

MANFAAT ANALISIS BIAYA, VOLUME, DAN LABA BAGI PENGUSAHA DAN CALON PENGUSAHA



Oleh: Haris Wibisono, S.E., M.Si., Ak

Perencanaan dan pengambilan keputusan yang tepat adalah faktor penting untuk mencapai keberhasilan suatu usaha. Pengusaha atau calon pengusaha perlu merencanakan usahanya dengan baik. Salah satu perencanaan yang perlu dilakukan adalah berapa banyak barang yang harus dijual agar suatu usaha tidak mengalami kerugian. Untuk menjawab pertanyaan tersebut pengusaha atau calon pengusaha dapat menggunakan model analisis Biaya, Volume, dan Laba (analisis BVL).

Selain digunakan untuk mengetahui berapa penjualan yang harus diperoleh agar mencapai titik impas (BEP), model analisis BVL juga dapat digunakan untuk mengetahui dampak perubahan biaya dan harga jual terhadap titik impas. Model analisis BVL menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas barang yang dijual, dan harga jual. Analisis BVL dapat menjadi suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi suatu usaha.

Karena analisis BVL adalah suatu model maka untuk dapat menggunakan analisis ini perlu memenuhi asumsi-asumsi. Adapun asumsi dasar analisis BVL yang harus dipenuhi yaitu:

1. Biaya harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, serta biaya variabel per unit dapat ditentukan.
2. Fungsi biaya dan fungsi pendapatan berbentuk linier, sehingga jika digambarkan dalam diagram cartesius berupa garis lurus.

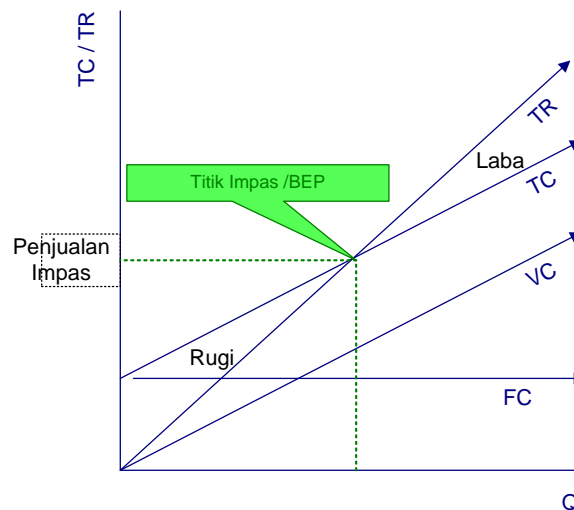
Biaya tetap (FC) adalah biaya yang jumlah totalnya tidak dipengaruhi jumlah barang yang dijual. Berapapun penjualannya biaya ini jumlah totalnya tetap/konstan. Contoh biaya tetap yaitu gaji karyawan tetap, sewa tempat usaha, sewa mesin, dan lain sebagainya. Jika digambarkan dalam diagram cartesius fungsi biaya tetap berupa garis lurus mendatar sejajar dengan sumbu jumlah unit penjualan.

Sedangkan biaya variabel (VC) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan, semakin banyak barang yang dijual semakin besar total biaya variabelnya. Total biaya variabel diperoleh dari perkalian biaya variabel per unit (VC/unit)

dengan jumlah unit penjualan (Q). Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya bonus penjualan untuk tenaga penjual, harga beli barang yang akan dijual, dan lain sebagainya. Jika digambarkan dalam diagram cartesius fungsi biaya variabel berupa garis lurus miring ke kanan.

Adapun yang dimaksud dengan total pendapatan (TR) adalah total penerimaan dari penjualan. Total penerimaan diperoleh dari perkalian antara harga per unit (P) dengan jumlah unit penjualan (Q). Jika digambarkan dalam diagram cartesius fungsi pendapatan berupa garis lurus miring ke kanan.

Secara grafis kondisi impas diperoleh pada titik pertemuan fungsi biaya total (TC = FC + VC) dengan fungsi pendapatan total (lihat gambar). Pada titik ini suatu usaha tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Keuntungan diperoleh pada jumlah unit penjualan setelah titik ini, demikian juga sebaliknya kerugian akan terjadi jika unit penjualan tidak mampu menyamai atau melebihi titik ini.



Secara matematis analisis BVL dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Total Pendapatan (TR)} = \text{Total Biaya (TC)}$$

$$PX Q = FC + (VC/\text{unit } XQ)$$

Persamaan tersebut di atas dapat direkayasa sebagai berikut:

$$Q = \frac{FC}{P - VC/\text{unit}}$$

Rumus di atas menunjukkan kondisi impas dalam unit penjualan.

