



**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA
PADA PT CONCORD BENEFIT ENTERPRISES**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas
Akademik dan melengkapi sebagian dari
syarat-syarat guna mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

Oleh :

Nama : Andre Nusyirwan

No. Pokok : 91420047

N I R M : 913123340250045

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1996**

NALAR ARIF BAKTIKU BANGSA



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Andre Nusyirwan
No. Pokok : 91420047
N I R M : 913123340250045
Jurusan : Manajemen
Program Study : Manajemen Keuangan dan Perbankan
Judul Skripsi : Analisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba pada PT. Concord Benefit Enterprises.

Telah diperiksa dan Disetujui, untuk diajukan dan diujikan di hadapan Panitia Penguji Skripsi.

Jakarta, Juli 1996

Mengetahui
a/n Dekan Fakultas Ekonomi
Pembantu Dekan I

(H. Chalid Ismail, SE)

Menyetujui
1. Pembimbing Materi

(Drs. Ruslan Harahap)

2. Pembimbing Teknis

(Setyo Utomo Said, M.Sc)



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME
PENJUALAN DAN LABA PADA PT. CONCORD
BENEFIT ENTERPRISES.

Nama : Andre Nusyirwan

Nomor Pokok : 91420047

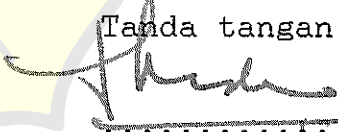
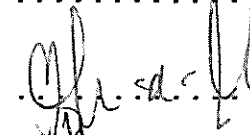
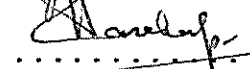
N I R M : 913123340250045

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen Keuangan dan Perbankan

Telah diujikan didepan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal
29 Agustus 1996.

Panitia penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda tangan
1. DR. Hamdy Hady	Ketua	
2. H.Chalid Ismail, SE.	Anggota	
3. Drs. Ruslan Harahap	Anggota	

KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang. Segala puji penulis panjatkan ke Hadirat Allah Yang Maha Pemurah dan Maha Bijaksana sebagai sumber segala kebijaksanaan dan kebenaran syukur dan puja penulis panjatkan hanya kepada-Nya yang hanya dengan taufiq dan hidayah-Nya-lah penulis dapat merampungkan skripsi ini.

Penulis menyadari keterbatasan, kelemahan serta kekurangan yang ada pada diri penulis, walaupun demikian penulis telah berusaha sebaik-baiknya sesuai dengan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi perkembangan pendidikan pada Universitas Darma Persada dan pihak-pihak lain yang ada hubungannya dengan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa selama menyusun skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, untuk itu penulis dengan penuh rasa hormat menyampaikan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, terutama, kepada :

1. Bapak Drs. W.D. Soekisman, selaku Rektor Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Sartono, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Bapak Drs. Alif Martadi, selaku Ketua jurusan Manajemen Fakultas ekonomi yang telah memberikan bantuan dan pengarahan kepada penulis.

4. Bapak Drs. Ruslan Harahap, selaku dosen pembimbing materi yang ditengah kesibukannya beliau berkenan meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak Setyo Utomo Said, M.Sc., yang telah memberikan bimbingan teknis.
6. BAPEPAM atas bantuannya dalam menyediakan data yang diperlukan bagi penyelesaian skripsi ini.
7. Ayah, Ibu, serta seluruh keluarga yang selalu memberikan dorongan dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan penulisan skripsi ini.
8. Seseorang yang tercinta yang telah banyak membantu dan memberikan dorongan kepada penulis.
9. Andi, Ucok, Epoy, Fuad dan Yenhee yang juga telah banyak membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah Yang Maha Bijak dan Maha Kaya membalas kebaikan mereka dengan kebaikan yang berlipat ganda.

Penulis berharap para pembaca dengan segala kearifannya dapat mengambil manfaat yang mungkin dapat diperoleh dari skripsi ini.

