

SURAT TUGAS

Nomor: 270-R/UNTAR/Pengabdian/II/2025

Rektor Universitas Tarumanagara, dengan ini menugaskan kepada saudara:

F.X. KURNIAWAN TJAKRAWALA, S.E., M.Si., Ak., CA.

Untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul : PENYULUHAN TENTANG PENERAPAN KONSEP CVP ANALYSIS
GUNA PERENCANAAN LABA DALAM KEGIATAN OPERASIONAL BAGI
PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN
Mitra : PT SUMBER BUDI SAKTI
Periode : 7-FEB-2025
URL Repository : -

Demikian Surat Tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil penugasan tersebut kepada Rektor Universitas Tarumanagara

10 Februari 2025

Rektor



Prof. Dr. Amad Sudiro, S.H., M.H., M.Kn., M.M.

Print Security : 08454658c5b600921f642bd0f7facc43

Disclaimer: Surat ini dicetak dari Sistem Layanan Informasi Terpadu Universitas Tarumanagara dan dinyatakan sah secara hukum.

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana



PT. SUMBER BUDI SAKTI

INDUSTRIAL ELECTRICAL SUPPLIER STOCKIST & DISTRIBUTOR

Jln. Daan Mogot II Komplek Golden Ville No. 88 CM Phone : 62-21-5672489, 56980772

Fax. : 62-21 5672503, Jakarta 11510

INDONESIA

No. 038/SBS/R/I/2025

Kepada Yth.

Bpk. Kurniawan Tjakrawala, S.E, M.Si, Ak, CA.

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara – Jakarta

Perihal : UNDANGAN

Dengan hormat,

Bersama ini kami mengundang Bapak yang merupakan Dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara untuk memberikan penyuluhan sebagai berikut:

Topik : Penerapan Konsep CVP Analysis guna Perencanaan Laba dalam Kegiatan Operasional pada Sektor Perdagangan Eceran
Hari / Tanggal : Jum'at / 7 Februari 2025
Tempat Lokasi : Jl. Daan Mogot II Kompleks Golden Ville No. 88 CM, Jakarta Barat, Jakarta — 11510
Peserta : Pimpinan dan karyawan bagian keuangan & akuntansi
Waktu : 08.00 s/d 11.00 WIB

Kami mohon Bapak berkenan menerima undangan ini dan bersedia memberikan pelatihan/ penyuluhan singkat bagi karyawan kami.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami mengucapkan terima kasih.

Jakarta, 23 Januari 2025



PT. SUMBER BUDI SAKTI

JAKARTA - INDONESIA

(Sofyan Effendi)

Managing Director

**LAPORAN ABDIMAS (MANDIRI / NON-REGULER)
(Periode Pelaporan Kinerja Bidang-C: 1-Sep-2024 s/d 28-Feb-2025)**

**PENYULUHAN TENTANG PENERAPAN KONSEP CVP ANALYSIS
GUNA PERENCANAAN LABA DALAM KEGIATAN OPERASIONAL
BAGI PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN**

PENDAHULUAN

Tim abdimas pada semester gasal 2024/2025 beranggotakan dua personil, yaitu satu orang dosen tetap prodi PPAK (Kurniawan Tjakrawala) dan satu orang mahasiswa dari prodi PPAK yaitu Steven Tanjaya yang dilibatkan guna membantu dalam pengetikan materi (MS word dan powerpoint) maupun pengadaan copy materi penyuluhan bagi pihak mitra yaitu lima personil dari PT PT Sumber Budi Sakti (SBS). Bapak Sofyan kembali menghubungi Tim Abdimas dan mengutarakan sejumlah fakta yang menjadi masalah bagi PT SBS yaitu: (1) manajemen PT SBS belum paham bagaimana kalkulasi titik impas yang benar; (2) manajemen PT SBS belum paham cara kalkulasi perencanaan laba melalui penghitungan titik impas; (3) manajemen PT SBS belum paham kalkulasi titik impas dalam suatu rentang waktu tertentu. Oleh karena itu, sesuai dengan kepakaran yang dimiliki, maka tim abdimas pada semester gasal 2024/2025 memberikan solusi bagi PT SBS dengan topik penerapan konsep CVP analysis guna perencanaan laba dalam kegiatan operasional bagi pelaku UMKM sektor perdagangan eceran.

