

EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENCAPAIAN TARGET LABA (STUDI KASUS PADA PABRIK TAHU TAQWA PAMEKASAN)

Rosy Aprieza Puspita Zandra
rosy.zandra@gmail.com

ABSTRAK

Ukuran keberhasilan pengelolaan suatu bisnis dapat diukur dari laba yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Pengetahuan mengenai konsep *Full Costing* dan *Variable Costing* dianggap penting agar perusahaan tidak keliru dalam memperhitungkan harga jual dan laba/rugi yang teliti. Demikian pula halnya dengan analisis biaya volume laba yang akan sangat bermanfaat untuk mengevaluasi pencapaian laba perusahaan dalam rencana perkembangan perusahaan, dimana realitanya membutuhkan suatu manajemen dan strategi yang tepat untuk mencapai hal tersebut. Penelitian ini bermaksud untuk mengevaluasi cara penentuan harga jual dan pencapaian target laba yang telah diterapkan perusahaan selama tahun 2014. Metode penelitian ini adalah deskriptif berdasar studi kasus pada Pabrik Tahu Taqwa. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, disimpulkan bahwa; (1) Perusahaan menggunakan konsep perhitungan *Full Costing* dalam penentuan harga jual, (2) Target laba yang ditentukan sebesar 15% dari biaya produksi telah tercapai, (3) Penjualan perusahaan berada di titik impas, (4) Sesuai dengan konsep analisis biaya volume laba, diketahui bahwa harga jual yang ditentukan oleh perusahaan mempunyai selisih lebih atas harga jual yang seharusnya dibebankan pada produk, yaitu sebesar Rp 303; hal ini juga menyebabkan laba operasi menjadi lebih tinggi daripada laba yang seharusnya dihitung dengan *variable costing*, sebesar Rp 363.208,-

Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi bisnis di era globalisasi menuntut seluruh perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Suatu perusahaan harus mampu bersaing dalam perkembangan ekonomi karena perusahaan industri ini menyediakan kebutuhan masyarakat, serta dapat menyerap tenaga kerja yang banyak dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Salah satu bidang industri potensial yang terdapat di Pamekasan adalah industri makanan, termasuk diantaranya adalah tahu. Minat konsumsi masyarakat yang cukup besar terhadap tahu, menjadi pemicu naiknya tingkat persaingan pada industri ini karena jumlah produsen tahu di Pamekasan semakin meningkat.

Akibat dari banyaknya pabrik tahu di Pamekasan membuat setiap pengelola atau pengusaha dituntut harus melakukan tugasnya dengan baik untuk mengatasi persaingan yang ada. Karena dapat dikatakan sukses tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kinerja para pengelola yang ada. Dan sebagai ukuran berhasil atau tidaknya pengelola tersebut dapat dinilai dari laba yang dihasilkan oleh

perusahaan itu sendiri dalam jangka waktu atau dalam periode tertentu.

Salah satu pabrik tahu yang rutin melakukan aktivitas produksi di Pamekasan adalah Pabrik Tahu Taqwa. Selama ini Pabrik Tahu Taqwa membuat perhitungan pendapatan laba pabrik dengan cara sederhana yang cenderung mengarah pada konsep *Full Costing*, tanpa mengetahui secara tepat apakah laba telah diperoleh secara maksimal, dan apakah perhitungan yang disusun oleh pengelola telah dapat mencerminkan keadaan pabrik yang sebenarnya. Padahal, untuk kepentingan pengambilan keputusan oleh pihak manajemen, konsep *variable costing* adalah yang disarankan. Karena konsep *variable costing* lah yang akan dipergunakan dalam analisis biaya volume laba.

Demi mendukung lancarnya operasi perusahaan dan keberhasilan perolehan laba, pengetahuan mengenai analisis biaya volume laba sangatlah dibutuhkan. Perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba merupakan suatu rencana perkembangan perusahaan,

dimana realitanya membutuhkan suatu manajemen dan strategi yang tepat untuk mencapai hal tersebut.

Tujuan dilakukan perhitungan ini adalah agar perusahaan memiliki suatu acuan untuk mencapai target laba yang ditentukan, berapa volume laba penjualan yang harus direncanakan perusahaan, dimana hal ini melibatkan transaksi penjualan, biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat bantu yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Oleh karena analisis biaya volume laba menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya. Analisis biaya volume laba dapat digunakan dalam perencanaan volume penjualan dalam mencapai target laba yang diinginkan.

Samahati (2013) melakukan penelitian mengenai analisis biaya volume laba dalam perencanaan laba pada Hotel sedona Manado. Melalui penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa perusahaan telah mengadakan perhitungan laba yang tepat sehingga target laba yang diharapkan dapat dicapai. Sedangkan penelitian Lamsihar (2009) yang dilakukan pada PT Indoteras Sumatera, memperoleh kesimpulan bahwa meskipun jumlah penjualan berada di atas titik impas, namun target laba perusahaan tidak tercapai karena kurang baiknya sistem pengendalian intern perusahaan yang diterapkan.

