

Analisis *Cost-Volume-profit* Sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan Laba PT. Pegadaian (Persero) Cabang Palembang

Risa Sukma Tania¹, Emma Lilianti²

Fakultas Ekonomi, Universitas PGRI Palembang

E-mail: lilantieachmad@yahoo.com²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan *Cost-Volume-Profit* (CVP) dalam perencanaan laba pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Palembang. Perumusan masalah adalah bagaimana pemanfaatan CVP untuk perencanaan laba pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Palembang. Data yang diolah dan dianalisis berupa laporan laba rugi komprehensif tahun 2013 s.d 2015, data operasional pendapatan serta data biaya-biaya yang terjadi dalam kurun waktu 3 tahun tersebut. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder, analisis data dan pembahasan dilakukan dengan metode deskriptif kuantitatif yaitu data yang bersifat angka-angka dan perhitungan dengan rumus. Data-data tersebut dikumpulkan dengan cara wawancara dan dokumentasi. Pengukuran menggunakan *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, *degree of operating leverage*, serta perhitungan untuk perencanaan laba yaitu analisis target laba. Berdasarkan hasil analisis CVP menunjukkan bahwa PT. Pegadaian (Persero) telah melakukan tingkat impas dan margin kontribusi dengan baik. Pada perhitungan *margin of safety* (MOS) tahun 2015 PT. Pegadaian (Persero) menghadapi MOS yang kecil dari tahun-tahun sebelumnya. Penulis menyarankan agar manajer PT. Pegadaian (Persero) mengambil tindakan menaikkan pendapatan atau menurunkan biaya operasional untuk menurunkan risiko terjadinya kerugian dan menggunakan analisis CVP untuk memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan, pendapatan yang diharapkan dan untuk perencanaan laba tahun selanjutnya.

Kata Kunci: *cost volume profit*, perencanaan laba

ABSTRACT

This study aims to determine how the utilization of Cost-Volume-Profit (CVP) in profit planning at PT. Pawnshop (Persero) Branch Palembang. Formulation of the problem is how the use of CVP for profit planning at PT. Pawnshop (Persero) Branch Palembang. Data were processed and analyzed in the form of statement of comprehensive income in 2013 s.d 2015, operational data as well as data revenue costs that occur within the period of 3 years. Source data used are secondary data, data analysis and discussion is done with descriptive method quantitative data are figures and calculation formula. These data were collected by interview and documentation. Measurements using the contribution margin, break even point, margin of safety, degree of operating leverage, as well as the calculation of the profit planning is the analysis of profit targets. Based on the analysis of CVP showed that PT. Pawnshop (Persero) has done a break-even level and the contribution margin well. In the calculation of the margin of safety (MOS) 2015

¹Alumni, ²Dosen

PT. Pawnshop (Persero) facing small MOS from previous years. The authors suggest that managers of PT. Pawnshop (Persero) take measures to increase revenue or reduce operating costs to reduce the risk of loss and use the CVP analysis to estimate the costs to be incurred, expected revenue and profit planning for next year.

Keywords: *Cost volume profit, profit planning*

PENDAHULUAN

Perencanaan berperan penting dalam perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung pada aktivitas perusahaan, perencanaan yang baik memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga memperoleh laba yang optimal dan sesuai dengan target yang diharapkan. Menurut Adisaputra dan Yunita (2011: 12), Perencanaan laba adalah gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Perencanaan laba meliputi perencanaan pendapatan dan perencanaan biaya. Pihak manajemen harus mampu memaksimalkan potensi yang dimiliki. Agar perencanaan laba dapat dilakukan secara maksimal maka manajemen dapat melakukan beberapa langkah misalnya menekan biaya produksi, menentukan harga jual dan meningkatkan pendapatan. Ketiga hal tersebut memiliki hubungan yang erat satu dengan yang lainnya. Biaya akan mempengaruhi volume pendapatan, volume pendapatan akan mempengaruhi perolehan laba. Perusahaan tidak dapat begitu saja menentukan laba yang ingin dicapainya tanpa memperhatikan faktor-faktor lain yang terdapat pada perusahaan misalnya kemampuan atau posisi keuangan dan besarnya biaya yang terjadi di perusahaan. Besarnya laba yang diharapkan oleh setiap perusahaan disebut target laba.

