
COST VOLUME PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk DAN ENTITAS ANAK

Rosy Marvita

Program Studi Akuntansi STIE Widya Dharma Pontianak

ABSTRAKSI

PT Indo Tambangraya Megah, Tbk. adalah perusahaan pemasok batubara terkemuka Indonesia untuk pasar energi dunia dan merupakan produsen utama batubara. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan minimal perusahaan dan untuk mengetahui perencanaan laba perusahaan menggunakan analisis *cost volume profit*. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode studi kasus, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi dokumenter dengan objek penelitian pada PT Indo TambangRaya Megah, Tbk. Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menggunakan analisis *Break Even Point*, *Margin of Safety*, dan *operating leverage*.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah PT Indo Tambangraya Megah, Tbk sudah menerapkan analisis *Cost Volume Profit* dengan cukup optimal. Laba yang diperoleh oleh PT Indo Tambangraya Megah, Tbk dan Entitas Anak pada tahun 2006 yaitu US\$91,019,000.00, dan terus meningkat di tahun berikutnya. Namun tahun 2010 laba usaha mengalami penurunan begitu juga di tahun 2012 dan 2013. Walaupun begitu total penjualan perusahaan terus mengalami kenaikan khususnya di tahun 2010 sampai tahun 2013. Saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebaiknya perusahaan meminimalkan biaya yang dikeluarkan, sehingga dapat meningkatkan *Margin of Safety* dan perusahaan sebaiknya memperhatikan asumsi yang mendasari agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan.

Kata Kunci: Analisis *Cost Volume Profit*

A. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi, menuntut perusahaan-perusahaan untuk mampu bertahan dalam suatu lingkungan bisnis yang sering berubah-ubah. Keadaan perekonomian yang semakin kompleks dan perubahan yang demikian cepat, menyebabkan perusahaan harus mampu melakukan pengendalian atas kinerja keuangan mereka. Situasi yang terus berubah di lingkungan bisnis membuat manajer harus mampu mengambil keputusan pada saat yang tepat (dalam jangka pendek). Namun, manajer sering dihadapkan pada berbagai masalah pengambilan keputusan. Salah satu faktor yang menjadi permasalahan adalah faktor biaya yang jumlahnya sering melebihi anggaran. Untuk mampu mengambil kebijakan atau keputusan pada saat yang tepat, manajer membutuhkan informasi yang relevan dengan keputusan yang akan diambil. Salah satu informasi yang dibutuhkan untuk jangka pendek adalah informasi tentang perubahan biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan.

Agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan, maka manajemen perlu

menerapkan suatu analisis perencanaan biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan. Salah satu alat analisis perencanaan yang dapat digunakan untuk menghubungkan tiga variabel tersebut adalah *Cost Volume Profit Analysis (CVP)*. *Cost Volume Profit (CVP)* memiliki pendekatan salah satunya titik impas (*break even point/BEP*) dan *margin of safety*.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memilih Perseroan Terbatas (PT) Indo Tambangraya Megah, Tbk. dan Entitas Anak sebagai objek penelitian. Berikut disajikan data ringkas laporan keuangan yang berhubungan dengan analisis *cost volume profit (CVP)* pada PT Indo Tambangraya Megah, Tbk. dan Entitas Anak untuk periode tahun 2006 sampai dengan tahun 2013:

TABEL 1
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk.
DAN ENTITAS ANAK
JUMLAH PENJUALAN, BIAYA, DAN LABA USAHA
TAHUN 2006-2013
(Dalam Ribuan Dollar AS)

Tahun	Keterangan		
	Penjualan	Total Biaya	Laba Usaha
2006	732,317	641,298	91,019
2007	771,817	647,367	124,450
2008	1,316,981	977,143	339,838
2009	1,508,359	1,096,478	411,881
2010	1,644,650	1,290,106	354,544
2011	2,381,875	1,701,882	679,993
2012	2,438,941	1,926,250	512,691
2013	2,178,763	1,806,356	372,407

Sumber: Data Olahan, 2014

Berdasarkan dengan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan dari penelitian ini adalah mengenai tingkat penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak menderita rugi dan hasil dari penerapan analisis *cost volume profit* terhadap perencanaan laba perusahaan.

