

ANALISIS IMPAS DAN ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA PADA CV. RESTA JAYA
KOTA BAUBAU

NAS'AH

(Dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Unidayan)

ABSTRACT

This research was carried out on CV. Resta Jaya Kota Baubau, having its address at Jalan Haji Agus Salim no. 9 Baubau. The purpose of this study is 1) to know the amount of minimum sales made by CV. Resta Jaya Baubau so as not to suffer losses, 2) To know the size of the margin of safety obtained by CV. Resta Jaya Baubau, 3) To find out the amount of sales if the CV. Resta Jaya Baubau wants a profit of Rp. 47.829.648.

The population in this study are all CV financial statements of Resta Jaya Kota Baubau from 2007-2018. Whereas the sample used is the financial statements of CV. Resta Jaya Kota Baubau in 2018. Research variables include sales, fixed costs, variable costs and profits, each of which is expressed in rupiah. Data collection is done by interview and documentation. The analysis tools used in this study are 1) Impas Analysis, 2) Margin of Safety, 3) Expense-volume-Profit Analysis.

The results of the study show CV. Resta Jaya Baubau broke even at the sales level of Rp 4.195.756.513 with a profit of zero, Margin of Safety of 4.82%, profit planned in 2019 amounting to Rp 47.829.648. If this sale is reached, sales will increase to Rp. 4,441,036,759.

Keywords: Impas Analyst, Margin of Safety, Profit-Volume Cost Analysis.

PENDAHULUAN

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya agar sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sejak dini. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan sekarang berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang.

Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual mempengaruhi volume

penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba yang akan datang.

Analisis hubungan biaya-volume-laba merupakan tehnik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

Mulyadi (2001:268), mengemukakan analisis cost volume profit memberikan informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu usaha agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Sedangkan Prastowo Dwi dan Rifka Julianti, 2008 : 175), mengatakan analisis biaya-volume-laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki.

Sedangkan analisis impas (break even analysis) merupakan tehnik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu Titik impas atau break even point adalah titik dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Dengan demikian pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan (Prastowo Dwi dan Rifka Julianti, 2008 : 176).

Mulyadi (2001:232) mengemukakan impas (break even) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Warindrani, Armila Krisna (2006:183), mengemukakan bahwa Break Even Point (BEP) adalah kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi. Dengan mengetahui break even point maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan di atas BEP untuk mendapatkan laba dan menghindari penjualan dibawah BEP.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Resta Jaya Baubau yang beralamat di Jalan Haji Agus Salim no. 9 Kota Baubau. Sedangkan yang menjadi objek penelitian adalah titik impas dan hubungan biaya, volume, laba sebagai alat perencanaan jangka pendek.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiono 2014:148). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan CV. Resta Jaya Kota Baubau dari tahun 2007-2018.

Sampel dalam penelitian ini adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono 2014:149). Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan CV. Resta Jaya Kota Baubau pada tahun 2018.

Variabel dalam penelitian ini meliputi Penjualan (Rp), Biaya tetap (Rp), Biaya variabel (Rp), dan Laba (Rp)

Pengumpulan data dilakukan dengan cara :

1. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab dengan direktur CV. Resta Jaya Kota Baubau untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.
2. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data-data terkait dengan objek penelitian meliputi jumlah penjualan, jumlah biaya tetap, jumlah biaya variabel dan jumlah laba yang diperoleh perusahaan.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini sebagaimana dikemukakan oleh Mulyadi (2001: 236-254) adalah sebagai berikut :

1. Analisis impas dinyatakan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan Penjualan}}}$$

2. *Margin of Safety* yang dinyatakan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}}$$

3. Menghitung besarnya penjualan pada tingkat laba yang diharapkan yang dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Volume Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

