

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA APOTEK L DI BANDUNG**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh :

Virgilius

2015120075

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

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

BANDUNG

2018

**ANALYSIS OF COST VOLUME PROFIT AS A PLANNING
TOOL FOR L PHARMACY PROFITS IN BANDUNG**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By :

Virgilius

2015120075

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
MANAGEMENT STUDY PROGRAM
Accredited by BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2018**

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

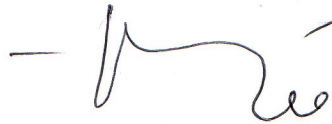
**ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA APOTEK L DI BANDUNG**

Oleh:

Virgilius
2015120075

Bandung, November 2018

Ketua Program Sarjana Manajemen,



Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.

Pembimbing Skripsi,



Vera Intanie Dewi, SE., MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Virgilius
Tempat, tanggal lahir : Bandung , 15 Juli 1996
NPM : 2015120075
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Apotek L Di Bandung

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Vera Intanie Dewi, SE., MM.

Adalah benar-benar karyatulis 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 : November 2018

Pembuat pernyataan : Virgilius



(Virgilius)

ABSTRAK

Apotek L merupakan salah satu usaha di bidang industri farmasi dan produk obat kimia. Apotek L sudah berdiri cukup lama, sejak tahun 2000. Pertumbuhan produksi pada industri farmasi dan produk obat kimia ini terus meningkat dari tahun ke tahun yang menandakan adanya peningkatan permintaan pada industri farmasi dan produk obat kimia tetapi yang terjadi di lapangan adalah Apotek L mengalami penurunan persentase laba dari tahun ke tahun. Suatu apotek tidak dapat memproduksi barangnya sendiri sehingga harus memperoleh barangnya dari supplier, tetapi dari tahun ke tahun perubahan harga perolehan perlahan-lahan menggerus persentase laba dari apotek. Selain adanya perubahan tersebut tumbuhnya persaingan karena peluang industri farmasi dan produk obat kimia yang tinggi.

Analisis *cost-volume-profit* menjadi salah satu alat yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh Apotek L untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh Apotek L untuk mencapai target profit yang diharapkan oleh perusahaan. Analisis *cost-volume-profit* juga dapat membantu perusahaan untuk menentukan *break-even-point* dimana perusahaan tidak akan mengalami kerugian maupun keuntungan. Selain itu juga dengan bantuan analisis *common size* dapat dilakukan analisis terhadap laporan laba rugi yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat mengetahui biaya apa yang harus lebih diperhatikan. Setelah itu dapat juga dilakukan perencanaan keuangan agar Apotek L memiliki target penjualan serta target laba yang dapat menjadi acuan dan diharapkan dapat meningkatkan persentase labanya atau mempertahankan jumlah labanya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada tahun 2017 margin laba kotor Apotek L sebesar 29.25% , margin laba operasi sebesar 10.71% dan margin laba bersih sebesar 9.71% . *Break-even-point* Apotek L pada tahun 2017 berada di angka Rp 413,058,215.50 dengan jumlah produk 19,857 unit. Perencanaan laba pada tahun 2018 dengan target penjualan dengan angka Rp 715,647,570 dan jumlah laba bersih sebesar Rp 77,549,972.40 dengan margin laba bersih 10.84% sehingga diharapkan Apotek L dapat mencapai target laba dan target penjualan yang telah direncanakan. Jumlah minimum laba yang diperlukan oleh Apotek L berdasarkan jumlah penjualan dari perencanaan laba untuk mempertahankan persentase labanya pada tahun 2018 adalah Rp 69,489,379.

