



**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA
PT MEGA MINA TANI
PERIODE 2017-2018**

Skripsi

Dibuat oleh:

Ruri Fricillia

022115149

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

NOVEMBER 2019

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PT MEGA MIPA, Tbk.
PERIODE 2017-2018**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Akuntansi Program
Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,

Dean Fakultas Ekonomi,



(Dr. Hendro Sasongko, Ak. M.M., CA.)

Ketua Program Studi,

(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA.,
CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA.)

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PT MEGA. PERIODE 2017-2018**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada hari : Sabtu, Tanggal : 26 Oktober 2019

Ruri Fricillia
022115149

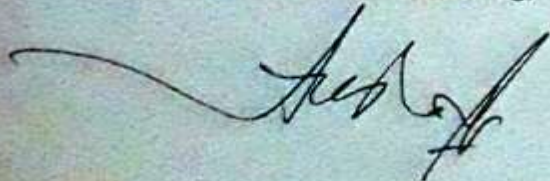
Menyetujui,

Ketua Sidang,



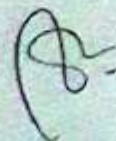
(Dr. Yohanes Indrayono, Ak.,M,M.,CA.)

Ketua Komisi Pembimbing,



(Ahmad Burhanudin Taufiq, Ak.,CA.,ME)

Anggota Komisi Pembimbing,



(Amelia Rahmi S.E.,M.Ak.)

ABSTRAK

Ruri Fricillia. 022115149. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba PT Mega Mina Tani Periode 2017-2018. Pembimbing, Ahmad Burhanudin Taufiq dan Amelia Rahmi. 2019

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan, salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Pada PT Mega Mina Tani titik permasalahannya terletak pada salah satu sub biaya yaitu biaya variabel yang mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, hal ini disebabkan dengan adanya penanaman modal dari bapak Ferdisar Hardian untuk pembelian tambahan kolam serta jaring ikan lele sehingga biaya variabelnya meningkat tajam dan mengakibatkan kenaikan laba dari tahun ke tahun. Manajemen perusahaan dituntut untuk melaksanakan fungsinya dengan baik dalam hal perencanaan biaya variabel tersebut, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan yang bergerak di bidang peternakan lele konsumsi selama periode 2017-2018. Dengan pengambilan data di PT Mega Mina Tani yang berlokasi di Sukahati Cibinong Kabupaten Bogor. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. data diuji dengan menggunakan perhitungan analisis *break even point*, analisis *margin of safety* dan analisis perencanaan laba.

Sudah maksimalnya fungsi penjualan pada perusahaan karena jumlah penjualan sudah relevan dengan jumlah perencanaan penjualan, dimana realisasi volume penjualan pada perusahaan 49.703kg lele sedangkan untuk mencapai target laba, perusahaan hanya perlu menjual sebanyak 36.258 kg lele. Terjadi selisih target laba yang direncanakan perusahaan dengan realisasi Rp 37.717.852. Terjadi selisih perencanaan penjualan dengan realisasi penjualan sebesar Rp 198.546.800. Terjadi selisih perencanaan biaya tetap dengan realisasi biaya tetap sebesar Rp 2.681.300. Terjadi selisih perencanaan biaya variabel dengan realisasi biaya variabel sebesar Rp 49.703.448. Terjadi selisih ini dikarenakan manajemen perusahaan sudah cukup baik dalam hal perencanaan, seperti halnya target laba yang direncanakan, manajemen perusahaan sudah memperhatikan faktor-faktor yang dapat menimbulkan kenaikan biaya seperti halnya kenaikan volume penebaran benih lele yang mengakibatkan biaya variabel pun ikut meningkat.