CV. Resta Jaya Kota Baubau merupakan salah satu perusahaan yang menjual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ukuran 220 ml. Daerah AMDK ini meliputi Kota Baubau, Kabupaten Buton, Kabupaten Buton Utara, Kabupaten Buton Tengah dan Kabupaten Buton Selatan. Dari data laporan keuangan tahun 2018 dapat diketahui besarnya penjualan sebesar Rp 4.408.567.500. Keseluruhan biaya yang dikeluarkan baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap sebesar Rp 4.366.976.502. Laba yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan AMDK sebesar Rp 41.590.998. Hasil wawancara dengan direktur perusahaan, perusahaan akan merencanakan kenaikan laba pada tahun 2019 sebesar 15% dari tahun 2018. Sehingga laba yang ingin dicapai CV. Resta Jaya pada tahun 2019 adalah $115\% \times \text{Rp } 41.590.998 = \text{Rp } 47.829.648$. Untuk lebih jelasnya laporan rugi laba CV. Resta Jaya Kota Baubau dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.
Laporan Rugi- Laba CV. Resta Jaya Kota Baubau Tahun 2018

Uraian	Jumlah (Rp)
Penjualan	4.408.567.500
Biaya Variabel	3.548.803.982
Kontribusi Margin	859.763.518
Biaya Tetap	818.172.520
Laba Bersih	41.590.998

Sumber: Data Penelitian Diolah 2018

Berdasarkan data laporan keuangan di atas dapat dihitung besarnya penjualan pada titik impas, besarnya *margin of safety* dan penjualan pada tahun 2019.

1. Perhitungan Titik Impas

$$\begin{aligned}
 \text{Impas (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{818.172.500}{1 - \frac{3.548.803.982}{4.408.567.500}} \\
 &= \frac{818.172.500}{19,50} \\
 &= \text{Rp. } 4.195.756.513
 \end{aligned}$$

CV. Resta Jaya Kota Baubau mencapai titik impas pada tingkat penjualan sebesar Rp 4.195.756.513 dengan laba sebesar nol.

2. Perhitungan *Margin of Safety*

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{Actual sale} - \text{BEP sales}}{\text{Aktual sale}} \\ &= \frac{\text{Rp } 4.408.567.500 - \text{Rp } 4.195.756.513}{\text{Rp } 4.408.567.500} \\ &= 4,82\% \end{aligned}$$

Besarnya *margin of safety* CV. Resta Jaya Kota Baubau sebesar Rp 4,82 %, menunjukkan bahwa jika penjualan perusahaan turun sebesar 4,82% maka perusahaan belum menderita kerugian.

3. Perencanaan Laba

Pimpinan perusahaan menginginkan ada kenaikan laba pada tahun 2019 menjadi Rp 47.829.648. Jika rencana laba ini tercapai maka besarnya penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Volume Penjualan} &= \frac{\text{Fixed cost} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Contribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp } 818.172.520 + \text{Rp } 47.829.648}{19,50\%} \\ &= \text{Rp } 4.441.036.759 \end{aligned}$$

Jika perusahaan menginginkan laba sebesar 47.829.648 maka penjualan meningkat menjadi Rp 4.441.036.759.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. CV. Resta Jaya Kota Baubau mencapai titik impas pada tingkat penjualan sebesar Rp 4.195.756.513 dengan laba sebesar nol,
2. *Margin of Safety* sebesar 4,82%, laba yang direncanakan pada tahun 2019 sebesar Rp 47.829.648. Jika penjualan ini tercapai maka penjualan akan meningkat menjadi Rp 4.441.036.759.

B. Saran

1. Tetap mempertahankan kualitas air dan meningkatkan kualitas layanan.
2. Memberikan diskon pada pelanggan yang melakukan pembelian minimal 25 dos.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Biaya*. Edisi 3. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Prastowo Dwi dan Fifka Yuliati. 2008. *Analisa Laporan Keuangan, Konsep dan Aplikasi*, Edisi kedua. UPPSTIM YKPN: Yogyakarta
- Sugiono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta: Bandung
- Warindrani, Armila Krisna. 2006. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu Yogyakarta