Kegiatan abdimas semester gasal 2024/2025 kembali berlangsung secara mandiri (non-reguler/tidak menggunakan dana hibah dari LPPM UNTAR) bersama dengan mitra abdimas yang sudah menjadi mitra tetap abdimas mandiri yaitu pihak UMKM yang dikelola oleh bapak Sofyan Effendi yang bergerak di sektor perdagangan eceran khususnya peralatan Listrik dengan nama “PT Sumber Budi Sakti” (PT SBS). Perusahaan ini berdiri pada tahun 1998 dengan bentuk sebagai Usaha Dagang (PD) yang berlokasi di kawasan pertokoan Glodok Jaya Jakarta Barat. Berdasarkan pemaparan bpk Sofyan, PT SBS menjalankan usahanya di dua lokasi yaitu area pertokoan Glodok Jaya untuk pemasaran semua jenis produk perusahaan dan area Daan Mogot II untuk produksi box panel dan perakitan komponen listrik. Saat ini karyawan perusahaan berjumlah sekitar 15 orang yang mencakup 7 orang di pertokoan wilayah Glodok dan 8 orang di area gudang dan workshop box panel di Daan Mogot II, Ruko Golden Ville No. 88, Kelurahan Duri Kepa. Karyawan perusahaan level manajerial mencakup manajer penjualan dan supervisor workshop.

Bapak Sofyan selaku pemilik sekaligus menjadi managing director PT SBS. Beliau sering terlibat langsung bersama dengan karyawan bagian produksi dalam pembuatan box panel listrik tambak udang. Perusahaan bergerak dibidang penjualan peralatan listrik yang menyediakan barang-barang elektrik (komponen panel listrik), lampu, dan kabel dengan berbagai macam merek untuk kebutuhan pabrik; gedung maupun perumahan. Pada awalnya usaha ini merupakan usaha keluarga dengan karyawan yang juga merupakan anggota keluarga. Namun setelah tahun 2006 dimana perusahaan telah beralih menjadi perseroan Terbatas, perusahaan mulai merekrut orang di luar keluarga sebagai bagian dari SDM perusahaan, khususnya di bagian marketing, pabrikasi box panel, dan bagian pembukuan. Pelanggan dari produk perusahaan terbagi menjadi pelanggan pabrikan dan pelanggan rumahtangga. Pelanggan pabrikan adalah industri tambak udang yang tersebar di Aceh, Sumatra Utara, Banyuasin, Lampung, Jawa Barat, Bima, Dompu, Gorontalo, Donggala, Wajo, Pinrang, Kolaka, Polewali. Sedangkan pelanggan rumahtangga tersebar di Jabodetabek.

Analisis biaya volume laba (Cost Volume Profit) merupakan suatu analisis yang dilakukan dalam tahap perencanaan untuk menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu. Untuk melakukan analisis CVP ini semua biaya-

biaya yang dikeluarkan perusahaan harus dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dalam konteks CVP, biaya variabel adalah total biaya yang akan meningkat atau menurun secara proporsional sesuai dengan unit barang yang dijual, sedangkan biaya tetap adalah total biaya yang tidak akan berubah, berapapun jumlah barang yang dijual perusahaan, selama masih berada dalam suatu kapasitas tertentu. Dengan demikian penjualan, biaya variabel dan margin kontribusi semuanya bersifat variabel. Artinya semakin banyak unit yang terjual, maka penjualan, total biaya variabel, dan konsekuensinya total margin kontribusi akan meningkat dan berlaku pula sebaliknya. Dengan demikian, bila perusahaan dapat memaksimalkan margin kontribusinya, maka otomatis laba perusahaan juga akan maksimal, karena biaya tetap tidak akan berubah. Namun, jika perusahaan hanya dapat menjual sejumlah unit tertentu yang menyebabkan total kontribusi marginnya sama dengan total biaya tetap, maka perusahaan dikatakan dapat mencapai titik impas atau *break even point*.

Berikut ini disajikan sejumlah data keuangan hipotetis pada kurun waktu kuartal kedua dan ketiga tahun 2024 yang berpijak pada data riil dari bpk Sofyan selaku pemilik dan managing director PT SBS. Penjualan tahun 2024 bulan april sebanyak 13.000 unit, bulan mei sebanyak 13.000 unit, dan bulan juni sebanyak 15.000 unit. Harga jual per unit adalah Rp 150.000; biaya variabel per unit Rp 50.000; biaya tetap sebesar Rp 300 juta untuk kapasitas produksi 12.000 unit per bulan. Dengan adanya permintaan penjualan yang meningkat, maka perusahaan menyewa dua mesin tambahan seharga Rp 20.000.000 per unit per bulan, dimana setiap mesin memiliki kapasitas produksi 2.000 unit. Total *average operating asset* kuartal kedua tahun 2024 sebesar Rp 15 milyar. Sedangkan sebagai persiapan kuartal ketiga tahun 2024, dilakukan sales forecast dengan perkiraan unit terjual sebanyak 17.500 unit setiap bulannya. Guna mengantisipasi kenaikan penjualan kuartal ketiga tahun 2024 tersebut, perusahaan mempertimbangkan untuk membeli mesin baru dan menghentikan penyewaan mesin tambahan. Harga perolehan mesin baru adalah Rp 250 juta, disusutkan dengan metode garis lurus tanpa nilai sisa, dan memiliki masa manfaat empat tahun. Kapasitas produksi setelah pembelian mesin baru menjadi 20.000 unit. Lantas diasumsikan bahwa harga jual dan biaya variabel per unit juga tidak berubah. Dengan data tersebut lantas PT SBS akan mengkalkulasi total unit yang harus dijual jika ingin mencapai break-even point pada kuartal kedua dan kuartal ketiga tahun 2024. Kemudian PT SBS juga akan mengkalkulasi juga besaran Return on Investment (ROI) pada kuartal kedua dan kuartal ketiga tahun 2024. PT SBS pada akhirnya juga perlu mengkalkulasi apakah akan tetap menyewa dua mesin tambahan ataukah membeli sebuah mesin baru.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan abdimas ini merupakan aktivitas penyuluhan yang bersifat insidental dan diselenggarakan menggunakan metode ceramah serta tanya-jawab. Pelaksanaan abdimas mandiri semester gasal 2024/2025 berlangsung pada hari Jumat/7 Februari 2025 yang dimulai pada pukul 08.00 s/d 11.00, sesuai dengan undangan yang disampaikan kepada kami. Materi penyuluhan berkenaan dengan konsep dan contoh implementasi kalkulasi cost volume profit analysis sehingga diharapkan memberikan pencerahan bagi bpk Sofyan dan juga personil di PT SBS terkait dengan kalkulasi titik impas dan perencanaan laba.