Analisis BVL, juga dapat digunakan untuk perencanaan laba. Jika suatu usaha menginginkan target laba tertentu maka unit penjualan dapat dihitung dengan rumus:

$$Q = \frac{FC + \text{Target Laba}}{P - VC/\text{unit}}$$

Selain digunakan untuk menentukan impas dan mencapai target laba tertentu, analisis BVL dapat digunakan untuk mengetahui dampak perubahan biaya (baik biaya tetap maupun

biaya variabel) dan perubahan harga jual. Jika biaya tetap dapat dikurangi maka kurva total biaya akan turun sehingga kondisi impas akan lebih cepat tercapai. Jika biaya variabel dapat ditingkatkan efisiensinya (biaya variabel per unit lebih kecil) maka kurva biaya total akan lebih landai sehingga kondisi impas juga akan lebih cepat tercapai. Sedangkan jika harga jual diturunkan maka kurva pendapatan total akan lebih landai sehingga kondisi impas akan lebih lama tercapai.

Berikut contoh sederhana penggunaan analisis BVL, dimana setiap kasus yang ditampilkan terpisah satu sama lain. Pak Budi mempunyai usaha penjualan buah mangga. Harga jual ditetapkan seharga Rp 5.000,00 per kg. Untuk menjalankan usahanya ia menyewa suatu kios dengan biaya sewa Rp 400.000,00 per bulan. Harga beli buah mangga dari pemasok Rp 4.000,00 per kg.

- Berapa kg buah mangga harus dijual dalam satu bulan agar Pak Budi mencapai titik impas?
- Jika Pak Budi menginginkan laba sebesar Rp 500.000,00 per bulan berapa kg buah mangga harus dijual?
- Jika biaya sewa tempat turun menjadi Rp 300.000,00 per bulan berapa unit impas yang baru?
- Jika harga beli dari pemasok turun menjadi Rp 3.000,00 per kg berapa unit impas yang baru?
- Jika Pak Budi menaikkan harga jual menjadi Rp 6.000,00 per kg berapa unit impas yang baru?

Untuk menjawab kasus di atas langkah pertama perlu diidentifikasi terlebih dahulu biaya tetap, biaya variabel per unit, dan harga jual. Biaya sewa dalam kasus diatas adalah biaya tetap (FC) yang besarnya Rp 400.000,00, sedangkan harga beli dari pemasok adalah biaya variabel per unit (VC/unit) yang besarnya Rp 4.000,00, dan harga jual per unit (P) sebesar Rp 5.000,00.

- Jumlah mangga yang harus dijual agar mencapai impas

$$Q = \frac{FC}{P - VC/unit} = \frac{400.000}{5.000 - 4.000} = \frac{400.000}{1.000} = 400 \text{ kg}$$

- Jumlah mangga yang harus dijual untuk mencapai target laba Rp 500.000 per bulan

$$Q = \frac{FC + Target\ Laba}{P - VC/unit} = \frac{400.000 + 500.000}{5.000 - 4.000} = \frac{900.000}{1.000} = 900 \text{ kg}$$

- Unit impas yang baru jika biaya sewa tempat turun menjadi Rp 300.000,00 per bulan

$$Q = \frac{FC}{P - VC/unit} = \frac{300.000}{5.000 - 4.000} = \frac{300.000}{1.000} = 300 \text{ kg}$$

- Unit impas yang baru jika harga beli dari pemasok turun menjadi Rp 3.000,00 per kg

$$Q = \frac{FC}{P - VC/unit} = \frac{400.000}{5.000 - 3.000} = \frac{400.000}{2.000} = 200 \text{ kg}$$

- Unit impas yang baru jika harga jual naik menjadi Rp 6.000,00 per kg

$$Q = \frac{FC}{P - VC/unit} = \frac{400.000}{6.000 - 4.000} = \frac{400.000}{2.000} = 200 \text{ kg}$$

Analisis BVL ini dapat diterapkan untuk kasus yang lebih kompleks, misal digunakan untuk analisis yang melibatkan berbagai macam biaya, dan juga dapat diterapkan untuk analisis bagi perusahaan yang memproduksi lebih dari satu macam produk. Demikian penjelasan singkat manfaat analisis BVL, semoga dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Catatan:

Penulis adalah Dosen di Program Studi Akuntansi, Universitas Katolik Widya Mandala Madiun.