



## JURNAL AKUNTANSI, EKONOMI DAN MANAJEMEN BISNIS

Halaman Jurnal: <https://journal.amikveteran.ac.id/index.php/jaemb>  
Halaman UTAMA Jurnal : <https://journal.amikveteran.ac.id/index.php>



### ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL PER JENIS PRODUK DALAM UPAYA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. SISPUM SARANA GRAHA

Siska Yulia Weny

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, [siskayuliaw@iainkediri.ac.id](mailto:siskayuliaw@iainkediri.ac.id). IAIN Kediri

#### ABSTRACT

*The cause of the emergence of profit or loss from an entity requires the ability to analyze objects that generate profit or loss in a certain period. The object in question can be the type of product, the product itself, production activities, and organizational performance within the company. The purpose of this study is to analyze the role of differential costs per product type in an effort to optimize company profits. The methods used in this research are quantitative and qualitative methods. The result of this research is the analysis of profitability by type of product shows that even though there are symptoms of a decline in sales, the product (PF) is able to provide the third segment margin. Segment margin by product shows the product's ability to provide profit. If the segment margin is large, it means that the product is able to provide a large profit and vice versa, if the product is only able to provide a small profit, it means that the segment margin is small. Therefore, product (PF) is a product that is considered profitable. So this product needs to be maintained.*

**Keywords:** Profitability, Product Type, Differential Cost.

#### Abstrak

Penyebab timbulnya laba atau rugi dari suatu entitas diperlukan adanya kemampuan untuk menganalisa obyek-obyek yang menghasilkan laba atau rugi pada periode tertentu. Obyek yang dimaksud dapat berupa jenis produk, produk itu sendiri, aktivitas produksi, dan kinerja organisasi di dalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis peranan biaya diferensial per jenis produk dalam upaya mengoptimalkan laba perusahaan. metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah analisis profitabilitas menurut jenis produk menunjukkan meskipun terdapat gejala penurunan penjualan, namun produk (PF) mampu memberikan margin segmen yang ketiga. Margin segmen menurut produk menunjukkan kemampuan produk dalam memberikan laba. Jika margin segmen besar artinya produk tersebut mampu memberi laba yang besar dan berlaku sebaliknya, apabila produk tersebut hanya mampu memberikan laba yang kecil artinya margin segmennya kecil. Oleh karena itu, produk (PF) yaitu produk yang dinilai menguntungkan. Maka produk ini perlu dipertahankan keberadaannya.

**Kata Kunci:** Profitabilitas, Jenis Produk, Biaya Diferensial

#### 1. PENDAHULUAN

Untuk melihat adanya penyebab timbulnya laba atau rugi dari suatu entitas diperlukan adanya kemampuan untuk menganalisa obyek-obyek yang menghasilkan laba atau rugi pada periode tertentu. Obyek yang dimaksud dapat berupa jenis produk, produk itu sendiri, aktivitas produksi, dan kinerja organisasi di dalam perusahaan.

Untuk perusahaan yang melakukan diversifikasi produk atau menghasilkan produk yang berbeda-beda, diperlukan adanya manajemen terkait informasi akuntansi untuk menganalisa tingkat laba yang dapat dihasilkan dari setiap jenis produk. Jika yang dianalisa adalah produknya dan jenis produk maka analisis kemampuan laba akan mengukur berdasarkan harga jual, pendapatan yang dihasilkan, biaya produksi, dan biaya pemasaran pada periode tertentu. Dengan menggunakan analisa ini, manajer dapat memperoleh informasi hal-hal yang menjadi sebab adanya laba atau rugi tiap-tiap produk yang dihasilkan pada periode tertentu. Hal ini juga berguna untuk manajer perusahaan mengambil keputusan dengan menerapkan

berbagai cara-cara alternatif untuk mengoptimalkan laba, yakni dengan mengembangkan pemasaran terhadap produk yang dinilai memberikan laba paling besar, mengurangi produksi yang labanya kecil atau yang kurang menguntungkan, dan atau bisa menggantinya dengan produk baru yang labanya lebih ditingkatkan.

