

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* DALAM UPAYA
MERENCANAKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT
LESTARI**

SKRIPSI

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



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh :

NAMA : RISKHA ARDIANTI
NPM : 1605170051
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

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

MEDAN

2020



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

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 Senin, tanggal 20 Juli 2020, pukul 08.30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : RISKA ARDIANTI
NPM : 1605170051
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM UPAYA MERENCANAKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT LESTARI
Dinyatakan : (B-) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Tiga Penguji

Penguji I

Penguji II

(Hj. HAFSAH, S.E., M.Si)

(NOVIEN RIALDY, S.E., M.M)

Pembimbing

(LUFRIANSYAH, S.E., M.Ak)

Panitia Ujian

Ketua

Sekretaris

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

(ADE GUNAWAN, S.E., M.Si)



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

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

NAMA LENGKAP : RISKA ARDIANTI
N.P.M : 1605170051
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN
**JUDUL PENELITIAN : ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* DALAM UPAYA
MERENCANAKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT
LESTARI**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Juli 2020

Pembimbing Skripsi

LUFRIANSYAH., SE., M.Ak

Diketahui/Disetujui
Oleh :

**Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU**

**Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU**

FITRIANI SARAGIH., SE., M.Si

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

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riska Ardianti
NPM : 1605170051
Program : Strata-1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

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

Medan, Agustus 2020

Saya yang menyatakan,


Riska Ardianti



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 : Riska Ardianti

Program Studi : Akuntansi

NPM : 1605170051

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dosen Pembimbing : Lufriansyah, SE., M.Ak

Judul Penelitian: Analisis Cost Volume Profit
Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Mutiara
Sawit Lestari

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- LBM jelaskan fenomena, teori dan yang terjadi - tambahkan data	6 mei 2020	
Bab 2	- teori tambahkan yang relevan - kerangka berpikir jelaskan	25 mei 2020	
Bab 3	- Model penelitian jelaskan menggunakan alat analisis apa - teknik pengumpulan data dan analisis data	2 juni 2020	
Bab 4	- Perbaiki pembahasan, manikan teori pendukung serta hasil analisis anda	20 juni 2020	
Bab 5	- Perbaiki kesimpulan dan saran	29 juni 2020	
Daftar Pustaka	Ubah menjadi model mendelely	2 juli 2020	
Persetujuan Sidang Meja Hijau	ACC SIDANG	4 juli 2020	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

(Fitriani Saragih, SE, M.Si)

Medan, 4 Juli 2020

Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(Lufriansyah, SE., M.Ak)



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

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Lengkap : RISKA ARDIANTI
N.P.M : 1605170051
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Proposal : ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM UPAYA
MERENCANKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT LESTARI

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Proposal	Paraf	Keterangan
12/12-2019	- Judul belum jelas, ganti - Jurnal pendukung minimal 3		
21/12-2019	- perbaiki judul sesuaikan fenomena dengan judul - Fenomena belum jelas		
03/01-2020	- LBM dibagikan data diampirkan - Fenomena masalah kaslika dengan teori		
17/01-2020	- Perbaiki kutipan teori - kerangka berpikir		
28/01-2020	- metode penelitian - Enklap lampiran		
11/02-2020	ACC proposal, diseminatkan		

Pembimbing Proposal

LUFRIANSYAH, SE., MAK

Medan, Februari 2020
Diketahui/Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, S.E., MSI

ABSTRAK

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* DALAM UPAYA MERENCANKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT LESTARI

Riska Ardianti

Program Studi Akuntansi

riskaardianti131@gmail.com

laba menjadi salah satu indikator untuk menilai kinerja perusahaan. Untuk bisa laba yang ditargetkan maka perlu adanya perencanaan laba. Adanya perencanaan laba memungkinkan perusahaan untuk mengendalikan biaya bahkan dapat mengidentifikasi masalah – masalah yang ada dalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan *analisis cost volume profit* dalam merencanakan laba yang diterapkan oleh PT. Mutiara sawit lestari dengan menggunakan *cost volume profit*.

Jenis penelitian ini adalah Deskriptif, Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara studi kepustakaan dan dokumentasi dan Teknik analisis data yang dilakukan adalah deskriptif kuantitatif.

Hasil penelitian analisis *cost volume profit* tahun 2017-2018 mengalami peningkatan, sehingga dapat menutupi biaya tetap yang terlalu besar. Melalui analisis *cost volume profit* dapat merencanakan laba yang akan ditargetkan untuk tahun 2019. Sebaiknya manajemen perusahaan dapat menerapkan analisis *cost volume profit* dalam perencanaan laba.

Kata Kunci : *Analisis cost volume profit*

ABSTRACT

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* DALAM UPAYA MERENCANKAN LABA PT. MUTIARA SAWIT LESTARI

Riska Ardianti

Program Studi Akuntansi

riskaardianti131@gmail.com

Profit is one indicator to assess company performance. To be able to profit targeted, it is necessary to have profit planning. The existence of profit planning allows the company to control costs and can even identify problems that exist in the company. The purpose of this study aims to find out how to use the of cost volume profit analysis in planning the profits implemented by PT. Sustainable palm pearls by using cost volume profit

This type of research is descriptive, data collection techniques are carried out by means of literature and documentation studies and data analysis techniques are quantitative descriptive.

The results of the analysis of cost volume profit in 2017-2018 have increased, so that it can cover fixed costs that are too large. Through cost volume profit analysis, you can plan the profit to be targeted for 2019. It is better for company management to implement cost volume profit analysis in profit planning.

Keywords: Analisis cost volume profit

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum, Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil 'alamin segala puji bagi Allah SWT, serta tak luput salawat daan salam bagi Rasulullah SAW beserta keluarga, para sahabat dan seluruh pengikutnya. Penulis mengucapkan rasa syukur yang mendalam atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis membuat skripsi ini sebagai persyaratan meraih gelar Sarjana Akuntansi, pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Adapun skripsi ini berjudul **“Analisis Cost Volume Profit dalam upaya merencanakan laba PT. Mutiara Sawit Lestari”** Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis banyak sekali mendapatkan dukungan, bantuan dan masukan berupa material ataupun non material dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Atas dukungan tersebut penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Arfaudi dan Ibunda Eli Supriati selaku Orang Tua saya yang memberikan perhatian, do'a dan dukungannya serta menjadi salah satu motivasi saya sehingga penulis dapat menyelesaikan dan menyusun skripsi ini.
2. Bapak Dr. Agussani, M.A.P, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, SE., M.M., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Ade Gunawan, SE., M.Si, selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE., M.Si selaku wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Fitriani Saragih, SE., M.Si, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Zulia Hanum, SE., M.Si, selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Lufriansyah, SE., M.Ak, selaku Dosen Pembimbing yang sudah banyak memberikan bimbingan untuk mengarahkan penulis dalam pembuatan proposal ini.
9. Bapak Hari selaku pegawai yang telah membantu dan menerima saya riset di PT. Mutiara Sawit Lestari.
10. Ibu Neli selaku pegawai yang telah membantu dan menerima saya riset di PT. Mutiara Sawit Lestari.
11. Kepada semua sahabat kelas A-Akuntansi Pagi terutama kepada Nurul Fatimah Mawardi, Maya Alvina Damanik yang telah banyak memberi dukungan dan do'a kepada saya.

Atas kebaikan yang diberikan seluruh pihak yang telah penulis sebutkan diatas. Maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya dan semaksimal mungkin penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini memang

masih jauh dari kata kesempurnaan, tetapi penulis telah berusaha sebaik mungkin.

Sekali lagi penulis ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Medan, Januari 2020

Penulis

RISKA ARDIANTI
1605170051

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang Masalah	1
1.2.Identifikasi Masalah	5
1.3.Rumusan Masalah	6
1.4.Tujuan Penelitian.....	6
1.5.Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	8
2.1.Landasan Teori	8
2.1.1 Akuntansi Manajemen.....	8
A. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	8
B. Fungsi Akuntansi Manajemen	9
2.1.2 Konsep biaya dan Klasifikasi biaya	10
A. Konsep biaya	10
B. Klasifikasi Biaya	11
2.1.3 Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	14
A. Pengertian <i>Cost Volume Profit</i>	14
B. Manfaat Analisis <i>cost volume profit</i>	16
2.1.4 <i>Break Event Point (BEP)</i>	17
A. Manfaat analisis <i>Break Event Point</i>	18
2.1.5 <i>Contribution Margin</i>	19
2.1.6 <i>Margin Of Safety</i>	20
2.1.7 Perencanaan Laba.....	22
A. Pengertian Perencanaan Laba.....	22
B. Fungsi Perencanaan Laba	23
C. Manfaat Perencanaan Laba	25
D. Analisis sensitivitas perubahan faktor – faktor yang mempengaruhi laba	26
2.2. Kerangka Berpikir Konseptual	28
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
3.1 Jenis Penelitian.....	30
3.2 Definisi Operasional.....	30
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	32
3.4 Sumber Data	32
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.6.Teknik Analisis Data.....	34

