

Pada Ringkasan ini akan membahas beberapa materi yang tercakup dalam Pokok Bahasan 7, yakni mengenai Analisa Biaya Volume dan Laba sebagai berikut:

1. Konsep Dasar Analisis Biaya Volume dan Laba (*Cost Volume and Profit*)
2. Analisa Titik Impas Dalam Unit
3. Analisis Titik Impas Dalam Penjualan (satuan mata uang)
4. Analisis Multiproduk
5. Representasi Grafis dari Hubungan Biaya Volume dan Laba
6. Perubahan Dalam Variabel Biaya Volume dan Laba
7. Analisis Biaya Volume dan Laba

Konsep Dasar Analisis Biaya Volume dan Laba (*Cost Volume and Profit*)

Analisis biaya, volume, dan laba (BVL) atau *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan. Analisis biaya, volume, dan laba menekankan pada hubungan antara biaya, volume dan laba itu sendiri (kuantitas penjualan). Analisis ini juga merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan yang berhubungan dengan perencanaan penjualan dan membantu perusahaan dalam memecahkan permasalahan tersebut. Analisis BVL juga dapat digunakan untuk membantu memecahkan masalah penting lainnya, misalnya tentang perencanaan jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan mencapai titik impas (*break-even point*), perhitungan dampak penurunan biaya tetap terhadap titik impas dan perhitungan dampak kenaikan harga jual terhadap laba.

Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat volume, biaya, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal. Studi mengenai hubungan antara pendapatan, biaya, volume, dan laba dikenal sebagai analisis hubungan biaya-volume-laba.

Hal yang menjadi elemen utama dalam analisis mencakup :

- Harga jual produk
- Volume penjualan atau tingkat aktivitas
- Biaya variabel per unit
- Total biaya tetap
- Komposisi dari kombinasi produk terjual

Perhitungan manajerial yang dapat dibuat berdasarkan analisis ini dapat berupa analisis impas, perencanaan penjualan dengan target laba tertentu, titik penutupan usaha, peningkatan laba, pemilihan struktur biaya, dan lain sebagainya.

Penggunaan analisis biaya, volume, dan laba dalam sebuah organisasi bisnis didasarkan pada asumsi-asumsi bahwa:

1. Harga jual kostan sepanjang kisaran relevan tertentu. Maksudnya, suatu hasil perhitungan dengan menggunakan model hubungan biaya volume dan laba hanya akan valid pada satu tingkat harga tertentu. Apabila harga berubah, maka hasil perhitungan yang dihasilkan tidak dapat lagi digunakan sebagai acuan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen yang relevan.
2. Biaya bersifat linier dalam setiap kisaran relevan dan dapat dibagi secara akurat kedalam elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap.
3. Dalam perusahaan yang menghasilkan dan menjual banyak produk, bauran penjualannya konstan. Misalnya pada suatu saat tertentu sebuah perusahaan menjual dua jenis produk dengan komposisi 10 unit produk A 15 unit produk B pada saat yang bersamaan. Apabila pada kesempatan lain, misalnya komposisi penjualan berubah menjadi 7 unit produk A dan 10 unit produk B, maka perhitungan impas untuk komposisi pertama tidak berlaku lagi bagi periode dengan komposisi baru tersebut. Pada prinsipnya bahwa analisis ini valid digunakan bila komposisi volume penjualan produk bergeser dalam kisaran proporsi yang konstan.
4. Dalam perusahaan pabrikan tingkat persediaan tidak berubah dalam pengertian bahwa selisih tingkat persediaan awal dan persediaan akhir periode signifikan.

Analisis Titik Impas Dalam Unit

Analisa Biaya Volume Laba dimulai dengan menentukan Titik Impas. Titik Impas (*Break Even Point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Keputusan awal perusahaan dalam mengimplementasikan pendekatan unit yang terjual pada analisis CVP adalah menentukan apa yang dimaksud dengan sebuah unit. Keputusan kedua terpusat pada pemisahan biaya menjadi komponen tetap dan variabel.

