

**ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA YANG DIHARAPKAN PADA  
PT. SUTRA BENTA PERKASA PEKANBARU**

**Oleh: Wulan Fauzana**

Email : fauzanawulan@gmail.com

**Pembimbing : Mariaty Ibrahim**

Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Ilmu Administrasi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau Pekanbaru  
Kampus Bina Widya Km. 12,5 Simpang Baru, Pekanbaru 28293

**ABSTRACT**

*Cost Volume Profit analysis shows the relationship between costs, volumes, and overall profit in calculating sales planning and corporate profit planning precisely and accurately. This study aims to determine and analyze the application of cost volume profit as the basis for planning sales and expected profits at PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru. In this study using quantitative descriptive data types. The data collection technique used is the technique of interview and documentation on the financial data of PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru.*

*The analysis results show that the contribution margin and contribution margin ratio calculation can cover fixed costs and contribute profit to the company. The break-even point calculation shows that the sales condition has exceeded the break-even point. In several years, the analysis of sales and profit targets still has not been achieved due to company policies that have not been able to set targets and have not used the analysis calculations. The calculation of the margin of safety shows the company's condition is at a safe point. The measure of operating leverage shows the high sensitivity of net income to sales.*

***Keywords: Cost Volume Profit, Sales Planning, Profit Planning***

## PENDAHULUAN

Persaingan bisnis yang semakin ketat, menyebabkan kompleksnya permasalahan yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan. Perusahaan yang bergerak dalam bidang perindustrian, perdagangan maupun jasa berusaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkannya. Secara umum tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Besar kecilnya laba yang mampu dicapai seringkali dijadikan tolak ukur keberhasilan suatu manajemen perusahaan.

Salah satu peran manajemen yaitu melakukan perencanaan. Perencanaan adalah suatu usaha merumuskan tujuan, penyusunan program operasional secara detail dan penentuan strategi yang disusun untuk jangka panjang dan jangka pendek dalam mencapai suatu tujuan tertentu (Dunia, 2012). Perencanaan memiliki peranan dalam keberhasilan mengenai masa depan perusahaan guna menjaga kelanjutan usaha dan pencapaian tujuan perusahaan, khususnya perencanaan penjualan dan perencanaan laba.

Perencanaan penjualan berfokus pada banyaknya penjualan dalam unit yang harus dijual untuk tahun berikutnya. Menurut Brigham dan Houston (2001) perencanaan penjualan adalah ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan untuk periode dimasa yang akan datang didasarkan pada

tren penjualan terakhir. Perencanaan penjualan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan terlebih dahulu menentukan perencanaan labanya. Pada perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang ditempuh perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan. Menurut Munawir (2007) bahwa perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Salah satu metode atau alat yang digunakan dalam membuat perencanaan penjualan dan laba adalah analisis *cost volume profit*.

*Analisis Cost Volume Profit* juga suatu alat yang sangat berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan, mengapa dikatakan begitu karena analisis *Cost Volume Profit* sangat menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, harga jual dan semua informasi keuangan yang ada di dalam perusahaan (Hansen dan Mowen, 2009). Analisis *cost volume profit* memberikan gambaran seperti berapa jumlah unit yang harus dijual, berapa biaya yang harus dikeluarkan, dan berapa harga untuk suatu produk sesuai dengan tingkat laba yang dikehendaki. Analisis *cost volume profit* diperlukan untuk membantu manajer dalam merencanakan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi lebih baik dan sistematis sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam merencanakan laba dapat seoptimal

mungkin. Dengan penggunaan analisis tersebut diharapkan dapat memberikan hasil bahwa perusahaan ini terbukti sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.

