

---

## **COST-VOLUME-PROFIT (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT MAYORA INDAH, Tbk. DAN ENTITAS ANAK**

**Desy**

nessalovely75@yahoo.com

Program Studi Akuntansi STIE Widya Dharma Pontianak

### **ABSTRACT**

*Analysis of cost-volume-profit is a method to analyze how decision operations and marketing decisions affect net income, based on the understanding of the relationship between variable costs, fixed costs, selling price per unit, and the level of output. The purpose of this study was to determine how the level of the minimum sales companies in order not to suffer a loss to know how plan and profit by using analysis Cost-Volume-Profit (CVP) at PT Mayora Indah Tbk. And Subsidiaries. In this study the author uses descriptive research method. Data collection techniques used is the technique of data analysis used dokumentation. Analysis techniques used are breakeven (Break Even Point / BEP), the margin of safety (MOS), and operating leverage.*

*The results of this study indicate that the PT Mayora Indah Tbk. And Subsidiaries do not apply the analysis Cost-Volume-Profit (CVP) well. In 2009, 2010, and 2013 have been able to realize the planned sales. However, in 2008, 2011 and 2012, the company has yet to realize the planned sales are realized due to the sale of less than budgeted sales. The suggestion suggestions that can give the writer is to reach the level of the break even point , the company should maintain a state that has lasted and still berusaha spend more effectively and efficiently , companies need to take the right decision of several alternative actions that can be performed as a reduction in fixed costs and variable in improving the management of the company so that it can be realized desired profit target.*

*Keywords: Analysis of Cost-Volume-Profit (CVP).*

### **a. PENDAHULUAN**

Perkembangan dunia usaha saat ini, menyebabkan sektor-sektor usaha baru muncul dalam dunia usaha. Dengan kondisi seperti itu, perusahaan memerlukan penanganan dan pengelolaan manajemen yang baik agar dapat menghadapi persaingan yang ketat serta dapat bertahan dalam dunia usaha. Penanganan dan pengelolaan manajemen yang baik dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan seperti mengatur manajemen sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien agar dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang tepat dalam mencapai tujuan serta mengembangkan bidang usaha perusahaan. Disamping perusahaan perlu penanganan dan pengelolaan yang baik agar dapat bersaing dan bertahan dibidang usahanya dalam dunia usaha, perusahaan juga harus tetap memperoleh laba yang semaksimal mungkin karena tujuan utama dari suatu kegiatan usaha adalah memperoleh semaksimal mungkin dengan cara yang efektif dan efisien. Salah satu perencanaan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuannya adalah perencanaan laba. Perencanaan laba

---

dilakukan oleh perusahaan harus terdapat unsur-unsur pembentuk laba yang disertai dengan perhitungan yang akurat. Salah satu alat yang dapat digunakan dalam perencanaan laba perusahaan adalah menggunakan analisis *cost-volume-profit*. Analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajer perusahaan untuk memahami keterkaitannya hubungan anatar biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan untuk menghasilkan laba jangka pendek. Salah satu elemen penting yang terdapat dalam analisis cost volume profit adalah analisis *break even point*. Analisis *break even point* merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk mengetahui penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian serta sampai seberapa jauh penjualan boleh turun, agar tidak menderita kerugian.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian?
2. Bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *cost- volume-profit* (CVP) pada PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak?

Tujuan dari penelitian ini sesuai dengan permasalahan di atas adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat penjualan minimum perusahaan agar tidak menderita kerugian.
2. Untuk mengetahui perencanaan laba perusahaan dengan analisis *cost-volume-profit*.

## **b. KAJIAN TEORI**

### **1. Konsep Biaya**

Pada dasarnya biaya dalam akuntansi biaya diartikan dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu biaya dalam artian *cost* dan biaya dalam artian *expense*.

