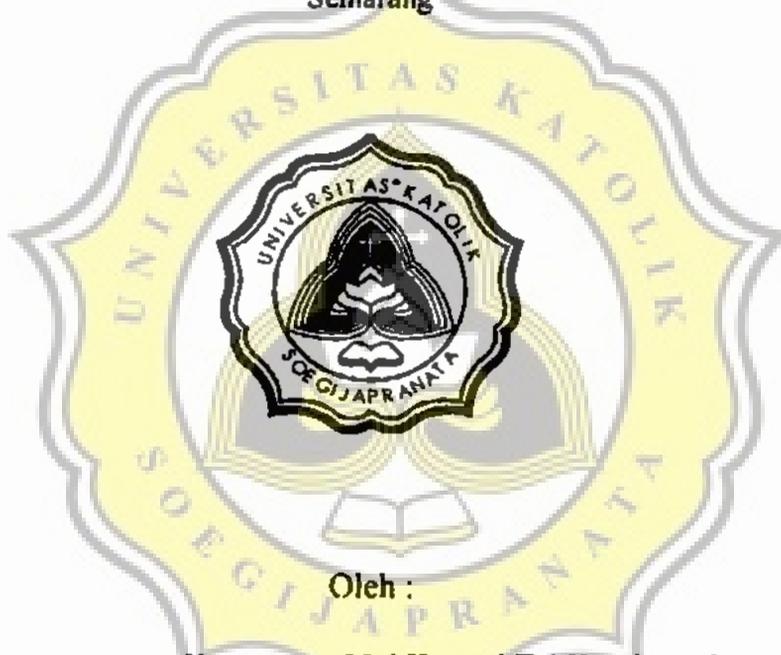


ANALISIS COST, VOLUME, PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA

(Studi Kasus pada CV. Wira Satriya Semarang)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (SI) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang



Oleh :

Nama : Mei Hartati Tri Handayani
NIM : 94.60.170
NIRM : 94.6.111.02030.50060
Jurusan : Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

2000

 PERPUSTAKAAN	
No. INV.	812 1E 1C1
Th. Angg.	Cat :
PARAP.	<i>[Signature]</i> TGL. 07/08-00

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : MEI HARTATI TRI HANDAYANI

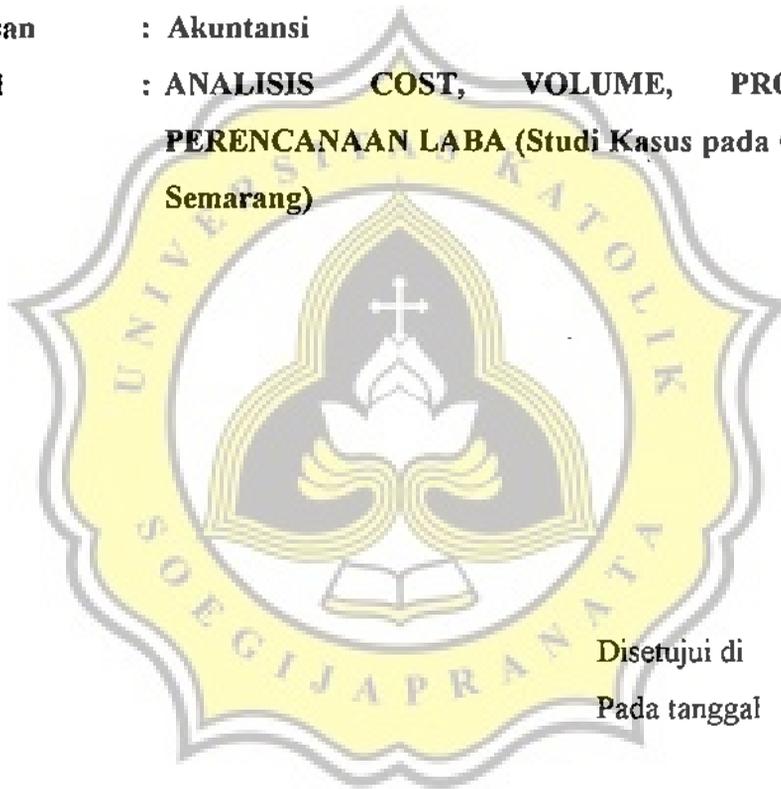
NIM : 94.60.0170

NIRM : 94.6.111.02030.50060

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

**Judul : ANALISIS COST, VOLUME, PROFIT UNTUK
PERENCANAAN LABA (Studi Kasus pada CV. Wira Satriya
Semarang)**



Disetujui di : Semarang

Pada tanggal :