Semua perusahaan yang berskala besar maupun kecil harus melakukan perencanaan yang tepat untuk mencapai laba yang maksimal. Begitu pula dengan PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang percetakan dan penerbitan dimana hasil dari produksi tersebut berupa buku-buku pelajaran. Dalam menjalankan bisnisnya PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru seringkali dihadapkan oleh berbagai tantangan seperti ketidakpastian bisnis ditengah persaingan yang semakin ketat. Situasi bisnis yang tidak menentu tersebut, mengharuskan perusahaan untuk berhati-hati dalam mengambil keputusan. Berdasarkan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti berinisiatif untuk melaksanakan penelitian yang berjudul **“Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan Pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru”**

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka terdapat beberapa masalah yang dapat penulis rumuskan dan akan dibahas pada penelitian ini yaitu “Bagaimanakah Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan

Laba Yang Diharapkan pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru?”

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *cost volume profit* sebagai dasar perencanaan penjualan dan laba yang diharapkan pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru.

### **Biaya**

#### **Pengertian Biaya**

Menurut Bustami dan Nurlela (2013) Biaya (*Cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Definisi lain menyatakan bahwa biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang dan jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang (Purwanti, 2013).

#### **Klasifikasi Biaya**

Menurut Bustami dan Nurlela (2013) klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungannya dengan :

- 1) Produk  
Biaya dalam hubungannya dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi.
- 2) Volume produksi  
Biaya dalam hubungan dengan volume produksi

atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.

- 3) Departemen dan pusat biaya  
Biaya dalam hubungannya dengan pusat biaya dibagi menjadi biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.
- 4) Periode waktu  
Dalam hubungannya dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya pengeluaran modal dan biaya pengeluaran pendapatan.
- 5) Pengambilan keputusan  
Biaya dalam hubungan dengan pengambilan keputusan dibagi menjadi biaya relevan dan biaya tidak relevan.

### **Metode Pemisahan Biaya**

Menurut Bustami dan Nurlela (2013) terdapat tiga metode pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel diantaranya yaitu :

- 1) Metode titik tertinggi dan terendah  
Metode titik tertinggi dan terendah atau *high-low method* adalah suatu metode dalam menghitung biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan titik tertinggi dan terendah.
- 2) Metode *scattegraph*

Metode *scattegraph* merupakan titik awal dari seluruh analisis biaya.

- 3) Metode analisis regresi  
Metode ini disebut juga dengan metode kuadrat terkecil (*least square*). Metode ini merupakan pendekatan yang efektif dan sederhana untuk mengukur rata-rata perubahan variabel dependen yang berkaitan dengan kenaikan unit dalam jumlah satu atau lebih variabel independen.

### **Perencanaan Penjualan**

Menurut Rudianto (2013) perencanaan penjualan adalah aktivitas yang berhubungan dengan aktivitas penjualan perusahaan selama satu periode tertentu. Wajib bagi perusahaan untuk mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Sehingga, dengan adanya perencanaan penjualan perusahaan dapat menentukan berapa besar jumlah biaya-biaya yang nantinya akan dipergunakan untuk membiayai suatu volume penjualan.

### **Perencanaan Laba**

Perencanaan laba adalah salah satu bentuk sebuah perencanaan yang paling penting yang ada didalam sebuah perusahaan, perencanaan laba dianggap penting karena perencanaan laba dapat dijadikan sebuah alat tolak ukur kinerja

perusahaan demi keberlangsungan hidup perusahaan (Iswara dan Susanti, 2017). Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Carter dan Usry, 2005).

### **Jangka Waktu Perencanaan Laba**

- a. Perencanaan laba jangka pendek  
Perencanaan ini memiliki jangka waktu satu tahun atau kurang dari satu tahun (3 atau 6 periode) tergantung pada karakteristik bisnis. Anggaran dengan jangka waktu pendek atau relatif singkat digunakan untuk memperkecil ketidakpastian atau memperbesar reabilitas produksi
- b. Perencanaan laba jangka panjang  
Perencanaan laba jangka panjang adalah kelanjutan pembuatan keputusan masa kini dengan pertimbangan resiko dimasa depan. Rencana jangka panjang berkaitan dengan perencanaan mengenai penjualan, pembelanjaan modal, riset dan pengembangan.

### **Manfaat Perencanaan Laba**

- a. Menyediakan pendekatan atas pengidentifikasian dan penyelesaian suatu masalah.