Berdasarkan masalah dan gambaran umum yang telah dipaparkan, penulis tertarik untuk mengadakan replikasi penelitian mengenai masalah ini pada objek yang berbeda, dengan judul "Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Pencapaian Target Laba Pada Pabrik Tahu Taqwa Pamekasan"

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah,

1. Apakah penentuan harga jual tahu di Pabrik Tahu Taqwa telah sesuai dengan konsep *variable costing*?

2. Apakah perhitungan biaya volume laba pada Pabrik Tahu Taqwa sudah sesuai dengan target laba yang diinginkan?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk;

1. Menganalisis cara penentuan harga jual pada Pabrik Tahu Taqwa.
2. Menganalisis perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba pada perusahaan.

Kajian Pustaka

Biaya

Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu (Bustami, 2006:4). Hansen & Mowen (2009:47) mendefinisikan biaya sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Pada sebuah perusahaan yang berorientasi laba, manfaat masa depan biasanya berarti pendapatan.

Jika biaya telah digunakan untuk menghasilkan pendapatan, maka biaya tersebut dinyatakan kadaluarsa. Biaya yang kadaluarsa disebut beban (*expense*). Dalam setiap periode, beban dikurangkan dari laporan laba-rugi untuk menentukan laba periode tersebut. Agar perusahaan tetap eksis dalam bisnisnya, pendapatan harus melebihi beban, selain itu, laba yang dihasilkan harus cukup besar untuk dapat memuaskan pemilik perusahaan. Jadi, biaya dan harga berkaitan dalam pengertian bahwa harga harus melebihi biaya agar menghasilkan laba yang memadai. Oleh karena itu, para manajer perlu mengetahui biaya dan berbagai kecenderungan pada biaya. Biasanya, dengan memahami biaya berarti benar-benar mengetahui berapa biaya yang melekat pada sesuatu atau beberapa objek.

Dalam akuntansi biaya, biaya dapat diklasifikasikan dengan berbagai cara. Tujuan klasifikasi biaya dapat menempatkan penentuan biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda, salah satunya adalah klasifikasi biaya berdasarkan hubungannya dengan volume produksi/penjualan; yaitu menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semivariabel.

a. Biaya variabel

Yaitu biaya (total) yang berubah secara proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas (Sugiri, 2009:40). Semakin besar volume aktivitas, maka total biaya variabel akan semakin besar. Bila dinyatakan dalam dasar per unit, biaya variabel akan konstan pada tiap unit produk dan variabel secara total.

b. Biaya Tetap

Merupakan biaya yang konstan secara total sekalipun terjadi perubahan tingkat aktivitas dalam suatu kisaran relevan tertentu (Sugiri, 2009:36). Bila biaya tetap dinyatakan dalam dasar per unit maka biaya tersebut akan berubah secara terbalik dengan tingkat aktivitas. Artinya, bila volume aktivitas meningkat maka biaya tetap per unit akan menjadi semakin kecil. Begitu juga sebaliknya.

c. Biaya Semivariabel

Biaya yang berubah secara tidak proporsional dengan perubahan volume aktivitas. Di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap sekaligus.

Volume (Penjualan atau Produksi)

Biaya yang berubah secara tidak proporsional dengan perubahan volume aktivitas. Di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap sekaligus.

Laba

Anthony dan Govindarajan (dalam Lamsihar, 2009) mendefinisikan laba sebagai “ukuran kinerja yang berguna karena laba memungkinkan manajemen senior untuk dapat menggunakan beberapa indikator (beberapa diantaranya menunjuk arah yang berbeda)”.

Sumber utama perusahaan adalah laba bersih yang dihasilkan dari kegiatan

usaha perusahaan. Akun laba bertambah karena laba bersih dan berkurang karena rugi bersih dari kegiatan usaha.

Menjadikan unit organisasi sebagai pusat laba dianggap penting karena dapat meningkatkan kualitas keputusan manajemen, karena keputusan tersebut dibuat oleh para pengelola yang paling dekat dengan titik keputusan.

Perusahaan perlu memikirkan pengelolaan suatu pusat laba dalam hal pengendalian atas keputusan produk (barang atau jasa apa saja yang harus dibuat atau dijual), keputusan pemasaran (bagaimana, dimana dan berapa jumlah barang atau jasa yang akan dijual?) dan keputusan perolehan (bagaimana mendapatkan atau memproduksi barang atau jasa), termasuk pula keputusan untuk menentukan harga jual.

Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Pendekatan *Variable Costing*

Penentuan harga jual merupakan keputusan penting yang harus diambil oleh pihak manajemen (pengelola perusahaan). Untuk kepentingan ini, pengambil keputusan perlu mengetahui biaya-biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dihasilkan. Pengumpulan biaya ini dikenal sebagai pengumpulan harga pokok produksi (biaya produksi).

Dengan perhitungan harga pokok produksi yang teliti, maka keputusan mengenai penentuan harga jual pun akan tepat. Selanjutnya, dengan tingkat penjualan tertentu yang dicapai oleh perusahaan, maka tingkat laba yang diharapkan juga semestinya akan dapat tercapai dengan baik.

Dalam akuntansi biaya untuk pengumpulan harga pokok terdapat 2 pendekatan, yaitu *Full Costing* dan *Variable Costing*. Konsep *Full Costing* selalu digunakan untuk memenuhi pelaporan kepada pihak eksternal perusahaan (Samryn, 2002: 63), dimana harga pokok barang yang diproduksi meliputi semua biaya (biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead tetap, dan biaya overhead variabel), dengan

memperhitungkan saldo awal dan saldo akhir barang dalam pengolahan.

Sedangkan konsep *Variable Costing* akan menghasilkan perhitungan harga pokok dan laporan laba/rugi yang digunakan untuk memenuhi kepentingan pihak internal perusahaan (Samryn, 2002:64).

Variable Costing sangat penting untuk pihak manajemen, sebagai:

- a. Alat perencanaan operasi (rencana anggaran)
- b. Penetapan harga jual
- c. Alat bantu pengambilan keputusan
- d. Penentuan titik impas
- e. Alat pengendalian manajemen

Analisis Perhitungan Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba (Sugiri, 2009:98) adalah sebuah teknik untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total, dan laba. Analisis ini sangat berguna, terutama untuk perencanaan, misalnya perencanaan laba dalam tahun anggaran tertentu. Analisis biaya volume laba dapat menjadi alat yang sangat bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi suatu divisi dan membantu mencari pemecahannya.

Analisis biaya volume laba dapat juga berguna untuk sebagai alat bantu untuk menganalisa beberapa topik lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, dan dampak kenaikan harga terhadap laba. Selain itu analisis biaya volume laba memungkinkan para manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba.

Jumlah laba yang diperoleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan yang orientasinya mencari laba. Agar diperoleh laba sesuai yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksikan kondisi usaha pada masa datang yang penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. yang disajikan dalam jumlah produksi dan harga jual.

Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya volume laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba/rugi dengan pendekatan *Variable Costing* (Samryn, 2002:166). Demikian pula

Break Even Point (titik impas)

Krismiaji & Aryani (dalam Samahati, 2013), mendefinisikan *break even point* atau titik impas sebagai sebuah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi (laba=0).

Margin Of Safety (tingkat keamanan)

Krismiaji & Aryani (dalam Samahati, 2013), mendefinisikan *Margin of Safety* sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas. Simamora (2012:174), Mendefinisikan Margin pengaman (*margin of safety*) sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Perusahaan yang akan menjadi objek peneliti adalah perusahaan Tahu di Pamekasan, yang beralamat di Jl. R Abd Aziz No145 E Pamekasan. Perusahaan ini bergerak dibidang perusahaan industri Manufaktur.

Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian studi kasus, yaitu dengan pendekatan deskriptif berdasarkan teori yang mendukung tentang topik yang dibahas.

Jenis Data

Adapun data yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang berupa angka-angka

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder karena mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan mengadakan observasi secara langsung dilapangan guna memperoleh data intern kemudian akan diolah oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini adalah berupa wawancara. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari sumber lain, dikumpulkan untuk maksud tertentu. Data yang diperoleh menggunakan literatur dan juga yang berhubungan dengan penelitian ini. Data ini diperoleh dengan menggunakan metode studi pustaka dan studi lapangan. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Populasi

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian (Arikunto, 2000) di dalam suatu penelitian apabila peneliti ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka peneliti ini merupakan penelitian populasi. Studi atau penelitiannya juga disebut populasi atau studi kasus. Pada penelitian ini menggunakan populasi berupa data perusahaan dengan objek penelitian adalah Perusahaan Tahu Taqwa Pamekasan. Populasi yang akan diteliti nantinya adalah tahun 2014 atau 12 bulan.

Teknik Analisis Data

Dalam analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif yaitu metode yang menyusun dan mengklasifikasikan data yang diperoleh dari perusahaan kemudian diinterpretasikan dan dianalisis sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti.

