

# VILT - 4

## Cost Concepts & Cost Analysis



# PEMBIAYAAN DAN HARGA POKOK

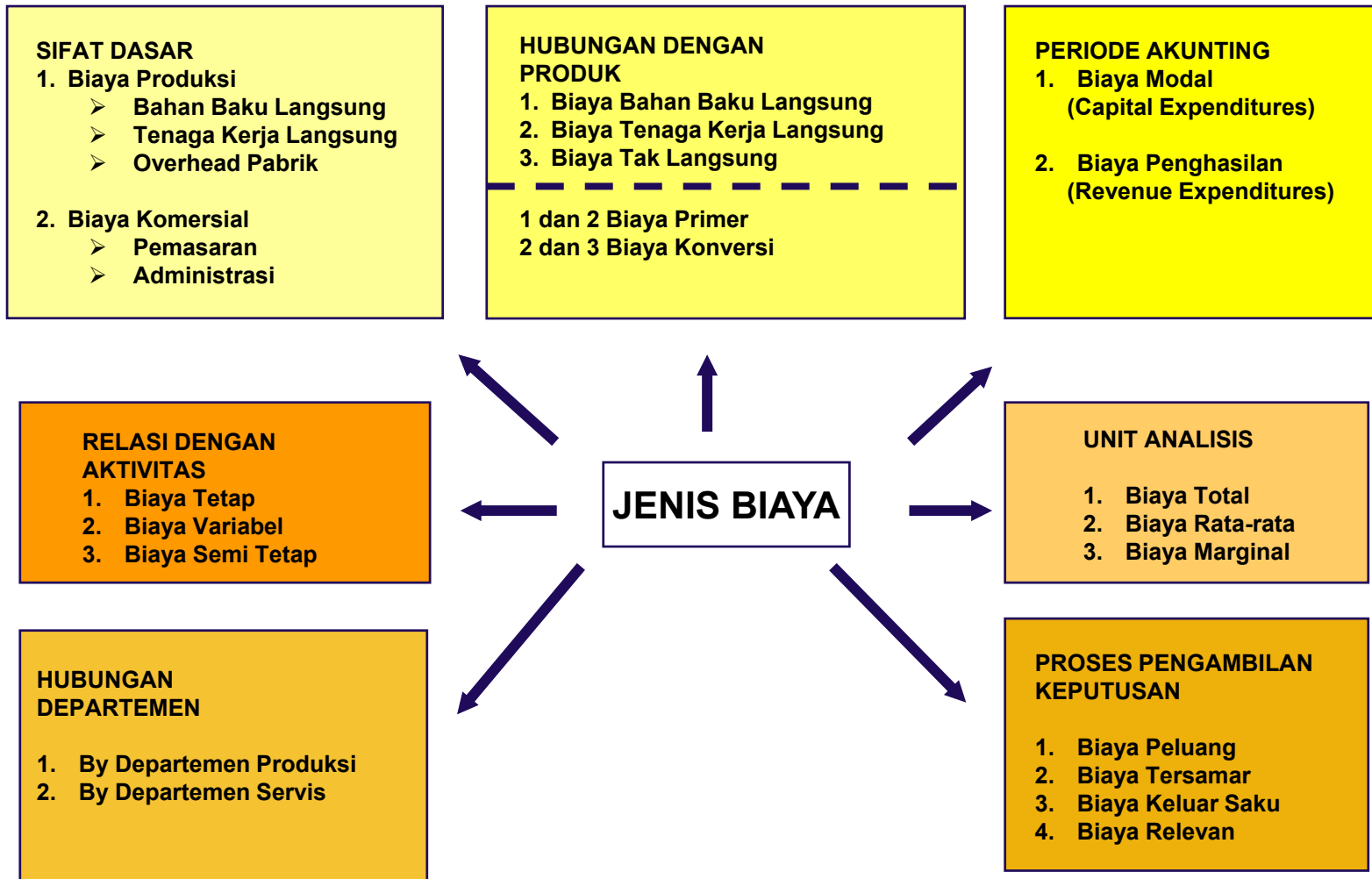
**BIAYA** adalah *pengorbanan yang dilakukan dalam satu periode tertentu untuk memperoleh pendapatan*