Dalam penghitungannya, analisa titik impas ini mengikutsertakan penghitungan laba operasi. Adapun biaya yang diperhitungkan adalah Biaya Tetap dan Biaya Variabel. Penghitungan Laba Operasi secara umum dapat dilihat pada gambar 11.1 berikut ini.

Penjualan	Rp xxx
Dikurang: Total Biaya Variabel	<u>Rp xxx</u>
Marjin Kontribusi	Rp xxx
Dikurang: Biaya Tetap	<u>Rp xxx</u>
LABA OPERASI	Rp xxx

Gambar 11.1. Penghitungan Laba Operasi

Pada analisa titik impas ini, perusahaan diminta untuk menemukan berapakah jumlah unit yang harus terjual untuk memperoleh laba operasi sebesar nol rupiah (tidak untung dan tidak rugi). Untuk mempermudah

penghitungan, maka jumlah unit yang harus diproduksi dan atau dijual agar terjadi titik impas dapat menggunakan rumus 11.1 berikut ini:

$$\text{Titik Impas (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga per unit}) - (\text{Biaya Variabel Per Unit})} \dots\dots\dots(11.1)$$

Hasil dari penghitungan titik impas ini dapat menyimpulkan berapakah unit yang minimum yang harus diproduksi dan atau dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dengan nilai biaya variabel per unit, biaya tetap dan harga jual per unit tertentu.

Analisis Titik Impas Nilai Penjualan (Dalam satuan mata uang)

Selain titik impas dalam unit, perusahaan juga dapat menggunakan analisa titik impas dalam menentukan Untuk menghitung titik impas dalam rupiah penjualan, biaya variabel didefinisikan sebagai suatu persentase dari penjualan bukan sebagai sebuah jumlah per unit yang terjual. Rasio biaya variabel merupakan bagian dari setiap rupiah penjualan yang harus digunakan untuk menutupi biaya variabel. Rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus 11.2 berikut ini.

$$\text{Rasio Biaya Variabel} = \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga Jual Per unit}} \dots\dots\dots(11.2)$$

Rasio margin kontribusi adalah bagian dari setiap rupiah penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Maka berdasarkan pengertian tersebut, rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus 11.3 berikut.

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi per unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \dots\dots\dots(11.3)$$

Untuk biaya tetap, terdapat tiga kemungkinan: jika biaya tetap yang sama dengan margin kontribusi, maka laba operasi sama dengan nol dan perusahaan berada dalam keadaan impas.

Jika biaya tetap yang lebih kecil dari margin kontribusi maka perusahaan menghasilkan laba (atau laba operasi positif),

Dan terakhir, jika biaya tetap yang lebih besar dari margin kontribusi, perusahaan mengalami kerugian operasi.

Jadi titik impas berdasarkan nilai penjualan (satuan mata uang), dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Titik Impas Penjualan (Rp)} = \text{Rasio Biaya Variabel} \times \text{Penjualan} + \text{Biaya Tetap} \dots\dots\dots(11.4)$$

Sedangkan untuk menentukan penjualan perusahaan untuk menghasilkan target laba yang diinginkan, dapat dihitung dengan cara sebagaimana digambarkan pada rumus 11.5 berikut ini:

$$\text{Target Laba (Rp)} = (\text{Rasio Margin Kontribusi} \times \text{Penjualan}) - \text{Biaya Tetap} \dots\dots\dots(11.5)$$