HASIL ABDIMAS

Tim abdimas telah menyusun materi penyuluhan mengenai kalkulasi titik impas dalam suatu kurun waktu dan bagaimana merencanakan perolehan laba. Tim abdimas telah mendapatkan dan merangkum data-data keuangan riil dari bpk Sofyan, namun dalam laporan ini kami memvisualisasikan data keuangan dengan data hipotetis, yaitu data-data keuangan yang terkait dengan kapasitas produksi; harga jual dan juga biaya tetap maupun biaya variabel

yang terjadi serta bagaimana mengukur rasio pengembalian investasi yang diterima PT SBS dalam suatu kurun waktu tertentu.

Analisis Break Even Point (BEP) pada kuartal kedua

Untuk menghitung produk yang harus dijual untuk mencapai BEP adalah dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Biaya tetap adalah Rp 300.000.000 untuk kapasitas produksi 12.000 unit ditambah biaya sewa dua mesin Rp 40.000.000 (Rp 20.000.000 X 2)

$$\begin{aligned}\text{Biaya tetap per bulan} &= \text{Rp } 300.000.000 + \text{Rp } 40.000.000 \\ &= \text{Rp } 340.000.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya tetap kuartal kedua} &= \text{Rp } 340.000.000 \times 3 \\ &= \text{Rp } 1.020.000.000\end{aligned}$$

Harga jual per unit adalah Rp 150.000; Biaya Variable per unit adalah Rp 50.000

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp } 1.020.000.000}{(\text{Rp } 150.000 - \text{Rp } 50.000)}$$

Dengan demikian besaran BEP (unit) = 10.200 unit. Sehingga PT SBS harus menjual minimal 10.200 unit untuk mencapai BEP pada Kuartal kedua.

Analisis Break Even Point (BEP) pada kuartal ketiga

Biaya tetap mengalami perubahan karena PT SBS tidak membayar biaya sewa mesin namun harus menanggung beban penyusutan mesin baru. Mesin baru diperoleh dengan harga Rp 250 juta dan disusutkan selama empat tahun, sehingga beban penyusutan per bulan adalah sebesar Rp 5.208.333 (Rp 250.000.000/4/12).

Kalkulasi biaya tetap per bulan menjadi:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tetap kuartal ketiga} &= (\text{Rp } 300.000.000 + \text{Rp } 5.208.333) \times 3 \\ &= \text{Rp } 305.208.333 \times 3 \\ &= \text{Rp } 915.625.000\end{aligned}$$

Biaya variable per unit dan harga jual per unit tidak mengalami perubahan. Sehingga perhitungan BEP unit adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp } 915.625.000}{(\text{Rp } 150.000 - \text{Rp } 50.000)}$$

Dengan demikian besaran BEP (Unit) = 9.156 unit. Oleh karena itu, PT SBS harus menjual minimal 9.156 unit untuk mencapai BEP pada kuartal ketiga.

