

**PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DALAM USAHA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT TRAKINDO UTAMA**



Skripsi Oleh:
Muhammad Aldi Rukmana
01053130044
Akuntansi

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA
2012**

332. 014 207

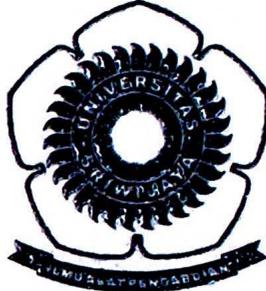
Ang Muh

P
2012

R. 2757/22218

C. 122090

**PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DALAM USAHA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT TRAKINDO UTAMA**



Skripsi Oleh:

Muhammad Aldi Rukmana

01053130044

Akuntansi

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA**

2012

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT TRAKINDO UTAMA

NAMA : MUHAMMAD ALDI RUKMANA
NIM : 01053130044
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : AKUNTANSI
MATA KULIAH : AKUNTANSI MANAJEMEN

telah disetujui untuk keperluan ujian komprehensif

PEMBIMBING SKRIPSI

TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

Tanggal 26/7-12 Ketua

: 
Drs. H. Harun Delamat, M.Si, Ak
NIP. 195501131990031002

Tanggal 25/7-12 Anggota

: 
Drs. Burhanuddin, M.Acc, Ak
NIP. 195808281988101001

TANDA PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF
PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DALAM USAHA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT TRAKINDO UTAMA

Disusun Oleh :

NAMA : MUHAMMAD ALDI RUKMANA
NIM : 01053130044
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : AKUNTANSI
MATA KULIAH : AKUNTANSI MANAJEMEN

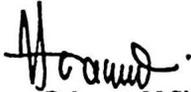
Telah diuji di depan panitia ujian komprehensif pada tanggal 10 Juli 2012 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Palembang, 10 Juli 2012

Ketua,

Anggota,

Anggota,



Drs. H. Harun Delamat, M.Si, Ak
NIP 19550113199003 1 002



Drs. Burhanuddin, M.Acc, Ak
NIP 19580828 198810 1 001



Aryanto, SE, MT, Ak
NIP 197408142001121003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi



Ahmad Subeki, SE, MM, Ak
NIP 19650816199512 1 001

MOTTO

"Life is plan.....fail to plan as much as plan to fail"

"Lebih baik terakhir daripada tidak sama sekali" - *Muhammad Aldi Rukmana*

Kupersembahkan untuk:

- # ALLAH SWT**
- # KEDUA ORANG TUAKU**
- # KAKAK DAN ADIKKU**
- # SAHABAT-SAHABATKU**
- # ALMAMATERKU**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas izin-Nya jualah penulisan skripsi ini dapat diselesaikan sebagaimana mestinya.

Penulisan skripsi ini mengambil judul “**Perencanaan Laba dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Trakindo Utama**”. Penulisan skripsi ini dibagi dalam lima bab, terdiri dari Bab I Pendahuluan, Bab II Landasan Teori, Bab III Gambaran Umum Perusahaan, Bab IV Analisa dan Pembahasan dan Bab V Kesimpulan Dan Saran

Data yang digunakan yakni data sekunder. Data sekunder yang diperoleh adalah data proyeksi penjualan untuk tahun 2012, proyeksi biaya produksi tahun 2012 dan proyeksi biaya tetap tahun 2012

Hasil penelitian menunjukkan dengan penggunaan analisis *Cost-Volume-Profit*, akan membantu sistem informasi yang digunakan perusahaan untuk menyajikan informasi yang lebih efisien, efektif, dan ekonomis yang dibutuhkan oleh pihak manajemen.

Penulis berharap kiranya skripsi ini dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan dalam mengoptimalkan perencanaan laba, sehingga dapat mendukung tercapainya target perusahaan.