Menurut Carter dan Usry (2004: 30): “Beban dapat didefinisikan sebagai aliran keluar terukur dari barang atau jasa, yang kemudian ditandingkan dengan pendapatan untuk menentukan laba, atau sebagai penurunan dalam aktiva bersih sebagai akibat dari penggunaan jasa ekonomis dalam menciptakan pendapatan atau pengenaan pajak oleh badan pemerintah.”

Menurut Bustami, dan Nurlela (2006: 4): “Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.”

---

Sedangkan pengertian biaya dalam artian *expense* menurut Bustami, dan Nurlela (2006: 4): “Beban atau *expense* adalah biaya yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis.”

## 2. Perilaku biaya

Perilaku biaya adalah istilah umum untuk mengetahui apakah biaya berubah atau tidak apabila terdapat perubahan volume kegiatan perusahaan. Klasifikasi biaya berdasarkan pola perilaku biaya ini dapat digolongkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*), biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya campuran (*mixed cost*).

Perilaku biaya menurut Bustami, dan Nurlela (2006: 27): “Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktivitas bisnis.”

Sedangkan menurut Hansen & Mowen (2009: 98): “Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah umum untuk mendeskripsikan apakah biaya berubah seiring dengan perubahan keluaran.”

## 3. Analisis *Cost-Volume-Profit*

Menurut Blocher, Chen Lin (2000: 309): “Analisis biaya-volume-laba merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.”

Menurut Hansen, Mowen (2005: 292), analisis *cost-volume-profit (CVP)* mengandalkan beberapa asumsi penting. Berikut beberapa dari asumsi tersebut.

1. Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linear.
2. Analisis mengasumsikan harga, total biaya tetap, dan biaya variabel per unit dapat diidentifikasi secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
3. Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual.
4. Untuk analisis multiproduk, diasumsikan bauran penjualan diketahui.
5. Diasumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti.

## 4. Analisis *Break Even Point (BEP)*

Secara umum langkah pertama yang dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan perencanaan usahanya adalah menentukan titik impas. Menurut Armila (2006: 183): “*Break Even Point (BEP)* adalah kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi.”

Sedangkan menurut Horngren, Datar dan Foster (2006: 75): “Titik impas (*break even point*) adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total-yaitu, jumlah penjualan output akan menghasilkan laba operasi 0 (nol).”

---

## 5. *Margin Of Safety* (MOS)

Menurut Blocher, Chen Lin (2000: 321): “*Margin of safety* mengukur pengaruh potensial terhadap risiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan.”

Menurut Armila (2006: 189): “*Margin of safety* adalah penjualan sesungguhnya diatas volume penjualan BEP.”

## 6. *Operating Leverage*

Pengertian *operating leverage* menurut Horngren, Datar dan Foster (2006: 83): “*Leverage operasi (operating leverage)* menggambarkan dampak perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual, dan tentunya margin kontribusi.”

Sedangkan pengertian lainnya menurut Armila (2006: 190): “*Operating leverage* adalah kondisi dimana seorang manajer dapat memperoleh laba setinggi mungkin hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sumber daya perusahaan (aktiva).”

## c. METODE PENELITIAN

### 1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dengan objek penelitian adalah PT Mayora Indah, Tbk. dan Entitas Anak.

### 2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian tetapi dengan mempelajari catatan-catatan dokumentasi yang ada, dimana data tersebut berupa data sekunder yang dipublikasikan berupa laporan keuangan pada tahun 2008 sampai dengan tahun 2013 yang diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### 3. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam teknik analisis data adalah metode deskriptif. Menurut Nazir (2011: 54): “Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.”