Berdasarkan pembahasan di atas, maka dalam penelitian ini penulis memberikan judul “Analisis Biaya Diferensial Per Jenis Produk Dalam Upaya Mengoptimalkan Laba Perusahaan Pada PT. Sispum Sarana Graha”.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Pengertian Biaya Diferensial

Dalam merencanakan dan mengambil keputusan memerlukan informasi yang penting, salah satunya adalah informasi akuntansi biaya diferensial. Slamet sugiri (2009:127) menyatakan : “biaya diferensial adalah metode pengambilan keputusan yang biasanya berguna untuk melakukan evaluasi terhadap perbedaan biaya-biaya yang muncul karena adanya tindakan-tindakan alternatif yang dilakukan.”

Dari pernyataan di atas, maka peneliti simpulkan bahwa setiap keputusan pasti membawa konsekuensi pada kemungkinan alternatif yang akan muncul di masa depan. Biaya diferensial adalah proyeksi biaya yang muncul secara berbeda akibat adanya berbagai tindakan alternatif dalam mengambil keputusan. Maka dari itu, artinya analisa biaya mempunyai keterkaitan dengan cara perusahaan menentukan keputusan.

### 2.2. Komponen- komponen Dalam Profitabilitas Secara Umum

Di dalam sistem perekonomian yang bebas dan dalam ruang lingkup tujuan-tujuan sosial dari perusahaan, manajemen diharapkan untuk menciptakan laba. dengan kata lain manajemen diharapkan dapat menciptakan secara optimum laba perusahaan. tujuan ini menjadi syarat yang mendasari pengujian menyeluruh terhadap prestasi financial. beberapa tolak ukur umum dari profitabilitas secara umum menurut J.B. Heckert (2009 : 84) adalah sbb.:

- 1) Prosentase pendapatan atas penjualan bersih
- 2) Prosentase margin operasi bila di hubungkan dengan penjualan.
- 3) Prosentase hasil pengembalian (return) atas seluruh modal yang di gunakan.
- 4) Prosentase hasil pengembalian atas jumlah modal sendiri (Return on Equity)
- 5) Prosentase pendapatan atas utang jangka panjang plus modal sendiri.

Adapun berbagai tipe pengukuran profitabilitas pusat laba menurut Slamet Sugiri (2009:202-206) menyatakan bahwa profitabilitas pusat laba dapat di ukur dengan lima tipe pengukuran yaitu sbb.:

#### 2.2.1. Contribution Margin

Contribution margin yaitu hasil dari penjualan produk dikurangi dengan biaya variabel. Alasan contribution margin dijadikan tolok ukur utama menentukan laba karena biaya tetap dinilai tidak bisa dikontrol oleh manajemen. Maka dari itu, manajemen harus mengoptimalkan laba yang berasal dari pengurangan biaya variabel saja. Sedangkan contribution margin ratio adalah rasio antara contribution margin dengan pendapatan atau penjualan yang diperoleh. Baik contribution margin maupun contribution margin ratio, keduanya sama-sama penting. Contribution margin dapat menunjukkan adanya pengaruh perubahan besarnya penjualan terhadap hasil laba yang diperoleh. Contribution margin ratio akan menunjukkan tingkat laba perusahaan untuk setiap volume penjualan setelah mencapai impas.

#### 2.2.2. Laba Langsung

Laba langsung adalah laba yang diperoleh dengan dikurangi baik dari biaya variabel hingga biaya overhead. Laba ini sudah memperhitungkan keseluruhan biaya yang terjadi dalam perusahaan tanpa memandang biaya- biaya tersebut dapat di kendalikan oleh manajer pusat.

#### 2.2.3. Laba terkendali

Laba terkendali memperhitungkan biaya alokasi terkendali sebagai pengurang dengan menganggap semua biaya adalah biaya yang dapat dikendalikan.