Penulis,
Muhammad Aldi Rukmana

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan ridho yang dikaruniakan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Perencanaan Laba dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Trakindo Utama”** sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan dukungan baik moril maupun material dalam penulisan skripsi ini, antara lain :

1. Prof. Dr. Hj. Badia Perizade, MBA. Sebagai Rektor Universitas Sriwijaya
2. Dr. H. Syamsurizal A.K. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
3. Ahmad Subeki SE, MM, Ak Sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya dan
4. Drs. H. Harun Delamat, M.Si, Ak sebagai ketua pembimbing skripsi.
5. Drs. Burhanuddin, M.Acc, Ak sebagai anggota pembimbing skripsi
6. Mukhtaruddin, SE, M.Si, Ak Sebagai Sekretaris Jurusan Akuntansi dan sebagai Dosen Pembimbing Akademik
7. Drs. Noviar Marzuki, M.Acc, Ak yang telah memberikan inspirasi penulis selama kuliah
8. Aspahani SE, MM, Ak yang telah memberikan inspirasi penulis selama kuliah.

9. Karyawan PT Trakindo Utama Lampung yang telah membantu dalam penulisan ini.
10. Semua Ibu dan Bapak dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
11. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah memberikan kasih sayang kepada penulis yang takkan pernah tergantikan.
12. Semua staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
13. Semua teman-teman Ikatan Akuntan Indonesia Wil. Sumatera Selatan yang terus memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
14. Semua sahabat seperjuangan (Ridwan, Dayat, Arif, Sanji Reza, Firson, Sona) semoga persahabatan kita takkan pernah berakhir.
15. Semua anak-anak Ak 05 terima kasih atas persahabatannya.
16. Teman-temanku di SMAN 15 Palembang

Penulis



DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF	iii
MOTTO	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR BAHAN GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
SURAT PERNYATAAN ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI / TIDAK PLAGIAT	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4 Kajian Pustaka	6
1.5 Metodologi Penelitian	11
1.5.1 Metode Penelitian	11
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	11
1.6 Sistematika Penulisan	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Analisis Cost-Volume-Profit	13
2.2 Break-Even Point - Contribution Margin dan Equation Technique	16
2.2.1 Contribution Margin Technique	17
2.2.2 Equation Technique	18
2.2.3 Hubungan antara Contribution Margin Technique dan Equation Technique	19
2.2.4 Perubahan pada Fixed Cost dan Contribution Margin per Unit	20
2.3 Break-Even Point - Graphical Technique	21
2.4 Asumsi-Asumsi dalam Analisis Cost-Volume-Profit	23
2.5 Target Net Profit dan Incremental Approach	25
2.6 Analisis Profit Planning	29
2.7 Penggunaan Analisis Cost-Volume-Profit	30
2.8 Manfaat Tambahan dari Analisis Cost-Volume-Profit	31
2.8.1 Struktur Biaya Terbaik	31
2.8.2 Operating Leverage	33
2.8.3 Contribution Margin dan Gross Margin	33
2.9 Perbandingan dalam Penggunaan Variable Costing Method dan Absorption Costing Method	34
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	

3.1 Sejarah Pendirian dan Latar Belakang Perusahaan	42
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	45
3.3 Strategi Jangka Panjang Perusahaan.....	46
3.3.1 Pengembangan Sumber Daya Manusia.....	46
3.3.2 Komitmen Kepada 6Sigma.....	48
3.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	50
3.5 Data Proyeksi Penjualan dan Biaya Produksi	50
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Perencanaan dengan Metode Konvensional.....	54
4.2 Perencanaan Laba dengan Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	61
4.3 Perbandingan antara Metode Konvensional dan Analisis <i>Cost Volume-Profit</i>	68
4.4 Analisis Break Even Point dalam Penentuan Penjualan Minimum.....	69
4.5 Penerapan Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume-Profit	74
4.5.1 Perencanaan Keuntungan	74
4.5.2 Penetapan Harga Jual Produk dan Pengendalian Biaya	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	82
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	85

