

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* DALAM UPAYA
MERENCANAKAN LABA PT. ASAM JAWA
MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh :

**Nama : Indah Widya Ningsih
NPM : 1705170077
Program Studi : Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 29 Juli 2021, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : **INDAH WIDYA NINGSIH**
NPM : **1705170077**
Program Studi : **AKUNTANSI**
Konsentrasi : **AKUNTANSI MANEJEMEN**
Judul Skripsi : **ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM UPAYA MERENCANAKAN LABA PT. ASAM JAWA 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

Penguji II

(Dr. ZULIA HANUM, SE, M.Si)

(EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE, M.Ak)

Pembimbing

(LUERIANSYAH, SE, M.Ak)

Ketua

Sekretaris

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si)



Prof. DR. ABZ GUNAWAN, S.E., M.Si



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : **INDAH WIDYA NINGSIH**
N.P.M : 1705170077
Program Studi : **AKUNTANSI**
Konsentrasi : **AKUNTANSI MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM UPAYA
MERENCANAKAN LABA PADA PT. ASAM JAWA
MEDAN**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Juli 2021

Pembimbing Skripsi

(LUFRIANSYAH, SE, M.Ak)

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, S.E., M.M., M.Si.)



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Indah Widya Ningsih
NPM : 1705170077
Dosen Pembimbing : Lufriansyah, SE, M.Ak
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Cost Volume Profit dalam Upaya Merencanakan Laba pada PT. Asam Jawa Medan

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Latar belakang Masalah - Teori Pendukung - Fenomena masalah - Data	23/6/21	
Bab 2	- Teori terbaru - Lengkapi teori - Kerangka berfikir	23/6/21	
Bab 3	- Metode Penelitian (pendekatan) - Teknik analisis data	23/6/21	
Bab 4	- Hasil Penelitian tiap tabel deskripsi harus banyak lagi - Tambahkan pembahasan - masukkan hasil wawancara bab 3 ke bab 4	23/6/21	
Bab 5		30/6/21	
Daftar Pustaka	- tambahkan teori dari penelitian terdahulu dari UMSU	30/6/21	
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Acc sidang meja hijau	5/6/21	

Medan, Juli 2021

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

(Fitriani Saragih, SE, M.Si)

Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(Lufriansyah, SE, M.Ak)

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

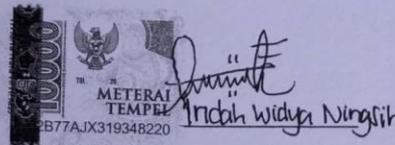
Nama : Indah Widya Ningsih
NPM : 1705170077
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat “Penetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing “ dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan20.
Pembuat Pernyataan



NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.

ABSTRAK

ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM UPAYA MERENCANAKAN LABA PT. ASAM JAWA MEDAN

Indah Widya Ningsih

Program Studi Akuntansi

indahwidya.0299@gmail.com

Laba menjadi salah satu tolak ukur untuk menilai suatu kinerja perusahaan untuk menghasilkan laba yang ditargetkan maka dari itu perlu adanya suatu perencanaan laba. Dengan adanya perencanaan laba memungkinkan perusahaan untuk mengendalikan biaya bahkan dapat mencatat semua masalah yang ada didalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penggunaan analisis *cost volume profit* dalam merencanakan laba yang digunakan oleh PT. Asam Jawa Medan.

Jenis penelitian ini adalah Deskriptif. Untuk teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara dokumentasi dan wawancara dan teknik analisis data yang dilakukan adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus.

Hasil penelitian analisis *cost volume profit* pada tahun 2017-2018 mengalami peningkatan, sehingga dapat menutup biaya tetap yang terlalu besar. Hanya saja untuk tahun 2019 analisis *cost volume profit* mengalami penurunan. Dengan menggunakan analisis *cost volume profit* diharapkan dapat merencanakan laba lebih besar yang akan ditargetkan untuk tahun berikutnya.

Kata Kunci : *Analisis cost volume profit*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, barokah, serta besarnya karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa shalawat berangkaikan salam kepada junjungan nabi besar baginda Rasulullah SAW, semoga penulisan serta pembaca selalu berada didalam naungan safa'atnya yang hingga akhir zaman nanti, amin ya robbal'alamina.

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S-1 Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU). Didalam penulisan skripsi ini penulis mencoba untuk memberikan gambaran tentang “**Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Asam Jawa Medan**”.

Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan, serta doa yang tidak pernah ada henti-hentinya dari berbagai pihak, maka dari itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayahnya, yang selalu memberikan karunia-Nya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Teristimewa kedua orang tua penulis, Ayahanda Ismed Pane dan Ibunda Sunarni yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik serta memberikan bimbingan, nasehat, dan doa sehingga penulis berhasil menyusun skripsi ini dengan baik. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Agussani, M.AP. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak H. Januri., S.E., MM.,M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan., S.E., M.Si. selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Prof. Dr. Hasrudy Tanjung., S.E., M.Si. selaku Wakil Dekan 3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Fitriani Saragih., S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Zulia Hanum, S.E., M.Si. selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Lufriansyah, SE.,M.Ak selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan masukan dan bantuan dengan hati yang ikhlas kepada penulis dalam menyelesaikan proposal ini.
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan pendidikan dan pengarahan selama dibangku perkuliahan.
9. Terimakasih sahabat terdekat saya yang terus mau berjuang bersama sama dalam menyelesaikan skripsi ini Weni, Sonia, Nabila, Nindy, Heny, Tika.
10. Terimakasih kepada teman-teman stambuk 2017 Akuntansi yang selalu memberikan dukungan, dorongan dan menghibur saya selama kuliah.

Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik, saran yang bersifat membangun dari pembaca, dengan hati yang terbuka serta pemikiran yang ideal

penulis terima.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis berharap proposal ini akan menjadi salah satu dokumen penting untuk perkembangan dunia kerja dimasa-masa yang akan datang, Aamiin.

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Medan, Juni 2021

Penulis,

Indah Widya Ningsih
NPM : 1705170077

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Rumusan Masalah	8
1.4 Tujuan Masalah.....	8
1.5 Manfaat Masalah.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Akuntansi Manajemen.....	10
2.1.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen	10
2.1.1.2 Fungsi Akuntansi Manajemen	12
2.1.2 Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya	12
2.1.2.1 Konsep Biaya.....	12
2.1.2.2 Klasifikasi Biaya	14
2.1.3 Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	17
2.1.3.1 <i>Break Event Point</i>	19
2.1.3.2 <i>Contribusi Margin</i>	21
2.1.3.3 <i>Margin Of Safety</i>	22

2.1.4	Perencanaan Laba	23
2.14.1	Pengertian Perencanaan Laba	23
2.14.2	Manfaat Perencanaan Laba	25
2.14.3	Analisis Sentivitas Perubahan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba	26
2.2	Penelitian Terdahulu	27
2.3	Kerangka Berpikir	28
BAB III	METODE PENELITIAN	31
3.1	Jenis Penelitian	31
3.2	Definisi Operasional.....	31
3.3	Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
3.4	Sumber Data	33
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.6	Teknik Analisis Data	35
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1	Hasil Penelitian.....	36
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	36
4.1.2	Klasifikasi Biaya	36
4.1.3	Perhitungan <i>Break Event Point</i>	37
4.1.4	Perhitungan <i>Contribusi Margin</i>	44
4.1.5	Perhitungan <i>Margin Of Safety</i>	46
4.2	Pembahasan	47
4.2.1	Analisis <i>Break Event Point</i>	47
4.2.2	Analisis <i>Contribusi Margin</i>	49

4.2.3 Analisis <i>Margin Of Safety</i>	50
4.2.4 Kinerja Perusahaan	51
4.2.5 Penyebab Penurunan Laba	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	56
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Volume Penjualan CPO dan Kernel PT. Asam Jawa Tahun 2017 – 2019	5
Tabel 1.2	Penjualan PT. Asam Jawa Tahun 2017-2019.....	6
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	27
Tabel 3.1	Jadwal Kegiatan Penelitian	33
Tabel 4.1	Teknik Wawancara	34
Tabel 4.1	PT. Asam Jawa Medan Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2017-2019.....	37
Tabel 4.2	Break Event Point Tahun 2017	38
Tabel 4.3	Break Event Point Tahun 2018	39
Tabel 4.4	Break Event Point Tahun 2019	39
Tabel 4.5	Perhitungan Margin Kontribusi PT. Asam Jawa Tahun 2017-2018..	40
Tabel 4.6	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2017.....	43
Tabel 4.7	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2018	43
Tabel 4.8	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2019	44
Tabel 4.9	Contribusi Margin Tahun 2017.....	44
Tabel 4.10	Contribusi Margin Tahun 2018.....	45
Tabel 4.11	Contribusi Margin Tahun 2019.....	45
Tabel 4.12	Hasil Perhitungan Break Event Point Tahun 2017-2019	48
Tabel 4.13	Hasil Perhitungan Contribusi Margin Tahun 2017-2019	49
Tabel 4.14	Hasil Perhitungan Margin Of Safety Tahun 2017-2019.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	30
------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan barang ataupun jasa. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Karena itu dibutuhkan manajemen yang baik dalam mengatur perusahaan dalam menghadapi berbagai macam persaingan yang ketat. Manajemen yang baik dapat membantu perusahaan mencapai tujuan yang diharapkan dengan cara yang efektif dan efisien. Berdasarkan hasil kutipan di atas manajemen harus memperkirakan hal-hal yang akan dilakukan untuk kemajuan perusahaan tersebut dalam penjualan produk yang dilakukan dengan menganalisis biaya, produk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya. Manajemen juga harus bisa mengambil keputusan bisnis agar dapat bertahan dalam persaingan yang ada dan untuk memperkecil kegagalan.

Menurut Puspita (2017) persaingan bisnis yang semakin ketat, menyebabkan kompleksnya permasalahan yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan. Manajemen perusahaan diharapkan untuk mengerahkan seluruh kemampuannya dalam menghadapi segala tantangan dan permasalahan yang ada agar perusahaan dapat tetap bertahan dalam persaingan. Perusahaan yang bergerak dalam bidang perindustrian, perdagangan maupun jasa berusaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Secara umum tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Besar kecilnya laba yang mampu dicapai seringkali dijadikan tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan.

Budiwibowo (2012) manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal, menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh perusahaan, dibutuhkan sebuah perencanaan laba yang baik. Upaya membuat perencanaan laba, maka diperlukan alat bantu yakni *Analisis Cost Volume Profit*.

Manossoh (2016) analisis *cost volume profit* merupakan alat untuk memperkirakan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya dan keuntungan di satu sisi, dan volume produksi di sisi yang lain. Analisis *cost volume profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga, dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

Iswara (2019) analisis *cost volume profit* berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangi total penjualan dengan total pengeluaran.

Berdasarkan buku Hansen (2011) tertulis bahwa analisis *cost volume profit* dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan. Iswara (2019) berpendapat dalam proses pembuatan keputusan bisnis, manajemen perlu melihat lima elemen penting terkait analisis *cost volume profit* yaitu harga produk yaitu harga yang

ditetapkan di dalam suatu periode tertentu secara konstan, volume atau tingkat aktivitas yaitu besarnya produk yang dihasilkan dan direncanakan akan dijual di dalam suatu periode tertentu, biaya variabel per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi, total biaya tetap yaitu keseluruhan biaya periodik di dalam suatu periode tertentu, dan bauran volume produk yang dijual yaitu proporsi volume relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

Aprilatama (2017) berpendapat bahwa perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena perencanaan atau planning mendefinisikan sebagai perumusan tujuan berserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang, baik short-term atau long-term.

Perencanaan penjualan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diperoleh dari perusahaan dengan terlebih dahulu menentukan perencanaan labanya. Laba merupakan tujuan utama dalam suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan, karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh

perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dimana perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume, dan harga jual.

Dalam perencanaan manajemen di butuhkan untuk memutuskan berbagai macam alternatif kebijakan yang akan di laksanakan di masa yang akan datang. Perencanaan yang baik dapat menunjang tugas manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan sekaligus menilai kemampuan perusahaan.

Untuk memprediksi perolehan laba yang diharapkan oleh perusahaan, maka manajemen perusahaan harus melakukan suatu perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan yang didukung dengan menggunakan analisis yang menguntungkan perusahaan yaitu menggunakan *Analisis Cost Volume Profit*. Analisis ini dapat membantu manajer dalam memeriksa dampak yang mungkin terjadi karena suatu keputusan strategis. Pengambilan keputusan yang dimaksudkan seperti penetapan harga produk, adanya penolakan atau pun pesanan penjualan, dan promosi produk yang dapat menguntungkan suatu perusahaan. Menurut Horngren, Charles T., Srikant M. Datar (2015, hal 89) *Cost Volume Profit Analysis* ini di gunakan manajer untuk mempelajari perilaku serta hubungan antar elemen biaya, volume, dan profit ketika terjadi perubahan dalam jumlah penjualan, harga jual, biaya variabel perunit, atau biaya tetap dari sebuah produk. Analisis ini berguna untuk membantu manajemen terutama dalam perencanaan pencapaian laba karena analisis ini fokus kepada tiga faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, volume produksi, dan penjualan serta harga. Oleh karena itu *cost volume profit* penting bagi perusahaan karena dapat meningkatkan suatu laba perusahaan.