B. KAJIAN TEORI

Akuntansi manajemen berkaitan dengan penggunaan informasi akuntansi yang berguna bagi manajer atau manajemen sebagai dasar dalam membuat keputusan bisnis serta memungkinkan manajemen lebih siap dalam pengelolaan dan melakukan fungsi

pengendalian dan perencanaan. Akuntansi manajemen berbeda dengan akuntansi keuangan.

Akuntansi manajemen biasanya digunakan dalam organisasi untuk pengambilan keputusan. Menurut (Sodikin dan Riyono, 2012: 3): “Akuntansi manajemen menyajikan informasi untuk kepentingan pihak internal entitas ekonomik, yaitu manajemen yang berfungsi mengelola perusahaan.” Analisis *cost volume profit* merupakan salah satu topik yang dibahas dalam akuntansi manajemen.

Pengertian biaya (Bustami dan Nurlela, 2006: 4) adalah: “Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.” Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan semua pengeluaran dan pengorbanan yang dilakukan untuk memperoleh manfaat atau untuk mencapai tujuan tertentu perusahaan.

Dalam hal ini terdapat tiga penggolongan biaya yakni biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Pengertian biaya tetap (Kasmir, 2011: 339) sebagai berikut: “Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu).”

Sedangkan pengertian biaya variabel (Kasmir, 2011: 339): “Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan.” Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya tetap tidak terpengaruh dengan perubahan volume produksi sedangkan biaya variabel akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Pengertian biaya semivariabel (Carter dan Usry, 2004: 60): “Biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.”

Untuk lebih memahami pengertian biaya, terdapat karakteristik yang melekat pada biaya. Menurut (Suwardjono, 2006: 400): Terdapat dua karakteristik penting yang melekat pada makna biaya yaitu adanya aliran kas keluar atau penurunan aset dan akibat kegiatan yang membentuk operasi utama yang terus menerus. Dalam analisis *cost volume profit*, yang dimaksud dalam *volume* disini adalah mengenai tingkat penjualan yang berhasil dicapai perusahaan. *Volume* penjualan mengacu pada jumlah unit yang terjual dimana terjadi suatu pemindahan dari produsen ke konsumen.

Pada dasarnya, tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba. Menurut

(Suwardjono, 2006: 464): “Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan pendapatan di atas biaya.” Selisih dari jumlah pendapatan dan jumlah biaya disebut laba atau rugi.

Menurut (Carter dan Usry, 2005: 4): “Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.” Jadi suatu rencana laba mencerminkan tingkat laba atau target yang berusaha untuk dicapai oleh perusahaan. Menurut (Hansen dan Mowen, 2000: 274): “Analisis biaya volume laba (CVP) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Oleh karena analisis biaya volume laba menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya.” Analisis CVP juga dapat ditujukan untuk isu lain seperti menentukan jumlah unit yang dijual untuk mencapai titik impas dan dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba.

Menurut (Sunyoto, 2013: 123): “Analisis *break even point* adalah merupakan suatu teknik analisis yang ditunjukkan untuk menghasilkan informasi dengan memusatkan perhatian pada penentuan suatu keadaan di mana *volume* kegiatan (yang diukur dengan hasil penjualan) tidak menghasilkan laba tetapi juga tidak menderita kerugian.” Dengan kata lain, *break even point* menunjukkan suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi.

Menurut (Kasmir, 2011: 345): “Tingkat keamanan atau *margin of safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.” *Margin of safety* digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar terhindar dari kerugian.

Menurut (Warindrani, 2006: 190) *operating leverage* adalah: “Kondisi dimana seorang manajer dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan dan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva).”

C. METODE PENELITIAN

1. Bentuk Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan bentuk penelitian deskriptif dengan metode studi kasus pada PT Indo Tambangraya Megah, Tbk. dan Entitas Anak.