Kata kunci : Analisis Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba

© Hak Cipta milik Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, tahun 2019

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan yang wajar Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

Dilarang mengumumkan dan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis dalam bentuk apapun tanpa seizin Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji serta syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberi rahmat, rezeki, kesehatan dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar yang berjudul “Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat Perencanaan Laba PT Mega Mina Tani periode tahun 2017-2018”. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak lepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Allah SWT, karena kehendak-Nya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Mamah dan Ayah ku tercinta, yang dengan segala pengorbanannya dan doa restu, dukungan, dan nasehat, yang merupakan dorongan moril paling efektif bagi kelanjutan studi penulis hingga saat ini.
3. Bapak Dr. Hendro Sasongko, AK., MM., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
4. Bapak Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA. Selaku Ketua Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
5. Ibu Retno Martanti Endah L, S.E., M.Si. selaku Sekertaris Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
6. Bapak Ahmad Burhanudin Taufiq, Ak.,CA.,ME selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktunya yang sangat berharga untuk membimbing penulis selama menyusun skripsi ini.
7. Ibu Amelia Rahmi S.E.,M.M selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu, penghargaan, dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
8. Seluruh Dosen, Staf Tata Usaha beserta Karyawan Perpustakaan di Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
9. Sahabatku Aris Kastawan, Metron Pradisma, Lasmaria S, Awalludin Muryanto dan teman satu perjuangan di Universitas Pakuan Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi tahun 2015 khususnya kelas D yang sudah selalu bersama dalam suka dan duka dibangku perkuliahan, terima kasih atas kebersamaannya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa makalah skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran dan masukan bahkan kritikan yang membangun dari berbagai pihak. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini berguna bagi para pembaca dan pihak-pihak lain yang berkepentingan. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangatlah penulis harapkan. Akhir kata, penulis berharap agar Allah SWT berkenan membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Universitas pakuan
Bogor, November 2019

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HAK CIPTA	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah	3
1.2.1 Identifikasi Masalah	3
1.2.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.3.1 Maksud Penelitian	3
1.3.2 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.4.1 Kegunaan Akademis	4
1.4.2 Kegunaan Praktis	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Akuntansi Manajemen	5
2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen	5
2.2 Biaya	5
2.2.1 Pengertian Biaya	5
2.2.2 Klasifikasi Biaya	6
2.3 Pengertian Volume	9
2.4 Laba	10
2.4.1 Pengertian Laba	10
2.5 Analisis Break Even Point	10
2.5.1 Pengertian Break Even Point	10
2.5.2 Manfaat Analisis Break Even Point	11
2.5.3. Tujuan Analisis Break Even Point	13
2.5.4. Cara menentukan Break Even Point	15
2.5.5. Asumsi-Asumsi Analisis Break Even Point	15
2.5.6. Analisis Margin Of Safety	16
2.6 Perencanaan Laba	16

2.6.1	Pengertian Perencanaan Laba.....	16
2.6.2	Tujuan Perencanaan Laba	17
2.6.3	Manfaat Perencanaan Laba	18
2.6.4	Analisis Target Laba	18
2.7	Peranan Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba.....	19
2.8	Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran	20
2.8.1	Penelitian Sebelumnya.....	20
2.8.2	Kerangka Pemikiran	25
2.9	Paradigma Penelitian	29
BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Jenis Penelitian.....	30
3.2	Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian	30
3.2.1	Objek Penelitian	30
3.2.2	Unit Analisis Penelitian.....	30
3.2.3	Lokasi Penelitian	30
3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	30
3.3.1	Jenis Data	30
3.3.2	Sumber Data Penelitian	30
3.4	Operasionalisasi Variabel	31
3.5	Metode Analisis	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	33
4.1.1	Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	33
4.1.2	Struktur Organisasi.....	33
4.2	Perhitungan Biaya Volume Laba pada PT Mega Mina Tani.....	34
4.2.1	Analisis Penggolongan Jenis-Jenis Biaya.....	34
4.2.2	Klasifikasi Biaya	35
4.2.3	Analisis Margin Kontribusi	37
4.2.4	Analisis Titik Impas.....	39
4.3	Hasil Perhitungan Biaya Volume Laba pada PT Mega Mina Tani	39
4.3.1	Perhitungan Titik Impas Dengan Menggunakan Margin Kontribusi	39
4.3.2	Interpretasi Hasil Perhitungan Analisis Titik Impas.....	41
4.3.3	Perhitungan <i>Margin Of Safety</i>	42
4.4	Perencanaan Laba Tahun 2019 pada PT Mega Mina Tani.....	43
4.4.1	Estimasi Target Laba Perusahaan Tahun 2019.....	44
4.4.2	Penjualan pada Tahun 2019.....	44
4.4.3	Dampak Perubahan Biaya Variabel.....	45
4.4.4	Dampak Perubahan Biaya Tetap.....	45
4.4.5	Dampak Perubahan Harga Jual.....	46
4.4.6	Hasil Perhitungan Biaya Volume Laba Untuk Mencapai Target Laba Tahun 2019	
	47	
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan	49
5.2	Saran	50
DAFTAR PUSTAKA.....		
		51
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		
		53