Kata Kunci : *analisis cost-volume-profit, break-even-point, apotek*

ABSTRACT

L Pharmacy is one of the business in the field of chemical drug product and the pharmaceutical industry. L pharmacy have been running business for quite a while, since the year 2000. Production growth in the pharmaceutical industry and this chemical drug products continue to increase from year to year which indicates an increase in demand in the pharmaceutical industry and chemical drug products but what happens in the field is the L Pharmacy experience a decrease in the percentage of profit from year to year. A pharmacy could not produce the goods themselves so that the need to obtain the goods from the supplier, but from year to year changes in prices slowly erode profit percentage gains from the pharmacy. In addition to the existence of such a change the growing competition due to the high opportunities of the pharmaceutical industry and chemical drug products.

Analysis of cost-volume-profit became one of the tools that can be used to solve the problems faced by L Pharmacy to determine the level of sales to be achieved by the pharmacy for L to achieve the profit target expected by the company. Analysis of cost-volume-profit can also help companies to determine the break-even point which the company would not suffer losses as well as profits. In addition, with the help of common size analysis can be done analysis of income statement which is owned by the company so that it can figure out what costs should be more aware of. After that it can be also done financial planning so that L has Pharmacy sales targets and profit target that can be a reference and is expected to increase the percentage of its profits or maintaining the amount of its profits.

Based on the results of the research that has been done in the year 2017 gross profit margin Pharmacy L of 29.25%, operating margin amounted to 10.71% and net income margin of 9.71%. Break-even-point L Pharmacy in 2017 is in number of Rp 413,058,215.50 with the number of product units 19.857. Planning profit in 2018 with sales target of Rp 715,647,570 with numbers and the amount of net profit amounting to Rp 77,549,972.40 with 10.84% net profit margin so expect L Pharmacies can reach target profit and sales targets that have planned. The minimum amount of earnings required by Pharmacy L based on the number of sales profit from planning to retain a percentage of its profits in the year 2018 is Rp 69,489,379.

Keywords : *cost-volume-profit analysis, break-even-point, pharmacy*

KATA PENGANTAR

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

Dalam penyelesaian skripsi tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan , dan doa dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, baik secara moral maupun materiil. Oleh sebab itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ibu Vera Intanie Dewi, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang dengan segala kebaikan dan kesabarannya telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan dan sekaligus juga sebagai dosen wali dari penulis selama menempuh perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
3. Kedua orang tua penulis yang telah tenang di surga yang semasa hidupnya selalu mendukung penulis untuk menjadi lebih baik dan selalu mendukung apapun kegiatan yang dilakukan oleh penulis. Tidak ada kata yang dapat menggambarkan betapa bersyukur penulis atas kehadiran kedua orang tua dan atas bimbingan kedua orang tua penulis tidak mampu untuk mencapai tahap ini.
4. Adik dari penulis yang mau membantu membagi tugas rumah sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi , serta memberikan support secara materiil maupun materi serta support-support lainnya yang tidak dapat diucapkan secara satu per satu.
5. Oma dari penulis yang membantu memberikan dukungan agar penulis tetap dapat melakukan penyelesaian skripsi dan memberikan support dirumah.
6. Opa Beni dan keluarga yang memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi.

7. Kepada Bapak Fernando Mulia, SE., M.Kom yang memberikan saran kepada dan masukan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi, terima kasih atas semua ilmu yang telah diberikan kepada penulis selama mas per kuliahan sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada Max Nugroho, Elizabeth Jacintha, Widya Wahyuni yang merupakan teman seperjuangan satu dosen bimbingan. Terima kasih atas bimbingan serta dukungannya.
10. Kepada teman-teman semasa SMA dan kuliah dari penulis yang memberikan dukungan terus menerus dan tidak bisa disebutkan satu per satu.
11. Pengelola dari Apotek L dan karyawan dari Apotek L yang mau membantu penulis untuk melakukan penelitian.
12. Seluruh pihak yang telah memberikan sumbangan pikiran , bantuan, dukungan, moral serta segala bentuk bantuan lain kepada penulis selama masa perkuliahan yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata ,penulis menyadari bahwa sebagai manusia yang tidak sempurna, hasil penelitian ini pun tidak luput dari berbagai macam kekurangan serta kesalahan. Penulis mohon maaf bila dalam hasil penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan. Semoga hasil penelitian ini dapat membawa manfaat bagi pembaca.