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
2.1 Hubungan antara Variable Costing dan Absorption Costing.....	41
3.1 Proyeksi Penjualan Tahun Anggaran 2012.....	51
3.2 Proyeksi Biaya Produksi Tahun Anggaran 2012.....	52
3.3 Proyeksi Biaya Tetap Tahun Anggaran 2012.....	52
4.1. Perencanaan Penjualan Tahun Anggaran 2012.....	58
4.2. Perencanaan Harga Jual/Unit.....	58
4.3. Proyeksi Biaya Produksi Tahun Anggaran 2012.....	59
4.4. Profitabilitas Perusahaan dengan Metode Konvensional.....	60
4.5. Proyeksi Total Biaya.....	60
4.6. Perencanaan Penjualan Tahun Anggaran 2012.....	63
4.7. Perencanaan Harga Jual/Unit.....	64
4.8. Proyeksi Biaya Produksi Tahun Anggaran 2006.....	64
4.9. Proyeksi Variable Cost.....	65
4.10. Proyeksi Variable Manufacturing Cost.....	66
4.11. Proyeksi Division Overhead Cost.....	66
4.12. Proyeksi Factory Overhead Cost.....	67
4.13. BEP per produk.....	71
4.14. Proyeksi Penjualan dan BEP.....	72
4.15. Proyeksi Pendapatan pada BEP.....	73
4.16. Target Penjualan dengan Laba 10%.....	78
4.17. Rekonstruksi Laba/Rugi.....	79

DAFTAR BAHAN GAMBAR

Bahan Gambar	Hal
2.1 Grafik Cost-Volume-Profit	21
2.2 Diagram Aliran Biaya Metode Absorption Costing	36
2.3 Diagram Aliran Biaya Metode Variable Costing.....	38
4.1 Grafik Analisis Cost-Volume-Profit.....	74

ABSTRAK

PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT TRAKINDO UTAMA

Oleh :
Muhammad Aldi Rukmana

Perusahaan akan selalu dituntut untuk menekan harga pokok produksi agar harga jual selalu rendah. Akibatnya perusahaan perlu melakukan perencanaan laba, agar dilakukan penetapan biaya produksi dan harga jual untuk memperoleh laba seoptimal mungkin. Kemudian pihak manajemen juga perlu melakukan aktivitas pengendalian agar perencanaan (anggaran) dapat tercapai. Namun kenyataannya terdapat problem utama yang dihadapi perusahaan, yaitu bahwa selama ini anggaran yang dibuat memiliki margin laba yang kecil. Hal ini mendorong pihak manajemen untuk selalu melakukan perbaikan, misalnya dengan cara melakukan sebuah perencanaan laba secara tepat, mengalokasikan biaya secara tepat, memperbaiki kelemahan yang ada dalam perusahaan, memperluas pasar, dan sebagainya.

Metode penelitian yang akan digunakan adalah metode deskriptif, Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari PT Trakindo Utama Lampung yakni data proyeksi untuk produksi, biaya tetap dan penjualan pada tahun 2012. Analisis yang digunakan adalah analisis *break-even*, analisis *Cost-Volume Profit*.

Hasil penelitian ini adalah perencanaan laba mutlak dilakukan oleh perusahaan sebagai bagian satu sistem informasi. Di mana dengan penggunaan analisis *Cost-Volume Profit*, akan membantu sistem informasi yang digunakan perusahaan untuk menyajikan informasi yang lebih efisien, efektif, dan ekonomis yang dibutuhkan oleh pihak manajemen. Dengan kata lain penggunaan analisis ini sangat membantu perusahaan dalam menyiapkan rencana/proyeksi produksi dan penjualannya untuk periode mendatang, sekaligus membantu perusahaan untuk menetapkan target pencapaian/peningkatan perolehan labanya untuk periode tertentu berikutnya. Walaupun demikian, analisis CVP justru lebih tepat digunakan untuk melakukan evaluasi, dibandingkan dengan bila digunakan untuk melakukan perencanaan.

Kata Kunci : *break-even, cost-volume profit*



SURAT PERNYATAAN ABSTRAK

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa

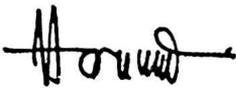
Nama : Muhammad Aldi Rukmana
NIM : 01053130044
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : Perencanaan Laba Perusahaan dalam Usaha
Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Trakindo
Utama

telah kami periksa cara penulisan, *grammar*, maupun susunan *tenses*-nya dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Inderalaya, 16 Juli 2012

PEMBIMBING SKRIPSI

Ketua,



Drs. H. Harun Delamat, M.Si, Ak.

