

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN
SKRIPSI**

*Diajukan Guna Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh :

**NAMA : MUHAMMAD ICHSANDY
NPM : 1405170766
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 18 Oktober 2018, pukul 13.30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : MUHAMMAD ICHSANDY
N P M : 1405170766
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN
Dinyatakan : (B) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk
memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

TIM PENGUJI

Penguji I

FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si

Penguji II

Hj. DAHRANI, SE., M.Si

Pembimbing

HENNY ZURIKA LUBIS, SE, M.Si

PANITIA UJIAN

Ketua

H. JANURI, SE, MM, M.Si

Sekretaris

ADE GUNAWAN, SE, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : MUHAMMAD ICHSANDY

NPM : 1405170766

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian
Mempertahankan Skripsi

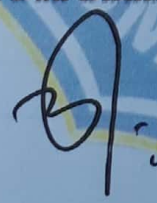
Medan, Oktober 2018

Pembimbing Skripsi


HENNY ZURIKA LUBIS, SE, M.Si

Diketahui/Disetujui
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU


FITRIANI SARAGIH, S.E, M.Si.

Dekan


Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU


H. JANURI, SE, M.M, M.Si.

ABSTRAK

MUHAMMAD ICHSANDY. NPM. 1405170766. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, 2018. SKRIPSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi laba yang diperoleh PT. Perkebunan Nusantara III selama lima tahun terakhir yaitu tahun 2012 hingga tahun 2016. Penulis menerapkan analisis cost-volume-profit dalam melakukan penelitian ini. Hal ini didasari oleh konsep cost-volume-profit yang menjelaskan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif dan teknik pengumpulan data yaitu menggunakan teknik dokumentasi dan wawancara yang membahas seputar masalah penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu dalam meningkatkan laba operasi perusahaan. Hal ini dapat dilihat laba operasi perusahaan yang menurun setiap tahunnya dan tidak stabilnya volume penjualan serta menurunnya biaya produksi selama dua tahun terakhir. faktor yang mempengaruhi laba PT. Perkebunan Nusantara III adalah biaya variable dan biaya tetap, harga jual, dan volume penjualan. Hal tersebut dibuktikan dalam analisis sensitivitas. Analisis tersebut menunjukkan perubahan-perubahan faktor seperti perubahan harga jual, volume penjualan biaya variable dan biaya tetap akan mempengaruhi laba secara signifikan.

Kata kunci : Biaya, Volume Penjualan, Perencanaan Laba

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, dengan segala rahmat dan karunia-Nya yang telah di berikan kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ **Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan**”.

Shalawat berangkaian salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, karena telah membawa kita semua dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan sekarang ini .

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S-1) pada program studi akuntansi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selama penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan serta doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada mereka :

1. Ayahanda tercinta Bapak Supratman dan Ibunda tersayang Maina Rahayu dalam memberikan dukungan serta nasehat kepada Putranya ini dalam menggapai cita-citanya.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, SE, MM, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Ade Gunawan ,SE,M.Si selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si selaku wakil dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si selaku sekretaris program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Henny Zurika Lubis, SE, M.Si. selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Seluruh Staff Dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
10. Kepada teman-teman dan sahabat Irvan Rio Pane, Dayyan Handako, Ahmad Tanzil Azizi, Hambali

Penulis mohon kritik dan saran yang mendukung dari berbagai pihak. Atas segala bantuan dan dukungan serta bimbingan yang telah penulis terima berbagai pihak, penulis mengucapkan banyak terima kasih. Semoga skripsi ini bermanfaat dan kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan, Oktober 2018

Penulis

Muhammad Ichsandy

1405170766

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan penelitian	7
E. Manfaat penelitian.....	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Landasan Teori	8
1. Pengertian Biaya	8
2. Klarifikasi biaya	9
3. Pengertian Volume Penjualan.....	11
4. Pengertian Laba.....	13
5. Jenis Laba.....	14
6. Analisis Biaya Volume Laba.....	15
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Berfikir	28
BAB III. METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan Penelitian	30
B. Definisi Operasional Variabel	30
C. Tempat Dan Waktu Penelitian	31
D. Jenis Dan Sumber Data.....	32

E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Teknik Analisis Data.....	33

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....36

A. Hasil Penelitian36

1. Deskripsi Data.....	36
a. Biaya Produksi.....	36
b. Volume penjualan.....	38
c. Laba Operasi	41
2. Analisis Data.....	42

B. Pembahasan57

1. Analisis Biaya Produksi dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara III	58
2. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Target Laba Tidak Tercapai...	60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....63

A. Kesimpulan.....63

B. Saran.....64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Biaya Produksi, Penjualan, dan Laba/Rugi Tahun 2012-2016....	2
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	27
Tabel IV.1	Biaya Produksi Tahun 2012-2016.....	37
Tabel IV.2	Vol. Penjualan dan Pendapatan Penjualan Tahun 2013-2016....	39
Tabel IV.3	Laba Operasi Tahun 2012-2016.....	41
Tabel IV.4	Biaya Variabel Tahun 2012-2016.....	43
Tabel IV.5	Biaya Tetap Tahun 2012-2016.....	43
Tabel IV.6	Ramalan Biaya Variabel Analisis Time Series Least Square....	44
Tabel IV.7	Ramalan Biaya Tetap Analisis Time Series Least Square.....	45
Tabel IV.8	Ramalan Pengeluaran Tahun 2017-2018.....	46
Tabel IV.9	Ramalan Kuantitas Penjualan Analisis Time Series.....	47
Tabel IV.10	Ramalan Harga Jual Time Series Moment.....	48
Tabel IV.11	Ramalan Pendapatan Tahun 2017-2018.....	49
Tabel IV.12	Ramalan Laba Usaha Tahun 2017-2018.....	50
Tabel IV.13	Komparasi Antara Penjualan saat ini Dengan Penjualan Yang dianggarkan.....	54
Tabel IV.14	Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 2017.....	56
Tabel IV.15	Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 2018.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Kerangka Berfikir.....	28
Gambar IV.1	Grafik Biaya Produksi.....	38
Gambar IV.2	Grafik Volume Penjualan.....	39
Gambar IV.3	Grafik Pendapatan Penjualan.....	40
Gambar IV.4	Grafik Laba Operasi.....	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian. Berhasil atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Tujuan perusahaan dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Dengan tujuan tersebut perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya tujuan perusahaan.

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko dan kesulitan yang akan dihadapi dan bisa terjadi sewaktu waktu. Dalam mengatasi semua masalah masalah tersebut, pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat segala kemungkinan dan kesempatan yang akan datang yang dimulai dari sejak awal untuk mendapat tujuan, baik jangka panjang maupun jangka pendek.

Persaingan yang begitu ketat, memaksa pihak manajemen memutar otak dan berpikir kritis untuk terus berkembang melakukan pengelolaan serta perencanaan yang tepat, efektif dan efisien. Hal tersebut dimaksudkan agar perusahaan dapat terus hidup penentuan keputusan-keputusan yang mendukung

kelangsungan masa depan perusahaan menjadi salah satu hal yang menentukan keberhasilan dari suatu perusahaan.

Dalam hal ini PT. PERKEBUNAN NUSABTARA III yang bergerak dalam bidang perkebunan kelapa sawit. Perusahaan yang berorientasi laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu, PT. Perkebunan Nusantara III perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Selain itu, PT Perkebunan Nusantara III harus terus mengarahkan seluruh aktivitas perusahaan agar jalan sebamana yang dihasratkan serta tanggap jika terjadi perbedaan hasil yang diinginkan dengan kejadian nyata. Table dibawah ini akan menggambarkan kondisi biaya produksi, penjualan, dan hasil dari perusahaan tersebut apakah laba atau rugi.

TABEL 1.1 BIAYA PRODUKSI, PENJUALAN DAN LABA/RUGI
PT PERKEBUNAN NUSANTARA III
PERIODE 2012-2016

Tahun	Biaya Produksi (Rp)	Penjualan (Rp)	Laba/rugi (Rp)
2012	2.772.072.000.000	5.963.806.274.338	823.691.468.946
2013	3.146.283.000.000	5.732.517.940.181	367.303.862.065
2014	3.202.862.000.000	39.520.135.503.589	675.610.798.159
2015	2.902.931.000.000	36.212.111.250.438	(613.265.740.304)
2016	2.696.339.000.000	33.897.159.706.678	(1.386.595.773.839)

Dari table biaya produksi dan penjualan diatas maka dapat kita lihat bahwa biaya produksi tahun 2012-2013 mengalami peningkatan sedangkan penjualan dan laba mengalami penurunan. Tahun 2014-2016 biaya produksi menurun, penjualan

menurun sehingga perusahaan mengalami kerugian, hanya tahun 2014 saja yang labanya meningkat, namun pada tahun 2015 dan 2016 perusahaan mengalami kerugian secara terus menerus. Hal ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba semakin rendah.

kerugian yang diperoleh PT Perkebunan Nusantara III terjadi kemungkinan akibat dari faktor biaya dan volume penjualan. Laba merupakan inti dari berbagai hal yang ingin dicapai oleh perusahaan. Abdul Halim & Bambang supomo (2005: 139) menuturkan bahwa pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya adalah laba”. Diperolehnya laba oleh suatu bisnis memungkinkan perusahaan untuk terus memenuhi kebutuhan dan merangkak naik dalam skala yang lebih besar. Untuk mencapai hal tersebut, pihak perusahaan membutuhkan suatu alat atau pedoman untuk menafsirkan laba secara tepat sehingga perusahaan dapat terus ada dan berkembang.

Salah satu alat pengukur perencanaan laba bagi perusahaan ialah dengan menggunakan Analisis Biaya Volume laba (BVL) atau Cost Volume Profit Analysis. analisis biaya, volume dan laba merupakan elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi pada suatu perusahaan. Analisis biaya volume dan laba adalah pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan perubahan volume penjualan. Pemahaman mengenai konsep biaya, volume dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan (Astuti 2014:78).

Penelitian ini mengacu pada penelitian oleh Arie endhonanta (2013) yang menggunakan analisis biaya volume laba dengan objek penelitian pada perusahaan

di Jember untuk menentukan Break event point (BEP) atau titik impas, sehingga perusahaan dapat menggunakan titik penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak menderita kerugian. Hasil penelitian oleh Endhona (2013) menuliskan bahwa analisis biaya volume laba bermanfaat untuk menentukan BEP atau titik impas penjualan, batas keamanan (Margin of safety) dan degree of operating leverage yang membantu perusahaan merencanakan laba dan tingkat minimum barang yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian.

Horngren & Foster (2003:72) menuturkan bahwa analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis) menguji pada perilaku pendapatan total, total biaya dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel perunit, dan biaya tetap produk. Analisis hubungan BVL ini menyederhanakan kondisi yang ada pada dunia nyata yang akan dihadapi oleh setiap perusahaan.