Bandung, November 2018

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
1.4. Kerangka Pemikiran.....	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Keuangan.....	10
2.1.1. Manajemen Keuangan	10
2.1.2. Laporan Keuangan	11
2.2. Analisis Laporan Keuangan	20
2.2.1. Analisis Rasio Keuangan.....	21
2.2.2. Analisis Common Size.....	28
2.2.3. Analisis Rasio Perbandingan.....	29
2.3. Analisis Cost-Volume-Profit	30
2.3.1. Biaya.....	31
2.3.2. Klasifikasi Biaya.....	31
2.3.3. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel	32
2.4. Analisis Break-Even-Point.....	34
2.4.1. Break-Even-Point	34
2.5. Perencanaan Keuangan	35
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	37
3.1. Metode Penelitian	37

3.1.1.	Teknik Pengumpulan Data	37
3.1.2.	Jenis dan Sumber Data	38
3.1.3.	Langkah Pengumpulan Data	39
3.2.	Obek Penelitian.....	39
3.2.1.	Profil Perusahaan	39
3.2.2.	Produk Perusahaan.....	39
3.2.3.	Struktur Organisasi.....	40
3.2.4.	Jam Operasional Apotek	41
3.2.5.	Sistem Pembelian Barang.....	41
3.2.6.	Sistem Penjualan Barang	42
3.3.	Laporan Keuangan	42
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1.	Analisis Keuangan Perusahaan.....	44
4.1.1.	Analisis Laba Rugi Common Size	44
4.1.2.	Analisis Rasio Profitabilitas	45
4.2.	Analisis Cost-Volume-Profit	46
4.2.1.	Biaya Apotek L	46
4.2.2.	Klasifikasi Biaya.....	46
4.2.3.	Pemisahan Biaya Semi Variabel	48
4.2.4.	Perhitungan Break-Even-Point.....	55
4.3.	Perencanaan Laba.....	60
4.3.1.	Laporan Laba Rugi Pro Forma	60
4.3.2.	Analisis Common Size.....	62
4.4.	Perhitungan Minimal Jumlah Laba Tahun 2018	63
BAB 5	65
5.1.	Simpulan	65
5.2.	Saran.....	66
Lampiran	71
Riwayat Hidup	200

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	3
Tabel Pendapatan ,Biaya, Laba dan Persentase Laba Apotek L.....	3
Tabel 3.1.	43
Laporan Laba Rugi Apotek L.....	43
Tabel 4.1.	44
Laporan Laba Rugi Common Size	44
Tabel 4.2.	45
Perbandingan Rasio Profitabilitas	45
Tabel 4.3.	46
Data Biaya-Biaya Apotek L 2017	46
Tabel 4.4.	47
Data Biaya Tetap Apotek L 2017	47
Tabel 4.5.	48
Data Biaya Variabel Apotek L 2017	48
Tabel 4.6.	48
Data Biaya Semi Variabel Apotek L 2017	48
Tabel 4.7.	49
Biaya Listrik Bulanan Apotek L.....	49
Tabel 4.8.	50
Pemisahan Biaya Semi Variabel Listrik dengan Least-Squares Method	50
Tabel 4.9.	51
Tambahan Biaya dari Pemisahan Biaya Listrik.....	51
Tabel 4.10.	52
Biaya Telepon Bulanan Apotek L	52
Tabel 4.11.	53
Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dengan Least-Squares Method.....	53
Tabel 4.12.	54
Tambahan Biaya dari Pemisahan Biaya Telepon	54
Tabel 4.13.	55
Total Biaya Tetap setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel	55
Tabel 4.14.	55
Total Biaya Variabel setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel	55
Tabel 4.15.	56
Tabel Perhitungan Proporsi Penjualan.....	56