Jakarta, Juli 1996

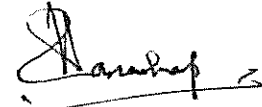
Penulis,

(Andre Nusyirwan)

ABSTRAK

- (A) ANDRE NUSYIRWAN (91420047/913123340250045)
- (B) ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA PADA PT. CONCORD BENEFIT ENTERPRISES.
- (C) viii + 66 halaman: 4 tabel: 7 gambar, 1996.
- (D) Kata Kunci : Biaya Variabel, Biaya Tetap, Volume Penjualan, Hasil Penjualan, Margin Kontribusi, Marginal Income Ratio, Margin Of Safety, Laba dan Peluang Operasional.
- (E) Alasan dan tujuan penelitian. Penerapan teori kedalam praktek dengan menganalisis data perusahaan untuk menyusun karya ilmiah berbentuk skripsi.
Metode Penelitian. Penelitian yang digunakan adalah case method berdasarkan descriptive studies yang menggambarkan faktor yang sebenarnya dengan menggunakan case yang terbatas dan setiap case diteliti secara mendalam.
Hasil Penelitian. Secara berturut-turut tahun 1993 dan 1994. Biaya variabel Rp.46.848.113.060 dan Rp.61.382.641.302. Biaya tetap Rp. 18.183.688.530 dan Rp.19.144.539.414. Volume penjualan 174.244 lusin dan 191.454 lusin. Hasil penjualan Rp.76.493.116.000 dan Rp.95.727.000.000. Margin kontribusi Rp.29.645.002.940 dan Rp. 34.344.358.698. Marginal income ratio 0,38755125285 dan 0,358774 Margin of safety 38,66% dan 44,25%. Laba Rp. 11.461.234.148 dan Rp. 15.199.819.284. Peluang operasional 2,59 kali dan 2,26 kali.
Kesimpulan dan saran. Peranan biaya variabel relatif cukup besar terhadap laba, disarankan melakukan pengawasan biaya dengan proyeksi variabilitas biaya dalam berbagai tingkat kegiatan. Peranan volume penjualan relatif kecil terhadap laba karena dipengaruhi kenaikan harga jual, disarankan peningkatan penjualan dengan cara memberikan pelayanan yang baik sehingga pelanggan merasa puas. Kenaikan laba disebabkan peningkatan profit margin, namun Tingkat Peluang Operasional menurun, disarankan meningkatkannya dengan menekan kenaikan biaya tetap agar kenaikan penjualan dapat meningkatkan laba.
- (F) Daftar acuan 19 (1958-1990)

(G) Dosen Pembimbing



(Drs. Ruslan Harahap)

DAFTAR ISI

Tanda Persetujuan Skripsi	i
Kata Pengantar	ii
Abstrak	iv
Daftar Isi	v
Daftar Gambar	vii
Daftar Tabel	viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang dan Alasan Pemilihan Judul	1
B. Ruang Lingkup dan Pembatasan Masalah ..	3
C. Perumusan Masalah	5
D. Metode Penelitian	6
E. Sistematika Skripsi	8

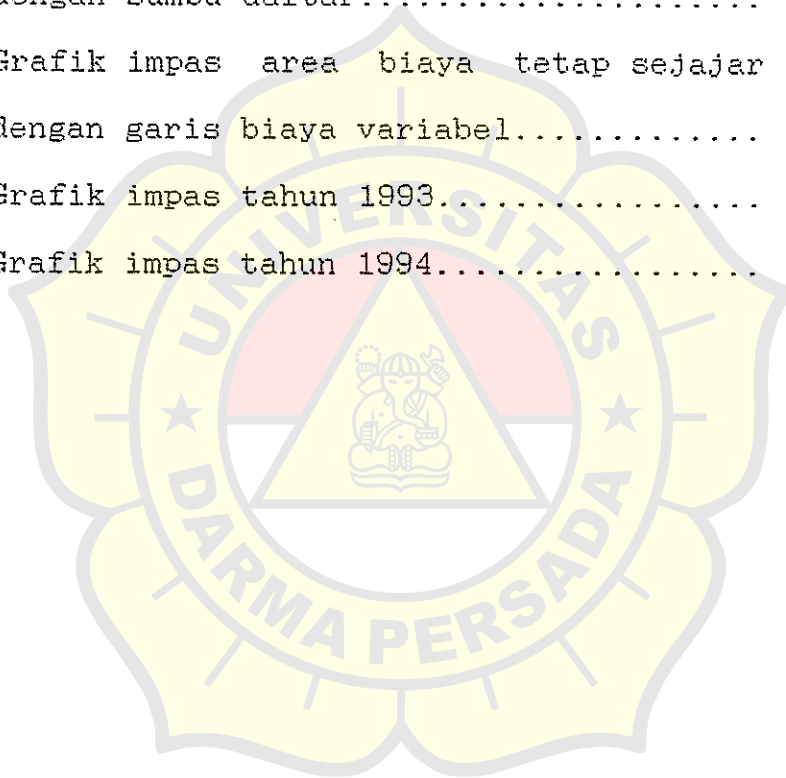
BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Biaya, Volume Penjualan dan Laba	11
B. Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba	26
C. Cara menganalisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba	32

