

**PENDEKATAN BREAK EVEN DALAM ANALISIS B-V-L
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
KASUS PADA 8 PERUSAHAAN INDUSTRI KIMIA DASAR DI SURABAYA**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



A. 2050/95
Zub
P

**DIAJUKAN OLEH
FIRDAUS ZUBAIDI**

No. Pokok : 048812957

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
1995**

SKRIPSI

PENDEKATAN BREAK EVENT DALAM ANALISIS B-V-L
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
KASUS PADA 8 PERUSAHAAN INDUSTRI KIMIA DASAR DI SURABAYA

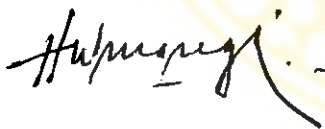
DIAJUKAN OLEH :

FIRDAUS ZUBAIDI

No. Pokok : 048812957

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

DOSEN PEMBIMBING,



DRS. EC. HANNY WURANGIAN, AK.

TANGGAL 21-8-1995

KETUA JURUSAN,



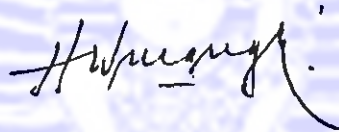
DRA. EC. HARIATI HAMZENS, AK.

TANGGAL 10-8-95

Surabaya, ..?.....?/..... 1995

Diterima baik dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing,



Drs. Ec. Hanny Wurangian, Ak.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmad dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, guna memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan orang lain. Untuk itu penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua, kakak dan adik tercinta yang telah banyak berkorban, baik moral maupun materi.
2. Ibu Dra.Ec. Hariati Hamzens, Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi.
3. Bapak Drs. Hanny Wurangian, Ak. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah memberikan ilmu yang sangat berharga selama penulis kuliah.
5. Para Direksi dan segenap Staf Perusahaan Industri Kimia Dasar di Surabaya yang menjadi responden, atas waktu, ijin dan data yang diberikan kepada penulis.

6. Rekan Mbak Yanti yang telah bersama penulis melakukan penelitian . Atas pengertian dan kerjasama yang baik maka penulisan skripsi ini dapat selesai.
7. Sahabat-sahabat antara lain : Trisno, Alwi, Handaru, Iwan, Agus, Heidi, Jojok, Hasyim, Emir, Hasan, Koima, dan banyak lagi yang tidak bisa penulis sebutkan.
8. Sahabat-sahabat di Gubeng Airlangga antara lain : Suparyadi, Jalal, Iwan, Budi, Oke, Suyud dan banyak lagi yang tidak dapat penulis sebutkan.
9. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan guna terselesaikannya skripsi ini.

Menyadari keterbatasan penulis, baik dalam pengetahuan maupun pengamatan, tentunya penulisan ini masih jauh dari sempurna dan masih terasa adanya kekurangan dan kelemahan yang memerlukan kritik dan saran.

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

Surabaya, Juni 1994

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I. PENDAHULUAN	1
1. Latar Belakang Masalah	1
2. Perumusan Masalah	4
3. Tujuan Penelitian	5
4. Manfaat Penelitian	5
5. Sistematika Skripsi	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	8
1. Landasan Teori	8
1.1. Perencanaan	8
1.2. Perencanaan Laba	11
1.2.1. Pengertian Perencanaan Laba	11
1.2.2. Sasaran Laba	12
1.2.3. Dimensi Waktu	14
1.2.3.1. Perencanaan Laba Jangka Panjang .	15
1.2.3.1. Perencanaan Laba Jangka Pendek ..	16
1.2.4. Manfaat Perencanaan Laba	17
1.2.5. Keterbatasan Perencanaan Laba	18
1.3. Perilaku Biaya Dalam Hubungannya Dengan	

Analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L)	20
1.3.1. Biaya Variabel	21
1.3.2. Biaya Tetap	22
1.3.3. Biaya Semi Variabel	24
1.4. Analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L)	24
1.4.1. Pengertian Analisis B-V-L	24
1.4.2. Kegunaan Analisis B-V-L	26
1.4.3. Asumsi Yang Mendasari Analisis B-V-L	28
1.5. Analisis Break Event	30
1.5.1. Pengertian Analisis Break Event . . .	30
1.5.2. Kaitannya Dengan Analisis B-V-L . . .	31
1.5.3. Analisis Break Event Dengan Metode Matematis	33
1.5.4. Analisis Break Event Dengan Metode Grafis	36
1.5.5. Margin of Safety	40
2. Tinjauan Penelitian Terdahulu	41
3. Pedoman Pembahasan	43
4. Metode Penelitian	43
4.1. Batasan Penelitian	43
4.2. Asumsi Penelitian	43
4.3. Study Lapangan	44
4.3.1. Populasi	44
4.3.2. Sampel	44
4.3.3. Jenis Data	44

4.3.4. Cara Pengumpulan	45
4.3.5. Pengelompokan Data	45
4.4. Tehnik Analisis	48
4.4.1. Analisis Untuk Masing-Masing Variabel	49
4.4.2. Analisis Untuk Keseluruhan Variabel	50
BAB III. ANALISIS	51
1. Gambaran Umum	51
1.1. Perindustrian di Indonesia	51
1.2. Perkembangan Industri Kimia Dasar di Indonesia	52
1.3. Klasifikasi Industri Kimia Dasar	54
1.4. Perkembangan Industri Kimia Dasar di Kota Madya Surabaya	58
1.4.1. Pertumbuhan Unit Perusahaan Sektor Industri Kimia Dasar	58
1.4.2. Pertumbuhan Tenaga Kerja Sektor Industri Kimia Dasar	59
1.4.3. Pertumbuhan Investasi Sektor Industri Kimia Dasar	59
1.4.4. Pertumbuhan Nilai Produksi Sektor Industri Kimia Dasar	59
1.4.5. Pertumbuhan Nilai Tambah Sektor Industri Kimia Dasar	60
1.4.6. Perkembangan Eksport Sektor Industri Kimia Dasar	60

2. Pembahasan	60
2.1. Gambaran Masing-Masing Variabel	61
2.1.1. Analisis Kondisi Umum Perusahaan ..	61
2.1.2. Analisis Tentang Penerapan Analisis Break Event	62
2.1.3. Analisis Tentang Pemanfaatan Analisis Break Event	74
2.2. Analisis Keseluruhan Variabel	80
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	85
1. Kesimpulan	85
2. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Tabulasi Kondisi Umum Perusahaan	61
Tabel 3.2. Jawaban Keberadaan Perencanaan Laba	62
Tabel 3.3. Analisis Jawaban Keberadaan Perencanaan Laba	63
Tabel 3.4. Jawaban Bagaimana Perencanaan Laba Dilakukan	64
Tabel 3.5. Analisis Pelaksanaan Perencanaan Laba	64
Tabel 3.6. Jawaban Prosedur Pemisahan Biaya	65
Tabel 3.7. Analisis Jawaban Prosedur Pemisahan Biaya .	66
Tabel 3.8. Jawaban Dasar Penggolongan Biaya	67
Tabel 3.9. Analisis Jawaban Dasar Penggolongan Biaya .	68
Tabel 3.10. Jawaban Penetapan Volume Penjualan	69
Tabel 3.11. Analisis Jawaban Penetapan Volume Penjualan	70
Tabel 3.12. Jawaban Analisis Biaya Untuk Penetapan Harga Jual	71
Tabel 3.13. Analisis Jawaban Tentang Penetapan Harga Jual	71
Tabel 3.14. Jawaban Dasar Penentuan Harga Jual	72
Tabel 3.15. Analisis Jawaban Penentuan Harga Jual	73
Tabel 3.16. Jawaban Keberadaan Pemakaian Break Event ..	74
Tabel 3.17. Analisis Jawaban Tentang Penetapan Harga Jual	75
Tabel 3.18. Jawaban Manfaat Analisis Break Event	76

Tabel 3.19. Analisis Manfaat Analisis Break Event	76
Tabel 3.20. Rekapitulasi Gambaran Variabel	79
Tabel 3.21. Analisis Variabel Sistem Perencanaan Laba .	80
Tabel 3.22. Analisis Variabel Pemisahan Biaya	81
Tabel 3.23. Analisis Variabel Volume dan Harga Jual ...	82
Tabel 3.24. Analisis Variabel Pemanfaatan Break Event .	83



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Permohonan Wawancara	89
Lampiran 2. Pedoman Wawancara	90



BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Organisasi secara umum dapat didefinisikan sebagai sekelompok orang yang menyatu, bersama-sama untuk mencapai tujuan, sehingga antara suatu organisasi yang satu dengan organisasi yang lain dapat memiliki tujuan yang berbeda-beda. Perusahaan sebagai suatu bentuk organisasi bisnis yang lebih menekankan segi profitabilitas umumnya memandang laba sebagai suatu tujuan utamanya.

Bagi perusahaan, laba merupakan salah satu unsur penting yang harus dicapai sebagai tolok ukur keberhasilan usahanya.

Ditengah era perkembangan dunia usaha yang makin maju, perekonomian kurang stabil dan persaingan semakin ketat yang mengakibatkan semakin kompleks pula permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, tidak mudah bagi perusahaan untuk memperoleh laba sesuai dengan target yang diharapkan. Perusahaan harus dapat menjalankan aktivitas usahanya secermat mungkin. Oleh karena itu pimpinan perusahaan dituntut untuk mengelola usahanya dengan baik, agar tetap dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya juga juga dapat tumbuh dan berkembang pada masa yang akan datang.

Perencanaan laba menjadi salah satu faktor penting yang perlu mendapat perhatian oleh manajemen perusahaan. Dengan perencanaan yang baik segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dapat diketahui dan direncanakan sedini mungkin langkah-langkah terbaik untuk menghadapi. Dengan perencanaan yang baik pula akan memudahkan tugas manajemen, karena semua aktivitas yang akan dilaksanakan tertuang didalamnya. Sehingga manajemen akan mampu merumuskan kebijakan-kebijakan, memutuskan pemilihan berbagai alternatif yang menguntungkan dengan memperbaiki sumberdaya dan potensi perusahaan saat ini.

Pada hakekatnya perencanaan merupakan salah satu fungsi dari manajemen yang utama. Didalam perencanaan ada beberapa faktor yang perlu mendapat perhatian :

1. Tujuan atau posisi usaha yang diinginkan pada waktu mendatang.
2. Suatu pengakuan atau keyakinan , bahwa tujuan yang dikehendaki dapat dicapai selayaknya dipandang dari sudut kondisi-kondisi ekstern yang mungkin terjadi dimasa mendatang, yaitu lingkungan ekonomi-politik-sosial yang diharapkan akan terjadi.
3. Suatu keyakinan, bahwa tujuan dapat dicapai dengan sumber daya yang tersedia di perusahaan.
4. Keyakinan bahwa perusahaan dapat mengarahkan atau mengorganisasikan atau melaksanakan tindakan-tindakan dimasa mendatang, yang direncanakan untuk mencapai tujuan-tujuan (atau menghindari kondisi-kondisi yang merintangi kemajuan).
5. Suatu pengertian atau pengakuan, bahwa perubahan yang tidak ada putusnya, dan perkembangan kondisi-kondisi yang tidak diharapkan, akan mengharuskan adanya penilaian kembali secara berkesinambungan

terhadap tujuan, kendala, dan rencana tindakan.¹

Laba perusahaan adalah merupakan selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Oleh karena itu perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atas penghasilan penjualan dan atas biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Laba sebagai tujuan umum perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yang saling berkaitan yakni harga jual produk, volume penjualan dan biaya. Perubahan pada salah satu faktor laba akan mempengaruhi faktor-faktor laba lainnya dan pada akhirnya akan mempengaruhi laba.

Tehnik analisa yang dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba pada berbagai kemungkinan perubahan harga, Volume penjualan dan biaya adalah analisa hubungan Biaya-Volume-Laba. Analisa biaya-volume-laba digunakan secara luas untuk menguji tindakan yang akan diambil untuk meninjau alternatif atau untuk tujuan pengambilan keputusan.

Break even dalam analisa hubungan biaya-volume-laba merupakan tehnik-tehnik perencanaan laba dalam suatu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya

¹ J.B. Heckert, James D Wilson & John B. Campbell, Controlling, The Work of The Managerial Accounting, John Wiley & Sons, Inc. 1990.

terhadap volume kegiatan sehingga tehnik-tehnik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Dengan demikian, penerapan pendekatan BEP dalam analisis Biaya-Volume-Laba dalam perencanaan laba perusahaan merupakan hal yang seharusnya tidak dapat dihindari oleh pihak manajemen. Terutama dalam penentuan alternatif-alternatif pemecahan masalah yang berkaitan dengan biaya, Volume aktivitas, harga jual dan laba.

2. Perumusan Masalah

Seperti apa yang telah dijelaskan dimuka bahwa laba merupakan selisih antara penjualan dikurangi dengan biaya dalam suatu periode akuntansi tertentu. Dan agar dapat mencapai laba yang diharapkan maka diperlukan perencanaan laba yang baik. Maka jelaslah bahwa analisa B-V-L terasa sangat diperlukan sebagai alat bantu manajemen dalam penyusunan perencanaan laba dan pendekatan BEP merupakan bagian terpenting dalam analisis Biaya-Volume-Laba.

Yang menjadi permasalahan dalam penulisan ini adalah apakah manajemen telah menggunakan pendekatan BEP dalam analisa B-V-L sebagai perencanaan laba.

3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah pihak manajemen telah menggunakan pendekatan BEP dalam analisis Biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba

2. Memberikan masukan/gambaran secara umum kepada perusahaan dan manajer-manajer yang berhubungan bahwa pendekatan BEP dalam analisis B-V-L mampu untuk digunakan sebagai alat perencanaan laba.
3. Dapat menambah wawasan pihak-pihak akademisi dan berusaha agar dapat dijadikan sebagai dasar atau referensi bagi penelitian selanjutnya.
4. Digunakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Airlangga Surabaya.

4. Manfaat Penelitian

1. Dengan melakukan penelitian ini akan didapatkan pengalaman dan keterampilan dalam mengantisipasi, menyikapi dan menelaah permasalahan yang ada dalam suatu perusahaan dan mencoba menerapkan ilmu yang telah didapatkan dibangku kuliah pada kenyataan yang sebenarnya.
2. Dari hasil penelitian ini perusahaan akan mendapatkan masukan sehingga akan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dengan harapan akan mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya.
3. Hasil penelitian ini, sebagai suatu karya ilmiah, dapat pula digunakan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya bagi yang berminat.

5. Sistematika Skripsi

Sistematika dalam menyusun skripsi ini diatur menurut urutan sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini, diuraikan mengenai latar belakang masalah sebagai pengantar dalam pembahasan pokok permasalahan, dan diikuti dengan perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini akan diuraikan tentang landasan teori sebagai pedoman dalam pembahasan penulisan sehingga landasan teori yang disajikan terbatas pada teori-teori yang ada kaitannya dengan judul skripsi. Kemudian diteruskan dengan pedoman pembahasan dan model analisis dari perumusan masalah serta metode penulisan yang digunakan dalam pembahasan skripsi.

BAB III : Analisis

Sebagai bahan atau obyek penulisan maka akan dijelaskan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan job description, hasil produksi dan proses produksi. Kemudian bab ini akan membahas masalah yang ada pada perusahaan.

BAB IV : Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan dan saran ditarik berdasarkan pada analisis pada bab sebelumnya, serta saran.

Pada bagian akhir dari skripsi ini akan dilampirkan daftar pustaka serta lampiran-lampiran lain guna mendukung landasan teori maupun analisis.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1. Landasan Teori

Sebelum sampai pada pembahasan masalah, dibawah ini akan diuraikan terlebih dahulu landasan teori yang mendasari penulisan skripsi ini.