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Penelitian Sebelumnya	22
Tabel 3.1 : Operasionalisasi Variabel	31
Tabel 4.1 : Biaya Tetap	36
Tabel 4.2 : Biaya Variabel	36
Tabel 4.3 : Biaya Semivariabel	37
Tabel 4.4 : Dampak Perubahan Biaya Variabel	45
Tabel 4.5 : Dampak Perubahan Biaya Tetap	46
Tabel 4.6 : Dampak Perubahan Harga Jual	46
Tabel 4.7 : Perencanaan Laba Tahun 2019	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Paradigma Penelitian	29
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT Mega Mina Tani.....	34

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang penelitian

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen perusahaan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berupaya memperoleh dan mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan.

PT Mega Mina Tani merupakan sebuah perusahaan berbadan hukum yang beralamat di daerah Sukahati Cibinong Kab.Bogor Dibentuk pada tahun 2017, bisnis inti perusahaan ini mencakup produksi lele konsumsi.

Pada PT Mega Mina Tani titik permasalahannya terletak pada salah satu sub biaya yaitu biaya variabel yang mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, hal ini disebabkan dengan adanya penanaman modal dari bapak Ferdisar Hardian untuk pembelian tambahan kolam serta jaring ikan lele sehingga biaya variabelnya meningkat tajam dan mengakibatkan kenaikan laba dari tahun ke tahun. Manajemen perusahaan dituntut untuk melaksanakan fungsinya dengan baik dalam hal perencanaan biaya variabel tersebut, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Peningkatan biaya variabel yang dialami perusahaan tersebut, merupakan suatu resiko yang dihadapi perusahaan. Untuk meminimalkan resiko tersebut, maka diperlukan suatu perencanaan terhadap biaya dan pendapatan untuk masa yang akan datang. Biaya dan pendapatan dapat dianggarkan dengan suatu teknik analisis. Sehingga peneliti mencoba melakukan analisis atas suatu biaya dan pendapatan dengan menggunakan analisis biaya volume laba.

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan pengambilan keputusan karena analisis biaya volume laba menekankan pada keterkaitan biaya, kuantitas yang terjual dan harga. Dengan adanya informasi mengenai besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan pada masa yang akan datang. Maka manajemen dapat menentukan berapa besarnya volume penjualan agar dapat menutupi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Besarnya laba yang diperoleh dipengaruhi oleh besarnya pendapatan yang dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Hubungan antara pendapatan dan biaya tersebut memiliki peranan penting terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan di masa yang akan datang.

Berbagai penelitian telah dilakukan oleh peneliti terdahulu tentang peranan analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Hardiansyah (2014) tentang Analisis Biaya Volume Laba Terhadap Pencapaian Laba Pada PT Sierad Divisi Rumah Potong Ayam. Peneliti Hardiansyah menyatakan bahwa penerapan analisis biaya volume laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam belum terlaksana dengan baik dan belum mencapai laba yang ditargetkan. Serta penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ichсандy (2018) tentang Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat Perencanaan Laba pada PT Perkebunan Nusantara Medan menyatakan bahwa biaya produksi dan volume penjualan belum mampu meningkatkan laba operasi pada PT Perkebunan Nusantara karena adanya biaya lain yang meningkat pada 2 tahun terakhir dengan jumlah yang cukup besar.