#### 2.2.4. Laba Sebelum pajak

Laba sebelum pajak mengukur seluruh biaya baik yang dapat dikendalikan maupun tidak dengan mengurangkannya pada hasil penjualan. Biaya yang terkait yakni setiap jenis biaya yang dikeluarkan akibat adanya aktivitas perusahaan.

### 2.2.5. Laba bersih

Penggunaan metode ini jarang sekali digunakan karena gambaran laba bersih adalah laba sebelum pajak, memasukkan pajak dan menjadikan laba setelah pajak dinilai kurang bermanfaat.

### 2.3. Analisis Profitabilitas Per Jenis Produk

Pengertian analisis profitabilitas menurut Mulyadi (2001:58) menyatakan bahwa : “Analisis kemampuan menghasilkan laba dapat diterapkan dalam berbagai objek informasi : produk, keluarga produk, aktifitas atau unit organisasi”. Melakukan analisa kemampuan menghasilkan laba ini bertujuan mengetahui sebab-sebab munculnya laba atau rugi yang didapatkan dari obyek-obyek transaksi.

Untuk perusahaan yang melakukan diversifikasi produk atau menghasilkan produk yang berbeda-beda, diperlukan adanya manajemen terkait informasi akuntansi untuk menganalisa tingkat laba yang dapat dihasilkan dari setiap jenis produk. Jika yang dianalisa adalah produknya dan jenis produk maka analisis kemampuan laba akan mengukur berdasarkan harga jual, pendapatan yang dihasilkan, biaya produksi, dan biaya pemasaran pada periode tertentu. Dengan menggunakan analisa ini, manajer dapat memperoleh informasi hal-hal yang menjadi sebab adanya laba atau rugi tiap-tiap produk yang dihasilkan pada periode tertentu.

Dari pembahasan di atas, dapatlah peneliti menyimpulkan bahwa definisi dari analisis profitabilitas produk adalah suatu alat untuk membantu pihak manajemen dalam mengetahui kemampuan produk dalam menghasilkan laba, sehingga dapat diperoleh informasi hal-hal yang menjadi sebab adanya laba atau rugi tiap-tiap produk yang dihasilkan pada periode tertentu. Selain itu nantinya dapat memberikan alternatif keputusan bagi perusahaan dalam mengoptimalkan laba perusahaan.

Melakukan analisis berdasarkan kemampuan menghasilkan laba menurut produknya dapat dilihat dari contribution margin ratio, maka dapat di ketahui tingkat keuntungan bagi perusahaan untuk setiap volume penjualan setelah mencapai titik impas dari tiap produk. Dengan analisis profitabilitas produk tersebut, manajemen dapat memperoleh informasi hal-hal yang menjadi sebab adanya laba atau rugi tiap-tiap produk yang dihasilkan pada periode tertentu. Dengan hal tersebut manajemen akan mempunyai gambaran dalam mengambil keputusan dengan menerapkan berbagai cara-cara alternatif untuk mengoptimalkan laba, yakni dengan mengembangkan pemasaran terhadap produk yang dinilai memberikan laba paling besar, mengurangi produksi yang labanya kecil atau yang kurang menguntungkan, dan atau bisa menggantinya dengan produk baru yang labanya lebih ditingkatkan.

Adapun menurut Selamat Sugiri (2009 : 102) : operating leverage yakni jumlah biaya tetap yang terjadi dalam suatu entitas atau perusahaan. Semakin besar biaya tetap artinya laba bersih akan semakin berkurang dan operating leverage juga semakin besar.

Perusahaan yang operating leveragenya besar akan sangat mudah dalam meningkatkan presentase laba sekalipun hanya dapat menambah sedikit saja dalam penjualan, peningkatan presentase laba tetap akan tinggi. Sedangkan pada kasus yang sama namun apabila opearting leveragenya rendah, peningkatan presentase laba juga cenderung rendah meskipun ada kenaikan penjualan. Penentuan besar kecilnya operating leverage atau *Degree of Operating Leverage* (DOL) pada umumnya diukur berdasarkan besar kecilnya penjualan tertentu.