1.1. Perencanaan

Fungsi manajemen terdiri atas perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pengarahan (directing), dan pengendalian (controlling). Melihat perencanaan menduduki urutan yang pertama, hal ini menunjukkan betapa batapa pentingnya perencanaan bagi perusahaan. Keempat fungsi tersebut cenderung berkaitan satu sama lain dan perencanaan merupakan langkah awal yang amat menentukan bagi fungsi-fungsi berikutnya.

Menurut R.A. Supriyono Perencanaan dinyatakan sebagai berikut :

" Perencanaan pada dasarnya adalah memilih alternatif -alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan memper-timbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan dan kendala-kendala (constrains) yang dihadapi, untuk tujuan tersebut manajemen harus mengetahui data yang relevan terutama yang menyangkut penghasilan dan biaya dimasa yang akan datang."²

²R.A. Supriyono, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan, Edisi 2, BPFE, Yogyakarta, 1992, Buku II, hal 4.

Pengertian dari pernyataan tersebut menunjukkan adanya kegiatan yang akan dilakukan manajemen guna pencapaian tujuan perusahaan, serta penentuan komponen-komponen yang akan digunakannya. Sedangkan menurut Heckert

"Rencana adalah suatu cara bertindak yang ditetapkan lebih dahulu. Proses berpikir kedepan, mengambil suatu keputusan tentang cara bertindak setelah mempertimbangkan banyak kemungkinan alternatif yang tersedia adalah proses perencanaan.

Dari definisi diatas perencanaan mempunyai 3 faktor yaitu:

1. Harus melibatkan masa yang akan datang.
2. Harus terdapat suatu tindakan.
3. Harus memberi penilaian terhadap struktur organisasi dari tanggung jawab wewenang dan keadaan yang dapat diminta tanggung jawab atas terjadinya tindakan dalam suatu perusahaan tertentu.

Dari pengertian perencanaan diatas menunjukkan dengan jelas bahwa perencanaan merupakan suatu proses pengambilan keputusan. Dan karena merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang teratas urutannya, maka perencanaan menuntut waktu, pikiran dan dedikasi manajemen serta anjakan (pendekatan) yang sistematis.

Proses perencanaan meliputi fungsi- fungsi pokok sebagai berikut :

1. Perumusan masalah, sasaran atau tugas.

³Heckert J.B., Controllershup. Edisi 3, terjemahan Tjin Tjin T., Erlangga Jakarta, 1990, hal 137

2. Pengumpulan informasi.
3. Evaluasi terhadap berbagai tindakan.
4. Keputusan tentang tindakan yang direkomendasikan.

Keputusan yang diambil dalam proses perencanaan bersifat :

1. Pengharapan (anticipatory), karena keputusan diambil beberapa waktu sebelum tindakan dilakukan.
2. Berkaitan (interrelated), karena keputusan merupakan kumpulan dari kelompok-kelompok luas pilihan (dari sejumlah alternatif).

Russel L Ackoff dalam bukunya *A Concept of Corporate Planning* Mengemukakan perbedaan antara perencanaan strategis dan perencanaan taktis.

Perencanaan strategis dianggap sebagai perencanaan dengan jangka waktu yang lebih dari satu tahun yang menyangkut sub-devisi-sub-devisi dan menitik beratkan pada tujuandan sasaran jangka panjang. Sebaliknya Perencanaan taktis dianggap sebagai perencanaan dengan jangka waktu satu tahun atau kurang, tinjauan lebih terperinci dan cara-cara mencapai sasaran. Perencanaan taktis merupakan penjabaran dari perencanaan strategis.

Manfaat perencanaan menurut RA. Supriyono adalah :

1. Karena tujuan yang diinginkan dicapai telah ditetapkan (dirumuskan), maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektifitas dan efisiensi setinggi mungkin.
2. Dapat untuk mengetahui apakah tujuan yang telah ditetapkan tersebut dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi-koreksi atas penyimpangan-penyim-

- pangan yang timbul seawal mungkin.
3. Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dan mengatasinya secara terarah.
 4. Dapat menghindarkan adanya kegiatan, pertumbuhan dan perkembangan yang tidak terarah dan terkontrol.⁴

1.2. Perencanaan Laba

Laba adalah selisih positif antara pendapatan dan biaya dalam periode tertentu. Perusahaan yang profit oriented, laba merupakan tujuan utama dan sering kali pencapaian laba digunakan sebagai tolok ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan suatu perencanaan laba yang baik dan cermat.

1.2.1. Pengertian Perencanaan Laba. Yang dimaksud dengan perencanaan laba menurut Heckert adalah sebagai berikut :

"Perencanaan laba yaitu suatu proses pengembangan rencana terperinci untuk suatu jangka waktu tertentu yang dekat dimasa yang akan datang, dan mengintegrasikan rencana ini menjadi kesatuan yang komprehensif."⁵

Menurut pengertian ini, perencanaan laba merupakan suatu unsur dari perencanaan komprehensif dan ditujukan untuk jangka pendek.

Istilah "perencanaan laba" dan penganggaran sering di pandang sebagai istilah yang memiliki kesamaan. Menurut Matz Usry dalam bukunya yang berjudul *Cost Accounting*,

⁴R. A. Supriyono, Op Cit, hal 23.

⁵Heckert JB, Op Cit, hal 157.

Planning and Control yang dimaksud dengan perencanaan laba atau budget adalah :

"Budget or Profit Planning is a well thought out operational plan with its financial implication expressed in the form of long and short range income statement, balance sheet and cash and working capital projections".⁶

Jadi Perencanaan laba atau anggaran adalah suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Perencanaan laba itu sendiri secara lebih khusus ditujukan untuk mencapai atau memperoleh laba yang diinginkan dimasa yang akan datang, seperti yang ditegaskan lebih lanjut oleh Mats Usry :

"Profit planning is a management plan covering all phase of future operations to attain asstated profit goal."⁷

1.2.2. Sasaran Laba. Dalam menetapkan sasaran laba, Mats - Usry menyatakan ada tiga prosedur yang berbeda yang bisa digunakan yaitu :

1. Metode a priori, dimana sasaran laba yang di inginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan. Mula mula pihak manajemen memerinci

⁶Adolph Mats and Milton F. Usry, Cost Accounting, Planning and Control, Eighth Edition, South - western Publishing co, hal 385.

⁷Ibid, hal 368.

tingkat hasil pengembalian tertentu yang akan direalisasi dalam jangka panjang dengan menggunakan wahana perencanaan.

2. Metode a posteriori, dimana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
3. Metode pragmatis, dimana pihak manajemen menggunakan standart laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standart laba relatif yang dianggap memadai bagi perusahaannya.⁸

Dalam menetapkan sasaran laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut ini :

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferen dan saham biasa, dan untuk menahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa depan.
3. Titik impas/pulang pokok (break even point).
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.

⁸Research Report no. 42, "Long-Range Profit Planning", (New York : National Association of Accountant, 1964) hal. 60-65.

6. Hasil pengembalian (retur) atas modal yang digunakan:

Harapan masyarakat umum terhadap perusahaan adalah tanggung jawab perusahaan yang bersangkutan dalam mempertimbangkan akibat-akibat sosial dan lingkungan dari sasaran labanya. Dengan demikian diharapkan perusahaan selalu mengkaji setiap tindakan dalam suatu konteks yang sekaligus mencakup dampak sosial dan dampak ekonomisnya. Dampak sosialnya seperti yang dikemukakan oleh Robert K. Elliot, terutama sekali bersangkut paut dengan :

"... pencemaran lingkungan, pemakaian sumber daya yang tidak dapat diperbaharui, dan faktor-faktor lingkungan hidup lainnya; hak-hak perorangan maupun kelompok; penyelenggaraan pelayanan umum; kesehatan dan pendidikan; dan banyak lagi kepentingan sosial lainnya."⁹

1.2.3. Dimensi Waktu. Dalam pembicaraan sebelumnya perencanaan terdiri atas perencanaan strategis dan perencanaan taktis. Perencanaan laba pun terbagi atas perencanaan laba strategis dan perencanaan taktis. Rencana laba strategis merupakan suatu rencana laba yang luas dan biasanya mencakup waktu 5 tahun atau lebih dimasa yang akan datang. Sebaliknya rencana laba taktis merupakan rencana laba yang terperinci dan mencakup waktu satu tahun dimasa yang akan datang.

Setiap keputusan yang diambil oleh pihak manajemen

⁹ Robert K. Elliot, "Social Accounting and Corporate Decision Making Management Controls", Vol. XXI, no.1, hal 2.

akan terpengaruh terhadap kondisi perusahaan dimasa datang. Pengaruh pengambilan keputusan ini harus dapat ditentukan ataupun dibatasi waktunya oleh pihak manajemen agar perencanaan laba dapat dilaksanakan secara efektif. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Glen A. Welch yaitu:

"Effective implementation of profit planning control concept requires that the manajemen of the enterprise establish a definite time demention for certain types of decision."¹

Berdasarkan pernyataan diatas, maka pihak manajemen harus mempertimbangkan dimensi waktu dari setiap keputusan yang diambil untuk pencapaian tujuan perusahaan. Perencanaan laba ditinjau dari dimensi waktunya, dapat dibagi menjadi dua yaitu perencanaan laba jangka panjang dan perencanaan laba jangka pendek.

1.2.3.1. Perencanaan Laba Jangka Panjang. Menurut JB. Heckert perencanaan laba jangka panjang didefinisikan sebagai :

" Perencanaan jangka panjang atau strategi merupakan suatu proses manajemen yang memfokuskan pada sasaran perusahaan dan cara untuk mencapainya itu biasanya meliputi jangka waktu selama beberapa tahun,

¹Glenn A Welsch, Budgeting Profit Planning and Control, Fifth Edition, Prentice-Hall, New Jersey, 1988, hal 38.

mungkin lima tahun atau sepuluh tahun."¹¹

Rencana jangka panjang tidak dinyatakan dalam satuan atau tolok ukur yang pasti, dan tidak pula terlalu dianggap sebagai rencana masa depan yang akan dikoordinasi secara menyeluruh. Rencana seperti ini lebih terkait dengan bidang tertentu seperti penjualan, belanja barang modal, kegiatan penelitian dan pengembangan yang ekstensif, dan kebutuhan keuangan.

Perencanaan Jangka panjang dimaksudkan untuk menyatakan berbagai kemungkinan kejadian dan untuk mewujudkan keputusan yang akan diambil dimendatang, sehingga manajemen dituntut untuk dapat melihat alternatif kemungkinan yang akan terjadi. Keberhasilan perencanaan ini tergantung seberapa jauh resiko yang terjadi dapat dieliminir.

1.2.3.2. Perencanaan Jangka Pendek. Perencanaan jangka pendek yang sering disebut sebagai *Tactical Short Range Profit Plan* merupakan perencanaan yang terperinci yang menyangkut pengembangan program operasi yang bekerja untuk menjamin adanya Implementasi secara efektif dari tujuan laba jangka panjang, tetapi dengan mengakui adanya keterbatasan dan kesempatan-kesempatan dari sumber daya dan lingkungan perusahaan yang terdapat pada masa datang.

Jadi agar perencanaan dan pengendaliannya dapat lebih

¹¹Heckert J. B., Op Cit, hal 137.

terarah, perencanaan jangka panjang perlu dipecah pecah kedalam anggaran jangka pendek.

Meskipun satu tahun merupakan jangka perencanaan yang lazim, namun anggaran jangka pendek bisa saja hanya mencakup jangka waktu tiga, empat atau enam bulan tergantung pada sifat perusahaan. Semakin pendek jangka waktunya, maka akan semakin mudah untuk mengadakan pengendalian terhadap pelaksanaan rencana guna pencapaian tujuan perusahaan.

Hal yang penting bahwa dalam penjabaran perencanaan laba harus diperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Be long enough to complete production of the various products.
2. Cover at least one entire seasonal cycle for a business of a seasonal nature.
3. Be long enough to allow for the financing of production well in advance of actual needs.
4. Coinccide with the financial accounting period to compare actual results with budget estimate.¹²

1.2.4. Manfaat Perencanaan Laba. Menurut Matz-Ustry dalam bukunya "Akuntansi Biaya" mengemukakan bahwa perencanaan laba mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan manfaat sumber daya secara maksimum.

¹²Adolf Matz and Milton F. Ustry, Op cit, hal 474.

4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi operasi berbagai segmen keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, karena inilah satu-satunya cara yang paling cepat mengungkapkan kelemahan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standart prestasi yang tinggi dengan merangsang gairah untuk bersaing, menambahkan hasrat untuk mencapai tujuan dan menimbulkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara efektif.
9. Berperan sebagai pengukur atau standart untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai manajemen dan tingkat kecakapan dari tiap pelaksana.¹⁹

1.2.5. Keterbatasan Perencanaan Laba. Meskipun

Manfaat perencanaan laba jelas meyakinkan dan meliputi pengertian yang luas, namun kita perlu menyadari keterbatasan dan kekurangannya yaitu :

1. Perumusannya berdasarkan taksiran.

Oleh karena itu ketepatan angka-angka yang dihasilkan akan tergantung dari estimasi yang dibuat. Peramalan atau pemrakiraan bukanlah ilmu pasti, dalam setiap penyusunan anggaran akan terdapat sejumlah pertimbangan tertentu, perbaikan atau modifikasi terhadap estimasi harus dilakukan apakah variasi dari estimasi mengharuskan dilakukannya perubahan perencanaan.

¹⁹Ibid, hal 7.

2. Tidak mewakili proses manajemen secara keseluruhan.

Perencanaan laba hanyalah merupakan alat bantu dalam melaksanakan proses manajemen dan tidak mewakili seluruh kegiatan perencanaan manajemen.

3. Dapat mengikat perhatian manajer pada sasaran tertentu. (seperti produksi yang tinggi, penjualan kredit yang besar dan lain-lain) yang tidak selaras dengan tujuan organisasi secara keseluruhan.

Jadi diperlukan kecermatan untuk menyalurkan upaya manajer setepat mungkin.

4. Perencanaan laba harus bersifat fleksibel.

Jika terjadi perubahan kondisi dalam periode pelaksanaannya, maka harus segera dilakukan penyesuaian terhadap kondisi yang baru itu secara terus menerus. Jadi perencanaan laba harus dinamis dan tidak boleh statis.

5. Perencanaan laba memerlukan kerja sama dan peran serta dari seluruh anggota manajer.

Dasar keberhasilan pelaksanaan perencanaan laba adalah partisipasi dan kerjasama serta loyalitas yang tinggi dari pemimpin maupun bawahan. Kegagalan rencana laba seringkali diakibatkan manajer pelaksana (eksekutif) yang lebih banyak bicara dari pada bertindak.

demikian pula keterlibatan setiap manajer tingkat bawah yang merasa bahwa perencanaan laba dipaksakan pada mereka tanpa peran serta mereka.

6. Sistem perencanaan laba justru akan menghambat apabila hal itu memotivasi seseorang untuk mengambil tindakan yang tidak memberikan hasil terbaik bagi organisasi. Secanggih apapun suatu sistem perencanaan laba, keefektifannya pada akhirnya akan tergantung pada bagaimana sistem tersebut mempengaruhi perilaku dari setiap manusianya.

7. Pelaksanaan perencanaan laba memerlukan waktu.

Perencanaan laba harus dipahami terlebih dahulu oleh personil yang bertanggung jawab dan mereka selanjutnya harus dibimbing, dilatih dan dididik agar mereka manghayati langkah-langkah mendasar, metode-metode dan tujuan sistem perencanaan laba.

