

**PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM MENCAPAI  
TARGET LABA OPERASI  
(STUDI KASUS PT MEGA BAJA GROUP CABANG BANDUNG)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

**Oleh:**

**Catherine Cendana  
2015130028**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT  
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018)  
BANDUNG  
2019**

**THE ROLE OF COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS TO ACHIEVE THE  
EXPECTED OPERATING INCOME  
(CASE STUDY IN PT MEGA BAJA GROUP CABANG BANDUNG )**



**UNDERGRADUATED THESIS**

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

**By:**

**Catherine Cendana  
2015130028**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
PROGRAM IN ACCOUNTING  
(Accredited based on the Degree of BAN-PT  
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018)  
BANDUNG  
2019**

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



**PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM MENCAPAI  
TARGET LABA OPERASI  
(STUDI KASUS PT MEGA BAJA GROUP CABANG BANDUNG)**

Oleh  
Catherine Cendana

2015130028

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Bandung, 15 Januari 2019  
Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT.

Pembimbing,

Atty Yuniawati, S.E., MBA., CMA.

# PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Catherine Cendana  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 13 April 1997  
NPM : 2015130028  
Program studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Perananan *Cost Volume Profit Analysis* dalam Mencapai Target Laba Operasi (Studi Kasus PT Mega Baja Group Cabang Bandung)

Yang telah diselesaikan di bawah bimbingan :  
Atty Yuniawati, S.E., MBA., CMA.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya 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 : 15 Januari 2019  
Pembuat pernyataan :



(Catherine Cendana)

## ABSTRAK

Pada periode 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018 Indonesia sedang mengalami pelemahan dalam perekonomiannya. Perekonomian yang melemah menyebabkan *demand* akan besi dan baja menurun. *Demand* yang rendah dan jumlah pelaku usaha penjualan besi dan baja yang tetap menyebabkan persaingan dalam industri besi dan baja semakin ketat. Persaingan yang ketat tersebut juga dirasakan oleh PT Mega Baja Group cabang Bandung. PT Mega Baja cabang Bandung adalah salah satu cabang dari PT. Mega Baja Group, perusahaan distributor dan *supplier* besi dan baja lokal maupun impor untuk kebutuhan konstruksi bangunan. Persaingan dan penurunan *demand* tersebut menyebabkan pendapatan PT Mega Baja Group cabang Bandung terus menurun karena tidak dapat mencapai target penjualan. Pada kenyataannya yang diperlukan oleh perusahaan bukanlah semata-mata pendapatan yang tinggi melainkan laba untuk mendukung kegiatan operasi. Beberapa cara untuk mencapai target laba operasi adalah dengan mengefisiensi biaya yang terjadi, meningkatkan jumlah penjualan, dan menetapkan target volume penjualan yang tepat. *Cost volume profit analysis* adalah salah satu alat yang dapat digunakan untuk menganalisis hal tersebut .

*Cost volume profit (CVP) analysis* memberikan informasi jumlah penjualan minimal untuk mencapai target laba operasi dan *breakeven point*, dan informasi seberapa jauh jumlah penjualan boleh berkurang agar perusahaan tidak mengalami kerugian (*margin of safety*). Selain itu, CVP analysis juga memberikan informasi efek perubahan variabel (harga jual, biaya, *sales mix*, serta volume penjualan) terhadap pendapatan yang harus dicapai untuk mencapai *breakeven point* dan target laba operasi.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode dalam penelitian status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Untuk memperoleh data yang diperlukan penulis melakukan wawancara, observasi, dan penelitian kepustakaan. Data yang diperoleh kemudian digunakan untuk melakukan *CVP analysis* pada PT Mega Baja cabang Bandung.

Untuk melakukan *CVP analysis*, penulis perlu mengidentifikasi biaya yang terjadi berdasarkan perilaku biaya dan mengklasifikasikannya biaya menjadi biaya tetap dan variabel. Lalu penulis membagi satu tahun periode penelitian menjadi tiga kategori berdasarkan harga beli produk yang dipengaruhi oleh nilai kurs rupiah. Kategori pertama meliputi bulan September 2017 sampai Januari 2018, kategori dua meliputi bulan Februari 2018 sampai Mei 2018, sedangkan untuk kategori tiga meliputi bulan Juni 2018 sampai Agustus 2018. Setelah itu penulis menentukan *sales mix* dan *contribution margin per unit* untuk setiap kategori. Dengan diketahui *contribution margin*, penulis dapat mengetahui jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai *breakeven point* dan target laba operasi untuk setiap kategori. Dengan melakukan analisis ini, penulis mengetahui strategi manakah yang efektif untuk mencapai target laba operasi dan *BEP*, yaitu dengan melakukan penjadwalan pengiriman.