NIP. 195501131990031002

Anggota,



Drs. Burhanuddin, M.Acc., Ak.

NIP. 195808281988101001

ABSTRACT

COMPANY PROFIT PLANNING IN THE EFFORT TO INCREASE SALES VOLUME AT PT TRAKINDO UTAMA

Compiled by:
Muhammad Aldi Rukmana

The Company will always be required to reduce the cost of production in order to maintaining low price. Therefore, companies must necessarily plan their profit, in which made the determination of production cost and selling price to gain profit as optimal as possible. The management will also necessary to perform control activity in order to be able to achieve budget that has been planned. but the fact there is a major problem facing the company, which is that the current budget generate a small profit margin. This encourages the management to make improvements continuously, for example by carrying out a profit planning appropriately, properly allocate costs, improve weaknesses that exist within the company, expanding market share, and so forth.

Research methods that will be used is descriptive method, The data used in this study is the secondary data obtained from the PT Trakindo Utama taken from the projection data for the production and sales in 2012. analysis that been used is the break-even analysis and Cost-Volume Profit analysis.

The results of this study is profit planning is necessary to be conducted by the company as part of an information system. In which the use of cost-analysis Volume Profit, will help companies use information systems to present information that is more efficient, effective, and economical required by management. In other words the use of this analysis is helpful companies in preparing plans / projections for production and sales future periods, as well as helping companies to set targets achievement / acquisition increased earnings for the next period. However, it is more appropriate CVP analysis is used to perform evaluation, compared to when used for planning.

Keywords: break-even, cost-volume profit

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI / TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Aldi Rukmana

NIM : 01053130044

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul: **“Perencanaan Laba Perusahaan dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Trakindo Utama”**.

Pembimbing:

Ketua : Drs. H. Harun Delamat, M.Si, Ak.

Anggota : Drs. Burhanuddin, M.Acc., Ak.

Tanggal diuji : 10 Juli 2012

adalah benar hasil karya saya di bawah bimbingan tim pembimbing.

Isi skripsi ini tidak ada hasil karya orang lain yang saya salin keseluruhan atau sebagian tanpa menyebutkan sumber aslinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila di kemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan, termasuk pembatalan gelar kesarjanaan saya.

Inderalaya, 11 Juli 2012

Yang memberi pernyataan,


METERAI
PEMPEL
98758ABE060404018
ENAM RIBU RUPIAH
6000

Muhammad Aldi Rukmana

NIM : 01053130044

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Terminologi sebuah sistem informasi akuntansi (*accounting information system*) digunakan untuk menegaskan bahwa sistem informasi akuntansi sering digunakan menjadi sumber utama informasi pada sebuah perusahaan. Padahal dalam kenyataannya ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi bukanlah satu-satunya sumber informasi yang digunakan dalam perusahaan. Untuk beberapa tujuan tertentu, sebuah informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem informasi akuntansi adalah tidak selalu memiliki kegunaan yang signifikan.

Menurut Horngren et al. (2006) bahwa secara umum tujuan dari sebuah sistem informasi akuntansi, dalam tulisan ini disebut sebagai sistem informasi akuntansi biaya (*cost accounting information system*). Tujuannya adalah untuk menyajikan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan, baik pihak internal maupun pihak eksternal.

Menurut Horngren et al. (2006), informasi keuangan yang disajikan dapat dibagi dalam empat kategori yaitu :

1. Laporan keuangan untuk pihak internal perusahaan (*planning and controlling activities or processes*) yaitu pihak manajemen, yang akan digunakan untuk melakukan pengambilan keputusan. Pengambilan ini bisa berkaitan dengan aktivitas perencanaan, pengendalian, maupun aktivitas



produksi dalam perusahaan itu sendiri, di mana aktivitas-aktivitas tersebut merupakan aktivitas rutin perusahaan.