Analisis Return on Investment (ROI) pada kuartal kedua

Untuk menghitung ROI dapat menggunakan formulas sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Total Average Operating Assets}} \times 100\%$$

Sedangkan laba operasi dapat diperoleh dari Total Pendapatan dikurangi Biaya Tetap kemudian dikurangi Biaya Variabel. Data penjualan kuartal kedua PT SBS sebagai berikut:

	Penjualan		
	Unit	Harga	Jumlah
April	13.000	150.000	1.950.000.000
Mei	13.000	150.000	1.950.000.000
Juni	15.000	150.000	2.250.000.000
Jumlah Kuartal 2	41.000		6.150.000.000

Biaya tetap PT SBS pada kuartal kedua adalah sebesar Rp 1.020.000.000. Adapun biaya variabel PT SBS pada kuartal kedua adalah sebagai berikut:

	Biaya Variable		
	Unit	Rp/unit	Total biaya
April	13.000	50.000	650.000.000
Mei	13.000	50.000	650.000.000
Juni	15.000	50.000	750.000.000
Jumlah Kuartal 2	41.000		2.050.000.000

Sehingga laba operasi PT SBS adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba Operasi} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Tetap} - \text{Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp } 6.150.000.000 - \text{Rp } 1.020.000.000 - \text{Rp } 2.050.000.000 \\
 &= \text{Rp } 3.080.000.000
 \end{aligned}$$

Dengan demikian nilai Return on Investment (ROI) kuartal kedua PT SBS adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \text{Laba operasi} / \text{Total Average Operating Assets} \times 100\% \\
 &= \text{Rp } 3.080.000.000 / \text{Rp } 15.000.000.000 \times 100\% \\
 &= 20,53\%
 \end{aligned}$$

Analisis Return on Investment (ROI) pada kuartal ketiga

Data estimasi penjualan kuartal ketiga PT SBS sebagai berikut:

	Penjualan		
	Unit	Harga	Jumlah
Juli	17.500	150.000	2.625.000.000
Agustus	17.500	150.000	2.625.000.000
September	17.500	150.000	2.625.000.000
Jumlah Kuartal 2	52.500		7.875.000.000

Biaya tetap PT SBS pada kuartal ketiga adalah sebesar Rp 915.625.000. Sedangkan biaya variabel PT SBS pada kuartal ketiga adalah sebagai berikut:

	Biaya Variable		
	Unit	Rp/unit	Total biaya
April	17.500	50.000	875.000.000
Mei	17.500	50.000	875.000.000
Juni	17.500	50.000	875.000.000
Jumlah Kuartal 2	52.500		2.625.000.000

Sehingga laba operasi PT SBS adalah:

$$\begin{aligned}\text{Laba Operasi} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Tetap} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 7.875.000.000 - \text{Rp } 915.625.000 - \text{Rp } 2.625.000.000 \\ &= \text{Rp } 4.334.375.000\end{aligned}$$

Total Average Operating Assets bertambah sebesar Rp 250.000.000 atas pembelian mesin baru menjadi Rp 15.250.000.000. Sehingga Return on Investment (ROI) kuartal ketiga PT SBS adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{ROI} &= \text{Laba operasi} / \text{Total Average Operating Assets} \times 100\% \\ &= \text{Rp } 4.334.375.000 / \text{Rp } 15.250.000.000 \times 100\% \\ &= 28,42\%\end{aligned}$$

Dengan adanya pembelian mesin baru, terdapat penurunan biaya tetap dari Rp 1.020.000.000 menjadi Rp 915.625.000 sehingga dalam analisis BEP menunjukkan tingkat unit untuk mencapai BEP turun dari 10.200 unit menjadi 9.156 unit. Hal tersebut memungkinkan perolehan laba menjadi lebih besar. Sedangkan dari analisis ROI menunjukkan peningkatan dari 20,53% menjadi 28,42% yang menunjukkan kemampuan PT SBS dalam menghasilkan laba atas investasi yang dikeluarkan mengalami peningkatan yang relatif tinggi.

Pada saat sesi tanya-jawab berlangsung tim abdimas mendapatkan bukti bahwa peserta penyuluhan demikian antusias mengajukan pertanyaan terkait dengan kalkulasi titik impas dan rasio ROI. Sesi tanya-jawab juga menunjukkan bahwa proses kalkulasi titik impas dan juga ROI dalam kurun waktu tertentu dapat disimak dengan mudah oleh personil di PT SBS. Peserta penyuluhan dari PT SBS mengakui bahwa aktivitas penyuluhan kali ini memberikan insight tentang titik impas penjualan produk dan juga kalkulasi ROI.

KESIMPULAN

Pelaksanaan abdimas mandiri pada semester gasal 2024/2025 berlangsung demi memenuhi undangan dari bpk. Sofyan Effendi pemilik UMKM di bidang perdagangan eceran peralatan panel listrik dengan nama PT Sumber Budi Sakti (PT SBS) guna memberikan penyuluhan tentang pemanfaatan informasi akuntansi dalam menunjang kalkulasi titik impas guna menunjang perencanaan laba. Penyuluhan ini telah memberikan manfaat bagi bpk. Sofyan serta pihak perusahaan berupa pemahaman yang semakin baik mengenai penggunaan informasi akuntansi titik impas dimana perusahaan tidak untung maupun rugi. Sehingga jika perusahaan ingin mendapatkan laba berarti perlu menjual di atas titik impas. Setiap bisnis perlu mencapai laba agar mendapat keuntungan. Penghitungan laba digunakan untuk mengetahui keuntungan finansial dari suatu transaksi atau kegiatan bisnis. Nantinya, keuntungan tersebut dapat digunakan perusahaan dalam mengukur keberhasilan dalam suatu usaha yang sudah dilakukannya. Analisis CVP dilakukan dalam tahap perencanaan, dimana asumsi yang dibuat perusahaan belum tentu sama dengan kondisi sebenarnya saat rencana tersebut dilaksanakan. Karena itu, unsur ketidakpastian harus dipertimbangkan. Ada tiga cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengantisipasi ketidakpastian tersebut, yaitu: *safety margin*, *operating leverage*; dan *sensitivity analysis*, yang akan menjadi materi menarik untuk disajikan pada abdimas periode berikutnya.