BAB	III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
		A. Tempat dan Waktu Penelitian	41
		B. Sejarah Singkat Perusahaan	41
		C. Data Perusahaan	42
BAB	IV	HASIL PENELITIAN	
		A. Variabel Yang Diteliti	49
		B. Deskripsi Hasil Penelitian	50
		C. Pembahasan Hasil Penelitian	58
BAB	V	KESIMPULAN DAN SARAN	
		A. Kesimpulan	64
		B. Saran-Saran	65
DAFTAR PUSTAKA			

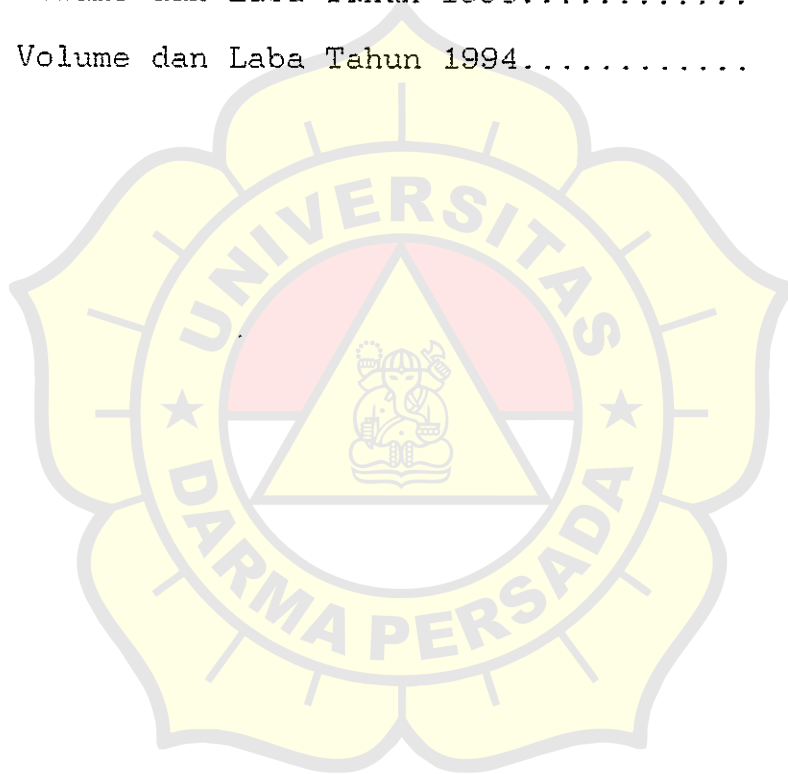
DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
1.	Grafik total biaya variabel	14
2.	Grafik total biaya tetap.....	15
3.	Grafik total biaya semi variabel.....	17
4.	Grafik Impas, Garis biaya tetap sejajar dengan sumbu daftar.....	37
5.	Grafik impas area biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel.....	38
6.	Grafik impas tahun 1993.....	55
7.	Grafik impas tahun 1994.....	56



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Laporan Rugi Laba. PT. Concord Benefit Enterprise.....	46
2. Penjelasan Pos-Pos Rugi Laba PT. Concord Benefit Enterprise.....	47
3. Biaya, Volume dan Laba Tahun 1993.....	55
4. Biaya, Volume dan Laba Tahun 1994.....	55



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG DAN ALASAN PEMILIHAN MASALAH

Pada dewasa ini seringkali terdengar istilah break even didalam hubungannya dengan suatu usaha atau perusahaan. Apakah itu perusahaan toko serba ada atau perusahaan yang memproduksi barang atau perusahaan yang memproduksi jasa. Masalah break even akan selalu memperoleh perhatian sesuai dengan perkembangan yang ada diperusahaan bersangkutan. Terlebih didalam masyarakat dimana terdapat cukup banyak perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang sama sehingga persaingan antara perusahaan itu semakin ketat, maka masalah break even dari masing-masing perusahaan bersangkutan akan semakin mendapat perhatian yang cukup besar dari manajemen perusahaan masing-masing. Hal ini disebabkan analisis break even akan dapat dipergunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengadakan pengukuran dan evaluasi baik terhadap kegiatan yang sedang dilaksanakan maupun untuk perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh perusahaan bersangkutan.