Menurut Krismiaji dan Aryani (2011: 167), analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan alat analisis yang bermanfaat bagi para manajer untuk melaksanakan tugasnya. Alat ini membantu memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam suatu organisasi dengan

memfokuskan hubungan antara lima elemen yaitu, harga jual produk, volume atau tingkat kegiatan, biaya variabel per unit, jumlah biaya tetap dan bauran produk yang dijual.

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) membantu perusahaan untuk melaksanakan strateginya dengan cara memberikan informasi mengenai bagaimana perubahan volume pendapatan mempengaruhi biaya dan laba. Analisis CVP memberikan sarana untuk memprediksi pertumbuhan penjualan atau pendapatan terhadap laba. CPV menunjukkan risiko peningkatan biaya apabila volume pendapatan menurun. CVP dapat digunakan untuk menentukan tingkat pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Jadi *Cost-Profit-Volume* merupakan bagian terpenting dalam perencanaan laba karena alat tersebut diperlukan untuk membantu manajer membuat kalkulasi perencanaan laba, anggaran biaya dan pendapatan menjadi akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan untuk target laba tahun berikutnya tepat sasaran.

Analisis CVP berkembang terus menerus dalam penerapannya. Menurut Blocher et all (2011: 533), saat ini analisis CVP juga diterapkan terhadap perusahaan jasa, industri manufaktur yang menghasilkan satu produk ataupun lebih, dan juga organisasi nirlaba.

PT. Pegadaian (Persero) cabang Palembang yang merupakan salah satu bentuk BUMN yang bergerak di bidang jasa. Pegadaian melaksanakan kegiatan utama berupa penyaluran pinjaman berdasarkan hukum gadai termasuk gadai efek, penyaluran pinjaman berdasarkan fidusia, dan pelayanan jasa titipan,

pelayanan jasa taksiran, maupun sertifikasi perdagangan logam mulia dan batu adi. Pegadaian juga telah berinovasi mengembangkan beberapa bisnis lain seperti kredit mikro fidusia, tabungan emas, investasi emas, dan aneka jasa berupa produk *payment* dan *remittance*.

Tahun 2014, tantangan yang dihadapi Pegadaian dalam menjalankan usaha dan tanggung jawabnya semakin berat. Di tengah kondisi ekonomi global

yang belum membaik, upaya untuk mewujudkan sasaran-sasaran yang telah ditargetkan dalam Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) 2014 menjadi tidak mudah. Realisasi beberapa asumsi ekonomi makro yang digunakan dalam menyusun RKAP 2014 mengalami pergeseran yang cukup signifikan. Berikut adalah tabel perbandingan target RKAP dan realisasi tahun 2013 s.d 2015.

Tabel 1. RKAP dan Realisasi Laba (Dalam miliar Rupiah)

Tahun	RKAP	Realisasi	Pencapaian
2013	2.110	1.904	90,23%
2014	2.233	1.907	85,40%
2015	2.211	1.708	77,25%

Sumber: PT. Pegadaian (Persero).

Dengan adanya laba yang tidak stabil setiap tahunnya membuat peneliti tertarik untuk mengulas lebih dalam tentang perencanaan laba pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Palembang, penerapan *Cost-Volume-Profit* masih belum banyak digunakan oleh perusahaan jasa, padahal hasil analisis ini dapat dijadikan acuan perencanaan dan pengambilan keputusan oleh manajemen. Penelitian ini akan membahas tentang perencanaan laba dengan penerapan metode analisis CVP (*Cost-Volume-Profit*) dengan menggunakan beberapa dasar-dasar analisis *cost-volume-profit* yaitu analisis *Contribution Margin*, *Break Event Point*, *Margin of safety*, *degree of operating leverage*, dan analisis target laba untuk perencanaan laba.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah Bagaimana pemanfaatan *Cost-Volume-Profit* untuk perencanaan laba pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Palembang?