BAB 1V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Hasil Penelitian	36
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	36
4.1.2 Klasifikasi Biaya	37
4.1.3 Perhitungan <i>Contribusi Margin</i>	38
4.1.4 Perhitungan <i>Break Event Point</i>	39
4.1.5 Perhitungan <i>Margin Of Safety</i>	40
4.2 Pembahasan.....	40
4.2.1 <i>Analisis Margin Kontribusi</i>	40
4.2.2 <i>Analisis Break Event Point</i>	42
4.2.3 <i>Analisis Margin Of Safety</i>	43
4.2.4. Kinerja Perusahaan	44
4.2.5 <i>Analisis Break Even Point (Titik Impas)</i>	45
4.2.6 <i>Analisis Margin Of Sefety</i>	47
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	 50
5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penjualan PT. Mutiara Kelapa Sawit tahun 2017 – 2019	4
Tabel 3.1	Jadwal Kegiatan Penelitian	32
Tabel 4.1.1.1	PT. Mutiara Sawit Lestari Klasifikasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Tahun 2017-2019	38
Tabel 4.1.1.2	PT.Mutiara Sawit Lestari Hasil Perhitungan Kontribusi Margin Tahun 2017-2019.....	38
Tabel 4.1.1.3	PT. Mutira Sawit Lestari Hasil Perhitungan BEP Tahun 2017-2019.....	39
Tabel 4.1.1.4	PT. Mutiara Sawit Lestari Hasil Perhitungan Margin of Safety Tahun 2017-2019	10
Tabel 4.2.1.1	Margin Kontribusi.....	41
Tabel 4.2.2.2	Break Event Point (dalam ribuan rupiah)	42
Tabel 4.2.5.1	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2017	46
Tabel 4.2.5.2	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2018	46
Tabel 4.2.5.3	Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2019	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Kerangka Berpikir	29
--------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat perlu dihadapi perusahaan melalui penanganan dan pengolahan yang baik. Pihak manajemen diharapkan mampu menghasilkan keputusan – keputusan strategis yang mendorong tercapainya tujuan perusahaan. Dalam proses pengambilan keputusan, manajer harus mempertimbangkan aspek – aspek keuangan dan non keuangan serta harus didukung dengan suatu pedoman perencanaan yang mencakup keseluruhan langkah – langkah tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal.

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*. Budiwibowo (2012).

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.

Analisis *cost volume profit* digunakan untuk memprediksi volume penjualan yang akan mempengaruhi laba operasi perusahaan sehingga membantu manajemen dalam mengevaluasi volume penjualan yang dapat berubah karena perubahan harga, biaya tetap dan biaya langsung.

Dalam proses pembuatan keputusan bisnis, manajemen perlu melihat lima elemen penting terkait analisis *cost volume profit* yaitu harga yang ditetapkan 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 yang akan dijual.

Analisis *cost volume profit* dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan (Hansen dan Mowen, 2011).

Perencanaan penjualan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan terlebih dahulu menentukan perencanaan labanya. Perencanaan laba berisikan langkah – langkah yang ditempuh perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan. Perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume, dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi.

Peranan manajemen dibutuhkan untuk memutuskan berbagai macam alternatif kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik dapat menunjang tugas manajemen untuk mencapai tujuan

perusahaan dan menilai kemampuan perusahaan. Perusahaan dengan terlebih dahulu menentukan perencanaan labanya, perencanaan penjualan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diharapkan.

Perencanaan memiliki peranan dalam hal keberhasilan mengenai masa depan perusahaan guna menjaga kelanjutan usaha dan pencapaian tujuan perusahaan, khususnya perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Perencanaan penjualan berfokus pada banyaknya penjualan dalam unit yang harus dijual untuk tahun berikutnya.

Untuk memprediksi perolehan laba yang diharapkan oleh perusahaan, maka manajemen perusahaan harus melakukan perencanaan, pengendalian, serta dalam pengambilan keputusan didukung dengan menggunakan analisis yang menguntungkan perusahaan dapat menggunakan Analisis *Cost Volume Profit*.

Analisis ini membantu manajer dalam memeriksa dampak yang mungkin terjadi karena suatu keputusan strategis. Pengambilan keputusan yang dimaksudkan seperti penetapan harga produk, adanya persetujuan atau penolakan atas pesanan penjualan, dan promosi untuk produk yang menguntungkan perusahaan.

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. Mutiara Kelapa Sawit.

PT. Mutiara Kelapa Sawit merupakan perusahaan industri manufaktur yang bergerak dibidang pengolahan sawit menjadi minyak mentah. PT Mutiara Sawit merupakan pemasok yang memiliki 3 produk yang dijual yaitu CPO, Cangkang, dan Inti. Kemudian dijual kepada customer khusus membuat minyak

agar bisa diolah dan digunakan oleh kalangan masyarakat. Adapun data penjualan PT. Mutiara Kelapa Sawit sebagai berikut :

Tabel. 1
Penjualan PT. Mutiara Kelapa Sawit tahun 2017 – 2019
(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	Tahun		
	2017	2018	2019
Penjualan	96.812.420	122.120.278	115.218.081
Pers. Awal	2.954.164	3.208.182	2.509.610
HPP	738.708	778.322	812.445
Pers. Akhir	(3.208.182)	(2.509.610)	(1.994.697)
Laba Kotor	96.687.730	121.615.579	113.890.723
Beban	(3.185.241)	(2.064.824)	(7.470.259)
Laba Bersih	93.502.489	112.089.594	106.420.464

Sumber : Data laporan keuangan PT. Mutiara Sawit Lestari

Dari tabel diatas maka dapat kita lihat bahwa penjualan dan laba pada tahun 2017-2018 mengalami peningkatan. Penjualan mengalami kenaikan sehingga perusahaan mengalami keuntungan. Hanya tahun 2018 saja yang labanya meningkat, pada tahun 2017 dan 2019 perusahaan mengalami kerugian. Hal ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba semakin rendah.

Kerugian yang diperoleh PT. Mutiara Sawit Lestari terjadi kemungkinan akibat dari faktor penjualan. Laba merupakan inti dari berbagai hal yang ingin dicapai oleh perusahaan. Abdul Halim dan Bambang supomo (2005:139) menuturkan bahwa pusat pertanggung jawaban yang masukan dan keluaranya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya adalah laba". Diperolehnya laba oleh suatu bisnis memungkinkan perusahaan untuk terus memenuhi kebutuhan dan merangkak naik dalam skala yang lebih besar. Untuk mencapai hal tersebut, pihak perusahaan membutuhkan suatu alat atau pedoman untuk menafsirkan laba secara tepat sehingga perusahaan dapat terus ada dan

berkembang. Tuntutan untuk segera mengatasi berbagai permasalahan yang timbul membutuhkan perhatian khusus untuk menjaga perusahaan agar tetap kompetitif di dalam persaingan dan dapat secara konsisten dalam meningkatkan laba.

Karena melihat pentingnya perusahaan dapat mengetahui sebagaimana pentingnya untuk mencapai laba yang optimal atau perusahaan ingin dicapai. Maka penulis tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan laba PT. Mutiara Sawit Lestari**”

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi tersebut adalah :

1. Perusahaan mengalami peningkatan penjualan dan laba pada tahun 2017-2018 sehingga perusahaan mengalami keuntungan. Hanya tahun 2018 saja penjualan dan labanya meningkat, sedangkan pada tahun 2017 dan 2018 perusahaan mengalami kerugian penjualan dan labanya. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba semakin rendah.
2. Penurunan penjualan/volume laba berpengaruh dengan kinerja perusahaan, sehingga perusahaan terancam mengalami kerugian.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah yang akan menjadi topik pembahasan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kinerja perusahaan yang diukur melalui analisis *cost volume profit* ?
2. Apakah yang menyebabkan penurunan laba pada PT. Mutiara Sawit Lestari ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kinerja perusahaan yang diukur melalui Analisis *Cost Volume profit*.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab penurunan laba perusahaan dengan menggunakan metode Analisis *Cost Volume Profit*.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Manfaat yang dapat diambil bagi penulis adalah hasil penelitian diharapkan dapat mengetahui perhitungan metode *cost volume profit* pada suatu perusahaan yang dapat dilihat dari tingkat laba PT. Mutiara Sawit Lestari.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, menjadi pedoman suatu bahan evaluasi manajemen perusahaan agar dapat dijadikan suatu masukan dasar dalam pengambilan keputusan.

c. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan pustaka, referensi, serta dapat membantu pembaca, khusus mahasiswa/i yang minat untuk meneliti metode *cost volume profit* pada suatu perusahaan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Akuntansi Manajemen

A. Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Widia Astuti Akuntansi Manajemen adalah :

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

Dalam arti sempit akuntansi manajemen juga dipakai sebagai penetapan teknik – teknik dan konsep – konsep yang tepat dalam pengelolaan data ekonomi historical dan yang diproyeksikan dari suatu usaha untuk membantu manajemen dalam menyusun rencana untuk tujuan ekonomi yang rasional, membuat keputusan – keputusan rasional dengan suatu pandangan kearah pencapaian tujuan.

Adapun pengertian akuntansi manajemen menurut para ahli sebagai berikut :

Menurut Horgren et al (2008) menyatakan bahwa :

“Akuntansi manajemen sebagai proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa, dan penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang mebantuu masing – masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi.

Menurut Firdaus Ahmad dan Wasilah Abdullah (2012:6) menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah :

“Bidang akuntansi yang berhubungan dengan pelaporan keuangan untuk pengguna internal yang merupakan pihak yang mempunyai banyak kepentingan dengan sistem akuntansi dan informasi akuntansi yang

dihasilkan dan juga adalah pihak yang diberi tanggung jawab yaitu melaksanakan kegiatan perusahaan. Pengguna internal yang dimaksud adalah pengelola/ manajemen perusahaan tingkat atas, tingkat menengah maupun tingkat bawah.”

Menurut Henry Simamora (2012:12) menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah :

“proses pengidentifikasi, pengukuran, penghimpunan, penganalisaan, penyusunan, penafsiran, dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan usaha di dalam sebuah organisasi serta untuk memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat.”

Menurut Baldrice Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro dkk akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengkomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam organisasi.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan menganalisis dengan tujuan untuk menghasilkan informasi keuangan berupa biaya – biaya yang diperlukan bagi pihak – pihak internal perusahaan.”