1. Perhitungan Harga Jual

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Target Laba}$$

$$\text{Biaya Produksi} = \text{BBB} + \text{BTK} + \text{BOP Variabel}$$

2. Perhitungan laba yang direncanakan

$$\text{Target Laba} = \text{Mark Up} \times \text{Biaya Produksi}$$

$$\text{Laba Operasi} = \text{Penjualan} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap})$$

3. Perhitungan Titik Impas

$$\text{Impas} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

4. Perhitungan *Margin of Safety* (Marjin pengaman)

$$\text{Marjin Pengaman} = \text{Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

ANALISIS DAN PEMBAHASAN Gambaran Umum Perusahaan

Pabrik Tahu Taqwa merupakan bisnis produksi tahu di wilayah Pamekasan yang beralamat di jalan R Abd Aziz Gg VII No.145 E Pamekasan. Usaha yang

didirikan sejak tahun 2006 ini merupakan perusahaan perorangan yang menggunakan system manajemen keluarga dimana bapak Rahmad Basuki berperan sebagai pendiri dan merangkap sebagai pimpinan perusahaan.

Pada awalnya perusahaan tahu ini memproduksi tahu dengan kapasitas yang kecil dan disesuaikan dengan jumlah pesanan konsumen disamping itu peralatan yang dimiliki sangat sederhana dan sangat terbatas seiring kemajuan zaman dan ditambah permintaan tahu yang semakin meningkat. Perusahaan menata diri dan memperbaiki kekurangan yang ada dengan berusaha meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.

perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual produk, dan perhitungan laba rugi operasi yang hanya disesuaikan dengan persepsi pengelola saja, tanpa mengetahui apakah perhitungan yang disusun sudah tepat ataukah tidak dari segi akuntansinya.

Untuk dapat memperhitungkan biaya produksi, Pabrik Tahu Taqwa terlebih dahulu mengumpulkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi setiap bulan; terdiri dari biaya bahan baku berupa kedelai, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang meliputi biaya serbuk kayu; biaya solar; biaya listrik; dan biaya pemeliharaan alat, ditambah juga dengan biaya overhead variabel berupa biaya penyusutan aktiva tetap.

Perhitungan Biaya, Harga Jual dan Pelaporan Laba-Rugi Perusahaan dengan Metode yang Dipilih Perusahaan (Full Costing)

Pabrik Tahu Taqwa menggunakan konsep sederhana untuk kepentingan-kepentingan akumulasi biaya dalam

Tabel 1 Format Perhitungan Biaya Produksi Menurut Pabrik Tahu Taqwa

Perhitungan Biaya Produksi Bulan XX	
Biaya Bahan Baku (Kedelai)	Rp xx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xx
Biaya Overhead Pabrik	
- Biaya Serbuk Kayu	Rp xx
- Biaya Solar	Rp xx
- Biaya Listrik	Rp xx
- Biaya Pemeliharaan Alat	Rp xx
Biaya-Biaya Tetap	Rp xx
Jumlah Biaya Produksi	Rp xx

Dengan adanya perhitungan biaya produksi tersebut, pihak pengelola Pabrik Tahu Taqwa menjadikannya sebagai dasar untuk menghitung harga jual dan penyusunan perhitungan laba/rugi perusahaan. Pelaporan laba/rugi

perusahaan dibuat cenderung mengambil konsep *Full Costing*, yaitu dengan mengurangkan Penjualan dengan seluruh biaya yang ada, yaitu meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Disajikan dalam format perhitungan berikut ini.

Tabel 2 Format Perhitungan Laba/Rugi Perusahaan Menurut Pabrik Tahu Taqwa (Pendekatan Full Costing)

Perhitungan Laba/Rugi Perusahaan	
Penjualan	Rp xx
Biaya-Biaya;	
- BBB	(Rp xx)
- BTK	(Rp xx)
- BOP	(Rp xx)
Biaya Tetap	<u>(Rp xx)</u>
Laba Operasi	Rp xx

Jika biaya-biaya yang terjadi di tabel-tabel berikut ini. Pabrik Tahu Taqwa digambarkan pada

Tabel 3 Data Biaya Tetap Selama Tahun 2014

DATA BIAYA TETAP TAHUN 2014				
Bulan	Nama Biaya		Total Biaya Tetap per bulan	
	By Penyusutan Bangunan	By Penyusutan Mesin		
Jan-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Feb-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Mar-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Apr-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Mei-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Jun-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Jul-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Agust-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Sep-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Okt-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Nop-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Des-14	Rp 291.667	Rp 24.167	Rp 315.833	
Total Biaya Tetap Keseluruhan			Rp 3.790.000,0	