1.3. Perilaku Biaya Dalam Hubungannya Dengan Analisis

Biaya-Volume-Laba

Dalam perencanaan laba, khususnya jangka pendek manajemen harus merencanakan, menganalisa dan memutuskan kebijakan jangka pendek secermat mungkin agar laba maksimum dapat dicapai, salah satu tehnik bagi perencanaan laba jangka pendek adalah dengan analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L), karena faktor-faktor yang mempengaruhi laba dapat dianalisis dalam tehnik tersebut. Faktor-faktor tersebut adalah harga jual produk, volume produksi atau tingkat aktivitas, biaya variabel persatuan, biaya tetap total dan komposisi produk yang terjual.

Oleh karena itu, sebelum melakukan analisis tersebut biaya-biaya harus diklasifikasikan terlebih dahulu menurut perilakunya.

Klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya dapat dikelompokkan menjadi :

1. Biaya Variabel yaitu biaya yang sebagai keseluruhannya ikut berubah dengan perubahan produksi atau penjualan.
2. Biaya Tetap yaitu biaya yang secara keseluruhan tidak berubah dengan berubahnya volume produksi atau penjualan.
3. Biaya Semi Variabel ialah biaya yang secara keseluruhan ikut berubah dengan perubahan volume, tetapi tidak sejauh biaya variabel.

1.3.1. Biaya Variabel. Biaya Variabel yaitu biaya yang berubah secara langsung dan proporsional dengan perubahan tingkat kegiatan usaha. Di dalam kenyataan yang sebenarnya, biaya variabel itu tidak harus proporsional (True Variabel) dengan tingkat kegiatan usaha. Bisa degresive bisa progresive atau bisa pula bertingkat (Step Variabel). Dikatakan degresive apabila volume kegiatan naik, naik pula biaya variabel akan tetapi kenaikannya dibawah proporsional dengan kenaikan volume kegiatan. Sebaliknya biaya variabel dikatakan progresive apabila kenaikannya diatas proporsional. Dan juga dikatakan

bertingkat (Step Variabel) apabila mempunyai batasan-batasan tertentu dalam perubahannya dan tidak tergantung sepenuhnya dengan tingkat aktivitasnya.

Untuk dapat merencanakan dan mengendalikan biaya variabel, manajer harus mengetahui dengan baik berbagai dasar aktivitas di perusahaan. Suatu biaya yang tidak berubah bersama meningkatnya produksi atau penjualan, maka biaya itu belum tentu bukan biaya variabel. Apakah biaya itu variabel atau tidak, akan tergantung pada apakah biaya itu terjadi karena fungsi ukuran aktivitas yang sedang dipertimbangkan berbeda atau tidak.

Secara umum biaya variabel mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan Volume.
2. Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam jenjang (range) yang relevan.
3. Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat.
4. Dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu. Biaya yang mempunyai ciri-ciri ini umumnya meliputi bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

Beberapa biaya overhead pabrik dan biaya non-pabrik juga termasuk dalam kategori biaya variabel, seperti upah lembur, biaya komunikasi dan sebagainya.

1.3.2. Biaya Tetap. Biaya tetap yaitu biaya yang tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas usaha, sehingga biaya ini tetap untuk semua tingkatan aktivitas. Biaya tetap tidak terpengaruh dengan adanya perubahan volume aktivitas. Akibatnya, ketika tingkat aktivitas naik atau turun biaya tetap secara totalitas tetap konstan kecuali kalau terpengaruh beberapa kekuatan ekstrem seperti perubahan harga.

Biaya tetap dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu *committed fixed costs* dan *discretionary fixed costs*. Pengaruh *committed fixed costs* tidak mudah untuk dihilangkan. Biaya ini biasanya berhubungan dengan bangunan dan fasilitas. Depresiasi bangunan dan depresiasi peralatan, pajak property, leasing jangka panjang dan asuransi, merupakan contoh dari *committed fixed costs*.

Sedangkan *discretionary fixed costs* adalah biaya tetap yang jumlahnya dipengaruhi oleh keputusan manajemen. Program pemasaran, Gaji bagian administrasi, biaya *research and development*, biaya pengembangan sistem baru, merupakan contoh-contoh dari *discretionary fixed costs*.

Ciri-ciri biaya tetap adalah sebagai berikut :

1. Jumlah keseluruhan yang tetap dalam jenjang (range) keluaran yang relevan.
2. Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam jenjang keluaran yang relevan.
3. Dapat dibebankan kepada departemen-departemen berda-

sarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya.

4. Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen aksekutif dari pada oleh penyelia operasi.

1.3.3. Biaya Semi Variabel. Biaya semi variabel yaitu biaya yang mengandung elemen biaya variabel maupun elemen biaya tetap. Pada tingkat aktivitas tertentu, biaya ini pada dasarnya dapat menunjukkan karakteristik yang sama seperti biaya tetap, pada tingkat aktivitas yang lain, biaya semi variabel ini pada dasarnya dapat menunjukkan karakteristik yang sama dengan biaya variabel.

Elemen biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menjadikan jasa, sedangkan elemen biaya variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Untuk tujuan perencanaan, pembuatan keputusan dan pengendalian biaya maka biaya semi variabel harus dapat dipisahkan kedalam bagian yang lebih jelas yaitu bagian biaya tetap dan bagian biaya variabel. Pendekatan dan tehnik yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel yaitu : (1) Metode Titik Tertinggi dan Terendah (High and Low Points method), (2) Metode Statistik Diagram Pencar (Scattergraph), (3) Metode Jumlah Kuadrat Terkecil (Least Square Method).

1.4. Analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L).

1.4.1. Pengertian Analisis B-V-L. Dalam buku Manajemen keuangan Milik Ray H Garison Pengertian B-V-L adalah Sebagai berikut :

' Analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L) merupakan faktor penting dalam beberapa keputusan seperti pemilihan jenis produk, penentuan harga produk, strategi pemasaran dan pemanfaatan fasilitas produksi, Merupakan Alat terbaik yang dimiliki manajer untuk menemukan sumber keuntungan yang masih terpendam dan belum dimanfaatkan yang mungkin ada dalam organisasi.¹⁴

Sedangkan menurut Charles T H Hongren , analisa B-V-L didefinisikan sebagai berikut :

"Para manajer di perusahaan-perusahaan yang mencari keuntungan, biasanya mempelajari kaitan-kaitan antara pendapatan (penjualan), Pengeluaran (biaya), dan keuntungan bersih (laba Netto). Study ini biasanya disebut dengan analisa Biaya-Volume-Laba.¹⁵

Dari pengertian tersebut dapat disarikan adanya hubungan antara biaya, volume dan laba dimana hubungan tersebut dimulai dari biaya yang akan menentukan harga jual yang pada gilirannya akan menentukan volume penjualan. Sedangkan volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi yang pada akhirnya akan kembali mempengaruhi biaya yang dikeluarkan. Sedangkan pengaruhnya terhadap tingkat laba akan terlihat jika terjadi perubahan

¹⁴Ray H Garison, Managerial Accounting, Edisi Ketiga, terjemahan, AK group, Yogyakarta, 1987, Jilid 1, Hal 274.

¹⁵Charles T Hongren, Akuntansi Manajemen, Edisi 6, Terjemahan, Erlangga, Jakarta, 1986, Jilid 1, hal 31.

antara biaya dengan volume penjualan.

Uraian tersebut akan diperjelas oleh definisi yang diberikan oleh Mulyadi dalam bukunya Akuntansi Biaya yang menyatakan :

"Analisis biaya, volume dan laba ialah analisa akibat perubahan-perubahan biaya, volume dan harga jual terhadap laba."¹⁶

Dari definisi diatas nampaknya Mulyadi lebih menitik beratkan pada perubahan-perubahan yang terjadi antara biaya, volume penjualan dan harga jual sampai sejauh mana pengaruhnya terhadap laba.

Dari uraian dan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis B-V-L merupakan suatu model perencanaan laba jangka pendek yang membahas hubungan serta perubahan yang saling mempengaruhi antar biaya, volume dan harga jual serta menganalisa pengaruh perubahan ketiga faktor tersebut terhadap laba.

1.4.2. Kegunaan Analisis Biaya-Volume-Laba (B-V-L).

Ada banyak kegunaan analisis ini yang dapat dimanfaatkan oleh manajemen dalam mengoperasikan perusahaan. Beberapa diantaranya ialah :

1. Membantu pengendalian melalui anggaran (budgetary control). Membantu menunjukkan perubahan apa yang diper-

¹⁶ Mulyadi, akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, BPFE Yogyakarta, 1992, hal 105.

- lukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.
2. Meningkatkan dan mengembangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biayanya, maka kenyataan ini akan diperlihatkan.
 3. Menganalisa dampak perubahan volume. Memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan khusus seperti :
 - (1) Beberapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum perusahaan menderita rugi?
 - (2) Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume?
 4. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lainnya. Sebagai contoh (a) Jika harga barang dikurangi, apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diperkirakan dan apa pengaruh dari kombinasi perubahan tersebut terhadap laba?
 5. Merundingkan upah. Membantu manajemen karena (a) Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan) dan (b) Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan dan

efisiensi yang dapat melindungi posisi laba perusahaan.

6. Menganalisis bauran produk. Memungkinkan dilakukannya pengujian kritis atas bauran produk. Analisis untuk setiap jalur produk merupakan bantuan berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapus.
7. Menilai keputusan-keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan, memberikan sarana guna menilai terlebih dulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya perusahaan.
8. Menganalisis margin pengaman (margin of safety). Berperan sebagai cadangan margin of safety dan cara untuk mempengaruhinya melalui perubahan-perubahan.

Dari uraian tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa analisis B-V-L sangat bermanfaat bagi manajemen dalam berbagai tahap perencanaan, sehingga manajemen dapat membuat evaluasi yang lebih luas terhadap berbagai strategi untuk mengarahkan jalannya perusahaan dalam mencapai tujuannya. Melalui analisa B-V-L setiap perubahan kondisi penjualan dan unsur-unsur biaya akan dapat dilihat sampai seberapa jauh pengaruhnya terhadap tujuan utama perusahaan yaitu laba.

1.4.3. Asumsi Yang Mendasari Analisis B-V-L. Perilaku biaya dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti volume fisik, harga masukan per unit, efisiensi, perubahan dalam

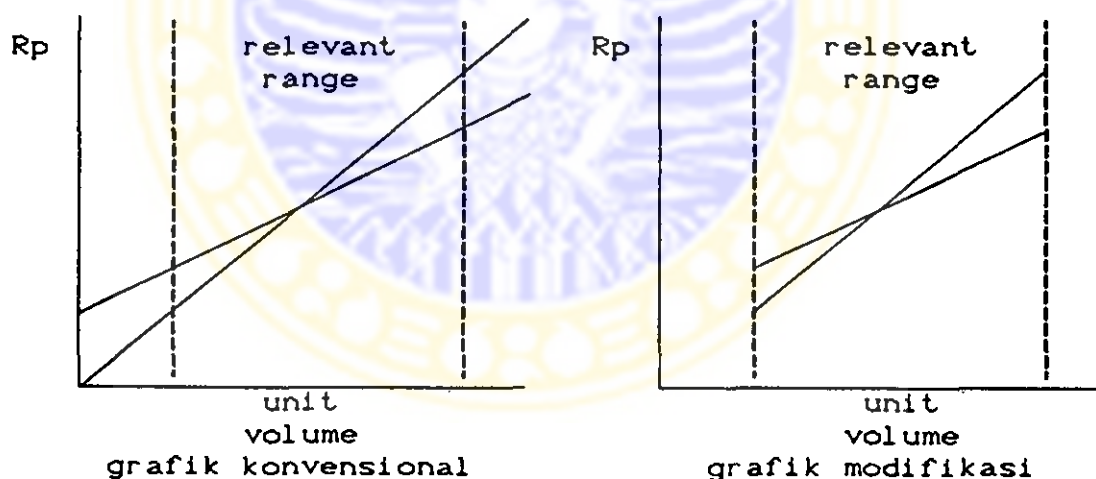
teknologi produksi, perang, pemogokan, UU dan lain-lain. Oleh karena itu setiap analisis B-V-L harus didasarkan pada asumsi-asumsi mengenai perilaku pendapatan, biaya dan volume.

Asumsi-asumsi berikut ini akan membatasi ketelitian dan keandalan analisis biaya, volume dan laba :

1. Perilaku total biaya dan total pendapat telah ditentukan secara teliti dan bersifat linier sepanjang kisar relevan (relevant range).
2. Semua biaya dapat dikelompokkan ke dalam elemen tetap dan elemen variabel.
3. Total biaya tetap konstan sepanjang relevant range dari analisis B-V-L.
4. Total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap volume dalam relevant range.
5. Harga jual tidak akan berubah.
6. Harga faktor-faktor produksi tidak akan berubah (misalnya harga bahan baku, tarif upah).
7. Efisiensi dan produktifitas tidak akan berubah.
8. Analisis mencakup produk tunggal ataupun mengasumsikan bahwa bauran / komposisi penjualan yang telah ditentukan akan dipertahankan pada saat total volume berubah.
9. Pendapatan dan biaya dibandingkan atas dasar kegiatan tunggal (misalnya jumlah unit yang diproduksi dan dijual, atau nilai jual produksi).

10. Asumsi paling mendasar dari seluruhnya adalah bahwa volume merupakan satu-satunya faktor relevent yang mempengaruhi biaya.

Untuk memahami pengertian "relevant range", akan diulas berikut ini. Dalam situasi dunia nyata, bagan biaya, volume dan laba akan tampak seperti dalam grafik berikut ini. Akan tetapi berbagai asumsi yang mendasari grafik tersebut dapat berubah jika volume aktual melenceng diluar relevant range yang merupakan dasar untuk menggambarkan grafik tersebut. Nampaknya akan lebih realistis jika garis-garis dalam grafik tersebut tidak ditaris sampai titik ordinat.



1.5. Analisis Break Event

1.5.1. Pengertian Analisis Break Event

Pengertian dari analisis Break Event menurut Soehardi Sigit bahwa :

"Analisis Break Event adalah suatu cara atau tehnik yang digunakan oleh seorang petugas/manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah)

penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba."¹⁶

Sedangkan menurut Weston and Copeland bahwa :

"Break event analysis is a financial planning and control model. The relationship between the size of investment outlays and the required volume to achieve profitability are referred to as break event analysis is a device for determining the point at which sales will just cover costs."¹⁷

Sebuah perusahaan dikatakan break event apabila setelah dibuat perhitungan rugi laba dari suatu periode kerja atau dari suatu kegiatan usaha tertentu, perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita.

Analisis Break event ini merupakan suatu cara atau teknik untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, biaya lainnya yang variabel dan yang tetap, serta laba dan rugi.

1.5.2. Kaitannya Dengan Analisis B-V-L Telah disebutkan diatas bahwa analisis Break Event merupakan suatu cara atau teknik untuk mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, laba dan rugi.

Dalam bukunya Matz-Usry yang berjudul Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian, hubungan analisis

¹⁶Suhardi Sigit, Analisis Break Even Ancangan Linier Secara Ringkas dan Praktis, Edisi 3, BPFE, Yogyakarta, 1990, hal 1.

¹⁷J. fred weston, Thomas E. Copeland, Managerial Finance, Ninth Edition, The Dryden Press, Florida, 1992, hal 224.