REFERENSI MATERI

- Blocher, E.J., Juras, P.E., & Smith, S.D. (2022). *Cost management: a strategic emphasis*, 9th international edition, Mc-Graw-Hill.
- Herwiyanti, E., Pinasti, M., & Puspasari, N. 2020. *Riset umkm: pendekatan multiperspektif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. *Modul chartered accountant: akuntansi manajemen lanjutan*. Jakarta: IAI.
- Wiliantara, R.F. & Susilawati. 2016. *Strategi & kebijakan pengembangan umkm: upaya meningkatkan daya saing umkm nasional di era mea*. PT Refika Aditama: Jakarta.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA & DUNIA

PENYULUHAN TENTANG PENERAPAN KONSEP CVP ANALYSIS GUNA PERENCANAAN LABA DALAM KEGIATAN OPERASIONAL BAGI PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN

PENYAJI MATERI:

**Kurniawan Tjakrawala & Steven Tanjaya
(FEB Universitas Tarumanagara–Jakarta)**

www.untar.ac.id [f Untar Jakarta](https://www.facebook.com/UntarJakarta) [@UntarJakarta](https://twitter.com/UntarJakarta) [@untarjakarta](https://www.instagram.com/untarjakarta)

Pengertian dan Tujuan Analisis CVP

- Merupakan analisis yang dilakukan dalam tahap perencanaan untuk menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkat laba
- Semua biaya di kelompokkan menjadi 2 yaitu biaya tetap dan variable
- Dikarenakan adanya pengelompokan tersebut format laporan laba rugi menjadi berubah dengan menerapkan format direct costing atau variable costing



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Rumus Rumus

$$\text{Titik Impas (Break Even Point)} = \text{Total Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Rumus untuk mencari titik impas jika kondisi perusahaan hanya dapat menjual sejumlah unit tertentu yang nilainya sebanding dengan biaya tetap yang dikeluarkan

$$\text{Unit Terjual untuk Mencapai Keuntungan Tertentu} = (\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Keuntungan}) / \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

Rumus untuk mencari besarnya unit yang harus di jual perusahaan untuk mendapatkan suatu keuntungan tertentu

3



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Rumus Rumus

$$\text{Unit Terjual untuk Mencapai Keuntungan Tertentu} = (\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Keuntungan Sebelum Pajak}) / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Jika terdapat memperhitungkan pajak yang harus di tanggung perusahaan maka menggunakan rumus berikut

$$\text{Tingkat Keuntungan Sebelum Pajak} = \text{Tingkat Keuntungan Setelah Pajak} / (1 - \text{Tingkat Pajak})$$

Rumus untuk menghitung tingkat keuntungan sebelum pajak

$$\text{Target Rupiah Terjual} = (\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Keuntungan}) / (\text{Rasio Marjin Kontribusi})$$

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}) / \text{Harga Jual per Unit}$$

Jika perhitungan target penjualan bukan dalam unit namun dalam rupiah

4



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Contoh Soal Perhitungan CVP

PT X sedang melakukan perencanaan Laba diketahui informasi berikut:

Harga Jual per unit Rp 500

Biaya Variabel per unit adalah Rp 250

Total Biaya Tetap Rp 10.000.000

Total target keuntungan setelah pajak adalah Rp 15.000.000

Tarif Pajak 25%

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Rp } 10.000.000}{\text{Rp}500-\text{Rp}250} = 40.000$$

Menghitung unit terjual untuk mencapai tingkat
keuntungan Rp15.000.000 setelah pajak

5



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Menghitung unit terjual untuk mencapai tingkat keuntungan Rp15.000.000 setelah pajak

Menghitung tingkat keuntungan sebelum pajak yaitu

$$\text{Rp}15.000.000 / (1-25\%) = \text{Rp } 20.000.000$$

Target unit yang harus dijual

$$\text{Rp}20.000.000 / (\text{Rp}500-250) = \text{Rp } 80.000 \text{ unit}$$

6



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Beberapa hal yang harus diperhatikan apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk:

1. Apakah produk tersebut diproduksi atau dijual dengan mempergunakan fasilitas yang sama?
2. Jika produk-produk yang dihasilkan berasal dari fasilitas yang sama, maka perlu dilihat kembali apakah produk-produk tersebut memiliki margin kontribusi per unit yang sama.
3. Jika produk-produk yang dihasilkan dari fasilitas yang sama, namun memiliki margin kontribusi per unit yang berbeda-beda, maka yang dapat dilakukan adalah melakukan alokasi biaya untuk masing-masing produk tersebut serta melakukan analisis CVP untuk masing-masing produk secara terpisah.