- b. Menyediakan suatu pengarahan ke semua tingkat manajemen.
- c. Meningkatkan sebuah koordinasi.
- d. Menyediakan metode untuk mendapatkan ide dan mendapatkan kerjasama dari seluruh tingkat manajemen.
- e. Menyediakan bentuk tolak ukur untuk melakukan evaluasi kinerja sesungguhnya dan meningkatkan kemampuan dari masing-masing individu.

### **Analisis Cost Volume Profit**

Analisis *cost volume profit* adalah salah satu alat bantu manajer dalam memperhitungkan biaya langsung dalam menganalisis hubungan antara biaya, laba, bauran produk dan volume penjualan suatu perusahaan (Carter, 2009). Menurut Hansen dan Mowen (2003) manfaat analisis *cost volume profit* bagi manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah sebagai berikut:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran
2. Membantu meningkatkan penjualan
3. Membantu mengevaluasi akibat dari volume penjualan
4. Membantu menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya
5. Membantu menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan
6. Membantu menganalisis *margin of safety*

## Metode Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah

wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yaitu metode yang menjelaskan atau menganalisis suatu permasalahan dari suatu data berdasarkan perhitungan angka-angka dari hasil penelitian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya

**Tabel 1**  
**Klasifikasi Biaya ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semivariabel pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Jenis Biaya (1)	2015 (2)	2016 (3)	2017 (4)	2018 (5)	2019 (6)
<b>Biaya Tetap:</b>					
Biaya Gaji Karyawan	21.134.200	24.680.000	25.250.000	24.240.000	25.633.400
Biaya Adm Kantor	6.418.000	6.735.000	5.435.000	5.435.000	5.903.000
Biaya Transport	7.017.500	10.335.000	6.335.000	6.335.000	6.882.300
Biaya Penyusutan	4.617.550	4.617.550	4.617.550	4.617.550	4.617.550
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>39.187.250</b>	<b>46.367.550</b>	<b>41.637.550</b>	<b>40.627.550</b>	<b>43.036.250</b>
<b>Biaya Variabel:</b>					
Pembelian Bahan	26.110.402	27.875.345	27.020.000	19.349.000	21.020.700
Biaya Angkut Pembelian	9.596.981	12.965.000	6.804.000	5.579.000	6.061.000
Upah Langsung	9.910.050	12.850.000	6.580.000	5.460.000	5.931.700
Perlengkapan Kerja	8.081.900	9.780.500	8.058.000	6.526.000	7.089.800
Persediaan Awal	180.787.200	170.005.500	102.000.000	72.093.600	78.322.400
Persediaan Akhir	(100.215.600)	(88.945.550)	(86.600.000)	(68.900.000)	(74.852.900)
Biaya Pajak	1.883.550	2.921.550	1.369.584	1.067.200	579.700
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>136.154.483</b>	<b>147.452.345</b>	<b>65.231.584</b>	<b>41.174.800</b>	<b>44.152.400</b>
<b>Biaya Semivariabel:</b>					
Biaya Listrik	9.749.850	10.690.000	8.690.000	8.863.800	9.629.650
Biaya Telepon	2.422.300	2.855.000	2.155.000	2.219.650	2.411.400
<b>Total Biaya Semivariabel</b>	<b>12.172.150</b>	<b>13.545.000</b>	<b>10.845.000</b>	<b>11.083.450</b>	<b>12.041.050</b>

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 1 klasifikasi biaya PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru selama periode tahun 2015-2019 hanya mengklasifikasikan biaya berdasarkan biaya produksi dan biaya non produksi. Sedangkan klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya seperti biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel tidak dilakukan oleh perusahaan, dimana biaya produksi dan non produksi memiliki unsur biaya semivariabel atau biaya

## 2. Pemisahan Biaya Semivariabel

campuran yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang harus dipisahkan menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Dengan tidak adanya klasifikasi biaya yang baik maka perusahaan tidak dapat mengetahui perubahan biaya yang berpengaruh terhadap perubahan aktivitas produksi yang menyebabkan manajemen tidak dapat mengambil keputusan dengan baik dalam membuat perencanaan laba dan tidak dapat mengendalikan biaya produksi untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memaksimalkan laba.