Break Event adalah sebagai berikut :

"Analisis Biaya-Volume-Laba berkaitan secara terpadu dengan analisis break event, membahas penentuan tingkat dan bauran optimal keluaran yang harus diproduksi dengan sumber daya yang tersedia."¹⁸

Analisis Break Event menentukan tingkat mana keseimbangan antara biaya dan pendapatan. Titik impas (titik pulang pokok) yang ditentukan secara langsung dengan perhitungan matematika, lazimnya disajikan dalam bentuk grafik karena ia tidak saja menunjukkan kepada manajemen titik dimana tidak terjadi laba maupun rugi, tetapi juga menunjukkan kemungkinan biaya atas penjualan. Jadi grafik impas dapat didefinisikan sebagai analisis grafis mengenai hubungan antara biaya dan penjualan terhadap laba. Analisis impas umumnya diperoleh dengan pelaporan yang ringkas dan mudah dibaca.

Data untuk pendekatan Break Event dalam analisis B-V-L tidak dapat diambil langsung dari perhitungan rugi laba konvensional atau dengan kalkulasi biaya penuh (full costing). Bentuk laporan tersebut dan cara penyajian datanya tidak memungkinkan suatu analisis yang mudah dan praktis untuk perencanaan, pengambilan keputusan dan penentuan laba. Oleh karena itu setiap biaya yang dinyatakan dalam perhitungan rugi laba konvensional harus dianalisis guna menetapkan bagian-bagian yang tetap dan

¹⁸Matz Usry, Op cit, hal 298.

variabel. Dari ketiga golongan biaya (biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel), biaya semi variabel harus dipisahkan ke dalam komponen tetap dan variabel. Bagian tetap akan dinyatakan sebagai suatu tarif atau persentase.

Analisis impas dapat didasarkan pada data historis, kegiatan dimasa lalu atau penjualan dan biaya dimasa mendatang. Jika terkait dengan masa mendatang, analisis harus diawali dengan penentuan estimasi biaya atau biaya standart untuk berbagai tingkat keluaran dengan bantuan anggaran fleksibel.

1.5.3. Analisis Break Event Dengan Metode Matematis.

Untuk menggambarkan kalkulasi titik impas, diasumsikan bahwa biaya-biaya berikut ini telah ditentukan oleh Webb Company.

	<u>Total</u>	<u>Variabel</u>	<u>Tetap</u>
Bahan	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	-
Pekerja	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	-
Overhead Pabrik	\$ 1.800.000	\$ 400.000	\$ 1.200.000
Beban Pemasaran	\$ 350.000	\$ 150.000	\$ 200.000
Beban Administrasi	\$ 250.000	\$ 50.000	\$ 200.000
	<u>\$ 4.600.000</u>	<u>\$ 3.000.000</u>	<u>\$ 1.600.000</u>

Webb Company menggunakan kalkulasi biaya langsung dalam menyusun perhitungan rugi-laba berikut, yang menekankan margin yang tersedia untuk biaya tetap dan laba yaitu :

Penjualan	\$ 5.000.000
Dikurangi biaya variabel	<u>\$ 3.000.000</u>
Margin kontribusi	\$ 2.000.000

Dikurangi biaya tetap	\$ <u>1.600.000</u>
Laba	\$ <u>400.000</u>

Dalam ilustrasi ini, dibutuhkan \$ 0,60 dari setiap dollar penjualan atau 60 persen, untuk membayar biaya variabel. Setiap dollar penjualan memberikan kontribusi sebesar \$ 0,40 atau 40 persen, untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. 40 persen ini, yang disebut *rasio margin kontribusi* (*contribution margin ratio - C/M*), ditentukan dengan membagi margin kontribusi (*penjualan dikurangi biaya variabel*) dengan hasil penjualan. Total hasil penjualan yang dibutuhkan untuk menutup biaya tetap dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan impas} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Ratio margin kontribusi (C/M)}} \\ \text{dalam nilai uang} &= \frac{\$ 1.600.000}{0,40} = \$ 4.000.000 \end{aligned}$$

atau

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan impas} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\ \text{dalam nilai uang} &= \frac{\$ 1.600.000}{1 - \frac{\$ 3.000.000}{\$ 5.000.000}} \\ &= \frac{\$ 1.600.000}{1 - 0,60} \\ &= \frac{1.600.000}{0,40} = \$4.000.000 \end{aligned}$$

Hasil sebesar \$ 4.000.000 merupakan titik impas dimana tidak terjadi laba atau rugi. Angka impas ini dapat

diverifikasi sebagai berikut :

Penjualan	\$ 4.000.000
Dikurangi biaya variabel (60% dari penjualan)	\$ 2.400.000
Margin kontribusi	\$ 1.600.000
Dikurangi biaya tetap	\$ 1.600.000
Laba	\$ - 0 -

Jika volume penjualan sebesar \$ 5.000.000 dapat dianggap sebagai jumlah normal, maka persentase normal dimana perusahaan harus beroperasi untuk mendapatkan titik impas dihitung sebagai berikut :

$$\frac{\text{Volume penjualan impas dalam nilai uang}}{\text{Volume penjualan normal dalam nilai uang}}$$

$$\frac{\$ 4.000.000}{\$ 5.000.000} = 80\% \text{ persentase kapasitas impas}$$

Angka penjualan dan biaya yang digunakan dalam analisis impas harus merupakan angka saat ini (Current). Untuk biaya tetap, yang meliputi angka penyusutan dan amortisasi, harus dilakukan pertimbangan guna menyesuaikan dampak inflasi atas biaya historis yang lebih tua sehingga jumlah penjualan untuk mencapai titik impas yang sesungguhnya dapat ditentukan secara lebih akurat. Penyesuaian ini dapat mencakup penyesuaian ulang ke biaya saat ini atau penyesuaian biaya historis menurut nilai uang yang konstan.

Titik impas dapat pula dihitung dalam unit. Dengan harga jual perunit sebesar \$4 dan biaya variabel sebesar 60 persen dari penjualan atau \$ 2,40 (60% dari \$4) per unit, maka margin kontribusi perunit adalah \$1,60 (\$4 - \$240). Dengan membagi total biaya tetap dengan margin kontribusi perunit, maka akan diperoleh titik impas dalam unit :

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan impas} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}} \\ \text{dalam unit} & \\ \frac{\$ 1.600.000}{\$ 1,60} &= 1.000.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

Apabila volume penjualan impas dalam nilai uang (\$,Rp) ditetapkan terlebih dahulu, maka penjualan impas dalam unit dapat diperoleh dengan membagi volume penjualan impas dengan harga jual per unit:

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan impas dalam nilai uang} &= \\ \text{Harga jual per unit} & \\ \frac{\$ 4.000.000}{\$ 4} &= 1.000.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

Sebaliknya, jika unit impas dihitung terlebih dahulu, maka titik impas untuk hasil penjualan dapat ditentukan dengan mengalikan unit impas dengan harga jual per unit :

$$\begin{aligned} \text{Volume penjualan impas dalam unit} \times \text{Harga jual per unit} \\ = 1.000.000 \text{ unit} \times \$ 4 = \$ 4.000.000 \end{aligned}$$

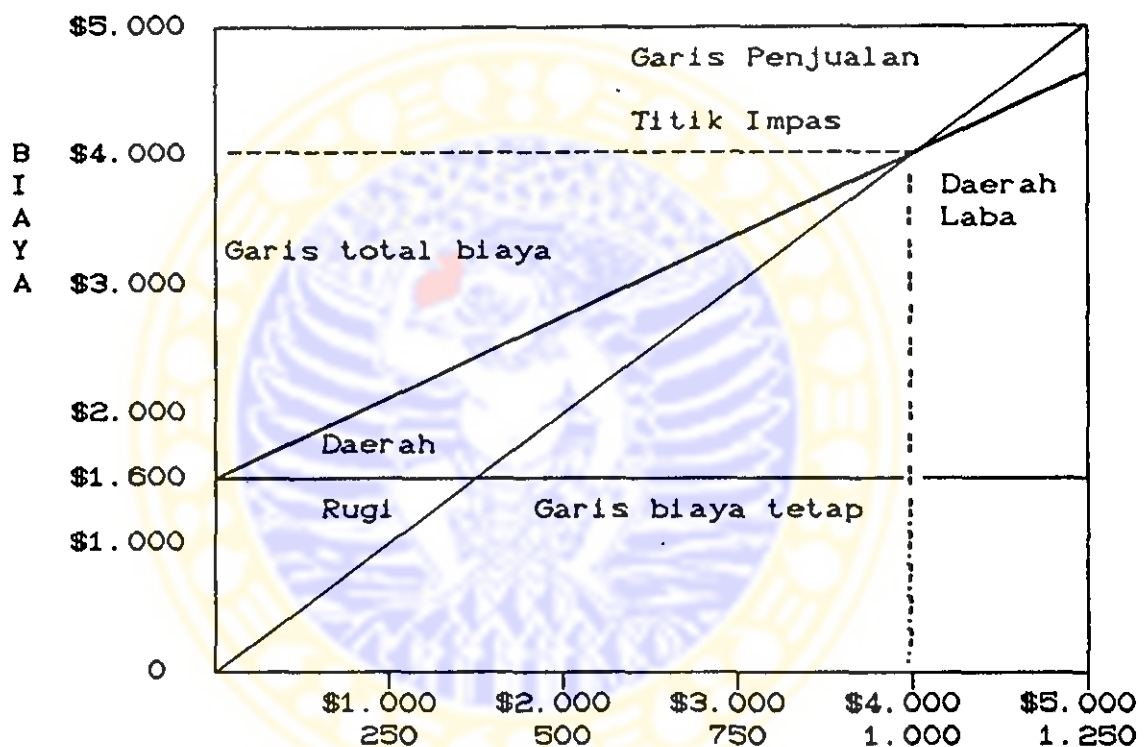
1.5.4. Analisis Break Event Dengan Metode Grafis.

Perhitungan Break Event dapat disajikan dalam bagan impas dimana garis biaya dan garis penjualan berpotongan pada

titik impas. Informasi yang diperlukan untuk menyusun bagan ini adalah prakiraan penjualan dan biaya tetap serta variabel.

Bagan Impas yang konvensional untuk Webb Company digambarkan sebagai berikut :

(Dalam Ribuan)



Volume penjualan dalam Dollar dan Unit (Dalam ribuan)

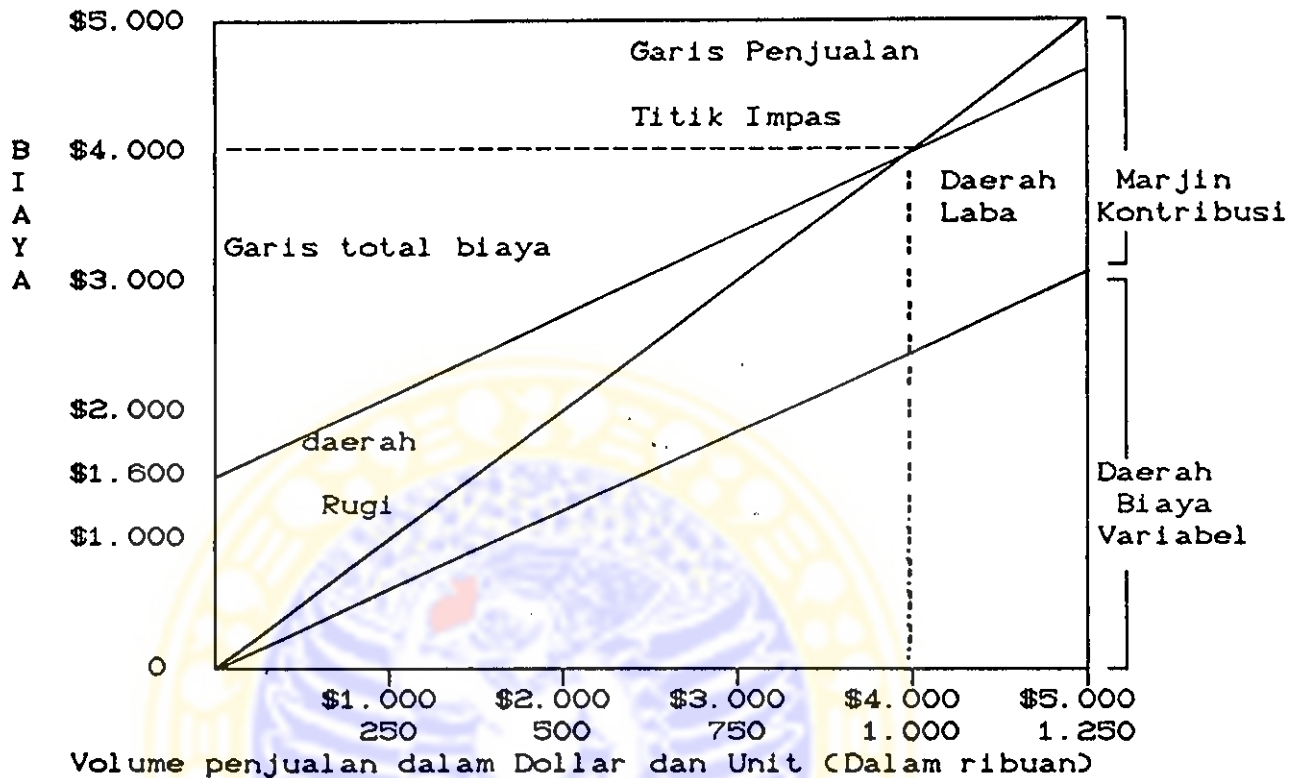
Bagan Impas disusun sebagai berikut :

1. Tarik garis dasar horisontal, yaitu sumbu-X, dan bagi ke dalam ruas-ruas yang sama panjang untuk menyatakan volume penjualan dalam nilai uang atau dalam jumlah unit sebagai persentase dari volume tertentu.
2. Tarik garis vertikal, yaitu sumbu-Y, di sebelah kiri dan sebelah kanan grafis, sumbu-Y disebelah kiri peta

- dibagi ke dalam ruas-ruas yang sama panjang dan menunjukkan penjualan dan biaya dalam nilai uang.
3. Tariklah garis biaya tetap yang sejajar dengan sumbu-X pada titik \$1.600.000 di sumbu-Y.
 4. Selanjutnya tarik garis total biaya dari titik biaya tetap \$1.600.000 di sumbu-Y sampai ke titik \$5.000.000 pada sumbu-Y sebelah kanan.
 5. Akhirnya, tarik garis penjualan dari titik 0 di sebelah kiri sampai ke titik \$5.000.000 pada sumbu-Y sebelah kanan.
 6. Garis total biaya memotong garis penjualan pada titik impas, yang menunjukkan penjualan sebesar \$ 4.000.000 atau 1.000.000 unit.
 7. Daerah yang diarsir di sebelah kiri titik impas merupakan daerah rugi, sedangkan daerah gelap di sebelah kanan merupakan daerah laba.

Dalam bagan impas konvensional garis biaya tetap sejajar dengan sumbu-X dan biaya variabel digambarkan di atas biaya tetap. Grafis seperti itu menekankan biaya tetap pada jumlah tertentu untuk berbagai tingkat kegiatan. Akan tetapi, banyak akuntan biaya yang lebih menyukai bentuk bagan alternatif dimana biaya variabel ditarik lebih dahulu dan kemudian biaya tetap digambarkan di atas garis biaya variabel. Suatu contoh dari grafis jenis ini adalah sebagai berikut, dengan data webb Company

Dalam Ribuan)



Ruang antara garis biaya variabel dan garis penjualan menyatakan margin kontribusi. Pada saat total biaya memotong garis penjualan, maka titik impas telah tercapai. Ruang antara garis penjualan dan garis total biaya disebelah kanan titik impas menyatakan laba untuk periode pada setiap volume. Ruang antara garis total biaya dan garis penjualan disebelah kiri titik impas menunjukkan biaya tetap yang belum ditutup oleh oleh margin kontribusi dan merupakan rugi untuk periode tersebut pada setiap volume dibawah titik impas.