KAJIAN TEORITIS

Perencanaan Laba

1. Pengertian perencanaan

Menurut Nafarin (2013:4), perencanaan (*planning*) merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan yang diinginkan..

2. Pengertian laba

Menurut Sofyan (2011:245), laba adalah jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Sedangkan menurut Philip dan Warren dalam Nafarin (2013:54),

kelebihan pendapatan atas beban yang dikeluarkan dalam proses menghasilkan pendapatan disebut laba bersih.

3. Perencanaan laba

Menurut Carter (2013:5), perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan.

Cost-Volume-Profit

1) Pengertian Analisis *Cost-Volume-Profit*

Analisis biaya-volume-laba (analisis BVL) seringkali disebut *cost-volume-profit analysis* (*CVP analysis*) merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan

pembuatan keputusan. Menurut Baldrick et all (2013:317, analisis BVL menekankan pada hubungan antara biaya, volume (kuantitas penjualan), dan harga jual. Analisis BVL juga merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan yang berhubungan dengan perencanaan penjualan dan membantu perusahaan dalam memecahkan permasalahan tersebut. Menurut Blocher et all (2011:504), analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit-CVP-analysis*) merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

Menurut Rudianto (2013:27), analisis biaya-volume-laba adalah metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh selama suatu periode tertentu. Menurut Sugiri (2015:102), analisis biaya-volume-laba adalah sebuah tehnik untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total dan laba.

2) Manfaat Analisis *Cost-Volume-Profit*

Menurut Blocher et all (2011:507), analisis CVP dapat membantu perusahaan untuk melaksanakan strateginya dengan cara memberikan informasi mengenai bagaimana perubahan volume penjualan memengaruhi biaya dan laba. Menurut Rudianto (2013:27), analisis biaya-volume-laba sangat membantu manajer perusahaan untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan fungsinya. Analisis ini membantu manajer untuk melihat hubungan diantara 5 unsur berikut ini :

- a) Harga produk yaitu harga yang ditetapkan selama suatu periode tertentu secara konstan
- b) Volume atau tingkat aktivitas yaitu Banyaknya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi
- c) Biaya variabel per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi
- d) Total biaya tetap yaitu keseluruhan biaya periodik selama suatu periode tertentu
- e) Bauran produk yang dijual yaitu proporsi relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \%$$

a) *Break Event Point*

Menurut Rudianto (2013:30), analisis biaya-volume-laba seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis biaya-volume-laba, walaupun merupakan elemen yang penting. Titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali. Titik impas tersebut dapat diketahui dengan membagi antara total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi.

$$\text{Titik impas} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Menurut Blocher et all (2011:510), titik impas (*break event point*), yaitu titik dimana pendapatan sama dengan total biaya dan labanya nol. Dapat dihitung dengan metode persamaan dan metode margin kontribusi.

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Tetap} + \text{Total Biaya variabel} + \text{Laba}$$

Dengan metode Margin kontribusi :

$$\begin{aligned} \text{Impas dalam unit} &= \text{Biaya tetap} / \text{Margin kontribusi per unit} \\ \text{Impas dalam Rp} &= \text{Biaya tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi} \end{aligned}$$

Menurut Krismiaji dan Aryani (2011:171), salah satu manfaat informasi titik impas adalah informasi tersebut dapat digunakan oleh manajemen sebagai pedoman untuk melakukan *monitoring* terhadap kinerja penjualan.

b) *Margin of safety*

Analisis biaya-volume-laba juga bermanfaat bagi manajemen untuk mengukur resiko. Dua konsep manajemen resiko yang didasarkan atas analisis biaya-volume-laba adalah *Margin of safety* (MOS) dan *Operating leverage*. Menurut Baldrick et all (2013:338), *Margin of safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual diatas volume impas. Selain itu, *margin of safety* juga dapat didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh perusahaan diatas volume impas.