2. Laporan keuangan dan untuk pihak internal perusahaan (*short term strategic decisions*) yaitu pihak manajemen, yang akan digunakan untuk melakukan pengambilan keputusan jangka pendek.
3. Laporan keuangan dan untuk pihak internal perusahaan (*long term strategic decisions*) yaitu pihak manajemen, yang akan digunakan untuk melakukan pengambilan keputusan jangka panjang. Selain itu juga, laporan digunakan untuk pengambilan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas non rutin. Aktivitas ini yang berkaitan dengan investasi, menetapkan harga produk, memilih produk yang dijadikan andalan, dan memformulasikan kebijakan perusahaan secara keseluruhan.
4. Laporan keuangan untuk pihak eksternal perusahaan (*external financial statements*) antara lain kreditor, investor, dan pemerintah, yang akan dijadikan sebagai pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan ini bisa yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan tersebut.

Hubungan antara akuntansi manajemen (*management accounting*) dengan sistem informasi akuntansi bahwa kedua sistem ini digunakan dan dikembangkan oleh pihak internal perusahaan untuk kepentingan pihak internal. Dengan kata lain, sistem informasi manajemen (*management information system*) merupakan sebuah proses untuk mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menganalisis, mempersiapkan, menginterpretasikan, dan mengkomunikasikan informasi.

Informasi ini nantinya sangat dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam rangka pengambilan keputusan untuk melakukan aktivitas operasional perusahaan demi mencapai tujuan organisasi.

Hubungan antara akuntansi keuangan (*financial accounting*) dengan sistem informasi akuntansi adalah keduanya digunakan dan dikembangkan oleh pihak internal perusahaan untuk kepentingan pihak eksternal. Kepentingan tersebut dalam rangka pengambilan keputusan yang berkaitan pengembangan perusahaan. Dalam tulisan ini hanya akan dibahas tiga fungsi teratas yang berkaitan dengan penggunaan informasi keuangan oleh pihak internal perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Proses manajemen (*management processing*) itu sendiri adalah serangkaian aktivitas dalam suatu siklus perencanaan dan pengendalian, sedangkan pengambilan keputusan adalah intisari dari proses manajemen tersebut (Horngren et al., 2006).

PT Trakindo Utama adalah perusahaan *authorized dealer* (penyalur resmi) di Indonesia untuk produk *caterpillar* (traktor/alat berat), *manufacturer* terbesar di dunia untuk *mining* (pertambangan), *forestry* (kehutanan). Selain itu juga tersedia alat berat untuk *agriculture and construction equipment* (pertanian dan peralatan konstruksi), *diesel and natural gas engines* (mesin disel dan gas alam), dan *industrial engines and generator sets* (generator dan mesin industri). Perusahaan dituntut untuk selalu menekan harga pokok produksi sehingga harga jual produk selalu rendah. Akibatnya adalah bahwa perusahaan perlu melakukan perencanaan laba, yang bertujuan agar dilakukan suatu penetapan biaya produksi dan harga jual

terhadap produk sehingga akhirnya akan diperoleh *profit* seoptimal mungkin. Setelah itu pihak manajemen akan melakukan sebuah perencanaan dan aktivitas pengendalian (*controlling planning and activity*) agar perencanaan (*anggaran*) yang telah ditetapkan semula/di awal dapat tercapai.

Kenyataannya terdapat problem utama yang dihadapi oleh perusahaan, yaitu bahwa selama ini anggaran yang telah dibuat oleh perusahaan memiliki margin laba yang terlalu kecil. Harga jual produk yang ditetapkan oleh perusahaan, ternyata hanya berselisih sedikit dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Hal ini dapat saja disebabkan oleh faktor-faktor seperti volume produksi yang terlalu kecil, harga jual yang terlalu rendah, atau biaya yang dikeluarkan terlalu besar akibat pengalokasian biaya yang tidak tepat terhadap produk.