7



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Beberapa hal yang harus diperhatikan apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk:

1. Apakah produk tersebut diproduksi atau dijual dengan mempergunakan fasilitas yang sama?
2. Jika produk-produk yang dihasilkan berasal dari fasilitas yang sama, maka perlu dilihat kembali apakah produk-produk tersebut memiliki margin kontribusi per unit yang sama.
3. Jika produk-produk yang dihasilkan dari fasilitas yang sama, namun memiliki margin kontribusi per unit yang berbeda-beda, maka yang dapat dilakukan adalah melakukan alokasi biaya untuk masing-masing produk tersebut serta melakukan analisis CVP untuk masing-masing produk secara terpisah.

8



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Namun, cara seperti yang dijelaskan pada poin 3 sebelumnya tidak disarankan karena biasanya perusahaan mengalami kesulitan untuk mengalokasikan biaya secara akurat pada masing-masing produknya.

Oleh karena itu, cara yang disarankan adalah menggabungkan margin kontribusi per unit dari masing-masing produk berdasarkan target baruan penjualan dari masing-masing produk. Hasilnya adalah rata-rata tertimbang dari margin kontribusi untuk kesemua produk tersebut (Weighted Average Contribution Margin).

9



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Contoh Perhitungan Weighted Average Contribution Margin

Produk	Per Unit			Target Bauran Penjualan	Proporsi	
	Harga Jual	Biaya Variabel	Margin Kontribusi			
A	1.000	300	700	6.000	0,6	420
B	2.000	800	1.200	3.000	0,3	360
C	2.500	1.200	1.300	1.000	0,1	130
Weighted Average Contribution Margin						910

10



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Setelah angka tersebut diperoleh, maka analisis CVP dapat dilakukan dengan rumus seperti yang telah dibahas sebelumnya. diilustrasikan total biaya tetap perusahaan adalah Rp18.200.000, maka jumlah total unit barang yang harus dijual adalah $\text{Rp}18.200.000/910 = 20.000$ unit. Dari total penjualan tersebut 12.000 unit (60%) merupakan target penjualan produk A, 6.000 unit (30%) merupakan target penjualan produk B, dan 2.000 unit (10%) merupakan target penjualan produk C.



Identifikasi Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Masalah tersulit dalam analisis CVP adalah membagi semua biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini dikarenakan tidak semua biaya dapat diklasifikasikan dengan mudah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Kelompok pertama adalah biaya yang sering disebut mixed costs. Contoh biaya ini adalah biaya listrik, air, dan telepon, dimana biaya-biaya tersebut memiliki unsur biaya tetap dan biaya variabel. Cara untuk memisahkan kedua sifat biaya tersebut yaitu dengan menggunakan high-low point method atau dengan pemisahan secara statistik. Disarankan untuk melakukan pemisahan secara statistik, karena pemisahan berdasarkan high-low point method tidak akan menghasilkan angka pemisahan yang akurat.



Identifikasi Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Kelompok biaya kedua adalah biaya-biaya yang memang tidak dapat dikelompokkan sebagai biaya tetap maupun biaya variabel. Contoh biaya ini adalah biaya lembur, dimana biaya lembur bukan merupakan biaya variabel dikarenakan biaya lembur akan meningkat atau menurun berdasarkan jumlah jam lembur, bukan berdasarkan jumlah unit terjual. Dikarenakan dalam analisis CVP hanya mengenal dua golongan biaya, maka biaya lembur tersebut dikategorikan sebagai biaya tetap.

13



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Contoh Ilustrasi:

PT Jaja Marja adalah sebuah perusahaan yang mengelola jalan tol. Luas jalan tol yang dikelola adalah 80km. Jalan tol ini merupakan jalan tol dalam kota, sehingga tarif yang dibebankan pada setiap kendaraan tidak tergantung dari jarak. Untuk satu kali masuk, setiap kendaraan sedan akan dibebani biaya sebesar Rp8.000,00 sedangkan kendaraan jenis truk akan dikenakan tarif sebesar Rp10.000,00. Untuk mengoperasikan jalan tol diperlukan sebanyak 12 orang petugas tol dengan gaji sebesar Rp2.000,00 per bulan. Pada jam-jam sibuk, diperlukan petugas tol yang lebih banyak, sehingga diperkirakan setiap hari senin sampai jumat perusahaan akan memberikan total lembur sebanyak 10 jam per harinya. Upah lembur yang dibayarkan adalah Rp20.000 per jam. Diluar petugas tol, PT. Jaja Marja juga memiliki direksi dan karyawan berjumlah 30 orang, dengan total biaya gaji Rp120.000,00 per bulannya. Selain itu, PT. Jaja Marja juga mengeluarkan biaya pemeliharaan jalan sebesar Rp4.000.000,00