Ditinjau dari perkembangan suatu perusahaan yang semakin meningkat, maka dibutuhkan manajemen untuk menganalisa biaya produksi, volume penjualan, dan laba yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan evaluasi kegiatan yang sudah berjalan maupun kegiatan yang akan datang. Oleh karena itu, diperlukan alat analisis yang dapat dijadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar terhindar dari kerugian. Analisis yang tepat untuk digunakan oleh pihak manajemen yaitu analisis biaya volume laba. Karena analisis ini merupakan teknik perencanaan laba jangka pendek atau suatu periode akuntansi tertentu yang dasar analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Teknik tersebut dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek. Untuk membuat perencanaan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan. Untuk dapat

merencanakan laba yang diharapkan, dapat diuraikan dengan bantuan analisis *Break Event Point* yang merupakan sarana untuk merencanakan laba. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi, dimana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat untuk merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis biaya, volume, laba yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yang akan dicapai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang terjadi.

Analisis biaya volume laba merupakan salah satu alat analisis yang digunakan dalam pembuatan suatu perencanaan laba. Analisis tersebut akan menghasilkan nilai titik impas (*break even point*, BEP), nilai *degree of operating leverage* (DOL) dan nilai *margin of safety* (MOS). Analisis biaya volume laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian terhadap “ ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III MEDAN.”

B. Identifikasi Masalah

Laba merupakan salah satu tolok ukur dari keberhasilan perusahaan. Selain itu kepercayaan dari pihak lain juga merupakan tolok ukur keberhasilan

perusahaan lainnya. Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh besar kecilnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan tingkat penjualan. Hal ini yang menjadi tolok ukur peningkatan laba pada perusahaan, yaitu peningkatan laba tidak terlepas dari indikator-indikator yang mendukungnya diantaranya pengeluaran biaya produksi dan volume penjualan yang diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pembentukan laba perusahaan. Sehubungan dengan latar belakang yang telah ditemukan diatas, peneliti peneliti mengidentifikasi masalah menjadi :

- a. Kondisi PT. Perkebunan Nusantara III untuk periode 2012 – 2016 naik turunnya penjualan dan biaya produksi tiap tahunnya dan menurunnya laba perusahaan secara drastis sehingga mengalami kerugian.
- b. Meskipun perusahaan memperbesar penjualan ditahun 2014, tetapi pada tahun berikutnya perusahaan tetap mengalami kerugian.

C. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penulisan ini adalah kecenderungan peningkatan kerugian terhadap penjualan pada PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III serta bagaimana hubungannya dengan biaya volume laba, maka masalah pokok yang dapat dirumuskan yaitu :

- a. Bagaimana biaya produksi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan?
- b. Faktor apa yang menyebabkan target laba PT Perkebunan nusantara III tidak tercapai?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk menganalisis biaya produksi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
- b. Untuk menganalisis penyebab terjadinya target laba tidak tercapai pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

E. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kontribusi yang positif bagi pihak-pihak yang memerlukannya. Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain :

- a. Bagi Peneliti

Dapat digunakan sebagai sarana dalam mempraktekkan teori yang diperoleh di bangku kuliah dan sebagai tambahan pengalaman maupun pengetahuan di bidang keuangan khususnya dalam masalah perencanaan laba.

- b. Bagi Perusahaan

Sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak manajemen untuk mengambil kebijaksanaan dalam perencanaan laba masa yang akan datang dalam hubungannya dengan biaya-volume-laba.

c. Bagi Peneliti Lain

Bermanfaat sebagai masukan, acuan dan perbandingan bagi peneliti lain yang sejenis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Definisi biaya

Biaya banya memiliki definsi dan pemaknaan. Menurut bustami & nurlela (2009:7) “biaya atau cost adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai yujuan tertentu”.

Firdaus & Wasilah (2009:22) menjelaskan definisi biaya sebagai berikut

Biaya (cost) adalah pengeluaran-pengeuaran atau nilai pengorbanan untu memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan dating atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan.

Dari definisi yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya ialah sejumlah pengorbanan oleh suatu entitas yang mungkin atau telah terjadi, yang dinilai dengan satuan uang untuk mendapatkan manfaat dimasa sekarang ataupun masa yang akan datang.

Secara teoritis, biaya dan beban memiliki pengertian yang berbeda satu sama lain, namun dalam pengaplikasiannya kadang digunakan bersamaan. Beban (expense) ialah hal hal yang dikeluarkan oleh entitas dari penggunaan barang maupun jasa untuk memperoleh pendapatan (revenue) dalam suatu periode tertentu dan menjadi kadaluwarsa dimasa yang akan datang.

2. **Klasifikasi biaya**

Klasifikasi biaya menurut William (2009:40) klasifikasi biaya adalah sangat penting untuk membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya klasifikasi yang paling umum digunakan didasarkan pada hubungan antara biaya dengan berikut ini:

a) **Biaya dalam hubungannya dengan produk**

Biaya manufaktur disebut juga biaya produksi atau biaya pabrik didefinisikan sebagai jumlah dari tiga elemen biaya:

- 1) Bahan baku langsung : semua bahan baku yang membentuk bagian integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk. Misalnya kayu yang digunakan untuk membuat furniture dan minyak yang digunakan untuk membuat bensin.
- 2) Tenaga kerja langsung : tenaga kerja yang melakukan konversi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu.
- 3) Overhead pabrik : juga disebut overhead manufaktur atau beban pabrik terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu.
 - Bahan baku tidak langsung adalah bahan yang diperlukan untuk penyelesaian suatu produk tetapi tidak diklasifikasi sebagai bahan baku langsung karena bahan baku tersebut tidak menjadi bagian dari produk

- Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak secara langsung ditelusuri kekonstruksi atau komposisi produk jadi.

b) Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi

- 1) Biaya variable ialah jumlah total biaya variable berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan (*relevant range*). Dengan kata lain, biaya variable menunjukkan jumlah perunit yang relative konstan dengan berubahnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Contohnya, perlengkapan, bahan bakar, biaya penerimaan
- 2) Biaya tetap : bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain biaya tetap per unit semakin kecil seiring dengan meningkatnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Contohnya, depresiasi, sewa, pemeliharaan dan perbaikan gedung.
- 3) Biaya semi variable : beberapa biaya yang jenis biaya yang memiliki elemen biaya tetap dan biaya variable. Contohnya , biaya listrik, inspeksi, jasa departemen biaya.

c) Biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi segmen lain

Departemen-departemen dalam suatu entitas biasanya dapat diklasifikasikan dalam dua kategori:

- 1) Departemen produksi, operasi manual dan operasi mesin seperti pembentukan dan perakitan dilakukan secara langsung pada produk atau bagian-bagian dari produk.

- 2) Departemen jasa, jasa diberikan untuk keuntungan departemen lain. Dalam beberapa kasus, jasa ini juga dinikmati oleh departemen jasa yang lain maupun departemen produksi.

d) Biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi

Biaya dapat diklasifikasikan sebagai belanja modal (*capital expenditure*) atau sebagai belanja pendapatan (*revenue expenditure*). Suatu belanja modal dimaksudkan untuk memberi manfaat pada periode-periode mendatang dan dilaporkan sebagai asset. Belanja pendapatan memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban. Asset akhirnya akan menjadi beban ketika dikonsumsi atau kehilangan kegunaannya.

e) Biaya dalam hubungannya dengan suatu keputusan, tindakan, atau evaluasi

Ketika harus memilih diantara tindakan-tindakan atau alternative-alternatif yang mungkin dilakukan adalah penting untuk mengidentifikasi biaya (dan pendapatan, pengurangan biaya, dan penghematan) yang relevan terhadap pilihan tersebut. Pertimbangan atas hal-hal yang tidak relevan merupakan pemborosan waktu dan dapat mengalihkan perhatian dan hal-hal yang relevan. “Biaya diferensial adalah salah satu nama dari biaya yang relevan untuk suatu pilihan diantara alternative lainnya”.

3. Pengertian volume penjualan

Volume penjualan dapat diartikan sebagai komposisi penjualan yang merupakan kombinasi relative berbagai jenis produk, terhadap total pendapatan penjualan dalam suatu perusahaan. Manajemen harus berusaha agar mencapai kombinasi atau komposisi penjualan yang dapat menghasilkan jumlah laba yang maksimal. “Menurut hartson stapelton (2005:185) mengatakan bahwa volume

penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif dari segi fisik atau volume”. “Sedangkan menurut basu swasta (2005:65) berpendapat bahwa volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan laba perusahaan. Penjualan bersih diperoleh melalui hasil penjualan seluruh produk (produk lini) selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari market share (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial yang dapat terdiri dari kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu. Dan menurut Horngren, Foster, dan Datar yang dikutip oleh Basu swastha (2005:58), volume penjualan adalah ukuran aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan kapasitas dalam satuan uang atau unit produk dimana manajemen akan berusaha untuk mempertahankan volume yang menggunakan kapasitas yang ada dengan sebaik mungkin.

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupee) Schiffan dalam (Syukriadi, 2016). Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan (Basu, 2009:17).

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Menurut Marbun dalam (Abdullah, 2016) mengatakan volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan.

4. Pengetian laba

Laba merupakan main goals atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan atau pun industry yang berbasis bisnis atau profit seeking terlebih pada bagian manajemen keuangan. Untuk dapat mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan berbagai langkah berikut:

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut (biaya, harga jual, dan volume produksi) tidak dapat dilakukan secara terpisah karena saling berkaitan. “menurut M.Narifin (2007:788) laba atau income adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu”. “Menurut Abdul Halim & Bambang supomo (2005: 139) laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya”.

Menurut Bayu (2014), laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu periode tertentu. Salah satu sasaran penting bagi organisasi yang berorientasi pada *profit oriented* adalah menghasilkan laba. Indikator dari laba yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan dan biaya perusahaan yang terdapat dalam laporan laba rugi perusahaan.

Walaupun tidak semua dari perusahaan atau organisasi menjadikan laba sebagai tujuan utamanya, tetapi tidak dapat dipungkiri pada organisasi non-profit

juga laba diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup organisasi tersebut. Untuk perusahaan yang bertujuan memaksimalkan laba, laba dapat menjamin eksistensi perusahaan baik dalam operasional maupun kemampuan untuk memberikan deviden yang memuaskan kepada para pemegang saham.

5. Jenis-jenis Laba

a) Laba Kotor

Yang dimaksud laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

b) Laba Operasional

Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas yang termasuk rencana-rencana kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karena, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai balas jasa pada pemilik modal.

c) Laba sebelum dikurangi pajak

Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu dalam hal pajak, angka itu adalah yang paling penting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.

d) Laba sesudah pajak atau laba bersih

Laba sesudah pajak atau laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan pajak. Laba bersih dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan atau *Retainer Earning*. Dalam perkiraan ini akan diambil suatu jumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.