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Total pendapatan} - \text{Titik impas}$$

c) *Degree Operating Leverage*

Menurut Sugiri (2015:106), *Operating leverage* adalah ukuran besarnya penggunaan beban tetap dalam sebuah perusahaan. Perusahaan yang mempunyai *operating leverage* tinggi akan mengalami peningkatan persentase yang besar dalam labanya jika terjadi sedikit saja peningkatan dalam pendapatan. Sebaliknya perusahaan yang mempunyai *operating leverage* rendah akan mengalami peningkatan persentase yang rendah dalam labanya jika terjadi peningkatan dalam pendapatan.

$$\text{DOL} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

d) Analisis Target Laba

Menurut Garrison et all (2013:222), analisis target laba adalah salah satu penggunaan pokok dalam analisis BVL. Dalam analisis target laba kita mengestimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba tertentu, laba yang diharapkan dari investasi disebut target laba. Menurut Sugiri (2015:114), analisis biaya-volume-laba dapat digunakan sebagai alat untuk menghitung pendapatan yang seharusnya diperoleh agar perusahaan memperoleh sejumlah target laba tertentu. Menurut Samryn (2012:191), dengan metode margin kontribusi target laba dapat dihitung dengan rumus berikut :

$$\text{Pendapatan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin kontribusi}}$$

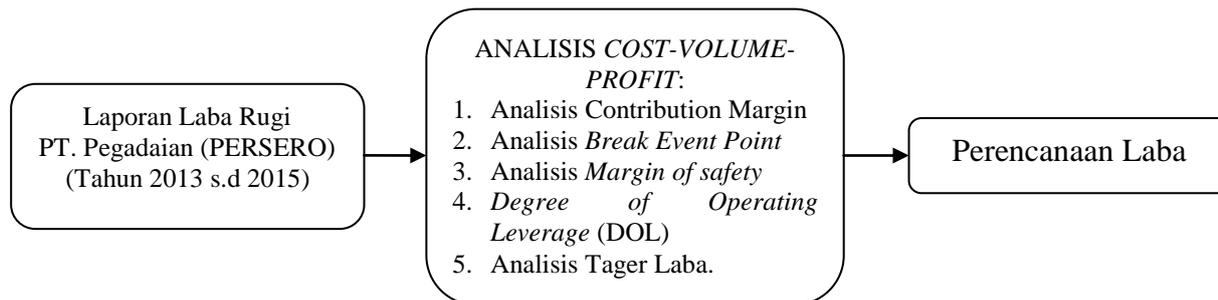
Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba

Menurut Nafarin (2013: 580). analisis CVP membantu manajer dalam perencanaan pendapatan guna menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Menurut Nafarin (2013: 580), rumus perencanaan laba adalah:

$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba}}{\text{Rasio margin kontribusi total}}$
$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba}$
$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$

Kerangka Pemikiran

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian

Agar penelitian ini memiliki arah yang jelas, maka perlu ditetapkan operasional variabel. Penelitian ini memiliki dua variabel yaitu analisis *Cost-Volume-Profit* dan perencanaan laba.