Bagan Impas dapat dibuat lebih terinci dengan membagi biaya tetap dan variabel ke dalam subklasifikasi. Biaya

Variabel misalnya, dapat diklasifikasikan menjadi bahan langsung, pekerja langsung, overhead pabrik variabel, dan beban variabel pemasaran dan administrasi. Beban tetap dapat dibagi dalam cara yang sama yaitu dengan memperlihatkan secara terpisah overhead tetap dan beban tetap pemasaran dan administrasi. Bahkan angka laba pun dapat dibagi ke dalam unsur-unsur seperti laba untuk pajak penghasilan, pembayaran bunga dan deviden dan laba yang ditahan.

1.5.5. Margin of Safety. Margin of Safety merupakan selisih lebih dari penjualan diatas titik Impas pada volume penjualan tersebut. Secara matematis perhitungan margin of safety dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Margin of Safety} = Y - \text{BEP}$$

Sedangkan dengan pendekatan Rasio dapat dirumuskan menjadi

$$\text{MS Rasio} = \frac{Y - \text{BEP}}{Y}$$

Margin of Safety memberikan petunjuk bagi manajemen untuk mengetahui jumlah penjualan (batas Maksimal penjualan) yang dapat diturunkan sebelum mulai terjadi kerugian dalam suatu perusahaan. Dengan menggunakan hasil perhitungan ini, manajemen dapat mengendalikan penjualan untuk menjaga dan mempertahankan tingkat penjualan yang tidak menimbulkan kerugian. Jadi, margin of safety merupakan alat yang di desain untuk menunjukkan masalah dan pemecahan masalah

yang harus ditemukan dengan menganalisis struktur biaya dan dengan menerapkan tehnik biaya-volume -laba yang lazim kita kenal.

2. TINJAUAN PENELITIAN TERDAHULU

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Saudari Ety Widiowati yang diungkapkan dalam skripsinya yang berjudul Penerapan Analisis Break Event Sebagai Alat Perencanaan Laba kasus pada 5 badan usaha milik daerah tingkat I Jawa Timur di Surabaya Menyimpulkan :

1. Semua responden selalu membuat perancangan laba dalam bentuk rancangan anggaran perusahaan yang ditentukan setiap tahun sekali, dengan melihat data tahun lalu serta mempertimbangkan keadaan masa yang akan datang. Sejumlah 80% responden telah menggunakan Analisis Break Event sebagai alat perencanaan laba, sehingga perusahaan dapat mengetahui volume penjualan produk pada saat perusahaan tidak menderita rugi dan mendapat laba. Sedangkan 20% responden tidak menggunakannya sehingga responden akan mengalami kesulitan dalam merencanakan laba yang baik.
3. Sebagian besar responden (80%) telah menerapkan Analisis Break Event secara tepat, yaitu dengan mengelompokkan biaya-biaya sesuai dengan pola perilakunya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dengan adanya pengelompokkan ini, maka perusahaan dapat mengenda-

likan biaya agar tidak melebihi total penjualannya sehingga tidak terjadi kerugian. Sedangkan 20% responden tidak memisahkan biaya sesuai dengan perilakunya, sehingga perusahaan kurang dapat mengendalikan biaya yang terjadi.

3. Sejumlah 80% responden yang telah memanfaatkan Analisis Break Event sebagai alat perencanaan laba, telah memanfaatkan Analisis Break Event itu secara tepat yaitu sebagai dasar merencanakan kegiatan untuk mencapai laba tertentu, mengendalikan kegiatan yang sedang berjalan, dan sebagai dasar pertimbangan untuk mengambil keputusan. Sedangkan 20% responden tidak memanfaatkannya karena mengalami kesulitan dalam penerapan analisis ini.
4. Dalam penentuan harga jual produknya, semua responden menggunakan perhitungan harga pokok ditambah dengan laba yang diinginkan. Hal ini untuk memperhitungkan semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang serta menentukan laba yang diinginkan. Disamping itu, responden juga menggunakan informasi tentang pasar dan para pesaingnya, sehingga harga produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasaran dan terjangkau.

3. PEDOMAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, digunakan pedoman pembahasan sebagai berikut : "Jika perusahaan memanfaatkan pendekatan

Break Event dengan baik, maka perusahaan akan dapat menganalisis pengaruh biaya, volume dan harga jual terhadap laba dengan baik pula.

4. METODE PENELITIAN

4.1 BATASAN PENELITIAN

1. Obyek penelitian adalah perusahaan kimia yang berbentuk PT dan berlokasi di kota Surabaya. Alasan Perusahaan yang diteliti harus berbentuk PT karena dianggap telah memiliki perencanaan yang baik dan terkoordinasi.
2. Penelitian ini tidak menggunakan sample. jumlah responden yang diperkirakan akan bersedia memberikan data adalah sebanyak 8 perusahaan.
3. Data yang digunakan adalah kualitatif yang diperoleh dari data primer
4. Pembahasan tentang perencanaan laba terbatas pada pemanfaatan pendekatan Break Event dalam analisis biaya-volume -laba.

4.2. ASUMSI PENELITIAN

Asumsi yang digunakan dalam penelitian ini bahwa perusahaan ingin membuat perencanaan laba dan pengendalian manajemen dengan baik.

4.3. STUDI LAPANGAN

4.3.1. Populasi

Populasi adalah kelompok yang akan menjadi sasaran

dalam penelitian ini, yaitu perusahaan kimia yang berada yang berada di Surabaya. Berdasarkan data dari Kanwil Departemen Perindustrian Jawa Timur, industri kimia yang berada Surabaya ada lima belas perusahaan.

4.3.2 Sampel

Penelitian ini tidak menggunakan sampel, melainkan menggunakan seluruh anggota populasi. Alasan menggunakan seluruh anggota populasi karena :

1. Jumlah populasi relatif sedikit
2. Untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat.
3. Untuk menghindari resiko sampling

4.3.3. Jenis Data

Penelitian ini adalah penelitian empiris yang dilakukan dengan menggunakan data primer, yaitu data diperoleh dari pihak intern perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Alasan menggunakan data primer karena data sekunder sulit diperoleh dan kurang relevan digunakan. Sedangkan dengan data primer, data yang diperoleh lebih akurat dan tanggapan dari responden lebih cepat.

Data primer yang digunakan adalah data kualitatif. Hal ini karena data kuantitatif tidak diperlukan dan tidak dapat digunakan untuk mencapai tujuan penelitian yang diharapkan.

4.3.4. Cara Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan, dilakukan penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilaksanakan langsung pada tempat atau lokasi dimana populasi atau sampel berada. Penelitian lapangan dilakukan dengan maksud untuk mendapatkan data yang lebih akurat dan tanggapan dari responden yang lebih cepat.

Pada penerapan cara ini terdapat kemungkinan adanya pengaruh pewawancara terhadap jawaban yang diberikan responden. Tetapi kemungkinan itu dapat diatasi mengingat pertanyaan yang telah disediakan dan wawancara dilakukan dengan responden yang dianggap mengerti permasalahannya. Wawancara yang dilaksanakan akan berkisar pada masalah pendekatan break even dalam analisis Biaya-Volume-Laba dan data lain yang dibutuhkan.

4.3.5. Pengelompokan Data

Untuk mempermudah pembahasan, maka data yang digunakan dalam penelitian ini dikelompokkan dalam :

Kelompok I

Data tentang identitas perusahaan dan identitas responden. Pada bagian ini, data yang dikumpulkan terinci sebagai berikut : Nama perusahaan, alamat perusahaan, Jabatan responden, masa kerja responden, dan pendidikan terakhir responden.

Kelompok II

Data tentang penerapan analisis Biaya-Volume-Laba. Data yang dikumpulkan dalam bagian ini adalah data yang berhubungan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang dilakukan perusahaan terhadap biaya, harga jual dan volume penjualan. Pertanyaan yang diajukan adalah :

II.A. Data Tentang Sistem Perencanaan Laba.

1. Apakah perusahaan melakukan perencanaan laba ?

Alternatif jawaban telah disediakan dan responden diharapkan menjawab sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban yang adalah :

- a. Ya
- b. Tidak

2. Bagaimana perencanaan laba dilakukan ?

Alternatif jawaban yang dilakukan adalah :

- a. Dengan menganalisis biaya
- b. Dengan menganalisis harga jual.
- c. Dengan menganalisis volume penjualan.

Untuk pertanyaan nomor 2, responden diberi kebebasan untuk memilih lebih dari satu jawaban.

II.B. Data tentang adanya prosedur pemisahan biaya

3. Apakah perusahaan melakukan analisis/pemisahan biaya untuk tujuan perencanaan ?

Jawaban yang diberikan :

- a. Ya
- b. Tidak

4. Bagaimana perusahaan menggolongkan biaya tersebut dalam analisis biaya ?

Alternatif jawaban yang diberikan adalah :

- a. Menggolongkan biaya sesuai jenis atau obyek pengeluarannya.

Untuk alternatif A. Responden hanya mengetahui jenis biaya tetapi tidak dapat memperoleh informasi mengenai biaya yang telah dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan operasional bagian-bagian atau fungsi-fungsi perusahaan.

- b. Menggolongkan biaya sesuai bagian atau fungsi yang ada di perusahaan. Jika jawaban ini yang dipilih maka responden hanyalah menganalisis biaya pada fungsi-fungsi yang ada tetapi tidak menganalisis pola perilaku biaya dalam kaitannya dengan pencapaian laba.

- c. Menggolongkan biaya dalam perilaku biaya variabel dan biaya tetap. Untuk alternatif c, responden telah berusaha menentukan biaya yang berubah dalam kaitannya dengan biaya perolehan barang dagangan yang terjual dan juga responden telah memperhatikan pola perilaku biaya tetap dan pengendaliannya sehingga sangat membantu untuk menyusun rencana jangka pendek ataupun jangka panjang.

II.C. Data tentang volume penjualan dan penetapan harga total. Pertanyaan yang diajukan adalah :

5. Apakah penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh

perencanaan laba? jawaban yang diberikan adalah :

- a. Ya b. Tidak

6. Apakah perusahaan melakukan analisis biaya untuk keperluan penetapan harga jual ? Alternatif jawaban yang disediakan adalah :

- a. Ya b. Tidak

7. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual ? Untuk pertanyaan nomor 7, alternatif jawaban tidak diberikan dan responden diberi kebebasan untuk menjawab sesuai dengan kondisi yang ada di perusahaan.

Kelompok III.

Pada bagian ini data yang dikumpulkan adalah data tentang pemanfaatan BEP oleh perusahaan. Pertanyaan yang diajukan adalah :

8. Dalam perencanaan laba apakah perusahaan menggunakan pendekatan BEP ? alternatif jawaban yang diberikan :

- a. Ya b. Tidak

9. Apa manfaat pendekatan BEP bagi perusahaan ? Alternatif jawaban tidak diberikan dan perusahaan diharapkan menjawab sesuai dengan kondisi perusahaan.

4.4. TEKNIK ANALISIS

Jika dihubungkan dengan permasalahannya, maka penelitian ini dapat dikategorikan sebagai penelitian diskriptif. Karena penelitian ini tidak digunakan untuk

menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala, atau keadaan.

Pembahasan dilakukan dengan menggunakan analisis diskriptif. Analisis ini dilakukan karena permasalahan penelitian ini tidak dapat diselesaikan dengan menggunakan rumus statistik. Hal ini disebabkan data yang digunakan adalah data kualitatif. Data yang berhasil dikumpulkan dikelompokkan dengan menggunakan tabulasi. Setelah ditabulasikan kemudian dibuatkan tabel-tabel untuk menganalisis dan menginterpretasikan data sesuai dengan kelompok data.

4.4.1. Analisis Untuk Masing-Masing Variabel

Dalam penelitian ini pengelompokan data dibagi menjadi tiga bagian yaitu :

Kelompok I

Kelompok ini berisi tentang identitas perusahaan dan identitas responden. Untuk data yang termasuk dalam kelompok I, data yang terkumpul akan dimasukkan dalam tabel. Model ini digunakan untuk mengetahui kondisi umum yang melandasi operasional perusahaan. Data pada kelompok ini tidak dikaitkan dengan pembentukan kesimpulan karena tidak terkait dengan masalah yang dibahas.

Kelompok II

Pada bagian ini, data yang dikumpulkan adalah data tentang penerapan analisis biaya-volume-laba. Pada bagian

ini pula pembahasan akan dibagi dalam tiga poin yaitu analisis tentang adanya sistem perencanaan laba, analisis tentang adanya prosedur pemisahan biaya dan yang terakhir analisis tentang volume penjualan dan penetapan harga jual. Penganalisisan data-data ini dimaksudkan untuk mengetahui banyaknya responden yang dapat menerapkan analisis biaya-volume-laba dalam melaksanakan perencanaan laba. Juga tentang kebijaksanaan yang dilakukan perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan.

Kelompok III

Data yang termasuk dalam kelompok ini adalah data tentang pemanfaatan pendekatan BEP sebagai alat bantu dalam perencanaan laba.

4.4.2. Analisis Untuk Keseluruhan Variabel

Untuk menganalisis variabel secara keseluruhan maka dibuatkan tabel analisis. Model tabel analisis ini digambarkan sebelum semua data terkumpul. Analisis terhadap keseluruhan variabel didasarkan pada pedoman pembahan. Dari hasil analisis ini, diketahui banyaknya responden yang menggunakan pendekatan BEP dalam menganalisis akibat perubahan biaya, volume dan harga jual sehingga dapat digunakan sebagai alat bantu perencanaan laba.

BAB III

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdiri dari dua bagian, yaitu gambaran umum perusahaan dan pembahasan.

1. Gambaran Umum Industri Kimia Dasar

1.1. Perindustrian di Indonesia

Garis-Garis Besar Haluan Negara menegaskan bahwa sasaran utama pembangunan jangka panjang adalah terciptanya landasan yang kuat bagi bangsa Indonesia untuk tumbuh dan berkembang atas kekuatannya sendiri menuju masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila.

Di bidang ekonomi, sasaran pokok yang hendak dicapai dalam pembangunan jangka panjang adalah tercapainya keseimbangan antara pertanian dan industri serta perubahan-perubahan fundamental dalam struktur ekonomi Indonesia sehingga produksi nasional yang berasal dari luar pertanian akan merupakan bagian yang semakin besar dan industri menjadi tulang punggung ekonomi:

Dengan memperhatikan sasaran pembangunan jangka panjang di bidang ekonomi tersebut, maka pembangunan industri memiliki peranan yang sangat penting. Dengan arah dan sasaran tersebut, pembangunan industri bukan saja berarti harus semakin ditingkatkan dan pertumbuhannya dipercepat sehingga mampu mempercepat terciptanya struktur eko-

nomi yang lebih seimbang, tetapi pelaksanaannya harus pula makin mampu memperluas kesempatan kerja meningkatkan rangkaian proses produksi industri untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri sehingga mengurangi ketergantungan pada impor, dan meningkatkan ekspor hasil-hasil industri itu sendiri.

Sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 tahun 1984 tentang Perindustrian, terdapat pembagian industri sebagai berikut :

1. Industri Hulu/Dasar, meliputi :

- Industri Mesin Logam Dasar & Elektronika
- Industri Kimia Dasar

2. Industri Hilir, meliputi :

- Aneka Industri
- Industri Kecil

1.2. Perkembangan Industri Kimia Dasar di Indonesia

Indonesia kini sudah mulai memasuki era industri kimia karena sebagian besar produk industri kimia dasar yang tadinya masih harus diimpor, kini sudah bisa dibuat di dalam negeri. Industri kimia dasar mempunyai peranan yang sangat menentukan bagi kemajuan industri selanjutnya. Hal itu karena kelompok industri kimia dasar mengolah bahan mentah menjadi bahan baku bagi kelompok-kelompok industri lainnya. Selain itu, industri kimia dasar juga memperkuat struktur industri, mendorong perkembangan industri

lainnya, mengurangi impor bahan baku dan meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi. Usaha untuk meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi ini sangat penting bagi peningkatan potensi sumber daya manusia, yang akan terus dipacu dalam tahap-tahap pembangunan selanjutnya. Penguasaan teknologi harus menjadi andalan dan menumbuhkan perekonomian pada tahap-tahap pembangunan yang akan datang.

Saat ini pembangunan industri kimia dasar akan diarahkan pada prioritas pembangunan industri nasional, termasuk memperkuat sektor vertikal, horisontal juga hubungan diagonal yang dapat diciptakan melalui industri kimia dasar. Industri kimia dasar meliputi suatu lapangan industri yang sangat luas dan memainkan peranan penting sebagai salah satu industri kunci.

Pembangunan industri kimia dasar ditekankan pada misi :

- Untuk memperbesar pertumbuhan ekonomi dan formasi struktur industri modern yang berdasar pada ekonomi pribumi yang potensial serta melalui pembangunan sumber daya alam dan manusia, dengan demikian akan memberikan kemampuan pengelolaan industri nasional.
- Untuk memperbesar pembagian hasil pembangunan yang wajar melalui penyebaran geografis industri strategis, pada pendirian zona industri di berbagai daerah yang potensial.

1.3. Klasifikasi Industri Kimia Dasar

Secara umum industri kimia dasar diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Industri Kimia Dasar Anorganik, Klor dan Alkali

Meliputi usaha industri kimia dasar yang menghasilkan bahan kimia klor dan alkali, seperti : soda kostik, soda abu, natrium klorida, klor dan sebagainya. Termasuk juga usaha industri yang menghasilkan logam alkali.

2. Industri Kimia Dasar Anorganik, Gas Industri

Meliputi usaha industri kimia dasar yang menghasilkan bahan kimia gas industri, seperti : zat asam, zat lem, zat asam arang, amoniak, dry ice dan sebagainya. Termasuk juga usaha industri kimia dasar yang menghasilkan gas-gas mulia, seperti : helium, neon, argon dan sebagainya.

3. Industri Kimia Dasar Anorganik, Pigment

Meliputi usaha industri kimia dasar yang menghasilkan bahan kimia anorganik pigment, seperti : zinc oxide, barium sulfat, chrome yellow, titanium dioxide dan sebagainya.

4. Industri Kimia Dasar Anorganik yang tidak termasuk golongan manapun

Meliputi usaha industri kimia dasar anorganik yang belum tercakup dalam golongan industri kimia dasar anorganik, seperti : fosfor dengan turunannya, bele-

rang dengan turunannya, nitrogen dengan turunannya. Termasuk juga industri kimia dasar yang menghasilkan senyawa halogen dengan turunannya, logam kecuali logam alkali, senyawa oksida kecuali pigment.

5. Industri Kimia Dasar Organik, Bahan Kimia dari Kayu

Meliputi usaha industri kimia dasar organik yang menghasilkan bahan-bahan kimia organik seperti bahan kimia dari kayu, misalnya : damar alam, gondorukem, kemenyan, gambir, kapur barus, siongka, rosin, terpentin, tail oil, pine oil, charcoal, asam asetat, wood creosote dan sebagainya.

6. Industri Kimia Dasar Intermediate Siklis, Zat Warna dan Pigment

Meliputi usaha industri kimia dasar yang menghasilkan bahan kimia organik, zat warna dan pigment dengan hasil intermediate siklisnya seperti hasil antara phenol dan turunannya, aniline dan turunannya, zat warna tekstil dan zat warna untuk makanan/obat-obatan.

7. Industri Kimia Dasar Organik yang menghasilkan Bahan Petrokimia

Meliputi usaha industri kimia dasar organik yang menghasilkan bahan petrokimia yang bahan bakunya berasal dari pengolahan minyak bumi dan gas bumi maupun batu bara, seperti : etilena, propilena, benzena dan turunannya dan lain-lain.

8. Industri Kimia Dasar Organik yang tidak termasuk

golongan manapun

Meliputi usaha industri kimia dasar organik yang belum tercakup dalam golongan industri kimia dasar organik, seperti : macam-macam ester, asam-asam organik, bahan untuk pestisida, zat aktif permukaan dan lain-lain.

9. Industri Pupuk Alam / Non Sintetis

Meliputi usaha pembuatan pupuk alam yang berasal dari batuan maupun bukan batuan, seperti : pupuk kompos, pupuk fosfat alam dan sebagainya.

10. Industri Pupuk Buatan Tunggal

Meliputi usaha pembuatan pupuk buatan tunggal, seperti urea, ZA, TSP dan sebagainya. Termasuk juga pembuatan asam sulfat, asam fosfat dan asam sitrat yang berkaitan dengan pembuatan pupuk dan tidak dapat dilaporkan secara terpisah.

11. Industri Pupuk Buatan, Majemuk dan Campuran

Meliputi usaha pembuatan pupuk buatan majemuk dan pupuk buatan campuran, seperti : mono amonium fosfat, kalsium meta fosfat, diamonium fosfat dan sebagainya.

12. Industri Damar Buatan (Resin Sintetis) dan Bahan Plastik

Meliputi usaha pembuatan damar buatan dan bahan plastik seperti : alkyda, polyester aminos, casein, epoxides, phenolics, silicones, cellulose esters, cellulose ethers, polyamides, polypropylene, polystyrene, polyvinyl chloride, polyethylene,

polyurethane dan sebagainya.

13. Industri Karet Buatan

Meliputi usaha pembuatan karet buatan, misalnya : butadiene rubber, neofrene, dan silicone rubber

14. Industri Serat Buatan

Meliputi usaha pembuatan serat buatan, misalnya : serat rayon, serat polyester, serat cellulose asetat dan sebagainya (dalam bentuk monofilament, multi filament, kecuali serat gelas) untuk diolah lebih lanjut dalam mesin tekstil.

15. Industri Pemberantas Hama

Meliputi usaha pengolahan bahan kimia menjadi pemberantas hama (pestisida) dalam bentuk siap pakai, seperti : insektisida, fungisida, nodentisida, herbisida, nematisida, molusida dan akarisida.

16. Industri Perekat.

Meliputi usaha pembuatan perekat untuk keperluan industri atau alat rumah tangga yang berasal dari tanaman, hewan atau plastik, misalnya : starch, perekat dari tulang, cellulose dan ethers, phenol, epoxy dan lain-lain.

17. Industri Bahan Kimia Lain

Meliputi usaha pembuatan macam-macam bahan dan barang kimia yang tidak termasuk dalam golongan manapun, seperti : gelatin, bahan isolasi panas selain plastik dan karet, bahan semir/polish. Termasuk pembuatan film

yang peka terhadap cahaya, dan kertas fotografi.

18. Industri Ban dan Vulkanisir Ban

Meliputi usaha pembuatan ban luar dan dalam dengan bahan utama karet alam/buatan untuk semua jenis kendaraan bermotor, sepeda, kendaraan angkutan lain dan peralatan yang menggunakan ban.

1.4. Perkembangan Industri Kimia Dasar di Kotamadya Surabaya

Kegiatan sektor industri di wilayah kotamadya Surabaya adalah merupakan bagian kegiatan ekonomi yang sangat potensial, sesuai dengan karakteristik kota Surabaya sebagai kota Indamardi (industri, perdagangan, maritim dan pendidikan). Sedangkan perkembangan industri kimia dasar sendiri di wilayah kotamadya Surabaya pada Pelita V menunjukkan hasil yang cukup menggembirakan.

Hasil-hasil itu dapat diamati melalui indikator pertumbuhan unit usaha, penyerapan tenaga kerja, jumlah investasi, nilai produksi yang dihasilkan dan nilai tambah serta peningkatan ekspor.

1.4.1. Pertumbuhan unit perusahaan sektor industri kimia dasar. Pada tahun 1989/1990 jumlah unit usaha sektor industri kimia dasar di kotamadya Surabaya berjumlah 9 unit sedangkan pada tahun 1993/1994 sudah bisa mencapai 15 unit usaha yang berarti ada peningkatan sekitar 66,67%. Pertumbuhan unit usaha di sektor industri kimia

dasar cukup menyolok hal ini disebabkan adanya permintaan yang meningkat karena industri lain yang berkembang sehingga industri kimia dasar yang mengolah bahan mentah menjadi bahan baku bagi kelompok industri yang lain menjadi ikut berkembang. Lokasi pabrik kimia dasar di Surabaya sebagian besar ditampung dalam satu kawasan industri karena sifat limbahnya yang cukup berbahaya bagi lingkungan sekitarnya.

1.4.2. Pertumbuhan tenaga kerja sektor industri kimia dasar. Jumlah tenaga kerja yang diserap dalam tahun 1993/1994 adalah 1988 orang, jadi terdapat peningkatan sekitar 19,9% dari tahun 1989/1990 yang waktu itu berjumlah 1658 orang. Penyerapan tenaga kerja di sektor industri kimia dasar memang tidak begitu besar karena sifat produknya yang berbahaya, yaitu terbuat dari bahan-bahan aktif serta berupa formula.

1.4.3. Pertumbuhan investasi sektor industri kimia dasar. Dalam tahun 1993/1994, jumlah investasi yang tertanam dalam sektor industri kimia dasar sebesar Rp 33.269,07 juta, sedang tahun 1989/1990 sebesar Rp 24.357,78 juta. Jadi pada tahun ini terdapat peningkatan investasi Rp 8.911,29 juta atau naik 36,58%.

1.4.4. Pertumbuhan nilai produksi sektor industri kimia dasar. Dalam tahun 1989/1990, jumlah nilai produksi yang dicapai dalam sektor industri kimia dasar di

kotama-dya Surabaya adalah sebesar Rp 106.807,14 juta sedangkan tahun 1993/1994 sebesar Rp 147.612,36 juta. Jadi dalam tahun ini, terdapat peningkatan nilai produksi sebesar Rp 40.805,22 juta atau naik 38,2%.

1.4.5. Pertumbuhan nilai tambah sektor industri kimia dasar. Kegiatan sektor industri kimia dasar di kotamadya Surabaya juga menciptakan nilai tambah yang pada tahun 1993/1994 besarnya Rp 50.334,91 juta, jadi ada kenaikan sebesar Rp 9.487,37 juta atau 23,23% dari tahun 1989/1990 yang berjumlah Rp 40.847,54 juta.

1.4.6. Perkembangan ekspor sektor industri kimia dasar. Pada tahun 1993/1994 ini terdapat penurunan nilai ekspor industri kimia dasar yang tadinya sebesar Rp 2.850.107 juta pada tahun 1989/1990 menjadi Rp 733.683,69 juta sehingga terdapat penurunan sebesar Rp 2.116.423,31 juta atau 74,26%. Penurunan nilai ekspor untuk industri kimia dasar tersebut disebabkan pada tahun ini komoditi insektisida tidak diproduksi.

2. Pembahasan

Pada bagian ini dibahas hasil pengumpulan data dalam penelitian serta pengujian data yang telah dikumpulkan. Analisa dan pembahasan dilakukan sesuai dengan pertanyaan yang diajukan sebagaimana telah diuraikan dalam metodologi penelitian. Pembahasan ini hanya berlaku bagi delapan perusahaan kimia dasar di Surabaya yang memberikan jawab-

an, Sedangkan tujuh dari lima belas perusahaan kimia dasar di Surabaya menolak untuk dijadikan responden (di wawancara).

2.1. Gambaran Masing-Masing Variabel

2.1.1. Analisis kondisi umum perusahaan

Berdasarkan data yang diperoleh maka kondisi umum perusahaan dapat digambarkan pada tabel 3.1 dibawah ini :

TABEL 3.1
KONDISI UMUM PERUSAHAAN

No.	Nama Perusahaan	Alamat	Jabatan Responden	Pendidikan Responden	Masa Kerja
1.	PT Arjuna Utama Kimia	Rungkut Industri I/18-22 Surabaya	Chief. Acc.	Sarjana	10 Th
2.	PT Agrocab Indonesia	Rungkut Industri I/12 Surabaya	Chief. Acc.	Sarjana	5 Th
3.	PT Injaplast	Margomulyo 35 Surabaya	Staf. Acc.	Sarjana	2 Th
4.	PT Garindo	Kertopaten 44 Surabaya	Staf. Acc.	D 3	3 Th
5.	PT Raung Nusa Chemicals	Rungkut Industri II/47 Surabaya	Chief. Acc.	Sarjana	2 Th
6.	PT Sari Warna Pelangi	Rungkut Industri IX/1 Surabaya	Staf. Acc.	Sarjana	2 Th
7.	PT Sembada Trawas Murni	Berbek Industri II/29 Surabaya	Staf. Acc.	D 3	3 Th
8.	PT Suparma	Waru Gunung 42 Karang Pilang	Chief. Acc.	Sarjana	4 Th

Dari tabel 3.1 diatas dapat diketahui bahwa responden

yang menduduki jabatan kepala bagian akuntansi sebesar 50% merupakan lulusan sarjana (S-1), 25% Sarjana sebagai staf dan 25% Sarjana muda sebagai staf. Masa kerja terlama 10 tahun dan masa kerja terpendek 1 tahun.

Perlu diingat bahwa dasar pemberian nomor urut responden adalah menurut abjad, bukan klasifikasi besar kecilnya perusahaan.

2.1.2. Analisis tentang penerapan analisis biaya-volume-Laba.

Pertanyaan yang diajukan dibagi atas tiga kelompok

A. Kelompok Pertama : Sistem Perencanaan Laba.

1. Apakah perusahaan melakukan perencanaan laba sebagai bagian dari kegiatan operasionalnya ?

TABEL 3.2

JAWABAN KEBERADAAN PERENCANAAN LABA

No., RESPONDEN	ADANYA PERENCANAAN LABA	
	YA	TIDAK
1	X	
2	X	
3	X	
4	X	
5	X	
6	X	
7	X	
8	X	

Dari tabel 3.2 menunjukkan bahwa semua responden (8 responden) telah melaksanakan perencanaan laba sebagai bagian dari kegiatan operasionalnya.

TABEL 3.3

ANALISIS JAWABAN KEBERADAAN PERENCANAAN LABA

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
YA	8	100 %
TIDAK	0	-
JUMLAH	8	100 %

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa semua responden (100%) selalu melakukan perencanaan laba perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya.

Hal ini menunjukkan bahwa semua responden sudah mempunyai pedoman bagi pelaksanaan kegiatan untuk mencapai laba yang telah ditetapkan serta mampu memberikan arah yang pasti guna pencapaian tujuan perusahaan.

Selain itu dengan adanya perencanaan laba dapat memudahkan pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan secara dini terhadap permasalahan yang dihadapinya serta sebagai pertimbangan sebelum mengambil keputusan. Disamping itu hasil analisis ini sangat berguna dan akan mempermudah pembahasan berikutnya.