Pembimbing I

(Dra. Retno Yustini,MSi)

Pembimbing II

(Agnes Advensia, SE, Akt)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS COST, VOLUME, PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA (Studi Kasus pada CV. Wira Satriya Semarang)

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 12 Juli 2000

Yang bertanda tangan di bawah ini :

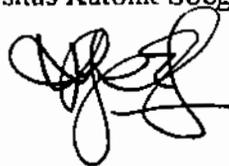
Penguji I

Penguji II

Penguji III

(Dra. Retno Yustini, MSi) (Drs. Bowo Hareahyo, MBA) (H.S. Sulistyanto, SE)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata



(Vincent Didiek WA, Ph.D.)

ABSTRAKSI

Tujuan perusahaan secara umum adalah mencapai laba dengan menggunakan sumber daya yang dimilikinya. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan. Hal ini berkaitan dengan penganggaran perusahaan. Penganggaran perusahaan merupakan suatu rencana yang terkoordinasi, menyeluruh dan dinyatakan dalam satuan uang, mengenai kegiatan operasi dan penggunaan sumber-sumber daya perusahaan untuk suatu periode tertentu di masa mendatang. Oleh karena itu kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Dengan adanya penganggaran yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan, yaitu mencapai laba yang diinginkan dengan menggunakan sumber daya yang dimilikinya. Untuk mencapai laba yang besar, baik dalam perencanaan maupun realisasinya, langkah-langkah yang dapat dilakukan antara lain : menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin

Namun ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah-pisah atau sendiri-sendiri karena ketiganya (biaya, harga jual dan volume produksi) mempunyai hubungan yang erat dan saling berkaitan.

Pengaruh perubahan salah satu faktor tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak nampak dalam suatu program anggaran karena anggaran biasanya hanya merencanakan laba untuk satu tingkat kegiatan. Oleh karena itu sebaiknya dalam penyusunan anggaran disertai dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan, yang dari target laba tersebut dapat dinilai bagaimana kinerja perusahaan.

Penentuan target laba ini akan mempengaruhi kebijakan yang akan diambil perusahaan mengenai penentuan besarnya biaya, harga jual dan volume produksi, yang ketiganya mencakup seluruh kegiatan operasional perusahaan. Karena itu penentuan target laba sangatlah penting dalam penyusunan anggaran perusahaan.

CV. Wira Satriya merupakan suatu perusahaan yang memiliki peralatan percetakan yang cukup maju dan manajemen perusahaan yang didukung oleh karyawan yang rata-rata menguasai peralatan dan teknologi percetakan, secara intern dapat diarahkan untuk mencapai efisiensi. Selain faktor intern perusahaan, faktor-faktor ekstern seperti pesaing, harga bahan baku dan transportasi juga berperan dalam menunjang terwujudnya efisiensi perusahaan. Besar kecilnya biaya yang terjadi dalam suatu proses kegiatan produksi dapat dipengaruhi oleh beberapa hal, antara lain : volume produk yang diproduksi, tingkat harga bahan baku dan bahan penolong, dan biaya yang tidak terduga.

Masalah yang dihadapi perusahaan adalah perolehan laba yang tidak menentu, sementara perusahaan belum memiliki sistem pengendalian manajemen yang memadai. Siklus penganggaran, pelaksanaan, dan evaluasi belum dilakukan, dengan kata lain manajemen tidak mempunyai alat untuk mengendalikan dan mengevaluasi jalannya perusahaan. Berapa target laba yang ingin dicapai perusahaan belum ditentukan dan disusun dalam bentuk anggaran. Untuk dapat meningkatkan laba, efisiensi sangatlah

penting karena dilakukan dengan tujuan untuk mencapai hasil, produktivitas dan performance yang lebih tinggi dibandingkan dengan tenaga kerja, bahan, uang, mesin dan waktu yang digunakan. Dalam menentukan jumlah produksi dan penjualan dengan perkiraan tanpa memperhitungkan berapa laba atau rugi yang akan diterima dari penjualan tersebut akan mempengaruhi hasil dan produktivitas perusahaan karena hasil yang diterima tidak akan seimbang dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan menggunakan analisis cost, volume, profit diharapkan dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan pada tingkat laba yang ditargetkan tersebut.