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Anggi Eno Hapsari (2017) tentang Analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis *break even point* studi kasus di PT Madubaru dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang dihasilkan perusahaan belum mampu memenuhi target laba yang diinginkan. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Wiwit Muliono (2018) tentang analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba UD Flamboyan Coconut Center yang menyatakan bahwa penjualan masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan.

Berdasarkan hasil dari beberapa penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pendapat, antara penelitian satu dengan penelitian lainnya. Oleh karena itu peneliti ingin menguji kembali analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba sebagaimana penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu. Namun, penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Hardiansyah (2014), yakni tentang analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Hardiansyah adalah lokasi penelitian yang digunakan, dimana peneliti terdahulu di PT Sierad divisi rumah ayam potong periode 2011-2012 sedangkan penelitian yang peneliti sekarang lakukan yaitu di PT Mega Mina Tani periode 2017-2018.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul “Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat Perencanaan Laba PT. Mega Mina Tani periode 2017-2018”

1.2. Identifikasi dan Perumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian yang telah penulis uraikan dan sehubungan dengan judul yang penulis angkat sebagai topik permasalahan, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut: Terjadi kesenjangan pada tahun 2017-2018 yaitu peningkatan biaya variabel yang signifikan dari data keuangan perusahaan.

1.2.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis biaya Volume Laba pada PT Mega Mina Tani?
2. Bagaimana Perencanaan Laba pada PT Mega Mina Tani?
3. Bagaimana analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT. Mega Mina Tani?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini sebagai bahan pertimbangan atau evaluasi dalam menentukan kebijakan di masa yang akan datang khususnya dalam menganalisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisis biaya volume laba pada PT Mega Mina Tani
2. Untuk mengetahui perencanaan laba pada PT Mega Mina Tani
3. Untuk mengetahui analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT. Mega Mina Tani.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, diantaranya:

1.4.1. Kegunaan Akademis

Bagi pembaca, diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi tambahan serta wawasan baru mengenai analisis biaya volume laba.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Bagi perusahaan, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menerapkan analisis biaya volume sebagai alat perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Akuntansi Manajemen

2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Simmora (2012) mendefinisikan bahwa akuntansi manajemen adalah proses pengidentifikasian, pengukuran pengumpulan, pengaliansaan, 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 Hansen dan Mowen (2013) adalah Akuntansi Manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan dan mengambil keputusan.

Sedangkan menurut Blocher & Cokins (2011) mendefinisikan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangandan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi.

Dari beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: akuntansi manajemen sebagai suatu sistem pengolahan informasi keuangan ialah “suatu proses pengolahan informasi untuk memenuhi semua kebutuhan manajemen dalam menjalankan fungsi dari sebuah perencanaan, pengkoordinasian dan juga pengendalian perusahaan atau organisasi”.

2.2. Biaya

2.2.1. Pengertian Biaya

Di dalam menganalisis *break even point*, unsur yang paling penting adalah biaya karena untuk menerapkan model titik implas biaya produksi perusahaan terlebih dahulu harus di pisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Di bawah ini beberapa definisi biaya menurut para ahli:

Menurut Widi Lestari Ningtiyas (2012) yaitu “ Biaya merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena biaya ini digunakan untuk melakukan perhitungan anggaran dalam mencapainya suatu tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Dalam memperoleh laba tentunya melakukan-melakukan perhitungan, misalnya biaya produksi, biaya bahan baku dan lainnya. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur

dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Sedangkan Daljono (2011), mendefinisikan biaya adalah sebagai berikut:

“Biaya adalah suatu pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, untuk mendapatkan barang dan jasa yang diharapkan akan memberikan keuntungan atau manfaat pada saat ini atau masa yang akan datang”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2012), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan mata uang yang telah terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi dalam mencapai tujuan tertentu.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa, biaya merupakan sumber daya ekonomi berupa barang dan jasa yang diukur dalam satuan uang dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau manfaat pada saat ini atau masat yang akan datang.