6. Analisis Biaya Volume Laba

a) Pengertian analisis biaya volume dan laba

Analisis biaya volume dan laba adalah pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan perubahan volume penjualan. Pemahaman mengenai konsep biaya, volume dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan. Hal yang menjadi elemen utama dalam analisis ini meliputi:

- a. Volume penjualan
- b. Harga jual produk
- c. Biaya variable perunit
- d. Total biaya tetap
- e. Bauran penjualan

Analisis biaya volume laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Menurut horngren & foster (2003:72) analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis) menguji perilaku pendapatan total, total biaya

dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variable perunit, dan biaya tetap produk.

b) Asumsi-asumsi Analisis Biaya Volume Laba

Sifat dunia bisnis yang senantiasa bersifat dinamis, kemungkinan pola-pola perilaku biaya non-linear dan ketidakpastian masa depan menuntut asumsi –asumsi yang membatasi aplikasi teknik analisa biaya, volume dan laba. Asumsi asumsi tersebut diantaranya:

- a. Semua biaya diklasifikasikan sebagai biaya variabel ataupun biaya tetap. Lebih lanjut dianggap bahwa biaya-biaya lainnya seperti biaya campuran, dapat dipilih menjadi unsur biaya variabel dan tetap. Jumlah biaya tetap sifatnya konstan pada saat aktivitas berubah dan biaya variabel perunit tidak berganti ketika aktivitas berubah. Efisiensi dan produktivitas proses produksi serta tenaga kerja dianggap konstan pula.
- b. Harga jual konstan sepanjang kisaran relevan tertentu, artinya hasil perhitungan menggunakan model hubungan biaya, volume dan laba hanya akan valid pada satu tingkat harga tertentu. Apabila harga berubah, maka hasil perhitungan yang dihasilkan sebelumnya tidak dapat digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan fungsi manajemen yang relevan.
- c. Pada perusahaan yang menghasilkan dan menjual banyak produk, bauran penjualannya konstan. Misalnya perusahaan menjual 2 jenis produk printer dengan jumlah penjualan 20 unit type dotmatrik dan 35 unit type inject pada saat bersamaan. Apabila dalam kesempatan lain, penjualan berubah menjadi 15 unit untuk produk printer dotmatrik dan 30 unit untuk printer

inject, maka perhitungan impas untuk penjualan pertama tidak berlaku lagi bagi periode dengan penjualan baru tersebut. Pada dasarnya analisis ini valid digunakan untuk volume penjualan produk yang bergeser dalam kisaran proporsi yang konstan.

- d. Dalam perusahaan pabrikasi, tingkat persediaan awal dan akhir periode adalah sama. Hal ini menyiratkan bahwa jumlah unit yang diproduksi selama periode berjalan sama dengan unit yang dijual.

c) **Perencanaan Laba**

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil tidaknya manajemen syuatu perusahaan adalah laba yang diperoleh suatu perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Ketiga faktor ini saling berkaitan, oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan biaya volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Menurut supriyono (2002:331) perencanaan laba (*provit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.

Menurut harahap (2001:3) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

d) Manfaat perencanaan laba

Penyusunan perencanaan laba perusahaan sangat besar manfaatnya bagi seorang manajemen, Menurut supriyono (2000:41) manfaat perencanaan laba antara lain.

- a. Perencanaan kegiatan organisasi dan pusat pertanggung jawaban dalam jangka pendek
- b. Membantu mengkoordinasi rencana jangka pendek
- c. Alat untuk memotivasi para manajemer untuk mencapai tujuan perusahaan
- d. Alat pengendalian kegiatan dan penilaian prestasi perusahaan
- e. Alat pendidik para manajer

e) Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan jumlah penjualan yang kita perkirakan akan terjadi dimasa yang akan datang untuk menghadapi unsur ketidakpastian. Dalam dunia usaha, perusahaan sering berhadapan dengan keadaan yang tidak pasti, sehingga suatu perusahaan tidaklah akan dapat menjalankan aktivitasnya. Walau perusahaan mempunyai rencana hasil dari suatu ramalan. Namun demikian, jika ramalan tersebut dibuat berdasar atas dasar pemikiran yang rasional dengan teknik-teknik tertentu, maka hasilnya akan lebih baik daripada tanpa rencana sama sekali. Ramalan penjualan merupakan proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi menurut Adisaputro dan Asri (2003:147). Dari pengertian ramalan penjualan tersebut, didalamnya terkandung pemikiran mengenai jumlah produk yang diproduksi di masa yang akan datang disamping perkiraan unsur-unsur yang lain. Biasanya jumlah produk yang

diproduksi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produknya yang tercermin dari ramalan penjualan yang dibuat.

Pada dasarnya ada tiga cara yang dapat dipakai untuk meramalkan tingkat penjualan menurut Adisaputro dan Asri (2003:148-168) yaitu :

- a. Berdasarkan pendapat, berupa :
 1. Pendapat *salesman*
 2. Pendapat *sales manajer*
 3. Pendapat para ahli
 4. Survey konsumen
- b. Berdasarkan perhitungan statistik, berupa :
 1. Analisis *trend*
 2. Analisis korelasi
- c. Metode khusus, berupa :
 1. Analisis industri
 2. Analisis *product line*
 3. Analisis penggunaan akhir

f) Analisis Break Event Point (Titik Impas)

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya

dengan keseluruhan biaya (*total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Break event point dapat diartikan sebagai keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total).

Untuk menentukan tingkat break event point (BEP) menurut Baldrick, Surtanto dkk (2013 : 329) dapat dicari dengan rumus

a. Titik impas dalam rupiah penjualan

$$\text{Penjualan impas} = \text{biaya tetap total} \times \frac{\text{Harga jual per unit}}{\text{Margin kontribusi}}$$

b. Titik impas dalam unit

$$\text{Titik impas} = \frac{\text{Biaya tetap langsung}}{\text{Harga} - \text{biaya variable per unit}}$$

g) *Contribution Margin (CM)*

Contribution Margin (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variable. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Menurut Garrison dkk, (2006:328) *Akuntansi Manajemen* mengemukakan bahwa, *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variable yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba. Sedangkan menurut Armila (2006:180) dalam menggunakan analisis biaya-volume-laba, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah laporan *Contribution Margin (CM)*. *Contribution Margin (CM)* merupakan selisih antara

penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika $CM > \text{biaya tetap}$ maka perusahaan akan mendapat laba; jika $CM < \text{biaya tetap}$ maka akan rugi dan jika $CM = \text{biaya tetap}$ maka perusahaan dalam keadaan posisi impas (tidak laba dan tidak rugi).

Menurut Armila (2006:183) persentase *contribution margin* terhadap penjualan total disebut *contribution margin ratio* atau sebagai *profit-volume ratio*. Rasio ini berguna sekali dalam hal menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh perubahan penjualan total dalam jumlah rupiah tertentu. *Contribution margin* mempunyai kaitan yang erat sekali dengan analisis biaya-volume-laba, yang mana analisis biaya-volume-laba ini berkaitan dengan titik impas.

Contribution margin yang rendah akan mengakibatkan *break even point* yang tinggi sedangkan *contribution margin* yang tinggi akan mengakibatkan *break even point* yang rendah. Tinggi rendahnya *break even point* yang dicapai akan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan.

Untuk menentukan *contribution margin* dapat digunakan dengan rumus menurut Bustami dan Nurlela (2009:134)

$$MK = TP - TBV$$

Dimana :

MK = Marjin Kontribusi

TP = Total Penjualan/penghasilan

TBV = Total Biaya Variabel

h) Batas Keamanan (Margin Of Safety)

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013:225) batas keamanan atau margin of safety adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau actual dia atas titik impas nilai penjualan dalam dolar. Batas keamanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Makin tinggi batas keamanan, makin rendah resiko untuk tidak mencapai titik impas. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut.

Batas keamanan = Total penjualan yang dianggarkan (atau actual) – penjualan titik impas

Batas keamanan juga dapat disajikan dalam bentuk persentase dengan membagi batas keamanan dalam dolar dengan total nilai penjualan dalam dolar:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{Batas keamanan dolar}}{\text{Total penjualan yang dianggarkan (atau actual) dalam dolar}}$$

i) Leverage Operasi

Sebuah pengungkit adalah alat untuk menggandakan tenaga. Menggunakan pengungkit, suatu obyek yang sangat besar dapat dipindahkan dengan menggunakan sejumlah tenaga. Dalam bisnis, *operating leverage* memainkan peranan yang mirip. Bagi manajer, *leverage* menjelaskan bagaimana dapat mencapai kenaikan laba besar (dinyatakan dalam presentase) hanya dengan kenaikan dan/atau aktiva yang sedikit. Salah satu jenis *leverage* yang digunakan manajer untuk melakukan hal tersebut dikenal sebagai *operating leverage*.

Operating leverage adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leverage* yang dicapai dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating of leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba. Sebaliknya jika perusahaan mempunyai *operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah.

Menurut Garrison dkk (2013:228) tingkat leverage operasi adalah suatu ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, tentang pengaruh persentase perubahan volume penjualan terhadap laba. Tingkat leverage operasi (degree of operating leverage) pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Tingkat leverage operasi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

j) Analisis Target Laba

Manajemen perusahaan terkhususnya pada bidang keuangan dapat menggunakan elemen analisis *cost-volume-profit* ini dalam penyusunan rencana kerja atau *planning* serta untuk melakukan evaluasi lebih mendalam. Hal ini karena analisis target laba dapat menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

Menurut Harahap (2008:135) pendekatan yang digunakan untuk mendapatkan perencanaan laba yang diinginkan pada periode selanjutnya dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{CMR}}$$

k) Analisis Sensivitas

Salah satu aspek penting dalam analisis *cost-volume-profit* ini bahwa adanya perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisis, dapat diadakan penilaian atau evaluasi. Aspek ini sangat penting bagi manajemen dalam proses penyusunan atau perencanaan anggar, karena hal ini memungkinkan diadakan *testing* untuk menentukan akibat adanya perubahan faktor atau mempertimbangkan berbagai alternatif. Metode yang digunakan adalah laporan laba rugi komparatif.

Tabel 2.1 Laporan Laba Rugi Komparatif

	Saat Ini	Perubahan
Penjualan	Rpxxx	Rpxxx
Biaya Variabel	Rp xxx	Rp xxx
Marjin Kontribusi	Rp xxx	Rp xxx
Biaya Tetap	Rp xxx	Rp xxx
Laba	Rp xxx	Rp xxx
*Persen Laba Terhadap Penjualan	x %	x %

B. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa peneliti yang telah melakukan penelitian mengenai analisis biaya volume laba sebagai alat bantu perencanaan laba diantaranya adalah sebagai berikut

Selfinta B Sihombing (2013) melakukan penelitian mengenai analisis biaya volume laba sebagai alat bantu perencanaan laba pada PT. Bangun Wenang Beverages Company. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana konsep cost volume profit digunakan dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang. Hasil penelitian Selfinta B Sihombing menunjukkan perhitungan *Break Event Point* diketahui bahwa titik impas yang direncanakan untuk tahun 2013 pada PT. Bangun Wenang Beverages Company break event point terjadi pada angka Rp. 6.395.449.777, dan *margin of safety* penjualan tahun 2013 sebesar 91,21% dengan angka rupiah sebesar Rp. 61.750.217.060, dan laba yang bisa

diketahui pada tahun 2013 sebesar Rp.12.830.678.809, artinya meskipun perusahaan hanya mengharapkan laba sebesar Rp.5.735.111.915 perusahaan dapat memperoleh laba sampai Rp. 12.830.678.809.