Dapat disimpulkan bahwa adanya konsep pengenalan secara menyeluruh terhadap perusahaan, akan memberikan kontribusi yang sangat penting terhadap konsep dasar akuntansi manajemen dalam perusahaan itu sendiri. Hal itu akan mendorong pihak manajemen untuk selalu melakukan perbaikan, misalnya dengan cara melakukan sebuah perencanaan laba secara tepat, mengalokasikan biaya ke dalam produk secara tepat. Selain itu juga dalam upaya memperbaiki kelemahan yang terdapat pada salah satu atau beberapa divisi dalam perusahaan, memperluas *market share*, dan sebagainya. Bagaimana pihak pada level top manajemen dapat memahami dan mencapai seluruh target dengan menggunakan data dan informasi yang tepat adalah kunci dari sebuah kesuksesan.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Perencanaan Laba Perusahaan Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Trakindo Utama.** Diharapkan bahwa perusahaan akan lebih mudah dan tepat dalam mengambil keputusan strategis baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang, di mana perusahaan di sini adalah memproduksi dan menjual produk lebih dari satu jenis.

1.2 Rumusan Masalah

Seperti yang telah diuraikan dalam latar belakang di atas, maka penelitian ini membuat suatu rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana metode perencanaan laba perusahaan pada saat ini?
2. Berapa penjualan minimal barang atau jasa yang dapat digambarkan melalui *break-even point* baik dalam nominal mata uang maupun dalam jumlah unit yang diproduksi?
3. Seberapa baik penerapan CVP bila dihubungkan dengan situasi yang terjadi pada periode berjalan seperti perencanaan keuntungan, penetapan harga produk, dan pengendalian biaya yang dapat diperoleh?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba perusahaan dengan menggunakan *Cost-Volume-Profit Analysis*.

Manfaat dari penelitian (penulisan skripsi) ini adalah :

1. Bagi penulis :

Sebagai penerapan teori yang telah diperoleh pada bangku kuliah selama masa studi di Universitas Sriwijaya.

2. Bagi perusahaan :

Agar dapat membuat sebuah perencanaan (anggaran) secara lebih efektif, efisien, dan ekonomis.

3. Bagi khalayak umum/civitas akademika :

Untuk menambah khazanah dunia ilmu pengetahuan dan sebagai studi komparatif bagi peneliti yang mendalami masalah ini.

1.4 Kajian Pustaka

Pengertian analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) menurut Atkinson yaitu : “teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan, dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam rangka pengambilan keputusan” (Atkinson, 2007). Analisis ini menitikberatkan bahwa terdapat pengaruh dari perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual terhadap laba yang diperoleh perusahaan.

Sementara itu menurut Horngren et al. (2006), analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui *effect* dari *output volume* terhadap *revenue (sales)*, *expenses (costs)*, dan *net income (net profit)*. Analisis ini biasanya dilakukan oleh pihak manajemen dari *profit-oriented organization*. Akan tetapi pihak manajemen dari *nonprofit-oriented organization* juga dapat memperoleh *benefit* bila melakukan analisis CVP. Hal ini dimungkinkan terjadi

karena tidak ada organisasi yang tidak terbatas *resources*-nya. Sehingga dengan melakukan analisis CVP, maka pihak manajemen, baik *profit-oriented organization* maupun *nonprofit-oriented organization*, dapat mengetahui bagaimana *costs* berfluktuasi (mengalami perubahan jumlah), sehingga pada akhirnya akan dapat dipahami bagaimana cara untuk mengontrol *costs* itu sendiri

Dalam analisis CVP, *Cost* digolongkan menjadi *fixed cost*, *variable cost*, dan *semivariable cost*. *Fixed cost* merupakan elemen biaya yang jumlah totalnya tidak mengalami perubahan, meskipun terjadi perubahan pada volume aktivitas (produksi maupun penjualan). Dalam kisaran volume aktivitas tertentu, biaya ini jumlahnya akan selalu tetap walaupun terjadi perubahan pada volume aktivitas, dengan catatan perubahan aktivitas yang terjadi adalah tidak signifikan. Perubahan yang terjadi pada *fixed cost* per satuan adalah berbanding terbalik dengan perubahan yang terjadi pada volume aktivitas. Artinya adalah bila volume aktivitas mengalami peningkatan, maka *fixed cost* per satuan justru akan menurun, demikian pula sebaliknya.