Sumber: Pabrik Tahu Taqwa, data diolah

Tabel 4 Data Biaya Variabel Selama Tahun 2014

DATA BIAYA VARIABEL TAHUN 2014							
Bulan	Nama Biaya						Total Biaya Variabel per bulan
	BBB	BTK	Biaya serbuk Kayu	Biaya Solar	Biaya Listrik	Biaya pemeliharaan	
Jan-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 165.000	Rp 660.000	Rp 23.275	Rp 150.000	Rp 58.598.275
Feb-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 176.000	Rp 660.000	Rp 18.935	Rp 130.000	Rp 58.584.935
Mar-14	Rp 52.500.000	Rp 3.600.000	Rp 150.000	Rp 660.000	Rp 22.825	Rp 170.000	Rp 57.102.825
Apr-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 150.000	Rp 660.000	Rp 21.290	Rp 150.000	Rp 58.581.290
Mei-14	Rp 52.500.000	Rp 3.600.000	Rp 160.000	Rp 660.000	Rp 22.880	Rp 130.000	Rp 57.072.880
Jun-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 139.500	Rp 660.000	Rp 20.750	Rp 150.000	Rp 58.570.250
Jul-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 165.000	Rp 660.000	Rp 23.150	Rp 145.000	Rp 58.593.150
Agust-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 150.000	Rp 660.000	Rp 22.735	Rp 125.000	Rp 58.557.735
Sep-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 155.000	Rp 660.000	Rp 20.125	Rp 150.000	Rp 58.585.125
Okt-14	Rp 52.500.000	Rp 3.600.000	Rp 139.500	Rp 660.000	Rp 21.560	Rp 150.000	Rp 57.071.060
Nop-14	Rp 53.250.000	Rp 3.600.000	Rp 144.000	Rp 900.000	Rp 22.200	Rp 120.000	Rp 58.036.200
Des-14	Rp 54.000.000	Rp 3.600.000	Rp 150.000	Rp 900.000	Rp 23.480	Rp 150.000	Rp 58.823.480
Total Variabel Tetap Keseluruhan							Rp 698.177.205,0

Sumber: Pabrik Tahu Taqwa, data diolah

Maka, perhitungan penentuan perusahaan sebesar 15% digambarkan harga jual setelah mempertimbangkan pada tabel berikut ini. target laba yang ingin dicapai oleh

Tabel 5 Penentuan Harga Jual Menurut Pabrik Tahu Taqwa (Full Costing)

Bulan	Biaya Tetap Tahu per Papan	Biaya Variabel Tahu per Papan	Total Biaya	Laba = Mark Up 15%	Harga Jual per Papan
Jan	Rp 263	Rp 48.832	Rp 49.095	Rp 7.364	Rp 56.459
Feb	Rp 263	Rp 48.821	Rp 49.084	Rp 7.363	Rp 56.447
Mar	Rp 263	Rp 47.586	Rp 47.849	Rp 7.177	Rp 55.026
Apr	Rp 263	Rp 48.818	Rp 49.081	Rp 7.362	Rp 56.443
Mei	Rp 263	Rp 47.561	Rp 47.824	Rp 7.174	Rp 54.998
Jun	Rp 263	Rp 48.809	Rp 49.072	Rp 7.361	Rp 56.432
Jul	Rp 263	Rp 48.828	Rp 49.091	Rp 7.364	Rp 56.454
Agust	Rp 263	Rp 48.798	Rp 49.061	Rp 7.359	Rp 56.421
Sep	Rp 263	Rp 48.821	Rp 49.084	Rp 7.363	Rp 56.447
Okt	Rp 263	Rp 47.559	Rp 47.822	Rp 7.173	Rp 54.996
Nop	Rp 263	Rp 48.364	Rp 48.627	Rp 7.294	Rp 55.921
Des	Rp 263	Rp 49.020	Rp 49.283	Rp 7.392	Rp 56.675

Sumber: Pabrik Tahu Taqwa, data diolah

Secara rutin, Pabrik Tahu Taqwa memproduksi dan menjual sebanyak 1200 papan tahu per bulan, sehingga pendapatan penjualan dapat ditampilkan dalam tabel berikut ini

Tabel 6 Pendapatan Penjualan Menurut Pabrik Tahu Taqwa

Bulan	Harga Jual per Papan	Kuantitas Penjualan (Papan)	Total Penjualan
Jan	Rp 56.459	1200	Rp 67.751.225
Feb	Rp 56.447	1200	Rp 67.735.884
Mar	Rp 55.026	1200	Rp 66.031.457
Apr	Rp 56.443	1200	Rp 67.731.692
Mei	Rp 54.998	1200	Rp 65.997.020
Jun	Rp 56.432	1200	Rp 67.718.996
Jul	Rp 56.454	1200	Rp 67.745.331
Agust	Rp 56.421	1200	Rp 67.704.604
Sep	Rp 56.447	1200	Rp 67.736.102
Okt	Rp 54.996	1200	Rp 65.994.927
Nop	Rp 55.921	1200	Rp 67.104.838
Des	Rp 56.373	1200	Rp 67.647.002
Penjualan Selama 1 Tahun			Rp 806.899.077