Ricky Budiman Samahati (2013) melakukan penelitian mengenai analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada Hotel Sedona Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui break event pint, volume penjualan dan margin of safety pada Hotel Sedona Manado. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan 2013 *break even point* Hotel Sedona Manado adalah Rp. 10,903,001,880.93. dan margin of safety (36.87%) adalah 63.13%. Atau dalam artian, jika Hotel Sedona Manado mampu mendapatkan hasil sesuai dengan *Margin of safety* yang sudah dianggarkan, maka Hotel Sedona Manado akan mendapatkan keuntungan tahun 2013 sebesar 63.13%.

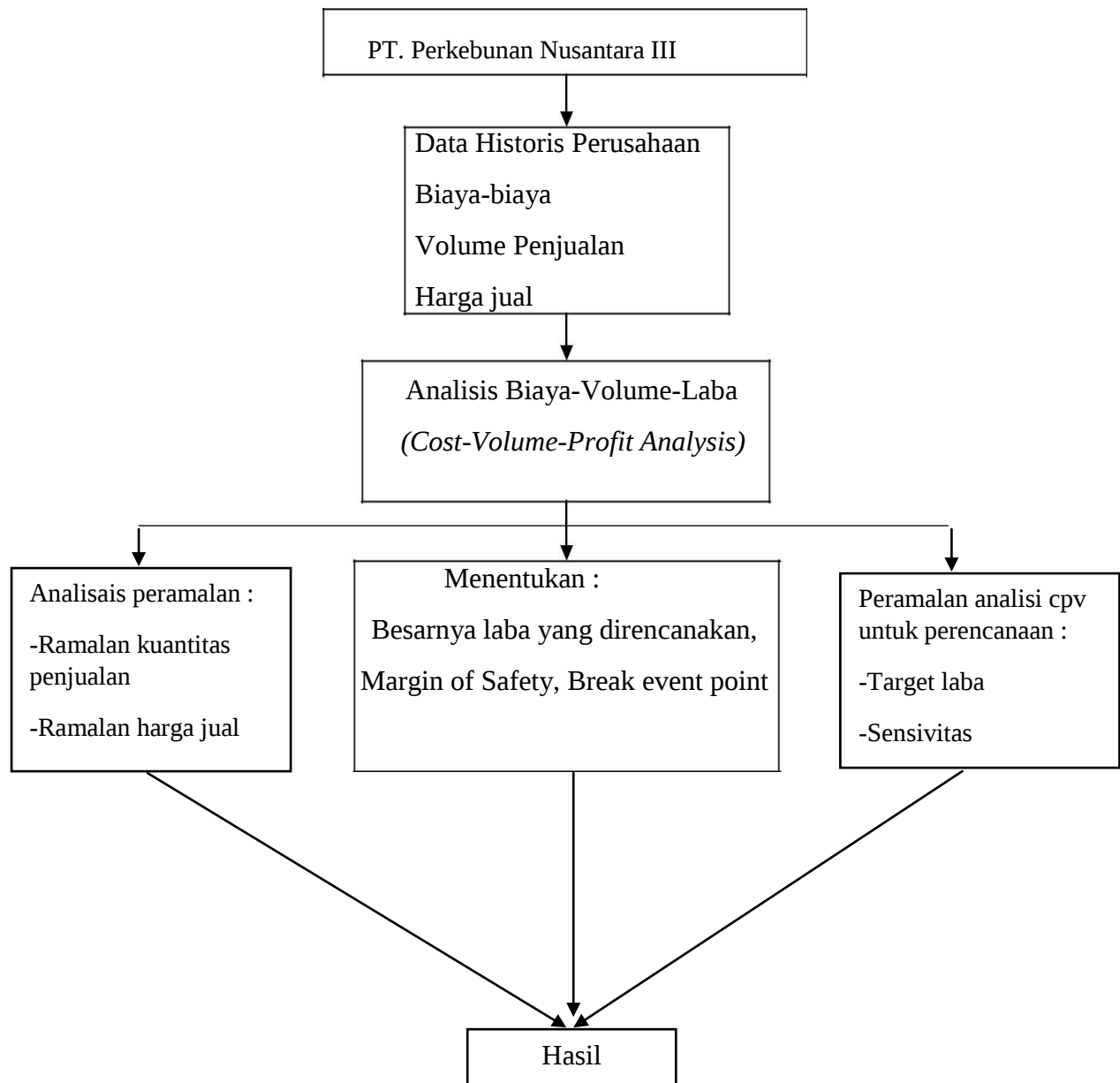
Sheila F Duyo (2013) melakukan penelitian mengenai analisis cost volume profit untuk perencanaan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui break event point, volume penjualan, dan margin of safety pada hotel Sintesa Peninsula Manado. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2012, Volume Penjualan sebesar Rp.15,882,400,000; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp.6,087,417,242 atau sebesar 38,33% ; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp. 9,794,982,758 ; dengan tingkat laba sebesar Rp. 3,489,198,000.

Tabel II.1 ringkasan penelitian terdahulu

Peneliti	Judul Penelitian	Variable penelitian	Hasil penelitian
Selfinta B Sihombing (2013)	Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT Bangun Wenang Beverages Company	Break Event Point, Margin Of safety dan Laba	break event point terjadi pada angka Rp.6.395.449.777, dan <i>margin of safety</i> penjualan tahun 2013 sebesar 91,21% dengan angka rupiah sebesar Rp. 61.750.217.060, dan laba yang bisa diketahui pada tahun 2013 sebesar Rp.12.830.678.809
Ricky Budiman Samahatim (2013)	Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Hotel Sedona Manado	Break Event Point, Volume Penjualan, Laba dan Margin Of safety	<i>break even point</i> Hotel Sedona Manado adalah Rp. 10,903,001,880.93. dan <i>margin of safety</i> (36.87%) adalah 63.13%. Atau dalam artian, jika Hotel Sedona Manado mampu mendapatkan hasil sesuai dengan <i>Margin of safety</i> yang sudah dianggarkan, maka Hotel Sedona Manado akan mendapatkan keuntungan tahun 2013 sebesar 63.13%.
Sheila F Duyo (2013)	analisis cost volume profit untuk perencanaan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado	Break Event Point, Volume Penjualan, Laba dan Margin Of safety	2012, Volume Penjualan sebesar Rp.15,882,400,000; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp.6,087,417,242 atau sebesar 38,33% ; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp. 9,794,982,758 ; dengan tingkat laba sebesar Rp. 3,489,198,000.

C. Kerangka Berfikir

Dengan kerangka berfikir mempermudah peneliti dalam menguraikan secara sistematis pokok permasalahan dalam penelitian. Secara sederhana, kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir

Berdasarkan gambar kerangka berpikir di atas dapat dijelaskan bahwa biaya, volume penjualan dan harga jual produk tahun sebelumnya memegang peranan penting untuk menghitung laba yang direncanakan, menghitung besarnya penjualan pada tingkat laba yang direncanakan. Beberapa langkah atau faktor (biaya-biaya, volume penjualan, harga jual produk, laba) mempunyai hubungan yang erat atau bahkan saling berkaitan satu sama lainnya. Jika tingkat penjualan mengalami kenaikan, maka perusahaan akan mengalami keuntungan. Tetapi jika tingkat penjualan adalah tetap, maka perusahaan dikatakan masih memiliki laba atau tidak mengalami kerugian, dengan kata lain keuntungan dan kerugian sama dengan nol. Untuk menentukan laba atau menyusun perencanaan laba, *break even point dan margin of safety* perlu dilakukan analisis diantaranya analisis biaya-volume-laba.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dimana penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui. Dalam penelitian ini mendeskripsikan tentang biaya volume laba dan volume penjualan dalam menentukan titik impas pada perusahaan.

B. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah suatu definisi yang diberikan pada suatu variable dengan cara memberikan arti atau mengspesifikasikan kegiatan, ataupun memberikan suatu usaha untuk melakukan pendekatan sejauh mana variable berpengaruh terhadap variable lain, untuk mempermudah dalam membahas penelitian ini. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah :

1. Biaya produksi adalah akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau barang.
2. Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang.
3. Laba operasi adalah selisih antara pendapatan dan beban operasi, yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan.

4. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

C. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah PT. Perkebunan Nusantara III yang beralamat di JL. Sei Batang Hari No.2, Simpang Tanjung Medan Sunggal Kota Medan.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penyusunan skripsi dilaksanakan pada bulan Juni sampai dengan bulan Oktober 2018. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

No	Jenis Kegiatan	Tahun 2018																			
		Juni				Juli				Agusutus				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul	■	■																		
2.	Penyusunan Proposal			■	■																
3.	Bimbingan Proposal					■	■	■	■	■	■	■									
4.	Seminar													■							
5.	Penulisan Skripsi														■	■					
6.	Bimbingan Skripsi														■	■	■				
7.	Sidang Meja Hijau																	■			

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif. Data kuantitatif yaitu jenis data berbentuk angka-angka berupa laporan keuangan dengan fokus utamanya tentang biaya produksi dan volume penjualan PT. Perkebunan Nusantara III, Medan.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Menurut Sugiyono (2010:137) data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya orang lain atau lewat dokumen.

Data sekunder dalam penelitian umumnya dapat diperoleh dari perusahaan yang diteliti atau data yang dipublikasikan untuk umum. Data sekunder dapat berupa bukti, catatan, laporan laba rugi atau laporan historis yang tersusun dalam arsip yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Wawancara adalah suatu cara untuk mengumpulkan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal hal dari respondenya sedikit (Sugiono, 2010:194). Wawancara ini dilakukan dengan bertanya pada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, dalam hal ini penulis ditempatkan di bagian akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

2. Dokumentasi, yaitu dilakukan dengan memperoleh data-data yang bersifat teoritis yang mencakup laporan laba rugi buku-buku, bahan kuliah, dan literatur. Menurut (Sugiyono, 2010:329) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilaksanakan dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti.

1. Contributin margin ratio Untuk menunjukkan hasil penjualan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya variable dan biaya tetap yang kelebihannya merupakan laba. menentukan contribution margin dapat digunakan dengan rumus :

$$\text{CMR} = 1 - (\text{biaya variabel} / \text{penjualan})$$

2. Break event point merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Menentukan break event point dapat digunakan dengan rumus :

$$\text{BEP} = \text{biaya tetap} / 1 - (\text{biaya variabel} / \text{penjualan})$$

3. Menentukan *Margin of safety* atau batas keamanan menurut Bambang, Riyanto (2004:373) dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Margin Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas Margin}$$

Pengamanan penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. Prosentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:

$$\text{Prosentase Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan (RP)}}{\text{Penjualan}}$$

4. *Degree of Operating Leverage*

Derajat *Operating Leverage* (*Degree of Operating Leverage*) yang ada di perusahaan pada tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rumus menurut Garrison (2006:343)

$$\text{Tingkat } operating \text{ leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Derajat *operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan.

5. Analisis target laba merupakan alat untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Rumus :

$$ATL = (\text{Biaya tetap} + \text{target laba}) / \text{CMR}$$

6. Analisis sensitivitas merupakan alat untuk memperhitungkan kemungkinan berubahnya variabel yang ada dalam CVP. Rumus :

$$\text{Laporan laba rugi} = \text{penjualan} - \text{biaya variabel} - \text{biaya tetap}$$

7. Analisis *time series* menggambarkan prestasi lalu secara berurutan kemudian dari kecenderungan garis itu dilihat di angka masa depan sebagai angka ramalan.