# PEMBIAYAAN DAN HARGA POKOK

**COST** adalah *biaya yang akan memberi manfaat di waktu yang akan datang* → **NERACA**

**EXPENSE** adalah *biaya yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi* → **LAPORAN LABA-RUGI**

# SKEMA PEMBAGIAN JENIS BIAYA



# PERILAKU BIAYA

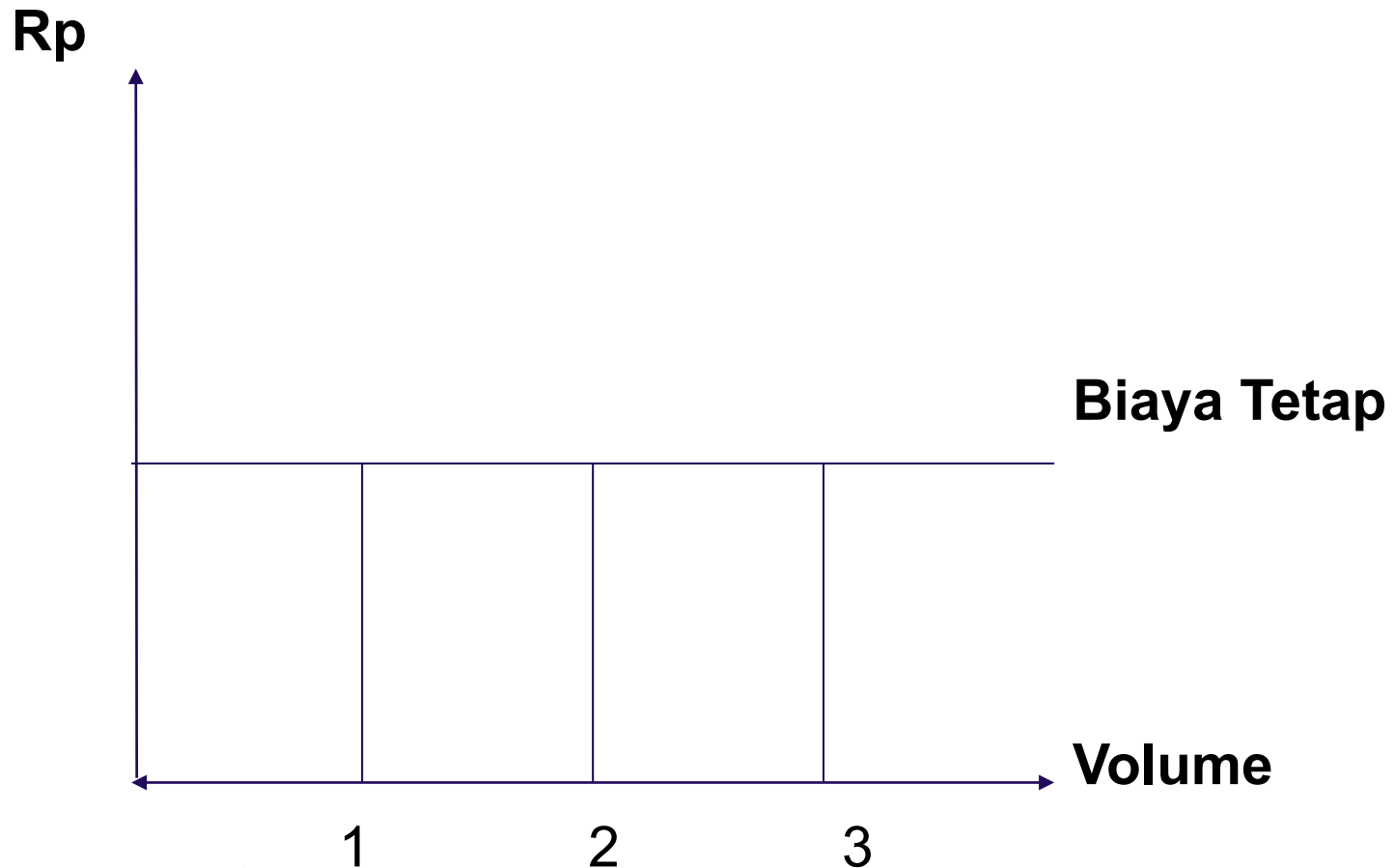
## TETAP

- ▶ Biaya yang tidak terpengaruh oleh aktivitas perusahaan