Kata kunci: *cost volume profit (CVP) analysis*, penentuan strategi, *breakeven point*, target laba operasi

## **ABSTRACT**

*In the period 1 September 2017 to 31 August 2018 Indonesia is experiencing a weakening in its economy. A weakening economy causes demand for iron and steel to decline. The low demand and numbers of iron and steel sales businesses that continue to cause competition in the iron and steel industry are getting tougher. The intense competition was felt by the Bandung branch of PT Mega Baja Group. PT Mega Baja Bandung branch is one of the branches of PT. Mega Baja Group, a local and imported iron and steel distributor and supplier for building construction needs. Competition and the decline in demand caused the revenue of the Bandung branch of PT Mega Baja Group to continue to decline because it could not reach the sales target. In reality what is needed by the company is not merely high income but profits to support operations. Some ways to achieve the operating profit target are to make the cost efficient, increase numbers of sales, and set the right target sales volume. Cost volume profit analysis is one tool that can be used to analyze this.*

*Cost volume profit (CVP) analysis provides information on the minimum number of sales to reach the operating profit target and breakeven point, and information on how far amounts of sales can be reduced so the company does not experience a loss (margin of safety). In addition, CVP analysis also provides information on the effects of variable changes (selling prices, costs, sales mix, and sales volume) on the income that must be achieved to achieve the breakeven points and operating profit targets.*

*This study uses descriptive analytical methods, namely a method in the research of the status of human groups, an object, a set of conditions, a system of thought, or a class of events in the present. To obtain the data needed the author conducted interviews, observation, and library research. The data obtained is then used to conduct CVP analysis at the PT Mega Baja Bandung branch.*

*To do CVP analysis, the author needs to identify costs that occur based on cost behavior and classify costs into fixed and variable costs. Then the author divides one year of the study period into three categories based on the purchase price of the product which is influenced by the exchange rate of the rupiah. The first category covers September 2017 to January 2018, category two covers February 2018 to May 2018, while for category three covers June 2018 to August 2018. After that the author determines the sales mix and margin contribution per unit for each category. Given the contribution margin, the author can find out numbers of units that must be sold to achieve breakeven points and operating profit targets for each category. By carrying out this analysis, the authors know which strategies are effective in achieving the operating profit target and BEP, that is by scheduling shipments.*

*Keywords: cost volume profit (CVP) analysis, strategy determination, breakeven point, target operating profit*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karna rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PERANAN *COST VOLUME PROFIT ANALYSIS* DALAM MENCAPAI TARGET LABA OPERASI (STUDI KASUS PT MEGA BAJA GROUP CABANG BANDUNG)”. Seluruh proses yang penulis alami selama proses pembuatan skripsi ini merupakan pembelajaran berharga bagi penulis yang akan memasuki dunia yang sesungguhnya setelah menanggalkan status mahasiswa.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak kepada seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya kepada:

1. Papa, mama dan adik yang selalu memberikan dukungan kepada penulis dalam proses pengerjaan skripsi ini.
2. Ibu Atty Yuniawati, S.E., MBA., CMA. selaku dosen pembimbing yang sangat membantu dalam memberikan solusi untuk seluruh masalah dalam pembuatan skripsi ini.
3. Bapak Saiful selaku pimpinan perusahaan yang sudah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian pada perusahaan.
4. Dosen penguji yang menguji penulis selama sidang dilaksanakan.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang sudah mengajar penulis sehingga penulis dapat memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana.
6. Seluruh staff Universitas Katolik Parahyangan baik, Bapak/Ibu TU sebagai bagian administrasi hingga para satpan dan petugas dilingkungan perkuliahan penulis.
7. Seluruh teman Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan angkatan 2015 yang telah berjuang bersama baik dalam hal akademik maupun non-akademik.

Demikian kata pengantar ini disusun. Skripsi ini jauh dari kata sempurna. Karena itu seluruh kritik dan saran yang diberikan dalam rangka

membuat skripsi ini lebih baik sangat penulis hargai. Penulis juga meminta maaf jika selama perkuliahan terdapat kesalahan perkataan maupun tindakan.