Variable cost merupakan elemen biaya yang jumlah totalnya akan mengalami perubahan yang berbanding lurus dengan perubahan yang terjadi pada volume aktivitas. Semakin tinggi volume aktivitas yang dilakukan, maka akan semakin tinggi pula *total variable cost* yang terjadi, begitu juga sebaliknya. Perubahan *variable cost* per unit tidak dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi pada volume aktivitas, sehingga *variable cost* per unit adalah konstan.

Semivariable cost merupakan elemen biaya yang jumlah totalnya akan mengalami perubahan yang besarnya sesuai dengan perubahan yang terjadi pada

volume aktivitas. Akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding dengan perubahan yang terjadi pada volume aktivitas, di mana perubahan yang terjadi pada *semivariable cost* per unit berbanding terbalik dengan perubahan yang terjadi pada volume aktivitas. Artinya adalah bila volume aktivitas mengalami peningkatan, maka *semivariable cost* per unit justru akan mengalami penurunan, demikian pula sebaliknya. Dalam analisis *Cost-Volume-Profit*, biaya harus dapat diklasifikasikan secara tepat ke dalam *fixed cost* dan *variable cost*, sehingga *semivariable cost* juga harus dipisahkan secara tepat menjadi *fixed cost* atau *variable cost*.

Pengertian *Volume* dalam analisis *Cost-Volume-Profit* adalah volume penjualan yang diperkirakan akan terjadi pada sebuah periode akuntansi. Sedangkan yang dimaksud dengan *Profit* dalam analisis *Cost-Volume-Profit* adalah selisih penjualan yang terjadi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan pada sebuah periode akuntansi.

Analisis yang akan digunakan adalah :

a. Analisis *break-even*

Analisis *break-even* adalah sebuah tingkatan operasional di mana penerimaan (revenues) sama dengan pengeluaran (costs), sehingga pendapatan bersih akan menjadi sama dengan nol (Reeve & Warren, 2006).

Dengan kata lain *Break Even Point* merupakan sebuah titik di mana perusahaan berada dalam kondisi tidak rugi dan tidak untung.

b. *Cost-Volume-Profit Analysis*

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui *effect* dari *output volume* terhadap *revenue (sales)*, *expenses (costs)*, dan *net income (net profit)*. Analisis ini memudahkan perusahaan untuk mengetahui produk yang lebih memiliki nilai jual ketika perusahaan memasarkan beberapa jenis produk ke pasar.

c. *Profit Planning Analysis* (Profit Target)

Analisis *profit planning* adalah suatu analisis untuk mengetahui berapa jumlah unit yang harus diproduksi (dijual) atau jumlah nominal uang yang harus diperoleh untuk mendapatkan tingkat keuntungan yang disyaratkan.

Menurut Atkinson (2007), terdapat asumsi-asumsi yang digunakan dalam analisis *Cost-Volume-Profit* yang antara lain adalah sebagai berikut :

1. Harga jual produk per unit (satuan) yang dianggarkan adalah konstan pada berbagai tingkatan volume penjualan dalam periode yang bersangkutan. Apabila anggapan ini tidak terpenuhi, maka penghasilan (pendapatan) tidak akan dapat digambarkan sebagai sebuah garis lurus.
2. Seluruh biaya yang dianggarkan dapat dikelompokkan ke dalam elemen *fixed cost* dan *variable cost*, yang terkait tingkat variabilitas terhadap produk yang diproduksi dan dijual, bukan terhadap bentuk aktivitas lain. Total biaya variabel sangat tergantung secara langsung dengan perubahan level/volume aktivitas. Sementara itu total biaya tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan level/volume aktivitas.