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

Di dalam melakukan penelitian, peneliti memilih objek penelitian pada PT. Sispum Sarana Graha. Perusahaan ini bergerak di bidang manufaktur atau industri komponen otomotif yang berada di Desa Keboan Sikep Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo Provinsi Jawa Timur.

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif berupa angka-angka yakni dokumen-dokumen. Sedangkan penggunaan data kualitatif yaitu informasi atau narasi dari sumber riset.

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yakni dengan memperoleh data dari dokumen – dokumen perusahaan yang sudah jadi, dan data primer yang berasal dari penjelasan langsung dari narasumber di perusahaan pada tahun 2020. Teknik pengumpulan data menggunakan studi pustaka dan

studi lapangan dengan interview, dokumenter, serta observasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan tiga metode yakni metode deskriptif, analitis, dan komparatif.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Hasil Penelitian

##### 4.1.1. Informasi Keuangan

Adapun mengenai laporan laba rugi pada PT. Sispum Sarana Graha di Sidoarjo untuk periode tahun 2020 adalah sebagaimana tampak pada tabel 1, berikut ini.

**TABEL 1**  
**LAPORAN LABA RUGI**  
**PT. SISPUM SARANA GRAHA**  
**PERIODE TAHUN 2020**

Penjualan		Rp.5.761.318.000,-
Beban Pokok Penjualan		
- Persediaan Barang, 1/1/2020	Rp. 139.887.000,-	
- Biaya Produksi	Rp. 4.205.236.900,-	
Barang siap dijual	Rp. 4.345.123.900,-	
- Persediaan Barang, 31/12/2020	(Rp. 805.237.500,-)	
Beban Pokok Penjualan		(Rp.3.539.886.400,-)
Laba Kotor		Rp. 2.221.431.600,-
Beban Usaha :		
- Beban Administrasi & Umum	Rp. 987.467.100,-	
- Beban Penjualan	Rp. 552.672.300,-	
Jumlah Beban Usaha		(Rp.1.540.148.400,-)
Laba Usaha		Rp. 681.283.200,-
Pendapatan (Beban) lain-lain :		
- Pendapatan Lain-lain	Rp. 12.472.400,-	
- Beban Lain-lain	(Rp. 58.542.500,-)	
Jumlah pend. (Beban) Lain-lain		(Rp. 46.070.100,-)
Laba Sebelum Pajak		<b>Rp. 635.213.100,-</b>

Sumber : Bagian Akuntansi PT. Sispum Sarana Graha 2020

##### 4.1.2. Data Biaya Produksi

Data biaya produksi pada PT. Ionuda adalah sebagaimana pada tabel 2 berikut ini.

**TABEL 2**  
**DATA BIAYA PRODUKSI**  
**PERIODE TAHUN 2020**

a.	Biaya Bahan Baku :	
	- Bahan baku HRF .....	Rp. 790.878.000,-
	- Bahan baku FF .....	Rp. 727.544.025,-
	- Bahan baku PF .....	Rp. 335.930.925,-
	- Bahan baku RF .....	<u>Rp. 356.522.400,-</u>
	Jumlah Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 2.210.875.350,-</u>
b.	Biaya Tenaga Kerja Langsung :	
	- Biaya TKL HRF .....	Rp. 263.626.000,-
	- Biaya TKL FF .....	Rp. 231.364.575,-
	- Biaya TKL PF .....	Rp. 111.976.975,-
	- Biaya TKL RF .....	<u>Rp. 125.330.400,-</u>

*Analisis biaya diferensial per jenis produk dalam upaya mengoptimalkan laba perusahaan pada PT. Sispum sarana graha (Siska Yulia Weny)*