Tabel 4.16.	57
Tabel Perhitungan Biaya Variabel Per Produk.....	57
Tabel 4.17.	58
Perhitungan Break-Even-Point Multiproduct	58
Tabel 4.18.	59
Break-Even-Point Per Jenis Produk dan Jumlah Unit.....	59
Tabel 4.19.	61
Laporan Laba Rugi Pro Forma.....	61
Tabel 4.29.	63
Perbandingan Laporan Laba Rugi Pro Forma & Laporan Laba Rugi-Common Size	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.....	2
Nilai Pembelanjaan Pasar Kesehatan.....	2
Gambar 3.1.....	40
Bagan Organisasi Apotek L.....	40

BAB 1

PENDAHULUAN

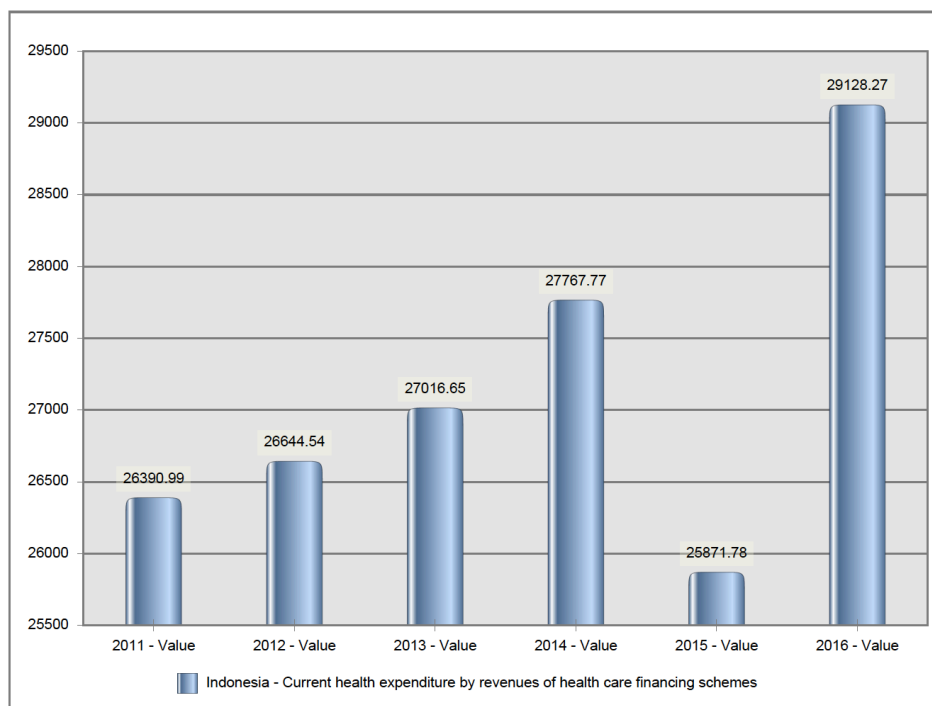
1.1. Latar Belakang Penelitian

Pengusaha menginvestasikan uangnya pada suatu usaha mengharapkan agar uangnya dapat menghasilkan laba, sehingga suatu usaha didirikan memiliki tujuan untuk mencari laba dari kegiatan usaha tersebut. Laba suatu usaha yang meningkat dari tahun ke tahun dapat menandakan bahwa usaha tersebut berkembang. Laba yang menurun bisa jadi merupakan sinyal bagi pengusaha untuk memperbaiki usahanya agar dapat kembali meningkatkan laba usaha tersebut. Menurunnya tingkat laba suatu usaha dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, umumnya faktor-faktor tersebut adalah penjualan, biaya-biaya yang harus ditanggung oleh usaha tersebut, dan dapat juga oleh faktor persaingan. Suatu usaha membutuhkan manajemen yang baik agar dapat tetap mencapai tujuannya, dalam hal ini adalah laba.

