2.2. Grafik Biaya Variabel	14
Gambar 2.3. Grafik Biaya Semi-variabel	15
Gambar 2.4. Grafik <i>Scattergraph</i>	18
Gambar 2.5. Grafik <i>Cost-Volume</i>	22
Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi PT. SDP.....	35
Gambar 3.2. Bagan Struktur Organisasi Bagian Pabrik PT. SDP	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Foto Gedung Pabrik PT.SDP

Lampiran 2. Foto Mesin Moulding

Lampiran 3. Contoh Produk PT.SDP

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan berkembangnya zaman, kemajuan teknologi dan globalisasi yang kini semakin pesat membawa perubahan besar bagi dunia bisnis global termasuk Indonesia. Kebijakan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang diberlakukan pada akhir tahun 2015 juga membawa dampak besar bagi para pelaku bisnis di Indonesia. Dampak MEA bersifat positif dan negatif. Dampak positifnya adalah, pengusaha dapat semakin memperluas pangsa pasarnya. Namun dampak negatifnya adalah para pengusaha juga mendapatkan pesaing yang lebih banyak yang berasal dari luar negeri. Dengan timbulnya faktor-faktor tersebut, persaingan yang dialami sebuah perusahaan di Indonesia semakin ketat. Berbagai perusahaan yang berdiri di Indonesia harus semakin kuat bersaing, namun bukan saja hanya pesaing-pesaing dari dalam negeri tapi juga dari luar negeri. Dengan kemampuan bersaing yang kuat, perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal dimana laba tersebut akan membantu perusahaan dalam mempertahankan eksistensinya.

Sebuah perusahaan akan memiliki kemampuan bersaing yang kuat bila memiliki keunggulan kompetitif. Salah satu keunggulan kompetitif adalah harga jual produk yang kompetitif. Tidak mudah untuk menetapkan harga jual produk yang kompetitif, karena harga jual sangat menentukan laba yang didapat. Selain harga jual produk (*selling price*), laba sebuah perusahaan juga ditentukan dari keputusan-keputusan yang berkaitan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan (*total costs*), dan banyaknya unit produk yang dijual (*volume*). Dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit Analysis*, pihak manajemen akan terbantu dalam mengambil keputusan yang tepat terkait aspek-aspek di atas sehingga laba yang ditargetkan akan tercapai.

Industri plastik merupakan salah satu industri yang banyak diminati pengusaha di Indonesia, karena berbagai keuntungan dan kemudahan yang didapat. Beberapa diantaranya adalah pemerintah sangat mendukung pengembangan industri plastik yaitu dengan cara membantu perusahaan plastik mendapatkan bahan baku utama, yaitu bijih plastik, dengan mudah dan murah dari dalam negeri. Hal tersebut didukung dengan cara pemberian insentif penghapusan pajak industri pengolahan

minyak mentah, sehingga bijih plastik dapat diperoleh dengan lebih murah dari dalam negeri.¹ Selain itu, bahan baku pendukung yang diperlukan juga mudah didapatkan yaitu, bahan baku yang berasal dari hasil daur ulang plastik. Keuntungan lainnya adalah, konsumsi produk kemasan dari plastik yang terus meningkat didorong oleh pertumbuhan industri makanan dan minuman hingga mencapai 60%.²

PT. SDP merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di industri kemasan plastik. PT. SDP melihat peluang dari berbagai kemudahan dan keuntungan bagi industri plastik, dan juga dari industri cat yang mulai mengubah kemasannya dari kaleng menjadi plastik. Selain industri cat, banyak industri lain yang juga membutuhkan kemasan plastik dalam operasinya, sehingga PT. SDP memandang industri ini mempunyai prospek yang baik untuk dikembangkan.

Dengan banyaknya keuntungan dan kemudahan di industri ini, tidak hanya PT.SDP yang turut memanfaatkan kesempatan tersebut. Hal ini dibuktikan dari pertumbuhan industri kemasan plastik yang bertumbuh rata-rata 7% setiap tahunnya.³ Hal ini menyebabkan meningkatnya jumlah pesaing PT SDP dari dalam negeri. Selain itu, dengan adanya rencana pemerintah menerbitkan regulasi baru mengenai pengenaan cukai pada plastik, yang akan direalisasikan pada 2018, PT. SDP harus semakin baik dalam pengambilan berbagai keputusan, terutama yang menyangkut harga jual.⁴ *Cost Volume Profit analysis* dapat membantu PT. SDP mengambil keputusan yang terbaik dari berbagai alternatif yang ada, sehingga PT. SDP dapat tetap bersaing di tengah berbagai tantangan yang ada.