**Tabel 2**  
**Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Tahun (1)	Keterangan (2)	Biaya Tetap (3)	Biaya Variabel (4)
2015	Biaya Listrik	2.167.518	7.582.332
	Biaya Telepon	1.178.804	1.243.496
2016	Biaya Listrik	141.618	10.548.382
	Biaya Telepon	2.287.399	567.601
2017	Biaya Listrik	7.570.713	1.119.287
	Biaya Telepon	2.124.993	30.007
2018	Biaya Listrik	5.920.248	2.943.552
	Biaya Telepon	1.862.643	357.007
2019	Biaya Listrik	5.535.821	4.093.829
	Biaya Telepon	1.838.164	573.236

*Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021*

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa biaya semivariabel pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru periode 2015-2019 setelah dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel hasil perhitungannya adalah. Tujuan pemisahan biaya semivariabel adalah

agar pembebanan biaya sesuai dengan perilaku biaya sehingga perusahaan lebih optimal dalam mengontrol biaya. Selain itu memudahkan peneliti menghitung BEP karena BEP hanya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap.

### 3. Rekapitulasi Seluruh Biaya

**Tabel 3**  
**Rekapitulasi Seluruh Biaya ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Tahun (1)	Biaya Tetap (2)	(%) (3)	Biaya Variabel (4)	(%) (5)
2015	42.533.572	-	144.980.311	-
2016	48.796.567	14,72	158.568.328	9,37
2017	51.333.256	5,20	66.380.878	(58,14)
2018	48.410.441	(5,69)	44.475.359	(33,00)
2019	50.410.235	4,13	48.819.465	9,77
<b>Total</b>	<b>241.484.071</b>		<b>463.224.341</b>	

*Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021*

Berdasarkan pada tabel 3 dapat diketahui bahwa biaya tetap adalah sebesar Rp 241.484.071 dan biaya variabel sebesar Rp 463.224.341. Setelah melakukan

rekapitulasi terhadap seluruh biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, tahap selanjutnya menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi.

### 4. Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi

**Tabel 4**  
**Perhitungan Margin Kontribusi (CM) pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Ket (1)	2015 (2)	2016 (3)	2017 (4)	2018 (5)	2019 (6)
Penjualan	188.355.000	292.155.000	136.958.400	106.720.000	115.940.000
Biaya Variabel	(144.980.311)	(158.568.328)	(66.380.878)	(44.475.359)	(48.819.465)
Margin Kontribusi	43.374.689	133.586.672	70.577.522	62.244.641	67.120.535
Biaya Tetap	(42.533.572)	(48.796.567)	(51.333.256)	(48.410.441)	(50.410.235)
Laba Operasi	841.117	84.790.105	19.244.266	13.834.200	16.710.300

*Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021*

Berdasarkan tabel 4 maka dapat diketahui bahwa dari tahun 2015-2019 margin kontribusi PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru lebih besar daripada biaya tetap. Dapat diartikan, bahwa tiap tahunnya perusahaan mendapatkan laba dan

mampu menutupi biaya tetap. Dari tahun 2015-2019 PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru mengalami fluktuasi margin kontribusi, dikarenakan adanya peningkatan dan penurunan juga terhadap volume penjualan.

**Tabel 5**  
**Perhitungan Rasio Margin Kontribusi (CMR) pada PT. Sutra Benta Perkasa**  
**Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Tahun (1)	Margin Kontribusi (2)	Total Penjualan (3)	CMR (%) (4)
2015	43.374.689	188.355.000	23,03
2016	133.586.672	292.155.000	45,72
2017	70.577.522	136.958.400	51,53
2018	62.244.641	106.720.000	58,33
2019	67.120.535	115.940.000	57,89

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 5 perhitungan rasio margin kontribusi PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa sepanjang periode 2015-2019 PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru menghasilkan rasio margin kontribusi yang tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil

#### 5. Break Even Point (BEP)

tersebut PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru tidak dalam keadaan rugi dan tetap mendapatkan keuntungan jika mampu meningkatkan volume penjualan dengan memaksimalkan strategi-strategi dalam pemasaran yang sudah dilakukan agar para konsumen merasa puas.