Salah satu pasar yang terus berkembang di Indonesia adalah pasar kesehatan. Pertumbuhan pembelanjaan pada kesehatan memiliki kecenderungan kenaikan dari tahun ke tahun yang menandakan adanya kenaikan permintaan pada pasar tersebut. Dengan meningkatnya permintaan pada pasar kesehatan maka menandakan adanya pertumbuhan pasar kesehatan yang akan mempengaruhi penjualan obat-obatan. Pasar yang terus bertumbuh menandakan adanya peluang pada bisnis yang bergerak di bidang kesehatan seperti apotek. Berikut merupakan grafik data pembelanjaan pasar kesehatan di Indonesia.

Gambar 1.1.

Nilai Pembelanjaan Kesehatan Indonesia



Sumber: Global Health Expenditure Database, WHO

Adanya pasar yang bertumbuh berarti juga menambah kesempatan apotek untuk memperoleh angka penjualan yang lebih besar, tetapi ada etika-etika farmasi yang harus dipatuhi oleh usaha yang bergerak di bidang farmasi. Etika-etika tersebut diatur dalam peraturan menteri kesehatan serta undang-undang. Peraturan mengenai apotek diatur dalam PMK No 9 Tahun 2017. Peraturan yang ada dalam PMK tersebut dijelaskan mengenai etika-etika apotek terhadap pasien, pelayanan apotek kepada pasien serta bagaimana apotek melayani pembelian resep. Peraturan lain yang juga berpengaruh bagi apotek adalah PMK No 3 tahun 2015, pada peraturan tersebut dijelaskan bagaimana pemesanan produk, pemesanan narkotika, pemusnahan produk, dan juga persyaratan-persyaratan untuk mendirikan apotek.

Persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendirikan apotek ada berbagai macam. Perlengkapan dan peralatan yang minimal harus dimiliki apotek. Tempat untuk apotek melakukan pelayanan dan penjualan produk farmasi. Selain tempat dan perlengkapan apotek juga harus mempersiapkan sumber daya manusia untuk dapat beroperasi. Dengan adanya peraturan yang mengikatnya

dan banyaknya persyaratan untuk mendirikan suatu apotek menjadikan hal tersebut suatu keunggulan bagi apotek yang telah ada, sehingga untuk masuk ke bisnis apotek dapat dikatakan tidak mudah.

Dengan adanya keunggulan yang telah dimiliki serta berkembangnya permintaan pada industri farmasi dan obat kimia seharusnya apotek dapat meningkatkan laba serta penjualan produk yang dijualnya. Akan tetapi Apotek L mengalami penurunan persentase laba serta penurunan pendapatan pada tahun 2017. Berdasarkan data yang didapatkan dari Apotek L, ada kecenderungan menurunnya persentase laba dari Apotek L beberapa tahun ini. Bila penurunan laba ini terus dibiarkan Apotek L bisa mengalami kerugian di kemudian hari. Berikut merupakan tabel data yang diperoleh dari Apotek L.

Tabel 1.1.

Tabel Pendapatan ,Biaya, Laba dan Persentase Laba Apotek L

Tahun	Pendapatan	Biaya	Laba	Persentase Laba
2015	Rp 429,351,600	Rp 383,186,375	Rp 46,165,225	10.75%
2016	Rp 785,807,500	Rp 703,358,654	Rp 82,448,846	10.49%
2017	Rp 650,588,700	Rp 587,430,044	Rp 63,158,656	9.71%

Sumber : Data Keuangan Apotek L yang telah diolah.

Tantangan yang dihadapi oleh Apotek L bukan hanya sulitnya menaikkan angka penjualan dan mempertahankan persentase laba. Apotek L juga mengalami tantangan lain yaitu terjadinya perubahan harga produk – produk farmasi. Perubahan harga produk – produk farmasi tersebut cenderung terjadi setiap tahun. Apotek L tidak dapat menolak terjadinya perubahan harga dari produk – produk farmasi tersebut. Perubahan harga produk farmasi tersebut yang didapatkan dari supplier dapat mempengaruhi jumlah laba yang didapatkan oleh Apotek L.