Bandung, 15 Januari 2019



## DAFTAR ISI

ABSTRAK	
<i>ABSTRACT</i>	
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah Penelitian.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya.....	6
2.1.1. Pengertian Biaya.....	6
2.1.2. Metode Estimasi Biaya.....	7
2.1.3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya.....	8
2.1.3.1. Biaya Tetap ( <i>Fixed Cost</i> ).....	9
2.1.3.2. Biaya Variabel ( <i>Variable Cost</i> ).....	10
2.1.3.3. Biaya Semivariabel ( <i>Mixed Cost</i> ).....	11
2.2. <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	12
2.2.1. Pengertian <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	12
2.2.2. Kegunaan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	12
2.2.3. Asumsi dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	13
2.2.4. Pemisahan Biaya Semivariabel ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya <i>Variable</i> .....	14
2.2.4.1. <i>The High-Low Method</i> .....	16
2.2.4.2. <i>Scatterplot Method</i> .....	17
2.2.4.3. <i>Least Square Method</i> .....	18
2.3. Laba.....	20
2.3.1. <i>Gross Profit</i> atau <i>Gross Margin</i> .....	20
2.3.2. <i>Operating Income</i> .....	20
2.3.3. <i>Net income</i> .....	21

2.3.4. <i>Contribution Margin</i> .....	22
2.4. <i>Breakeven analysis</i> .....	23
2.4.1. Pengertian <i>Breakeven Point</i> .....	23
2.4.2. Perhitungan <i>Breakeven Point</i> .....	23
2.4.2.1. <i>Equation Method</i> .....	23
2.4.2.2. <i>Contribution Margin Method</i> .....	24
2.4.2.3. <i>Graph method</i> .....	24
2.5. Target Laba Operasi .....	25
2.6. <i>Margin of Safety</i> .....	25
2.7. <i>CVP Analysis</i> dengan menggunakan <i>Activity Based-Costing</i> .....	26
2.8. Pengaruh Perubahan Variabel dalam <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	27
2.8.1. Perubahan Harga Jual .....	27
2.8.2. Perubahan Biaya Tetap .....	28
2.8.3. Perubahan Biaya Variabel .....	28
2.8.4. Perubahan <i>Sales Mix</i> .....	28
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....	29
3.1. Metode Penelitian .....	29
3.2. Teknik Pengumpulan Data .....	29
3.3. Langkah – Langkah Penelitian .....	30
3.4. <i>Variable</i> Penelitian .....	32
3.5. Periode Penelitian .....	32
3.6. Objek Penelitian .....	32
3.6.1. Sejarah Organisasi .....	33
3.6.2. Struktur Organisasi .....	33
3.6.3. Deskripsi Pekerjaan .....	34
3.6.4. Aktivitas Perusahaan .....	35
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	37
4.1. Biaya-biaya yang Terjadi pada PT Mega Baja Group Cabang Bandung .....	38
4.2. Klasifikasi Biaya-biaya yang Terjadi di PT Mega Baja Group cabang Bandung .....	39
4.2.1. Biaya Tetap dan Biaya yang Diperlakukan Sama Seperti Biaya Tetap .....	41
4.2.2. Biaya Variabel .....	43
4.2.3. Biaya Semivariabel .....	43
4.3. Pengelompokan Waktu Analisis .....	47
4.5. <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	57