Tabel 2. Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	Analisis Biaya Volume Laba adalah salah satu alat analisis yang bermanfaat bagi para manajer untuk melaksanakan tugasnya. Alat ini membantu memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam sebuah organisasi.	1. <i>ContributioMargin Ratio</i> 2. <i>Break Event Point</i> 3. <i>Margin of Safety</i> 4. <i>Degree of Leverage</i>
2.	Perencanaan Laba	Gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan.	Target laba

Sumber : 1. Krismiaji dan Aryani (2011:167)
4. Adisaputra dan Yunita (2011:12)

Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2014:80), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan pengertian populasi diatas, maka yang akan dijadikan populasi dalam penelitian ini adalah data Laporan keuangan tahun 2013 s.d 2015. Menurut Sugiyono (2014: 81), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel data yang akan diambil dalam penelitian ini yaitu Laporan Laba Rugi tahun 2013 s.d 2015.

Tehnik Analisa Data

Menurut Sugiyono (2014: 243), dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas, yaitu diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pernghitungan dalam penelitian dapat dilihat pada tabel-tabel di bawah ini:

a. Hasil penghitungang Volume Operasional Pendapatan

Tabel 3. Volume Operasional Pendapatan Tahun 2013 s.d 2015

Keterangan	2013	2014	2015
Pendapatan Sewa Modal	7.035.733.160.565	7.201.410.208.148	7.201.410.208.148
Pendapatan Administrasi	663.747.484.882	648.298.794.241	648.298.794.241
Pendapatan Usaha Lainnya	25.088.898.261	15.058.121.033	15.058.121.033
Uang Kelebihan lewat waktu	41.130.969.534	0	0
Pendapatan Sewa Gedung	2.463.308.192	0	0
Pendapatan Jasa Giro	1.509.735.703	1.649.079.096	1.649.079.096
Pendapatan Lain-lain	77.450.523.555	24.638.269.918	24.638.269.918
Total Pendapatan	7.847.124.080.692	7.891.054.472.436	7.891.054.472.436

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

Biaya- biaya operasional yang terjadi dari tahun 2013 s.d 2015 adalah sebagai berikut :

Tabel 4. Biaya-biaya Operasional Tahun 2013 s.d 2015

No.	Keterangan	2013	Tahun 2014	2015
1	Total biaya tetap	Rp 2.114.854.947.888	Rp 2.112.477.507.389	Rp 2.354.953.106.412
2	Total biaya variable	Rp 3.827.446.566.901	Rp 3.871.273.406.724	Rp 3.802.116.814.841
	Total biaya	Rp 5.942.301.514.789	Rp 5.983.750.914.113	Rp 6.157.069.921.253

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

b. Analisis *Contribution Margin*

Berikut ini adalah perhitungan *Contribution margin* dalam rupiah untuk tahun 2013 s.d 2015 adalah :

Tabel 5. Perhitungan kontribusi margin (dalam rupiah)

Tahun	Pendapatan (1)	Biaya Variabel (2)	Margin Kontribusi (1-2)
2013	7.847.124.080.692	3.827.446.566.901	4.019.677.513.791
2013	7.891.054.472.436	3.871.273.406.724	4.019.781.065.712
2015	7.865.571.636.093	3.802.116.814.841	4.063.454.821.252

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

Tabel 6. Perhitungan persentase margin kontribusi margin (dalam rupiah)

Tahun	Margin Kontribusi (1)	Pendapatan (2)	Persentase kontribusi Margin (1 : 2)
2013	4.019.677.513.791	7.847.124.080.692	51,22%
2013	4.019.781.065.712	7.891.054.472.436	50,94%
2015	4.063.454.821.252	7.865.571.636.093	51,66%

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

c. Analisis Break Event Point

Dengan menggunakan data operasional pendapatan selama tahun 2013 s.d 2015, maka nilai BEP dalam rupiah. Hasil perhitungannya dapat digunakan dalam menilai seberapa besar keberhasilan perusahaan dalam mencapai laba.