Untuk semua perusahaan baik berskala besar maupun berskala kecil, harus dapat menerapkan analisis yang tepat berkaitan dengan perencanaan penjualan dan

laba yang diharapkan, tak terkecuali PT. Asam Jawa. PT. Asam Jawa merupakan suatu perusahaan besar swasta yang bergerak di bidang perkebunan kelapa sawit dan industri pengolahan hasil perkebunan kelapa sawit yang menghasilkan minyak sawit, hasil produksi ini kemudian di jual di pasar dalam negeri. PT. Asam Jawa merupakan pemasok yang memiliki 2 produk yang di jual yaitu CPO dan Kernel. Adapun data volume penjualan CPO dan Kernel dan data penjualan PT. Asam Jawa Medan dari tahun 2017-2019 sebagai berikut:

Tabel 1.1
Volume Penjualan CPO dan Kernel PT. Asam Jawa Medan Tahun 2017-2019.

Tahun	Volume Penjualan CPO dan Kernel	Biaya Produksi
2017	55.230.000	302.332.217.943
2018	61.996.720	265.757.167.018
2019	53.240.000	229.575.162.074

Sumber : Data Laporan Keuangan PT. Asam Jawa

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa volume penjualan CPO dan Kernel pada tahun 2017-2019 mengalami penurunan, hanya pada tahun 2018 volume penjualan CPO dan Kernel mengalami peningkatan, hal ini disebabkan karena penjualan dari tahun mengalami penurunan. Begitupun biaya produksi dari tahun 2017-2019 mengalami penurunan hanya saja pada tahun 2018 biaya produksi PT. Asam Jawa mengalami peningkatan.

Tabel 1.2
Penjualan PT. Asam Jawa Tahun 2017 – 2019

Keterangan	Tahun
-------------------	--------------

	2017	2018	2019
Penjualan	436.248.181.364	420.522.523.911	332.432.568.834
Pers. Awal	5.973.107.425	17.069.982.094	4.033.251.314
HPP	291.235.343.273	278.793.897.799	228.580.331.399
Pers. Akhir	17.069.982.094	4.033.251.314	5.028.081.988
Laba Kotor	145.012.838.091	141.728.626.112	103.852.237.435
Beban	68.975.318.407	80.559.887.107	71.992.679.556
Laba Bersih	76.871.967.102	55.536.361.080	23.230.389.895

Sumber : Data laporan keuangan PT. Asam Jawa

Dari tabel di atas maka dapat kita lihat bahwa penjualan perusahaan pada tahun 2017 mengalami peningkatan dan pada tahun 2018 mengalami sedikit penurunan penjualan. Sedangkan pada tahun 2019 penjualan pada PT. Asam Jawa mengalami penurunan lagi, sehingga penjualan dari tahun 2017 -2019 mengalami kerugian. Sedangkan laba pada PT. Asam Jawa pada tahun 2017 - 2019 mengalami penurunan, hanya pada tahun 2017 laba mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola dan memperoleh laba semakin rendah.

Menurut Choiriyah et al,(2016) Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya. Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi tidak selalu berarti akan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba.

Kemudian kerugian yang diperoleh pada PT. Asam Jawa terjadi kemungkinan akibat dari adanya faktor penjualan. Laba merupakan inti dari berbagai hal yang ingin dicapai oleh perusahaan. Laba yang di peroleh suatu bisnis

memungkinkan perusahaan untuk terus memenuhi kebutuhan dan merangkak naik dalam skala yang lebih besar. Untuk mencapai hal tersebut, pihak perusahaan membutuhkan alat untuk menafsirkan laba secara tepat sehingga perusahaan dapat terus ada dan berkembang. Dalam permasalahan ini perlunya tuntunan untuk segera mengatasi berbagai permasalahan yang timbul dan membutuhkan perhatian khusus untuk menjaga perusahaan agar tetap bersaing di dalam persaingan dan dapat menjadi konsisten dalam meningkatkan laba.

Karena melihat pentingnya perusahaan untuk lebih mengetahui pencapaian laba yang di inginkan atau perusahaan yang ingin di capai. Maka penulis tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Cost Volume Profit* Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Asam Jawa**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan, maka penulis mengidentifikasi masalah mengenai analisis *cost volume profit* dalam upaya merencanakan laba PT. Asam Jawa tersebut adalah :

1. Terjadinya penurunan penjualan PT. Asam Jawa Medan pada tahun 2017-2019.
2. Terjadinya penurunan volume penjualan PT. Asam Jawa Medan pada tahun 2017-2019.
3. Terjadinya penurunan laba PT. Asam Jawa Medan pada tahun 2017-2019.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kinerja perusahaan yang di ukur melalui analisis *cost volume profit* ?
2. Apa yang menyebabkan penurunan laba pada PT. Asam Jawa ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kinerja perusahaan yang di ukur melalui Analisis *Cost Volume Profit*.
2. Untuk mengetahui apa yang menyebabkan penurunan laba pada PT. Asam Jawa.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dalam pengembangan teori dan mengasah kemampuan, khususnya pada tema *Analisis Cost Volume Profit* dalam Upaya Merencanakan Laba.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberi masukan, menjadi pedoman suatu bahan evaluasi manajemen perusahaan agar dapat di jadikan suatu masukan dasar dalam pengambilan keputusan.

3. Bagi Akademis

Penelitian ini dapat di jadikan sebagai panduan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian pada objek atau masalah yang sama serta sebagai

bacaan untuk menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti ke arah yang lebih mendalam.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Akuntansi Manajemen

2.1.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Khaddafi et al.,(2018, hal 3)Akuntansi Manajemen adalah:

Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan-laporan suatu usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen, di antaranya melakukan; perencanaan, pembuatan keputusan, pengorganisasian serta pengendalian.

Akuntansi manajemen sebagai suatu bidang yang mampu menetapkan teknik-teknik dan konsep-konsep yang tepat dalam pengelolaan data ekonomi, *historical* dan yang di proyeksikan dari suatu usaha untuk membantu manajemen dalam menyusun rencana untuk tujuan ekonomi yang rasional, akuntansi manajemen membuat keputusan-keputusan rasional dengan pandangan kearah pencapaian tujuan.

Menurut Astuty et al., (2016, hal 4)menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah:

Akuntansi manajemen adalah suatu bidang akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan-laporan suatu usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan, pengorganisasian serta pengendalian.

Menurut Kholmi (2019, hal 1) menyatakan bahwa akuntansi manajemen:

Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berhubungan dengan penyediaan informasi bagi manajemen untuk mengelola suatu

organisasi (perusahaan) dan membantu dalam memecahkan masalah-masalah khusus yang di hadapi suatu organisasi.

Menurut L.M.Samryn (2012, hal 4) menyatakan bahwa akuntansi manajemen:

Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk di gunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi, dan dalam pengambilan keputusan.

Menurut Silalahi et al, (2019, hal 2) menyatakan bahwa akuntansi manajemen:

Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menginterpretasikan, dan juga mengkomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kerja dalam organisasi.

Menurut Sigilipu, n.d (2013) Akuntansi Manajemen merupakan penerapan teknik-teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan dapat diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan-tujuan ekonomi yang rasional dan dalam membuat keputusan-keputusan rasional dengan suatu pandangan ke arah pencapaian tujuan tersebut.

Menurut Senduk et al, (2017) Akuntansi manajemen adalah pengembangan dan penerapan berbagai teknik pencatatan (recording), analisis, interpretasi dan presentasi, membuat perhitungan keuangan, perhitungan biaya, dan data lain yang aktif dan efektif dalam menjalankan fungsi kinerja manajerial, yaitu, perencanaan, pengambilan keputusan dan pengendalian.

Menurut Pinontoan et al, (2020) Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran

informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi, dan dalam pengambilan keputusan

Menurut Yazid, (2012) Akuntansi manajemen berkaitan dengan penyediaan informasi untuk manajer, yaitu orang di dalam organisasi yang bertanggung jawab untuk membuat perencanaan, mengorganisasi sumber daya, mengarahkan karyawan serta mengendalikan operasi organisasi. Akuntansi manajemen menyediakan data-data penting yang memberikan kegiatan organisasi.

Dari pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengendalian operasi dan pengambilan keputusan pada suatu perusahaan.

2.1.1.2 Fungsi Akuntansi Manajemen

Menurut Kholmi (2019, hal 2) menjelaskan bahwa fungsi manajemen adalah:

- 1) Perencanaan (*Planning*)
- 2) Pengorganisasian dan pengarahan (*Organising and Directing*)
- 3) Pengendalian (*Controlling*)
- 4) Pengambilan Keputusan (*Decision Making*)

Dari pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa fungsi akuntansi manajemen adalah suatu perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan, pengendalian dalam mengambil keputusan.

2.1.2 Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya

2.1.2.1 Konsep Biaya

Untuk menjalankan usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan agar perusahaan mampu terus beraktivitas. Biaya sendiri merupakan hal yang sangat

penting dan tidak terpisahkan dalam menjalankan laba yang akan di peroleh perusahaan.

Khaddafi et al., (2018, hal 20) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang di ukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa yang di harapkan akan memberikan jumlah keuntungan/ manfaat pada saat ini atau masa yang akan datang.

Rialdy et al., n.d.) Biaya adalah objek yang dicatat, diklasifikasikan, diringkas dan disajikan oleh akuntansi biaya.

Astuty et al. (2016, hal 22) Biaya adalah sejumlah pengorbanan kas atau setara kas untuk mendapatkan barang atau jasa, yang di harapkan dapat memberikan manfaat atau keuntungan pada masa yang akan datang.

Menurut Simamora (2012) biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi.

Menurut Hansen, Don R., Mowen, (2000, hal 38) biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa sekarang dan masa yang akan datang untuk organisasi.

Menurut Prawironegoro (2013, hal 19) biaya adalah kas dan setara kas yang di korbakan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang di harapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang.

Berdasarkan beberapa pengertian biaya di atas, maka dapat di simpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi berupa barang dan jasa yang di ukur dalam satuan uang dengan tujuan untuk memperoleh suatu manfaat yaitu peningkatan laba di masa mendatang.

2.1.2.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan atas keseluruhan elemen-elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi biaya yang lengkap bagi pimpinan perusahaan dalam mengelola dan menyajikan fungsinya.

Menurut Garrison, R.H., Noreen, E.W., dan Brewer (2013, hal 36) bahwa klasifikasi biaya di bagi menjadi 2, yaitu :

1) Biaya produksi

Sebagian besar perusahaan manufaktur membagi biaya produksi ke dalam tiga kategori besar :

a) Bahan langsung

Bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk jadi disebut bahan baku atau bahan mentah. Bahan baku langsung adalah bahan baku yang menjadi bagian utama dari produk jadi dimana biayanya dapat ditelusuri dengan mudah ke produk jadi. Sedangkan bahan baku tidak langsung adalah barang yang tidak terlalu bermanfaat untuk menelusuri biaya bahan baku yang tidak berpengaruh secara signifikan dalam produk jadi.

b) Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja yang tidak dapat ditelusuri ke produk tertentu karena rumit dan memakan biaya disebut tenaga kerja langsung.

c) Overhead pabrik

Overhead pabrik merupakan biaya produksi yang tidak termasuk dalam bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

2) Biaya Non – produksi

Biaya nonproduksi umumnya dibagi menjadi 2 kategori, yaitu :

a) Biaya penjualan

Mencakup semua biaya yang diperlukan untuk menangani pesanan pelanggan.

b) Biaya administrasi

Meliputi semua biaya yang berhubungan dengan manajemen umum organisasi.

Menurut Mulyadi (2015, hal 13) klasifikasi biaya dapat di golongan menjadi lima golongan yaitu:

1) Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran

Merupakan dasar penggolongan biaya yang terdiri dari:

- a) Biaya bahan baku
- b) Biaya tenaga kerja langsung
- c) Biaya overhead

2) Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan:

- a) Biaya produksi. Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- b) Biaya pemasaran. Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- c) Biaya administrasi dan umum. Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.

3) Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayainya:

- a) Biaya langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayainya. Jika sesuatu yang dibiayainya tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.
- b) Biaya tidak langsung. Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayainya. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead costs*).
- c) Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas:
 - (a) Biaya variabel, Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan
 - (b) Biaya semivariabel, Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
 - (c) Biaya semifixed, Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
 - (d) Biaya tetap, Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.
- d) Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya:
 - a) Pengeluaran modal (*capital expenditure*). Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender).

- b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*). Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

Berdasarkan dari uraian di atas maka klasifikasi biaya di tujukkan untuk mempermudah manajemen dalam melakukan pengendalian terhadap biaya produksi sekaligus pengklasifikasian biaya ini juga memberikan informasi biaya yang berguna untuk menentukan harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan.

2.1.3 Analisis Cost Volume Profit

Menurut Ray H.Garrison, D.B.A., (2013, hal 208) analisis *cost volume profit* adalah alat bantu yang sangat berguna bagi menejer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba.

Menurut Permana (2018, hal 136) analisis *cost volume profit* adalah sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume dan profit dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk.

Rudianto (2013, hal 27) menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* adalah metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang di keluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh selama suatu periode tertentu.

Carter (2009, hal 283) menyatakan bahwa *analisis cost volume profit* merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan. Hansen (2011, hal 472)

menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang di gunakan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah.

Blocher, Edward J (2009, hal 387) menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih. Hansen, Don R., Mowen (2000, hal 423) menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis *cost volume profit* menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang di jual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas maka analisis *cost volume profit* membantu manajemen untuk merencanakan laba di masa depan dan membantu manajemen untuk mengetahui hal penting yaitu:

1. Berapa jumlah unit yang harus di jual untuk mencapai titik impas.
2. Dampak pengurangan biaya tetap (fixed cost) terhadap titik impas.
3. Dampak kenaikan harga terhadap laba.
4. Berapa volume penjualan dan bauran dengan sumber daya yang di miliki mencapai tingkat laba yang di harapkan dengan sumber daya yang di miliki.
5. Tingkat sentivitas harga atau biaya terhadap laba.

Manfaat dari analisis *cost volume profit* ini adalah analisis *cost volume profit* merupakan bagian terpenting dalam perencanaan laba karena alat tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba dapat optimal. Dengan

menggunakan metode tersebut dapat diketahui pula berapa jumlah penjualan impas (*Break Even Point*) pada saat perusahaan tidak mengalami kerugian maupun untung, berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba, dan juga untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dapat membuat penurunan sebelum mengalami kerugian, serta menentukan kombinasi penjualan dari setiap jenis ukuran yang diproduksi untuk mencapai target laba yang ditetapkan.

Jadi dari penjelasan di atas mengenai analisis *cost volume profit* dapat di simpulkan bahwa analisis *cost volume profit* merupakan suatu alat perencanaan untuk menganalisa hubungan antara laba, bauran produk, dan volume penjualan untuk pengambilan keputusan manajemen suatu perusahaan.

2.1.3.1 Break Event Point

Analisis *cost volume profit* dengan menggunakan pendekatan *break event point* atau analisis titik impas merupakan suatu alat yang sering digunakan oleh manajemen di dalam pengambilan keputusan atas masalah yang berkaitan dengan harga, biaya, volume produksi dan penjualan serta keuntungan. Dengan memanfaatkan analisis *Break Even Point* manajer dapat mengetahui titik impas yang menunjukkan volume penjualan dan produksi yang tidak mengakibatkan kerugian ataupun di perolehnya keuntungan.

Nurlela (2006, hal 208) menyatakan bahwa analisis Titik Impas (*Break Event Point*) merupakan suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Simamora (2012, hal 170) menyatakan bahwa analisis *break event point* atau titik impas ialah volume penjualan di mana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih.

Astuty et al., (2016, hal 74) menyatakan bahwa break event point adalah suatu keadaan di mana jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya atau keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian atau laba perusahaan sama dengan nol.

Nilai BEP dapat di hitung untuk 1 produk. Perhitungan untuk 1 produk dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Kontribusi Margin}}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Per Unit}}$$

Menurut Ramadhani et al. (2020, hal 46) manfaat *Break Event Point* (BEP) adalah:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
4. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah di baca dan di mengerti.
5. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual.
6. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Jadi dapat di simpulkan bahwa *break event point* (titik impas) adalah sebuah usaha agar tidak mengalami kerugian maupun keuntungan dari kegiatan operasinya,

karena dari hasil penjualan yang di peroleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan, baik itu usaha yang bergerak di bidang jasa atau manufaktur.

2.1.3.2 *Contribusi Margin*

Margin kontribusi adalah nilai pendapatan bersih setelah di kurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan.

Simamora, (2012, hal 173) menyatakan bahwa *contribusi margin* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha. Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variabel (Kartika & Sunarka, 2019). *Contribusi margin* untuk mengetahui sejauh mana biaya variabel pada pembuatan dan penjualan produk yang dicakup dan apakah kontribusi lebih lanjut dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap untuk membuat keuntungan (Mokoginta et al., 2018).

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangkan biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan. Margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba (Sakti, 2013).

Hery (2015, hal 44) menyatakan bahwa *margin kontribusi* mencerminkan jumlah pendapatan di kurangi biaya variabel, yang berkontribusi untuk menutup biaya tetap. Analisis *Contribusi Margin* yang dapat di gunakan menghitung *Contribusi Margin* sebagai berikut:

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Menghitung *Contribusi Margin Rasio*

$$CMR = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Jadi dari pengertian di atas bahwa *Margin Kontribusi* merupakan selisih antara pendapatan dan semua biaya variabel dengan cara penjualan di kurangi biaya variabel.

2.1.3.3 *Margin Of Safety*

Ahmad (2009, hal 67) margin of safety di artikan sebagai penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak merugi.

Margin of safety merupakan elemen penting yang mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan (Pada et al., 2017).

Irawati & Susan (2006, hal 164) menyatakan bahwa *margin of safety* adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian.

Manossoh (2016) *Margin of Safety* menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Margin of safety adalah hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break even merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Kartika & Sunarka, 2019).

Analisis *Margin Of Safety* yang dapat di gunakan untuk menghitung *Margin Of Safety* adalah sebagai berikut (Garrison, R, H., Noreen, E, W., 2010):

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

Menghitung Margin Of Safety

$$\text{MOS Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Dari pengertian di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa margin of safety adalah kondisi yang menunjukkan jika terjadinya penjualan yang di pilih perusahaan mengalami penurunan masi dalam situasi tidak merugi.

2.1.4 Perencanaan Laba

2.1.4.1 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Dalam suatu manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan maka manejemen harus membuat rencana yang terperinci untuk bisa menilai suatu kinerja perusahaan.

Gunawan & Wahyuni, (2013) Laba ialah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (Expenses).

Perencanaan laba menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode yang lebih lama.

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena besar kecilnya laba menjadi tolok ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan (Iswara et al., 2019).

Usry (2005, hal 4) menyatakan bahwa Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah

diperhitungkan implikasi keuangan yang di nyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek (Ponomban, 2013). Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba (Pangemanan & Fakultas, 2016).

Berdasarkan dari pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa perencanaan laba merupakan proses yang di tujukan untuk membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi-fungsi perencanaan dan pengendalian secara efektif. Selain itu perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang telah di tentukan pengendalian merupakan suatu langkah yang di lakukan oleh manajemen untuk meningkatkan kecendrungan pencapaian sasaran yang telah di tetapkan dalam tahap perencanaan dan juga untuk memastikan bahwa seluruh bagian organisasi berfungsi sesuai kebijakan organisasi.

2.1.4.2 Manfaat Perencanaan Laba

Manfaat dari penggunaan analisis ini adalah untuk membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat.

Menurut Usry (2005, hal 6) perencanaan laba adalah:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi.

4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen.
5. Perencanaan laba menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

Perencanaan laba, mengidentifikasi berhasil atau tidaknya perusahaan dalam meraih kesempatan di masa yang akan datang baik jangka panjang maupun jangka pendek. Oleh karena itu tugas manajemen untuk membuat perencanaan kegiatan, yang pada intinya memutuskan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan di laksanakan di masa akan datang. Perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan penting karena merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran.

2.1.4.3 Analisis Sensitivitas Perubahan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba

Dalam analisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan dinamakan analisis sensitivitas. Analisa hubungan biaya, volume dan laba dapat dipakai oleh manajemen untuk menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Dalam hal ini faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba adalah:

1. Perubahan harga jual satuan

Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya, volume dan laba atau rasio volume laba.

2. Perubahan jumlah total biaya tetap

Perubahan jumlah total biaya tetap, baik kenaikan atau penurunan, tidak mengubah rasio volume-laba tetapi merubah titik *break event*-nya.

3. Perubahan biaya variabel satuan

Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan mengubah rasio volume laba. Adanya perubahan rasio volume laba mempunyai dua akibat yaitu titik *break event* berubah dan jumlah laba berubah.

4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan, dan biaya tetap.

Dalam menyusun perencanaan perusahaan, mungkin manajemen akan menghadapi perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba secara serempak.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan jurnal-jurnal yang mendukung dari judul yang diangkat pada proposal ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil
1	Ulfah Setia Iswara, dkk (2019)	Perencanaan Laba Menggunakan Pendekatan Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	Hasil analisis dari penelitian ini adalah Macro Coffee Roastery diperoleh <i>margin kontribusi</i> untuk periode

			<p>bulan januari sampai dengan september tahun 2018 sebesar Rp.107.462.500 dengan rasio 52% .titik impas untuk bulan januari sampai dengan bulan september tahun 2018 sebesar Rp.27.692.300. Tingkat penjualan sebesar Rp.205.073.400 berada diatas titik impas, sehingga penjualan yang dilakukan mampu untuk menghasilkan laba yang maksimal.</p>
2	Joy Toar Pangemanan (2016)	Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Event Point Pada PT.Kharisma Sentosa Manado	<p>Kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT.Kharisma Sentosa Manado sudah efisien. Perusahaan ini telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Rencana atau <i>budget</i> penjualan yang harus dicapai bila ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya adalah menentukan elemen <i>break event point</i> yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah <i>break event point</i>.</p>
3	Erawati Kartika dan Puji Setya Sunarka (2019)	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Ud.Budi Luhur Demak	<p>Marjin kontribusi pada tahun 2015 dan 2016 lebih besar tahun 2015. Meskipun demikian penjualan telah lebih jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan tergolong</p>

			cukup baik sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian kecil..
--	--	--	--

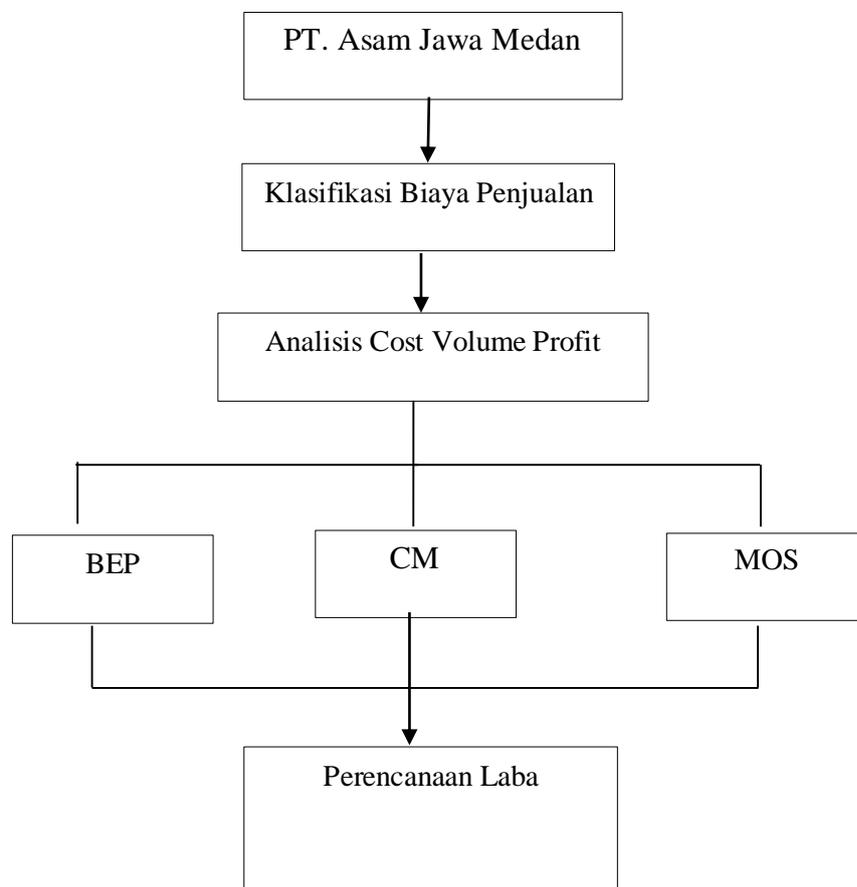
2.3 Kerangka Berpikir

Perusahaan PT. Asam Jawa Medan merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan kelapa sawit yang cukup besar untuk ukuran perkebunan swasta selama ini. Dimana setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan barang ataupun jasa. Dalam tujuan untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan di butuhkan perencanaan laba menyeluruh. Upaya perencanaan laba yang menyeluruh dapat menjadi alternatif yang dapat di pertimbangkan perusahaan dalam menjaga dan meningkatkan kondisi laba perusahaan.