Berikut ini rumus-rumus yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Menghitung *Break Even Point* (BEP)

Untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) menggunakan rumus :

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

b. Menghitung Nilai Buku

Untuk menghitung Margin Pengaman (*Margin Of Safety*) menggunakan rumus :

*Margin of safety* = total penjualan yang dianggarkan – penjualan titik impas  
atau

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

c. Menghitung *Operating Leverage*

Untuk menghitung *Operating Leverage* menggunakan rumus :

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba operasi}}$$

d. PEMBAHASAN

1. Analisis Data Penelitian

a. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Dari data yang diperoleh, hasil perhitungan titik impas (*break even point*) dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini:

**TABEL 1**  
**PT MAYORA INDAH, Tbk. DAN ENTITAS ANAK**  
**TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*)**  
**TAHUN 2008 s.d. 2013**  
**(Dalam Ribuan Rupiah)**

Tahun	Biaya Tetap	Rasio Margin Kontribusi	Penjualan Yang Harus Dicapai Untuk Mencapai Titik Impas (BEP)
2008	408.503.038.882	18,09%	2.258.170.474.748
2009	520.598.281.592	23,56%	2.209.670.125.603
2010	933.051.178.914	23,38%	3.990.809.148.477
2011	900.534.048.506	16,72%	5.385.969.189.629
2012	1.189.056.302.000	19,69%	6.038.884.215.338
2013	1.616.856.544.095	23,55%	6.865.632.883.631

Sumber : Data Olahan, 2014

b. Analisis Margin Pengaman (*Margin Of Safety*)

Dari data yang diperoleh, hasil perhitungan margin pengaman (*margin of safety*) dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah ini:

**TABEL 2**  
**PT MAYORA INDAH, Tbk. DAN ENTITAS ANAK**  
**MARGIN PENGAMAN (*MARGIN OF SAFETY*)**  
**PER 31 DESEMBER 2008 s.d. 2013**

Tahun	Penjualan	Titik Imas ( <i>Break Even Point</i> )	Margin Pengaman ( <i>Margin Of Safety</i> ) Rp	Margin Pengaman ( <i>Margin Of Safety</i> ) %
2008	3.907.674.046.231	2.258.170.474.748	1.649.503.571.483	42,21
2009	4.777.175.386.540	2.209.670.125.603	2.567.505.260.937	53,75
2010	7.224.164.991.859	3.990.809.148.477	3.233.355.843.382	44,76
2011	9.453.865.992.878	5.385.969.189.629	4.067.896.803.249	43,03
2012	10.510.625.669.832	6.038.884.215.338	4.471.741.454.494	42,54
2013	12.017.837.133.337	6.865.632.883.631	5.152.204.249.706	42,87

Sumber : Data Olahan, 2014

c. Analisis *Operating Leverage*

Dari data yang diperoleh, hasil perhitungan *operating leverage* dapat dilihat pada Tabel 3 dibawah ini:

**TABEL 3**  
**PT MAYORA INDAH, Tbk. DAN ENTITAS ANAK**  
***OPERATING LEVERAGE***  
**TAHUN 2008 s.d. 2013**

Tahun	Margin Kontribusi (Rp)	Laba Operasi (Rp)	<i>Operating Leverage</i>
2008	707.080.305.957	298.577.267.075	<b>2,37 kali</b>
2009	1.125.559.681.023	604.961.399.431	<b>1,86 kali</b>
2010	1.689.106.714.667	756.055.535.753	<b>2,23 kali</b>
2011	1.580.783.875.032	680.249.826.526	<b>2,32 kali</b>
2012	2.069.128.089.826	880.071.787.826	<b>2,35 kali</b>
2013	2.830.469.644.914	1.213.613.100.819	<b>2,33 kali</b>

Sumber : data olahan, 2014

d. Analisis Target Penjualan

Asumsikan PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak menargetkan laba untuk adalah sebesar 10 persen terhadap penjualan. Analisis target penjualan pada PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak berdasarkan data-data yang diperoleh sebagai berikut:

**TABEL 4**  
**PT MAYORA INDAH, Tbk. DAN ENTITAS ANAK**  
**TARGET PENJUALAN**  
**TAHUN 2008 s.d. 2013**

Tahun	Penjualan (Rp)	Target Laba 10% dari Penjualan (Rp)	Biaya Tetap	Margin Kontribusi (%)	Target Penjualan (Rp)
2008	3.907.674.046.231	390.767.404.623	408.503.038.882	18,09	4.418.299.853.538
2009	4.777.175.386.540	477.717.538.654	520.598.281.592	23,56	4.237.333.702.233
2010	7.224.164.991.859	722.416.499.186	933.051.178.194	23,38	7.080.700.074.337
2011	9.453.865.992.878	945.386.599.288	900.534.048.506	16,72	11.040.195.261.925
2012	10.510.625.669.832	1.051.062.566.983	1.189.056.302.000	19,69	11.376.936.866.344
2013	12.017.837.133.337	1.201.783.713.334	1.616.856.544.095	23,55	11.968.748.439.188

Sumber : data olahan, 2014

e. Analisis Perencanaan Laba

Berdasarkan kebijakan manajemen, pada tahun 2014 perusahaan menargetkan laba operasi yang akan dicapai meningkat menjadi 15 persen dari total penjualan tahun sebelumnya.

Pada tahun 2014 manajemen perusahaan mengasumsikan penjualan dan biaya variabel akan mengalami kenaikan sebesar  $\pm$  30 persen serta kenaikan biaya tetap sebesar 5 persen, maka akan diperoleh perencanaan laba sebagai berikut :

Penjualan	Rp 15.710.839.054.310
(biaya variabel)	<u>Rp 12.210.464.113.010</u>
Margin kontribusi	Rp 3.500.374.941.300
(biaya tetap)	<u>Rp 1.697.699.371.300</u>
Laba operasi	Rp 1.802.675.570.000

Dari rincian diatas maka akan diperoleh analisis titik impas (*break even point*) dan *margin of safety* pada tahun 2014 sebagai berikut :

1. Perhitungan titik impas (*break even point*)

Persentase

Penjualan	Rp 15.710.839.054.310	100,00%
(Biaya Variabel)	<u>(Rp 12.210.464.113.010)</u>	77,72%
Margin Kontribusi	Rp 1.802.675.570.000	22,28%

$$\text{Titik impas dalam rupiah penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Rp}1.697.699.371.300}{22,28\%}$$

$$= \text{Rp}7.619.835.598.293$$

## 2. Margin of Safety

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp}15.710.839.054.310 - \text{Rp}7.619.835.598.293 \\ &= \text{Rp}8.091.003.456.017 \\ \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Margin of Safety (Rp)}}{\text{Total Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp}8.091.003.456.017}{\text{Rp}15.710.839.054.310} \\ &= 51,50 \text{ persen} \end{aligned}$$

## 2. Pembahasan Data Penelitian

Dalam penelitian ini dapat ditemukan bukti empiris mengenai *Earning Per Share* dan nilai buku terhadap harga saham pada tahun 2009 sampai tahun 2013 dengan obyek penelitian adalah PT Indocement Tunggul Prakarsa, Tbk. dan Entitas Anak. Berikut merupakan pembahasan dari masing-masing variabel :

### a. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Metode yang dipakai dalam menghitung titik impas adalah metode persamaan dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi.

Berdasarkan hasil analisis, pada tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 dan 2013 diperoleh titik impas (*break even point*) sebesar Rp2.258.170.474.748, Rp2.209.670.125.603, Rp3.990.809.148.477, Rp5.385.969.189.629, Rp6.038.884.215.338 dan Rp6.865.632.883.631 yang berarti bahwa pada saat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Total penjualan yang terjadi pada tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, dan 2013 adalah sebesar Rp3.907.674.046.231, Rp4.777.175.386.540, Rp7.224.164.991.859, Rp9.453.865.992.878, Rp10.510.625.669.832 dan Rp12.017.837.133.337. Hal ini menunjukkan bahwa dari tahun 2008 sampai dengan

---

tahun 2013 penjualan perusahaan selalu berada diatas titik impas (*break even point*) yang berarti perusahaan mengalami keuntungan dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2013.

b. Analisis Margin Pengaman (*Margin of Safety*)

*Margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Berdasarkan hasil analisis, pada tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 dan 2013 diperoleh margin pengaman (*margin of safety*) adalah sebesar 42,21 persen atau Rp1.649.503.571.483, 53,75 persen atau Rp2.567.505.260.937, 44,76 persen atau Rp3.233.586.810.020, 43,03 persen atau Rp4.067.896.803.249, 42,54 persen atau Rp4.471.741.454.494 dan 42,87 persen atau Rp5.152.204.249.706. Semakin tinggi *margin of safety* maka semakin rendah perusahaan menderita kerugian.

c. Analisis *Operating Leverage*

*Operating Leverage* merupakan kondisi dimana perusahaan dapat memperoleh peningkatan laba seiring bertambahnya volume penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan.

Pada tahun 2008 perusahaan memperoleh *operating leverage* sebesar 2,37 yang berarti bahwa laba operasi perusahaan akan tumbuh 2,37 kali lebih cepat dari total penjualannya. Pada tahun 2009 perusahaan memperoleh *operating leverage* sebesar 1,86 kali *operating leverage* pada tahun 2009 mengalami penurunan sebesar 0,51 kali. Pada tahun 2010 perusahaan memperoleh kenaikan pada tingkat *operating leverage* sebesar 0,37 kali yaitu dari 1,86 kali menjadi 2,23 kali. Pada tahun 2011 perusahaan memperoleh kenaikan pada tingkat *operating leverage* sebesar 0,09 kali yaitu dari 2,23 kali menjadi 2,32 kali. Pada tahun 2012 perusahaan memperoleh kenaikan pada tingkat *operating leverage* sebesar 0,03 kali yaitu dari 2,32 kali menjadi 2,35 kali. Dan pada tahun 2013 perusahaan memperoleh penurunan pada tingkat *operating leverage* sebesar 0,02 kali yaitu dari 2,35 kali menjadi 2,33 kali. Semakin tinggi tingkat *operating leverage* yang diperoleh perusahaan maka akan semakin baik karena tingkat laba operasi yang diperoleh dapat tumbuh lebih cepat.

d. Analisis Target Penjualan

Analisis target penjualan diperlukan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu.

---

Berdasarkan hasil analisis, maka dapat diketahui bahwa seberapa besar penjualan PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak agar mencapai 10 persen laba dari total penjualan. Pada tahun 2009, 2010, dan 2013 telah dapat merealisasikan penjualan yang telah direncanakan. Namun pada tahun 2008, 2011 dan 2012 perusahaan belum merealisasikan penjualan yang telah direncanakan dikarenakan penjualan yang terealisasi kurang dari penjualan yang dianggarkan.

Dengan analisis target penjualan, PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Untuk memperoleh peningkatan terhadap laba yang dihasilkan, maka perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Semakin tinggi peningkatan volume penjualan maka akan semakin tinggi pula laba yang dapat diperoleh oleh perusahaan.

#### e. Analisis Perencanaan Laba

Berdasarkan perhitungan di atas, pada tahun 2014 target laba yang diinginkan adalah sebesar Rp1.802.675.570.000 dengan target penjualan Rp.15.710.839.054.310 maka dapat diketahui apabila perusahaan menginginkan laba operasi pada tahun 2014 sebesar Rp.1.802.675.570.000 maka penjualan perusahaan pada tahun 2014 harus mencapai Rp15.710.839.054.310 agar dapat memenuhi target laba.

Manajemen perusahaan memperkirakan perusahaan dapat memperoleh *Break Even Point* (titik impas) sebesar Rp7.619.835.598.293 yang berarti bahwa apabila perusahaan mencapai titik impas maka perusahaan tidak akan menderita kerugian.

Dari hasil perhitungan diperoleh perkiraan tingkat *margin of safety* pada tahun 2014 adalah sebesar 51,50 persen. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp8.091.003.456.017. Jika *margin of safety* suatu perusahaan mengalami peningkatan maka perusahaan dapat dikatakan semakin baik.