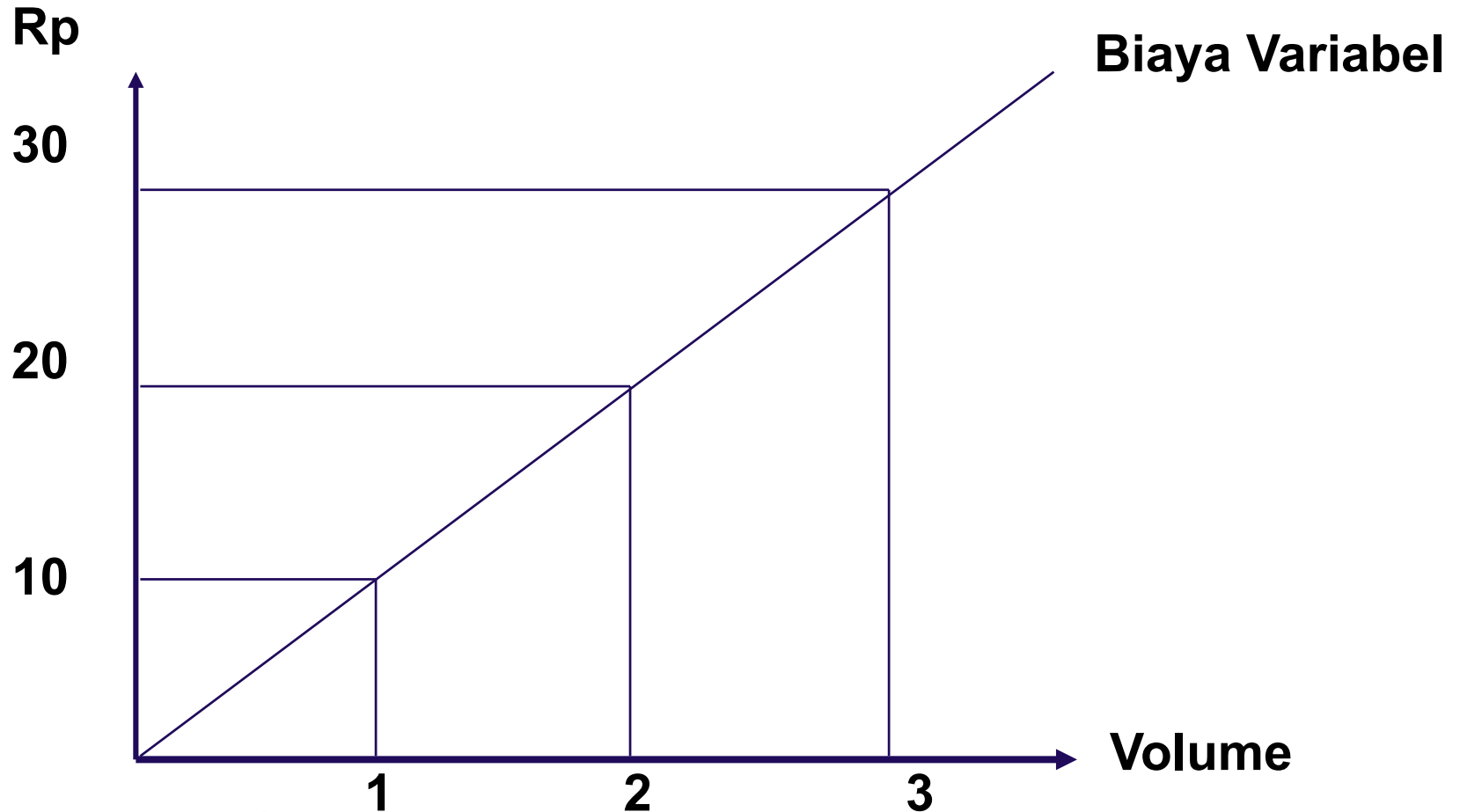
## VARIABEL

- ▶ Biaya yang berubah secara proporsional sesuai perubahan aktivitas perusahaan

# GRAFIK BIAYA TETAP



# GRAFIK BIAYA VARIABEL



# PERILAKU BIAYA

**BIAYA TETAP total = tetap**

**BIAYA TETAP per unit = variabel**

*Contoh :*

	vol 1	vol 2	vol 3
<b>Total BT =</b>	Rp. 300	Rp. 300	Rp. 300
<b>unit =</b>	1	2	3
<b>BT / unit =</b>	Rp. 300	Rp. 150	Rp. 100