Rumus analisis time series least square : $(Y=a+bX)$ dimana

$$a = \frac{\sum Y}{n}, b = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

Rumus analisis time series moment : $(Y=a+bX)$ dimana

$$\sum Y = (a \times n) + (b \times \sum X), \quad \sum XY = (a \times \sum X) + (b \times \sum X^2)$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III maka dapat diketahui bahwa ada beberapa jenis laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan namun penulis hanya menggunakan laporan laba rugi yang digunakan selama kurun waktu lima tahun yaitu tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

a. Biaya Produksi

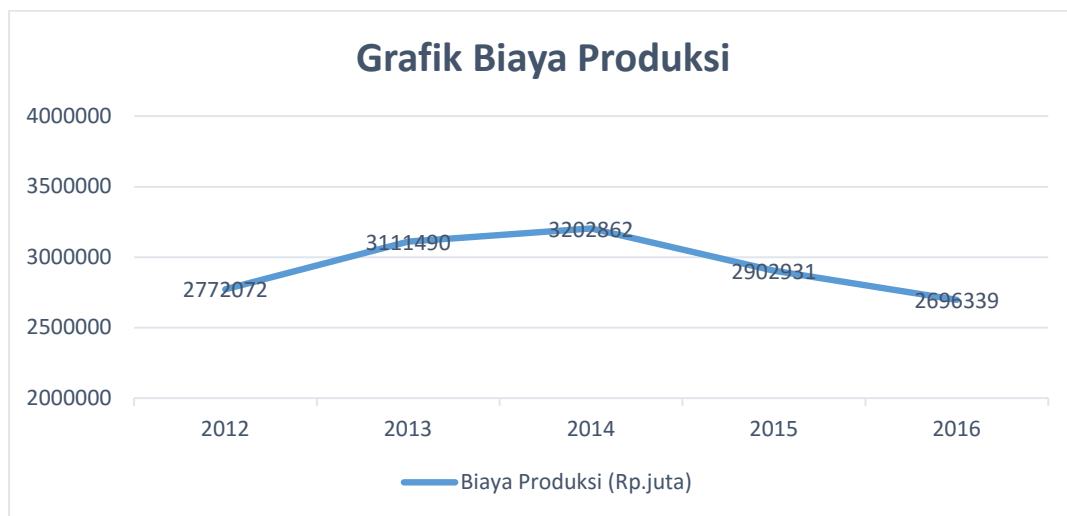
Biaya produksi adalah semua biaya yang berkaitan dengan produk (barang) yang diperoleh, dimana didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini juga dapat mempengaruhi laba karena sebagian besar biaya yang dikeluarkan perusahaan ada pada biaya tersebut. Biaya produksi ini harus diakumulasi secara cermat untuk kemudian dihitung dan dibandingkan dengan laba kotor perusahaan. Selisih pendapatan dikurangi biaya dengan biaya produksi akan menjadi laba bersih perusahaan. Biaya produksi ini diperlukan untuk mendukung proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Jika perusahaan dapat meningkatkan biaya produksinya kemungkinan besar laba yang diperoleh juga akan meningkat.

Adapun Tabel Biaya Produksi yang dikeluarkan PT. Perkebunan Nusantara III Medan selama lima tahun yaitu tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 adalah sebagai berikut:

Tabel IV-I
Biaya Produksi PT. Perkebunan Nusantara III
Tahun 2012 s/d 2016

Beban produksi (Rp.juta)	2012	2013	2014	2015	2016
Gaji & beban social	27.786	33.854	36.037	38.053	45.224
Pemeliharaan TM	146.286	151.047	151.586	140.737	139.778
Pemupukan	388.509	488.183	441.475	490.013	403.583
Panen	260.847	281.183	307.788	333.185	330.449
Pengangkutan ke pabrik	188.457	191.545	200.976	232.149	208.171
Beban umum	166.676	180.786	188.325	199.877	229.701
Jumlah beban tanaman	1.178.561	1.326.628	1.326.187	1.434.014	1.356.906
Beban pengolahan	187.992	175.665	204.959	216.987	208.917
Beban prod.excl.penyus	1.366.553	1.502.293	1.531.146	1.651.001	1.565.823
Penyusutan	200.367	223.950	264.310	301.853	332.985
Jlh beban.prod.incl.peny	1.566.920	1.726.243	1.795.456	1.952.854	1.898.808
Beban pemb.prod.pihak III	1.144.004	1.319.370	1.312.831	850.969	756.344
Beban pengolahan	61.148	65.887	64.656	51.260	41.187
Jlh beb.pemb.prod.pihak III	1.205.152	1.385.247	1.377.487	902.229	797.531
Titip olah inti sawit	-	-	29.919	47.848	-
Jlh beban produksi	2.772.072	3.111.490	3.202.862	2.902.931	2.696.339
Persentase	-	12%	3%	(9%)	(7%)

Sumber : Data diolah, tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-1

Grafik Biaya Produksi

Berdasarkan table IV-I dan gambar IV-1 diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2014 PT Perkebunan Nusantara III Persero Medan mengalami kenaikan biaya produksi sedangkan tahun 2015 – 2016 mengalami penurunan. Pada tahun 2013 biaya produksi meningkat sebesar 12% dan dua tahun berikutnya terjadi penurunan sebesar 9%.

Menurunnya biaya produksi pada dua tahun terakhir memberikan dampak buruk terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan dapat memperbanyak produksi kemungkinan laba yang dihasilkan meningkat.

b. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk priode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil total penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang

dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan.

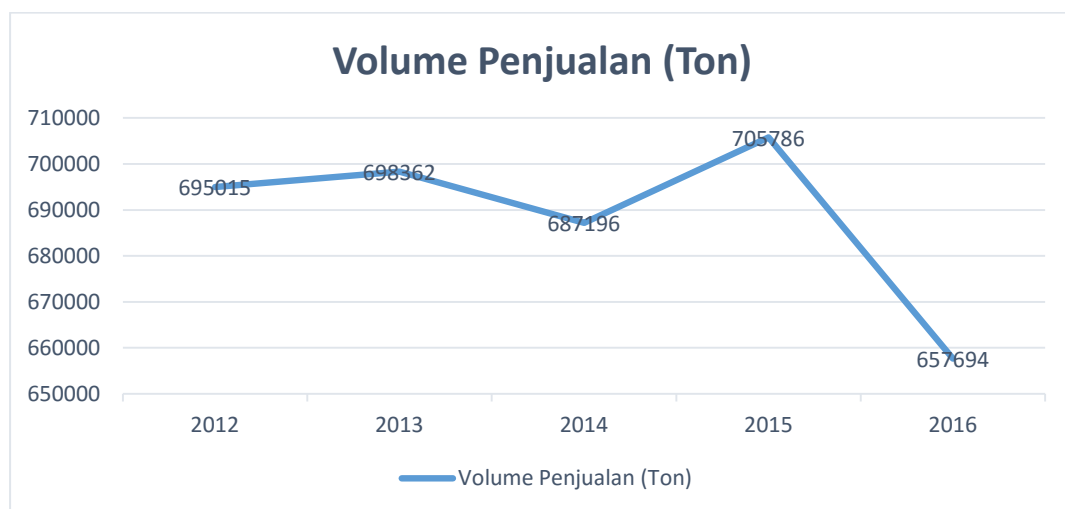
Adapun table volume penjualan dan pendaatan penjualan PT. Perkebunan Nusantara III Persero Medan pada tahun 2012-2016 adalah sebagai berikut :

-Tabel IV-II

Volume Penjualan dan Pendapatan Penjualan PT. Perkebunan Nusantara III
Persero Medan Tahun 2012 s/d 2016

Tahun	Volume Penjualan (ton)	Persentase	Pendapatan Penjualan (Rpjuta)	persentase
2012	695.015	-	5.963.806	-
2013	698.362	0,4%	5.732.517	-3,9%
2014	687.196	-1,6%	39.520.135	589,4%
2015	705.786	2,7%	36.212.111	-8,3%
2016	657.694	-6,8%	33.897.159	-6,3%

Sumber : data diolah, tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-2

Berdasarkan table IV-2 dan gambar IV-2 di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 volume penjualan mengalami ketidaksetabilan peningkatan dan penurunan setiap tahunnya. Pada tahun 2013 sampai 2014 volume penjualan dari 0,4% menjadi -1,6%. Kemudian pada tahun berikutnya mengalami peningkatan, dan di tahun berikutnya lagi mengalami penurunan.



Gambar IV-3

Grafik Pendapatan Penjualan

Berdasarkan table IV-2 dan gambar IV-3 diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai 2016 pendapatan penjualan mengalami penurunan secara terus menerus, hanya tahun 2014 saja yang mengalami peningkatan yang sangat besar.

Hal ini dapat dianalisis dengan melihat laporan laba rugi pada lima tahun terakhir. Setelah dianalisis, kemudian dilihat apakah volume penjualan dan pendapatan penjualan mengalami peningkatan atau mengalami penurunan dan menghitung persentase volume penjualan dan pendapatan penjualan.

c. Laba Usaha

Memperoleh laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan. Laba operasi merupakan selisih antara pendapatan dan biaya-biaya operasi yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan, dimana jika pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan maka perusahaan dapat menghasilkan dan sebaliknya jika pendapatan lebih kecil dari pada pendapatan yang dikeluarkan maka perusahaan akan mengalami kerugian.