2.2.2. Klasifikasi Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis pakainya dan digolongkan sebagai aktivasi yang dimasukkan dalam neraca.

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya dalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada kedalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2012) adalah sebagai berikut: Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu biaya perlu dikelompokan sesuai dengan tujuan apa informasi tersebut digunakan sehingga dalam pengelompokan biaya dapat digunakan suatu konsep “*Different Cost Different Purposes*” artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Klasifikasi biaya diperlukan untuk menyampaikan dan menyajikan data biaya agar berguna bagi manajemen dalam mencapai berbagai tujuannya. Sebelum memutuskan bagaimana menghimpun dan mengalokasikan biaya dengan baik, manajemen dapat melakukan pengklasifikasikan biaya atas dasar yaitu :

Menurut Siregar (2013), ada beberapa klasifikasi biaya yang sering dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Ketertelurusan

Berdasarkan klasifikasi ketertelurusan ini biaya digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Biaya Langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri kebagian produk secara langsung, contoh biaya langsung di PT Mega Mina Tani adalah bahan baku langsung yaitu benih lele dan bahan pendukung yaitu pakan lele dan obat ikan.

2. Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*)
Biaya tidak langsung adalah biaya yang secara tidak langsung dapat ditelusur ke produk, contoh biaya langsung diperusahaan ini adalah biaya listrik dan transportasi.
- b. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku
1. Biaya Variabel
Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya dapat berubah sebanding dengan perubahan aktivitas. Contoh biaya variabel adalah benih lele, pakan lele, biaya listrik.
 2. Biaya Tetap
Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berpengaruh pada tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu. Contoh biaya tetap adalah biaya peralatan kolam seperti timbangan, gudang pakan ikan, penyusutan peralatan dan kolam.
 3. Biaya Campuran
Biaya campuran adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan biaya tetap. Contoh dari biaya campuran adalah bambu dan serokan ikan.
- c. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi
- Fungsi pokok perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:
1. Biaya Produksi
Biaya yang membuat bahan baku menjadi produk jadi
 2. Biaya Pemasaran
Biaya pemasaran adalah biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa yang sudah jadi.
 3. Biaya Administrasi dan Umum
Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaannya.
- d. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Elemen Biaya Produksi
1. Biaya Bahan Baku
Biaya bahan baku adalah biaya yang nilai bahan bakunya digunakan untuk proses produksi diubah untuk menjadi produk jadi.
 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung
Biaya tenaga kerja langsung adalah besarnya nilai gaji dan upah tenaga yang terlibat langsung pada pengerjaan produk.
 3. Biaya *Overhead* Pabrik
Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi yang selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung

Dari uraian di atas, dapat diketahui bahwa biaya dapat di klasifikasi berdasarkan hubungannya dengan produk, hubungannya dengan produksi atau segmen lain, hubungannya dengan periode akuntansi dan hubungannya dengan suatu keputusan tindakan atau evaluasi.

Dalam penerapan analisis biaya volume laba, diperlukan klasifikasi biaya dalam hubungan dengan volume kegiatan, yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Agar klasifikasi biaya ini lebih jelas, maka penulis akan menguraikan pengertian-pengertian biaya tersebut berdasarkan para ahli :

1. Biaya Tetap

Menurut Kasmir (2010) Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki.

Sedangkan menurut Daljono (2011), menjelaskan biaya tetap yaitu biaya yang secara total, biaya tersebut tidak berubah jumlahnya meskipun aktivitas (jumlah produksi) berubah. Jumlah biaya tetap per unit akan menurun, jika aktivitasnya meningkat.