	Jumlah Biaya TKL .....	<u>Rp. 732.297.950,-</u>
c.	Biaya Overhead Pabrik	
-	Biaya tenaga kerja tidak langsung .....	Rp. 373.869.900,-
-	Biaya bahan penolong .....	Rp. 24.399.850,-
-	Biaya bahan bakar .....	Rp. 134.199.150,-
-	Biaya listrik & air pabrik .....	Rp. 158.599.000,-
-	Biaya rep. & pem. Mesin .....	Rp. 85.399.450,-
-	Biaya peny. Mesin .....	Rp. 79.799.300,-
-	Biaya peny. Gedung pabrik .....	Rp. 40.999.600,-
-	Biaya peny. Peral. Produksi .....	Rp. 23.199.550,-
-	BOP. Lain – lain .....	Rp. 341.597.800,-
	Jumlah Biaya Overhead Pabrik .....	<u>Rp. 1.262.063.600,-</u>
	Jumlah Biaya Produksi .....	<u>Rp. 4.205.236.900,-</u>

Sumber : Bagian Akuntansi PT. Sispum Sarana Grahadi Sidoarjo 2020

Adapun biaya overhead pabrik yang mengandung unsur biaya campuran atau semi variabel, dimana biaya ini selalu berfluktuasi dari bulan ke bulan. Data biaya overhead pabrik semi variabel ini, dapat dilihat pada tabel 3.

**TABEL 3**  
**DATA BIAYA OVERHEAD PABRIK SEMI VARIABEL**  
**PERIODE TAHUN 2020**  
**(DALAM RUPIAH)**

Bulan	Bahan Bakar	Listrik & Air	Reparasi & Pemeliharaan	BOP Lain – lain	Total
Januari	10.326.150	12.203.650	6.571.200	26.284.775	55.385.775
Februari	10.954.650	12.946.400	6.971.125	27.884.525	58.756.700
Maret	11.168.100	13.198.650	7.106.950	28.427.850	59.901.550
April	11.245.700	13.290.400	7.156.350	28.625.400	60.317.850
Mei	11.369.650	13.436.875	7.235.250	28.940.950	60.982.725
Juni	11.215.500	13.254.700	7.137.150	28.584.575	60.155.925
Juli	11.384.750	13.454.700	7.244.850	28.979.400	61.063.700
Agustus	11.274.800	13.324.750	7.174.875	28.699.500	60.473.925
September	11.395.550	13.467.450	7.251.700	29.006.825	61.121.525
Oktober	11.352.400	13.416.500	7.224.250	28.897.050	60.890.200
November	11.308.250	13.364.250	7.196.150	28.784.550	60.653.200
Desember	11.203.650	13.240.675	7.129.600	28.518.400	60.092.325
Jumlah	134.199.150	158.599.000	85.399.450	341.597.800	719.795.400

Sumber : Bagian Produksi PT. Sispum Sarana Graha 2020

#### 4.1.3. Data Biaya Usaha

Biaya usaha atau biaya komersial merupakan biaya yang mendukung kegiatan perusahaan, baik yang menyangkut kegiatan produksi maupun kegiatan penjualan. Data biaya usaha pada PT. Sispum Sarana Graha selama periode tahun 2020 adalah sebagaimana pada tabel 4.

**TABEL 4**  
**DATA BIAYA USAHA**  
**PERIODE TAHUN 2020**

a.	Biaya Administrasi & Umum	
-	Biaya gaji bagian adm & umum .....	Rp. 493.945.000,-
-	Biaya peny. Peralatan kantor .....	Rp. 39.515.600,-
-	Biaya peny. Gedung kantor .....	Rp. 58.859.500,-
-	Biaya supplies kantor .....	Rp. 29.636.700,-
-	Biaya listrik dan air kantor .....	Rp. 148.183.500,-
-	Biaya telepon .....	Rp. 88.910.100,-
-	Macam – macam biaya adm.....	Rp. 128.425.700,-
	Jumlah Biaya adm & umum .....	<u>Rp. 987.476.100,-</u>
c.	Biaya Penjualan :	
-	Biaya gaji penjualan .....	Rp. 82.910.100,-
-	Biaya komisi penjualan .....	Rp. 165.820.200,-
-	Biaya advertensi .....	Rp. 31.744.700,-
-	Biaya peny. Kendaraan .....	Rp. 10.519.850,-
-	Biaya bahan bakar .....	Rp. 42.326.275,-
-	Biaya rep. & pemeliharaan .....	Rp. 27.636.700,-
-	Macam – macam biaya penjualan .....	Rp. 191.714.475,-
	Jumlah Biaya penjualan.....	<u>Rp. 552.672.300,-</u>
	Jumlah Biaya usaha .....	<u>Rp. 1.540.148.400,-</u>