1.2. Identifikasi Masalah

Dengan adanya persaingan yang ketat, PT. SDP harus tetap dapat mempertahankan eksistensinya. Dalam menjalankan usahanya, PT. SDP perlu mempertimbangkan berbagai pengambilan keputusan terkait biaya-biaya yang

¹ Sumber: <http://www.kemenperin.go.id/artikel/4709/Industri-Plastik-Harus-Terus-Dikembangkan>

² Sumber: <http://www.kemenperin.go.id/artikel/4709/Industri-Plastik-Harus-Terus-Dikembangkan>

³Sumber:<https://ekbis.sindonews.com/read/1137285/34/industri-packaging-di-indonesia-tumbuh-7-1473182827>

⁴Sumber:<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170818175842-78-235714/pemerintah-kebut-pembahasan-cukai-plastik/>

terjadi, volume penjualan dan harga jual, agar dapat mencapai target laba yang diharapkan. Sehingga perusahaan akan dapat tetap bersaing di industrinya.

Saat penulis melakukan penelitian, penulis menemukan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara perusahaan menetapkan target laba yang diharapkan?
2. Bagaimana cara perusahaan menetapkan jumlah volume penjualan untuk mencapai target laba?
3. Bagaimana perubahan variabel-variabel (biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan harga jual) yang mungkin terjadi berdampak pada laba yang dihasilkan?
4. Bagaimana peran *cost volume profit analysis* dalam mencapai target laba yang diharapkan PT. SDP?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk:

1. Mengetahui cara perusahaan menetapkan target laba yang diharapkan.
2. Mengetahui cara perusahaan menetapkan jumlah volume penjualan untuk mencapai target laba.
3. Mengevaluasi dampak pada perubahan variabel-variabel yang mungkin terjadi (biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan harga jual) pada laba yang dihasilkan.
4. Mengetahui peran *cost volume profit analysis* dalam mencapai target laba yang diharapkan PT. SDP.

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan hasil dari penelitian yang dilakukan dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi Perusahaan:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menjadi masukan dan informasi yang bermanfaat sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk mengambil berbagai keputusan, terutama yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan, dan harga jual.

2. Bagi Penulis:

Penulis berharap dari hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai *Cost Volume Profit Analysis*. Selain itu, penulis juga dapat melihat bagaimana teori-teori yang telah didapat dalam perkuliahan dapat diterapkan di praktik nyata di perusahaan.

3. Bagi Peneliti Lain:

Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti lain dan dapat menambah wawasan bagi peneliti lain mengenai *Cost Volume Profit Analysis*.

1.5. Kerangka Pemikiran

Laba adalah salah satu unsur yang dapat menjaga kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Selain itu, laba juga digunakan perusahaan untuk terus berkembang agar perusahaan semakin kompetitif ditengah persaingan yang begitu ketat. Laba seringkali menjadi tolak ukur berhasil atau tidaknya manajemen dalam mengelola suatu perusahaan. Dalam mencapai target laba yang diharapkan, pihak manajemen harus cermat dalam mengambil berbagai keputusan, terutama terkait faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Faktor-faktor tersebut adalah biaya yang dipikul suatu produk, volume produk yang dijual, dan harga jual produk.

Dalam persaingan yang kompetitif, harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan permintaan terhadap produk-produk yang ditawarkan mengalami penurunan. Namun penentuan harga jual juga sangat dipengaruhi oleh biaya yang terjadi. Biaya yang terlalu tinggi akan membuat harga jual tinggi, karena perusahaan harus tetap menutup biaya yang terjadi. Harga jual tinggi akan menyebabkan permintaan menurun. Dengan permintaan yang menurun, biaya yang ditanggung setiap produk semakin besar. Bila hal ini dibiarkan maka perusahaan akan mengalami *downward demand spiral*, yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan.

Agar perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat terkait volume produk yang dijual, biaya, dan harga jual produk, maka perusahaan memerlukan suatu alat bantu, sebuah metode analisis yang tepat, yaitu *Cost Volume Profit Analysis*. Dalam *Cost Volume Profit Analysis* dapat tergambar dengan jelas

pengaruh kuantitas barang yang dijual, harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap terhadap target laba yang ingin dicapai perusahaan. Dengan *Cost Volume Profit Analysis*, perusahaan dapat melihat dengan jelas dampak perubahan dari satu variabel terhadap variabel yang lain. Dengan melakukan perubahan berbagai variabel, maka perusahaan dapat menentukan kebijakan yang tepat agar mencapai target laba yang diharapkan.

Metode *Cost Volume Profit Analysis* ini juga dapat membantu perusahaan mengetahui titik dimana besarnya suatu volume penjualan menghasilkan pendapatan yang sama besar dengan total biaya yang dikeluarkan, dalam arti lain, perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian. Tampak dengan jelas bahwa *Cost Volume Profit Analysis* bermanfaat bagi perusahaan guna mencapai target laba yang diharapkan. *Cost Volume Profit Analysis* juga membantu perusahaan menentukan jumlah volume penjualan yang harus tercapai agar perusahaan dapat mencapai target laba yang diinginkan.