**BIAYA VARIABEL total = variabel**

**BIAYA VARIABEL per unit = tetap**

*Contoh :*

	vol 1	vol 2	vol 3
<b>Total BV =</b>	Rp. 10	Rp. 20	Rp. 30
<b>unit =</b>	1	2	3
<b>BV / unit =</b>	Rp. 10	Rp. 10	Rp. 10

## CONTRIBUTION MARGIN (Marjin Kontribusi)

Contribution Margin adalah tingkat keuntungan yang diperoleh sebelum dikurangi biaya tetap

$$\text{Contribution Margin (Rp)} = \text{Sales} - \text{Variable Costs}$$

$$\text{Contribution Margin Ratio (\%)} = \frac{\text{Sales} - \text{Variable Cost}}{\text{Sales}}$$

*Margin Kontribusi yang menutup Biaya Tetap akan menghasilkan laba*

# PERBANDINGAN ALIRAN BIAYA

## METODE BIAYA SERAP (ABSORPTION COSTING)



# PERBANDINGAN ALIRAN BIAYA

## METODE BIAYA VARIABEL (VARIABLE COSTING)



# Analisis Titik Impas

Titik Impas (Break Even Point = BEP) adalah :

- ❖ tingkat operasional perusahaan di mana pendapatan = biaya-biaya
- ❖ titik di mana tingkat penjualan tidak menghasilkan keuntungan ataupun kerugian

# Tujuan Analisis Titik Impas

- ❖ Untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi meskipun juga belum memperoleh laba (laba = 0)
- ❖ Untuk mendasari pilihan yang akan diambil oleh pihak manajemen, apakah perusahaan akan :
  - Menambah kapasitas produksi
  - Menambah jumlah karyawan
  - Mengurangi produksi
  - Mengurangi volume penjualan

# Berbagai Teknik Menghitung Titik Impas

## 1. Teknik Berdasarkan Contribution Margin

### a. Titik impas dalam perhitungan unit / volume

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin per Unit}}$$

### b. Titik impas dalam perhitungan Rupiah

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Rasio}}$$

# Berbagai Teknik Menghitung Titik Impas

## 2. Teknik Persamaan

**Laba = Penjualan – Biaya Variabel – Biaya Tetap**

**L : Laba**

**P : Total Penjualan**

**BV : Total Biaya Variabel**

**BT : Total Biaya Tetap**

## Berbagai Teknik Menghitung Titik Impas

$$L = P - BV - BT$$

Karena pada titik impas laba = 0, maka persamaannya menjadi :

$$0 = P - BV - BT$$

$$BT = P - BV$$

$$BT = Q \times p - Q \times bv \quad (p = \text{harga/unit}, bv = \text{biaya var/unit})$$