Upaya untuk menjaga setiap kondisi perusahaan, di perlukannya analisis menyeluruh terhadap dua aspek yaitu penjualan dan biaya. Dalam analisis tersebut, salah satu pendekatan yang dapat di lakukan adalah analisis *cost volume profit*. Dimana penggunaan analisis *cost volume profit* ini dapat membantu perusahaan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan serta menjaga profitabilitas perusahaan. Keterkaitan antara biaya, volume penjualan, serta tingkat keuntungan dalam analisis *Cost Volume Profit* di perlukan suatu analisis *Break Event Point*, *Contribusi Margin*, dan *Margin Of Safety*.

Adapun fungsi dari masing-masing *Break Event Point*, *Contribusi Margin* dan *Margin Of Safety*. Di mana fungsi dari *Break Event Point* adalah mengevaluasi kondisi perusahaan dan menentukan keputusan untuk ke depannya serta mengukur dan menjaga tingkat penjualan dan produksi. Selanjutnya di gunakan pula fungsi

Contribution Margin di mana dari fungsi *Contribution Margin* ini dapat melihat seberapa jauh pendapatan penjualan bisnis bisa menutupi biaya tetap setelah mengeluarkan unsur biaya variabel. Dan *Margin Off Safety* ini berfungsi memberikan informasi kepada manajemen untuk mengetahui seberapa besar jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian, sehingga dapat membantu manajemen dalam proses perencanaan laba.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan jenis penelitian deskriptif di mana penelitian ini termasuk pada jenis studi kasus. Kuncoro (2009) menyatakan bahwa penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini adalah studi kasus.

3.2 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel diukur atau mengetahui baik buruknya suatu penelitian dan untuk mempermudah pemahaman dalam membahas suatu penelitian. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan.

2. Analisis *Cost Volume Profit*

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga. Analisis *Cost Volume Profit* turut membantu perusahaan untuk menentukan:

a. Break Event Point

Break Event Point adalah suatu keadaan di mana jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya atau keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian atau laba perusahaan sama dengan nol (Astuty et al., 2016).

Nilai BEP dapat di hitung untuk 1 produk. Perhitungan untuk 1 produk dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Kontribusi Margin}}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin perunit}}$$

b. Contribusi Margin

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi dan non produksi dari penjualan.

Analisis *Contribusi Margin* yang dapat di gunakan menghitung *Contribusi Margin* sebagai berikut:

$$\text{CM} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Menghitung *Contribusi Margin Rasio*

$$\text{CMR} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

c. Margin Of Safety

Margin of safety adalah selisih penjualan menurut anggaran dengan penjelasan dalam keadaan *break event point* yang di nyatakan dalam persentase.

Analisis *Margin Of Safety* yang dapat di gunakan untuk menghitung *Margin Of Safety* adalah sebagai berikut (Garrison, R, H., Noreen, E, W., 2010):

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

Menghitung Margin Of Safety

$$\text{MOS Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan di lakukan di PT. Asam Jawa Medan. Jl. Gajah Mada No. 40. Penelitian ini di laksanakan pada bulan Februari 2021 sampai dengan bulan Mei 2021.

Tabel 3.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul		■																		
2	Pengumpulan Data			■	■																
3	Penyusunan Proposal					■	■	■													
4	Bimbingan Proposal						■	■	■												
5	Seminar Proposal								■												
6	Penyusunan Skripsi									■	■	■	■								
7	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■	■	■	■	■
8	Sidang Meja Hijau																				■

3.4 Sumber Data

Data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data yang di peroleh berdasarkan sumber data, yaitu:

Data primer, di mana data yang di ambil dari perusahaan berupa data historis, dalam bentuk hasil produksi atau penjualan, biaya-biaya produksi, data biaya tetap, dan data biaya variabel.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, pengumpulan data di lakukan dengan menggunakan metode dokumentasi dan wawancara.

1. Teknik Dukumentasi

Teknik ini merupakan cara untuk memperoleh data langsung di tempat penelitian yang di peroleh dengan melakukan penelusuran yang berupa data historis, di mana data tersebut berupa dokumen – dokumen yakni dalam bentuk hasil produksi atau penjualan, biaya – biaya produksi, biaya tetap, dan biaya variabel. Dalam hal ini peneliti mengambil data mentah dari perusahaan.

2. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan langsung pada karyawan perusahaan dalam rangka memperoleh informasi terkait data yang ingin diperoleh. Dimana informasi tersebut merupakan data primer yang diperoleh langsung dari perusahaan melalui pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada karyawan terutama bagian keuangan mengenai analisis apa yang digunakan perusahaan dalam merencanakan laba.

Tabel 4.1

No	Pertanyaan
1	Apakah perusahaan melakukan perencanaan laba setiap tahunnya?
2	Apakah perusahaan menggunakan metode <i>Cost Volume Profit</i> dalam melakukan perencanaan laba?
3	Berapa besar estimasi yang ditetapkan dalam melakukan perencanaan laba setiap tahunnya?
4	Apa yang menjadi dasar penetapan dalam melakukan perencanaan laba berdasarkan metode yang digunakan perusahaan?
5	Apakah dengan perencanaan laba yang dilakukan perusahaan telah melewati titik pulang pokok?
6	Apa saja faktor penyebab terjadinya penurunan laba?
7	Siapa yang bertanggung jawab dalam melakukan perencanaan laba dan menetapkan target peningkatan laba?

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang di gunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus, dimana penelitian ini sifatnya menguraikan dan menggambarkan suatu data atau keadaan serta melukiskan atau menjelaskan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada. Adapun tahapannya sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Langkah yang pertama di lakukan dalam peneliti ini adalah dengan melakukan pengumpulan data yaitu, mengumpulkan informasi laporan keuangan atau dokumen-dokumen yang terkait denga perusahaan. Peneliti mencatat semua data seccara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara di lapangan.

2. Penyajian Data

Tahapan selanjutnya adalah penyajian data yang telah di hitung dan di analisis terlebih dahulu, analisis data ini meliputi *Contribusi Margin*, *Break Event Point*, dan *Margin Of Safety*. Yang kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan

Tahapan terakhir yang di lakukan penelitian setelah data di sajikan, yaitu di lakukannya penarikan kesimpulan. Untuk itu di usahakan mencari pola, tema, hubungan, dan persamaan. Hal – hal yang sering muncul dan sebagainya. Jadi dari data tersebut barulah dapat di ambil kesimpulannya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 HASIL PENELITIAN

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. Asam Jawa Medan terletak di Jl.Gajah Mada No.40, Sei Sikambang D Kecamatan Medan Petisah Kota Medan Sumatera Utara. Didirikan oleh Bapak Barnang Armino Pulungan, SH. Selaku Akta Notaris dari PT. Asam Jawa Medan.

PT. Asam Jawa adalah suatu perusahaan besar swasta yang bergerak di bidang perkebunan kelapa sawit. Fungsi dari sawit dapat diolah menjadi minyak, dan berkembang untuk memenuhi kebutuhan konsumen baik dalam negeri maupun luar negeri. Dalam mengelola kelapa sawitnya, PT. Asam Jawa menghasilkan produksi yang bermutu untuk mendapatkan kualitas minyak kelapa sawit yang baik, agar dalam melaksanakan transaksi baik dalam negeri maupun luar negeri tidak mengecewakan konsumen. Produk yang dihasilkan dari PT. Asam Jawa yaitu CPO dan Kernel.

4.1.2 Klasifikasi Biaya

Pada pembahasan ini, berusaha mengklasifikasikan besarnya biaya tetap dan biaya variabel pada PT. Asam Jawa Medan. Dimana menetapkan biaya tetap yang diambil dari biaya usaha perusahaan, sedangkan biaya variabel diambil dari biaya produksi dan non produksi. Dalam pengambilan biaya-biaya tersebut berdasarkan data yang diperlukan dalam penulisan ini dapat diperoleh dari rincian laporan keuangan perusahaan PT. Asam Jawa Medan.

Penulis menetapkan biaya usaha sebagai biaya tetap karena pada umumnya biaya yang termasuk dalam biaya usaha perusahaan sebagian besar merupakan biaya tetap. Sedangkan biaya produksi dan non produksi adalah biaya variabel. Kondisi ini didasari dari konsep biaya variabel dimana biaya variabel ini akan berubah sesuai dengan volume produksi perusahaan. Apabila jumlah produksi pada tahun tersebut meningkat maka biaya produksi yang dikeluarkan juga meningkat. Sebaliknya jika jumlah produksi menurun maka biaya produksi yang dikeluarkan juga menurun.

Tabel 4.1
PT. Asam Jawa Medan
Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2017-2019

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2017	22.721.069.502	32.579.450.060
2018	18.629.385.101	29.675.736.129
2019	22.169.865.294	33.870.284.431

sumber : data olahan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya tetap PT. Asam Jawa Medan dari tahun 2017-2019 mengalami penurunan, dan pada tahun 2018 biaya tetap PT. Asam Jawa Medan melonjak turun dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan untuk biaya variabel PT. Asam Jawa Medan pada tahun 2017-2019 mengalami peningkatan.

4.1.3 Perhitungan Break Event Point

Dalam metode *contribusi margin break event point* dapat dihitung dengan menggunakan cara *break event point* rupiah dan *break event point* unit. Untuk menghitung break event point rupiah, terlebih dahulu harus mengetahui rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi didapat dari perhitungan kontribusi margin dibagi dengan total penjualan. Setelah dapat hasil perhitungan break event

point dalam rupiah dengan cara membagi total biaya tetap dan rasio kontribusi margin. Untuk perhitungan *break event point* unit, terlebih dahulu harus mengetahui margin kontribusi. Margin kontribusi didapat dari perhitungan total penjualan dikurang dengan biaya variabel.

Tabel 4.2
Break Event Point
Tahun 2017

Keterangan	
Penjualan	436.248.181.364
Biaya Variabel	32.579.450.060
Margin Kontribusi	403.668.731.304
Biaya Tetap	22.721.069.502
Laba Bersih	56.902.439.274
Rasio Margin Kontribusi	92%

Sumber : data olahan

Pada tahun 2017, jumlah biaya tetap PT. Asam Jawa Medan sebesar 22.721.069.502 dan rasio margin kontribusi sebesar 92%. Dan penjualan pada tahun 2017 sebesar 436.248.181.364. Berdasarkan data diatas dapat dianalisis besarnya penjualan PT. Asam Jawa Medan berikut perhitungannya:

1. Perhitungan Break Event Point (Rupiah) Tahun 2017

$$BEP Rp = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP Rp = \frac{22.721.069.502}{92\%}$$

$$= 24.696.814.676$$

Berdasarkan dari hasil perhitungan diatas bahwa *break event point* atau titik impas dicapai pada penjualan sebesar Rp.24.696.814.676. Jika dibandingkan dengan penjualan pada periode ini sebesar Rp.436.248.181.364 maka tingkat penjualan berada diatas *break event point* dalam arti perusahaan memperoleh laba.

Tabel 4.3
Break Event Point
Tahun 2018

Keterangan	
Penjualan	420.522.523.911
Biaya Variabel	29.675.736.129
Margin Kontribusi	390.846.787.782
Biaya Tetap	18.629.385.101
Laba Bersih	40.529.748.532
Rasio Margin Kontribusi	93%

Sumber : data olahan

Pada tahun 2018, jumlah biaya tetap PT. Asam Jawa Medan sebesar 18.629.385.101 dan rasio margin kontribusi sebesar 93%. Dan penjualan pada tahun 2018 sebesar 420.522.523.911. Berdasarkan data diatas dapat dianalisis besarnya penjualan PT. Asam Jawa Medan berikut perhitungannya:

2. Perhitungan Break Event Point (Rupiah) Tahun 2018

$$BEP Rp = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP Rp = \frac{18.629.385.101}{93\%}$$

$$= 20.031.596.882$$

Berdasarkan dari hasil perhitungan diatas bahwa *break event point* atau titik impas dicapai pada penjualan sebesar Rp.20.031.596.882. Jika dibandingkan dengan penjualan pada periode ini sebesar Rp.420.522.523.911 maka tingkat penjualan berada diatas *break event point* dalam arti perusahaan memperoleh laba.