Pengelola Apotek L juga menuturkan bahwa persaingan usaha yang semakin ketat di area Apotek L. Persaingan usaha yang semakin ketat membuat Apotek L tidak leluasa untuk mengambil laba yang besar. Jika Apotek L

mengambil laba yang besar maka para konsumen akan tertarik untuk membeli produk farmasi di apotek pesaing . Apotek L harus berhati- hati dalam menaikkan harga jual produknya karena pembeli produk farmasi cenderung sensitif terhadap perubahan harga. Hal ini menjadi tantangan bagi Apotek L yang sedang mengalami penurunan persentase laba.

Kondisi dari Apotek L yang sedang mengalami penurunan persentase laba harus mencari cara agar tetap dapat mempertahankan laba dan juga mempertahankan agar pembeli atau pelanggannya tidak pindah ke apotek lain. Pengelola Apotek L juga menuturkan bahwa Apotek L perlu menaikkan harga jual produk jika memang harga perolehan mengalami kenaikan dan Apotek L juga perlu meningkatkan penjualan. Selain masalah tersebut, kenaikan biaya untuk operasional juga menjadi masalah yang harus dihadapi oleh Apotek L. Kenaikan biaya terutama pada biaya gaji untuk sumber daya manusia yang berperan penting dalam operasional Apotek L.

Kenaikan biaya yang dialami oleh Apotek L dan penurunan persentase laba membuat Apotek L perlu melakukan perubahan. Jika tidak melakukan perubahan maka mungkin di masa mendatang Apotek L akan mengalami kerugian akibat penurunan laba dan juga kenaikan biaya. Dengan kondisi yang terjadi di Apotek L , untuk membantu mengatasi masalah yang dihadapi diperlukan analisis *cost-volume-profit* untuk membantu menentukan jumlah produk yang harus dijual oleh Apotek L serta mengetahui titik *break-even-point*.

Selain itu juga dengan adanya perubahan harga perolehan dan kenaikan biaya , diperlukan perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan dapat mengarahkan keuangan suatu usaha. Perencanaan penjualan dapat membantu Apotek L untuk tetap mempertahankan labanya atau menaikkan labanya. Hasil dari perencanaan keuangan dapat membantu Apotek L dengan menjadi acuan yang dapat membantu menentukan jumlah laba yang harus diperoleh oleh Apotek L. Dengan adanya informasi tersebut pengelola dapat menentukan target untuk penjualan serta target laba yang diinginkan oleh pemilik dan dapat membantu pengelola untuk merealisasikan target tersebut.

Beberapa penelitian sebelumnya yang menggunakan analisis *cost-volume-profit* diantaranya adalah Fariz (2015) meneliti tentang industri perhotelan di Kota Semarang yang menghadapi persaingan dengan banyaknya hotel-hotel

baru yang bermunculan. Penelitian yang dilakukan memberikan hasil bahwa Hotel Grasia Semarang telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik walaupun pada kenyataannya jumlah laba yang dihasilkan lebih besar dari yang direncanakan.

Selain itu juga ada penelitian oleh Malombeke (2013) yang meneliti tentang industri makanan terutama pada toko roti yang perlu mempertahankan eksistensinya di industri makanan dan juga perlu mempertahankan jumlah laba. Penelitian yang telah dilakukan memberikan hasil bahwa produk yang dijual oleh *Holland Bakery* mampu mencapai titik *break-even-point* sehingga mencapai keuntungan dan *Holland Bakery* mampu merencanakan laba dengan lebih baik.

Dengan adanya permasalahan-permasalahan di atas penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian judul “Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Apotek L.”