4.5.1. Perhitungan <i>Breakeven Point</i> pada PT Mega Baja Group cabang Bandung .....	57
4.5.1.1. <i>Breakeven Point</i> per Bulan pada Kategori 1.....	58
4.5.1.2. <i>Breakeven Point</i> per Bulan pada Kategori 2.....	61
4.5.1.3. <i>Breakeven Point</i> per Bulan pada Kategori 3.....	63
4.5.1.4. Kesimpulan dari Perhitungan <i>BEP</i> .....	65
4.5.2. Target Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan dan <i>Margin of Safety</i> .....	67
4.5.2.1. Target Penjualan per bulan pada Kategori 1.....	68
4.5.2.2. Target Penjualan per bulan pada Kategori 2.....	71
4.5.2.3. Target Penjualan per bulan pada Kategori 3.....	73
4.5.2.4. Kesimpulan dari Perhitungan Target Laba Operasi dan <i>Margin of Safety</i> .....	75
4.6. Pengaruh Perubahan Variabel-Variabel pada <i>CVP Analysis</i> Terhadap Tingkat Laba yang Direncanakan dan <i>Breakeven Point</i> .....	76
4.6.1. Penjadwalan Pengiriman.....	76
4.6.1.1. Perhitungan Laba Operasi per Bulan Setelah Efisiensi Biaya Tetap.....	81
4.6.1.2. Kesimpulan dari Efisiensi Biaya Tetap .....	84
4.6.2. Penjadwalan Pengiriman dan Pembentukan Tim Marketing .....	84
4.6.2.1. Perhitungan Laba Operasi Setelah Penjadwalan Pengiriman dan Pembentukan Tim Marketing .....	86
4.6.2.2. Kesimpulan dari Efisiensi Biaya Tetap dan Pembentukan Tim Marketing.....	88
4.6.3. Analisis Dampak Perubahan Variabel yang Terjadi pada Perusahaan .....	89
4.7. Peranan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> pada PT Mega Baja Group cabang Bandung.....	93
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....	95
5.1. Kesimpulan.....	95
5.2. Saran .....	99
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Material Handling Cost and Number of Material Moves at Aderson Company .....	15
Tabel 2.2.	Contoh Perhitungan <i>High-Low Method</i> .....	16
Tabel 2.3.	Penerapan Metode <i>Least Square</i> .....	19
Tabel 4.1.	Biaya-Biaya yang Terjadi di PT Mega Baja Group Cabang Bandung.....	38
Tabel 4.2.	Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya pada PT Mega Baja Group Cabang Bandung.....	40
Tabel 4.3.	Pemisahan Biaya Listrik Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	45
Tabel 4.4.	Klasifikasi Biaya Setelah Melakukan Pemisahan Biaya pada PT Mega Baja Group Cabang Bandung.....	46
Tabel 4.5.	Kategori Waktu Berdasarkan Trend Penjualan di PT Mega Baja Group cabang Bandung.....	48
Tabel 4.6.	Biaya Angkut ( <i>Freight In</i> ) yang Terjadi di PT Mega Baja Group Cabang Bandung .....	50
Tabel 4.7.	Total Biaya Variabel Per Unit pada Kategori 1 .....	51
Tabel 4.8.	<i>Sales Mix</i> Kategori 1 .....	52
Tabel 4.9.	Harga Jual untuk Kategori 1 .....	52
Tabel 4.10.	Total Biaya Variabel Per Unit pada Kategori 2 .....	53
Tabel 4.11.	<i>Sales Mix</i> Kategori 2 .....	54
Tabel 4.12.	Harga Jual untuk Kategori 2.....	54
Tabel 4.13.	Total Biaya Variabel Per Unit pada Kategori 3 .....	55
Tabel 4.14.	<i>Sales Mix</i> Kategori 3.....	56
Tabel 4.15.	Harga Jual untuk Kategori 3.....	56
Tabel 4.16.	Perhitungan <i>CMU per Bundle</i> untuk Kategori 1.....	58
Tabel 4.17.	<i>BEP in Bundles</i> , Unit, dan Rupiah untuk Kategori 1 .....	59
Tabel 4.18.	Pembuktian Hasil Perhitungan <i>Breakeven Point</i> pada Kategori 1.....	60
Tabel 4.19.	Perhitungan <i>CMU per Bundle</i> untuk Kategori 2.....	61
Tabel 4.20.	<i>BEP in Bundles</i> , Unit, dan Rupiah untuk Kategori 2 .....	62
Tabel 4.21.	Pembuktian Hasil Perhitungan <i>Breakeven Point</i> pada Kategori 2.....	62
Tabel 4.22.	Perhitungan <i>CMU per Bundle</i> untuk Kategori 3.....	63
Tabel 4.23.	<i>BEP in Bundles</i> , Unit, dan Rupiah untuk Kategori 3 .....	64
Tabel 4.24.	Pembuktian Hasil Perhitungan <i>Breakeven Point</i> pada Kategori 3.....	65
Tabel 4.25.	Laba Operasi dan Target Laba PT Mega Baja Group cabang Bandung .....	67
Tabel 4.26.	<i>Number of Unit Required to be Sold</i> pada Kategori 1.....	69