B. Fungsi Akuntansi Manajemen

Menurut Ulber Silalahi (2014:40) menjelaskan bahwa fungsi manajemen adalah :

1. perencanaan (*planning*)
2. pengorganisasian (*organizing*)
3. pengadaan sumber daya (*Resourcing*)
4. pengkomunikasian (*Communication*)
5. kepemimpinan (*Leading*)
6. pemotivasian (*Motivating*)
7. pengendalian (*Controlling*)

Menurut Baldrice Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro dkk Fungsi manajemen adalah perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi akuntansi manajemen adalah suatu perencanaan, pengendalian dalam mengambil suatu keputusan.

2.1.2 Konsep biaya dan Klasifikasi biaya

A. Konsep biaya

Di dalam menjalankan usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan agar perusahaan mampu terus beraktivitas. Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan.

Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. (Ahmad, 2014:22)

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa datang bagi organisasi. (Hansen dan Mowen, 2009:40).

Menurut Bustami dkk, (2010:7) menyatakan bahwa :

“Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca. Contohnya yaitu persediaan produk selesai, dan supplies atau aktiva yang belum digunakan.”

Menurut Siregar dkk (2013) menyatakan bahwa :

“Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang memberi manfaat untuk saat ini atau masa yang akan datang.”

Sedangkan menurut Mulyadi (2015:8) menyatakan bahwa : biaya dalam arti luas adalah “ Pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” Defenisi ini mengandung 4 unsur pokok mengenai biaya, yaitu :

- a) Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
- b) Diukur dalam satuan uang.
- c) Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi.

Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai : “Pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva ”

Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi.(Dunia dan Abdullah, 2012:22).

Menurut Mulyadi (2012) menyatakan bahwa :

“Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara – cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

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

B. Klasifikasi Biaya

Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau devisi secara efektif.

Oleh karena itu perlu dieklompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan. Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya.

Menurut Carter (2009:68) menyatakan bahwa klasifikasi biaya terbagi menjadi tiga golongan, yaitu :

- a) Biaya tetap
Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun.
- b) Biaya variabel
Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas.
- c) Biaya semi variabel
Biaya semi variabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik biaya tetap maupun biaya variabel.

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

- a) Objek pengeluaran
Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar tersebut “ Biaya Bahan Bakar”. Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut : biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin dan lain-lain
- b) Fungsi pokok dalam perusahaan
Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:
 - 1) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.
 - 2) Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya iklan : biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli; gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran; biaya contoh (*sample*).

- 3) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksa akuntan, biaya *photocopy*.
- c) Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
 Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan, yaitu :
- 1) Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
 - 2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung dan biaya *overhead* pabrik.
- d) Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dibagi menjadi empat, yaitu :
- 1) Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
 - 2) Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contoh : biaya listrik yang digunakan.
 - 3) Biaya *semifixed* adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah konstan pada volume produksi tertentu.
 - 4) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.
- e) Jangka waktu manfaatnya, biaya dibagi menjadi 2 bagian, yaitu :
- 1) Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu kalender). Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk membeli aktiva tetap.
 - 2) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contoh pengeluaran pendapat antara lain adalah biaya iklan, biaya telex, dan biaya tenaga kerja.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi biaya ditunjukkan untuk mempermudah manajemen dalam melakukan pengendalian terhadap biaya – biaya produksi. Pengklasifikasian biaya ini juga memberikan

informasi biaya yang berguna untuk menentukan harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan suatu produk.

2.1.3 Analisis Cost Volume Profit

A. Pengertian Cost Volume Profit

Analisis *Cost Volume Profit* adalah studi mengenai efek dari perubahan pada biaya dan volume pada profit perusahaan. Bagi perusahaan, penting untuk membuat perencanaan laba karena ada beberapa *critical factors* yang muncul terkait keputusan manajemen, seperti *pricing*, *product mix*, dan fasilitas – fasilitas (Weygandt, Kieso, & Kimmel 2005)

Analisis *cost volume profit* merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah (Hansen dan Mowen, 2011:472).

Analisis *cost volume profit* menguji perilaku biaya berupa pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit atau biaya tetap produk (Horgen, 2008:69).

Menurut Carter (2009:268) menyatakan bahwa :

“Analisis *cost volume profit* merupakan alat perencanaan jangka pendek yang memperhitungkan biaya langsung untuk menganalisa hubungan antara, laba, bauran produk dan volume penjualan.”

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283).

Analisis *cost volume profit* suatu alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga (Hansen dan Mowen 2011).

Analisis *cost volume profit* merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah (Hansen dan Mowen, 2011:472).

Analisis *cost volume profit* menguji perilaku biaya berupa pendapatan total, biaya total, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit atau biaya tetap produk (Horgen, 2008:69).

Menurut Carter (2009:268) menyatakan bahwa :

“analisis *cost volume profit* merupakan alat perencanaan jangka pendek yang memperhitungkan biaya langsung untuk menganalisa hubungan antara, laba, bauran produk dan volume penjualan.”

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283).

Analisis *cost volume profit* suatu alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga (Hansen dan Mowen 2011).

Terdapat beberapa asumsi dari *cost volume profit* analysis yaitu (Horngren, 2008:70) :

1. perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (jasa) yang diproduksi dan dijual.
2. Biaya total dapat dipisahkan kedalam komponenn tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output

3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linier (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang (periode waktu) yang relevan.
4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.
5. Analisis mencakup satu produk atau mengsumsi bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika unit yang terjual total berubah.
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

Analisis *cost volume profit* membantu manajemen untuk merencanakan laba di masa depan dan membantu manajemen untuk mengetahui beberapa hal penting antara lain :

1. Berapa jumlah unit yang harus dijual 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 dimiliki mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.
5. Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba.

B. Manfaat Analisis *Cost Volume Profit*

Memiliki manfaat yang sangat banyak bagi manajemen suatu perusahaan. Manfaat dari penggunaan analisis ini adalah membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat. Dengan menggunakan analisis *cost volume profit* akan dapat diketahui berapa jumlah penjualan impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian maupun untung, untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tertentu, analisis *cost volume profit* juga dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dapat digunakan untuk menentukan kombinasi penjualan dari setiap jenis ukuran yang diproduksi untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan.

Alat ini membantu manajemen suatu perusahaan untuk memahami hubungan timbal balik antar biaya, volume dan laba organisasi dengan memfokuskan pada interaksi anantara lima elemen berikut, harga jual produk, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran produk yang dijual.

Jadi dapat disimpulkan bahwa *cost volume profit* merupakan suatu alat perencanaan untuk menganalisa hubungan antara laba, bauran produk, dan volume penjualan untuk pengambilan keputusan manajemen suatu perusahaan.

2.1.4 Break Event Point (BEP)

Analisis *Cost Volume Profit* dengan pendekatan menggunakan analisis *break even point*, dengan memanfaatkan analisis *break event point* manajer dapat mengetahui titik impas yang menunjukkan volume penjualan dan produksi yang tidak mengakibatkan kerugian ataupun diperolehnya keuntungan (Daryani,2011)

Analisis *Break Event Point* adalah suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Mulyadi, 2011).

Menurut Hansen dan Mowen (2006:274) menyatakan bahwa :

“*Break Event Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol.

Carter dan Usry (2006:272) menyatakan bahwa :

“Analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu”

Analisis *break event point* adalah suatu teknik untuk menentukan sebuah titik, baik dalam satuan rupiah maupun unit, untuk menentukan perencanaan tingkat keuntungan dimana terdapat hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan pada berbagai tingkat output.

Nilai BEP dapat dihitung untuk 1 produk. Perhitungan BEP untuk 1 produk dapat dilakukan dalam rupiah maupun unit sebagai berikut :

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

$$BEP Unit = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi margin per unit}}$$

A. Manfaat analisis *Break Event Point*

Manfaat analisis *break event point* dapat ditarik kesimpulan bahwa sangat berguna dalam aktivitas perusahaan menjalankan produktivitas dalam pengambilan kebijakan yang berdampak langsung bagi kesinambungan perusahaan.

Menurut Kasmir (2012:385)

Manfaat yang diperoleh dalam *break event point* adalah :

1. Mendesain suatu produk
2. Penentuan harga jual per satuan
3. Menentukan jumlah produksi atau
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Menentukan perencanaan yang diinginkan

Jadi dapat disimpulkan bahwa *break event point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang

diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

2.1.5 Contribution Margin

Contribution Margin merupakan selisih antara pendapatan dengan semua biaya variabel. *Margin Contribution* dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan.

Menurut Garrison Noreen Brewer *margin kontribusi* adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Jadi *margin kontribusi* merupakan jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian untuk menyediakan laba pada periode tersebut.

Margin Contribution adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Semakin tinggi nilai *margin contribution* suatu perusahaan, maka semakin cepat perusahaan dapat menutup biaya tetap dan mencapai laba yang diharapkan. (Rudianto,2013:27).

Analisis *Margin Contribution* adalah kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel (Mulyadi, 2001).

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. *Margin kontribusi* dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan. *Margin kontribusi* digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba (Carter dan Usry,2005).

Analisis *Contribution Margin* Formula yang dapat digunakan menghitung *Contribution Margin* sebagai berikut (Carter,2009)

CM = Penjualan – Biaya Variabel

Menghitung Contribusi Margin Rasio

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

Contribution Margin tersebut digunakan 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 (Trifan dan Anton, 2011).

Analisis *Margin Kontribusi* menurut Mulyadi (2001) menyatakan bahwa :

“*Contribution Margin* adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut”.

Jadi dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa *Margin kontribusi* adalah merupakan selisih antara pendapatan dan semua biaya variabel dengan cara penjualan dikurangi biaya variabel.