2. Bagaimana perencanaan laba dilakukan ?

Alternatif jawaban yang diberikan terdapat dalam tabel

3.4. Dan untuk pertanyaan no. 2 ini responden diperbolehkan memilih lebih dari satu jawaban.

TABEL 3.4

JAWABAN TENTANG BAGAIMANA PERENCANAAN LABA DILAKUKAN

No. RESPONDEN	PERENCANAAN LABA DILAKUKAN DENGAN ANALISIS		
	BIAYA	HARGA JUAL	VOLUME PENJUALAN
1	X	X	X
2	X	X	X
3	X	X	X
4	X	X	X
5	X	X	X
6	X	X	X
7	X	X	X
8	X	X	X

TABEL 3.5

ANALISIS PELAKSANAAN PERENCANAAN LABA

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
1 JAWABAN	0	-
2 JAWABAN	0	-
3 JAWABAN	8	100 %
JUMLAH	8	100 %

Dari tabel 3.5 ini tampak bahwa semua responden dalam melaksanakan perencanaan laba dengan menganalisis seluruh

faktor-faktor yang mempengaruhinya baik mengenai biaya, harga jual dan volume penjualan. Namun dari analisis ini dapat diketahui bahwa meskipun responden dalam melaksanakan perencanaan laba dengan menganalisis biaya, harga jual dan volume penjualan namun belum dapat dipastikan bahwa responden telah melakukan analisis B-V-L sehingga untuk mengetahuinya diperlukan pertanyaan lebih lanjut.

B. Kelompok Kedua : Data Tentang Adanya Prosedur Pemisahan biaya.

3. Apakah perusahaan melakukan analisis/pemisahan biaya untuk tujuan perencanaan ?

Jawaban untuk pertanyaan tersebut diatas dapat ditabulasikan sebagai berikut :

TABEL 3.6

JAWABAN PROSEDUR PEMISAHAN BIAYA

No. RESPONDEN	ADANYA PEMISAHAN BIAYA	
	YA	TIDAK
1	X	
2	X	
3	X	
4	X	
5	X	
6	X	
7	X	
8	X	

Terlihat dari tabel diatas bahwa semua responden dalam rangka melaksanakan perencanaan laba telah melakukan analisis pemisahan biaya. Dan dari jawaban responden di tabel 3.6 dapat dilakukan analisis sebagai berikut :

TABEL 3.7

ANALISIS JAWABAN ADANYA PROSEDUR PEMISAHAN BIAYA

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
YA	8	100 %
TIDAK	0	-
JUMLAH	8	100 %

Seperti yang terlihat ditabel 3.7 dapat diketahui bahwa seluruh responden (100%) telah melakukan analisis (pemisahan) biaya. Dan hal ini menunjukkan bahwa seluruh responden telah melakukan tahap pertama dalam penggunaan analisis B-V-L sebagai alat perencanaan laba.

Namun pemisahan biaya dapat didasarkan atas berbagai macam cara, bisa berdasarkan obyek pengeluarannya, berdasarkan fungsi yang ada di perusahaan atau berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap, oleh karena itu meskipun responden telah melakukan pemisahan biaya masih belum bisa dikatakan bahwa responden telah melakukan analisis B-V-L, sehingga masih perlu diketahui dasar pemisahan biayanya.

4. Bagaimana perusahaan menggolongkan biaya tersebut dalam analisis biaya ?

TABEL 3.8

JAWABAN DASAR PENGGOLONGAN BIAYA

No. RESPONDEN	PENGGOLONGAN BIAYA BERDASARKAN		
	OBJEK PENGELUARAN A	FUNGSI DIPERUSAHAAN B	PERILAKU BIAYA C
1			X
2			X
3		X	
4		X	
5			X
6			X
7	X		
8			X

Dari tabel 3.8 dapat diketahui 1 responden menggolongkan biaya berdasarkan jenis/obyek pengeluarannya, 2 responden menggolongkan biaya berdasarkan bagian/fungsi yang ada diperusahaan dan 5 responden menggolongkan biaya berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap.

Selanjutnya akan dilakukan analisis terhadap jawaban yang diberikan responden berdasarkan tabel 3.9. Analisis tentang dasar penggolongan biaya dapat diulas sebagai berikut :

TABEL 3.9
ANALISIS JAWABAN DASAR PENGGOLONGAN BIAYA

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
A	1	12,5 %
B	2	25 %
C	5	62,5 %
JUMLAH	8	100 %

Hasil analisis dari tabel 3.9 menunjukkan bahwa :

1. Sejumlah 12,5% responden yang telah menggolongkan biaya berdasarkan jenis/obyek pengeluarannya.
Responden yang telah memilih alternatif A, hanya mengetahui jenis biaya tetapi tidak dapat memperoleh informasi mengenai biaya yang telah dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan operasionalnya bagian-bagian/fungsi-fungsi di perusahaan.
2. Sejumlah 25% responden memilih jawaban B, yaitu berdasarkan bagian/fungsi yang ada di perusahaan.
Responden yang memilih jawaban ini, dalam menganalisis pengaruh biaya terhadap laba hanya dalam batas jenis biaya, apa yang terjadi dan menjadi tanggung jawab bagaimana. Namun responden belum menganalisis pola perilaku biaya berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap yang menjadi dasar untuk menerapkan analisis B-V-L.
3. Sejumlah 62,5% responden memilih jawaban C, yaitu

menggolongkan biaya berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap.

Responden yang telah memilih jawaban ini dapat dikatakan telah menerapkan pendekatan dasar analisis B-V-L sebab setelah menganalisis biaya berdasarkan jenis/obyek pengeluarannya kemudian ditelusur ke dalam bagian/fungsi yang ada dalam perusahaan yang bertanggung jawab atas biaya-biaya itu. Selanjutnya menentukan pola perilaku biaya-biaya tersebut.

C. *Kelompok Ketiga : Data tentang volume penjualan dan penetapan harga jual.*

5. Apakah penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh perencanaan laba ?

TABEL 3.10

JAWABAN PENETAPAN VOLUME PENJUALAN

No. RESPONDEN	PENETAPAN VOLUME PENJUALAN	
	YA	TIDAK
1	X	
2	X	
3		X
4	X	
5	X	
6		X
7		X
8	X	

Dari tabel 3.10 menunjukkan bahwa sebanyak lima responden yang menjawab penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh perencanaan laba sedangkan tiga sisanya menjawab tidak.

Kemudian Jawaban-jawaban tersebut dianalisis dan akan memberikan hasil seperti yang terdapat pada tabel 3.11 berikut ini :

TABEL 3.11
ANALISIS JAWABAN PENETAPAN_VOLUME PENJUALAN

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
YA	5	62,5 %
TIDAK	3	37,5 %
JUMLAH	8	100 %

Sejumlah 62,5% responden menjawab " Ya " yang menunjukkan bahwa penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh perencanaan laba. Artinya bahwa dalam menetapkan volume penjualan, responden telah memperhitungkan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pencapaian laba yang optimal seperti harga jual, biaya variabel dan lain-lain. Sementara sisanya 37,5% menjawab bahwa volume penjualan tidak dipengaruhi oleh perencanaan laba.

6. Apakah perusahaan melakukan analisis biaya untuk keperluan penetapan harga jual ?

Jawaban atas pertanyaan ini ditabulasikan sebagai berikut

TABEL 3.12

JAWABAN ANALISIS BIAYA UNTUK PENETAPAN HARGA JUAL

No. RESPONDEN	PENETAPAN HARGA JUAL	
	YA	TIDAK
1	X	
2	X	
3		X
4		X
5	X	
6	X	
7	X	
8	X	

Dari tabel 3.12 diatas terlihat bahwa 6 responden dalam rangka menetapkan harga jual, telah melakukan analisis biaya terlebih dahulu sedangkan 2 sisanya menjawab tidak.

TABEL 3.13

ANALISIS JAWABAN TENTANG PENETAPAN HARGA JUAL

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
YA	6	75 %
TIDAK	2	25 %
JUMLAH	8	100 %

Seperti yang tampak pada tabel 3.13 hasil analisis menunjukkan bahwa sebesar 75% responden telah melakukan

analisis biaya dalam menetapkan harga jualnya. Hal ini berarti bahwa responden tersebut telah mempunyai kebijakan dalam menetapkan harga jualnya apakah itu tergantung harga pokoknya, berdasarkan analisa break even, atau yang lainnya.

7. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual ?

Untuk pertanyaan nomor 7 alternatif jawaban tidak diberikan dan responden diberi kebebasan untuk menjawab sesuai dengan kondisi yang ada di perusahaan.

Dan dari jawaban yang telah terkumpul dari responden dapat dilihat pada tabel 3.14

TABEL 3.14

JAWABAN DASAR PENENTUAN HARGA JUAL

No. Responden	DASAR PENENTUAN HARGA JUAL		
	A	B	C
1	X	X	X
2	X		X
3		X	
4		X	
5			X
6	X		X
7	X	X	
8		X	X

Keterangan :

A : Kalkulasi Harga Pokok ditambah Laba.

B : Kondisi Pasar dan Pesaing.

C : Berdasarkan Analisis Break Even.

Dari tabel 3.14 dapat diketahui bahwa responden ada yang menjawab lebih dari satu jawaban.

Selanjutnya akan dilakukan analisis terhadap jawaban yang diberikan berdasarkan tabel 3.14 yang akan terlihat sebagai berikut :

TABEL 3.15
ANALISIS JAWABAN PENENTUAN HARGA JUAL

Penentuan Harga Jual	No. Responden								Jumlah	Persentase (%)
	1	2	3	4	5	6	7	8		
A	X	X				X	X		4	50 %
B	X		X	X			X	X	5	62,5 %
C	X	X			X	X		X	5	62.5 %
Jumlah	3	2	1	1	1	2	2	2		

Dari Tabel 3.15 dapat diketahui bahwa :

1. Sejumlah 50% responden dalam menentukan harga jualnya menggunakan kalkulasi harga pokok kemudian ditambah dengan laba yang diinginkan perusahaan. Kalkulasi harga pokok ini dimaksudkan untuk mengetahui rincian biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk atau jasa.
2. Sejumlah 62,5 % responden dalam menentukan harga jualnya menggunakan informasi mengenai kondisi pasar serta harga jual yang dipakai pesaing. Dengan demikian maka perusahaan dapat menentukan harga jual produknya agar

dapat bersaing dan dapat dijangkau oleh pasar.

3. Sejumlah 62,5 % responden dalam menentukan harga jual menggunakan Analisis Break Even sebagai dasar penentuannya. Dengan demikian maka dapat diketahui volume penjualan produk pada saat perusahaan tidak menderita rugi atau laba, sehingga perusahaan dapat menentukan volume penjualan ataupun harga jual produknya agar dapat mencapai laba tertentu.

C. *Kelompok Ketiga : Data Tentang Keberadaan Analisis BEP dan Pemanfaatannya.*

8. Dalam perencanaan laba apakah perusahaan menggunakan pendekatan analisis BEP ?

TABEL 3.16

JAWABAN KEBERADAAN PEMAKAIAN ANALISIS BEP

No. RESPONDEN	KEBERADAAN ANALISIS BEP	
	YA	TIDAK
1	X	
2	X	
3		X
4		X
5	X	
6	X	
7		X
8	X	

TABEL 3.17

ANALISIS JAWABAN TENTANG PENETAPAN HARGA JUAL

JAWABAN	BANYAKNYA RESPONDEN	PERSENTASE
YA	5	62,5 %
TIDAK	3	37,5 %
JUMLAH	8	100 %

Dari tabel 3.17 diketahui :

1. Sejumlah 62,5 % responden telah memakai Analisis BEP sebagai alat perencanaan laba. Dengan demikian maka perusahaan dapat mengetahui dalam jumlah penjualan dan harga berapa perusahaan akan tidak mengalami rugi maupun laba. Sehingga dapat membantu menetapkan sasaran perusahaan
2. Sejumlah 37,5 % responden tidak menggunakan analisis Break Even sebagai alat perencanaan laba perusahaan. Hal ini disebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam penerapannya.

9. Apa manfaat analisis Break Even bagi perusahaan ?

Dalam pertanyaan ini hanya responden yang memakai analisis Break Even sebagai alat perencanaan laba saja yang dianalisis, sedang responden yang tidak memakai analisis Break Even tetap dicantumkan untuk penghitungan persentase. Dan data yang telah terkumpul adalah sebagai berikut :

TABEL 3.18

JAWABAN MANFAAT ANALISIS BREAK EVEN

No. Responden	DASAR PENENTUAN HARGA JUAL		
	A	B	C
1	X	X	X
2	X	X	X
3	-	-	-
4	-	-	-
5	X	X	X
6	X	X	X
7	-	-	-
8	X	X	X

Keterangan :

- A. Sebagai dasar perencanaan kegiatan operasi dalam mencapai laba.
- B. Sebagai dasar pengendali operasi yang sedang berjalan.
- C. Sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

TABEL 3.19

ANALISIS MANFAAT ANALISIS BREAK EVEN

Manfaat BEP	No. Responden								Jumlah	Persentase (%)
	1	2	3	4	5	6	7	8		
A	X	X	-	-	X	X	-	X	5	62,5 %
B	X	X	-	-	X	X	-	X	5	62,5 %
C	X	X	-	-	X	X	-	X	5	62,5 %
Jumlah	3	3	-	-	3	3	-	3		

Dari tabel 3.19 dapat diketahui bahwa :

1. Enam puluh dua setengah persen responden memanfaatkan analisis Break Event sebagai dasar untuk merencanakan kegiatan operasi dalam mencapai laba tertentu. Dengan adanya analisis perencanaan ini maka semua aktivitas perusahaan yang akan dilaksanakan dapat diperhitungkan dan dapat diperkirakan keadaan-keadaan yang mungkin akan terjadi. Selain itu merangsang peran serta dan mengkoordinasikan operasi berbagai segmen keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh, sehingga laba yang ingin dicapai perusahaan dapat pula diperhitungkan.
2. Enam puluh dua setengah persen responden memanfaatkan analisis Break Event sebagai dasar pengendali kegiatan operasional yang sedang berjalan. Dengan adanya analisis Break Event yang mendasari perencanaan yang berupa anggaran, kemudian anggaran tersebut dibandingkan dengan realisasinya. Jika kemudian ditemui adanya penyimpangan, maka dapat diketahui penyebabnya kemudian dilakukan perbaikan. Sehingga tercipta koordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah.
3. Enam puluh dua setengah persen responden memanfaatkan Analisis Break Event sebagai pertimbangan untuk mengam-

bil keputusan. Dengan memanfaatkan analisis Break Event akan dapat diketahui perubahan yang terjadi terhadap kombinasi antara biaya, volume penjualan dan harga jual sehingga memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.

Untuk mempermudah dan memperjelas pemahaman, dibawah ini diberikan rekapitulasi/ringkasan secara keseluruhan variabel-variabel yang mendukung penelitian ini.

Rekapitulasi ini dapat dilihat pada tabel 3.20.