Sumber : Bagian Akuntansi PT. Sispum Sarana Graha 2020

Biaya usaha juga mengandung unsur biaya campuran atau semi variabel, yaitu untuk elemen biaya administrasi dan umum semi variabel adalah meliputi biaya supplies kantor, biaya listrik dan air kantor, biaya telepon kantor dan macam – macam biaya administrasi dan umum, sedangkan untuk elemen biaya penjualan semi variabel adalah meliputi biaya advertensi, biaya bahan bakar, biaya reparasi dan pemeliharaan, dan macam – macam biaya penjualan. Data biaya usaha semi variabel adalah sebagaimana dapat dilihat pada tabel 5.

**TABEL 5**  
**DATA BIAYA USAHA SEMI VARIABEL**  
**PERIODE TAHUN 2020**  
**(DALAM RUPIAH)**

Bulan	Biaya Adm & Umum	Listrik & Air	Reparasi & Pemeliharaan
Januari	30.185.450	22.414.150	52.599.600
Februari	32.042.000	23.792.700	55.834.700
Maret	32.990.950	24.497.350	57.488.300
April	32.901.800	24.431.150	57.332.950
Mei	33.586.450	24.939.500	58.525.950
Juni	33.131.100	24.601.450	57.732.550
Juli	33.631.050	24.972.650	58.603.700
Agustus	33.624.675	24.967.925	58.592.600
September	33.981.325	25.232.750	59.214.075
Oktober	33.217.100	24.665.275	57.882.375
November	33.086.500	24.568.300	57.654.800
Desember	32.777.600	24.338.950	57.116.550
Jumlah	395.156.000	293.422.150	688.578.150

Sumber : Bagian Produksi PT. Sispum Sarana Graha 2020

#### 4.2 Pembahasan

Berdasarkan pada pembebanan biaya diatas, maka berikut analisis profitabilitas menurut segmen produk dengan perhitungan laba rugi menurut segmen produk menggunakan metode variabel costing untuk tiap produknya adalah sebagaimana pada tabel 6.

**TABEL 6**  
**PERHITUNGAN LABA RUGI SEGMENT PRODUK**  
**PERIODE TAHUN 2020**  
**(DALAM RUPIAH)**

Perkiraan	HRF	FF	PF	RF	Jumlah
Penjualan	2.104.408.500	1.721.479.500	971.626.500	963.803.500	5.761.318.000
Dikurangi Beban Variabel :	1.092.872.456	915.274.624	460.809.928	463.054.102	2.932.011.110
HPP Variabel	258.998.722	197.383.145	117.959.017	123.727.512	698.068.396
Beban Usaha Variabel					
Margin Kontribusi	752.537.323	608.821.731	392.857.555	377.021.886	2.131.238.494
Dikurangi Beban Tetap Langsung :					
BOP Tetap Langsung	58.469.384	47.398.613	27.330.688	31.035.398	164.234.082
Beban Usaha Tetap Lgs	58.001.850	44.203.259	26.416.505	27.708.340	156.329.954
Margin Segmen	636.066.089	517.219.859	339.110.362	318.278.148	1.810.674.458
Dikurangi Beban Tetap Umum :					
BOP Tetap Umum	-	-	-	-	414.869.500
Beban Usaha Tetap Umum	-	-	-	-	685.750.050
Laba (Rugi) Bersih	-	-	-	-	710.054.908