2.1.6 *Margin Of Safety*

Analisis *Margin Of Safety* Darsono (2009) dalam bukunya juga ikut mengungkapkan bahwa :

“*Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *margin of safety* negatif berarti perusahaan mengalami bahaya yaitu mengalami kerugian.”

Analisis *Margin Keamanan (Margin of Safety)* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu. *Margin of*

safety menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi.

Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat diterima adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Sebaliknya, jika *margin of safety* rendah, kemungkinan kerugian yang dialami perusahaan lebih besar.

Margin of safety merupakan margin pengaman mengindikasikan berapa banyak penjualan dapat turun angka penjualan yang dipilih sebelum perusahaan mencapai titik impas : yaitu sebelum perusahaan mulai mengalami kerugian (Carter,2009:239).

Analisis *Margin Of Safety* Formula yang dapat digunakan untuk menghitung Margin Of Safety sebagai berikut (Garrison et al, 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 *Margin Of Safety* dapat di simpulkan bahwa suatu kondisi yang menunjukkan jika terjadinya penjualan yang dipilih perusahaan mengalami penurunan ataupun kerugian yang disebabkan *margin of safety* tersebut rendah.

2.1.7 Perencanaan Laba

A. Pengertian Perencanaan Laba

Berhasilnya tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa mendatang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan sehingga semua kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah diperkirakan dan direncanakan bagaimana cara mengatasinya.

Sedangkan ukuran yang digunakan untuk suksesnya manajemen suatu perusahaan adalah tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Dimana laba mempengaruhi tiga faktor yang saling berkaitan, yaitu harga jual, biaya, dan volume penjualan. Perencanaan laba ditujukan pada sasaran akhir organisasi dan berlaku sebagai pedoman untuk mengendalikan arah kegiatan pasti.

Menurut Carter (2009:4) menyatakan bahwa :

“Perencanaan laba (Profit Planning) adalah pengembangan rencana operasi untuk mencapai tujuan perusahaan, yakni mendapatkan laba. Rencana laba suatu perusahaan terdiri dari anggaran operasional dan laporan keuangan yang dianggarkan.”

Perencanaan laba (profit planning) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita – cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan (Carter,2009).

Perencanaan laba adalah suatu bentuk sebuah perencanaan yang paling penting yang ada didalam sebuah perusahaan, perencanaan laba dianggap penting karena perencanaan laba dapat dijadikan sebuah alat tolak ukur kinerja perusahaan demi keberlangsungan hidup perusahaan (Iswara & Susanti,2017).

Menurut Harahap (2011:3) yang menyatakan bahwa :

“Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Sehingga dengan perencanaan laba yang baik, perusahaan akan terus berkembang dan dapat dicapai laba yang diinginkan.”

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan Perencanaan menggabungkan tujuan atau sasaran dengan semua aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan. Hasil dari perencanaan berupa rencana akan memberikan arah dalam mengelola perusahaan dan menunjang perkembangan usahanya dalam berbagai situasi bisnis menuju tujuan utamanya, yaitu laba optimal.

B. Fungsi Perencanaan Laba

Proses dalam penyusunan perencanaan laba memerlukan waktu serta biaya. Oleh karena itu perlu dipertimbangkan akan manfaat dan pengorbanan yang dicurahkan, khususnya menyangkut ukuran perusahaan dan jenis perusahaan yang bersangkutan.

Perencanaan menggabungkan tujuan dan sasaran dengan semua aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan. Hasil dari perencanaan berupa rencana akan memberikan arah dalam mengelola perusahaan dan menunjang perkembangan usahanya dalam berbagai situasi menuju tujuan utamanya, yaitu laba yang optimal.

Perencanaan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam sebuah perusahaan karena perencanaan dapat mempengaruhi secara langsung kelancaran dan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya, baik dalam

jangka pendek maupun jangka panjang. Selain itu, dengan perencanaan yang baik perusahaan dapat melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap setiap kegiatan agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien.

Manajer perusahaan dapat membuat perencanaan laba jangka pendek maupun jangka panjang untuk dapat memanfaatkan setiap keadaan yang sedang atau yang akan terjadi.

Perencanaan merupakan suatu usaha merumuskan tujuan, penyusunan program operasional secara detail dan penentuan strategi yang disusun untuk jangka waktu yang panjang dan jangka pendek untuk mencapai suatu tujuan tertentu. (Dunia,2012:4)

Menurut Carter (2009:5) menyatakan bahwa :

jangka waktu perencanaan dapat digolongkan menjadi dua yakni:

a. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Perencanaan laba jangka pendek memiliki jangka waktu satu tahun atau kurang dari satu tahun (3 atau 6 periode) bergantung pada karakteristik bisnis. Anggaran dengan jangka waktu pendek / relatif singkat digunakan untuk memperkecil ketidakpastian atau memperbesar reabilitas produksi.

Sehingga anggaran secara berperiode (setiap bulan atau kuartal) direvisi dan diperbarui sesuai dengan keadaanya. Manajer diharapkan untuk mengenali dan mengantisipasi sifat ketidakpastian dari faktor – faktor yang mempengaruhi bisnis perusahaan seperti harga, biaya, dan kuantitas yang terjadi dimasa yang akan datang.

b. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Perencanaan laba jangka panjang adalah kelanjutan pembuatan keputusan masa kini dengan pertimbangan resiko dimasa depan, mengorganisasi usaha yang dibutuhkan dan mengukur hasil dari ekspetasi dari umpan balik secara terorganisasi dan sistematis.

Rencana jangka panjang berkaitan dengan perencanaan mengenai penjualan, pembelanjaan modal, riset dan pengembangan. Manajer harus memiliki persiapan agar perusahaan memiliki fleksibilitas dalam menghadapi kondisi bisnis yang berubah-ubah.

C. Manfaat Perencanaan Laba

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

Beberapa manfaat dan keunggulan dari perencanaan laba adalah sebagai berikut :

Menurut (Carter, 2009:7) menyatakan bahwa :

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkat manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi.
4. Perencanaan laba merupakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen.
5. Perencanaan laba merupakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari setiap individu. Hal ini mendorong untuk merencanakan bekerja secara efisien. .

Dengan pemahaman mengenai kelebihan dan kekurangan perencanaan laba, maka para manajer dapat mempertimbangkan suatu perencanaan laba yang terbaik, sehingga tujuan –tujuan perusahaan tercapai dengan hasil yang maksimal.

Perencanaan laba dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa keadaan eksternal perusahaan yang mempengaruhi perubahan, misalnya teknologi, ekonomi, demografi, perilaku sosial, dan perubahan lain yang tidak dapat diprediksi.

Setiap perusahaan diharapkan untuk dapat bersaing dan beradaptasi dengan setiap perkembangan yang terjadi disekitarnya agar perusahaan dapat mempertahankan eksistensi bisnisnya.

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya) manajemen dapat menempuh berbagai langkah misalnya ;

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

D. Analisis sensitivitas perubahan faktor – faktor yang mempengaruhi laba

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

1. Perubahan harga jual satuan

Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya volume laba atau rasio volume laba. Perubahan rasio volume laba mempunyai akibat yaitu:

- a. Titik *break event* berubah

- b. Jumlah laba berubah

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*, meskipun rasio volume laba tidak berubah dan *slope* garis laba tidak berubah, tetapi adanya penurunan total biaya tetap akan berakibat garis laba bergeser ke atas (ke kiri) dan titik *break event -nya* juga turun. Sebaliknya apabila total biaya tetap naik, maka akan berakibat garis laba bergeser ke bawah (ke kanan) dan titik *break event-nya* naik.

3. Perubahan biaya variabel satuan

Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan mengubah rasio volume laba. Adanya perubahan rasio 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.

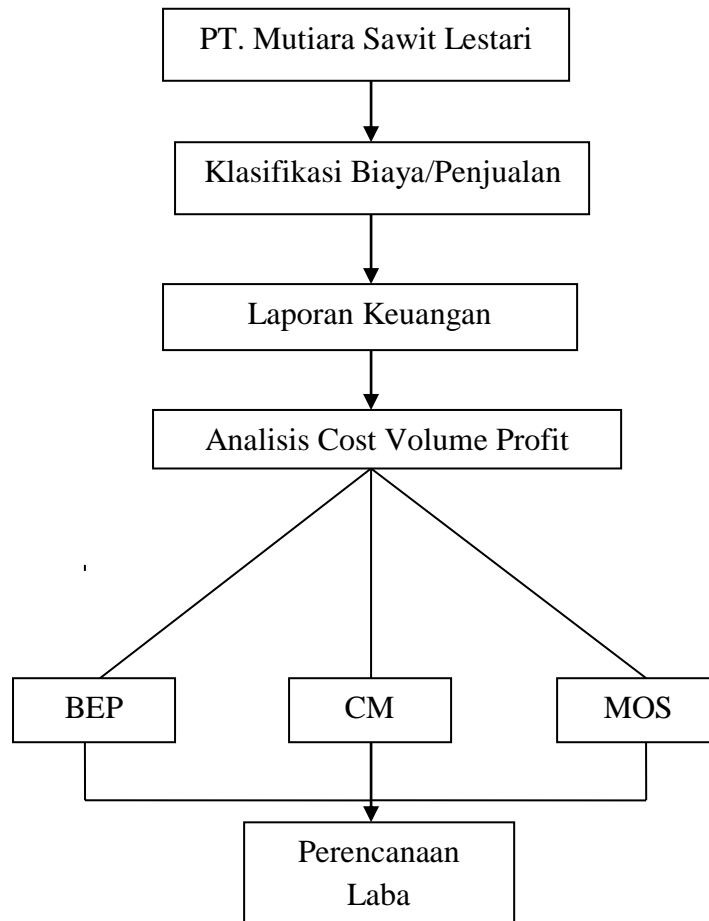
2.2 Kerangka Berpikir Konseptual

Perusahaan PT. Mutiara Sawit Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di industri manufaktur. ditengah kondisi persaingan yang begitu ketat, diperlukan upaya yang ekstra untuk dapat mempertahankan keberlangsungan perusahaan melalui perolehan laba secara maksimal. Upaya perencanaan laba yang menyeluruh melalui perubahan kebijakan dalam berbagai aspek di dalam perusahaan dapat menjadi alternatif yang dapat dipertimbangkan perusahaan dalam menjaga ataupun meningkatkan kondisi laba perusahaan.