Tabel 7. Perhitungan Break Event Point

Tahun	Total Biaya Tetap (1)	1- Biaya Variabel/Pendapatan (2)	Titik Impas (1 : 2)
2013	2.114.854.947.888	1- 0,4877515033	4.128.572.287.692,9
2013	2.112.477.507.389	1- 0,4905901259	4.146.911.190.367,5
2015	2.354.953.106.412	1-0,483387221	4.558.449.194.714,9

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

e. Analisis Margin of safety

Margin of safety atau tingkat keamanan akan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume pendapatan boleh turun dari yang ditargetkan, namun perusahaan tidak mengalami kerugian. Artinya *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan jika terjadi penurunan pendapatan yang akan terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan mengalami kerugian.

Tabel 8. Perhitungan Margin keamanan

Tahun	Pendapatan (1)	Pendapatan impas (2)	Margin Keamanan (1 - 2)	Persentase
2012	7.847.124.080.692	4.128.572.287.692,9	3.718.551.792.999,1	47,38%
2013	7.891.054.472.436	4.146.911.190.367,5	3.744.143.282.068,5	47,44 %
2014	7.865.571.636.093	4.558.449.194.714,9	3.307.122.441.378,1	42,04 %

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

f. Degree of operating leverage (DOL)

Degree of operating leverage (DOL) adalah ukuran, untuk mengetahui besarnya pengaruh perubahan pendapatan terhadap laba.

Tabel 9. Perhitungan Degree of operating leverage

Tahun	Margin Kontribusi (1)	Laba Bersih (2)	DOL (1 : 2)
2013	4.019.677.513.791	1.904.822.565.903	2,1
2013	4.019.781.065.712	1.907.303.558.303	2,1
2015	4.063.454.821.252	1.708.501.714.840	2,3

Sumber : PT. Pegadaian (Persero), diolah

g. Analisis Target Laba

Untuk menentukan jumlah pendapatan supaya perusahaan dapat mencapai laba sesuai yang ditargetkan RKAP PT. Pegadaian (Persero) di tahun 2013 s.d 2015 adalah sebagai:

Tabel 10. Perhitungan Target Laba

Tahun	Biaya Tetap (1)	Target Laba (2)	Rasio Margin Kons (3)	Pendapatan (1+2 :3)
2013	2.114.854.947.888	4.128.572.287.692,9	51,22%	8.248.447.770.183
2014	2.112.477.507.389	4.146.911.190.367,5	50,94%	8.510.949.170.374,9
2015	2.354.953.106.412	4.558.449.194.714,9	51,66%	8.838.469.040.673,6

Sumber : PT. Pegadaian (Persero)

Rekapitulasi hasil dan pembahasan penelitian *Cost-Volume-Profit* pada PT. Pegadaian (Persero) tahun 2013 s.d 2015 ini secara ringkas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 11. Rekapitulasi Hasil Perhitungan CVP Tahun 2013 s.d 2015

Keterangan	2013	2014	2015
CM	Rp 4.019.677.513.791	Rp 4.019.781.065.712	Rp 4.063.454.821.252
BEP	Rp 4.128.572.287.692,9	Rp 4.146.911.190.367,5	Rp 4.558.449.194.714,9
MOS	Rp 3.718.551.792.999,1	Rp 3.744.143.282.068,5	Rp 3.307.122.441.378,1
DOL	2,1	2,1	2,3
Target Laba	Rp 8.248.447.770.183	Rp 8.510.949.170.374,9	Rp 8.838.469.040.673,6

Sumber : PT. Pegadaian (Persero),diolah

Analisis CVP dengan menggunakan beberapa dasar-dasar analisis yaitu *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, *degree of operating leverage* serta perhitungan untuk perencanaan yaitu analisis target laba. Analisis CVP perlu di terapkan pada PT. Pegadaian (Persero) dan dapat disimpulkan beberapa gabungan teori dari hasil perhitungan bahwa peranan perilaku biaya yang terjadi di PT. Pegadaian (Persero) selama kurun waktu 3 tahun tersebut sangat berhubungan dan bermanfaat untuk perencanaan laba tahun selanjutnya. Setelah adanya klasifikasi biaya dari biaya-biaya yang terjadi di tahun 2013 s.d 2015 pada PT. Pegadaian (Persero), dapat memberikan kemudahan dalam penghitungan *contribution margin*. Dapat dilihat dari hasil perhitungan bahwa *contribution margin* sudah dapat menutupi biaya tetap yang terjadi setiap tahunnya.