Sumber: Pabrik Tahu Taqwa, data diolah

Tabel 7 Perhitungan Laba Menurut Pabrik Tahu Taqwa

Bulan	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Laba
Jan	Rp 67.751.225	Rp 58.598.275	Rp 315.833	Rp 8.837.116
Feb	Rp 67.735.884	Rp 58.584.935	Rp 315.833	Rp 8.835.115
Mar	Rp 66.031.457	Rp 57.102.825	Rp 315.833	Rp 8.612.799
Apr	Rp 67.731.692	Rp 58.581.290	Rp 315.833	Rp 8.834.569
Mei	Rp 65.997.020	Rp 57.072.880	Rp 315.833	Rp 8.608.307
Jun	Rp 67.718.996	Rp 58.570.250	Rp 315.833	Rp 8.832.912
Jul	Rp 67.745.331	Rp 58.593.150	Rp 315.833	Rp 8.836.347
Agust	Rp 67.704.604	Rp 58.557.735	Rp 315.833	Rp 8.831.035
Sep	Rp 67.736.102	Rp 58.585.125	Rp 315.833	Rp 8.835.144
Okt	Rp 65.994.927	Rp 57.071.060	Rp 315.833	Rp 8.608.034
Nop	Rp 67.104.838	Rp 58.036.200	Rp 315.833	Rp 8.752.805
Des	Rp 68.010.210	Rp 58.823.480	Rp 315.833	Rp 8.870.897

Sumber: Pabrik Tahu Taqwa, data diolah

Perhitungan Biaya, Harga Jual dan Pelaporan Laba-Rugi Perusahaan dengan Metode *Variable Costing*

Target laba yang diharapkan oleh perusahaan dihitung dengan cara mark up

15 % atau dengan kata lain sebesar 15% dari biaya produksi, dimana biaya dalam hal ini (menurut konsep *Variable Costing*) adalah jumlah dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik variabel.

$$\text{Biaya Produksi} = \text{BBB} + \text{BTK} + \text{BOP Variabel}$$

$$\text{Laba (Mark Up)} = 15\% \times \text{Biaya Produksi}$$

Maka, penentuan harga jual seharusnya dihitung dengan cara sebagai berikut.

Tabel 8 Penentuan Harga Jual Dengan Konsep *Variable Costing*

Bulan	Biaya Produksi Tahu per Papan			Total Biaya	Laba = Mark Up 15%	Harga Jual per Papan
	BBB	BTK	BOP			
Jan	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 832	Rp 48.832	Rp 7.325	Rp 56.157
Feb	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 821	Rp 48.821	Rp 7.323	Rp 56.144
Mar	Rp 43.750	Rp 3.000	Rp 836	Rp 47.586	Rp 7.138	Rp 54.724
Apr	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 818	Rp 48.818	Rp 7.323	Rp 56.140
Mei	Rp 43.750	Rp 3.000	Rp 811	Rp 47.561	Rp 7.134	Rp 54.695
Jun	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 809	Rp 48.809	Rp 7.321	Rp 56.130
Jul	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 828	Rp 48.828	Rp 7.324	Rp 56.152
Agust	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 798	Rp 48.798	Rp 7.320	Rp 56.118
Sep	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 821	Rp 48.821	Rp 7.323	Rp 56.144
Okt	Rp 43.750	Rp 3.000	Rp 809	Rp 47.559	Rp 7.134	Rp 54.693
Nop	Rp 44.375	Rp 3.000	Rp 989	Rp 48.364	Rp 7.255	Rp 55.618
Des	Rp 45.000	Rp 3.000	Rp 1.020	Rp 49.020	Rp 7.353	Rp 56.373

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 9 Pendapatan Penjualan Dengan Metode *Variable Costing*

Bulan	Harga Jual per Papan	Kuantitas Penjualan (Papan)	Total Penjualan
Jan	Rp 56.157	1200	Rp 67.388.016
Feb	Rp 56.144	1200	Rp 67.372.675
Mar	Rp 54.724	1200	Rp 65.668.249
Apr	Rp 56.140	1200	Rp 67.368.484
Mei	Rp 54.695	1200	Rp 65.633.812
Jun	Rp 56.130	1200	Rp 67.355.788
Jul	Rp 56.152	1200	Rp 67.382.123
Agust	Rp 56.118	1200	Rp 67.341.395
Sep	Rp 56.144	1200	Rp 67.372.894
Okt	Rp 54.693	1200	Rp 65.631.719
Nop	Rp 55.618	1200	Rp 66.741.630
Des	Rp 56.373	1200	Rp 67.647.002
Penjualan Selama 1 Tahun			Rp 802.903.786