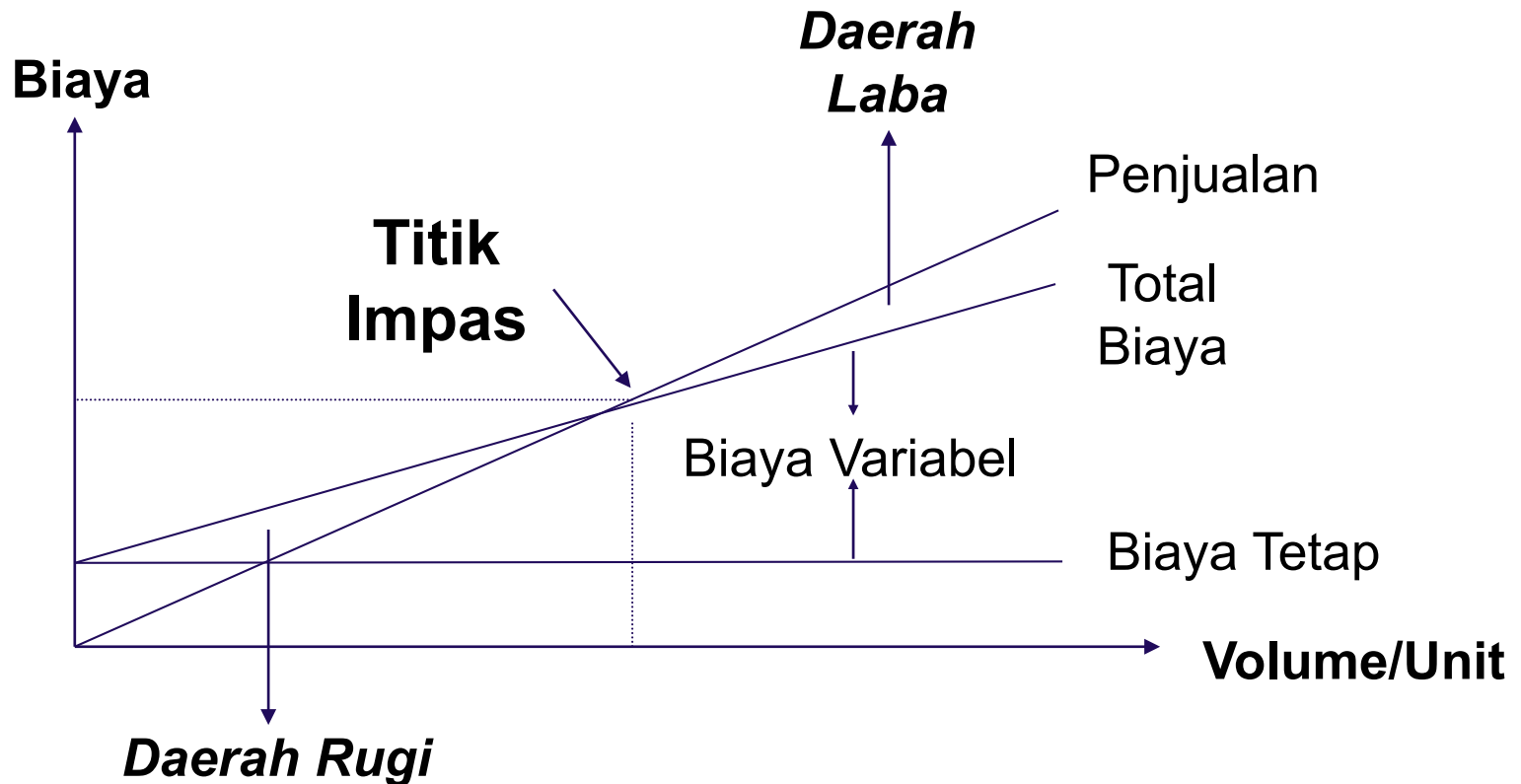
$$BT = Q \times (p - bv)$$

$$Q = \frac{BT}{p - bv}$$

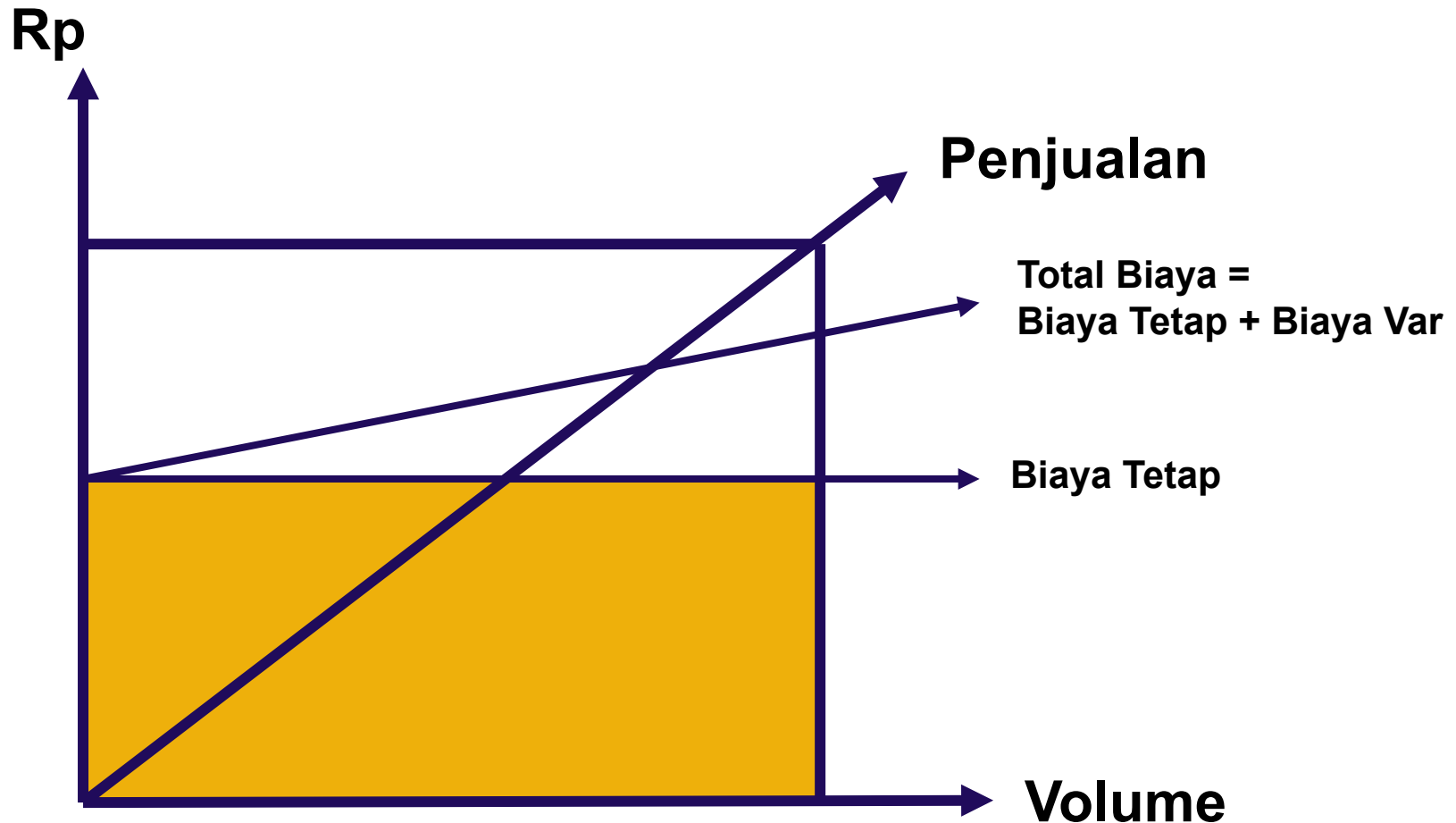
➤ **TITIK IMPAS**  
dalam unit / volume

# Berbagai Teknik Menghitung Titik Impas

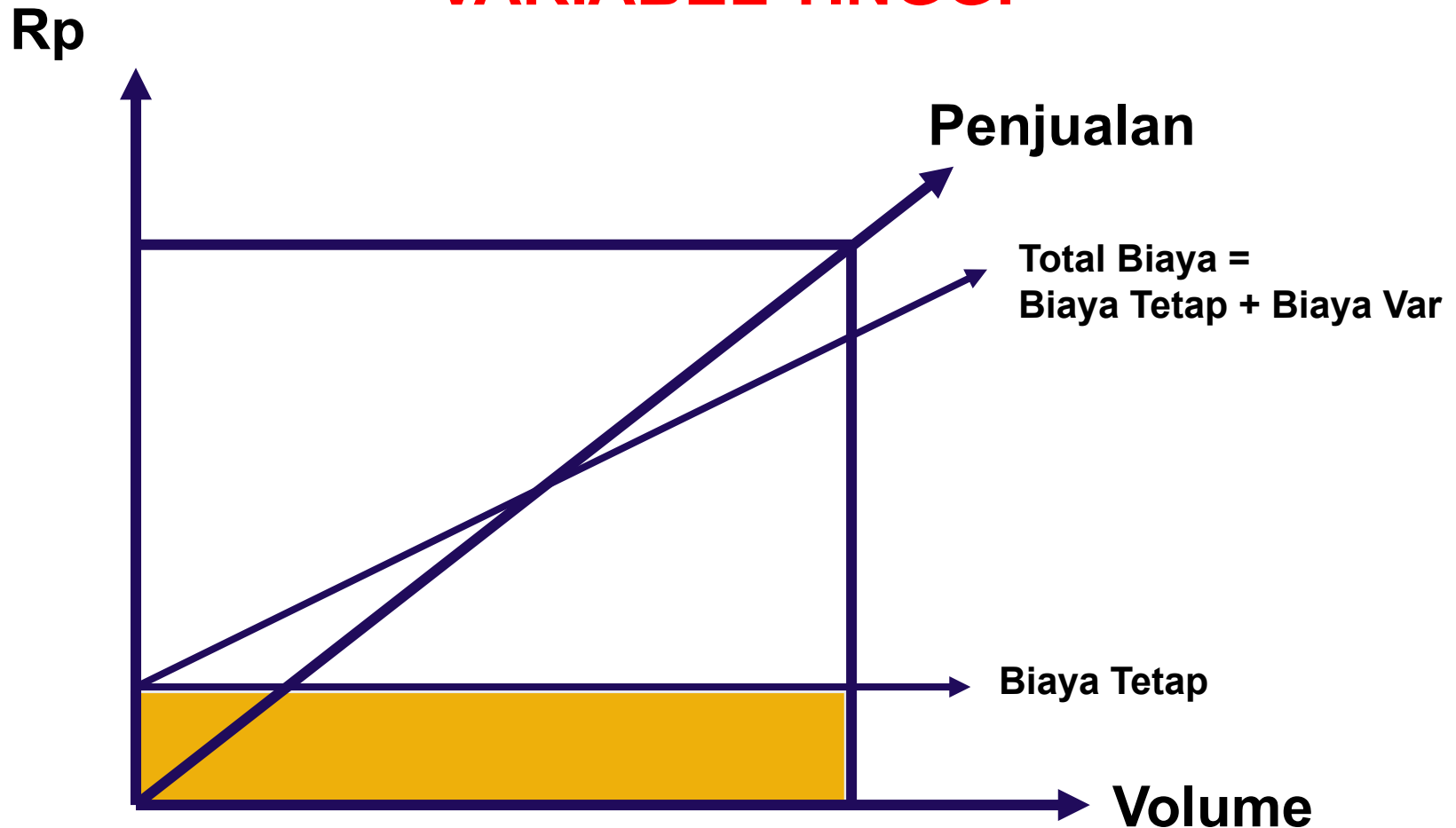
## 3. Teknik Grafis



# PERUSAHAAN DENGAN BIAYA TETAP TINGGI



# PERUSAHAAN DENGAN BIAYA VARIABEL TINGGI



# Analisis Sensitivitas terhadap Titik Impas (BEP)

## Perubahan harga jual per unit

- Kenaikan harga jual : dampaknya : BEP lebih kecil
- Penurunan harga jual : dampaknya : BEP lebih besar

## Perubahan biaya tetap

- Kenaikan biaya tetap : dampaknya : BEP lebih besar
- Penurunan biaya tetap : dampaknya : BEP lebih kecil

## Perubahan sales – mix (komposisi penjualan)

- BEP secara totalitas akan berubah