Tabel 4.27. Pembuktian Hasil Perhitungan Target Laba Operasi pada Kategori 1 .....	70
Tabel 4.28. <i>Number of Unit Required to be Sold</i> pada Kategori 2.....	71
Tabel 4.29. Pembuktian Hasil Perhitungan Target Laba Operasi pada Kategori 2 .....	72
Tabel 4.30. <i>Number of Unit Required to be Sold</i> pada Kategori 3.....	73
Tabel 4.31. Pembuktian Hasil Perhitungan Target Laba Operasi pada Kategori 3 .....	74
Tabel 4.32. Daftar Hasil Perhitungan <i>BEP</i> dan Target Laba Operasi .....	75
Tabel 4.33. Daftar Rata – Rata Jumlah Pengiriman per Minggu .....	77
Tabel 4.34. Contoh Penjadwalan pengiriman.....	78
Tabel 4.35. Perhitungan Persentasi Biaya BBM Setelah Efisiensi .....	79
Tabel 4.36. Daftar Biaya Tetap per Bulan Setelah Efisiensi Biaya .....	81
Tabel 4.37. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 1 ...	82
Tabel 4.38. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 2 ...	83
Tabel 4.39. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 3 .....	83_Toc535445881
Tabel 4.40. Laba Operasi per Bulan Setelah Efisiensi dan Target Laba PT Mega Baja Group cabang Bandung.....	84
Tabel 4.41. Daftar Biaya Tetap per Bulan Setelah Efisiensi Biaya dan Pembentukan Tim Marketing .....	86
Tabel 4.42. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 1 ...	87
Tabel 4.43. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 2 ...	87
Tabel 4.44. Perhitungan Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap pada Kategori 3 ...	88
Tabel 4.45. Laba Operasi Setelah Efisiensi Biaya Tetap dan Pembentukan Tim Marketing serta Target Operasi Laba PT Mega Baja Group cabang Bandung .....	88
Tabel 4.46. Laba Operasi Sebelum dan Setelah Terjadi Perubahan serta Target Laba Operasi PT Mega Baja Group cabang Bandung.....	89
Tabel 4.48. Perhitungan Laba Operasi Ketika Tim Marketing Gagal Mencapai Target Penjualan pada Kategori 2.....	92
Tabel 4.49. Perhitungan Laba Operasi Ketika Tim Marketing Gagal Mencapai Target Penjualan pada Kategori 3.....	92

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Perilaku Biaya Tetap terhadap Jumlah Jam Penggunaan CPU .....	9
Gambar 2.2. Perilaku Biaya Variabel terhadap Jumlah Jam Penggunaan CPU...	10
Gambar 2.3. Perilaku Biaya Semivariabel terhadap Jumlah Jam Penggunaan CPU .....	11
Gambar 2.4. Data Point of Anderson Company .....	17
Gambar 2.5. High-low line.....	17
Gambar 2.6. CVP Graph .....	24
Gambar 3.1. Struktur Organisasi .....	34

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Perhitungan Total Biaya Angkut
- Lampiran 2.1. Data Perubahan Nilai Kurs Rupiah dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018
- Lampiran 2.2. Data Perubahan Harga Beli (Biaya Variabel) dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018
- Lampiran 2.3. Data Perubahan Harga Jual dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018
- Lampiran 2.4. Data Perubahan Biaya Tetap dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018
- Lampiran 3. Data Markup untuk Tiap Produk dan Kategori
- Lampiran 4. Data Perubahan Unit Sold, Total Cost dan Total Revenue dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018
- Lampiran 5.1. Data Harga Beli pada Kategori 1
- Lampiran 5.2. Data Harga Beli pada Kategori 2
- Lampiran 5.3. Data Harga Beli pada Kategori 3
- Lampiran 6.1. Daftar Biaya Tetap untuk Kategori 1
- Lampiran 6.2. Daftar Biaya Tetap untuk Kategori 2
- Lampiran 6.3. Daftar Biaya Tetap untuk Kategori 3
- Lampiran 7.1. Perhitungan Laba Operasi PT Mega Baja Group cabang Bandung per Bulan pada Kategori 1
- Lampiran 7.2. Perhitungan Laba Operasi PT Mega Baja Group cabang Bandung per Bulan pada Kategori 2
- Lampiran 7.3. Perhitungan Laba Operasi PT Mega Baja Group cabang Bandung per Bulan pada Kategori 3
- Lampiran 8. Data Biaya Tetap dari 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018



# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Pada periode 1 September 2017 sampai 31 Agustus 2018 Indonesia sedang mengalami pelemahan dalam perekonomiannya. Menurut dosen ekonomi dalam situsnya <https://dosenekonomi.com/ilmu-ekonomi/ekonomi-makro/penyebab-ekonomi-melemah>, “Pelemahan dalam perekonomian ini disebabkan oleh menurunnya daya beli masyarakat (khususnya kelas menengah ke bawah), melemahnya nilai kurs rupiah, perlambatan ekonomi global, menurunnya ekspor, dan menurunnya kepercayaan investor asing.”. Pelemahan perekonomian ini berdampak pada seluruh industri di Indonesia. Salah satu industri yang terkena dampak dari melemahnya perekonomian Indonesia adalah industri besi dan baja.