## e. PENUTUP

### 1. Kesimpulan

Dari seluruh data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisa berdasarkan metode-metode yang digunakan dalam analisis cost-volume-profit, maka dapat diambil suatu kesimpulan sebagai berikut:

- 
- a. Pada tahun 2008 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp3.907.674.046.231. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp2.258.170.474.748. Pada tahun 2009 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp4.777.175.386.540. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp2.209.670.125.603. Pada tahun 2010 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp7.224.164.991.859. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp3.990.809.148.477 sehingga tercapai penjualan sebesar 81,02 persen dari titik impasnya. Sedangkan Pada tahun 2011 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp9.453.865.992.878. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp5.385.969.189.629 sehingga tercapai penjualan sebesar 75,53 persen dari titik impasnya. Pada tahun 2012 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp10.510.625.669.832. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp6.038.884.215.338 sehingga tercapai penjualan sebesar 74,05 persen dari titik impasnya. Dan pada tahun 2013 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar Rp12.017.837.133.337. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan memiliki *Break even point* pada tingkat penjualan sebesar Rp6.865.632.883.631 sehingga tercapai penjualan sebesar 75,04 persen dari titik impasnya
- b. PT Mayora Indah, Tbk. Dan Entitas Anak menetapkan besarnya perencanaan laba dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2013 sebesar sepuluh persen dari total penjualannya. Dari hasil perhitungan, diketahui bahwa pada tahun 2009, 2010 dan tahun 2013 jumlah penjualan yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah penjualan yang direncanakan. Pada tahun 2008, 2011 dan tahun 2012 jumlah penjualan yang terealisasi lebih kecil dibandingkan dengan jumlah penjualan yang direncanakan. Tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 dan 2013 jumlah penjualan yang terealisasi masing-masing sebesar Rp3.907.674.046.231, Rp4.777.175.386.540, Rp7.224.164.991.859, Rp9.453.865.992.878, Rp10.510.625.669.832 dan Rp12.017.837.133.337. Sedangkan jumlah penjualan yang direncanakan pada tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 dan 2013 adalah masing-masing sebesar Rp4.418.299.853.538, Rp4.237.118.515.242,

---

Rp7.080.293.708.761, Rp11.039.514.454.420, Rp11.379.213.787.480 dan Rp11.967.610.962.411. Hal ini berarti perusahaan tidak sepenuhnya menerapkan analisis *cost-volume-profit* dengan baik.

## 2. Saran-saran

Adapun beberapa saran yang disampaikan penulis sebagai berikut:

- a. Untuk mencapai tingkat *break even point*, maka perusahaan sebaiknya mempertahankan keadaan yang telah berlangsung dan tetap berusaha mengeluarkan biaya secara lebih efektif dan efisien.
- b. Perusahaan perlu mengambil keputusan yang tepat dari beberapa alternative tindakan yang dapat dilakukan seperti pengurangan biaya tetap dan variabel dalam memperbaiki manajemen perusahaan sehingga dapat terealisasi target laba yang diinginkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J, Kung H. Chen, dan Thomas W.Lin. *Manajemen Biaya: Dengan Tekanan Stratejik*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Bustami, Bastian, dan Nurlela. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Carter, William K., Milton F. Usry. *Akuntansi Biaya*, edisi 13. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- Hansen, Don R., dan Maryanne M. Mowen. *Akuntansi Manajerial*, edisi 8. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Hansen, Don R., dan Maryanne M. Mowen. *Akuntansi Manajemen*, edisi 7. Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, dan George Foster. *Akuntansi Biaya dengan Penekanan Manajerial*, edisi keduabelas. Jakarta: Erlangga, 2006.
- Moh. Nazir. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Sekolah Tinggi Ilmu Widya Dharma. *Pedoman Penulisan Skripsi*, edisi revisi kesembilan. Pontianak: STIE Widya Dharma 2014.
- Warindrani, Armila Krisna. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.

www.idx.co.id  
www.sahamok.com