Untuk membuat perencanaan yang baik, seorang manajemen harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dan merencanakannya dengan

berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Dalam pada itu, perencanaan dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba itu sendiri mempunyai peranan antara lain :

1. Laba sebagai ukuran efisiensi usaha setiap perusahaan sekaligus merupakan salah satu kekuatan pokok perusahaan dapat berjalan atau bertahan untuk jangka pendek dan jangka panjang.
2. Laba merupakan daya tarik bagi pihak ketiga yang ingin mempercayakan dananya.
3. Laba merupakan sumber jaminan sosial bagi karyawan.

Laba yang diperoleh oleh perusahaan terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan

langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling tergantung satu sama lain. Oleh karena itu didalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan masa yang akan datang, manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang.

Analisis break even point merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dalam rangka membantu manajemen untuk mengambil keputusan. Analisis ini juga bermanfaat bagi manajemen untuk memberikan informasi kemungkinan memperoleh laba pada masa-masa yang akan datang.

Demikianlah latar belakang dan alasan pemilihan masalah dalam penulisan skripsi yang berjudul : "Analisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba Pada PT. Concord Benefit Enterprises."

B. RUANG LINGKUP DAN PEMBATASAN MASALAH

Pembahasan dalam lingkup ekonomi perusahaan, khususnya manajemen keuangan, penulis menitik beratkan pada hubungan biaya, volume dan laba. Kegiatan usaha perusahaan

umumnya mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan optimal sesuai dengan kemampuannya, meskipun terdapat tujuan seperti kesejahteraan karyawan, kualitas produksi, penguasaan pasar dan lain sebagainya. Untuk mencapai tujuannya, perusahaan memanfaatkan modal untuk membiayai penggunaan sumber-sumber daya, selanjutnya agar tujuan perusahaan dapat dicapai diperlukan perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengawasan yang disebut sebagai fungsi manajemen.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba mempunyai peranan antara lain sebagai ukuran efisiensi usaha setiap perusahaan, sebagai balas jasa atas dana yang ditanam dalam perusahaan, sebagai sumber jaminan sosial dan kesejahteraan bagi karyawan dan lain-lain. Perencanaan laba merupakan faktor yang penting karena merupakan suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan secara cermat dengan mengemukakan segi-segi keuangan dalam bentuk ramalan-ramalan keuangan untuk jangka panjang atau jangka pendek. Dalam perencanaan laba perusahaan perlu mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba, sehingga pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba masa yang akan datang.

Untuk melakukan pembahasan mengenai masalah dalam peningkatan laba diperusahaan PT. Concord Benefit Enterprises dibatasi pada faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan volume penjualan. Model yang akan digunakan sebagai alat analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba adalah teknik analisis break even atau impas dan berdasarkan analisis break even dapat diketahui peluang-peluang untuk meningkatkan laba antara lain dengan analisis operating leverage.

C. PERUMUSAN MASALAH

Dalam usaha peningkatan laba, telah dilakukan oleh PT Concord Benefit Enterprise dengan cara memperbesar pengeluaran biaya-biaya dari dana yang memiliki untuk membiayai kegiatan operasinya, sehingga volume penjualan dapat ditingkatkan. Dalam pada itu perusahaan menghadapi masalah-masalah antara lain :

1. Pengaruh biaya variabel terhadap kenaikan penjualan
2. Pengaruh volume penjualan terhadap penjualan
3. Semakin besarnya pengeluaran biaya variabel dari pengeluaran biaya tetap mengakibatkan peningkatan laba.

Berdasarkan identifikasi permasalahan tersebut, maka perumusan masalah adalah :

1. Bagaimana peranan biaya variabel terhadap laba ?
2. Bagaimana peranan volume penjualan terhadap laba ?

3. Sampai seberapa jauhkah peluang operasional untuk peningkatan laba.

D. METODE PENELITIAN

Metode penelitian atau research methodology, bila ditinjau dari kata research berasal dari re (kembali) dan search (pencarian). Research atau pencarian kembali yang disebut penelitian dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk mengumpulkan, mencatat dan menganalisis fakta-fakta mengenai suatu masalah. Sedangkan methodology adalah ilmu atau pengetahuan tentang berbagai cara yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.