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Pasar yang bertumbuh seharusnya menambah kesempatan apotek untuk menaikkan angka penjualan dan juga persentase labanya tetapi Apotek L mengalami penurunan persentase laba dan juga penurunan angka penjualan. Selain itu juga faktor persaingan membuat Apotek L tidak bisa mengambil laba yang besar. Perubahan harga perolehan dari supplier juga mempengaruhi laba yang bisa didapatkan oleh Apotek L. Dengan berubahnya harga perolehan dan harga jual produk maka jumlah produk yang harus dijual pun berbeda. Dengan adanya perubahan tersebut maka sebaiknya dilakukan analisa *cost-volume-profit* agar dapat mengetahui titik *break-even-point* sehingga bisa membantu perencanaan laba untuk tahun berikutnya dan mempertahankan jumlah laba.

1. Bagaimana analisa kinerja keuangan Apotek L pada tahun 2017?
2. Bagaimana perhitungan analisis *cost-volume-profit* pada Apotek L?
3. Berapakah titik *break-even-point* pada tahun 2017 dalam Rupiah yang harus dicapai oleh Apotek L?
4. Bagaimana perencanaan laba Apotek L tahun 2018 melalui laba rugi pro forma?
5. Berapakah jumlah laba minimal yang harus dicapai pada tahun 2018?

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kinerja keuangan Apotek L pada tahun 2017.
2. Melakukan perhitungan analisis *cost-volume-profit* pada Apotek L.
3. Mengetahui titik *break-even-point* pada tahun 2017 dalam rupiah yang harus dicapai oleh Apotek L.
4. Melakukan perencanaan laba pada Apotek L untuk tahun 2018 dengan menggunakan laba rugi pro forma.
5. Mengetahui jumlah laba minimal yang harus dicapai oleh Apotek L agar dapat mempertahankan persentase labanya atau meningkatkan persentase labanya.

Hasil dari penelitian ini diharapkan agar dapat berguna bagi berbagai pihak:

1. Bagi pengelola apotek:
 - Dapat mengetahui jumlah penjualan dalam rupiah yang harus dicapai agar mengalami *break-even-point*.
 - Dapat mengetahui perencanaan laba untuk tahun berikutnya.
 - Dapat menggunakan hasil penelitian untuk mengambil keputusan dari proyeksi perencanaan laba.
 - Dapat menggunakan model perhitungan dari *cost-volume-profit* untuk menghitung kembali titik *break-event-point* ketika ada perubahan harga mendadak.
2. Bagi bidang akademis:
 - Dapat memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan bagi pihak yang berkepentingan terutama bagi analisis *cost-volume-profit* dan serta pengaplikasiannya pada apotek.
 - Hasil penelitian yang dapat dijadikan referensi bagi yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai analisis *cost-volume-profit*.

1.4. Kerangka Pemikiran

Pada era globalisasi ini persaingan di dunia usaha semakin ketat. Kemampuan yang dibutuhkan untuk tetap bertahan pada suatu bidang usaha terus meningkat karena permasalahan yang dihadapi pada dunia usaha semakin berkembang menjadi semakin sulit. Tujuan dari suatu usaha biasanya adalah untuk mendapatkan laba. Suatu usaha dapat diketahui untung atau rugi melalui laporan keuangan. Laporan keuangan dapat diibaratkan seperti *speedometer* ketika mengendarai mobil, dengan adanya *speedometer* kita dapat mengetahui kondisi kendaraan. Begitu pula di dunia usaha laporan keuangan merupakan indikator bagi suatu usaha untuk mengetahui kondisi suatu usaha.

Di dalam laporan keuangan terdapat laporan laba rugi yang mencerminkan keuntungan dari suatu usaha. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi jumlah laba dari suatu usaha adalah biaya, jumlah unit yang dijual serta juga harga jual produk. Ketiga faktor tersebut memiliki hubungan antara satu dengan yang lain. Hal ini dapat dilihat dari biaya yang dapat mempengaruhi harga jual produk dan juga harga jual produk yang dapat mempengaruhi jumlah laba. Maka dari itu diperlukan pendekatan yang berhubungan dengan ketiga faktor tersebut. Analisis yang dapat memperhitungkan ketiga faktor tersebut adalah analisis *cost-volume-profit*.