Menurut (Prasetyo dan Jannah, 2010: 42): “Penelitian deskriptif dilakukan untuk

memberikan gambaran yang lebih detail mengenai suatu gejala atau fenomena.” Sedangkan menurut (Djarwanto, 2000: 25): “Studi kasus adalah metode lain dalam mengumpulkan data primer. Pertimbangan utama digunakannya metode studi kasus biasanya karena terbatasnya waktu dan biaya penelitian sehingga sampel yang banyak dengan metode pengambilan sampel tidak dapat diadakan.”

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah studi dokumenter, yaitu dengan membaca dan mempelajari data-data yang berhubungan dengan topik penelitian yang diperoleh melalui laporan keuangan dan dokumen lainnya, yang berhubungan dengan PT Indo Tambangraya Megah, Tbk. dan entitas anak.

3. Teknik Analisis Data

a. *Break Even Point* (BEP)

Terdapat dua metode perhitungan titik BEP menurut (Warindrani, 2006: 183) yaitu:

1) Metode Persamaan, dengan rumus:

$$\text{Laba operasi} = Px - (a + bx)$$

Dimana: x = unit yang terjual P = harga jual
 a = total biaya tetap
 b = biaya variabel per unit

atau:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

atau:

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap}$$

atau:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} - \text{Rugi}$$

2) Metode *Contribution Margin*

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total.

Menurut Warindrani (2006 :184) rumus yang digunakan adalah

Titik BEP Dalam Unit=

Biaya Tetap CM per Unit

Titik BEP Dalam Dollar= _____

b. *Margin of Safety* (MOS)

c. Biaya Tetap CM *Ratio*

Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau *margin of safety* menurut (Warindrani, 2006: 189) adalah:

$$\text{Margin of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

Atau

$$\text{Margin of safety (\%)} = \frac{\text{MOS}}{\text{Total Penjualan}}$$

Operating Leverage

Tingkat *operating leverage* dapat diukur dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba. Menurut (Warindrani, 2006: 190) rumus *operating leverage* sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Operating Leverage} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Net Income}}$$

D. PEMBAHASAN

1. Analisis Data Penelitian

a. Klasifikasi Biaya

Pada bahasan ini, penulis berusaha mengklasifikasikan besarnya biaya tetap dan biaya variabel pada PT Indo Tambangraya Megah, Tbk. dan entitas anak dengan asumsi tidak adanya biaya semi variabel. Penulis menetapkan biaya tetap yang diambil dari biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi. Sedangkan biaya variabel diambil dari biaya produksi perusahaan. Penulis mengambil biaya-biaya tersebut berdasarkan data yang diperlukan dalam penulisan ini dan diperoleh dari rincian laporan keuangan perusahaan.

Dasar penulis menetapkan biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum sebagai biaya tetap karena pada umumnya biaya-biaya yang termasuk dalam biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum sebagian besar merupakan biaya tetap. Sedangkan biaya produksi dan biaya non produksi yang termasuk dalam harga pokok penjualan ditetapkan sebagai biaya variabel. Hal ini didasari dari konsep biaya variabel dimana biaya variabel akan berubah disesuaikan dengan perubahan tingkat aktivitas atau *volume* produksi perusahaan. Jika jumlah produksi pada tahun tersebut meningkat, maka biaya produksi yang dikeluarkan juga meningkat. Sebaliknya, jika jumlah produksi pada tahun tersebut menurun, maka biaya produksinya juga ikut menurun.

Berikut disajikan perincian biaya tetap dan biaya variabel PT indo Tambangraya Megah, Tbk. dan entitas anak dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2013:

TABEL 2
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk DAN ENTITAS ANAK
KLASIFIKASI BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
TAHUN 2006-2013
(Dalam Ribuan Dollar AS)