Untuk menjaga kondisi perusahaan, diperlukan analisis menyeluruh terhadap dua aspek utama terkait laba, yaitu penjualan dan biaya. Dalam analisis tersebut, salah satu pendekatan yang dapat dilakukan adalah melalui analisis *cost volume profit*. Dalam penggunaan metode *cost volume profit* dapat turut membantu perusahaan dalam menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam menjaga profitabilitas perusahaan. Keterkaitan antara biaya, volume penjualan, serta tingkat keuntungan dalam analisis *cost volume profit* diperlukan suatu analisis *Break Event Point*, *Contribusi Margin*, *Margin Off Safety*.

Adapun *Break Event Point* Berfungsi untuk melihat kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Selanjutnya digunakan pula *Contribusi Margin* untuk Melihat selisih antara pendapatan dan semua biaya variabel dengan cara penjualan dikurangi biaya variabel. Dan *Margin Of Safety* ini berfungsi untuk melihat sejauh mana perusahaan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun

sebelum kerugian terjadi. Dengan ketiga indikator tersebut diharapkan mampu melakukan perencanaan laba untuk perusahaan.



Gambar II. 1 Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang seluas luasnya terhadap objek yang digunakan untuk menjelaskan keadaan dari sebuah objek penelitian terkait apa, mengapa, dan bagaimana sebuah masalah terjadi dan dianalisis. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif.

3.2 Definisi Operasional

Definisi operasional bertujuan untuk melihat sejauh mana variabel dari suatu faktor lainnya. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan laba

Perencanaan laba merupakan suatu usaha merumuskan tujuan, penyusunan operasional secara detail dan penentuan strategi yang disusun untuk jangka waktu yang panjang dan jangka pendek untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

2. Analisis *Cost Volume Profit*

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu alat yang menentukan seberapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target profit yang diharapkan. Analisis *cost volume profit* turut membantu perusahaan untuk menentukan :

a. ***Contibusi Margin***

Contribution Margin merupakan selisish antara pendapatan dengan semua biaya variabel. Margin Contribution dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan.

Analisis *Contribution Margin* Formula yang dapat digunakan menghitung *Contribution Margin* sebagai berikut (Carter,2009)

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

Menghitung *Contribusi Margin Rasio*

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

b. ***Break Event Point***

BEP atau titik impas adalah suatu kondisi bisnis dimana pelaku bisnis tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (Purwanti, 2013:247).

Nilai BEP dapat dihitung untuk 1 produk. Perhitungan BEP untuk 1 produk dapat dilakukan dalam rupiah maupun unit sebagai berikut :

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

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribusi margin per unit}}$$

c. ***Margin Of Safety***

Analisis *Margin Of Safety* Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Margin Of Safety* sebagai berikut (Garrison et al, 2010) :

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

Menghitung *Margin Of Safety*

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

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di PT. Mutiara Sawit Lestari Medan.Jl. Gatot Subroto Gg Harapan No. 3. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2019 sampai dengan bulan Maret 2020.

Tabel 3.1

Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	Desember				Januari				Februari				Maret			
		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 digunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh berdasarkan dari dua sumber data, yaitu :

1. Data primer, dimana data diambil dari perusahaan berupa data historis dalam bentuk hasil produksi atau penjualan, biaya-biaya produksi, data biaya tetap, data biaya variabel.
2. Data sekunder, adalah data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitian. Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan melalui studi dokumentasi dan dari penelitian sebelumnya

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi dan studi pustaka.

a. Teknik dokumentasi

Teknik ini merupakan cara untuk memperoleh data langsung ditempat penelitian yang diperoleh melalui menelusuri data historis data berupa dokumen-dokumen yakni dalam bentuk hasil produksi atau penjualan, biaya-biaya produksi, biaya tetap, biaya variabel. Dalam hal ini peneliti mengambil data mentah perusahaan, atau dilakukan dengan menyalin data atau dokumen yang dihasilkan oleh perusahaan.

b. Studi kepustakaan

Bertujuan untuk memperoleh konsep dan landasan teori dengan mempelajari berbagai literatur, buku, referensi dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek pembahasan sebagai bahan analisis yang dicari di perpustakaan. Dan juga mengumpulkan, memilih dan memahami dengan cara membaca penelitian terdahulu seperti jurnal, skripsi, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknis analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif 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 yang dilakukan peneliti adalah melakukan pengumpulan data yaitu, mengumpulkan informasi laporan keuangan atau dokumen – dokumen yang terkait perusahaan. Peneliti mencatat semua data secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara dilapangan.

2. Reduksi Data

Tahapan selanjutnya yang dilakukan dalam penelitian adalah melakukan reduksi data yaitu memilih hal – hal pokok yang sesuai dengan fokus penelitian dimana data yang telah diperoleh dapat dihitung. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu mengorganisasikan data – data yang telah direduksikan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan dan mempermudah peneliti untuk mencarinya sewaktu – waktu yang diperlukan

3. Penyajian Data

Tahapan selanjutnya adalah penyajian data yang telah dihitung dan dianalisis terlebih dahulu, analisis data yang meliputi *Contribution Margin*, *Break Even Point*, *Margin Of Safety*. Yang memungkinkan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

4. Penarikan Kesimpulan

Tahapan terakhir yang dilakukan penelitian setelah data disajikan, yaitu dilakukan penarikan kesimpulan. Untuk itu diusahakan mencari pola, tema, hubungan, persamaan, hal – hal yang sering muncul dan sebagainya. Jadi dari data tersebut berusaha diambil kesimpulannya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 HASIL PENELITIAN

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. Mutiara Sawit Lestari terletak di Gampong Keubon Teumpeun Kecamatan Peureulak Barat Kabupaten Aceh Timur Provinsi Aceh. Didirikan oleh Bapak Taufik Edi Zulkarnain.SE.MBA. selaku direktur dari PT. Mutiara Kelapa Sawit.

PT. Mutiara Sawit Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di industry kelapa sawit. Fungsi dari sawit itu sendiri dapat diolah menjadi minyak, dan berkembang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat diluar perusahaan. Perusahaan ini perlu didukung dengan fungsi pemasaran agar mencapai laba yang maksimal.

PT. Mutiara Sawit Lestari telah terakreditasi dan mendapat pengakuan telah memenuhi standart perusahaan pada umumnya. Produk yang dihasilkan perusahaan tersebut yaitu CPO, Cangkang, dan Inti.

A. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadi perusahaan berwawasn nasional yang membangun masyarakat hebat dan sukses diperkebunan kelapa sawit yang bereputasi dan berkontribusi meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Misi

- a. Menyediakan produk kelapa sawit yang berkualitas dan berwawasan lingkungan.
- b. Menjadi perusahaan yang hebat dengan cara membangun sistem jalur ganda dalam organisasi.
- c. Menjunjung tinggi nilai – nilai profesionalisme dan tata kelola perusahaan yang baik.

4.1.2 Klasifikasi Biaya

Pada bahasan ini, penulis berusaha mengklasifikasikan besarnya biaya tetap dan biaya variabel pada PT. Mutiara Sawit Lestari. Penulis menetapkan biaya tetap yang diambil dari biaya usaha perusahaan sedangkan biaya variabel diambil dari biaya produksi dan non produksi perusahaan. Penulis mengambil biaya – biaya tersebut berdasarkan data yang diperlukan dalam penulisan ini dan diperoleh dari rincian laporan keuangan perusahaan.

Penulis menetapkan biaya usaha perusahaan sebagai biaya tetap karena pada umumnya biaya – biaya yang termasuk dalam biaya usaha perusahaan sebagian besar merupakan biaya tetap. Sedangkan biaya produksi dan non produksi merupakan biaya variabel. Hal ini didasari dari konsep biaya variabel dimana biaya variabel akan berubah sesuai dengan perubahan tingkat aktivitas atau volume produksi perusahaan. Jika jumlah produksi pada tahun tersebut meningkat, maka biaya produksi yang dikeluarkan juga meningkat. Sebaliknya, jika jumlah biaya produksi menurun, maka biaya produksinya juga ikut menurun.

TABEL 4.1.1.1
PT. MUTIARA SAWIT LESTARI
KLASIFIKASI BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
TAHUN 2017-2019

(dalam ribuan rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2017	2.030.454	2.506.273
2018	1.898.635	1.759.523
2019	3.656.758	6.804.794

Sumber : data olahan

4.1.3 Perhitungan *Contribusi Margin*

Merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel yang nantinya akan dipergunakan untuk mengetahui laba operasional. Sedangkan laba operasional diketahui selisih antara margin kontribusi dengan biaya tetap.

TABEL 4.1.1.2
PT.MUTIARA SAWIT LESTARI
HASIL PERHITUNGAN CONTRIBUSI MARGIN
TAHUN 2017-2019

(dalam ribuan rupiah)

TAHUN	TOTAL PENJUALAN	CM	CMR (%)
2017	Rp. 96.812.420	Rp. 94.306.147	97%
2018	Rp. 122.120.278	Rp.120.360.755	98%
2019	Rp. 115.218.081	Rp. 108.931.598	94%

Sumber : data olahan

Menurut Rudianto,2013:27 margin kontribusi adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Semakin tinggi nilai margin kontribusi suatu perusahaan maka semakin cepat perusahaan dapat menutup biaya tetap dan mencapai laba yang diharapkan.