3. Harga dari biaya atau *input* (misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung) yang dianggarkan konstan diberbagai tingkatan kegiatan, sehingga biaya akan dapat digambarkan sebagai sebuah garis lurus. Apabila perusahaan menjual beberapa macam produk, maka komposisi produk yang dianggarkan diberbagai tingkatan penjualan tidak berubah (*sales mix* adalah konstan). Hal ini dikarenakan adanya perubahan pada komposisi produk akan mempengaruhi persentase batas kontribusi. *Sales mix* adalah proporsi atau kombinasi relatif dari jumlah produk yang dijual. Perilaku dari *revenue* (pendapatan) dan *expense* (biaya) dapat digambarkan (diidentifikasi) secara akurat dan linier di atas *relevant range* (jarak yang relevan). Perbedaan mendasar antara *accountant's break-even chart* (grafik *break-even* akuntansi) dengan *economist's break-even chart* (grafik *break-even* ekonomi) adalah : (1) *accountant's sales line* (garis penjualan akuntansi) digambarkan dengan asumsi bahwa harga jual tidak dipengaruhi oleh perubahan level/volume aktivitas produksi atau penjualan. Disamping itu *economist's sales line* (garis penjualan ekonomi) digambarkan dengan asumsi bahwa pengurangan harga jual secara normal akan diasosiasikan dengan peningkatan pada volume penjualan; dan (2) dalam *accountant's break-even chart* diasumsikan bahwa biaya variabel per unit konstan, sementara itu dalam *economist's break-even chart*
4. Perbedaan dalam *inventory level* (jumlah persediaan) pada saat *beginning* (persediaan awal) dan pada saat *the end* (persediaan akhir) pada sebuah periode akuntansi perusahaan adalah tidak signifikan.

Jika asumsi-asumsi tersebut di atas tidak dapat dipenuhi karena adanya faktor-faktor yang mengalami perubahan bila dibandingkan dengan prediksi semula. Jadinya, ketika melakukan analisis CVP perlu dilakukan sebuah penyesuaian untuk mengakomodir perubahan-perubahan tersebut.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang akan digunakan adalah metode deskriptif, yaitu metode yang bertujuan untuk membuat suatu gambaran dari sebuah situasi atau keadaan yang telah diamati secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai faktor-faktor serta hubungan antara variabel dari situasi atau keadaan tersebut.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari PT Trakindo Utama Lampung yakni data proyeksi untuk produksi dan penjualan pada tahun 2012. Adapun variabel-variabel yang digunakan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya overhead divisi, dan biaya overhead perusahaan.



1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dari skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA & TINJAUAN OBYEK PENELITIAN

Berisi landasan teori yang digunakan untuk membahas masalah yang diangkat dalam penelitian ini, yakni teori yang berkaitan dengan penelitian ini.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menguraikan metode penelitian yang digunakan, yang mencakup pembahasan mengenai informasi tentang perusahaan, serta ruang lingkup dan batasan penelitian.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Menjelaskan tentang analisis data serta pembahasan hasilnya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan sebagai hasil dari analisis dan pembahasan data pada bab-bab sebelumnya sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditentukan pada Bab I; serta saran berdasarkan kesimpulan tersebut kepada pihak manajemen (intern perusahaan), pihak-pihak yang berhubungan dengan perusahaan, dan untuk penelitian-penelitian berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson A. Anthony, Kaplan S. Robert, Matsumura Mae Ella, Young Mark S. *Management Accounting*. New Jersey: Pearson, 2007.
- Hansen R. Don, Mowen M. Maryanne, Guan Liming. *Cost Management: Accounting and Control, Fifth Edition*, South Western College, 2009
- Horngren T. Charles, Datar M. Srikant, Rajan V. Madhav. *Cost Accounting*. New Jersey: Pearson, 2009.
- Horngren T. Charles & Sundem L. Garry. *Introduction To Management Accounting*. Washington: Mc.Graw Hill International Book Company, 2006.
- Raiborn A. Cecily & Kinney R. Michael. *Cost Accounting: Foundation and Evolution*, South Western College, 2009
- Reeve M. James & Warren S. Carl. *Managerial Accounting, 10th edition*. Mason, Ohio: South Western Cengage Learning, 2009
- VanDerbeck J. Edward. *Principles of Cost Accounting*, South Western College, 2008
- Vence E. David. *Financial Analysis and Decision Making*. Washington: Mc.Graw Hill International Book Company, 2003.