TAHUN	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL
2006	104,108	537,190
2007	85,294	562,073
2008	137,799	839,344
2009	134,589	961,889
2010	155,145	1,134,961
2011	185,153	1,516,729
2012	182,729	1,743,521
2013	171,719	1,634,637

b. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Dalam metode *contribution margin*, *break even point* dapat dihitung dengan dua cara yakni *break even point* dalam dollar dan *break even point* dalam unit. Untuk menghitung *break even point* dalam dollar, terlebih dahulu harus diketahui rasio *contribution margin*. Rasio *contribution margin* didapat dari *contribution margin* dibagi dengan total penjualan. Setelah itu dapat diperoleh perhitungan BEP dalam dollar dengan cara membagi biaya tetap dan rasio *contribution margin*. Sedangkan BEP unit dapat diperoleh dengan membagi biaya tetap dan *contribution margin* per unit. Berdasarkan langkah perhitungan di atas, maka diperoleh hasil BEP untuk tahun 2006 sampai 2009:

TABEL 3
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk
DAN ENTITAS ANAK
HASIL PERHITUNGAN BEP
TAHUN 2006-2013

TAHUN	TOTAL PENJUALAN	CM RATIO (%)	BEP (TON)	BEP (DOLLAR)
2006	732,317,000	26,64	10.457.378	390,795,795
2007	771,817,000	27,17	7.238.506	313,927,125
2008	1,316,981,000	36,27	5.077.627	379,925,558
2009	1,508,359,000	36,23	5.270.563	371,484,957
2010	1,644,650,000	30,99	6.696.613	500,629,235
2011	2,381,875,000	36,32	5.350.340	509,782,489
2012	2,438,941,000	28,51	7.225.917	640,929,498
2013	2,178,763,000	24,97	9.278.253	687,701,241

Sumber: Data Olahan, 2014

Untuk menghindari terjadinya kerugian, maka perusahaan harus mampu mencapai BEP setiap tahunnya sesuai dengan perhitungan di atas.

c. *Margin of Safety*

Perhitungan *margin of safety* didapat dari pengurangan antara total penjualan dengan penjualan BEP. Kemudian untuk mencari persentase *margin of safety* didapat dari pembagian antara MOS dengan total penjualan. Berikut tabel hasil perhitungan MOS dari tahun 2006 sampai 2009:

TABEL 4
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk DAN ENTITAS ANAK
HASIL PERHITUNGAN MOS TAHUN 2006-2013
(Dalam Dollar AS)

TAHUN	TOTAL PENJUALAN	BEP (DOLLAR)	MOS	MOS (%)
2006	732,317	390,795,795	341,521,205	46,64
2007	771,817	313,927,125	457,889,875	59,32
2008	1,316,981	379,925,558	937,055,442	71,15
2009	1,508,359	371,484,957	1,136,874,043	75,37
2010	1,644,650	500,629,235	1,144,020,765	69,56
2011	2,381,875	509,782,489	1,872,092,511	78,6
2012	2,438,941	640,929,498	1,798,011,502	73,72
2013	2,178,763	687,701,241	1,491,061,759	68,44

Sumber: Data Olahan, 2014

Semakin besar tingkat *margin of safety* perusahaan maka semakin baik karena menandakan bahwa perusahaan dapat memperoleh laba yang semakin besar. Hal ini dikarenakan rentang penurunan penjualan yang diperbolehkan lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

d. *Operating Leverage*

Tingkat *operating leverage* dapat diukur dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba. Berikut disajikan tabel hasil perhitungan *operating leverage* dari tahun 2006 sampai 2009:

TABEL 5
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk
DAN ENTITAS ANAK
HASIL PERHITUNGAN OPERATING LEVERAGE TAHUN
2006-2013
(Dalam Dollar AS)

TAHUN	CM (DOLLAR)	NET INCOME	OPERATING LEVERAGE
2006	195,127,000	91,019,000	2,14
2007	209,744,000	124,450,000	1,68
2008	477,637,000	339,838,000	1,4
2009	546,470,000	411,811,000	1,33
2010	509,689,000	354,544,000	1,44
2011	865,146,000	679,993,000	1,27
2012	695,420,000	512,691,000	1,36
2013	544,126,000	372,407,000	1,46

Sumber: Data Olahan, 2014

Semakin tinggi tingkat *operating leverage* yang diperoleh perusahaan maka

akan semakin baik karena tingkat laba bersih yang diperoleh dapat tumbuh lebih cepat. Untuk memperoleh tingkat *operating leverage* yang tinggi, seorang manajer dapat memperoleh laba tinggi dengan menaikkan sedikit penjualannya.

2. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan proyeksi perusahaan untuk tahun 2014, perusahaan merencanakan target penjualan batubara sebesar 29.700.000 juta ton dengan estimasi harga jual masih mengikuti kecenderungan harga di pasar global. Jika harga jual tidak mengalami perubahan yang signifikan, maka target total penjualan perusahaan pada tahun 2014 adalah sebesar US\$2,227,500,000.00. Tidak terlalu jauh dengan total penjualan yang telah dicapai perusahaan pada tahun 2013 yakni sebesar US\$2,178,763,000.00.

Hal ini dikarenakan perusahaan merasa bahwa terjadi situasi kelebihan pasokan di pasar batubara global sepanjang tahun 2014 yang diperkirakan dapat menekan harga batubara di tahun 2014. Namun walaupun demikian, perusahaan juga mengestimasi bahwa pasar batubara global diperkirakan akan kembali ke situasi yang lebih baik memasuki paruh kedua 2014.

Selain itu, semakin banyaknya produsen batubara yang berlomba-lomba meningkatkan volume penjualan dalam rangka melindungi pangsa pasar masing-masing sehingga mereka berfokus pada penurunan biaya di tengah peningkatan *volume* ini. Permintaan batubara tidak lemah, tetapi pasokan terlalu kuat di hampir seluruh jenis dan merk batubara yang ada di pasar. Oleh sebab itu, perusahaan hanya menargetkan penjualan pada tahun 2014 sebesar 29.700.000 ton.

Jika target penjualan pada tahun 2014 sebesar US\$2,227,500,000.00 dengan asumsi bahwa biaya tetap tidak berubah maka akan diperoleh perencanaan laba untuk tahun 2014 sebagai berikut:

TABEL 6
PT INDO TAMBANGRAYA MEGAH, Tbk
DAN ENTITAS ANAK
PERENCANAAN LABA TAHUN 2014 (Dalam Dollar AS)

Keterangan	Tahun 2013	Tahun 2014	Peningkatan
Penjualan	2,178,763,000	2,227,500,000	48,737,000
Biaya Variabel	1,634,637,000	1,671,252,869	36,615,869
Mariin Kontribusi	544 126 000	556 247 131	12 121 131
Biaya Tetap	171,719,000	171,719,000	0
Laba Bersih	372.407.000	384.528.131	12.121.131

Sumber: Data Olahan, 2014

Dari Tabel 6 jika perusahaan berhasil memenuhi target penjualan yang ditetapkan,

maka perencanaan laba yang dapat diperoleh perusahaan pada tahun 2014 adalah sebesar US\$12,121,131.00 dengan asumsi biaya tetap tidak berubah. Perhitungan *break even point* dan *margin of safety* tahun 2014:

Break even point (BEP)

$$\begin{aligned}\text{Titik Impas} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} + \text{Laba yang Diinginkan} \\ &= \text{US\$171,719,000} + \text{US\$1,671,252,869} + 0 \\ &= \text{US\$1,842,971,869}\end{aligned}$$

a. *Margin of Safety* (MOS)

Margin of safety = Total penjualan – Penjualan BEP

$$\begin{aligned}\text{MOS} &= \text{US\$2,227,500,000} - \text{US\$1,842,971,869} = \\ &\text{US\$384,628,131}\end{aligned}$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{MOS}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{US\$384,628,131}}{\text{US\$2,227,500,000}} = 17.26 \text{ persen}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, perusahaan memperkirakan pada tahun 2014 titik impas terjadi ketika perusahaan berhasil mencapai penjualan sebesar US\$1,842,971,869.00 dan dengan *margin of safety* sebesar 17,26 persen.

Analisis *cost volume profit* merupakan suatu alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis CVP juga dapat menjadi alat yang bermanfaat mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan beserta cara pemecahannya. Dalam analisis *cost volume profit*, unsur biaya perlu dianalisis. Biaya yang dikeluarkan perusahaan ini terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap.

Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan di pembahasan, pada tahun 2006 dengan biaya tetap sebesar US\$104,108,000.00 dan biaya variabel sebesar US\$537,190,000.00, perusahaan mencapai *break even point* sebesar US\$390,795,795.00. Rasio marjin kontribusi perusahaan di tahun 2006 adalah 26,64 persen, hal ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total marjin kontribusi akan meningkat sebesar 26,64 persen dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. *Margin of safety* yang diperoleh perusahaan adalah sebesar 46,64 persen yang berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar 46,64 persen maka perusahaan hanya akan mencapai *break even point* saja. Jika melebihi, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Break even point yang diperoleh perusahaan pada tahun 2007 adalah sebesar US\$313,927,125.00 dengan jumlah biaya tetap dan biaya variabel berturut-turut adalah US\$85,294,000.00 dan US\$562,073,000.00. Rasio *contribution margin* perusahaan adalah sebesar 27,17 persen, hal ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total *contribution margin* akan meningkat sebesar 27,17 persen dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. *Margin of safety* yang diperoleh perusahaan adalah sebesar 59,32 persen atau sebesar US\$457,889,875.00 yang berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar 59,32 persen atau sebesar US\$457,889,875.00 maka perusahaan hanya akan mencapai titik impas saja.

Tahun 2008 perusahaan mencapai titik impas pada penjualan sebesar US\$379,925,558.00. Rasio *contribution margin* perusahaan sebesar 36,27 persen naik 9,1 persen dari tahun 2007. Sedangkan *margin of safety* perusahaan di tahun 2008 adalah sebesar 71,15 persen atau sebesar US\$937,055,442.00. Hal ini berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi 71,15 persen atau sebesar US\$937,055,442.00 maka perusahaan dipastikan akan mengalami kerugian.

Pada tahun 2009 perusahaan mencapai *break even point* dengan total penjualan sebesar US\$371,484,957.00 dengan biaya tetap dan biaya variabel masing-masing sebesar US\$134,589,000.00 dan US\$961,889,000.00. Rasio *contribution margin* perusahaan adalah sebesar 36,23 persen, hal ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total *contribution margin* akan meningkat sebesar 36,23 persen dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. *Margin of safety* yang diperoleh perusahaan adalah sebesar 75,37 persen atau sebesar US\$1,136,874,043.00 yang berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar 75,37 persen atau sebesar US\$1,136,874,043.00 maka perusahaan hanya akan mencapai titik impas saja.

Pada tahun 2010 biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan masing-masing sebesar US\$155,145,000.00 dan US\$1,134,961,000.00 dengan titik impas sebesar US\$500,629,235.00. Rasio *contribution margin* perusahaan adalah sebesar 30,99 persen, hal ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total *contribution margin* akan meningkat sebesar 30,99 persen dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. *Margin of safety* yang diperoleh perusahaan adalah sebesar 69,56 persen atau sebesar US\$1,144,020,765.00 yang berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar 69,56 persen atau sebesar US\$1,144,020,765.00 maka perusahaan hanya akan mencapai titik impas saja. Jika penurunan melebihi *margin of safety* maka perusahaan akan menderita kerugian.

Tahun 2011 biaya tetap, biaya variabel, dan titik impas perusahaan masing-masing sebesar US\$185,153,000.00, US\$1,516,729,000.00, dan US\$509,782,489.00. Rasio *contribution margin* perusahaan di tahun 2011 meningkat dibanding 2010 yakni sebesar 36,32 persen. Begitu juga *margin of safety* di tahun 2011 lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya yaitu sebesar 78,60 persen atau sebesar US\$1,872,092,511.00.

Pada tahun 2012 perusahaan akan mencapai titik impas pada penjualan sebesar US\$640,929,498.00 dengan biaya tetap sebanyak US\$182,729,000.00 dan biaya variabel sebesar US\$1,743,521,000.00. Rasio *contribution margin* perusahaan adalah sebesar 28,51 persen, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total *contribution margin* akan meningkat sebesar 28,51 persen dan laba bersih juga akan meningkat dengan asumsi biaya tidak berubah. *Margin of safety* yang diperoleh perusahaan adalah sebesar 73,72 persen atau sebesar US\$1,798,011,502.00 yang berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi 73,72 persen maka perusahaan akan menderita kerugian.