Pada tabel diatas kita dapat mengetahui bahwa kondisi yang terjadi pada PT. Mutiara sawit lestari mengalami penurunan dikarenakan kondisi penjualan yang kurang stabil.

4.1.4 Perhitungan *Break Event Point*

Dalam metode kontribusi margin break event point dapat dihitung dengan cara break event point dalam rupiah. Untuk menghitung break event point dalam rupiah, terlebih dahulu harus diketahui rasio kontribusi margin. Rasio kontribusi mrgin didapat dari kontribusi margin dibagi dengan total penjualan. Setelah itu dapat diperoleh perhiungan break event point dalam rupiah dengan cara membagi biaya tetap dan rasio kontribusi margin.

TABEL 4.1.1.3
PT. MUTIRA SAWIT LESTARI
HASIL PERHITUNGAN BEP
TAHUN 2017-2019

(dalam ribuan rupiah)

TAHUN	TOTAL PENJUALAN	CMR %	BEP(Rp)
2017	Rp. 96.812.420	97%	Rp. 2.214.403
2018	Rp. 122.120.278	98%	Rp. 1.937.382
2019	Rp. 115.218.081	94%	Rp. 3.890.168

Sumber : data olahan

Untuk menghindari terjadinya kerugian, maka perusahaan harus mampu mencapai break event point setiap tahunnya meningkat.

4.1.5 Perhitungan *Margin of Safety*

Perhitungan *margin of safety* didapat dari pengurangan antara total penjualan dengan penjualan *break event point*. kemudian untuk mencari persentase *margin of safety* didapat dari pembagian antara *margin of safety* dengan total penjualan.

TABEL 4.1.1.4
PT. MUTIARA SAWIT LESTARI
HASIL PERHITUNGAN MARGIN OF SAFETY
TAHUN 2017-2019

(dalam ribuan rupiah)

TAHUN	TOTAL PENJUALAN	BEP(Rp)	MOS	MOS(%)
2017	Rp. 96.812.420	Rp. 2.214.403	94.598.017	97,7%
2018	Rp. 122.120.278	Rp. 1.937.382	120.182.898	98,4%
2019	Rp. 115.218.081	Rp. 3.890.168	111.327.913	96,6%

Semakin besar tingkat *margin of safety* perusahaan maka semakin baik karena menandakan bahwa perusahaan dapat memperoleh laba yang semakin besar. Hal ini dikarenakan rentan penurunan penjualan yang diperbolehkan lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

4.2 PEMBAHASAN

4.2.1 *Margin Kontribusi*

Analisis *margin kontribusi* tersebut digunakan untuk mengetahui besarnya margin kontribusi pada produk yang dihasilkan agar pemilik atau manajemen perusahaan dapat mengetahui bagaimana kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi untuk menghasilkan laba.

Margin Kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut :

Tabel 4.2.1.1
Margin Kontribusi (dalam ribuan rupiah)

Penjualan		115.218.081
Biaya Variabel		
Biaya pengangkutan	1.328.020	
Biaya penyusutan Aktiva tetap	718.180	
Biaya alat tulis kantor	1.210.411	
Biaya entertainment	1.991.213	
Biaya lain – lain/ perawatan	1.038.659	
Total Biaya variabel		(6.286.483)
Margin Kontribusi		Rp. 108.931.598
Rasio Margin Kontribusi		94%

sumber :data diolah

Hasil Perhitungan *Contribusi Margin* menunjukkan persentase pendapatan yang diperoleh PT. Mutiara Sawit Lestari untuk menutupi biaya tetap. Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh PT. Mutiara Sawit Lestari dapat menutupi biaya tetap dengan persentase diatas 50%

Contribusi Margin yang rendah akan mengakibatkan *break event point* yang tinggi sedangkan *contribusi margin* yang tinggi akan mengakibatkan *break event point* yang rendah. Tinggi rendahnya *break event point* yang dicapai akan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan.

Artinya keuntungan sebelumnya biaya tetap yang diperoleh melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Sehingga untuk menutupi biaya tetap masih memiliki keuntungan yang cukup besar sebelum dikurangi pajak penghasilan. Perubahan yang terjadi pun tidak signifikan.

4.2.2 Analisis *Break Even Point* (Titik Impas)

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 untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi apakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Berikut disajikan tabel data penjualan PT. Mutiara Sawit Lestari :

Keterangan	
Penjualan	115.218.081
Biaya Variabel	6.286.483
Margin Kontribusi	108.931.598
Biaya tetap	3.656.758
Laba bersih	106.420.464
Rasio margin kontribusi	94%

sumber : data diolah

Berdasarkan data diatas dapat dianalisis besarnya penjualan PT. Mutiara Sawit Lestari berikut perhitungannya :

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

$$BEP Rp = \frac{3.656.758}{94\%}$$

$$= Rp. 3.890.168$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas bahwa titik impas dicapai pada penjualan sebesar Rp. 3.890.168. jika dibandingkan dengan penjualan pada priode ini sebesar 115.218.081 maka tingkat penjualan berada di atas titik impas dalam artian perusahaan memperoleh laba.

4.2.3 Analisis *Margin Of Safety*

Margin of safety menunjukkan seberapa besar penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita kerugian atau dalam keadaan titik impas.

Margin of safety untuk PT. Mutiara Sawit Lestari dapat dilakukan sebagai berikut :

Perhitungan :

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 115.218.081 - 3.890.168 \\ &= 111.327.913 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

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

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{111.327.913}{115.218.081} \times 100\% \\ &= 96,6\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa dengan menggunakan metode *margin of safety*, akan berguna bagi PT. Mutiara Sawit Lestari untuk menjaga agar penjualan tidak turun melampaui rasio margin kontribusi 96,6%. Berdasarkan persentase tersebut perusahaan memiliki kesempatan untuk memperoleh laba yang besar dan risiko kerugian. Semakin besar nilai *margin of safety ratio* suatu perusahaan, maka semakin kecil resiko untuk mengalami kerugian.

4.2.4. Kinerja Perusahaan

Pengukuran kinerja mempunyai tujuan untuk mengukur kinerja bisnis dan manajemen dibandingkan dengan tujuan atas sasaran perusahaan. Sedangkan menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009:4), informasi kinerja perusahaan, terutama profitabilitas diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya ekonomi yang mungkin dikendalikan dimasa depan. Informasi fluktuasi kinerja ini adalah penting dalam hubungan ini. Informasi kinerja keuangan bermanfaat untuk memprediksi kapasitas perusahaan dalam menghasilkan arus kas dari sumber daya yang ada. Disamping itu, informasi tersebut juga berguna dalam perumusan pertimbangan tentang efektivitas dalam memanfaatkan tambahan sumber daya.

Menurut mulyadi (2001:416) penilaian kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standart dan kriteria yang telah ditetapkan. Penilaian kinerja dimanfaatkan oleh manajemen untuk :

1. Mengelola operasi organisasi secara efektif dan efisien melalui pemotivasian karyawan secara maksimum.
2. Membantu pengambilan keputusan yang berangkutan dengan karyawan, seperti promosi, transfer dan pemberhentian.
3. Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan karyawan dan untuk menyediakan kriteria seleksi dan evaluasi program pelatihan karyawan.
4. Menyediakan umpan balik bagi karyawan mengenai bagaimana atasan mereka menilai kinerja mereka.
5. Menyediakan suatu dasar bagi distribusi penghargaan

Beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja perusahaan adalah prestasi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan yang menggambarkan tingkat kesehatan perusahaan dengan tolak ukur berdasarkan sasaran, standar atau kriteria tertentu pada periode tertentu.

Menurut Dewi Utari, Aridan Darsono 2014 : 67 menyatakan bahwa:

“Laba yang merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, maka semakin tinggi laba yang dicapai perusahaan, mengidentifikasi semakin baik kinerja perusahaan dengan demikian para investor tertarik untuk menanamkan modalnya.”

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba produksi. Dengan penganalisisan *cost volume profit* tersebut dilakukan dengan menggunakan metode analisis *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis *margin of safety*.

Dengan penggunaan alat tersebut memberikan hasil bahwa kinerja perusahaan untuk periode ini dalam kondisi baik karena terbukti sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.

4.2.5 Analisis Break Even Point (Titik Impas)

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 untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi apakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Tabel 4.2.5.1
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2017

(dalam ribuan rupiah)

Penjualan	96.812.420	100%
Biaya variabel	<u>(2.506.273)</u>	2%
Margin kontribusi	94.306.147	98%
Biaya tetap	<u>(2.030.454)</u>	
Laba bersih	92.275.693	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio CM keseluruhan}} = \frac{2.030.454}{0,98}$$

$$= \mathbf{2.071.891}$$

Tabel 4.2.5.2
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2018

(dalam ribuan rupiah)

Penjualan	122.120.278	100%
Biaya variabel	<u>(1.759.523)</u>	1%
Margin kontribusi	120.360.755	99%
Biaya tetap	<u>(1.898.635)</u>	
Laba bersih	118.462.120	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio CM keseluruhan}} = \frac{1.898.635}{0,99}$$

$$= \mathbf{1.917.813}$$

Tabel 4.2.5.3
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2019

(dalam ribuan rupiah)

Penjualan	155.218.081	100%
Biaya variabel	<u>(6.804.794)</u>	6%
Margin kontribusi	108.413.287	94%
Biaya tetap	<u>(3.656.758)</u>	
Laba bersih	104.756.529	

$$\text{Perhitungan titik impas} = \frac{\text{Beban tetap}}{\text{Rasio CM keseluruhan}} = \frac{3.656.758}{0,94}$$

$$= \mathbf{3.890.168}$$

4.2.6 Analisis *Margin Of Safety*

Margin of safety menunjukkan seberapa besar penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita kerugian atau dalam keadaan titik impas.

