

MEMANFAATKAN TINGGINYA BEBAN TETAP UNTUK MEMPEROLEH KEUNTUNGAN YANG OPTIMAL

(Use the high value of fixed cost to get the optimum profits)

Lies Indriyatni *)

Abstract

Some companies, like PT. Telkom, PT. Garuda or some tourist object management companies, obviously need a big infestation for allocating satellite, distribution network, aero planes and some uninstalled utilities. When everything has installed or available, it leaves to the companies to think how to sell the pulses or the tickets as many as possible. It's concerned that many companies which budget structures contain high fixed costs will face many risks ahead. Companies will be very sensitive to the changes, both in sales volume and the variable costs. These things have been undeniable anymore so that it becomes not relevant to be used as basic accounting in decision making. Instead of being worried by the risks, it's better to make advantages from the risks itself. It can be done by improving the sales by some other ways; likes setting the more challenging price or fare; become more aggressive in promotion or wider the distribution. The more important thing is not just look on short term profits but also the more important is the long term profits.

Keywords : *fixed cost, irrelevant cost, profit.*

Abstraksi

Perusahaan-perusahaan, seperti PT. Telkom, PT. Garuda atau pengelola obyek-obyek pariwisata, memang memerlukan investasi yang sangat besar untuk pengadaan satelit, jaringan distribusi, pesawat terbang atau instalasi-instalasi yang harus terpasang. Namun begitu semua sudah terpasang atau tersedia maka tinggalah perusahaan memikirkan bagaimana menjual pulsa atau tiket sebanyak-banyaknya.

Memang diakui bahwa perusahaan-perusahaan yang struktur biayanya mengandung beban tetap yang tinggi akan menghadapi banyak resiko. Perusahaan akan sangat peka terhadap perubahan, baik dalam volume penjualan maupun biaya variabelnya. Hal itu sudah tidak bias dihindari lagi, sehingga tidak relevan untuk dipakai sebagai dasar perhitungan dalam pengambilan keputusan. Maka dari pada hanya khawatir dengan resiko, lebih baik memanfaatkannya.

*) Dosen STIE Pelita Nusantara Semarang

Yaitu dengan menggunakan ruang gerak yang lebih leluasa (dalam perolehan laba) ini untuk meningkatkan penjualan dengan berbagai cara; seperti penetapan harga atau tarip yang lebih menantang;promosi yang lebih agresif ataupun distribusi yang lebih luas. Yang lebih penting lagi adalah jangan hanya melihat keuntungan jangka pendek saja, sebab jauh lebih penting adalah keuntungan jangka panjang.

Kata Kunci : *beban tetap, biaya tidak relevan , keuntungan/laba*

1. Pendahuluan

Setiap usaha yang dilakukan selalu mengharapkan keuntungan/laba. Dan setiap aktivitas usaha pasti tidak bias lepas dari kebutuhan dana untuk membiayainya. Dengan kata lain, untuk mendapatkan keuntungan pasti harus ada biaya yang dikeluarkan. Masalahnya adalah bagaimana bisa mensiasati biaya-biaya yang telah dikeluarkan itu untuk mendapatkan laba yang optimal.

Mungkin mengherankan bila perusahaan/operator seluler saling menurunkan biaya/tarip percakapan, perusahaan penerbangan saling menurunkan biaya/tarip penerbangan dan bahkan obyek-obyek wisata menurunkan tarip masuk untuk hari-hari biasa(bukan hari libur). Apakah hal tersebut memang benar-benar murah? Atau apakah hal-hal seperti itu tidak akan merugikan bagi perusahaan?

Tidak ada perusahaan yang mau menderita kerugian, hal seperti tersebut di atas tentu tidak akan merugikan bagi perusahaan. Karena sebenarnya justru dengan pengenaan tarif yang seperti itulah perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau laba. Dengan kata lain, untuk mendapatkan keuntungan yang optimal maka perusahaan harus menetapkan system pertarifan yang sangat longgar seperti itu. (B.Suwartojo,1986)

Pembahasan berikut akan coba menjelaskan bagaimana perusahaan bisa memanfaatkan tingginya beban tetap untuk memperoleh keuntungan yang optimal.

2. Pembahasan

2.1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Yang dimaksud dengan biaya/beban tetap adalah biaya-biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah dalam range output tertentu,tetapi setiap satuan produksi akan berubah sesuai perubahan volume produksi(Munawir, 1999). Jadi semakin besar produksi maka biaya tetap per satuan akan semakin kecil. Demikian juga sebaliknya.