Tahun 2013 perusahaan mencapai titik impas pada penjualan sebesar US\$687,701,241.00. Rasio *contribution margin* perusahaan sebesar 24,97 persen turun 3,54 persen dari tahun 2013. Sedangkan *margin of safety* perusahaan di tahun 2013 adalah sebesar 68,44 persen atau sebesar US\$1,491,061,759.00. Hal ini berarti jika perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar 68,44 persen atau sebesar US\$1,491,061,759.00 maka perusahaan hanya akan mencapai titik impas saja.

E. PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dikemukakan, maka dapat ditarik kesimpulan yakni berdasarkan analisis *Cost Volume Profit*, menunjukkan bahwa titik impas perusahaan pada tahun 2006 sebesar US\$390,795,795, tahun 2007 sebesar US\$313,927,125, dan mengalami peningkatan pada tahun 2008 sebesar US\$379,925,558. Titik impas tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 mengalami peningkatan terus yaitu sebesar US\$371,484,957 di tahun 2009, tahun 2010 sebesar US\$ 500,629,235, tahun 2011 sebesar US\$509,782,489, tahun 2012 sebesar US\$640,929,498, dan tahun 2013 sebesar US\$687,701,241.

Selain itu perencanaan laba jangka pendek pada PT Indo Tambora Raya Megah, Tbk dan Entitas Anak dengan menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* sudah cukup optimal. Walaupun perusahaan mengalami penurunan laba pada tahun 2010, 2012 dan 2013 dibanding tahun sebelumnya. Laba yang diperoleh oleh PT Indo Tambora Raya Megah, Tbk dan Entitas Anak pada tahun 2006 yaitu US\$91,019,000.00, dan terus

meningkat di tahun berikutnya yakni pada tahun 2007 hingga tahun 2009 laba perusahaan terus meningkat. Namun di tahun 2010 laba usaha mengalami penurunan begitu juga di tahun 2012 dan 2013. Walaupun begitu total penjualan perusahaan terus mengalami kenaikan khususnya di tahun 2010 sampai tahun 2013.

Dari uraian kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan beberapa saran yaitu sebaiknya perusahaan meminimalkan biaya yang dikeluarkan, sehingga dapat meningkatkan *Margin of Safety*. Dengan persentase margin pengaman yang lebih tinggi maka risiko perusahaan mengalami kerugian lebih kecil. Selain itu, perusahaan juga harus menyediakan cadangan kas lebih untuk mengantisipasi biaya-biaya yang timbul ditahun yang akan datang.

Dalam penerapan analisis *Cost Volume Profit* perusahaan sebaiknya memperhatikan asumsi-asumsi yang mendasari analisis CVP, salah satunya mengenai pembagian biaya agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan dan dapat menetapkan kebijakan dan strategi yang tepat sehingga dapat meningkatkan laba dan mencegah terjadinya kerugian serta memungkinkan manajemen bekerja lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian dan Nurlela. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Carter, William K. dan Milton F. Usry. *Akuntansi Biaya*, edisi tiga belas, buku 1 Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- _____. *Akuntansi Biaya*, edisi tiga belas, buku 2 Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Djarwanto PS. *Pokok-Pokok Metode Riset Dan Bimbingan Teknis Penulisan Skripsi*, edisi kedua. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2000.
- Hansen, Don R. Dan Maryanne M. Mowen. *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahil Jannah. *Metode Penelitian Kuantitatif*, edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Dharma. *Pedoman Penulisan Skripsi*, edisi revisi kesembilan. Pontianak: STIE Widya Dharma, 2014.
- Sodikin, Slamet Sugiri, dan Bogat Agus Riyono. *Akuntansi Pengantar 1*, edisi kedelapan. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012.
- Sunyoto, Danang. *Analisis Laporan Keuangan untuk Bisni*. Yogyakarta: CAPS (Center of academic Publishing Service), 2013.

Suwardjono. *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan*, edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2006

Warindrani, Armila Krisna. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.

www.idx.co.id