**Tabel 6**  
**Perhitungan Break Even Point (BEP) pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru**  
**Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Tahun (1)	Biaya Tetap (2)	CMR (%) (3)	BEP (Rp) (4)
2015	42.533.572	23,03	184.687.677
2016	48.796.567	45,72	106.729.149
2017	51.333.256	51,53	99.618.195
2018	48.410.441	58,33	82.994.070
2019	50.410.235	57,89	87.079.349

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 6 perhitungan BEP pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru telah mencapai titik impas walaupun di setiap tahunnya terjadi fluktuasi baik dalam segi penjualan maupun biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan, tetapi dalam hal ini perusahaan

mampu menutup biaya-biaya tersebut. Hasil dari analisis BEP dipengaruhi oleh margin kontribusi perusahaan, karena margin kontribusi yang rendah akan mengakibatkan *break even point* yang tinggi sedangkan margin kontribusi yang tinggi akan mengakibatkan *break even point* yang rendah.

## 6. Target Penjualan dan Laba

Tabel 3.7

Perhitungan Target Penjualan dan Laba serta Realisasinya pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2016-2019 (Dalam Rupiah)

Tahun (1)	Target Penjualan (2)	Realisasi Penjualan (3)	Target Laba (4)	Realisasi Laba (5)
2016	266.474.477	292.155.000	18.835.500	84.790.105
2017	170.630.068	136.958.400	29.215.500	19.244.266
2018	126.196.577	106.720.000	13.695.840	13.834.200
2019	101.289.973	115.940.000	10.672.000	16.710.300

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 7 Perhitungan Target Penjualan dan Laba serta Realisasinya PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa tahun 2017 dengan tahun 2018 target penjualan dan laba belum tercapai. Ada 3 kemungkinan penyebab target tidak

tercapai, pertama, kebijakan perusahaan yang belum mampu menetapkan target penjualan dan laba dikarenakan faktor-faktor lain. Kedua, perusahaan belum menggunakan perhitungan analisis tersebut. Ketiga, biaya variabel perusahaan terlalu besar.

## 7. Margin of Safety (MoS)

Tabel 3.8

Perhitungan Margin of Safety (MoS) pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Tahun (1)	Total Penjualan (2)	BEP (Rp) (3)	MoS (Rp) (4)	MoS (%) (5)
2015	188.355.000	184.687.677	3.667.323	1,95
2016	292.155.000	106.729.149	185.425.851	63,47
2017	136.958.400	99.618.195	37.340.205	27,26
2018	106.720.000	82.994.070	23.725.930	22,23
2019	115.940.000	87.079.349	28.860.651	24,89

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 8 perhitungan *margin of safety* pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa batas keamanan yang dimiliki PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru termasuk

tinggi, sehingga dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan volume penjualan.

## 8. Operating Leverage

**Tabel 3.9**  
**Perhitungan Operating Leverage pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru**  
**Periode 2015-2019 (Dalam Rupiah)**

Tahun (1)	Margin Kontribusi (2)	Laba Bersih (3)	Operating Leverage (4)
2015	43.374.689	841.117	51,57
2016	133.586.672	84.790.105	1,58
2017	70.577.522	19.244.266	3,67
2018	62.244.641	13.834.200	4,50
2019	67.120.535	16.710.300	4,02

Sumber : Data Olahan Laporan Keuangan 2021

Berdasarkan tabel 9 perhitungan *operating leverage* PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru di atas, dapat diketahui bahwa tingkat *operating leverage* besar karena dipengaruhi oleh tingkatan penjualan yang semakin tinggi diikuti dengan peningkatan biaya variabel juga. Jadi PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru harus melakukan penekanan biaya yang dikeluarkan agar dapat menghasilkan laba yang lebih besar.