Tabel 4.4
Break Event Point
Tahun 2019

Keterangan	
Penjualan	332.432.568.834
Biaya Variabel	33.870.284.431
Margin Kontribusi	298.562.284.403
Biaya Tetap	22.169.865.294
Laba Bersih	17.072.511.395

Rasio Margin Kontribusi	90%
--------------------------------	------------

Sumber : data olahan

Pada tahun 2019, jumlah biaya tetap PT. Asam Jawa Medan sebesar 22.169.865.294 dan rasio margin kontribusi sebesar 90%. Dan penjualan pada tahun 2019 sebesar 332.432.568.834. Berdasarkan data diatas dapat dianalisis besarnya penjualan PT. Asam Jawa Medan berikut perhitungannya:

3. Perhitungan Break Event Point (Rupiah) Tahun 2019

$$BEP Rp = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP Rp = \frac{22.169.865.294}{90\%}$$

$$= 24.633.183.660$$

Berdasarkan dari hasil perhitungan diatas bahwa *break event point* atau titik impas dicapai pada penjualan sebesar Rp.24.633.183.660. Jika dibandingkan dengan penjualan pada periode ini sebesar Rp.332.432.568.834 maka tingkat penjualan berada diatas *break event point* dalam arti perusahaan memperoleh laba.

Sebelum menghitung BEP dalam Kg, maka perlu untuk diketahui mengenai margin kontribusi. Perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Perhitungan Margin Kontribusi PT. Asam Jawa Tahun 2017-2019

Keterangan	2017	2018	2019
Penjualan	436.248.181.364	420.522.523.911	332.432.568.834
Biaya Variabel	32.579.450.060	29.675.736.129	33.870.284.431
Margin Kontribusi	403.668.731.304	390.846.787.782	298.562.284.403
Biaya Tetap	22.721.069.502	18.629.385.101	22.169.865.294

Laba Bersih	56.902.439.274	40.529.748.532	17.072.511.395
Rasio Margin	92%	93%	90%
Kontribusi			

1. Perhitungan Break Event Point (Kg) Tahun 2017

Untuk menghitung BEP (kg) diperlukan margin kontribusi/kg atau sama dengan penjualan bersih dikurangi biaya variabel dibagi dengan total kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2017 sebesar Rp.403.668.731.304 dan volume penjualan 55.230.000.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Perunit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{22.721.069.502}{403.668.731.304/55.230.000}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{22.721.069.502}{7.308,86}$$

$$\text{BEP (unit)} = 3.108.702$$

2. Perhitungan Break Event Point (Kg) Tahun 2018

Untuk menghitung BEP (kg) diperlukan margin kontribusi/kg atau sama dengan penjualan bersih dikurangi biaya variabel dibagi dengan total kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2018 sebesar Rp. 390.846.787.782 dan volume penjualan 61.996.720.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Perunit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{18.629.385.101}{390.846.787.782/61.996.720}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{18.629.385.101}{6.304,31}$$

$$\text{BEP (unit)} = 2.955.023$$

3. Perhitungan Break Event Point (Kg) Tahun 2019

Untuk menghitung BEP (kg) diperlukan margin kontribusi/kg atau sama dengan penjualan bersih dikurangi biaya variabel dibagi dengan total kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2019 sebesar Rp.298.562.284.403 dan volume penjualan 53.240.000.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Perunit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{22.169.865.294}{298.562.284.403/53.240.000}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{22.169.865.294}{5.607,85}$$

$$\text{BEP (unit)} = 3.953.362$$

Dari hasil perhitungan BEP diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk per Kg bahan baku dipengaruhi dengan volume penjualan. Dapat dilihat bahwa hasil perhitungan BEP setiap tahun dimana volume penjualan tahun 2017 dan 2019 sebesar 55.230.000 dan 53.240.000 menghasilkan biaya yang lebih besar dibandingkan tahun 2018 dengan volume penjualan sebesar 61.996.720.

Selain itu menurut Riyanto (2001, hal 1) analisis break event point ini digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yang harus dicapai pada laba yang diharapkan, dengan kata lain analisis break event point merupakan salah satu teknik analisis yang menjelaskan hubungan antara keseluruhan biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Tabel 4.6
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2017

Penjualan	436.248.181.364	100%
Biaya Variabel	<u>(32.579.450.060)</u>	7%
Margin Kontribusi	403.668.731.304	93%
Biaya Tetap	<u>(22.721.069.502)</u>	
Laba Bersih	380.947.661.802	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{22.721.069.502}{0,93} = 24.696.814.676$$

Dari perhitungan tabel diatas dapat dikatakan bahwa besar nya break event point dalam penjualan tahun 2017 yakni sebesar 24.696.814.676, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan PT. Asam Jawa Medan menghasilkan laba karena dengan penjualan tahun 2017 sebesar 436.248.181.364 maka penjualan ini berada diatas titik break event point.

Tabel 4.7
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2018

Penjualan	420.522.523.911	100%
Biaya Variabel	<u>(29.675.736.129)</u>	7%
Margin Kontribusi	390.846.787.782	93%
Biaya Tetap	<u>(18.629.385.101)</u>	
Laba Bersih	372.217.402.681	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{18.629.385.101}{0,93} = 20.031.596.882$$

Dari perhitungan tabel diatas dapat dikatakan bahwa besar nya break event point dalam penjualan tahun 2018 yakni sebesar 20.031.596.882, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan PT. Asam Jawa Medan menghasilkan laba karena dengan penjualan tahun 2018 sebesar 420.522.523.911 maka penjualan ini berada diatas titik break event point.

Tabel 4.8
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2019

Penjualan	332.432.568.834	100%
Biaya Variabel	<u>(33.870.284.431)</u>	10%
Margin Kontribusi	298.562.284.403	90%
Biaya Tetap	<u>(22.169.865.294)</u>	
Laba Bersih	276.392.419.109	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{22.169.865.294}{0,90} = 24.633.183.660$$

Dari perhitungan tabel diatas dapat dikatakan bahwa besar nya break event point dalam penjualan tahun 2019 yakni sebesar 24.633.183.660, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan PT. Asam Jawa Medan menghasilkan laba karena dengan penjualan tahun 2019 sebesar 332.432.568.834 maka penjualan ini berada diatas titik break event point.

4.1.4 Perhitungan Contribusi Margin

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel, dimana nantinya akan dipergunakan untuk mengetahui laba operasional.

Tabel 4.9
Margin Kontribusi
Tahun 2017

Penjualan		436.248.181.364
Biaya Variabel		
Gaji dan Upah Langsung	3.841.858.222	
Pemakaian Bahan Bakar dan Pembantu	6.016.522.337	
Biaya Tidak Langsung Pabrik	<u>22.721.069.502</u>	
Total Biaya Variabel		<u>(32.579.450.060)</u>
Margin Kontribusi		403.668.731.304
Rasio Margin Kontribusi		92%

Tabel 4.10
Margin Kontribusi
Tahun 2018

Penjualan		420.522.523.911
Biaya Variabel		
Gaji dan Upah Langsung	4.408.382.547	
Pemakaian Bahan Bakar dan Pembantu	6.637.968.481	
Biaya Tidak Langsung Pabrik	<u>18.629.385.101</u>	
Total Biaya Variabel		<u>(29.675.736.129)</u>
Margin Kontribusi		390.846.787.782
Rasio Margin Kontribusi		93%

Sumber : data olahan

Tabel 4.11
Margin Kontribusi
Tahun 2019

Penjualan		332.432.568.834
Biaya Variabel		
Gaji dan Upah Langsung	4.877.944.589	
Pemakaian Bahan Bakar dan Pembantu	6.822.474.548	
Biaya Tidak Langsung Pabrik	<u>12.169.865.294</u>	
Total Biaya Variabel		<u>(33.870.284.431)</u>
Margin Kontribusi		298.562.284.403
Rasio Margin Kontribusi		90%

Sumber : data olahan

Hasil dari perhitungan *contribusi margin* dari tahun 2017-2019 menunjukkan persentase pendapatan yang diperoleh PT. Asam Jawa Medan untuk menutupi biaya tetap. Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa pendapatan masing-masing yang diperoleh pada PT. Asam Jawa Medan pada tahun 2017-2019 dapat menutupi biaya tetap dengan persentase diatas 50%.

Contribusi Margin yang tinggi akan mengakibatkan *break event point* yang rendah begitupun sebaliknya, *contribusi margin* yang rendah akan mengakibatkan *break event point* yang tinggi. Dari tinggi rendahnya *break event point* yang dicapai perusahaan akan berpengaruh pada laba yang dihasilkan perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan.

4.1.5 Perhitungan *Margin Of Safety*

Untuk perhitungan margin of safety didapat dari pengurangan antara total penjualan dengan *break event point*. Kemudian untuk mencari persentase dari *margin of safety* didapat dari pembagian antara *margin of safety* dengan total penjualan dikali 100%.

Margin of safety PT.Asam Jawa Medan dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 436.248.181.364 - 24.696.814.676 \\ &= 411.551.366.688 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{411.551.366.688}{436.248.181.364} \times 100\% \\ &= 94,3\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, maka diperoleh *margin of safety* sebesar 94,3% berarti pada tingkat penjualan yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah sebesar 411.551.366.688.

2. Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 420.522.523.911 - 20.031.596.882 \\ &= 400.490.927.029 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ \text{MOS Ratio} &= \frac{400.490.927.029}{420.522.523.911} \times 100 = 95,2\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, maka diperoleh *margin of safety* tahun 2018 ini mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 94,3% mengalami peningkatan menjadi 95,2%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah sebesar 400.490.927.029.

3. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 332.432.568.834 - 24.633.183.660 \\ &= 307.799.385.174 \end{aligned}$$

Menghitung Margin Of Safety

$$\text{MOS Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{307.799.385.174}{332.432.568.834} \times 100\% \\ &= 92,5\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, maka diperoleh margin of safety mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 95,2% menjadi 92,5%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian sebesar 307.799.385.174. Penurunan yang terjadi pada perusahaan tidaklah banyak, namun tetap harus diperhatikan.

4.2 PEMBAHASAN

4.2.1 Analisis *Break Event Point*

Break event point dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Tetapi analisa break event point tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah

mencapai titik break event point, akan tetapi analisa break event point mampu memberikan informasi kepada pinjaman perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Tabel 4.12
PT. Asam Jawa Medan
Hasil Perhitungan BEP
Tahun 2017-2019

Tahun	Total Penjualan	CMR %	BEP (Rp)
2017	436.248.181.364	92%	24.696.814.676
2018	420.522.523.911	93%	20.031.596.882
2019	332.432.568.834	90%	24.633.183.660

Sumber : data olahan

Analisis *break even point* atau titik impas merupakan suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Analisis break event point dapat digunakan untuk menentukan dimana titik penjualan dapat menutup biaya – biaya yang dikeluarkan supaya perusahaan tidak menderita kerugian dan dasar pengambilan keputusan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta mengetahui efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Dari perhitungan yang telah dibahas sebelumnya, dapat diketahui bahwa pada tahun 2017 PT. Asam Jawa Medan mencapai *break event point* atau titik impas pada penjualan sebesar Rp.24.696.814.676 dengan penjualan yang tercapai sebenarnya melebihi titik impas, yaitu sebesar Rp. 436.248.181.364 dan pada tahun 2018 PT. Asam Jawa Medan mencapai break event point atau titik impas pada penjualan sebesar Rp. 20.031.596.882 dengan penjualan yang tercapai sebenarnya

melebihi titik impas, yaitu sebesar Rp. 420.522.523.911 dan pada tahun 2019 PT. Asam Jawa Medan mencapai titik break event point atau titik impas pada penjualan sebesar Rp. 24.633.183.660 dengan penjualan yang tercapai sebenarnya melebihi titik impas, yaitu sebesar Rp. 332.432.568.834. Dapat disimpulkan bahwa PT. Asam Jawa Medan dari tahun 2017-2019 telah melewati titik impas, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan.

4.2.2 Analisis Contribusi Margin

Analisis *contribusi margin* ini adalah untuk mengetahui besarnya margin kontribusi pada produk yang dihasilkan perusahaan, sehingga dapat mengetahui bagaimana kemampuan produksi dalam kontribusi untuk menghasilkan laba yang diinginkan. *Contribusi margin* adalah selisih atau jumlah yang tersisa antara penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah yang dihasilkan ini berguna untuk menutupi biaya tetap dan memberikan gambaran mengenai laba perusahaan dalam satu periode tertentu.