Tahun 2015 pendapatan mengalami peningkatan sebesar Rp.7.891.054.472.436,00 sehingga *contribution margin* yang dihasilkan pun meningkat sebesar Rp. 4.019.781.065.712,00 atau 50,94% dan hal ini juga berdampak pada peningkatan laba yang didapat tahun 2014 yaitu sebesar Rp. 1.907.303.558.303,00. Namun di tahun 2015 terjadi penurunan pendapatan sedangkan biaya tetap dan variabel meningkat sehingga nilai margin kontribusi mengalami penurunan sebesar Rp.43.673.755.540,00 dibandingkan tahun 2014 dengan margin kontribusi tahun 2015 sebesar Rp.

4.063.454.821.252,00. Dengan selisih ketidakstabilan pendapatan menghasilkan nilai *contribution margin* yang dapat menutupi biaya tetap sehingga perusahaan masih mendapatkan laba setiap tahunnya.

Dalam analisis BEP diketahui bahwa PT. Pegadaian (Persero) sudah berada pada posisi diatas titik impas. Tahun 2013 nilai BEP PT. Pegadaian (Persero) sebesar Rp 4.128.572.287.692,9 yang artinya jika perusahaan mendapatkan pendapatan kurang dari Rp.4.128.572.287.692,9, perusahaan akan rugi dan jika perusahaan mendapatkan pendapatan lebih banyak dari Rp.4.128.572.287.692,9, perusahaan akan mendapatkan laba.

Menurut Krismiaji dan Aryani (2011:192), MOS pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh diatas titik impas. Angka MOS dapat digunakan oleh manajemen untuk mengukur risiko. MOS PT. Pegadaian (Persero) tahun 2013 s.d 2015 adalah sebesar Rp. 3.718.551.792.999,1 Rp. 3.744.143.282.068,5 dan Rp. 3.307.122.441.378,1 pada tahun 2014 PT. Pegadaian (Persero) menghadapi MOS yang kecil dari tahun-tahun sebelumnya, ini berarti manajer sebaiknya mengambil tindakan untuk menaikkan tingkat pendapatannya atau menurunkan biaya operasional untuk menurunkan risiko terjadinya kerugian. Selanjutnya untuk tingkat *leverage* PT. Pegadaian (Persero) tahun 2013 s.d 2015 adalah tetap yaitu sebesar 2× atau 2% yang berarti setiap tambahan 1% pendapatan akan menambah

laba bersih sebesar 2%. Dan untuk mencapai laba bersih sesuai dengan RKAP yang telah direncanakan tahun 2013 s.d 2015 yaitu Rp. 2.110 miliar, Rp.2.233 miliar, dan Rp. 2.211 miliar, PT. Pegadaian (Persero) harus meningkatkan pendapatan secara maksimal untuk tahun 2013 menjadi sebesar Rp.8.248.447.770.183,00, pada tahun 2014 sebesar Rp.8.510.949.170,9 dan pada tahun 2015 sebesar Rp. 8.510.949.170.374,9.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) yang telah dilakukan terhadap data pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Palembang, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Tahun 2015, perusahaan mencatat perolehan laba tahun berjalan Rp.1.708.501.714.840. Sedangkan perolehan laba tahun berjalan tahun 2013 sebesar Rp. 1.907.303.558.303 atau mengalami penurunan sebesar 10,42%. Dari hasil wawancara dengan pihak yang terkait, disebutkan bahwa penurunan laba ditahun 2015 disebabkan oleh penurunan pendapatan sewa modal dan peningkatan biaya gaji pegawai dan juga disebabkan oleh adanya faktor eksternal yaitu penurunan harga komoditas emas sejak tahun 2013 hingga tahun 2015 sebagai akibat tekanan ekonomi global yang menekan komponen pendapatan usaha perusahaan.
- b. Hasil analisis *contribution margin* (CM) dan *break even point* (BEP) PT. Pegadaian (Persero) sudah baik. CM yang didapatkan Tahun 2013 s.d 2014 sebesar Rp. 4.019.677.513.791 dan Rp.4.019.781.065.712 serta Rp. 4.063.454.821.252 selanjutnya BEP yang didapatkan PT. Pegadaian (Persero) tahun 2012, 2013 dan 2014 adalah Rp. 4.128.572.287.692,9, Rp. 4.146.911.190.367,5 dan Rp.4.558.449.194.714,9. Seiring dengan meningkatnya biaya-biaya operasional setiap tahunnya, maka nilai CM dan BEP