14



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Contoh Ilustrasi: (Lanjutan)

Besarnya biaya penyusutan jalan pertahun adalah Rp300.000.000,00. Untuk melakukan penerangan jalan di malam hari diperlukan listrik sebesar 20.000 Kwh/bulan (biaya listrik Rp1000/Kwh). Biaya untuk mencetak buku karcis tol Rp100,00/lembar. Setiap kendaraan yang masuk tol akan diberikan 1 lembar karcis. Selain itu perusahaan juga mengeluarkan biaya administrasi dan umum sebesar Rp100.000.000,00 per tahun. (Semua biaya administrasi merupakan biaya tetap.

Perusahaan juga merencanakan untuk menyewakan pinggir jalan tol untuk pemasangan papan iklan. Terdapat 12 spot yang dapat dipergunakan untuk pemasangan iklan. Tarif pemasangan iklan adalah Rp20.000.000 per spot per tahun, dan diperkirakan akan terdapat 10 spot yang dapat disewakan. Untuk membangun papan iklan tersebut diperkirakan perusahaan akan mengeluarkan biaya sebesar Rp3.000.000,00 per spot. Selain itu, perusahaan juga harus membayar pajak kepada pemerintah daerah sebesar Rp1.000.000,00 per spot, tidak peduli apakah papan iklan tersebut laku atau tidak.

15



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Contoh Ilustrasi: (Lanjutan)

Semua data tersebut merupakan data yang diperkirakan akan terjadi pada tahun 20X2. Untuk tahun 20X2 tersebut diperkirakan jumlah kendaraan yang melalui jalan tol adalah 90% kendaraan sedan dan 10% kendaraan truk. Berdasarkan data diatas hitunglah:

1. Jumlah kendaraan sedan dan truk yang harus melewati jalan tol tersebut agar perusahaan mencapai titik break-even.
2. Jumlah kendaraan sedan dan truk yang harus melewati jalan tol tersebut agar perusahaan mendapatkan keuntungan setelah pajak sebesar Rp50.400.000,00 per tahun. (Pajak yang dikenakan terhadap perusahaan adalah 20%)

16



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jawaban Ilustrasi Soal

Perhitungan Biaya Variabel

Tahap Pertama untuk melakukan analisis CVP adalah untuk menentukan mana biaya yang dikeluarkan perusahaan merupakan biaya tetap dan mana yang merupakan biaya variabel. Dalam hal ini biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan hanya satu yaitu biaya pencetakan karcis. Karena biaya pencetakan karcis merupakan satu-satunya biaya yang akan naik dan turun secara proporsional sesuai dengan jumlah kendaraan yang memasuki jalan tol.

17



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jawaban Ilustrasi Soal

Perhitungan Biaya Tetap

Keterangan/Komponen Biaya Tetap	Perhitungan (dalam 1 tahun)	Total (Rp)
Biaya Gaji Petugas Tol	12 orang x Rp2.000.000,00 x 12 bulan	288.000.000,00
Biaya lembur Petugas Tol	10 jam x 5 hari x 52 minggu x Rp20.000	52.000.000,00
Biaya Gaji (Diluar Petugas Tol)		120.000.000,00
Biaya Pemeliharaan	(80km x xRp4.000.000,00)	320.000.000,00
Biaya Penyusutan		300.000.000,00
Biaya Listrik	(20.000Kwh x Rp1.000,00 x 12 bulan)	240.000.000,00
Biaya Administrasi dan Umum		99.980.000,00
Biaya Pajak Iklan	(Rp1.000.000,00 x 12)	12.000.000,00
Biaya Pembangunan Papan Iklan	(Rp3.000.000 x 10)	30.000.000,00
Penerimaan pendapatan iklan		- 200.000.000,00
Total Biaya Tetap Netto		1.261.980.000,00

18



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jawaban Ilustrasi Soal

Karena Perusahaan memiliki dua jenis produk dengan dua margin kontribusi yang berbeda, maka langkah berikutnya adalah menghitung rata-rata tertimbang dari margin kontribusi kedua produk tersebut yaitu:

	Margin Kontribusi	Bauran	
Margin kontribusi mobil	7,900	90%	7,110
Margin kontribusi truk	9,900	10%	990
Total rata-rata tertimbang margin kontribusi			8,100

19



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Ilustrasi Analisis CVP dengan Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jawaban Ilustrasi Soal

Kesimpulan:

Berdasarkan kedua perhitungan tersebut dapat diperoleh besarnya titik impas perusahaan, yaitu $\text{Rp}1.261.980.000/\text{Rp}8.100 = 155.800$ kendaraan, yang terdiri dari 15.580 kendaraan truk (10%), dan 140.220 kendaraan mobil (90%)

Untuk menjawab pertanyaan kedua terlebih dahulu harus dihitung besarnya target keuntungan sebelum pajak, yaitu $\text{Rp}540.000.000/(1-20\%) = \text{Rp}630.000.000,00$.