Industri besi dan baja merupakan salah satu industri yang merasakan dampak paling besar dari pelemahan perekonomian Indonesia. Hal ini dikarenakan industri besi dan baja merupakan industri yang menghasilkan produk yang merupakan komponen untuk memenuhi kebutuhan tersier. Besi dan baja memang suatu komponen yang dapat digunakan untuk membangun rumah untuk memenuhi kebutuhan akan papan. Akan tetapi, membangun rumah yang dimaksud disini adalah rumah yang bisa dikatakan mewah sehingga mampu meningkatkan status sosial seseorang dan kebutuhan ini hanya dapat dipenuhi oleh masyarakat kelas menengah ke atas. Pada saat perekonomian Indonesia melemah kegiatan usaha yang dilakukan oleh masyarakat kelas menengah dan atas ikut mengalami perlambatan. Hal ini menyebabkan masyarakat kelas menengah ke atas cenderung menunda pembangunan rumah atau tempat usaha yang akan dilakukannya.

Akibat perilaku masyarakat ini menyebabkan *demand* akan besi dan baja menurun drastis. *Demand* akan besi dan baja tidak hanya berasal dari masyarakat tetapi juga berasal dari pemerintah yang melakukan pembangunan infrastruktur. Akan tetapi *demand* besi dan baja di Jawa Barat yang berasal dari Pemerintah jauh lebih kecil daripada *demand* yang berasal dari masyarakat. *Demand* besi dan baja dari pemerintah tersebut lebih kecil karena lebih

memfokuskan untuk melakukan pembangunan di daerah Indonesia Timur, sehingga *demand* yang berasal dari pemerintah akan lebih besar di Indonesia Timur. Karena *demand* dari pemerintah lebih kecil daripada masyarakat total *demand* besi dan baja yang ada di pasar pun akan menurun drastis jika *demand* besi dan baja yang berasal dari masyarakat menurun drastis.

Penurunan *demand* besi dan baja ini juga didukung oleh melemahnya nilai kurs rupiah. Nilai kurs rupiah yang terus melemah menyebabkan harga beli besi dan baja meningkat. Harga beli yang meningkat terus meningkat mendorong produsen dan *supplier* untuk menaikkan harga jualnya agar produsen dan *supplier* tetap memperoleh laba per unit yang sama seperti sebelum harga beli meningkat.

*Demand* akan besi dan baja yang menurun dan jumlah pelaku usaha dalam industri besi dan baja yang tetap menyebabkan persaingan dalam industri besi dan baja semakin ketat. Persaingan yang ketat tersebut juga dirasakan oleh PT Mega Baja Group cabang Bandung. PT Mega Baja cabang Bandung adalah salah satu cabang dari PT. Mega Baja Group, perusahaan distributor dan *supplier* besi dan baja lokal maupun impor untuk kebutuhan konstruksi bangunan.

Persaingan dan penurunan *demand* tersebut menyebabkan pendapatan PT Mega Baja Group cabang Bandung terus menurun karena tidak dapat mencapai target penjualan. PT Mega Baja Group cabang Bandung sampai saat ini belum pernah melakukan *cost volume profit analysis*. Hal ini menyebabkan PT Mega Baja Group cabang Bandung tidak pernah mengetahui berapa jumlah unit penjualan minimal yang tepat agar perusahaan dapat menutupi seluruh biaya yang terjadi dan memperoleh laba .