Analisis Multiproduk

Dalam analisis multiproduk, perlu dilakukan pemisahan antara beban tetap langsung dan beban tetap umum. Beban tetap langsung adalah biaya tetap yang dapat ditelusuri ke setiap produk dan akan hilang jika produk tersebut tidak ada. Beban tetap umum adalah biaya tetap yang tidak dapat ditelusuri ke produk dan akan tetap muncul meskipun salah satu produk dieliminasi. Margin produk impas masing masing produk hanya akan menutup biaya tetap langsung. Sementara itu, biaya tetap umum masih belum tertutupi. Maka dari itu, untuk mengatasi masalah tersebut dapat dilakukan dengan melakukan bauran penjualan atau sales mix. Bauran penjualan adalah kombinasi relatif dari berbagai produk yang dijual perusahaan. Penentuan bauran penjualan memungkinkan untuk mengkonversi masalah multiproduk ke dalam format CVP produk tunggal. Untuk menggunakan pendekatan titik impas dalam unit, harga jual per paket dan biaya variabel per paket harus diketahui. Untuk menghitung nilai-nilai paket tersebut diperlukan bauran penjualan, harga setiap produk dan setiap biaya variabel. Paket impas = (total biaya tetap)/(margin kontribusi per paket)

Representasi Grafis Biaya Volume dan Laba

1. Grafik Laba dan Volume

Grafik laba volume (Profit Volume Graph) menggambarkan hubungan antara laba dan volume penjualan secara visual. Grafik laba volume merupakan grafik dari persamaan laba operasi (laba operasi = (harga x unit) – (biaya variabel per unit x unit) – biaya tetap). Dalam grafik ini, laba operasi merupakan variabel terikat dan unit merupakan variabel bebas. Nilai variabel bebas biasanya diukur pada sumbu horizontal dan nilai variabel terikat pada sumbu vertikal.

2. Grafik Biaya Volume Laba

Grafik biaya volume laba (cost volume profit graph) menggambarkan hubungan antara biaya, volume, dan laba. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih terperinci, perlu dibuat grafik dengan dua garis terpisah, garis total pendapatan dan garis total biaya. Persamaan dari garis ini adalah :

$$\text{Pendapatan} = \text{Harga} \times \text{Unit}$$

$$\text{Total biaya} = (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Unit}) + \text{biaya tetap}$$

Asumsi – Asumsi Pada Analisis Biaya Volume Laba

- Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linear.
- Analisis mengasumsikan harga, total biaya tetap, dan biaya variabel per unit diidentifikasi secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.

- Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual.
- Untuk analisis multiproduk, diasumsikan bauran penjualan diketahui.
- Diasumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti.

Perubahan Dalam Variabel Biaya Volume dan Laba

Ada beberapa cara untuk manajer menghadapi resiko dan ketidakpastian. Pertama, pihak manajemen harus menyadari sifat ketidakpastian dari harga, biaya, dan kuantitas di masa depan. Selanjutnya para manajer bergerak dari pertimbangan titik impas ke pertimbangan kisaran titik impas. Para manajer juga dapat menggunakan analisis bagaimana-jika (what if) selain analisis sensitivitas.

⊗ Margin pengaman (margin of safety) adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan melebihi volume impas. Margin pengaman dapat dipandang sebagai ukuran kasar dari resiko.

⊗ Pengungkit operasi (operating leverage) merupakan penggunaan biaya tetap untuk menciptakan perubahan presentase laba yang lebih tinggi ketika aktivitas penjualan berubah. Tingkat pengungkit operasi (degree of operating leverage – DOL) untuk tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba.

Tingkat pengungkit operasi = $\frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba operasional}}$

Analisis Biaya Volume dan Laba

Analisis CVP konvensional mengasumsikan semua biaya perusahaan dapat dikelompokkan dalam dua kategori : biaya variabel dan biaya tetap. Pada sistem perhitungan biaya berdasarkan aktivitas, biaya dibagi dalam kategori berdasarkan unit dan non-unit. Perbandingan antara titik impas ABC dengan titik impas konvensional mengungkapkan dua perbedaan yang signifikan. Pertama, biaya tetapnya berbeda. Beberapa biaya yang sebelumnya diidentifikasi sebagai biaya tetap dapat berbeda dengan penggerak. Kedua, pembilang pada persamaan impas ABC memiliki dua istilah biaya variabel non-unit : satu untuk aktivitas yang berkaitan dengan batch dan satu untuk aktivitas yang berkaitan dengan keberlanjutan produk. Jika suatu perusahaan menganut JIT, maka biaya variabel per unit yang dijual berkurang dan biaya tetap bertambah.