Margin of safety untuk PT. Mutiara Sawit Lestari dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 96.812.420 - 2.214.403 \\ &= 94.598.017 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

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

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{94.598.017}{96.812.420} \times 100\% \\ &= 97,7\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 97,7 % yang berarti bahwa pada tingkat penjualan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah 94.598.017.

2. Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ \text{MOS} &= 122.120.278 - 1.937.382 \\ &= 120.182.898 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

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

$$\begin{aligned} MOS \text{ Ratio} &= \frac{120.182.896}{128.120.278} \times 100\% \\ &= 98,4\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu 97,7% menjadi 98,4%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian 120.182.896. Semakin tinggi margin of safety suatu perusahaan dikatakan semakin baik Karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

3. Tahun 2019

$$\begin{aligned} MOS &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Margin Impas} \\ MOS &= 115.218.081 - 3.890.168 \\ &= 111.327.913 \end{aligned}$$

Menghitung *Margin Of Safety*

$$\begin{aligned} MOS \text{ Ratio} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ MOS \text{ Ratio} &= \frac{111.327.913}{115.218.081} \times 100\% \\ &= 96,6\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu 98,4% menjadi 96,6%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian 120. 182.896. Penurunan yang terjadi tidaklah banyak namun

tetap harus diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Menurut L.M. Samryn (2012:429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya.

Penyebab dalam penurunan laba pada perusahaan tersebut persaingan harga menjadi salah satu daya aspek penting dimana harga jual itu sendiri mengikuti harga pasaran sehingga dalam upaya mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru sangat penting.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba dengan menggunakan analisis *CVP (cost volume profit)* memberikan gambaran yang bagus dikarenakan dapat mengetahui *margin kontribusi*, *titik impas* dan seberapa aman *margin of safety* perusahaan dalam mengambil keputusan. Berikut kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis *cost volume profit* tersebut dapat membantu manajer perusahaan dalam memahami perilaku total biaya, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal ini diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba sehingga perusahaan menjadi akurat dalam pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal/diinginkan.
2. PT. Mutiara Sawit Lestari 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. Dengan mempertahankan pelanggan dan menambah pelanggan baru menjadi aspek sangat penting dalam menentukan laba karena dapat meningkatkan produksi perusahaan. Dan kinerja perusahaan akan menjadi lebih baik lagi.
4. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba produksi. Dan mengetahui sejauh mana kondisi

kinerja perusahaan dengan menggunakan metode *cost volume profit*. Metode *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis *margin of safety*. Dengan penggunaan alat tersebut memberikan hasil bahwa produksi terbukti sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.

SARAN

1. Dalam menerapkan analisis *cost volume profit* sebaiknya perusahaan lebih cermat dalam pengklasifikasian biaya, mana yang tergolong biaya tetap, biaya variabel, biaya semivariabel agar informasi yang diberikan kepada manajemen perusahaan menjadi lebih akurat.
2. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan melakukan perbandingan dengan perusahaan sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, W. (2014). *Akuntansi Manajemen*. Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- Brewer, G. N. (2013). *Akuntansi Manjerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi Cost Volume Profit (CVP) dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 1(1), 13-23.
- Dunia, F. A., & Abdullah, W. (2012.). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R. (2011). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hasanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 4(2), 190-214.
- Hongren, C. T. (2008). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kristanto, S. P. (2017). *Akuntansi Biaya*. Bogor: In Media.
- Lestari, W. (2018). *Akuntansi Biaya*. Depok: Rajagrafindo Persada.
- Marisela, M. M., & Dzulkirom, M. (2019). Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan (Studi pada PT. ALP Petro Industry). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 73(2), 10-18.
- Martusa, R., & Wijaya, V. (2011). Peranan Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Perusahaan. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(2), 1-20.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Muyadi, M. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sihombing, S. B. (2013). Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Company. *Jurnal EMBA*, 1(3), 181-188.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. (Edisi III. ed.). Riau: Star Gate Publisher.
- Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., & Biyanto, F. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

Siregar, dkk. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

Sunarka, E. K. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 21(1), 9-17.

Susanti, U. S. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember). *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*, 2(3), 67-76.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : RiskaArdianti
Tempat/Tgl. Lahir : Purwodadi, 17 Desember 1998
Agama : Islam
Warga Negara : Indonesia
Alamat : Jl. Medan – Binaji Km 10,8Purwodadi

Nama Orang Tua

Ayah : Arfaudi
Ibu : Eli Supriati
Alamat : Jl. Medan – Binaji Km 10,8Purwodadi

Pendidikan Formal

1. SDN 106788 PURWODADI TamatanTahun 2010
2. MtsAmaliyahTaniAsliTamatanTahun 2013
3. SMAN 1 SUNGGAL TamatanTahun 2016
4. TercatatsebagaimahasiswaFakultasEkonomi Dan Bisnis Program StudiAkuntansiUniversitasMuhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2016

Medan. 10 Juli 2020



RiskaArdianti

PT. MUTIARA SAWIT LESTARI
LAPORAN LABA RUGI
PER 31 Desember 2017 - 2019

Keterangan	2017		2018		2019	
	D	K	D	K	D	K
Pendapatan	Rp 178.013,031		Rp 219.499,488		Rp 204.615,099	
Penjualan	Rp 96.812,420		Rp 122.120,278		Rp 115.218,084	
Jumlah Pendapatan	Rp 96.812,420	Rp 81.290,611	Rp 122.120,278	Rp 97.389,180	Rp 115.218,084	Rp 89.297,018
Pembelian bahan baku						
Persediaan awal	Rp 2.954,154		Rp 3.108,604		Rp 2.509,610	
Pembelian TBS	Rp 2.341,312		Rp 2.938,189		Rp 2.184,969	
Bahan Baku Yang Tersedia	Rp 5.295,466		Rp 6.046,793		Rp 4.694,579	
Persediaan akhir	Rp 3.208,182		Rp 3.382,227		Rp 1.984,697	
Total Persediaan	Rp 3.208,182	Rp 2.087,294	Rp 3.382,227	Rp 2.664,566	Rp 1.984,697	Rp 2.699,822
Pembelian bahan baku						
Urahi langsung	Rp 4.132,108		Rp 4.132,108		Rp 6.041,719	
Bahan Tidak Langsung	Rp 3.128,113		Rp 3.128,113		Rp 5.891,312	
Marga Bank	Rp 3.918,208		Rp 3.918,208		Rp 7.319,731	
Harga Pokok Penjualan	Rp 2.960,104	Rp 738,708	Rp 2.960,104	Rp 3.097,393	Rp 3.097,393	Rp 2.669,492
Jumlah Harga Pokok Penjualan	Rp 15.487,119	Rp 15.487,119	Rp 15.487,119	Rp 15.487,119	Rp 15.487,119	Rp 15.487,119
Labra Bruto	Rp 96.687,730	Rp 96.687,730	Rp 96.687,730	Rp 96.687,730	Rp 96.687,730	Rp 96.687,730
Biaya Usaha						
Beban Gaji	Rp 1.223,178		Rp 1.087,218		Rp 2.013,131	
Beban Pengangkutan	Rp 817,180		Rp 531,118		Rp 1.328,020	
Beban Perawatan Aktiva Tetap	Rp 396,630		Rp 407,113		Rp 718,180	
Beban Air, Listrik dan Telepon	Rp 528,163		Rp 421,613		Rp 1.125,316	
Beban Alat Tulis Kantor	Rp 501,141		Rp 340,729		Rp 1.210,414	
Beban Perawatan Alat	Rp 279,113		Rp 389,804		Rp 518,314	
Beban Entertainment	Rp 480,132		Rp 279,910		Rp 1.991,213	
Beban Lain-lain / perwalian	Rp 311,190		Rp 201,153		Rp 1.038,659	
Jumlah Beban Usaha	Rp 3.185,211	Rp 3.185,211	Rp 3.185,211	Rp 3.185,211	Rp 3.185,211	Rp 3.185,211
LABA	Rp 93.502,489	Rp 93.502,489	Rp 93.502,489	Rp 93.502,489	Rp 93.502,489	Rp 93.502,489

(Dalam Ribu Rupiah)



PERMOHONAN IZIN PENELITIAN

Medan, 23 Desember 2019, H
..... 20... M

Kepada Yth,
Ketua/Sekretaris Program Studi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU
Di
Medan



Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : R I S K A A R D I A N T I

NPM : 1 6 0 5 1 7 0 0 5 1

Tempat, Tgl. Lahir : P u r w o d a d i 1 7 - 1 2 - 1 9 9 8

Program Studi : Akuntansi /
Manajemen

Alamat Mahasiswa : J L S e k o l a h G g P R O N A
D e s a P u r w o d a d i

Tempat Penelitian : P T M U T I A R A S A W I T
L E S T A R I

Alamat Penelitian : J L G A T O T S U B R O T O
G g H a r a p a n N O 3

Memohon kepada Bapak untuk pembuatan izin Penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi masalah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian.
Berikut saya lampirkan syarat-syarat lain:
1. Transkrip nilai sementara
2. Kwitansi SPP tahap berjalan
Demikianlah permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih

Diketahui
Ketua/Sekretaris Program Studi

(ZULA HANUM SE.MSI)

Wassalam
Permohon

(Riska Archanti)