Adapun keterangan perhitungan laba rugi segmen produk adalah sebagai berikut :

**a. Penjualan : Volume Penjualan x Harga Jual Per Pcs**

Produk HRF	: 38.613 Pcs	x	Rp. 54.500,- =	Rp. 2.104.408.500,-
Produk FF	: 29.427 Pcs	x	Rp. 58.500,- =	Rp. 1.721.479.500,-
Produk PF	: 17.586 Pcs	x	Rp. 55.250,- =	Rp. 971.626.500,-
Produk RF	: 18.446 Pcs	x	Rp. 52.250,- =	Rp. 963.803.500,-
Jumlah			=	<u>Rp. 5.761.318.000,-</u>

**b. Harga Pokok Penjualan Variabel : Volume Penjualan x HPP Per Pcs**

Produk HRF	: 38.613 Pcs	x	Rp. 28.303,- =	Rp. 1.092.872.456,-
Produk FF	: 29.427 Pcs	x	Rp. 31.103,- =	Rp. 915.274.624,-
Produk PF	: 17.586 Pcs	x	Rp. 26.203,- =	Rp. 460.809.928,-
Produk RF	: 18.446 Pcs	x	Rp. 25.103,- =	Rp. 463.054.102,-
Jumlah			=	<u>Rp. 2.932.011.110,-</u>

**c. Beban Usaha Variabel : Volume Penjualan x Beban Usaha Per Pcs**

Produk HRF	: 38.613 Pcs	x	Rp. 6.708,- =	Rp. 258.998.772,-
Produk FF	: 29.427 Pcs	x	Rp. 6.708,- =	Rp. 197.383.145,-
Produk PF	: 17.586 Pcs	x	Rp. 6.708,- =	Rp. 117.959.017,-
Produk RF	: 18.446 Pcs	x	Rp. 6.708,- =	Rp. 123.727.512,-
Jumlah			=	<u>Rp. 698.068.396,-</u>

**d. Perhitungan untuk beban tetap langsung.**

Untuk mendukung analisis profitabilitas menurut segmen produk, adalah dengan menggunakan leverage operasi. Leverage operasi (operating leverage) adalah biaya tetap yang dialokasikan untuk mempengaruhi presentase laba agar semakin besar ketika terjadinya perubahan dalam aktivitas penjualan. Apabila tingkat leverage operating semakin tinggi maka perubahan aktivitas penjualan yang akan mempengaruhi laba

semakin besar. Mengukur leverage operating (degree of operating leverage = DOL) untuk tingkat penjualan tertentu dapat dikur dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Leverage Operasi (DOL)} = \frac{\text{Marjin Segmen}}{\text{Laba Bersih}}$$

Adapun perhitungan tingkat leverage operasi (DOL) untuk masing – masing segmen produk adalah sebagai berikut :

1) Tingkat leverage operasi untuk produk HRF :

$$= \frac{\text{Rp. 636.066.089,-}}{\text{Rp. 710.054.908,-}} = \underline{0,90 \text{ kali}}$$

2) Tingkat leverage operasi untuk produk FF :

$$= \frac{\text{Rp. 517.219.859,-}}{\text{Rp. 710.054.908,-}} = \underline{0,73 \text{ kali}}$$

3) Tingkat leverage operasi untuk produk PF :

$$= \frac{\text{Rp. 339.110.362,-}}{\text{Rp. 710.054.908,-}} = \underline{0,48 \text{ kali}}$$

4) Tingkat leverage operasi untuk produk RF :

$$= \frac{\text{Rp. 318.278.148,-}}{\text{Rp. 710.054.908,-}} = \underline{0,45 \text{ kali}}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, tampak produk (HRF) adalah merupakan produk yang mempunyai marjin segmen produk yang paling besar sebesar : Rp. 636.066.089,- dengan tingkat lverage operasi adalah 0,9 kali. Kemudian kedua adalah produk (FF) dengan marjin segmen produk sebesar : Rp. 517.219.859,- dengan tingkat leverage operasi adalah 0,73 kali. Selanjutnya yang ketiga adalah (PF) yang mempunyai marjin segmen sebesar : Rp.339.110.362,- dengan tingkat leverage operasi adalah 0,48 kali. Dan yang terakhir adalah produk (RF) dengan marjin segmen produk sebesar : Rp. 318.278.148,- dengan tingkat leverage operasi adalah 0,45 kali.