Tabel 4.13
PT. Asam Jawa Medan
Hasil Perhitungan Contribusi Margin
Tahun 2017-2019

Tahun	Total Penjualan	CM	CMR (%)
2017	436.248.181.364	403.668.731.304	92%
2018	420.522.523.911	390.846.787.782	93%
2019	332.432.568.834	298.562.284.403	90%

Sumber : data olahan

Supriyono (2004, hal 531) menyatakan bahwa kontribusi margin adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Apabila *margin kontribusi* disuatu perusahaan semakin tinggi maka perusahaan tersebut dapat cepat menutup biaya tetap sehingga dapat mencapai laba yang diinginkan. Sebaliknya, apabila

kontribusi margin disuatu perusahaan semakin rendah maka perusahaan tidak cepat menutup biaya tetap sehingga tidak mencapai laba yang diinginkan.

Berdasarkan hasil perhitungan dan tabel diatas dapat dilihat pada tabel 4.8, diperoleh jumlah kontribusi margin untuk tahun 2017 sebesar Rp. 403.668.731.304 dimana dalam persentase sebesar 92% dan jumlah kontribusi margin pada tahun 2018 sebesar Rp.390.846.787.782 dimana dalam persentase 93% dan jumlah kontribusi margin pada tahun 2019 sebesar Rp.298.562.284.403 dimana dalam persentase 90%. Jika dibandingkan dengan biaya tetap pada tahun 2017 yaitu sebesar Rp.22.721.069.502 pada tahun 2018 sebesar Rp.18.629.385.101 dan tahun 2019 sebesar Rp.22.169.865.294, maka dapat disimpulkan bahwa PT. Asam Jawa Medan dapat menutup besarnya biaya tetap yang dibayarkan dan memperoleh keuntungan.

4.2.3 Analisis *Margin Of Safety*

Menurut Rachmina, D. dan Sari (2017) margin of safety adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan. Margin of safety menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Margin of safety merupakan elemen untuk mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Selain memberikan informasi seberapa jauh penurunan realisasi penjualan terhadap perencanaan penjualan sehingga perusahaan tidak rugi.

Tabel 4.14
PT. Asam Jawa Medan
Hasil Perhitungan Margin Of Safety
Tahun 2017-2019

Tahun	Total Penjualan	BEP(Rp)	MOS	MOS%
2017	436.248.181.364	24.696.814.676	411.551.366.688	94,3%
2018	420.522.523.911	20.031.596.882	400.490.927.029	95,2%
2019	332.432.568.834	24.633.183.660	307.799.385.174	92,5%

Sumber : data olahan

Margin of safety merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi *margin of safety*, semakin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas. Analisis ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk merancang solusi yang tepat agar perusahaan terhindar dari kerugian.

Margin of safety membantu manajer dalam memberikan gambaran serta informasi untuk merencanakan penjualan perusahaan, dimana tingkat perencanaan penjualan dapat mempengaruhi resiko perusahaan yaitu mengalami kerugian atau keuntungan. Semakin kecil margin of safety maka semakin rawan perusahaan terhadap penurunan tingkat penjualan yang dianggarkan dibawah titik impas, sehingga semakin tinggi resiko operasinya sebaliknya jika margin of safety semakin besar, maka operasi semakin aman terhadap dampak penurunan tingkat penjualan dibawah titik impas. Berdasarkan perhitungan yang telah dibahas sebelumnya, margin of safety (MOS) di PT.Asam Jawa Medan pada tahun 2017 sebesar 94,3%, tahun 2018 sebesar 95,2% dan tahun 2019 sebesar 92,5%. Hasil margin of safety mengindikasikan bahwa PT. Asam Jawa Medan boleh mengalami penurunan penjualan hingga sebesar 94,3% pada tahun 2017 95,2% pada tahun 2018 dan 92,5% pada tahun 2019.

4.2.4 Kinerja Perusahaan

Kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya (Mangkunegara, 2004). Selain itu pengukuran kinerja mempunyai tujuan untuk mengukur kinerja bisnis dan manajemen dibandingkan

dengan tujuan atas sasaran perusahaan. Sedangkan menurut (Ikatan Akuntan Indonesia, 2009), informasi kinerja perusahaan terutama profitabilitas diperlukan untuk menilai perubahan potensi sumber daya ekonomi yang mungkin dikendalikan dimasa depan.

Menurut Mulyadi dan Setyawan (2001:416), penilaian kinerja dimanfaatkan oleh pihak manajemen perusahaan untuk:

1. Mengelola operasi secara efektif dan efisien melalui motivasian personil secara maksimal.
2. Membantu pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penghargaan personil, seperti promosi, transfer, dan pemberhentian.
3. Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan personil dan untuk menyediakan kriterian seleksi dan evaluasi program pelatihan.
4. Menyediakan suatu dasara untuk mendistribusikan penghargaan.

Berdasarkan dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja perusahaan adalah prestasi yang dicapai oleh perusahaan atau pegawai yang menggambarkan tingkat kesehatan perusahaan dengan tolak ukur berdasarkan sasaran, dan kriteria tertentu pada periode tertentu.

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk mengetahui laba produksi. Dengan menggunakan analisa *cost volume profit* dilakukan dengan menggunakan beberapa metode yaitu, metode analisis *contribusi margin*, analisis *break event point*, dan analisis *margin of safety*.

Dengan menggunakan alat tersebut dapat memberikan hasil bahwa kinerja perusahaan dalam kondisi baik, karena dilihat dari perhitungan kontribusi margin diatas PT. Asam Jawa Medan dapat menutup besarnya biaya tetap yang dibayarkan

dan memperoleh keuntungan, break event point PT. Asam Jawa Medan dari tahun 2017-2019 telah melewati titik impas, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan dan margin of safety PT. Asam Jawa Medan boleh mengalami penurunan penjualan hingga sebesar 94,3% pada tahun 2017 95,2% pada tahun 2018 dan 92,5% pada tahun 2019. Dari beberapa metode diatas terbukti bahwa kinerja perusahaan yang dilakukan melalui cost volume profit sangat produktif serta membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat sehingga dapat menghasilkan laba yang cukup besar

4.2.5 Penyebab Penurunan Laba

Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha mempunyai keinginan untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan, yaitu keberhasilan dalam usahanya dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, maka perusahaan harus mampu meningkatkan profitabilitas dan kinerja perusahaan yang dapat mencapai tujuan perusahaan serta diperlukan adanya suatu pengelolaan manajemen yang baik agar semua yang menjadi harapan perusahaan bisa tercapai sesuai dengan keinginan perusahaan.

Setiap perusahaan berupaya untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang dihasilkan perusahaan akan berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Irwan, (2016) laba merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh Bapak Rani penyebab turunnya laba pada PT. Asam Jawa Medan adalah dikarenakan penurunan harga CPO dan Kernel. Melihat harga CPO dan Kernel yang tidak dapat dipastikan harga jualnya, dan harga yang terus mengalami perubahan dimana terkadang mengalami kenaikan ataupun penurunan harga. Untuk hasil produksi CPO dan Kernel yang dilakukan PT. Asam Jawa jumlahnya tetap, hanya saja harga yang mengalami penurunan. Biasanya harga ini disesuaikan dengan harga dipasar, dimana perusahaan perlu mempertahankan pelanggan lama dan pelanggan baru, karena dengan mempertahankan pelanggan lama dan pelanggan baru sangat penting bagi perusahaan. Untuk menstabilkan laba yang ditargetkan pada PT. Asam Jawa Medan adalah dengan mengurangi biaya dan pengeluaran. Dimana PT. Asam Jawa mengutamakan biaya dan pengeluaran yang bersifat primer.

Menurut Munandar, (2008,hal 50) faktor penyebab turunnya laba adalah sebagai berikut:

1. Penjualan tahun-tahun yang lalu meliputi kualitas, kualitas harga, waktu maupun tempat penjualannya.
2. Keadaan persaingan pasar, posisi perubahan dalam persaingan.
3. Kebijaksanaan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan, seperti misalnya tentang saluran distribusi, promosi, serta cara penetapan harga.
4. Kapasitas produksi yang dimiliki oleh perusahaan serta kemungkinan perluasannya diwaktu yang akan datang.
5. Tenaga kerja yang tersedia, baik jumlahnya maupun keterampilan dan keahliannya serta kemungkinan pengembangan diwaktu yang akan datang.

6. Fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki oleh perusahaan serta kemungkinan perluasannya diwaktu yang akan datang.

Berdasarkan uraian dari hasil wawancara dan teori dapat dilihat bahwa harga pasar merupakan salah satu yang mempengaruhi perolehan laba dalam sebuah perusahaan. PT. Asam Jawa Medan telah mengalami penurunan laba yang diakibatkan naik turunnya harga CPO dan Kernel dipasaran, dimana PT. Asam Jawa tetap mengupayakan produksinya agar tetap dapat bersaing dipasaran dengan menyesuaikan harga pasaran yang ada.

Namun melihat harga CPO dan Kernel yang tidak dapat dipastikan setiap penjualannya PT. Asam Jawa tetap memperhitungkan dengan cermat harga jual yang tepat untuk dilepas ke pasar agar bisa mendapatkan keuntungan secara maksimal.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan pada PT. Asam Jawa Medan dibab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, PT. Asam Jawa Medan menghasilkan margin kontribusi diatas 90%, hasil margin kontribusi itu menunjukkan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. PT. Asam Jawa Medan belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya produksi. Selama ini perusahaan tersebut melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang dikeluarkan pada tahun berjalan dengan biaya pada tahun sebelumnya.
3. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode *analisis cost volume profit*, *contribusi margin*, *margin of safety* dan *break event point*, maka perusahaan dapat mengetahui atau membuat peramalan laba produksi serta mengetahui kinerja pada perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan sebagai berikut:

1. PT. Asam Jawa Medan dalam menerapkan analisis cost volume profit lebih teliti dengan hasil perhitungan biaya-biaya nya agar informasi yang diberikan kepada manajemen perusahaan menjadi lebih akurat.

2. Perusahaan diharapkan lebih efisien dalam meningkatkan hasil produksi sehingga dapat menekan biaya variabel yang dapat mempengaruhi laba yang akan diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2009). *Akuntansi Manajemen* (Edisi Revi). PT Rajagrafindo Persada.
- APRILATAMA, I. D. (2017). Jurnal Analisis Cost , Volume , Profit Untuk Mencapaitarget Laba Pada Perusahaan Rokok Cengkir Gading Analysis Cost , Volume , Profit To Achieve Profit Target In Tobacco Companies Cengkir Gading Oleh : Inok Dara Aprilatama Dibimbing Oleh : Universitas NUS. *01(01)*, 1–15.
- Astuty, W., Habibie, A., & Dalimunte, M. I. (2016). *Akuntansi Manajemen*. Perdana Publishing.
- Blocher, Edward J., D. (2009). *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis* (3rd Ed.). Salemba Empat.
- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *ASSETS: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, *1(1)*, 13–23.
- Carter, K. W. (2009). *Akuntansi Biaya* (14th Ed.). Salemba Empat.
- Choiriyah, V., Ar, M., & Hidayat, R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, *35(1)*, 196–206.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., B. (2010). *Managerial Accounting*. Mc. Graw-Hill.
- Garrison, R.H., Noreen, E.W., Dan Brewer, P. . (2013). *Akuntansi Manajerial* (14th Ed.). Salemba Empat.
- Gunawan, A. D. E., & Wahyuni, S. R. I. F. (2013). *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Perdagangan Di Indonesia*. *13(01)*, 63–84.
- Hansen, Don R., Mowen, M. M. (2000a). *Cost Management: Accounting And Control*. Salemba Empat.
- Hansen, Don R., Mowen, M. M. (2000b). *Cost Management: Accounting And Control*. Salemba Empat.
- Hansen, D. R. (2011). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Hansen, D. R. Dan M. M. M. (2011). *Accounting Managerial* (Edisi 8). Salemba Empat.
- Hery. (2015). *Pengantar Akuntansi*. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, And M. R. (2015). *Cost Accounting A Managerial Emphasis*. Fifteenth.