Dalam penelitian ini penulis mengambil judul "Analisis Cost, Volume, Profit untuk Perencanaan Laba (Studi Kasus pada CV. Wira Satriya Semarang)", untuk mengetahui target laba yang perlu ditetapkan oleh perusahaan dan jumlah penjualan yang harus dicapai pada tingkat laba yang ditargetkan tersebut.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang merupakan informasi yang telah dikumpulkan oleh peneliti atau data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya. Data sekunder ini terdiri dari laporan rugi-laba, biaya - biaya serta volume penjualan.

Selain itu, penulis juga mendokumentasikan data-data yang berkaitan dengan analisa yang dilakukan dan melakukan wawancara untuk memperoleh informasi atau gambaran yang jelas sebagai penunjang data tertulis yang telah diperoleh, seperti mengenai sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi dan aspek-aspek produksi.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisa kuantitatif, yaitu analisis cost, volume, profit untuk perencanaan laba, untuk mengetahui volume penjualan baik dalam rupiah maupun dalam satuan unit..

Untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel salah satu metode yang sering digunakan adalah metode kuadrat terkecil (*least square method*), yang dapat diwujudkan dalam persamaan $Y = a + bx$. Dengan metode tersebut, dapat diketahui besarnya biaya tetap dan biaya variabel untuk masing-masing biaya semi variabel.

Selain itu juga digunakan trend jangka panjang dengan metode kuadrat terkecil untuk menghitung trend penjualan.

Dalam pengolahan data secara kuantitatif dilakukan tahap-tahap sebagai berikut : menggolongkan biaya menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui kapasitas biaya tetap dan biaya variabel, memproyeksikan biaya-biaya untuk tahun 2000, memproyeksikan penjualan untuk tahun 2000, melakukan trend penjualan untuk tahun 2000 dan menganalisis hasil perhitungan.

Biaya-biaya perusahaan digolongkan berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Dalam memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel digunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*) sehingga diperoleh kapasitas biaya tetap dan biaya variabel untuk masing-masing biaya semi variabel.

Dari hasil proyeksi biaya tahun 2000 dan besarnya laba tahun sebelumnya, maka dapat diperoleh jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan, yaitu sebesar 782.406 unit atau sebesar Rp. 1.615.087.018,00, sedangkan berdasarkan trend penjualan sebesar 743.758 unit dengan biaya-biaya sebesar Rp 962.220.362,40 akan menghasilkan laba sebesar Rp 569.921.117,60 yang nilainya berada di bawah tahun sebelumnya, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi-strategi pemasaran untuk meningkatkan laba tahun yang akan datang.

Dari hasil penelitian tersebut beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan antara lain, agar laba yang diperoleh perusahaan semakin meningkat, maka perusahaan perlu merencanakan jumlah laba yang ingin dicapai agar perusahaan dapat menentukan besarnya biaya dan penjualan untuk periode berikutnya, sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam mewujudkannya. Untuk dapat merencanakan laba yang optimal, maka perusahaan perlu mempertimbangkan untuk menggunakan analisis biaya, volume, laba (*cost-volume-profit analysis*) dalam menentukan target laba sehingga dapat ditetapkan pula jumlah penjualan yang harus dicapai.



KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih kepada Allah Bapa di Surga atas rahmat dan kasih karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu hingga selesainya skripsi ini, yaitu :

1. Bapak Vincent Didiek WA, Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Ibu Dra. Retno Yustini, MSi. selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
3. Bapak Andreas Lako, SE selaku dosen pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
4. Ibu Agnes Advensia, SE, Akt selaku dosen pembimbing II, yang menggantikan Bapak Andreas Lako, yang telah membimbing dan membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak Soewito selaku pemilik CV. Wira Satriya yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian.
6. Bapak dan Ibu atas do'a restunya, mbak Nani, mbak Yanti, Adi dan Diah atas dukungan baik moril maupun material. Juga buat "seseorang" terima kasih atas bantuan dan dorongannya.
7. Sahabat-sahabatku khususnya Tyas, Erwin dan teman-teman mahasiswa yang telah memberikan saran, pendapat dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-teman kost (Veni, Elly, Wulan, Diana, Erwin terutama Vera) .