PERMOHONAN JUDUL PENELITIAN

No. Agenda: 1287/DL/SKR/AKT/FEB/UMSU/13/12/2019

Kepada Yth.
Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
di Medan

Medan, 13/12/2019

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Riska Ardianti
NPM : 1605170051
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dalam rangka proses penyusunan skripsi, saya bermohon untuk mengajukan judul penelitian berikut ini:

Identifikasi Masalah : Menentukan harga pokok produksi dengan metode Activity Based Costing (ABC)
Menentukan harga jual produk dengan metode Activity Based Costing (ABC)
Menentukan biaya sewa kamar dengan metode Activity Based Costing (ABC)

Rencana Judul : 1. Pengaruh metode Activity Based Costing (ABC) dalam penentuan harga pokok produksi pada PT. Ajinomoto Binjai
2. Pengaruh metode Activity Based Costing (ABC) dalam penentuan harga jual kayu pada CV. Mas Indowood Lestari Binjai
3. Analisis penerapan metode Activity Based Costing (ABC) dalam penentuan biaya sewa kamar pada perusahaan perhotelan yang terdaftar di BEI

Objek/Lokasi Penelitian : PT. Ajinomoto Binjai, CV. Mas Indowood Lestari Binjai, dan Bursa Efek Indonesia

Demikianlah permohonan ini saya sampaikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya

Pemohon

(Riska Ardianti)



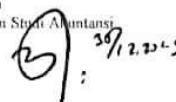
MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS


Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-4624567, Kode Pos 20238

PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN

Nomor Agenda: 1287/JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/13/12/2019

Nama Mahasiswa : Riska Ardanti
NPM : 1605170051
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Tanggal Pengajuan Judul : 13/12/2019
Nama Dosen pembimbing¹⁾ : Lufriansyah, SE, M.Si AS 13/12-2019
Judul Disetujui²⁾ : Analisis Cost Volume Profit (CVP) Dalam
Upaya Merencanakan Laba Perusahaan
PT. Mutiara Kelapa Sawit 13/12/2019

Disahkan oleh
Ketua Program Studi Akuntansi

(Fitriani Saragih, SE, M.Si.)

Medan,
Dosen Pembimbing

(Lufriansyah, SE, M.Si.)

¹⁾ Dosen dari Program Studi Akuntansi
²⁾ Judul yang Disetujui
Berdasarkan hasil Persetujuan dan Disetujui pembimbing, acuan dari data yang ada di perusahaan PT. Mutiara Kelapa Sawit

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA**

NOMOR : 82/TGS/IL3-AU/UMSU-05/E/2020

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi
Pada Tanggal : 13 Desember 2019

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : Riska Ardianti
N P M : 1605170051
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Akuntansi
Judul Proposal / Skripsi : Analisis Cost Volume Profit (CVP) Dalam Upaya Merencanakan Laba Perusahaan PT. Mutiara Sawit Lestari

Dosen Pembimbing : **Lufriansyah.,SE.,M.Ak.**

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi dinyatakan " BATAL " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 08 Januari 2021**

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 12 Rab. Awwal 1441 H
08 Januari 2020 M

Dekan ✓



H. Januri, SE, MM, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor – II UMSU Medan.
2. Peringgal.



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 1 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id

Etika, integritas, keadilan, keberagaman, keadilan dan tanggung jawab

Nomor : 7553/H 3-AU/UMSU/05/I/2019
Lampiran : -
Perihal : IZIN RISET PENDAHULUAN

Medan, 29 Rabiul Akhir 1441 H
26 Desember 2019 M

Kepada Yth
Bapak/Ibu Pimpinan
PT. Mutiara Sawit Lestari
Jln. Gatot Subroto Cig. Harauhan No. 3
D.-
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di Perusahaan / Instansi yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)

Adapun mahasiswa di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah

Nama : Riska Ardianti
Npm : 1695170051
Program Studi : Akuntansi
Semester : VII (Tujuh)

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh


Dekan
H. Hani, SE., MM., M.Si.

Tembusan :

1. Wakil Rektor II UMSU Medan
2. Pertinggal

Akreditasi A : Program Studi Manajemen - Program Studi Akuntansi - Program Studi EP
Akreditasi B : Program Studi DIII Manajemen Perpajakan



PT. MUTIARA SAWIT LESTARI

GAMPONG KEUBON TEUMPEUN KEC. PEUREULAK BARAT
KABUPATEN ACEH TIMUR PROVINSI ACEH

No : 009/MSL- SBR/2020
Hal : Surat Balasan izin Riset.

Kepada yth :
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Bapak H. Januri. SE.MM.M.SI.
Di –
Tempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Taufik Edi Zulkarnaini. SE. MBA
Jabatan : Direktur

Menerangkan bahwa :

Nama : Riska Ardianti
Npm : 1605170051
Program Studi : Akutansi
Semester : VII (Tujuh)

Telah kami setuju untuk melakukan riset pada Perusahaan kami sebagai syarat penyusunan Skripsi.

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Medan, 06 Januari 2020
PT.Mutiara Sawit Lestari

Taufik Edi Zulkarnaini . SE.MBA
Direktur

MEDAN OFFICE : JL. GATOT SUBROTO - HARAPAN NO. 3 MEDAN 20123
TEL (+6261) 8447393 FAX (+6261) 8447394 Email : mutiaragroup@gmail.com <http://www.mutiaragroup.net>



Dipindai dengan CamScanner



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar dicantumkan nomor dan tanggalnya

MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id

Nomor : 1300/II.3-AU/UMSU-05/F/2020
Lamp. : -
Hal : Menyelesaikan Riset

Medan, 15 Rajab 1441 H
10 Maret 2020 M

Kepada Yth.
Bapak/ Ibu Pimpinan
PT. Mutiara Sawit Lestari
Jln. Gatot Subroto Gg. Harahap No. 3
Di-
Tempat

Assalamu 'alaikum Waralunatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Skripsi pada Bab IV - V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu (S1)** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara :

Adapun Mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Riska Ardianti
N P M : 1605170051
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Mutiara Sawit Lestari

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan

H. Januri, SE, MM, M.Si.

Tembusan :

1. Wakil Rektor - II UMSU Medan
2. Peninggal.



Dipindai dengan CamScanner



PT. MUTIARA SAWIT LESTARI

GAMPONG KEUBON TEUMPEUN KEC. PEUREULAK BARAT
KABUPATEN ACEH TIMUR PROVINSI ACEH

No : 020/MSL- SSR/2020
Hal : Surat Selesai Riset

Kepada yth :
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Bapak H. Januri, SE,MM,M.Si.
Di –
Tempat

Dengan Hormat,

Bersama surat ini kami sampaikan bahwa mahasiswa :

Nama : Riska Ardianti
Npm : 1605170051
Program Studi : Akutansi
Semester : VII (Tujuh)

Bahwa mahasiswa diatas telah menyelesaikan riset untuk persyaratan dalam penyelesaian Skripsi dengan Judul : " Analisa Cost Volume Profit dalam Upaya Merencanakan Laba PT.Mutiara Sawit Lestari " pada Program Studi Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhamadiyah Sumatera Utara.

Demikian surat ini di sampaikan untuk di ketahui dan di gunakan seperlunya .

Medan, 16 April 2020
PT.Mutiara Sawit Lestari

Taufik Edy Zulkarnaini . SE.MBA
Direktur

MEDAN OFFICE : JL. GATOT SUBROTO - HARAPAN NO. 3 MEDAN 20123
TEL (+6261) 8447393 FAX (+6261) 8447394 Email : mutiaragroup@gmail.com <http://www.mutiaragroup.net>



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapt. Muehtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Ext: 304 Medan 20238

BERITA ACARA SEMINAR JURUSAN AKUNTANSI

Pada hari ini *Selasa, 25 Februari 2020* telah diselenggarakan seminar Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Riska Ardianti*
NPM. : 1605170051
Tempat / Tgl.Lahir : Purwodadi, 17 Desember 1998
Alamat Rumah : Jln. Sekolah Dusun IV Purwodadi
Judul Proposal : Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Mutiara Sawit Lestari

Disetujui / tidak disetujui *)

Item	Komentar
Judul
Bab I	<i>identifikasi masalah</i>
Bab II	<i>teori ditambah</i> <i>kerangka konsep berfikir</i>
Bab III	<i>teknik analisis data</i>
Lainnya	<i>fisika penulisan Daftar Rukun</i>
Kesimpulan	Perbaikan Minor Seminar Ulang <u>Perbaikan Mayor</u>

Medan, 25 Februari 2020

TIM SEMINAR

Ketua

Fitriani Saragih, SE, M.Si

Sekretaris

Zulia Hanum, SE, M.Si

Pembimbing

Lufriansyah, SE, M.Ak

Pembanding

Henny Zurika Lubis, SE, M.Si



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar proposal Program Studi Akuntansi yang diselenggarakan pada hari Selasa, 25 Februari 2020 menerangkan bahwa:

Nama : Riska Ardianti
NPM : 1605170051
Tempat / Tgl.Lahir : Purwodadi, 17 Desember 1998
Alamat Rumah : Jln. Sekolah Dusun IV Purwodadi
Judul Proposal : Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Mutiara Sawit Lestari

Proposal dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Skripsi dengan pembimbing : *Lufriansyah, SE, M.Ak 9/3.2020*

Medan, 25 Februari 2020

TIM SEMINAR

Ketua

Fitriani Saragih, SE, M.Si

Sekretaris

Zulia Hanum, SE, M.Si

Pembimbing

Lufriansyah, SE, M.Ak

Pembanding

Henny Zurika Lubi, SE, M.Si

Diketahui / Disetujui
a.n.Dekan
Wakil Dekan I

Ade Gunawan, SE, M.Si