- Indonesia, I. A. (2009). Standar Akuntansi Keuangan SAK. Kerangka Dasar Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan. Salemba Empat.
- Irawati, & Susana. (2006). *Manajemen Keuangan*. Pustaka.
- Irwan, M. R. N. (2016). Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD.Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan. *J-Macc*, 1(2), 169–181.
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Wahidahwati. (2019). Perencanaan Laba Menggunakan Pendekatan Analisis Cost Volume Profit. *Prosiding SENDI_U*, 2018, 406–410.
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD . Budi Luhur Demak. *Aset*, 21(1), 9–17.
- Khaddafi, M., Jubi, & Hani, S. (2018). *Akuntansi Biaya* (A. Ikhsan (Ed.)). Madenatera.
- Kholmi, M. (2019). Akuntansi Manajemen (2nd Ed.). Ummpress.
- Kuncoro, M. (2009). Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi. Erlangga.
- L.M.Samryn, S.E, Ak, M. . (2012). Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi (Edisi Pert). Kencana Prenada Media Group.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2004). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaja Rosdakarya.
- Manossoh, E. E. W. 2Hendrik. (2016). *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada*. 4(1), 585–592.
- Mokoginta, M. I., Sondakh, J. J., & Budiarso, N. S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Multi-Produk Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah Coffee And Roastery. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(02), 129–139. <https://doi.org/10.32400/Gc.13.02.19108.2018>
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya* (5th Ed.). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi Dan Setyawan, J. (2001). *Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat.
- Munandar, M. (2008). Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Dan Pengawasan Kerja. BPEF.
- Nurlela, B. B. Dan. (2006). *Akuntansi Biaya: Kajian Teori Dan Aplikasi*. Graha Ilmu.
- Pada, S., Kopi, P., Kabupaten, D. I., Ulfah, O., Iswara, S., & Juli, P. (2017). *No Title*. 2.

- Pangemanan, J. T., & Fakultas. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado Analisis. *Edufortech*, 1(1), 376–385. <https://doi.org/10.17509/Edufortech.V1i1.3964>
- Permana, W. L. Dan D. B. (2018). *AKUNTANSI BIAYA Dalam Perspektif Manajerial* (1st Ed.). PT Rajagrafindo Persada.
- Pinontoan, R. F., Pangemanan, S. S., & Runtu, T. (2020). Penerapan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pada UMKM Gilingan Padi Mekar Sari Desa Kosio Kecamatan Dumoga Tengah. 30–36.
- Ponomban, C. (2013). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4), 1250–1261. <https://doi.org/10.35794/Emba.V1i4.2905>
- Prawironegoro, D. A. Purwanti. M. A. Dan D. D. (2013). *AKUNTANSI MANAJEMEN* (3rd Ed.). Mitra Wacana Media.
- Puspita, N., Dewi, C., Administrasi, F. I., Brawijaya, U., Plan, S., Plan, P., & Penjualan, P. (2017). *ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN DAN PERENCANAAN LABA (Studi Pada PT . Mitra Anugrah Gemilang , Ngoro-Mojokerto)*. 49(1), 189–197.
- Rachmina, D. Dan Sari, S. W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. Polimedia Publishing.
- Ramadhani, D., Merida, & Hendrani, A. (2020). *Akuntansi Biaya*. CV MARKUMI.
- Ray H.Garrison, D.B.A., C. (2013). *AKUNTANSI MANAJERIAL* (14th Ed.). Salemba Empat.
- Rialdy, N., Muhammadiyah, U., & Utara, S. (N.D.). *Effect Of Operating Costs On Profit At PT . Indonesian Port I (Persero) Medan*.
- Riyanto, B. (2001). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. (Edisi 4). BPFE-YOGYAKARTA.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis* (S. Saat (Ed.)). Erlangga.
- Sakti, V. J. (2013). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya). *Akuntansi Unesa*, 4–14. <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/download/2306/1422>
- Senduk, J. M., Ilat, V., & Tirayoh, V. (2017). Pengaruh Desentralisasi, Strategi Bisnis Dan Pemanfaatan Informasi Sistem Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial Pada Pt Bank Mandiri Di Manado. 12(1), 73–82.

- Sigilipu, S. (N.D.). Pengaruh Penerapan Informasi Akuntansi Manajemen Dan Sistem Pengukuran Kinerja Terhadap Kinerja Manajerial. *1*(3), 239–247.
- Silalahi, A. D., Jubi, & Lufriansyah. (2019). *Akuntansi Manajemen* (H. Hermain (Ed.)). Madenatera.
- Simamora, H. (2012a). *Akuntansi Manajemen* (3rd Ed.). Star Gate Publisher.
- Simamora, H. (2012b). *Akuntansi Manajemen* (3rd Ed.). Star Gate.
- Simamora, H. (2012c). *Akuntansi Manajemen* (3rd Ed.). Star Gate.
- Supriyono. (2004). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok*. BPFE.
- Usry, C. Dan. (2005). *Akuntansi Biaya* (13th Ed.). Salemba Empat.
- Yazid, H. (2012). Pengaruh Ketidakpastian Tugas Dan Desentralisasi Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Sistem Akuntansi Manajemen Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Pt. Gunanusa Utama Fabricators). *1*(1), 53–66.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Indah Widya Ningsih
Tempat/Tgl. Lahir : Simpang Deli Kilang / 11 Februari 1999
Agama : Islam
Warganegara : Indonesia
Alamat : Gampong Pulo Teungoh, Aceh

Nama Orang Tua

Ayah : Ismed pane
Ibu : Sunarni
Alamat : Gampong Pulo Teungoh, Aceh

Pendidikan Formal

1. SDN PULO TEUNGOH Tamatan Tahun 2011
2. SMPN 5 Darul Makmur Tamatan Tahun 2014
3. SMAN 1 Darul Makmur Tamatan Tahun 2017
4. Tercatat Sebagai Mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2017

LAMPIRAN - 2

17

PT. ASAM JAWA
LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
 31 DESEMBER 2017

1 PEMAKAIAN BAHAN BAKU	
<i>Kebun Sendiri :</i>	
- Biaya pemeliharaan tanaman menghasilkan	Rp. 67.488.825.969
- Biaya panen dan ongkos angkut TBS	28.310.702.592
- Penyusutan tanaman menghasilkan	<u>1.562.913.561</u>
Jumlah biaya produksi TBS	Rp. 97.362.442.122
<i>Kebun Luar :</i>	
- Pembelian TBS	Rp. 172.390.325.760
Jumlah biaya pemakaian bahan baku TBS	Rp. <u>269.752.767.882</u>
2 BIAYA PENGOLAHAN	
Biaya langsung :	Rp. 3.841.858.222
- Gaji dan upah langsung	6.016.522.337
- Pemakaian bahan bakar & pembantu	<u>22.721.069.502</u>
Biaya tidak langsung pabrik - (Lampiran - 3)	Rp. 32.579.450.060
Jumlah biaya pengolahan	Rp. <u>302.332.217.943</u>
HARGA POKOK PRODUKSI	
3 PERSEDIAAN	
- Persediaan awal	Rp. 5.973.107.425
- Persediaan akhir	Rp. (17.069.982.094)
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. <u>291.235.343.273</u>

LAMPIRAN - 2

PT. ASAM JAWA
LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
 31 DESEMBER 2018

1 PEMAKAIAN BAHAN BAKU	
<i>Kebun Sendiri :</i>	
- Biaya pemeliharaan tanaman menghasilkan	Rp. 44.799.848.485
- Biaya panen dan ongkos angkut TBS	30.271.965.051
- Penyusutan tanaman menghasilkan	2.399.563.053
Jumlah biaya produksi TBS	Rp. 77.471.376.589
<i>Kebun Luar :</i>	
- Pembelian TBS	Rp. 158.610.054.300
Jumlah biaya pemakaian bahan baku TBS	Rp. 236.081.430.889
2 BIAYA PENGOLAHAN	
Biaya langsung :	
- Gaji dan upah langsung	Rp. 4.408.382.547
- Pemakaian bahan bakar & pembaruan	6.637.968.481
Biaya tidak langsung pabrik - (Lampiran - 3)	18.629.385.101
Jumlah biaya pengolahan	Rp. 29.675.736.129
HARGA POKOK PRODUKSI	Rp. 265.757.167.018
3 PERSEDIAAN	
- Persediaan awal	Rp. 17.069.982.094
- Persediaan akhir	Rp. (4.033.251.314)
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 278.793.897.799

LAMPIRAN - 2

PT. ASAM JAWA
LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
 31 DESEMBER 2019

1 PEMAKAIAN BAHAN BAKU	
<i>Kebun Sendiri :</i>	
- Biaya pemeliharaan tanaman menghasilkan	Rp. 45,650,907,274
- Biaya panen dan ongkos angkut TBS	26,569,193,871
- Penyusutan tanaman menghasilkan	3,137,055,598
Jumlah biaya produksi TBS	Rp. 75,357,156,743
<i>Kebun Luar :</i>	
- Pembelian TBS	Rp. 120,347,720,900
Jumlah biaya pemakaian bahan baku TBS	Rp. 195,704,877,643
2 BIAYA PENGOLAHAN	
Biaya langsung :	
- Gaji dan upah langsung	Rp. 4,877,944,589
- Pemakaian bahan bakar & pembantu	6,822,474,548
Biaya tidak langsung pabrik - (Lampiran - 3)	22,169,865,294
Jumlah biaya pengolahan	Rp. 33,870,284,431
HARGA POKOK PRODUKSI	
Rp. 229,575,162,074	
3 PERSEDIAAN	
- Persediaan awal	Rp. 4,033,251,314
- Persediaan akhir	Rp. (5,028,081,988)
HARGA POKOK PENJUALAN	
Rp. 228,580,331,399	

LAMPIRAN - 1

PT. ASAM JAWA
DAFTAR PENJUALAN
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2017

NO.	PEMBELI	PENJUALAN CPO				TOTAL	
		TBS KEBUN SENDIRI		TBS KEBUN LUAR		KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)
		KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)	KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)		
1	PT. SARI DUMAI SEJATI	11.450.000	92.731.750.000	8.200.000	67.086.000.000	19.650.000	159.817.750.000
2	PT. PACIFIC MEDAN INDUSTRI	5.150.000	41.395.101.000	4.550.000	37.511.317.000	9.700.000	78.906.418.000
3	PT. WIRA INNO MAS	250.000	2.290.000.000	500.000	4.124.500.000	750.000	6.414.500.000
4	PT. GUNUNG MELAYU	100.000	858.500.000	-	-	100.000	858.500.000
5	CV. LAMHOT FAJAR UTAMA	550.000	4.335.000.000	550.000	4.374.054.000	1.100.000	8.709.054.000
6	PT. MUSIM MAS	5.300.000	43.172.031.000	3.950.000	32.267.556.000	9.250.000	75.439.587.000
7	PT. BINTANG TENERA	650.000	4.775.000.000	-	-	650.000	4.775.000.000
8	PT. MULTIMAS NABATI ASAHAN	100.000	905.236.000	-	-	100.000	905.236.000
9	PT. WILMAR NABATI INDONESIA	-	-	100.000	905.236.364	100.000	905.236.364
10	PT. SINAR ALAM PERMAI	500.000	4.060.000.000	500.000	4.060.000.000	1.000.000	8.120.000.000
11	PT. WIRA INNO MAS	250.000	1.916.137.500	-	-	250.000	1.916.137.500
12	PT. BERLIAN EKA SAKTI TANGGUH	200.000	1.483.400.000	-	-	200.000	1.483.400.000
13	PT. PERMATA HIJAU PALM OLEA	500.000	4.534.000.000	-	-	500.000	4.534.000.000
PENJUALAN CPO		25.000.000	202.455.155.500	18.350.000	150.328.663.364	43.350.000	352.784.818.864
		PENJUALAN KERNEL				TOTAL	
		TBS KEBUN SENDIRI		TBS KEBUN LUAR		KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)
		KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)	KWANTUM (Kg.)	NILAI (Rp.)		
1	PT. SARI DUMAI SEJATI	1.200.000	9.080.100.000	1.050.000	7.391.677.000	2.250.000	16.471.777.000
2	PT. SARI DUMAI ASAHAN	350.000	1.853.650.000	100.000	508.700.000	450.000	2.362.350.000
3	PT. MULTIMAS NABATI ASAHAN	3.850.000	26.451.050.000	3.550.000	26.174.800.000	7.400.000	52.625.850.000
4	PT. MUSIM MAS	950.000	6.267.154.500	400.000	2.461.691.000	1.350.000	8.728.845.500
5	PT. NUBIKA JAYA	230.000	1.421.840.000	100.000	996.800.000	330.000	2.418.640.000
6	PT. SMART TBK	-	-	100.000	855.900.000	100.000	855.900.000
PENJUALAN KERNEL		6.580.000	45.073.794.500	5.300.000	38.389.568.000	11.880.000	83.463.362.500
TOTAL PENJUALAN TAHUN 2017			247.529.950.000		188.718.231.364		436.248.181.364