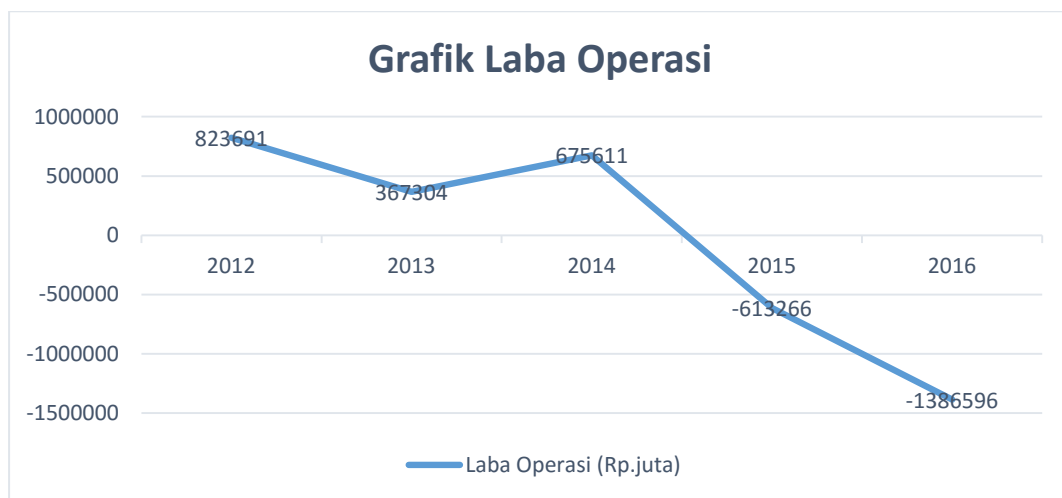
Table IV-3

Laba Operasi PT. Perkebunan Nusantara III Persero Medan

Uraian (Rp.juta)	2012	2013	2014	2015	2016
Pendapatan penjualan	5.963.806	5.732.518	39.520.135	36.212.111	33.897.160
Harga pokok penjualan	3.555.083	3.860.175	29.925.679	27.740.613	25.373.311
Laba kotor	2.408.723	1.872.343	9.594.456	8.471.498	8.523.848
Beban umum dan administrasi	(1.136.619)	(1.054.345)	(6.368.763)	(5.676.027)	(5.535.577)
Beban pemasaran dan penjualan	(127.392)	(145.727)	(732.049)	(734.080)	(657.282)
Bagian laba bersih dan entitas	5.464	4.889	-	-	42.337
Keuntungan kurs mata uang asing	37.444	42.050	-	-	-
Kerugian penurunan nilai aset	-	(40.090)	-	(33.925)	-
Keuntungan dan kerugian lain	9.987	8.020	-	-	-
Pendapatan operasi lain	-	-	1.090.421	987.238	830.355
Beban operasi lain	-	-	(942.386)	(1.461.780)	(1.967.580)
Pajak final atas peng. keuangan	-	-	-	(34.794)	(4.304)
Laba operasi	1.197.608	671.009	2.641.679	1.586.849	1.189.460
Pendapatan keuangan	32.003	33.286	226.296	193.602	357.575
Beban keuangan	(65.021)	(103.196)	(1.551.909)	(1.868.329)	(2.264.146)
Laba seblm pajak penghasilan	1.164.590	601.188	1.316.067	(156.598)	(733.641)
Beban pajak penghasilan	-	-	(640.456)	(456.668)	652.954
Pajak kini	266.014	134.265	-	-	-
Pajak tangguhan	74.883	99.618	-	-	-
Jlh beban pajak penghasilan	340.898	233.884	-	-	-
Laba bersih	823.691	367.304	675.611	(613.266)	(1.386.596)
Persentase	-	-	-	-	-

Tahun 2012 s/d 2016

Sumber : data diolah tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-4

Grafik Laba Operasi

Berdasarkan table IV-3 dan Gambar IV-4 dapat dilihat bahwa selama lima tahun terakhir yaitu mulai dari tahun 2012 s/d 2016 perusahaan mengalami penurunan laba. Pada tahun 2012 sampai 2014 perusahaan laba perusahaan menurun, sedangkan di tahun 2015 sampai 2016 perusahaan malah mengalami kerugian.

Penurunan laba perusahaan ini berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan dan juga berdampak keberlangsungan perusahaan.

2. Analisis Data

a. Pengklasifikasian biaya variable dan biaya tetap

Pemisahan biaya tetap dan biaya variable pada perusahaan sangatlah penting dilakukan sebelum melakukan analisis *cost-volume-profit* untuk memperoleh hasil perhitungan yang tepat dan akurat. Seperti yang diketahui bahwa analisis *cost-*

volume-profit sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual, volume penjualan serta biaya yang digolongkan menurut aktivitasnya.

TABEL IV-4
Biaya Variabel PT. Perkebunan Nusantara III Persero Medan
Tahun 2012 s/d 2016

Biaya variabel	2012	2013	2014	2015	2016
Pemeliharaan (TM)	146.286	151.047	151.586	140.737	139.778
Pemupukan	388.509	488.183	441.475	490.013	403.583
Panen	260.847	281.213	307.788	333.185	330.449
Pengangkutan ke pabrik	188.457	191.545	200.976	232.149	208.171
Beban pengolahan	187.992	175.665	204.959	216.987	208.917
Beban pemb.prod pihak III	1.144.004	1.319.370	1.312.831	850.969	756.344
Beban pengolahan	61.148	65.877	64.656	51.260	41.187
Titip olah inti sawit	-	-	29.919	47.848	-
Beban pemasaran dan penjualan	127.392	145.727	732.049	734.080	657.282
Total biaya variabel	2.504.635	2.818.627	3.446.239	3.097.228	2.745.711

TABEL IV-5
Biaya Tetap PT. Perkebunan Nusantara III Persero Medan
Tahun 2012 s/d 2016

Biaya tetap (Rp.Juta)	2012	2013	2014	2015	2016
Gaji dan beban sosial	27.786	38.854	36.037	38.053	45.224
Beban umum	166.676	180.786	188.325	199.877	229.701
Penyusutan	200.367	233.950	264.310	301.853	332.985
B.umum dan adm	1.136.619	1.054.345	6.368.763	5.676.027	5.535.577
Total biaya tetap	1.531.448	1.507.935	6.857.435	6.215.810	6.143.487

b. Analisis Peramalan Time Series

Ramalan biaya dan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan biaya yang dikeluarkan perusahaan dan berapa produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi atau mungkin akan terjadi.

Adapun alat analisis yang digunakan adalah analisis time series least square atau analisis data berkala kuadrat terkecil serta analisis time series moment atau analisis data berkala matematis.

Peramalan kondisi biaya tetap dan biaya variable PT. Perkebunan Nusantara III Persero dua tahun kedepan dengan menggunakan analisis time series least squares yaitu :

$$Y = a + bX$$

$$\text{Dimana } a = \frac{\sum y}{n} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Table IV – 6

Ramalan biaya variable PT. Perkebunan Nusantara III Persero

Analisis time series least square

Tahun	Tahun (x)	Vc(y) Rp	Xy (Rp)	X ²
2012	-2	2.504.635	-5.009.270	4
2013	-1	2.818.627	-2.818.627	1
2014	0	3.446.239	0	0
2015	1	3.097.228	3.097.228	1
2016	2	2.745.711	5.491.422	4
Total		13.612.440	760.753	10

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$= \frac{13.612.440}{5} = 2.722.488$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$= \frac{760.753}{10} = 76.075$$

$$y = 2.722.488 + (76.075(x))$$

Ramalan biaya variable untuk tahun 2017

$$y = 2.722.488 + (76.075 (3))$$

$$= 2.950.713$$

Ramalan biaya variable untuk tahun 2018

$$y = 2.722.488 + (76.075 (4))$$

$$= 3.076. 788$$

Tabel IV – 7

Ramalan biaya tetap PT. Perkebunan Nusantara III Persero

Analisis time series least square

Taahun	Tahun (x)	Fc (y) Rp	Xy (Rp)	X2
2012	-2	1.531.448	-3.062.896	4
2013	-1	1.507.935	-1.507.935	1
2014	0	6.857.435	0	0
2015	1	6.215.810	6.215.810	1
2016	2	6.143.487	12.286.974	4

Total		22.256.115	13.931.953	10
-------	--	------------	------------	----

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$= \frac{22.256.115}{5} = 4.451.223$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$= \frac{13.931.953}{10} = 1.393.195$$

$$y = 4.451.223 + (1.393.195 (x))$$

Ramalan biaya tetap untuk tahun 2017

$$Y = 4.451.223 + (1.393.195 (3))$$

$$= 8.630.808$$

Ramalan biaya tetap untuk tahun 2018

$$Y = 4.451.223 + (1.393.195 (4))$$

$$= 10.024.003$$

Dari hasil perhitungan peramalan tersebut PT. Perkebunan Nusantara III cenderung mengalami kenaikan biaya variable dan biaya tetap.

Berikut peramalan pengeluaran PT. Perkebunan Nusantara III pada tahun 2017 dan 2018 :

Table IV- 8

Ramalan pengeluaran PT. Perkebunan Nusantara III 2017 dan 2018

Tahun (Rp.juta)	Biaya tetap (Rp)	Biaya variable	Total (Rp)
2017	8.630.808	2.950.713	11.581521
2018	10.024.003	3.076. 788	13.100.791

Perkiraan pendapatan penjualan PT. Perkebunan Nusantara III Persero tahun 2017 dan 2018 dengan menggunakan analisis time series least square untuk kuantitas penjualan :

Tabel IV-9
Ramalan kuantitas penjualan PT. Perkebunan Nusantara III
Analisis time series least square

Tahun	Tahun (x)	Ton (y)	xy	X ²
2012	-2	695.015	-1.390.030	4
2013	-1	698.362	-698.362	1
2014	0	687.196	0	0
2015	1	705.786	705.786	1
2016	2	657.694	1.315.390	4
Total		3.444.053	-67.216	10

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$= \frac{3.444.053}{5} = 688.810,6$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$= \frac{-67.216}{10} = -6.721,6$$

$$y = 688.810,6 + (-6.721,6 (x))$$

Ramalan kuantitas penjualan tahun 2017

$$Y = 688.810,6 + (-6.721,6 (3))$$

$$= 668.647,6 \text{ ton}$$

Ramalan kuantitas penjualan tahun 2018

$$Y = 688.810,6 + (-6.721,6 (4))$$

$$= 661.926,6 \text{ ton}$$

Dari hasil analisis ramalan penjualan khususnya pada kuantitas penjualan, diperkirakan kuantitas penjualan selama dua tahun akan meningkat. Pada tahun 2017, kuantitas penjualan diperkirakan sebesar 668.647,6 ton dan pada tahun 2018 sebesar 661.926,6 ton.

Adapun Analisis Time Series Moment untuk meramalkan harga jual

$$Y = a + bX$$

$$\text{Dimana } a = (a \times n) + (b \times \sum X), b = (a \times \sum X) + (b \times \sum X^2)$$

Table IV-10

Ramalan harga jual PT. Perkebunan Nusantara III

Time Series Moment

Tahun	Tahun (x)	P (Y)	XY	X ²
2012	0	6.843.910	0	0
2013	1	6.700.320	6.700.320	1
2014	2	7.745.950	15.491.900	4
2015	3	6.623.370	19.870.110	9
2016	4	7.776.120	31.104.480	16
Total	10	35.689.670	73.166.810	30

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III

$$\sum y = (a \times n) + (b \times \sum X) \rightarrow 35.689.670 = 5a + 10b \rightarrow 71.379.340 = 10a + 20b$$

$$73.166.810 = 10a + 30b$$

$$-1.787.470 = -10b$$

$$b = 1.787.470$$

$$35.689.670 = 5a + 10b$$

$$35.689.670 = 5a + 10 (1.787.470)$$

$$35.689.670 = 5a + 17.874.700$$

$$5a = \text{Rp } 17.814.970$$

$$a = \text{Rp } 3.562.994$$

$$y = 3.562.994 + 1.787.470 x$$

Ramalan penjualan untuk tahun 2017

$$Y = 3.562.994 + 1.787.470 (5)$$

$$= 3.562.994 + 8.937.350$$

$$= \text{Rp } 12.500.344 \text{ (perton)}$$

Ramalan penjualan untuk tahun 2018

$$Y = 3.562.994 + 1.787.470 (6)$$

$$= 3.562.994 + 10.724.820$$

$$= \text{Rp } 14.287.814 \text{ (perton)}$$

Dari hasil analisis ramalan penjualan khususnya pada harga jual, diperkirakan harga jual pada tahun 2017 naik keangka Rp 12.500.344 perton dan pada tahun 2018 naik lagi sebesar Rp 14.287.814 perton.