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 10 Perhitungan Laba dengan Metode *Variable Costing*

Bulan	Penjualan	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
Jan	Rp 67.388.016	Rp 58.598.275	Rp 8.789.741	Rp 315.833	Rp 8.473.908
Feb	Rp 67.372.675	Rp 58.584.935	Rp 8.787.740	Rp 315.833	Rp 8.471.907
Mar	Rp 65.668.249	Rp 57.102.825	Rp 8.565.424	Rp 315.833	Rp 8.249.590
Apr	Rp 67.368.484	Rp 58.581.290	Rp 8.787.194	Rp 315.833	Rp 8.471.360
Mei	Rp 65.633.812	Rp 57.072.880	Rp 8.560.932	Rp 315.833	Rp 8.245.099
Jun	Rp 67.355.788	Rp 58.570.250	Rp 8.785.538	Rp 315.833	Rp 8.469.704
Jul	Rp 67.382.123	Rp 58.593.150	Rp 8.788.973	Rp 315.833	Rp 8.473.139
Agust	Rp 67.341.395	Rp 58.557.735	Rp 8.783.660	Rp 315.833	Rp 8.467.827
Sep	Rp 67.372.894	Rp 58.585.125	Rp 8.787.769	Rp 315.833	Rp 8.471.935
Okt	Rp 65.631.719	Rp 57.071.060	Rp 8.560.659	Rp 315.833	Rp 8.244.826
Nop	Rp 66.741.630	Rp 58.036.200	Rp 8.705.430	Rp 315.833	Rp 8.389.597
Des	Rp 67.647.002	Rp 58.823.480	Rp 8.823.522	Rp 315.833	Rp 8.507.689

Sumber: Data diolah peneliti

Perbandingan Dua Metode untuk Perhitungan Harga Jual dan Pencapaian Target Laba

Berdasarkan pada perhitungan dengan metode *Full Costing* dan *Variable Costing*

yang telah disajikan sebelumnya, berikut ini adalah tabel perbandingan untuk selisih penentuan harga jual dan selisih perolehan laba dari kedua metode..

Tabel 11 Selisih Penentuan Harga Jual

Bulan	Harga Jual		Selisih
	Perhitungan Pabrik (Full costing)	Variable Costing	
Jan	Rp 56.459	Rp 56.157	Rp 303
Feb	Rp 56.447	Rp 56.144	Rp 303
Mar	Rp 55.026	Rp 54.724	Rp 303
Apr	Rp 56.443	Rp 56.140	Rp 303
Mei	Rp 54.998	Rp 54.695	Rp 303
Jun	Rp 56.432	Rp 56.130	Rp 303
Jul	Rp 56.454	Rp 56.152	Rp 303
Agust	Rp 56.421	Rp 56.118	Rp 303
Sep	Rp 56.447	Rp 56.144	Rp 303
Okt	Rp 54.996	Rp 54.693	Rp 303
Nop	Rp 55.921	Rp 55.618	Rp 303
Des	Rp 56.675	Rp 56.373	Rp 303

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 12 Selisih Perolehan Laba Operasi

Bulan	Laba Operasi		Selisih
	Laba yang Dicapai (Full Costing)	Target Laba yang Seharusnya (Variable Costing)	
Jan	Rp 8.837.116	Rp 8.473.908	Rp 363.208
Feb	Rp 8.835.115	Rp 8.471.907	Rp 363.208
Mar	Rp 8.612.799	Rp 8.249.590	Rp 363.208
Apr	Rp 8.834.569	Rp 8.471.360	Rp 363.208
Mei	Rp 8.608.307	Rp 8.245.099	Rp 363.208
Jun	Rp 8.832.912	Rp 8.469.704	Rp 363.208
Jul	Rp 8.836.347	Rp 8.473.139	Rp 363.208
Agust	Rp 8.831.035	Rp 8.467.827	Rp 363.208
Sep	Rp 8.835.144	Rp 8.471.935	Rp 363.208
Okt	Rp 8.608.034	Rp 8.244.826	Rp 363.208
Nop	Rp 8.752.805	Rp 8.389.597	Rp 363.208
Des	Rp 8.870.897	Rp 8.507.689	Rp 363.208

Sumber: Data diolah peneliti

Dari tabel perbandingan di atas, dapat dievaluasi bahwa;

1. Harga jual yang dihitung oleh perusahaan lebih tinggi daripada yang seharusnya, dengan selisih Rp 303 per papan. Untuk kepentingan manajemen, harga jual pada umumnya dihitung dengan pendekatan *variabel costing*.
2. Menurut tabel 12 di atas, dengan kuantitas penjualan 1200 papan tahu per bulan, tampak bahwa target laba yang ditentukan sebesar 15% dari biaya produksi telah terpenuhi oleh pendapatan penjualan perusahaan

setiap bulannya (perhitungan dengan konsep *variable costing* dijadikan sebagai target laba yang seharusnya dicapai perusahaan). Keuntungan yang diperoleh lebih tinggi daripada yang seharusnya, karena sejak awal perusahaan keliru dalam memperhitungkan biaya produksi untuk kepentingan penentuan harga jual; yang seharusnya ditentukan dengan konsep *variable costing*, justru dihitung menggunakan konsep *full costing*. Sehingga, sebenarnya perusahaan terlalu tinggi menentukan harga jual (lihat tabel 11).