Selanjutnya biaya/beban tetap ini akan dibedakan menjadi dua,yaitu : (Bambang Riyanto,2004)

a. Biaya/beban tetap operasional (operating leverage)

Adalah semua beban tetap yang dikeluarkan dalam rangka penyelenggaraan proses produksi dan penjualan,yang lebih lanjut akan menentukan besarnya laba operasi atau laba sebelum bunga dan pajak. Yang termasuk biaya/beban jenis ini antara lain adalah : depresiasi/penyusutan aktiva tetap; gaji pegawai; biaya sewa dan biaya-biaya kantor.

b. Biaya/beban tetap keuangan (financial leverage)

Yaitu beban tetap yang timbul apabila perusahaan membiayai semua/sebagian investasi atau kebutuhan dan yang ada dengan dana pinjaman/hutang. Jadi bunga yang harus

ditanggung adalah merupakan beban tetap karena dalam keadaan apapun biaya tersebut harus tetap dibayarkan. Yang termasuk dalam beban tetap ini antara lain : bunga dan deviden saham preferen.

Sedangkan yang dimaksud biaya variabel adalah biaya-biaya yang jumlah totalnya naik turun sebanding dengan hasil produksi ; tetapi secara per satuan/unit akan tetap sama (Munawir, 1999). Yang termasuk biaya-biaya ini antara lain :

- Biaya bahan baku .
- Biaya tenaga kerja langsung .
- Komisi penjualan .

2.2. Biaya yang Relevan dan Biaya yang Tidak Relevan

Untuk menjelaskan masing-masing pengertian biaya ini terlebih dahulu diberikan ilustrasi sebagai berikut :

A dan B adalah teman sekantor, yang kebetulan rumahnya bertetangga. A setiap hari naik mobil, kalau dihitung biaya yang dikeluarkan per hari Rp 10.000,-(untuk bahan bakar dan penyusutan mesin). B mengajukan penawaran untuk berangkat bersama tetapi hanya membayar sebesar Rp 3.000,- Bila hanya mempertimbangkan keuntungan saja maka penawaran tersebut dapat dianalisa sebagai berikut :

Bila A menerima maka ia akan mendapat “keuntungan” sebesar Rp 3.000,-(selisih antara

Keterangan	Jika Diterima	Jika Ditolak
Biaya yang dikeluarkan	Rp 10.000,-	Rp 10.000,-
Penerimaan	Rp 3.000,-	Rp 0,-
Biaya netto yg dikeluarkan	Rp 7.000,-	Rp 10.000,-

biaya yang dikeluarkan dengan biaya netto). Tetapi bila A menolak maka ia akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan “keuntungan” tersebut.

Dari ilustrasi tersebut dapat dilihat bahwa keputusan apapun yang akan diambil A, dia tetap harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 10.000,-sehingga unsur biaya ini sebenarnya tidak perlu diperhatikan lagi dalam pengambilan keputusan. Biaya-biaya semacam itulah yang disebut biaya tidak relevan(irrelevant cost).

Jelaslah bahwa yang dimaksud dengan biaya tidak relevan adalah biaya-biaya yang tidak ada pengaruh secara langsung dengan keputusan yang diambil. Dan semua biaya/beban tetap adalah termasuk biaya tidak relevan.

Sedangkan biaya relevan adalah biaya-biaya yang harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan yang akan diambil. Dan yang termasuk dalam biaya relevan adalah semua biaya-biaya variabel.

2.3. Pengaruh Tingginya Biaya Tetap Operasional pada Laba Operasi

Untuk perusahaan-perusahaan yang mempunyai struktur biaya dengan beban tetap yang sangat tinggi (karena penyusutan alat-alat instalasi, gedung dengan segala peralatannya dan bunga atas modal pinjaman). Seperti pada PT.TELKOM, PT.GARUDA, objek-objek wisata dan perusahaan-perusahaan padat modal lainnya, maka berarti perusahaan yang bersangkutan

mempunyai biaya tidak relevan yang sangat tinggi pula. Biaya tersebut tidak perlu lagi menjadi pertimbangan dalam penetapan tarif sehingga hanya biaya-biaya variabel saja yang harus dipertimbangkan

Selama harga jual (tarif yang ditetapkan) masih bisa menutup biaya variabelnya dan perusahaan sudah dapat mencapai titik impas (BEP) maka penetapan tarif yang longgar/luwes itu dapat ditetapkan. Karena kontribusi margin (selisih antara harga jual dengan biaya variabel) seluruhnya akan menjadi keuntungan