Dari peramalan kuantitas penjualan dan harga jual, maka diramalkan penjualan pada 2 tahun mendatang adalah :

Table IV-11 Ramalan pendapatan
PT. Perkebunan Nusantara III Tahun 2017 dan 2018

Tahun	Harga/Ton (Rp)	Kuantitas penjualan (Ton)	Total pendapatan (Rp)
2017	12.500.344	668.646	8.358.305.014.000
2018	14.287.814	661.924,4	9.457.452.709.000

Pada table diatas Nampak bahwa harga jual perton di PT Perkebunan Nusantara III cenderung meningkat. Kuantitas penjualan juga meningkat, tetapi dibandingkan tahun- tahun sebelumnya ini justru menurun. Hal ini jelas berakibat

pada pendapatan PT. Perkebunan Nusantara III yang cenderung rendah dibandingkan tiga tahun sebelumnya.

Melalui hal tersebut diatas maka akan dilakukan ramalan laba yang direncanakan yaitu:

Tabel IV-12

PT. Perkebunan Nusantara III tahun 2017 dan 2018

tahun	Total pendapatan (Rp)	Total pengeluaran (Rp)	Rugi (Rp)
2017	8.358.305.014.000	11.581.521.000.000	-3.223.215.986.000
2018	9.457.452.709.000	13.100.791.000.000	-3.643.338.291.000

Melalui peramalan data historis dari tahun ke tahun maka diketahui bahwa kecenderungan kerugian PT. Perkebunan Nusantara III yang selalu meningkat setiap tahunnya namun, walaupun biaya yang dikeluarkan banyak namun tingkat produksi pada dua tahun terakhir makin menurun. Harga cenderung meningkat tiap tahunnya namun kerugian masih terjadi karena tingkat biaya dan jumlah ton yang diproduksi tidak seimbang. Oleh karena itu diperlukan kebijakan yang sigap menanggapi kemungkinan rugi tersebut.

c. Analisis contribution margin

Contribution margin adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variable. Jika jumlah contribution margin tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika contribution margin yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami break event point jika contribution margin sama dengan biaya tetap.

Untuk mengetahui contribution margin rasio yaitu :

$$\text{Contribution margin ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya variable}}{\text{penjualan}}$$

Contribution Margin Rasio Tahun 2012

$$\text{CMR} = 1 - \frac{2.504.635}{5.963.806} = 58\%$$

Contribution Margin Rasio Tahun 2013

$$\text{CMR} = 1 - \frac{2.818.627}{5.732.518} = 50,83\%$$

Contribution Margin Rasio Tahun 2014

$$\text{CMR} = 1 - \frac{3.446.239}{39.520.135} = 91,28\%$$

Contribution Margin Rasio Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{3.097.228}{36.212.111} = 91,45\%$$

Contribution Margin Rasio Tahun 2016

$$\text{CMR} = 1 - \frac{2.745.711}{33.897.160} = 91,90\%$$

Hasil perhitungan contribution margin menunjukan persentase pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk menutupi biaya tetap. Untuk PT. Perkebunan Nusantara III Persero seperti yang terlihat pada perhitungan diatas bahwa pendapatan yang diperoleh mampu menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan

dengan kata lain perusahaan tidak rugi. Hal ini tidak sesuai dengan kerugian yang dialami selama 2 tahun terakhir.

d. Analisis break event point

Analisis break event point merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan=total biaya)

Untuk mengetahui break event point yaitu :

$$\text{Break event point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CMR}}$$

Break event point untuk tahun 2012

$$\text{BEP} = \frac{1.531.448}{58\%} = 26.404,27$$

Break event point untuk tahun 2013

$$\text{BEP} = \frac{1.507.935}{50.83\%} = 29.666,24$$

Break event point untuk tahun 2014

$$\text{BEP} = \frac{6.857.435}{91.28\%} = 75.125,27$$

Break event point untuk tahun 2015

$$\text{BEP} = \frac{6.215.810}{91.45\%} = 67.969,49$$

Break event point untuk tahun 2016

$$\text{BEP} = \frac{6.143.487}{91,90\%} = 66.849,69$$

Dari hasil perhitungan diatas titik break event point atau titik impas PT. Perkebunan Nusantara III setiap tahunnya meningkat, berarti dalam keadaan untung. Hal ini tidak sesuai dengan kerugian yang diderita dua tahun terakhir.

e. Analisis target laba

Sebelum melakukan berbagai alternative, maka diperlukan analisis target laba. Hal ini diperuntukan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu. Misalnya untuk PT. Perkebunan Nusantara III menargetkan laba sebesar 12%.

Untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai untuk mencapai suatu target laba tertentu ialah :

$$\text{Target penjualan : } \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target Laba}}{\text{CMR}}$$

Target penjualan untuk tahun 2012

$$\begin{aligned} \text{TP} &= \frac{1.531.448 + 12\%}{58\%} = \frac{1.531.448}{0,58 + 0,12} \\ &= \frac{1.531.448}{0,7} = \text{Rp } 2.187.782 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{TP} &= \frac{1.507.935 + 12\%}{50,83\%} = \frac{1.507.935}{0,5083 + 0,12} \\ &= \frac{1.507.935}{0,6283} = \text{Rp } 2.400.023 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{TP} &= \frac{6.857.435 + 12\%}{91,28\%} = \frac{6.857.435}{0,9128 + 0,12} \\ &= \frac{6.857.435}{1,0328} = \text{Rp } 6.639.654 \end{aligned}$$

1,0328

Target penjualan untuk tahun 2015

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{6.215.810 + 12\%}{91,45\%} = \frac{6.215.810}{0,9145 + 0,12} \\
 &= \frac{6.215.810}{1,0345} = \text{Rp } 6.008.516
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk tahun 2016

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{6.143.487 + 12\%}{91,90\%} = \frac{6.143.487}{0,9190 + 0,12} \\
 &= \frac{6.143.487}{1,039} = \text{Rp } 5.912.884.
 \end{aligned}$$

Penjualan saat ini dan penjualan yang seharusnya dianggarkan PT. Perkebunan

Nusantara III tahun 2012 s/d 2016 dapat dilihat pada table berikut :

TABEL IV-13

Komparasi antara penjualan saat ini dengan penjualan yang dianggarkan
Untuk target laba 12% PT. Perkebunan Nusantara III

Tahun (Rp.juta)	Penjualan yang terjadi	Penjualan yang dianggarkan
2012	Rp.5.963.806	Rp.2.187.782
2013	Rp.5.732.518	Rp.2.400.023
2014	Rp.39.520.135	Rp.6.639.654
2015	Rp.36.212.111	Rp.6.008.516
2016	Rp.33.897.160	Rp.5.912.884

Berdasarkan hasil penelitian analisis target laba diatas, maka dapat diketahui bahwa seberapa besar penjualan PT. Perkebunan Nusantara III agar mencapai 12% laba dari income sales. Namun ternyata penjualan yang dianggarkan lebih sedikit atau tidak bisa diprediksi.

Dengan analisis target laba, PT. Perkebunan Nusantara III dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Namun untuk mencapai angka penjualan tersebut, tidak hanya alternative dengan menjual sebanyak-banyaknya produk yang telah diproduksi ataupun dengan menaikkan harga jual dengan setinggi-tingginya. Hal ini disebabkan karena masih ada faktor lain selain kuantitas penjualan dan harga jual untuk menaikkan laba. Faktor-faktor yang dimaksud adalah biaya tetap dan biaya variable yang akan dibahas lebih mendalam pada bahasan selanjutnya.

f) Analisis sensitivitas

Berdasarkan data diketahui bahwa persen laba terhadap penjualan yang dicapai PT. Perkebunan Nusantara III cenderung tidak stabil dan menurun. Hal ini memerlukan pengawasan lebih dari pihak manajemen PT. Perkebunan Nusantara III untuk dibawah kelangkah pengambilan keputusan. PT. Perkebunan Nusantara III Medan baiknya segera melakukan decision making yaitu melakukan perencanaan kebijakan kembali mengenai penjualan yang diharapkan akan memengaruhi perolehan laba PT. Perkebunan Nusantara III dalam jangka waktu pendek.

Dalam perencanaan laba perusahaan tidak hanya memperhatikan bgaimana mencapai angka penjualan yang setinggi-tingginya, namun perlu juga diperhitungkan kemungkinan berubahnya faktor biaya variable dan biaya tetap.

Analisis ini membantu manajemen untuk mengetahui kebijakan terbaik mana yang sebaiknya diambil untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua alternative yang akan digunakan untuk menghitung analisis target laba atau untuk menekan tingkat kerugian yang diderita oeh perusahaan.

1. Biaya variable turun sebesar 30% dan kenaikan biaya tetap sebesar 25% disertai oleh penurunan harga jual sebesar 15% dan peningkatan volume penjualan sebesar 60%.
2. Harga jual menurun 15% dan volume penjualan meningkat 75% disertai oleh penurunan biaya variable sebesar 45% dan biaya tetap naik 35%.

TABEL IV-14

Laporan Laba Rugi Komparatif PT Perkebunan Nusantara III untuk tahun 2017

L/R (Rp.juta)	Saat ini (Rp)	Taksiran I (Rp)	Taksiran II (Rp)
Penjualan	8.358.305	13.373.288	14.627.034
Biaya Variabel	(2.950.713)	(2.065.499)	(1.622.892)
Margin Kontribusi	5.407.592	11.307.789	13.004.142
Biaya Tetap	(8.630.808)	(10.788.510)	(11.651.591)
Laba/Rugi	-3.223.216	519.279	1.352.551

TABEL IV-15

Laporan Laba Rugi Komparatif PT. Perkebunan Nusantara III untuk tahun 2018

L/R (Rp.juta)	Saat ini (Rp)	Taksiran I (Rp)	Taksiran II (Rp)
Penjualan	9.457.453	15.131.925	16.077.670
Biaya Variabel	(3.076.788)	(2.153.752)	(1.692.233)
Margin Kontribusi	6.380.665	12.978.173	14.385.437
Biaya Tetap	(10.024.003)	(12.530.004)	(13.532.404)
Laba/Rugi	-3.643.338	448.169	853.033

Berdasarkan table diatas bahwa kebijakan yang paling tepat dalam jangka pendek adalah kebijakan yang kedua karena dapat meningkatkan laba paling tinggi yang akan terjadi. Dengan asumsi PT. Perkebunan Nusantara III dapat menekan biaya variabelnya misalnya menekan biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Penekanan biaya variable berpengaruh pada harga jual yang ikut menurun sehingga semakin banyak permintaan meningkatkan kuantitas penjualan. Kebijakan ini sangat berpengaruh demi tercapainya target laba yang diharapkan perusahaan.

B. Pembahasan

Dalam menganalisa laporan keuangan dan biaya produksi, penulis mencoba menganalisa hasil perhitungan analisis biaya volume laba dengan analisis time series least square, analisis time series moment, contribution margin, break event

point, dan analisis sensitivitas yang akan mempengaruhi perencanaan laba jangka pendek.