LAMPIRAN - 1

15

PT. ASAM JAWA
DAFTAR PENJUALAN CPO DAN KERNEL
 TAHUN 2018

NO.	PEMBELI	CPO				TOTAL	
		Kebun Sendiri		Kebun Luar		Kuantum	Nilai
		Kuantum	Nilai	Kuantum	Nilai		
1	PT. BERLIAN EKA SAKTI TANGGUH	2.050.000	13.570.500.000	2.200.000	15.221.000.000	4.250.000	28.791.500.000
2	PT. BINTANG TENERA	1.350.000	9.346.500.000	-	-	1.350.000	9.346.500.000
3	PT. MULTIMAS NABATI ASAHAN	100.000	670.236.000	700.000	4.718.018.000	800.000	5.388.254.000
4	PT. MUSIM MAS	4.850.000	31.836.714.500	4.450.000	31.409.955.000	9.300.000	63.246.669.500
5	PT. NUBIKA JAYA	2.300.000	16.112.600.000	700.000	4.621.100.000	3.000.000	20.733.700.000
6	PT. PASIFIC PALMINDO INDUSTRI	6.750.000	50.593.300.000	11.050.000	80.528.300.000	17.800.000	131.121.600.000
7	PT. PERMATA HIJAU PALM OLEO	-	-	400.000	2.689.600.000	400.000	2.689.600.000
8	PT. SARI DUMAI SEJATI	2.000.000	14.078.550.000	3.250.000	21.741.150.000	5.250.000	35.819.700.000
9	PT. WILMAR NABATI INDONESIA	7.150.000	52.046.945.455	400.000	3.162.763.636	7.550.000	55.209.709.091
TOTAL CPO		26.550.000	188.255.345.955	23.150.000	164.091.886.636	49.700.000	352.347.232.591
		KERNEL				TOTAL	
		Kebun Sendiri		Kebun Luar		Kuantum	Nilai
		Kuantum	Nilai	Kuantum	Nilai		
1	PT. SARI DUMAI SEJATI	2.100.000	12.220.800.000	1.300.000	7.761.300.000	3.400.000	19.982.100.000
2	PT. MULTIMAS NABATI ASAHAN	1.900.000	10.917.300.000	1.746.720	9.970.744.320	3.646.720	20.888.044.320
3	PT. MUSIM MAS	1.800.000	8.986.456.000	1.900.000	9.627.441.000	3.700.000	18.613.897.000
4	PT. NUBIKA JAYA	200.000	1.265.800.000	400.000	2.171.500.000	600.000	3.437.300.000
5	PT. OKTA PALM OIL	200.000	1.131.500.000	200.000	1.131.500.000	400.000	2.263.000.000
6	PT. PERMATA HIJAU PALM OLEO	100.000	500.700.000	-	-	100.000	500.700.000
7	PT. HARI SAWIT JAYA	100.000	605.300.000	-	-	100.000	605.300.000
8	PT. IVO MAS TUNGGAL	-	-	350.000	1.804.950.000	350.000	1.804.950.000
TOTAL KERNEL		6.400.000	35.707.856.000	5.896.720	32.467.435.320	12.296.720	68.175.291.320
TOTAL PENJUALAN CPO & KERNEL 2018		223.963.201.955		196.559.321.956		420.522.523.911	

LAMPIRAN - 1

PT. ASAM JAWA
DAFTAR PENJUALAN CPO DAN KERNEL
TAHUN 2019

NO.	PEMBELI	CPO		TOTAL		
		Kebun Sendiri	Kebun Luar	Kebun Sendiri	Kebun Luar	
		Kwantum Kg.	Kwantum Kg.	Kwantum Kg.	Kwantum Kg.	
		Nilai Rp.	Nilai Rp.	Nilai Rp.	Nilai Rp.	
1	PT. MUSIM MAS	250.000	250.000	1.839.772.500	500.000	3.279.545.000
2	PT. BINA SAWIT UTAMA DELTA INDAH	300.000	100.000	813.500.000	400.000	3.267.500.000
3	PT. SARI DUMAI SELATI	250.000	650.000	4.451.850.000	900.000	6.134.350.000
4	PT. DOMAS SAWIT INTI PERDANA	-	450.000	3.195.000.000	450.000	3.195.000.000
5	PT. ANUGRAH AGRO SAWIT PERKASA	4.150.000	1.200.000	9.565.900.000	5.350.000	36.572.900.000
6	PT. PACIFIC MEDAN INDUSTRI	500.000	600.000	3.688.800.000	1.100.000	6.788.600.000
7	PT. PACIFIC PALMINDO INDUSTRI	1.900.000	2.200.000	15.698.007.500	4.100.000	29.297.007.500
8	PT. PACIFIC TENERA	8.490.000	7.550.000	51.894.245.000	16.040.000	108.785.489.000
9	PT. BINTANG TENERA	1.300.000	400.000	2.581.500.000	1.700.000	10.764.890.909
10	PT. BERLIAN EKA SAKTI YANGGUH	550.000	1.400.000	4.072.050.000	1.550.000	14.378.050.000
11	PT. INDUSTRI INABATI LESTARI	1.950.000	550.000	8.291.568.035	2.950.000	19.417.500.000
12	PT. KUHARISMA PEMASARAN BERSAMA	1.700.000	250.000	1.893.750.000	3.750.000	19.819.348.259
13	PT. NUBIKA JAWA	3.500.000	450.000	3.054.900.000	450.000	25.816.500.000
14	PT. NUBIKA JAWA	-	-	-	-	3.054.900.000
TOTAL PENJUALAN CPO		24.840.000	17.300.000	121.439.593.855	42.140.000	290.581.561.668
		KERNEL				
1	PT. MUSIM MAS	300.000	-	-	300.000	1.445.737.000
2	PT. NUBIKA JAWA	4.100.000	3.750.000	14.838.607.581	7.850.070	30.534.758.218
3	PT. GRAHA SAWIT MAKKUR	1.050.000	600.000	1.865.227.272	1.650.000	5.203.590.908
4	PT. PERMATA HIJAU PALM OLEO	100.000	100.000	375.421.040	200.000	736.921.040
5	PT. KHARISMA PEMASARAN BERSAMA	350.000	150.000	480.000.000	500.000	1.600.000.000
6	PT. ANUGRAH SAWIT DOI	150.000	250.000	1.005.000.000	400.000	1.835.000.000
7	PT. DOMAS SAWIT INTI PERDANA	100.000	-	-	100.000	370.000.000
TOTAL PENJUALAN KERNEL		6.150.000	4.350.000	18.928.255.893	11.100.000	41.851.007.166
TOTAL PENJUALAN TAHUN 2019		192.063.719.086	140.368.849.748			332.432.568.834

PT. ASAM JAWA
LAPORAN LABA RUGI
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
 31 DESEMBER 2018 DAN 2017

	Catatan	2018 (Rp.)	2017 (Rp.)
PENDAPATAN PENJUALAN - (Lampiran - 1)			
<u>Kebun Sendiri</u>			
- CPO	20	188.255.345.955	202.456.155.500
- KERNEL (Inti Sawit)		<u>35.707.856.000</u>	<u>45.073.794.500</u>
		<u>223.963.201.955</u>	<u>247.529.950.000</u>
<u>Kebun Luar</u>			
- CPO		164.091.886.636	150.328.663.364
- KERNEL (Inti Sawit)		<u>32.467.435.320</u>	<u>38.389.568.000</u>
		<u>196.559.321.956</u>	<u>188.718.231.364</u>
Jumlah pendapatan		<u>420.522.523.911</u>	<u>436.248.181.364</u>
HARGA POKOK PENJUALAN - (Lampiran - 2 dan 3)			
Harga pokok penjualan	21	(278.793.897.799)	(291.235.343.273)
		<u>141.728.626.112</u>	<u>145.012.838.091</u>
LABA KOTOR			
BEBAN USAHA			
Adminstrasi dan umum	22	(80.559.887.107)	(68.975.318.407)
Jumlah beban usaha		<u>(80.559.887.107)</u>	<u>(68.975.318.407)</u>
		<u>61.168.739.005</u>	<u>76.037.513.684</u>
LABA USAHA			
PENDAPATAN/ (BEBAN) LAIN-LAIN			
Pendapatan lain-lain		191.490.910	224.032.000
Pendapatan bunga dan jasa giro (PPh Final)		437.533.465	610.415.418
Beban lain-lain		<u>(6.261.402.300)</u>	<u>-</u>
Jumlah pendapatan/ (beban) lain-lain	23	<u>(5.632.377.925)</u>	<u>834.447.418</u>
		<u>55.535.361.080</u>	<u>76.871.967.102</u>
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN			
Taksiran pajak penghasilan Badan *)		(15.006.612.548)	(19.969.527.828)
		<u>40.529.748.532</u>	<u>56.902.439.274</u>
LABA BERSIH SETELAH PAJAK			

*) Lihat Laba/ (Rugi) Fiskal pada lampiran

*Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian yang tidak
terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan*

PT. ASAM JAWA
LAPORAN LABA RUGI
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
 31 DESEMBER 2019 DAN 2018

	Catatan	2019 (Rp.)	2018 (Rp.)
PENDAPATAN PENJUALAN - (Lampiran - 1)			
<i>Kebun Sendiri</i>			
- CPO	20	169.141.967.813	188.255.345.955
- KERNEL (Inti Sawit)		22.921.751.273	35.707.856.000
		<u>192.063.719.086</u>	<u>223.963.201.955</u>
<i>Kebun Luar</i>			
- CPO		121.439.593.855	164.091.886.636
- KERNEL (Inti Sawit)		18.929.255.893	32.467.435.320
		<u>140.368.849.748</u>	<u>196.559.321.956</u>
Jumlah pendapatan		<u>332.432.568.834</u>	<u>420.522.523.911</u>
HARGA POKOK PENJUALAN - (Lampiran - 2 dan 3)			
Harga pokok penjualan	21	(228.580.331.399)	(278.793.897.799)
		<u>103.852.237.435</u>	<u>141.728.626.112</u>
LABA KOTOR			
BEBAN USAHA			
Administrasi dan umum	22	(71.992.679.556)	(80.559.887.107)
Jumlah beban usaha		<u>(71.992.679.556)</u>	<u>(80.559.887.107)</u>
		<u>31.859.557.878</u>	<u>61.168.739.005</u>
LABA USAHA			
PENDAPATAN/ (BEBAN) LAIN-LAIN			
Pendapatan lain-lain		94.416.813	191.490.910
Pendapatan bunga dan jasa giro (PPh Final)		184.494.780	437.533.465
Beban lain-lain		(8.908.079.581)	(6.261.402.300)
Jumlah pendapatan/ (beban) lain-lain	23	<u>(8.629.167.983)</u>	<u>(5.632.377.925)</u>
		23.230.389.895	55.536.361.080
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN			
Taksiran pajak penghasilan Badan *)		(6.157.878.500)	(15.006.612.546)
		<u>17.072.511.395</u>	<u>40.529.748.532</u>
LABA BERSIH SETELAH PAJAK			

*) Lihat Laba/ (Rugi) Fiskal pada lampiran



Jln. Gajah Mada No. 40 Tel. 4155217 - 4156600 Medan

Nomor : 74/GAP/III/2021

Medan, 17 Maret 2021

Lamp. : -

Perihal : Izin Riset

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di -

T e m p a t

Dengan hormat,

Memperhatikan surat Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara No. 519/II.3-AU/UMSU-05/F/2021 tanggal 09 Maret 2021 Perihal Izin Riset atas nama Mahasiswa sebagai berikut:

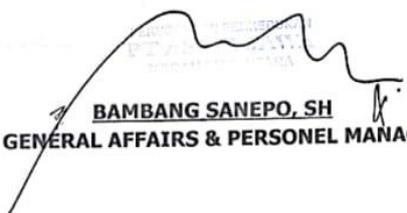
N a m a : Indah Widya Ningsih
N P M : 1705170077
Program Studi : Akuntansi
Semester : VIII (Delapan)
Judul Skripsi : Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Asam Jawa Medan

Bersama ini kami beritahukan bahwa kami menyetujui permohonan tersebut dengan persyaratan sebagai berikut :

1. Data yang didapat adalah hanya untuk kepentingan pendidikan saja.
2. Tidak akan mengganggu pelaksanaan pekerjaan di Perusahaan kami.
3. Hasil akhir Riset tersebut PT. Asam Jawa berhak mendapat 1 (satu) copynya.

Demikian kami sampaikan, terima kasih.

Hormat kami,


BAMBANG SANEPO, SH
GENERAL AFFAIRS & PERSONEL MANAGER

Tembusan Yth :

1. Manager Finance.
2. Pertiinggal.



Jln. Gajah Mada No. 40 Tel. 4155217 - 4156400 Medan

Nomor : 176/GAP/VII/2021
Lamp. : -
Perihal : Selesai Riset

Medan, 06 Juli 2021

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara
Di - T e m p a t

Dengan hormat,

Bersama ini kami menerangkan bahwa Mahasiswa berikut ini telah selesai melakukan Riset di PT. Asam Jawa, ada pun data Mahasiswa tersebut adalah :

N a m a : Indah Widya Ningsih
N P M : 1705170077
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Asam Jawa Medan.

Demikian surat ini kami buat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Hormat kami,



BAMBANG SANEPO, SH
GENERAL AFFAIRS & PERSONEL MANAGER

cc. file.