Salah satu keuntungan dari adanya biaya tetap operasional yang tinggi adalah bahwa sebagian besar biaya itu sebenarnya sudah dibayar/dikeluarkan terlebih dahulu sehingga satu-satunya usaha yang penting dilakukan adalah dapat menjual produk dalam jumlah yang sebesar-besarnya, kalau perlu dengan penetapan harga khusus. Karena perubahan penjualan akan sangat peka mempengaruhi perolehan laba dalam arti kenaikan penjualan yang relative kecil akan dapat menaikkan laba dalam jumlah yang besar. Sebaliknya penurunan penjualan yang relative kecil akan berakibat penurunan laba yang besar. Contoh berikut akan memperjelas uraian di atas :

Dua perusahaan A dan B bergerak dalam usaha yang sama, dalam proses produksinya perusahaan A lebih banyak menggunakan tenaga manual sedangkan B lebih banyak menggunakan tenaga mesin. Perbandingan keduanya akan nampak pada table 1 berikut :

Tabel 1
Perbandingan Pengaruh Biaya Tetap Operasional pada Laba Operasi

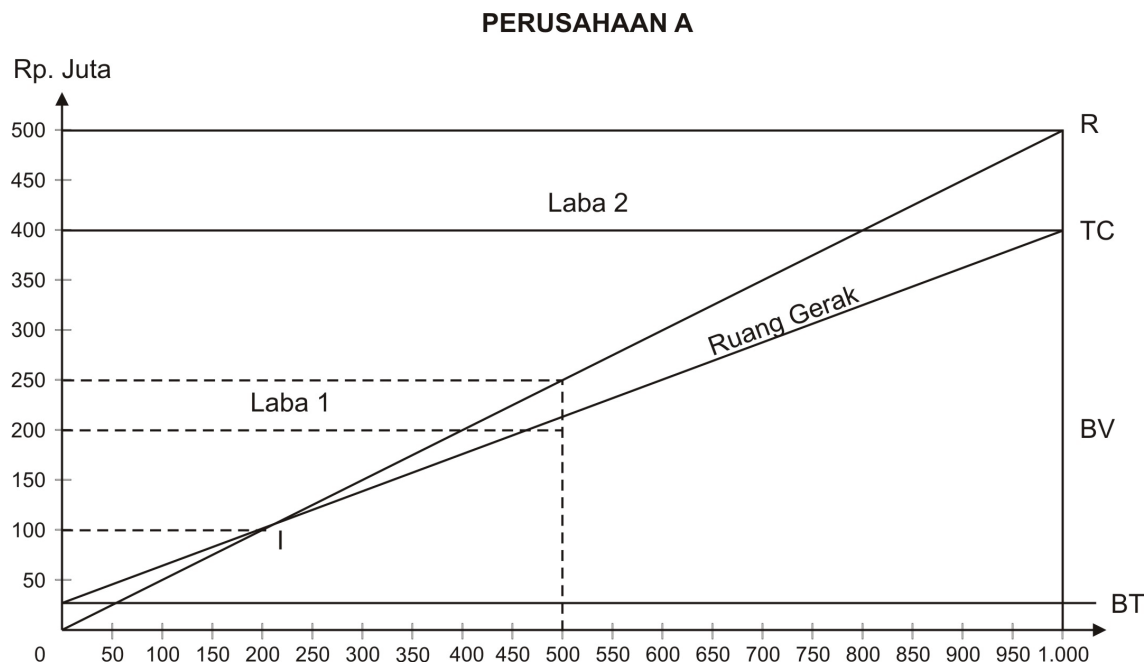
Keterangan	Perusahaan A	Perusahaan B
a. Biaya tetap	Rp10,000,000.00	Rp 120,000,000.00
b. Biaya variable per unit	Rp 400.00	Rp 200.00
c. Harga jual per unit	Rp 500.00	Rp 500.00
d. Kontribusi (c-b)	Rp 100.00	Rp 300.00
e. Titik impas (a:d)	100.000 unit	400.000 unit
f. Penjualan 1	500.000 unit	500.000 unit
g. Laba operasi 1 (f-e)d	Rp 40,000,000.00	Rp 30,000,000.00
h. Penjualan 2	1.000.000 unit	1.000.000 unit
i. Laba operasi 2 (h-e)d	Rp 90,000,000.00	Rp 180,000,000.00
j. Kenaikan Penjualan	100%	100%
k.Kenaikan laba operasi	125%	500%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa laba perusahaan B lebih peka terhadap perubahan penjualan dibandingkan dengan perusahaan A. Penjualan sama-sama naik 100% akan tetapi laba perusahaan B naik sebesar 500% sedangkan perusahaan A hanya 125%. Hal ini disebabkan karena beban biaya tetap perusahaan B jauh lebih besar dibandingkan dengan perusahaan A. Walau bila dilihat dari pencapaian titik impas (BEP) perusahaan A lebih cepat mencapainya (pada tingkat penjualan 100.000 unit) sedangkan perusahaan B baru tercapai pada tingkat penjualan 400.000 unit.