1. Analisis Biaya Produksi dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara III

Berdasarkan table IV-I diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2014 PT Perkebunan Nusantara III Persero Medan mengalami kenaikan biaya produksi. Biaya produksi tertinggi pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp. 3.202.862.000.000 sedangkan tahun 2015 – 2016 mengalami penurunan, dan biaya produksi terendah pada tahun 2012 yaitu sebesar Rp. 2.772.072.000.000. Pada tahun 2013 biaya produksi meningkat sebesar 12% dan dua tahun berikutnya terjadi penurunan sebesar 9%. Menurunnya biaya produksi pada dua tahun terakhir memberikan dampak buruk terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan dapat memperbanyak produksi kemungkinan laba yang dihasilkan meningkat. Penurun biaya produksi ini disebabkan oleh menurunnya biaya pada setiap elemen-elemen biaya produksi, sebagai dasar untuk memperoleh pendapatan penjualan yang optimal bagi perusahaan. Tingginya biaya akan mengakibatkan laba operasi menurun, begitu juga jika biaya produksi menurun maka laba operasi akan meningkat hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa “tingginya biaya operasional akan mengakibatkan menurunnya laba operasi begitu juga sebaliknya jika biaya operasional menurun maka laba operasi yang akan diperoleh meningkat”.

Bila perusahaan dapat menekan biaya produksi maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya apabila biaya produksi mengalami pemborosan maka akan mengakibatkan menurunnya laba bersih.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa terjadinya ketidak stabilan peningkatan dan penurunan volume penjualan yang tidak diikuti dengan laba operasi yang meningkat. Hal ini bertentangan dengan teori yang menyatakan bahwa semakin besar pendapatan usaha yang didapat perusahaan maka akan semakin besar laba keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Pada dasarnya laba merupakan kenaikan dalam kekayaan yang terjadi selisih antara pendapatan yang terealisasi akibat timbulnya dari transaksi pada periode tertentu dengan beban yang dikeluarkan pada periode tersebut memperjelas bahwa kenaikan laba sangat dipengaruhi oleh kenaikan penjualan. Dapat disimpulkan juga bahwa biaya produksi dalam memperoleh laba suatu perusahaan ini sangat berkaitan erat, semakin kecil biaya yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar laba operasi yang diperoleh perusahaan . demikian pula sebaliknya semakin besar biaya distribusi yang dikeluarkan oleh perusahaan maka kecil pula laba yang dihasilkan perusahaan.

Dari hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa, jika ingin meningkatkan laba operasi perusahaan maka pendapatan penjualan harus ditingkatkan dengan menurunkan biaya. Jadi untuk mendapatkan laba yang optimal, perlu ditingkatkan pendapatan penjualan dan menurunkan biaya-biaya perusahaan.

Biaya produksi merupakan biaya yang sangat dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka biaya produksi juga semakin meningkat. Karena biaya produksi merupakan biaya yang

terlibat langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan biaya produksi tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan.

Aktivitas pendapatan penjualan merupakan pendapatan utama karena jika pendapatan penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran pendapatan penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dan volume penjualan perusahaan dengan analisis cost volume profit belum dapat meningkatkan laba usahanya.

2. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Target Laba Tidak Tercapai

Dalam analisis sensitivitas ini tampak jelas bahwa faktor faktor yang mempengaruhi target laba tidak tercapai adalah harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya tetap dan biaya variable. Hal tersebut dapat dilihat dari alternative-alternatif yang telah dilakukan bahwa perubahan salah satu faktor, atau pun semua faktor dapat mempengaruhi persentase laba yang dicapai dari hasil penjualan tersebut.

Dapat dilihat juga berdasarkan table IV-3 dapat diketahui bahwa laba operasi pada PT. Perkebunan Nusantara III selama dua tahun terakhir mengalami kerugian dimana kerugian pada tahun 2015 sebesar Rp. 613.266.000.000 dan untuk tahun 2016 kerugian mencapai Rp. 1.386.596.000.000.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba operasi yang diperoleh perusahaan PT, Perkebunan Nusantara III menurun adalah pendapatan penjualan yang diperoleh perusahaan dengan biaya biaya yang dikeluarkan

perusahaan tersebut. Jika pendapatan lebih besar dari pada biaya biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan laba begitu juga sebaliknya jika terjadi pemborosan biaya dalam menjalankan kegiatan operasi maka laba yang diperoleh akan berkurang atau menurun.

Selain itu adanya biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan operasional perusahaan yang lain yakni meningkatnya beban operasi lain lain selama dua tahun terakhir yaitu tahun 2015 sebesar Rp. 1.461.780.000.000 dan tahun 2016 sebesar Rp. 1.967.580, munculnya beban pajak final , dan juga meningkatnya beban keuangan selama dua tahun terakhir. Faktor ini lah yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian selama dua tahun terakhir.

Biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan dipengaruhi oleh besar kecilnya volume penjualan perusahaan. Semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula biaya produksi yang dikeluarkan. Jika volume penjualan meningkat dan perusahaan dapat mengendalikan biaya produksi maka perusahaan akan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh.

Dari hasil analisis data maka dapat dilihat setiap tahunnya laba operasi mengalami penurunan selama dua tahun terakhir. beberapa faktor yang menyebabkan laba mengalami penurunan yaitu:

a. Tahun 2013

Pada tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan laba sebesar Rp. 456.387.000.000. hal ini disebabkan oleh meningkatnya beban pemasaran dan penjualan, kerugian nilai asset, dan meningkatnya beban keuangan.

b. Tahun 2014

Pada tahun 2014 perusahaan mengalami peningkatan laba

c. Tahun 2015

Pada tahun 2015 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 613.266.000.000. hal ini disebabkan oleh meningkatnya beban pemasaran dan penjualan, kerugian penurunan nilai asset, meningkatnya beban operasi lain, munculnya pajak final atas penghasilan keuangan dan meningkatnya beban keuangan.

d. Tahun 2016

Pada tahun 2016 terjadi lagi kerugian yang meningkat sebesar Rp. 773.330.000000. hal ini disebabkan karena meningkatnya biaya operasi lain, dan meningkatnya beban keuangan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penurunan laba operasi perusahaan disebabkan karena adanya biaya biaya yang meningkat cukup besar serta adanya penurunan pendapatan penjualan ditahun 2015 dan 2016 yang berdampak pada menurunnya laba usaha perusahaan.

Menurut Bayu (2014) laba merupakan selisih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam suatu periode tertentu. Faktor yang mempengaruhi laba adalah pendapatan dan biaya perusahaan. Jika pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan maka perusahaan akan mengalami sebaliknya, jika pendapatan perusahaan lebih kecil dibandingkan dibandingkan biaya yang dikeluarkan maka perusahaan rugi. Penurunan laba yang terjadi pada perusahaan ini disebabkan karena adanya biaya yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan sehingga biaya tersebut berdampak pada penurunan laba yang dihasilkan perusahaan. Biaya tersebut adalah biaya pemasaran dan penjualan, biaya operasi lain dan beban keuangan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai biaya biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT. Perkebunan Nusantara III Persero Medan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya produksi dan volume penjualan belum mampu meningkatkan laba operasi pada PT. Perkebunan Nusantara III karena adanya biaya lain yang meningkat pada dua tahun terakhir dengan jumlah yang cukup besar. Hal ini dapat dilihat dari volume penjualan meningkat dan pendapatan penjualan menurun, dan juga perusahaan belum mampu mengendalikan dan mengefesienkan secara matang biaya-biaya secara keseluruhan. Hal ini dapat terjadi karena adanya elemen-elemen biaya perusahaan yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Oleh karena itu perusahaan belum mampu meningkatkan laba setiap tahunnya.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba PT. Perkebunan Nusantara III adalah adanya biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan operasional lain yakni meningkatnya beban operasional lain selama dua tahun terakhir, munculnya beban pajak final, dan juga meningkatnya beban keuangan selama dua tahun terakhir. faktor inilah yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian selama dua tahun terakhir.

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. PT. Perkebunan Nusantara III dapat menerapkan analisis cost volume profit sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan dicapai agar target laba tercapai.
2. PT. Perkebunan Nusantara III juga dapat menggunakan analisis cost volume profit untuk memperkirakan dampak dari berbagai alternative keputusan.
3. Sebaiknya PT. Perkebunan Nusantara III dapat menekan biaya variable untuk melakukan proses produksi agar dapat menekan pula harga jual yang berdampak pada laba yang didapatkan. Harga yang terjangkau dapat meningkatkan volume penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariek Endhonanta Parade. "*Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Hartono Putra Putra Balung Jember*". Skripsi, Universitas Jember. 2013.
- Bastian Bustami, Nurlela (2009). Akuntansi Biaya. Penerbit Mitra Wacana Media.
- Firdaus Ahmad Dunia, Wasilah Abdullah (2009). Akuntansi Biaya. Jakarta: Penerbit Selemba Infotek.
- Garrison, Noreen, Brewer (2013). Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.
- Hongren, Datar, Foster (2008). Akuntansi Biaya. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Mita Novi Yanti "*Analisis Biaya Distribusi Dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Harkat Sejahtera Medam*". Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. 2018
- Ricky Budiman Samahati. (2013). "*Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sedona Manado*". e-Jurnal EMBA. Universitas Sam Ratulangi Manado. Vol 1.
- Salma Haris. "*Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makasar*". Skripsi. Universitas Hasanuddin Makasar. 2016.
- Selfinta B Sihombing. (2013). "*Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Company*". e-Jurnal EMBA Universitas Sam Ratulangi Manado. Vol 1.
- Sheila F Duyo (2013). "*Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado*". e-Jurnal EMBA. Universitas Sam Ratulangi Manado. Vol 1.
- Widia Astuti (2014). Akuntansi Manajemen. Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- William K. Carter (2009). Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat

Yulianing Hariyanti. "*Analisis Biaya Volume Laba (Cost Volume Profit Analysis) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Layar Jember*". Skripsi. Universitas Jember. 2011



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Universitas/PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS
Jenjang : Strata Satu (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si
Dosen Pembimbing : HENNY ZURIKA LUBIS, SE, M.Si

Nama Mahasiswa : MUHAMMAD ICHSANDY
NPM : 1405170766
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA
III MEDAN

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF	KETERANGAN
	* Data Biaya Volume Laba. buatlah dan LBM.		
	* Urutkan / Jelaskan Masalah yang ada agar dpt diidentifikasi.		
	* Buatlah Identifikasi Masalah.		
	* Perbaiki Kembali Masalah, yg sudah belum jelas		14/8-18.
	* Tca Biaya, Volume, Laba ditinjau		
	* Kurangi Rumus Perbaikan		16/08-18.
	* Definisi Operasional perbaikan		
	* Jelaskan Perbaikan perbaikan		
	* Teknik Pengumpulan data.		
	* Teknik Analisis Data		
	* Daftar pustaka		20/8-18.
	Acc-proposal		3/9-18

Dosen Pembimbing

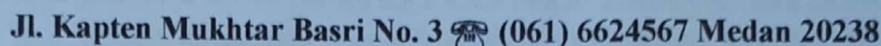
HENNY ZURIKA LUBIS, SE, M.Si

Medan, Agustus 2018

Diketahui /Disetujui

Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : MUHAMMAD ICHSANDY

N.P.M : 1405170766

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

**Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data-data dalam skripsi atau data-data lainnya adalah benar dari **PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN** kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata di kemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau merupakan karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, Oktober 2018
Saya yang menyatakan,



MUHAMMAD ICHSANDY