mengalami peningkatan, BEP menunjukkan bahwa pendapatan PT. Pegadaian (Persero) di tahun 2012, 2013 dan 2014 sudah berada di atas posisi impas.

- c. *Margin of Safety* (MOS) PT. Pegadaian (Persero) tahun 2013 s.d 2015 adalah sebesar Rp.3.718.551.792.999,1 atau 47%, Rp.3.744.143.282.068,5 atau 47%. Dan Rp. 3.307.122.441.378,1 atau 42 %. MOS PT. Pegadaian (Persero) mengalami penurunan di tahun 2014 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya hal ini adalah dampak dari meningkatnya biaya tetap dan menurunnya pendapatan yang didapat di tahun 2015.
- d. Tingkat *leverage* PT. Pegadaian (Persero) tahun 2013 s.d 2015 adalah tetap yaitu sebesar 2% artinya setiap tambahan pendapatan sebesar 1% akan menambah laba bersih sebesar 2%, dengan mengetahui tingkat *leverage* perusahaan akan dengan mudah menghitung perencanaan laba untuk tahun selanjutnya

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, Gunawan dan Yunita Anggraini. 2011. *Anggaran Bisnis*. UPP STIM YKPN: Yogyakarta.
- Blocher, et al. 2011. *Manajemen Biaya:Penekanan Strategis*. Salemba Empat: Jakarta.
- Carter, William K. 2013. *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat : Jakarta.
- Garrison, et al. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat: Jakarta.
- Hani T, Handoko. 2012. *Manajemen*. BPFE-Yogyakarta: Yogyakarta
- Hansen, Don R dan Mowen, Maryanne M. 2012. *Manajerial Accounting: Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat: Jakarta

- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Teori Akuntansi*. Rajawali: Jakarta
- Kamaruddin, Ahmad. 2011. *Akuntansi Manajemen*. PT. Raja Grafindo Reisada : Jakarta
- Krismiaji, Yanni Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen. Cetakan Pertama. Edisi Kedua*. UPP STIM YKPN : Yogyakarta.
- Mahmudi. 2010. *Manajemen Keuangan Daerah*. PT. Gelora Aksara Pratama :Yogyakarta
- Nafarin, M. 2013. *Penganggaran Perusahaan*. Salemba Empat : Jakarta.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen. Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Erlangga : Jakarta.
- Sanusi, Anwar. 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Salambe Empat : Jakarta.
- Samryn, LM. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Kencana Prenada Media Group : Jakarta.
- Siregar Baldric, et al. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat : Jakarta.
- Sugiri Slamet, Sodikin. 2015. *Akuntansi Manajemen*. UPP STIM YKPN : Yogyakarta.
- Sugiyono. 2014. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Wiharjo, Nelly. 2011. *Analisis Hubungan Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach Makassar*. Universitas Hassanudin. (Online), (www.academia.edu, diakses pada Desember 2015)