Untuk mencapai target keuntungan tersebut, maka jumlah kendaraan yang harus melewati jalan tol adalah $(\text{Rp}1.261.980.000,00 + \text{Rp}630.000.000,00)/\text{Rp}8.100 = 233.578$ kendaraan, yang terdiri dari 23.358 kendaraan truk (10%) dari 210.220 kendaraan mobil (90%)

20



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis CVP dalam Ketidakpastian

- Analisis CVP dilakukan dalam tahap perencanaan, dimana yang dibuat perusahaan belum tentu sama dengan kondisi sebenarnya saat rencana tersebut dilaksanakan
- Terdapat 3 cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengantisipasi ketidakpastian tersebut, yaitu:

Safety Margin

Operating Leverage

Analisis Sensitivitas

21



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Safety Margin

- Merupakan selisih antara unit yang diperkirakan dapat dijual perusahaan pada periode analisis dengan unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas
- Semakin besar safety margin yang dimiliki perusahaan, maka posisi perusahaan akan semakin aman, karena jika terdapat asumsi yang sedikit meleset, perkiraan posisi perusahaan masih jauh dari titik impas
- Jika safety margin perusahaan rendah, maka perusahaan berada dalam posisi yang rawan, karena jika terdapat asumsi yang meleset, maka laba yang diperoleh perusahaan bisa dibawah titik impas, dengan kata lain perusahaan merugi

22



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Operating leverage

- Mengukur besarnya proporsi biaya tetap dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan
- Semakin tinggi operating leverage berarti semakin tinggi proporsi biaya tetap dalam perusahaan. Proporsi biaya tetap yang semakin tinggi akan menambah risiko yang dihadapi perusahaan, karena semakin tinggi biaya tetap perusahaan, maka fluktuasi laba yang diperoleh perusahaan akan cenderung semakin besar

Operating Leverage = $\frac{\text{Total Marjin Kontribusi}}{\text{Total Laba Operasi}}$

Jika perusahaan memiliki operating leverage sebesar 5, hal ini jika target penjualan perusahaan melesat sebanyak 1%, maka laba diperoleh perusahaan akan meleset sebanyak 5%

23



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Analisis Sensitivitas (What-if Analysis)

- Merupakan analisis yang dilakukan untuk mencari unsur yang paling sensitif dalam analisis CVP
- Unsur yang paling sensitif adalah faktor yang jika meleset paling mempengaruhi perolehan laba perusahaan
- Misalkan perusahaan menganggap faktor yang paling sensitif adalah "harga", maka dalam analisis ini harga akan dinaikkan atau diturunkan sebesar 1% dari rencana awal, dan dilihat dampaknya terhadap laba yang diperoleh perusahaan.
- Faktor yang paling sensitif inilah yang harus dijaga perusahaan agar dalam masa pelaksanaannya tidak meleset dari rencana

24



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

CVP dengan Model Activity Based Costing

- Definisi Biaya Tetap dan Biaya Variabel akan dikaitkan bukan hanya terhadap produk, namun juga terhadap aktivitas
- Dengan konsep activity based costing, biaya variabel hanyalah merupakan biaya variabel dari aktivitas unit, sedangkan biaya tetap untuk aktivitas tingkat unit, dan juga biaya-biaya dari tingkatan aktivitas lainnya dikelompokkan sebagai biaya tetap

25



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

End of Slides

26



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

26



PT. SUMBER BUDI SAKTI

INDUSTRIAL ELECTRICAL SUPPLIER STOCKIST & DISTRIBUTOR

Jln. Daan Mogot II Komplek Golden Ville No. 88 CM Phone : 62-21-5672489, 56980772

Fax. : 62-21 5672503, Jakarta 11510

INDONESIA

SURAT KETERANGAN

No. 087/SBS/E/SK/II/2025

Kami yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Kurniawan Tjakrawala, SE, MSi, Ak, CA.
Pekerjaan : Dosen
Asal Instansi : Universitas Tarumanagara - Jakarta
Alamat Instansi : Jl. Tanjung Duren Utara No.1, Jakarta Barat

memang benar telah melakukan kegiatan penyuluhan tentang pemanfaatan informasi akuntansi dalam menunjang pengambilan keputusan jangka pendek pada sektor perdagangan eceran, yang berlangsung hari Jum'at / 7 Februari 2025 pada jam 08.00 s/d 11.00 WIB dengan peserta yang terdiri dari pihak manajemen beserta staf bagian keuangan dan akuntansi PT Sumber Budi Sakti.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 7 Februari 2025



PT. SUMBER BUDI SAKTI

JAKARTA - INDONESIA

(Sofyan Effendi)

Managing Director