



PERTEMUAN 5

ARNI PURWANTI, SE., MM



ANALISIS COST-PROFIT-VOLUME

Ukuran yang dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor:

volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya.

- Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki.
- Harga jual mempengaruhi volume penjualan
- Volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi
- Volume produksi mempengaruhi biaya.

Hubungan antara biaya, volume, dan laba sangat penting dalam perencanaan jangka pendek yang diperlukan oleh manajemen untuk menilai berbagai kemungkinan yang berakibat laba akan datang.

Analisis CPV merupakan teknik perencanaan laba jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Manajemen dapat memperoleh berbagai parameter (gambaran sesuatu dalam bentuk angka) berikut ini :

1. Impas (Break-even)
2. Margin of Safety (MOS)
3. Shut - Down Point
4. Degree of Operating Leverage
5. Laba Kontribusi Per unit.

Impas (BEP)

adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain pendapatan sama dengan biaya.

Rumus BEP :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{F_c}{P - V_c}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{F_c}{1 - \frac{V_c}{p}}$$

P = harga jual perunit

VC = Biaya var perunit

FC= Biaya tetap

Tujuan Mencari Titik Impas :

- Mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan = biaya
- Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan
- Mengawasi kebijakan penentuan harga
- Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat / jauh dari titik impas

ANALISIS BEP MULTIPRODUK

Analisis CPV tidak hanya bermanfaat bagi manajemen yang perusahaannya menjual satu jenis produk tetapi juga bermanfaat pada perusahaan yang menjual beberapa jenis produk.

Komposisi Penjualan adalah kombinasi relatif berbagai jenis produk terhadap total pendapatan penjualan dalam suatu perusahaan. Manajemen harus berusaha agar mencapai kombinasi atau komposisi yang dapat menghasilkan jumlah laba yang paling besar.

Jumlah laba yang paling besar dicapai jika komposisi penjualan berbagai produk sebagian besar terdiri atas produk yang mempunyai laba kontribusi yg tinggi.

Perubahan komposisi penjualan dari jenis produk yang mempunyai laba kontribusi rendah ke produk yg mempunyai laba kontribusi yg tinggi mengakibatkan total laba bertambah. Sebaliknya perubahan komposisi penjualan dr jenis produk yang mempunyai laba kontribusi tinggi ke jenis produk yang mempunyai laba kontribusi rendah mengakibatkan total laba berkurang.

b. Margin of Safety (MOS)

Menyatakan berapa banyak penjualan boleh turun dari suatu angka penjualan yang diharapkan supaya perusahaan tidak menderita.

* Rumus MOS (rupiah)

$$\text{MOS} = \text{Budget Sales} - \text{Break even sales}$$

* Rumus MOS Ratio

$$\text{MOS Ratio} = \frac{\text{Budget sales} - \text{Break even sales}}{\text{Budget sales}} \times 100\%$$

c. Titik penutupan usaha (Shut - Down Point)

Suatu usaha harus dihentikan apabila pendapatan yang diperoleh tidak dapat menutup biaya tetap tunai (Cash cost atau out of pocket costs)

Contoh biaya tunai : gaji pengawas pabrik dan biaya pemeliharaan

* Rumus :

Titik penutupan usaha dalam satuan produk

$$\text{Titik penutupan usaha : } \frac{\text{Biaya tetap tunai}}{\text{Pendapatan penjualan - Biaya variabel}}$$

d. Degree of Operating Leverage (DOL)

Memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

* Rumus :

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

e. Laba Kontribusi per unit

Merupakan selisih harga jual dengan biaya variabel per unit untuk suatu produk. Merupakan andil atau kemmpuan suatu produk dalam menutup biaya tetap perusahaan.

Contoh soal

PT. "BUGAR" memproduksi dan menjual perlengkapan olah raga. Perusahaan tersebut mempunyai kapasitas normal penjualan sebanyak 460.000 unit data biaya dan penjualan yang diramalkan akan terjadi dalam tahun 2015 adalah sebagai berikut :

- a. Harga jual perunit Rp 20,-
- b. Harga pokok penjualan jumlah totalnya Rp 5.820.000,-
- a. Biaya pemasaran dan administrasi jumlah totalnya Rp 2.480.000,-

Didalam harga pokok penjualan terdapat biaya overhead pabrik tetap sebesar Rp 1.680.000,-. Didalam biaya pemasaran dan administrasi terdapat biaya komisi penjualan yang dibayarkan kepada salesman sebesar 15% dari total penjualan.

Diminta :

1. Hitunglah titik impas dalam rupiah dan unit
2. Bila produk terjual sebanyak 450.000 unit, berapakah laba yang diperoleh perusahaan
3. Hitunglah titik impas dalam rupiah dan unit Biaya komisi penjualan naik menjadi 20% dari penjualan

Penyelesaian :

Harga pokok penjualan	Rp 5.820.000
BOP tetap	1.680.000

Harga Pokok Penjualan Variabel	Rp 4.140.000
--------------------------------	--------------

$$\text{HPP per unit} = \frac{\text{Rp. 4.140.000}}{460.000} = \text{Rp 9,-}$$

Biaya pemasaran dan administrasi	Rp 2.480.000
----------------------------------	--------------

Biaya pemasaran dan administrasi variabel (biaya komisi) = 15% x Rp 9.200.000	1.380.000

Biaya pemasaran dan administrasi tetap	Rp 1.100.000
--	--------------

$$\text{Biaya pemasaran dan administrasi perunit} = \frac{1.380.000}{460.000} = \text{Rp 3,-}$$

$$\begin{aligned}
 1. \text{ Titik Impas (unit)} &= \frac{\text{FC}}{P - \text{VC}} \\
 &= \frac{2.780.000}{20 - 12} = 347.500 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Impas (Rp.)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC} / P} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 2.780.000}{1 - 12/20} = \text{Rp. } 6.950.000, -
 \end{aligned}$$

2. Laba perusahaan = Produk yang terjual 450.000 unit

Penjualan

(450.000 x Rp. 20)

Rp. 9.000.000,-

HPP variabel

(450.000 x Rp. 9)

Rp. 4.050.000,-

Biaya pemasaran & Adm.

(450.000 x Rp. 3)

Rp. 1.350.000,-

Rp. 5.400.000,-

Rp. 3.600.000,-

Biaya tetap:

BOP

Rp. 1.680.000,-

Pemasaran

Rp. 1.100.000,-

Rp. 2.780.000,-

Laba bersih

Rp. 820.000,-

3. Biaya komisi penjualan naik menjadi 20% dari penjualan:

Biaya komisi perunit = 20% x Rp. 20,- = Rp. 4,-

Harga jual perunit Rp. 20,-

Biaya produksi variabel perunit Rp. 9,-

Biaya tetap Rp. 2.780.000,-

$$\text{Titik impas (unit)} = \frac{\text{Rp. 2.780.000,-}}{\text{Rp. 20,-} - \text{Rp. 13,-}} = 397.143 \text{ unit}$$

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{Rp. 2.780.000,-}}{1 - \text{Rp. 13} / \text{Rp. 20}} = \text{Rp. 7.942.657,14}$$