### PENUTUP

#### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis mengenai analisis *cost volume profit* sebagai dasar perencanaan penjualan dan laba yang diharapkan yang telah dilakukan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Penerapan analisis *cost volume profit* sebagai alat bantu dalam perencanaan penjualan dan laba dapat memberikan informasi yang lebih komplit dan terperinci, diantaranya adalah mempertimbangkan aspek biaya semivariabel yang dipisahkan

menjadi biaya tetap dan biaya variabel, aspek volume penjualan pada PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru serta target penjualan dan laba yang ditetapkan oleh perusahaan.

2. Hasil pembahasan penelitian yang dilakukan dengan menggunakan analisis *cost volume profit* adalah sebagai berikut :
  - a. Perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2015-2019 menunjukkan bahwa perusahaan selalu mendapatkan laba. Ini berarti penjualan perusahaan lebih besar daripada biaya variabel. Hal ini disebabkan produk yang dihasilkan mampu menutup biaya tetap dan memberikan kontribusi laba terhadap perusahaan.
  - b. Perhitungan *break even point* (BEP) PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2015-2019 menunjukkan perusahaan telah melebihi titik impas. Hal ini disebabkan oleh besarnya angka penjualan pada tahun

tersebut telah melebihi titik impas (*break even point*) tersebut.

- c. Perhitungan target penjualan PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2017-2018 belum tercapai dan untuk tahun 2016 dan 2019 penjualan telah melebihi target penjualan. Target penjualan yang belum tercapai disebabkan kondisi perusahaan belum menghasilkan penjualan yang efektif. Perhitungan target laba PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2016, 2018 dan 2019 telah melebihi target yang ditetapkan. Untuk tahun 2017 target laba belum tercapai disebabkan oleh besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan.
- d. Perhitungan *margin of safety* PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2015-2019 menunjukkan margin of safety yang dihasilkan tinggi. Artinya kondisi perusahaan pada tahun tersebut berada pada kondisi aman.
- e. Perhitungan tingkat *operating leverage* PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru pada tahun 2015-2019 menunjukkan tingginya sensitivitas laba bersih terhadap penjualan. Ini berarti setiap 1% perubahan pada penjualan di perusahaan akan mengakibatkan perubahan kenaikan laba sebesar tingkat *operating leverage*.

## Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan untuk dijadikan masukan dan bahan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan memerlukannya, antara lain sebagai berikut:

1. PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru sebaiknya melakukan identifikasi terhadap aspek-aspek yang ada dalam kegiatannya, salah satunya yaitu identifikasi komponen-komponen biaya.
2. PT. Sutra Benta Perkasa Pekanbaru dapat lebih mempertimbangkan penggunaan analisis *cost volume profit* dalam kegiatan perencanaan penjualan dan labanya, untuk dapat memungkinkan manajemen bekerja lebih efektif dan efisien. Melalui analisis tersebut perusahaan akan mendapatkan gambaran perencanaan penjualan dan laba yang lebih lengkap dan terperinci.

## DAFTAR PUSTAKA

- Brigham , E. F., & Houston , J. F. (2001). *Manajemen Keuangan Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga.
- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya Edisi Keempat*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi Biaya Buku 2 Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, W. K., & Usry, M. F. (2005). *Akuntansi Biaya Buku 2 Edisi 13*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R., & Mowen. (2003). *Cost Management-Accounting and Control* (4<sup>th</sup> ed.). South Western: Thomson Learning.
- Hansen, D. R., & Mowen. (2005). *Management Accounting* (7<sup>th</sup> ed.). South Western: Cengage Learning.
- Hansen, D. R., & Mowen. (2009). *Akuntansi Manajerial Buku 2* (8<sup>th</sup> ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren, C. R., Datar, S. M., & Foster, G. (2005). *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat.
- Iswara, U. S. (2018). Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Munawir, S. (2007). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Purwanti, A., & Prawironegoro, D. (2013). *Akuntansi Manajemen* (3th ed.). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Rudianto, E. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Siagian, S. P. (2008). *Filsafat Administrasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen Jilid II*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.