Jadi metode penelitian adalah serangkaian tindakan untuk mendapatkan data mengenai suatu masalah berdasarkan pengetahuan, sehingga masalah tersebut dapat dipahami.

Setiap penelitian pada hakekatnya mempunyai metode penelitian masing-masing dan metode penelitian tersebut ditetapkan berdasarkan tujuan penelitian.

Berdasarkan tujuan pemakaiannya, riset dibedakan menjadi dua macam yaitu :

1. *Pure Research* mempunyai tujuan tetapi tidak untuk policy making dan nilainya tinggi, karena jangka panjang yang pada umumnya ditujukan untuk pengembangan ilmu pengetahuan.

2. *Applied Research* bertujuan untuk keperluan policy making dan planning tetapi nilainya belum tentu lebih baik, karena dalam jangka waktu pendek.¹⁾

Kemudian berdasarkan tujuannya, penelitian diklasifikasikan dalam tiga golongan :

1. *Exploratory studies*, untuk mencari hubungan-hubungan baru agar dapat merumuskan persoalan lebih tepat dan untuk menentukan hipotesa bila dipandang perlu.
2. *Experimental studies*, untuk menguji hipotesa tentang adanya hubungan antara variabel-variabel (hubungan sebab akibat). Persoalan rumusan dengan jelas dalam bentuk hipotesa dan percobaan dilakukan untuk menguji hipotesa tersebut.
3. *Descriptive Studies*, untuk mengadakan opname terhadap suatu keadaan, juga menentukan frekuensi terjadinya suatu peristiwa tertentu.²⁾

Penulis menggunakan *descriptive studies*, karena bertujuan menggambarkan fakta yang sebenarnya dari peristiwa. Selanjutnya berdasarkan *descriptive studies*, ada dua metode penelitian yang dipandang terpisah :

¹⁾Marzuki, Metodologi Riset, BPFU-UII, Yogyakarta, 1986, hal. 7-8.

²⁾Harper W. Boyd and Ralph Westfall, Marketing Research : Text and Case. Illinois, 1958, hal. 53.

1. *Case Method* (metode kasus) yaitu penelitian secara intensif dan mendalam pada sejumlah kasus yang relatif terbatas.
2. *Statistical Method* (metode statistik) yaitu penelitian yang hanya mengambil beberapa faktor atau variabel yang karakteristik pada kasus dengan penjumlahan sebanyak-banyaknya kasus atau data.³⁾

Persamaan kedua metode penelitian tersebut adalah sama-sama bermaksud menggambarkan kenyataan (deskriptif). Bedanya, metode kasus menekankan pembatasan jumlah kasus dan setiap kasus diteliti secara mendalam, karena setiap peristiwa harus digambarkan secara lengkap dan terbatas dari kasus yang lain. Sedangkan pada metode statistik setiap kasus tidak diselidiki secara mendalam tetapi mementingkan banyaknya kasus karena perlu menggeneralisir dengan membandingkan sebanyak-banyaknya kasus atau data mengenai hal-hal terbatas.

E. SISTEMATIKA SKRIPSI

Untuk memudahkan dalam melakukan pembahasan secara sistematis, sehingga merupakan kesatuan serta keteraturan antara bab yang satu dengan bab lainnya, maka penulis menyusun skripsi ini dalam lima bab, sesuai dengan materi pembahasan.

³⁾Ibid, hal. 58

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan isi singkat skripsi yang meliputi latar belakang dan alasan pemilihan masalah, ruang lingkup dan pembatasan masalah, perumusan masalah, metode penelitian dan sistematika penyusunan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini, dikemukakan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan biaya, volume dan laba serta cara menganalisis hubungan biaya, volume penjualan dan laba.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini mengemukakan pelaksanaan dan hasil penelitian penulis yaitu mengenai tempat dan waktu penelitian serta sejarah singkat PT. Concord Benefit Enterprises. Disamping itu juga dikemukakan data primer perusahaan yaitu laporan perhitungan rugi laba PT. Concord Benefit Enterprises, selama dua periode yaitu tahun 1993 dan 1994, serta penjelasan pos-pos rugi laba PT. Concord Benefit Enterprises.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini, penulis akan mengemukakan variabel yang diteliti dan menguraikan atau menjabarkan hasil penelitian serta membahas hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis memuat kesimpulan-kesimpulan dari hasil pembahasan dan penulis mencoba memberikan beberapa saran yang mungkin akan bermanfaat bagi perusahaan.