# Biaya Relevan

**“Biaya di masa yang akan datang yang berbeda untuk setiap alternatif keputusan”**

## **Keputusan-keputusan khusus yang berkaitan dengan Konsep Biaya Relevan :**

- **Pesanan penjualan khusus**
- **Menghentikan atau menambah produk atau departemen tertentu**
- **Membeli atau membuat sendiri**

# Pesanan Penjualan Khusus

Saat ini PT UTAMA memproduksi 450.000 unit (Kapasitas maximum adalah 500.000 unit). Biaya produksinya per unit adalah sbb :

Bahan baku langsung	Rp 1.800		
Tenaga kerja langsung	Rp 1.400		
Biaya variabel lainnya	<u>Rp 500</u>		
Total Biaya Variabel/unit		=	Rp 3.700
Biaya Tetap per unit : Rp 335 juta / 450.000		=	<u>Rp 740</u>
Total biaya per unit		=	Rp 4.440

Apakah PT Utama sebaiknya mempertimbangkan tawaran khusus untuk mensuplai 50.000 unit dengan harga Rp 4.000/unit, di luar yang 450.000 unit ?

# Penghentian atau Penambahan Produk

	Produk "A"	Produk "B"	Produk "C"	TOTAL
Penjualan	Rp 500.000	Rp 400.000	Rp 100.000	Rp 1000.000
Biaya variabel	295.000	280.000	75.000	650.000
Biaya tetap	165.000	90.000	45.000	300.000
Jumlah	460.000	370.000	120.000	950.000
<b>Laba (Rugi)</b>	<b>Rp 40.000</b>	<b>Rp 30.000</b>	<b>(Rp 20.000)</b>	<b>50.000</b>

Apakah sebaiknya perusahaan menghentikan produksi produk C ?

## Keputusan Membeli atau Membuat Sendiri

Perhitungan biaya/unit Rp 61.000 adalah sebagai berikut :

Bahan baku langsung	Rp 20.000	
Tenaga kerja langsung	Rp 25.000	
Biaya variabel lain	<u>Rp 6.000</u>	
Total biaya variabel		Rp 51.000
Biaya tetap		<u>Rp 10.000</u>
Total biaya per unit		<u><b>Rp 61.000</b></u>

Apakah sebaiknya mereka mengambil tawaran untuk membeli dari perusahaan lain dengan biaya Rp 56.000?