Analisis Titik Impas dan Margin Pengaman

Berdasarkan informasi perhitungan penjualan dan laba yang disusun oleh

Pabrik tahu Taqwa, maka analisis titik impas dan margin pengaman yang dihitung ditampilkan dalam tabel berikut ini.

Tabel 13 Analisis Titik Impas

Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan	Titik Impas $Impas = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$
Rp 315.833	Rp 58.598.275	Rp 67.751.225	Rp 2.337.836
Rp 315.833	Rp 58.584.935	Rp 67.735.884	Rp 2.337.818
Rp 315.833	Rp 57.102.825	Rp 66.031.457	Rp 2.335.737
Rp 315.833	Rp 58.581.290	Rp 67.731.692	Rp 2.337.813
Rp 315.833	Rp 57.072.880	Rp 65.997.020	Rp 2.335.694
Rp 315.833	Rp 58.570.250	Rp 67.718.996	Rp 2.337.798
Rp 315.833	Rp 58.593.150	Rp 67.745.331	Rp 2.337.829
Rp 315.833	Rp 58.557.735	Rp 67.704.604	Rp 2.337.780
Rp 315.833	Rp 58.585.125	Rp 67.736.102	Rp 2.337.818
Rp 315.833	Rp 57.071.060	Rp 65.994.927	Rp 2.335.691
Rp 315.833	Rp 58.036.200	Rp 67.104.838	Rp 2.337.059
Rp 315.833	Rp 58.823.480	Rp 68.010.210	Rp 2.338.143

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 14 Analisis Margin of Safety (MoS)

Bulan	Penjualan	Titik Impas	MoS
Jan	Rp 67.751.225	Rp 2.337.836	Rp 65.413.389
Feb	Rp 67.735.884	Rp 2.337.818	Rp 65.398.066
Mar	Rp 66.031.457	Rp 2.335.737	Rp 63.695.720
Apr	Rp 67.731.692	Rp 2.337.813	Rp 65.393.879
Mei	Rp 65.997.020	Rp 2.335.694	Rp 63.661.327
Jun	Rp 67.718.996	Rp 2.337.798	Rp 65.381.198
Jul	Rp 67.745.331	Rp 2.337.829	Rp 65.407.502
Agust	Rp 67.704.604	Rp 2.337.780	Rp 65.366.823
Sep	Rp 67.736.102	Rp 2.337.818	Rp 65.398.284
Okt	Rp 65.994.927	Rp 2.335.691	Rp 63.659.236
Nop	Rp 67.104.838	Rp 2.337.059	Rp 64.767.779
Des	Rp 68.010.210	Rp 2.338.143	Rp 65.672.067

Sumber: Data diolah peneliti

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Target laba yang ditentukan sebesar 15% dari biaya produksi telah tercapai
2. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa;
 - a. Perusahaan menggunakan konsep perhitungan Full Costing dalam penentuan harga jual

- b. Sesuai dengan konsep analisis biaya volume laba, maka harga jual yang ditentukan oleh perusahaan mempunyai selisih lebih atas harga jual yang seharusnya dibebankan pada produk, yaitu sebesar Rp 303; hal ini juga menyebabkan laba operasi menjadi lebih tinggi daripada laba yang seharusnya dihitung dengan

variable costing, sebesar Rp 363.208,-

3. Penjualan perusahaan berada di titik impas

Saran

Sebaiknya Pabrik Tahu Taqwa menggunakan perhitungan dengan metode *variable costing* dalam menghitung biaya produksi agar harga jual yang ditetapkan tidak terlalu tinggi di pasaran. Karena metode ini merinci semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi secara realistis. Sehingga akan menghasilkan perhitungan yang lebih tepat dan akurat dibandingkan dengan metode yang digunakan oleh perusahaan selama ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen & Mowen. 1999. *Akuntansi manajemen Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Lamsihar. 2009. Analisis Perhitungan Biaya Volume Laba Untuk Mencapai Target Laba Pada PT Indoteras Sumatera Medan. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.
- Samahaty, Ricky Budiman. 2013. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sedona Manado, Jurnal EMBA, Hal 1009-1018.
- Samryn, L.M. 2002. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sugiri, Slamet. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: STIM YKPN.