Hasil analisis profitabilitas menurut jenis produk menunjukkan meskipun terdapat gejala penurunan penjualan, namun produk (PF) mampu memberikan marjin segmen yang ketiga. Margin segmen menurut produk menunjukkan kemampuan produk dalam memberikan laba. Jika margin segmen besar artinya produk tersebut mampu memberi laba yang besar dan berlaku sebaliknya, apabila produk tersebut hanya mampu memberikan laba yang kecil artinya margin segmennya kecil. Oleh karena itu, produk (PF) yaitu produk yang dinilai menguntungkan. Maka produk ini perlu dipertahankan keberadaannya.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan yang telah di uraikan di atas, maka dapat di tarik beberapa simpulan sbb. :

- Dari riset pada PT. Sispum Sarana Graha, ditemukan masalah yakni manajer kesulitan mendapat tindakan-tindakan alternatif untuk mengambil keputusan dalam upaya mengoptimalkan laba, khususnya apabila ada gejala volume penjualan produk yang menurun. Masalah ini disebabkan pihak manajemen perusahaan belum menganalisis kemampuan dari masing-masing produk dalam menghasilkan laba bagi perusahaan, sehingga manajemen belum dapat mengambil keputusan.
- Sebagai pemecahan masalahnya adalah manajemen harus menganalisis kemampuan dari tiap-tiap produk dengan analisa profitabilitas per jenis produk.
- Hasil analisis profitabilitas menurut segmen produk menunjukkan bahwa walupun terjadi penurunan volume penjualan, tapi ada salah satu produk yang mampu memberikan margin keuntungan yang besar sehingga masih layak untuk dipertahankan.

Berikut saran-saran dari penulis untuk perusahaan:

- a. Perusahaan hendaknya melakukan pemisahan biaya secara tagas dalam biayatetap dan variabel guna memudahkan analisis profitabilitas. dalam hal ini di anjurkan memakai metode regresi linier karena metode ini lebih teliti dari pada metode yang lain
- b. Perusahaan sebaiknya membuat laporan segmentasi produk, yang dapat di gunakan untuk menganalisis profitabilitas dari masing- masing produk, sehingga perusahaan dapat mengetahui produk mana yang menguntungkan dan tidak menguntungkan yang nantinya dapat di gunakan sebagai alternatif keputusan dalam upaya meningkatkan laba.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdul Halim.(2019). *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*. edisi 6. Yogyakarta : BPF E.
- [2] Carter,k.,William(2019). *Akuntansi Biaya*. buku 1 edisi 14. Yogyakarta: SalembaEmpat.
- [3] Garrison & Noreen & Brewer (2017). *Akuntansi Manajerial*. buku 2 edisi 11.Yogyakarta: Salemba Empat.
- [4] Hansen & Mowen (2016). *Akuntansi Manajerial*. buku 1 edisi. 8.Yogyakarta: Salemba Empat.
- [5] Heckert,J.B.(2016). *Controllershship*. edisi 3. Jakarta:Erlangga.
- [6] Mulyadi.(2015).*Akuntansi Biaya*. edisi 5.Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- [7] Nasir,M.(2018). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [8] Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “Urip Sumoharjo”. (2017). *Buku petunjuk penulisan skripsi*. Surabaya.
- [9] Sugiri,Slamet.(2015). *Akuntansi Manajemen*. edisi 4. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- [10] Supriyono,R.A.(2014).*Akuntansi Biaya*. buku 1 edisi 2. Yogyakarta: BPF E.