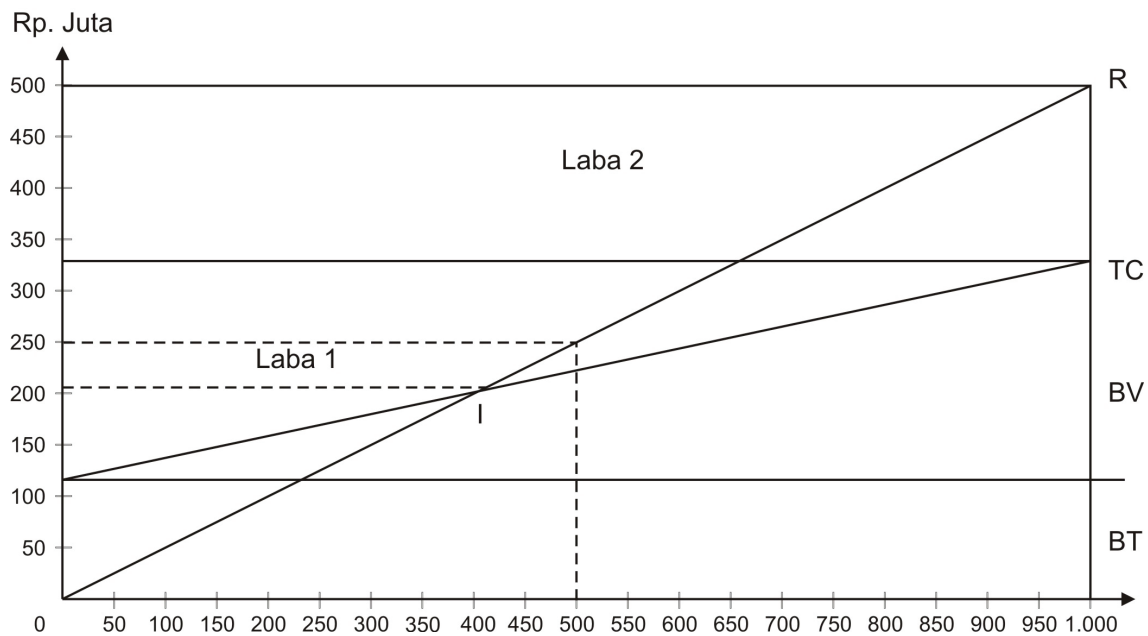
Jadi sekalipun titik impas dicapai pada tingkat penjualan yang lebih besar akan tetapi perusahaan yang mempunyai beban/biaya tetap yang tinggi, dalam struktur biayanya akan dapat memanfaatkan kepekaan laba terhadap perubahan penjualan. Bagi perusahaan semacam ini ruang gerak untuk mengatur laba menjadi lebih luas, setelah titik impas dicapai. Harga jual atau tarif lebih leluasa untuk dimainkan, sejauh masih di atas biaya variabel dan dapat meningkatkan volume penjualan dalam jumlah yang cukup berarti.

Untuk analisa lebih lanjut tentang hubungan antara beban/biaya tetap, titik impas dan kesempatan memperoleh laba yang lebih besar; maka kondisi kedua perusahaan tersebut digambarkan dalam bentuk grafik di bawah ini.

Gambar : 1
Grafik titik impas



PERUSAHAAN B



Keterangan : OR = garis penerimaan penjualan BT = biaya/beban tetap
 TC = garis biaya total BV = biaya variabel
 I = titik impas

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa untuk perusahaan yang mempunyai beban tetap yang lebih besar (perusahaan B) akan mempunyai ruang gerak perolehan laba/keuntungan yang lebih luas ($I - TC - R$) dibandingkan dengan perusahaan yang beban tetapnya lebih kecil (perusahaan A)

Jadi dengan beban tetap yang tinggi perusahaan bisa memanfaatkannya, dengan jalan pencapaian tingkat penjualan yang sebesar-besarnya melalui penetapan harga/tariff yang lebih murah/rendah dari pada yang seharusnya.