Menurut Horngren et al.(2015:89) menjelaskan definisi dari analisis *cost-volume-profit* :

“Cost-Volume-Profit Analysis to study the behaviour of and relationship among these elements as changes occur in the number of units sold, the selling price, the variable cost per unit, or the fixed cost of a product.”

Dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* dapat memberikan informasi mengenai perubahan total biaya, total penjualan, serta laba yang dipengaruhi oleh hubungan antara biaya, harga jual serta juga jumlah unit yang dijual. Dengan melakukan analisis *cost-volume-profit* suatu usaha dapat melakukan perencanaan laba dengan baik sehingga dapat memperoleh laba sesuai dengan target laba yang diharapkan.

Warren et al.(2014:890) menyebutkan fungsi dari analisis *cost-volume-profit* *“Cost-volume-profit analysis is useful for managerial decision making.”* Dengan bantuan analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajemen untuk membuat keputusan, terutama keputusan yang berhubungan

dengan biaya, harga jual dan jumlah unit yang dijual. Dengan dilakukannya analisis *cost-volume-profit*, dapat juga dilakukan analisis *break-even-point*.

Menurut Utari et al. (2014:263) *break-even-point* adalah "Perhitungan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian." Dengan analisis *break-even-point* akan membantu suatu usaha untuk menentukan penjualan yang dibutuhkan untuk menutupi biaya yang sudah dikeluarkan oleh usaha. Analisis *break-even-point* juga memberikan informasi mengenai jumlah unit yang harus dijual agar mencapai titik impas dimana perusahaan tidak menderita kerugian atau mengalami keuntungan. Dengan mengetahui angka penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas, maka akan membantu usaha untuk menghindari kerugian. Suatu usaha dapat melakukan berbagai kebijakan manajerial yang dibutuhkan untuk dapat meningkatkan angka penjualan serta meningkatkan efisiensi biaya usaha sehingga tujuan akhirnya adalah untuk meningkatkan laba dari suatu usaha. Dengan melakukan efisiensi diharapkan suatu usaha dapat meningkatkan kemampuannya untuk tetap bertahan pada usaha yang ada.

Penelitian sebelumnya seperti penelitian dengan topik *cost-volume-profit* oleh Fariz (2015) tentang analisis *cost-volume-profit* sebagai alat bantu evaluasi laba memberikan hasil bahwa Hotel Grasia Semarang telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik walaupun pada kenyataannya jumlah laba yang dihasilkan lebih besar dari yang direncanakan. Selain itu juga ada penelitian oleh Malombeke (2013) yang meneliti tentang analisis *break-even-point* sebagai dasar perencanaan laba memberikan hasil bahwa produk yang dijual oleh *Holland Bakery* mampu mencapai titik *break-even-point* sehingga mencapai keuntungan dan *Holland Bakery* mampu merencanakan laba dengan lebih baik.

Dengan melakukan analisis *cost-volume-profit* dan *break-even-point* diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pengelola Apotek L agar dapat melakukan tindakan untuk mencegah menurunnya angka penjualan dan juga menurunnya persentase laba. Mengingat ada kecenderungan perubahan harga dari supplier farmasi dari tahun ke tahun maka diperlukan analisis *cost-volume-profit* dan *break-even-point* agar Apotek L dapat merencanakan angka penjualan yang harus dicapai setiap tahunnya agar dapat mempertahankan persentase labanya. Selain itu juga dapat membantu pengelola Apotek L untuk melakukan efisiensi biaya seperti misalnya mengganti supplier

yang memiliki kualitas baik dan memiliki harga yang lebih kompetitif untuk apotek. Dengan melakukan analisis *cost-volume-profit* dan *break-even-point* diharapkan agar dapat menjadi solusi dari permasalahan Apotek L sehingga dapat kembali menaikkan persentase laba dari apotek L.