Analisis ini penting dilakukan karena kondisi saat ini dimana *demand* akan besi dan baja yang terus menurun, persaingan yang semakin ketat dan besarnya biaya yang harus dibayar oleh perusahaan. Diharapkan informasi yang diperoleh dari *cost volume profit analysis* dapat membantu perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat untuk menghadapi kondisi yang terjadi, sehingga perusahaan dapat mencapai laba operasi yang diinginkan, sehingga mampu untuk terus bertahan dan berkembang

## 1.2. Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka dirumuskanlah permasalahan yang akan diuji, dianalisis, dan dijawab dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah PT Mega Baja Group cabang Bandung telah melakukan *cost volume profit analysis* dalam menentukan volume penjualan agar mencapai target laba?
2. Bagaimana perilaku biaya–biaya yang terjadi di PT Mega Baja Group cabang Bandung?
3. Bagaimana penerapan *CVP analysis* di PT Mega Baja Group cabang Bandung?
4. Bagaimana peranan *cost volume profit analysis* dalam mencapai target laba yang diharapkan?
5. Bagaimana perubahan *variable-variable* (biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual) yang mungkin terjadi berdampak pada laba yang dihasilkan?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah PT Mega Baja Group cabang Bandung telah melakukan *cost volume profit analysis* dalam menentukan volume penjualan agar mencapai target laba.
2. Untuk mengetahui perilaku biaya-biaya yang terjadi di PT Mega Baja Group cabang Bandung.
3. Untuk mengetahui penerapan *CVP analysis* di PT Mega Baja Group cabang Bandung
4. Untuk mengetahui peranan *cost volume profit analysis* dalam mencapai target laba.
5. Untuk mengetahui perubahan *variable-variable* yang mungkin terjadi yang dapat mempengaruhi laba yang dihasilkan PT Mega Baja cabang Bandung.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini bermanfaat bagi:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menentukan volume penjualan dalam rangka mencapai target laba yang diharapkan dan mengetahui pengaruh variabel–variabel (biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan) terhadap laba perusahaan .

2. Pembaca

Wawasan pembaca tentang *cost volume profit analysis* diharapkan bertambah setelah membaca penelitian ini. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi *referensi* bagi pembaca yang akan melakukan penelitian sejenis.

#### 1.5. Kerangka Pemikiran.

Dalam usaha untuk terus bertahan dan berkembang, perusahaan memerlukan strategi yang tepat. Jika perusahaan memiliki strategi yang tepat maka perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya yaitu memaksimalkan kekayaan para pemegang saham. Salah satu cara untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham adalah dengan memperoleh laba sebesar-besarnya dari kegiatan operasi. Laba juga merupakan salah satu alat yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja suatu perusahaan.

Menurut Kuswadi (2005:135) secara sederhana mendefinisikan laba (rugi) adalah pendapatan dikurangi seluruh beban yang telah dikeluarkan, sebagaimana terlihat dalam persamaan laba (rugi) = pendapatan – beban. Faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi (2001:513) adalah biaya, harga jual, volume penjualan dan produksi. Ketiga faktor tersebut memiliki hubungan satu dengan yang lainnya. Dengan memahami hubungan dari ketiga faktor tersebut, pihak pengelola dapat menentukan strategi yang tepat untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan dari ketiga faktor tersebut adalah *cost volume profit analysis*. *Cost volume profit analysis* adalah suatu

metode yang meneliti pengaruh perubahan biaya, harga jual, dan volume penjualan terhadap perubahan dalam laba. Di bawah ini adalah asumsi-asumsi yang harus diperhatikan ketika melakukan *CVP analysis* menurut Datar,dkk. (2018:93):

*“1. Changes in revenues and costs arise only because of changes in the number of product (or service) units sold. The number of units sold is the only revenue driver and the only cost driver. Just as a cost driver is any factor that affects costs, a revenue driver is a variable, such as volume, that causally affects revenues.*

*2. Total costs can be separated into two components: a fixed component that does not vary with units sold and a variable component that changes based on units sold*

*3. When represented graphically, the behaviors of total revenues and total costs are linear (meaning they can be represented as a straight line) in relation to units sold within a relevant range (and time period).*

*4. Selling price, variable cost per unit, and total fixed costs (within a relevant range and time period) are known and constant.”*

Asumsi tersebut sangatlah penting karena dapat mempermudah perhitungan *CVP Analysis* yang dilakukan oleh pihak pengelola. Menurut Bustami (2006:208), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap pendapatan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas dan target laba operasi.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Informasi yang diperoleh dari *CVP Analysis* dapat membantu pihak pengelola dalam membuat keputusan penjualan yang tepat, sehingga perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang ditengah tekanan harga beli yang terus meningkat dan demand yang menurun.