2.4. Pengaruh Tingginya Beban Tetap Keuangan pada Laba Bersih

Perusahaan-perusahaan yang memenuhi kebutuhan dananya, yang cukup besar untuk investasi, dengan dana pinjaman, akan menanggung konsekwensi mempunyai beban bunga yang cukup tinggi.

Karena bunga adalah merupakan biaya tetap keuangan yang harus tetap dibayarkan, apapun kondisi perusahaan, maka perusahaan harus bisa memanfaatkan atau mensiasati untuk tetap dapat meraih laba/keuntungan. Disisi lain pemilik atau pemegang saham akan lebih tertarik pada laba bersih dari pada laba operasi, karena sekalipun laba operasi tinggi, tetapi kalau sebagian besar digunakan untuk menutup/membayar bunga pinjaman, maka dapat saja terjadi bahwa pemilik tidak mendapat pembagian laba.

Untuk itu berikut akan dibahas bagaimana pengaruh tingginya beban tetap keuangan pada laba bersih yang mungkin diperoleh perusahaan. Yang penting harus disadari bahwa kenyataannya, semakin besar bunga yang harus dibayar akan semakin pekalah laba bersih terhadap perubahan yang terjadi pada laba operasi.

Dari contoh perbandingan dua perusahaan A dan B di atas, pembahasan dilanjutkan pada tabel berikut :

Tabel : 2
Pengaruh Beban Tetap Keuangan pada Laba Bersih

Keterangan	Perusahaan A		Perusahaan B	
Penjualan	Rp500,000.00	Rp1,000,000.00	Rp500,000.00	Rp1,000,000.00
Laba Operasi	Rp 40,000.00	Rp 90,000.00	Rp 30,000.00	Rp 180,000.00
Bunga	Rp -	Rp -	Rp 10,000.00	Rp 10,000.00
Laba sebelum Pajak	Rp 40,000.00	Rp 90,000.00	Rp 20,000.00	Rp 170,000.00
Pajak 40%	Rp 16,000.00	Rp 36,000.00	Rp 8,000.00	Rp 68,000.00
Laba Bersih	Rp 24,000.00	Rp 54,000.00	Rp 12,000.00	Rp 102,000.00
Kenaikan Laba Operasi		125%		500%
Kenaikan Laba Bersih		125%		750%

Pada tabel di atas tampak bahwa untuk perusahaan A, dampak kenaikan penjualan terhadap Laba Bersih sama besarnya dengan dampak terhadap Laba Operasi, yaitu sebesar 125 % . Sedangkan untuk perusahaan B , dampak terhadap Laba Bersih menjadi sangat besar, yaitu 750 %, dan terhadap Laba Operasi hanya 500 % . Hal ini sekali lagi menunjukkan bahwa Bunga sebagai beban tetap, akan meningkatkan kepekaan Laba Bersih terhadap perubahan Penjualan dan Laba Operasi.(Fred Weston, 1991)

Kenyataan inilah yang mendorong untuk sedapat mungkin lebih memanfaatkan situasi ini, dengan usaha-usaha yang maksimum untuk peningkatan penjualan.

3. Simpulan

Bagi Perusahaan-perusahaan yang karena operasionalnya mempunyai beban tetap yang tinggi, seperti PT.Telkom, sekalipun titik impas dicapai pada tingkat penjualan yang lebih besar (bila dibanding dengan perusahaan lain yang mempunyai beban tetap yang lebih kecil), akan tetapi perusahaan yang mempunyai beban tetap yang tinggi dalam struktur biayanya tersebut, akan dapat memanfaatkan kepekaan Laba nya terhadap perubahan penjualan. Maka perusahaan semacam ini ruang gerak untuk mengatur laba menjadi lebih luas, setelah titik impas dicapai. Harga jual menjadi lebih leluasa untuk dimainkan, sejauh masih di atas biaya variabelnya dan dapat meningkatkan volume penjualan dengan jumlah yang cukup berarti.

DAFTAR PUSTAKA

Agus Sartono, 1997, *Manajemen Keuangan*, BPFE, Yogyakarta

Bambang Riyanto, 2004, *Pembelanjaan Perusahaan*, BPFE, Yogyakarta

B.Suwartojo, 1986, *Tingginya Beban Tetap pada Struktur Biaya*, Majalah Manajemen no.40 Tahun VII, Desember 1986, PT.Gramedia, Jakarta.

Fred Weston, 1991, *Managerial Finance 8th Ed*, The Dryden Press, Los Angeles.

Munawir, 1999, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Jogjakarta