9. Mas Agus Caldera dan semua pihak yang telah membantu dalam menyusun skripsi ini.

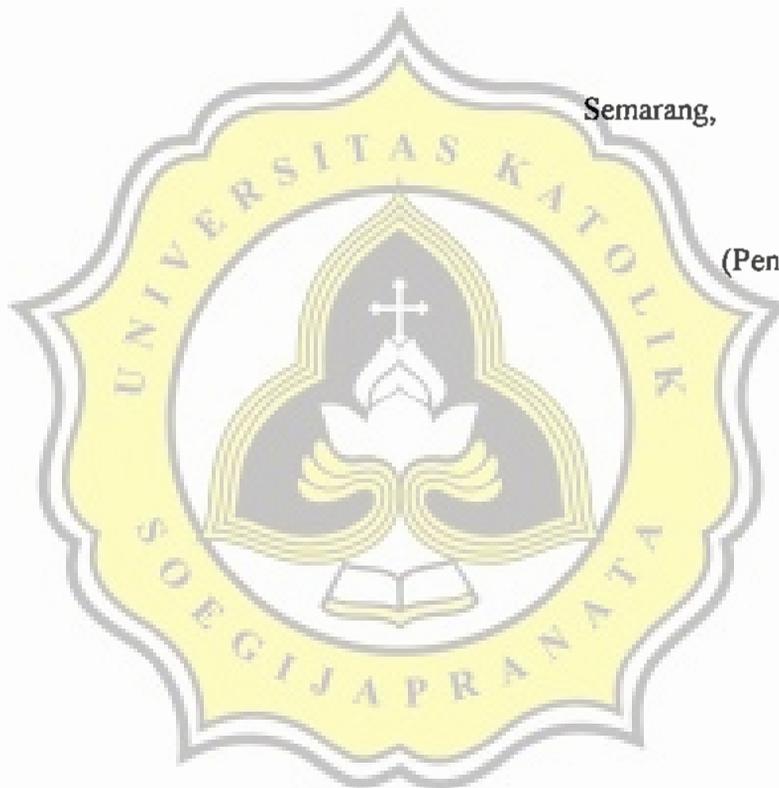
Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Semarang,

2000

(Penulis)





DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar belakang.....	1
1.2. Perumusan masalah dan pembatasan masalah.....	4
1.2.1. Perumusan masalah.....	4
1.2.2. Pembatasan masalah.....	4
1.3. Tujuan dan manfaat penelitian.....	4
1.3.1. Tujuan penelitian.....	4
1.3.2. Manfaat penelitian.....	4
1.4. Kerangka pikir	5
1.5. Metodologi penelitian.....	6
1.5.1. Alasan pemilihan lokasi.....	6
1.5.2. Sumber data.....	6
1.5.3. Teknik pengumpulan data.....	6

2.4.1. Analisa Laba kotor	28
2.4.2. Analisa Titik Impas.....	29
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	31
3.1. Sejarah berdirinya perusahaan	31
3.1.1. Struktur organisasi.....	31
3.1.2. Aspek produksi.....	35
3.2. Komposisi volume dan nilai penjualan.....	45
3.3. Biaya-biaya perusahaan	46
BAB IV PEMBAHASAN MASALAH	48
4.1. Penggolongan biaya menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan	48
4.2. Pemisahan biaya semi variabel	50
4.3. Proyeksi biaya tahun 2000	52
4.4. Proyeksi penjualan tahun 2000	54
4.5. Trend penjualan tahun 2000	55
4.6. Analisis hasil perhitungan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	60

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Volume dan nilai penjualan tahun 1998-1999	45
Tabel 3.2. Volume dan nilai penjualan tahun 1995-1999	45
Tabel 3.3. Alokasi biaya semi variabel tahun 1998	47
Tabel 3.4. Alokasi biaya semi variabel tahun 1999	47
Tabel 4.1. Biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel	49
Tabel 4.2. Hasil pemisahan biaya semi variabel tahun 1999	51
Tabel 4.3. Biaya tetap dan biaya variabel setelah pemisahan	52
Tabel 4.4. Proyeksi biaya tetap tahun 2000	53
Tabel 4.5. Profit dan volume penjualan	54
Tabel 4.6. Profit dan volume penjualan hasil trend	55
Tabel 4.7. Cost - volume - profit tahun 2000	55

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Struktur organisasi CV. Wira Satriya Semarang	32
Gambar 3.2. Proses cetak offset pada mesin cetak offset	43