Tabel 3.20

Rekapitulasi Gambaran Variabel

Variabel	Kesimpulan Umum	%
Kelompok Satu Responden		
1. Masa Kerja	a. Kurang dari 5 tahun b. Lebih dari 5 tahun	25.0 % 75.0 %
2 Pendidikan	a. Sarjana b. Diploma 3	75.0 % 25.0 %
Kelompok Dua Penerapan Analisis B-V-L :		
a. Sistem Perencanaan Laba		
- Keberadaan Perencanaan Laba	- Menjawab Ya	100.0 %
- Dasar Perencanaan Laba	a. Menjawab 1 Jawaban b. Menjawab 2 Jawaban c. Menjawab 3 Jawaban	100.0 %
b. Prosedur Pemisahan Biaya		
- Penerapan Pemisahan Biaya	- Menjawab Ya	100.0 %
- Dasar Pemisahan Biaya	a. Menggolongkan biaya sesuai jenis/obyek pengeluarannya b. Menggolongkan biaya sesuai bagian/fungsi di perusahaan c. Menggolongkan biaya ke dalam perilaku biaya variabel dan tetap	12.5 % 25.0 % 62.5 %
c. Penetapan Volume & Harga jual		
- Volume Penjualan di pengaruhi Perencanaan Laba	a. Menjawab Ya b. Menjawab Tidak	62.5 % 37.5 %
- Analisis Biaya Untuk Penetapan Harga jual	a. Menjawab Ya b. Menjawab Tidak	75.0 % 25.0 %
- Dasar Penetapan Harga Jual	- Kalkulasi harga pokok ditambah laba - Kondisi pasar & pesaing - Berdasarkan analisis Break Even	50.0 % 62.5 % 62.5 %
Kelompok Tiga Pemanfaatan Break Event		
- Keberadaan Break Event	a. Menjawab Ya b. Menjawab Tidak	62.5 % 37.5 %
- Pemanfaatan Break Event	- Sebagai dasar perencanaan kegiatan operasi dan mencapai laba - Sebagai dasar pengendalian operasi yang sedang berjalan - Sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan	62.5 % 62.5 % 62.5 %

2.2. Analisis Keseluruhan Variabel

Sebagaimana telah dijelaskan pada bagaian metodologi, penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan data kuantitatif, oleh sebab itu pembahasan yang diajukan hanya dapat diuji dengan cara diskriptif berdasarkan variabel-variabel yang telah digambarkan sebelumnya.

Dalam pedoman pembahasan pada Bab II mengatakan bahwa apabila perusahaan memanfaatkan pendekatan Break Even dengan baik maka perusahaan akan dapat menganalisis pengaruh biaya, volume penjualan dan harga jual terhadap laba dengan baik pula.

Beberapa Variabel yang mendukung analisis variabel secara keseluruhan adalah :

1. Variabel Sistem Perencanaan Laba.
2. Variabel Pemisahan Biaya.
3. Variabel Volume dan Harga jual.
4. Variabel Pemanfaatan Break Event.

Analisis dari variabel-variabel tersebut adalah sebagai berikut.

TABEL 3.21

ANALISIS VARIABEL SISTEM PERENCANAAN LABA

No.	Jenis Pertanyaan	Jawaban	%
1.	Keberadaan Perencanaan Laba	Ya	100
2.	Dasar Perencanaan Laba	1 Jawaban 2 Jawaban Analisis ketiganya	100

Dari tabel 3.21 dapat diketahui bahwa semua responden telah melaksanakan perencanaan laba sebagai bagian dari kegiatan operasionalnya. Dan perencanaan laba tersebut didasarkan atas analisis biaya, volume penjualan dan harga jual.

Hal ini membuktikan bahwa semua responden telah melakukan langkah awal yang benar dalam menerapkan analisis B-V-L. Namun apakah responden telah melaksanakan analisis B-V-L secara baik dan benar diperlukan pertanyaan pertanyaan yang lebih jauh lagi.

TABEL 3.22

ANALISIS VARIABEL PEMISAHAN BIAYA

No.	Jenis Pertanyaan	Jawaban	%
1.	Penerapan Pemisahan Biaya	Ya	100
2.	Dasar Penggolongan Biaya	- Sesuai Jenis/obyek Pengeluarannya - Sesuai bagian/fungsi di Perusahaan - Sesuai perilaku biaya variabel dan tetap	12,5 25 62,5

Tabel diatas menunjukkan bahwa semua responden telah melakukan analisis pemisahan biaya yang merupakan cara terbaik dalam melakukan identifikasi dan pengendalian biaya. Dalam melakukan pemisahan/penggolongan biaya ada beberapa macam, dan 62,5% responden melakukan penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap. Hal ini menunjukkan bahwa responden tersebut telah

melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis B-V-L, sebab dalam menerapkan metode analisis B-V-L pemisahan biaya harus didasarkan dalam pada perilaku biaya variabel dan biaya tetap.

Selain itu hasil dari tabel 3.22 menunjukkan bahwa 25% responden dalam melakukan penggolongan biaya menurut bagian/ fungsi di perusahaan. Responden yang memilih jawaban ini dalam menganalisis biaya hanya dalam batas jenis biaya, apa yang terjadi dan menjadi tanggung jawab bagian mana dalam perusahaan. Sedangkan 12,5% responden menggolongkan biaya berdasarkan jenis/obyek pengeluarannya. Jadi responden yang tidak menggunakan analisis B-V-L sebagai alat perencanaan laba adalah sebesar 37,5%.

TABEL 3.23

ANALISIS VARIABEL VOLUME DAN HARGA JUAL

No.	Jenis Pertanyaan	Jawaban	%
1.	Pengaruh perencanaan laba terhadap volume penjualan	- Ya	62,5
		- Tidak	37,5
2.	Analisis biaya untuk penetapan harga jual	- Ya	75
		- Tidak	25
3.	Dasar penetapan harga jual	- Kalkulasi harga pokok ditambah laba	50
		- Kondisi pasar dan pesaing	62,5
		- Berdasarkan Analisis Break Event	62,5

Volume penjualan sangat penting dalam penerapan analisis Break Event untuk menganalisis B-V-L, karena akan

diketahui dalam jumlah berapa minimal terjadi Break Event dan kapan terjadi laba maksimal.

Seperti nampak dalam tabel 3.23 diatas sebagian besar responden (62,5%) menyatakan bahwa penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh perencanaan laba. Hal ini berarti dalam mencapai laba maksimal yang diproyeksikan dalam perencanaan laba, responden sangat memperhitungkan volume penjualan dan harga jual. Juga disebutkan pula bahwa dalam menetapkan harga jual, sejumlah 75% responden telah melakukan analisis biaya terlebih dahulu, yang berarti pula bahwa responden sudah menghubungkan keterkaitan antara biaya, volume dan harga jual terhadap laba maksimal. Dalam dasar penetapan harga jual, kalkulasi harga pokok digunakan oleh 50% responden, orientasi pasar digunakan oleh 62,5% responden dan 62,5% memakai analisis Break Event.

TABEL 3.24

ANALISIS VARIABEL PEMANFAATAN BREAK EVENT

No.	Jenis Pertanyaan	Jawaban	%
1.	Keberadaan Break Event	- Ya	62,5
		- Tidak	37,5
2.	Pemanfaatan Break Event	- Sebagai dasar perencanaan kegiatan operasi dan mencapai laba	62,5
		- Sebagai dasar pengendalian operasi yg sedang berjalan	62,5
		- Sebagai pertimbangan dalam pengendalian keputusan	62,5

Dari tabel 3.24 dapat diketahui bahwa 62,5% responden

telah menggunakan analisis Break Event sebagai alat perencanaan laba. Dan 62,5% responden memanfaatkan analisis Break Event sebagai dasar untuk merencanakan kegiatan operasional dalam mencapai laba tertentu, membandingkan dengan pelaksanaannya untuk mengendalikan operasi yang berjalan dan pertimbangan dalam pengendalian keputusan.

Dari keterangan tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa 62,5% responden telah memanfaatkan analisis Break Event secara maksimal dan benar. Dengan demikian responden tersebut dapat membuat suatu perencanaan laba dengan lebih mudah, lebih terarah dan lebih baik.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada bagian pembahasan di bab III, dapat ditarik kesimpulan sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu :

- a. Semua responden telah membuat perencanaan laba sebelum menjalankan operasional perusahaan dalam mempertimbangkan keadaan dimasa yang akan datang. Dalam hal ini seluruh responden telah menganalisis biaya, harga jual dan volume penjualan dalam perencanaan laba tersebut.
- b. Dalam menganalisis biaya, semua responden telah melakukan pemisahan biaya. Namun dari ke semua responden hanya 62,5% yang menggolongkan biaya menurut perilaku biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Sedangkan responden yang lain 12% menggolongkan biaya berdasarkan jenis atau obyek pengeluarannya dan 25% berdasarkan fungsi atau bagian di perusahaan. Hal ini berarti 37,5% (12,5% + 25%) responden kurang benar dalam menganalisis biaya untuk perencanaan laba.

Dengan demikian sebesar 62,5% responden telah melakukan analisis B-V-L dengan benar sehingga dapat menghasilkan perencanaan laba yang baik.
- c. Dalam menetapkan kebijakan volume penjualan 62,5% responden menggunakan analisis B-V-L yang tercermin dalam

perencanaan laba. Demikian juga dalam penetapan harga jual 75% responden menganalisis biaya terlebih dahulu. Namun hanya 62,5% yang menganalisis biaya dengan benar yaitu dengan menggolongkan biaya tetap dan biaya variabel. Penerapan Break Event semakin nampak dari dasar penetapan yang dipakai oleh perusahaan, sebesar 62,5% responden menggunakan analisis Break Event. Disamping itu responden juga menggunakan informasi tentang pasar dan para pesaingnya, sehingga harga produk yang dihasilkannya dapat bersaing di pasaran dan terjangkau oleh konsumen.

- d. Sejumlah 62,5% (5) responden telah memanfaatkan pendekatan atau analisis Break Event dalam menganalisis B-V-L sebagai alat perencanaan laba secara maksimal yaitu sebagai dasar merencanakan kegiatan untuk mencapai laba tertentu, mengendalikan kegiatan yang sedang berjalan dan sebagai dasar pertimbangan untuk mengambil keputusan. Sedang 37,5% (3) responden yang lain tidak memanfaatkannya karena mengalami kesulitan dalam penerapan analisis ini.

2. Saran

Berdasarkan analisis dan kesimpulan yang berkaitan dengan penelitian ini, maka saran yang diajukan sebagai berikut :

- a. Bagi responden yang telah melakukan perencanaan laba dengan analisis B-V-L sebaiknya memperbaiki perencanaan

labanya dengan menerapkan pendekatan Break Event dalam analisis B-V-L agar perencanaan laba dapat dilakukan dengan baik.

- b. Bagi responden yang belum melaksanakan pemisahan biaya dengan benar (menggolongkan biaya berdasarkan perilaku biaya) sebaiknya memperbaikinya, sebab pemisahan biaya tersebut akan sangat mendukung dalam analisis B-V-L dengan menggunakan pendekatan Break Event.
- c. Bagi perusahaan yang telah menerapkan analisis B-V-L dengan pendekatan Break Event sebagai alat bantu perencanaan laba, diharapkan lebih mengembangkan metode ini sesuai dengan kondisi yang di hadapi sekarang.
- d. Menyadari kekurangan dan kelemahan yang ada, diharapkan penelitian ini tidak berhenti sampai disini saja. Dengan melihat pentingnya suatu pengembangan, kepada peneliti lainnya yang ingin melanjutkan penelitian ini, diharapkan dapat menemukan suatu yang lebih baik dan lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Adikusumah, R. Soemita, Budget , Edisi 1, CV Sinar Baru, Bandung, 1983
- Charles T. Hongren, Akuntansi Manajemen, Edisi 6, Terjemahan, Erlangga, Jakarta, 1986, Jilid 1.
- D. Hartanto, Akuntansi Untuk Usahawan, LPFE UI, Jakarta, 1981
- Garlson, Ray H., Managerial Accounting, Edisi 3, terjemahan, Ak Group, Yogyakarta, 1987, Jilid 1.
- Heckert, J.B., James D. Wilson & John B. Campbell, Controllershship, Edisi 3, Terjemahan Tjin Tjin T, Erlangga Jakarta, 1984.
- Matz, Adolf and Milton F Usry, Cost Accounting, Planning and Control. Eight Edition, South-western Publishing, Co, 1984
- Mulyadi, Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, BPFE UGM, Yogyakarta, 1985.
- Peter F. Drucker, The Practice of Management Goodman, Sam R. and Reece, James S, Controller Handbook, Illinois, Dow Jones-Irwin, 1978.
- R.A. Supriyono, Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan, Edisi 2, BPFE UGM, Yogyakarta, 1969
- Robert K. Elliot, Social Accounting and Corporate Decision Making Management Controls, Vol. XXI, No 1.
- Sofyan Assauri, Manajemen Produksi, Edisi 1, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1980.
- Suhardi Sigit, Analisa Break Even Ancangan Linier Secara Ringkas dan Praktis, BPFE, Yogyakarta, 1990.
- Welsch, Glenn A., Budgeting Profil Planning and Control, Fifth Edition, Prentice-Hall, New Jersey, 1988.
- Weston, J. Fred, Thomas E. Copeland, Managerial Finance, Ninth Edition, the Dryden Press, Florida, 1992.

Lampiran 1.

Kepada

Yth. Pimpinan,

.....

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini saya,

Nama : Firdaus Zubaidi

Pekerjaan : Mahasiswa Fakultas Ekonomi, Akuntansi
Universitas Airlangga, Surabaya

Alamat : Jl. Gubeng Airlangga II/37 Surabaya

Yang saat ini sedang melaksanakan penelitian guna penulisan skripsi sebagai tugas akhir penyelesaian saya pada program strata I, Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga Surabaya.

Judul skripsi saya adalah " PENDEKATAN BREAK EVENT DALAM ANALISIS B-V-L SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA ".

Sebagai bahan penulisan skripsi ini, saya menunjuk perusahaan Bapak/Ibu sebagai responden penelitian. Untuk mengumpulkan data yang bersangkutan dengan perusahaan ini, mohon Bapak/Ibu meluangkan waktu untuk berwawancara dengan saya. Dengan ini saya tegaskan bahwa penulisan saya tidak bersangkutan dengan yang lain selain untuk penulisan skripsi ini.

Atas perkenan Bapak/Ibu mengabulkan permohonan saya, saya sampaikan terima kasih.

Surabaya,1994

Hormat Saya,

Firdaus Zubaidi

Lampiran 2.

PEDOMAN WAWANCARA

I. Pertanyaan Umum.

Data tentang identitas perusahaan dan identitas responden.

Nama perusahaan :

Alamat perusahaan :

Jabatan responden :

Masa kerja responden :

Pendidikan terakhir :

II. A. Data Tentang Sistem Perencanaan Laba.

1. Apakah perusahaan melakukan perencanaan laba ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Bagaimana perencanaan laba dilakukan ?
 - a. Dengan menganalisis biaya
 - b. Dengan menganalisis harga jual.
 - c. Dengan menganalisis volume penjualan.

Untuk pertanyaan nomor 2, responden diberi kebebasan untuk memilih lebih dari satu jawaban.

II. B. Data tentang adanya prosedur pemisahan biaya

3. Apakah perusahaan melakukan analisis/pemisahan biaya untuk tujuan perencanaan ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Bagaimana perusahaan menggolongkan biaya tersebut

dalam analisis biaya ?

- a. Menggolongkan biaya sesuai jenis atau obyek pengeluarannya.
- b. Menggolongkan biaya sesuai bagian atau fungsi yang ada diperusahaan.
- c. Menggolongkan biaya dalam perilaku biaya variabel dan biaya tetap.

II.C. Data tentang valume penjualan dan penetapan harga total.

5. Apakah penetapan volume penjualan dipengaruhi oleh perencanaan laba?

- a. Ya
- b. Tidak

6. Apakah perusahaan melakukan analisis biaya untuk keperluan penetapan harga jual ?

- a. Ya
- b. Tidak

7. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual ?

.....

III. Data tentang pemanfaatan BEP oleh perusahaan.

8. Dalam perencanaan laba apakah perusahaan menggunakan pendekatan BEP ? alternatif jawaban yang diberikan :

- a. Ya
- b. Tidak

9. Apa manfaat pendekatan BEP bagi perusahaan ?

.....