Selain itu, menurut Mulyadi (2012) menjelaskan biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contohnya adalah biaya gaji akuntan.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah atau tetap meskipun terdapat perubahan volume produksi. Contoh biaya tetap dari peternakan lele ini adalah biaya penyusutan peralatan dan kolam, biaya pembuatan rumah jaga, gudang pakan, dan peralatan kolam contohnya troli, bak sortir, timbangan, drum.

2. Biaya Variabel

Menurunnya biaya variabel pada perusahaan akan menyebabkan semakin besarnya laba atau margin kontribusi.

Menurut Mulyadi (2016) menjelaskan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung

Sedangkan menurut Daljono (2011), menjelaskan biaya variabel, yaitu: “Biaya Variabel adalah biaya yang bila dikaitkan dengan volume (pemacu timbulnya biaya) secara per unit akan selalu tetap (tidak berubah jumlahnya), meskipun volume produksi berubah-ubah, akan tetapi secara total biaya tersebut jumlahnya akan berubah sesuai dengan proporsi perubahan aktivitas (volume produksi). Dengan kata lain total biaya variabel akan bertambah apabila volume produksi bertambah.”

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah sesuai dengan proporsi perubahan volume produksi. Apabila total produksi bertambah, maka biaya variabel akan bertambah juga secara proporsional. Contoh biaya variabel dari peternakan lele ini adalah biaya bahan baku langsung yaitu benih lele dan biaya pendukungnya yaitu pakan lele dan obat ikan.

3. Biaya Overhead Pabrik

Menurut Muhammad Ich Sandy (2018) Biaya yang juga disebut overhead manufaktur atau beban pabrik terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu.

- Bahan baku tidak langsung adalah bahan yang diperlukan untuk penyelesaian suatu produk tetapi tidak diklasifikasi sebagai bahan baku langsung karena bahan baku tersebut tidak menjadi bagian dari produk
- Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak secara langsung ditelusuri kekonstruksi atau komposisi produk jadi.

Dari definisi di atas Biaya overhead pabrik adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan biaya tetap. Contoh biaya overhead pabrik dari peternakan lele ini yaitu bambu dan serokan ikan.

2.3. Pengertian Volume

Volume penjualan merupakan salah satu bentuk kinerja perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya, tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Salah satunya ialah dengan meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan.

Menurut Abdullah (2016) mengatakan volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan

Sedangkan menurut Henry dan Fitri (2011), “volume merupakan jumlah atau volume hasil produksi yang seharusnya diproduksi oleh suatu perusahaan dalam satu periode.”

Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah suatu kegiatan perusahaan untuk melakukan penjualan suatu barang yang diproduksi oleh suatu perusahaan dalam satu periode.

2.4. Laba

2.4.1. Pengertian Laba

Setiap perusahaan baik itu yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba, merupakan suatu sistem yang memperoleh masukan berupa sumber ekonomis yang menghasilkan keluaran. Perusahaan berusaha menghasilkan keluaran yang nilainya lebih tinggi dari pada nilai masukkannya agar menghasilkan laba. Dengan laba yang diperoleh perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Menurut Nurochim dan Iwan Purwanto (2010) Laba adalah uang yang tersisa setelah perusahaan mengurangkan biaya-biaya untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa dari penerimaannya. Secara kuantitatif, laba adalah selisih antara penerimaan- penerimaan bisnis dengan pengeluaran-pengeluaran bisnis

Sedangkan menurut Nirmala Buata dkk (2015) menyebutkan bahwa laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian

laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran dan biaya

Berbeda pendapat dengan Bayu (2014), laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu periode tertentu. Salah satu sasaran penting bagi organisasi yang berorientasi pada *profit oriented* adalah menghasilkan laba.

Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa laba merupakan suatu kelebihan pendapatan yang dapat diterima perusahaan, karena perusahaan telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan pihak lain dalam jangka waktu tertentu.

2.5. Analisis *Break Even Point*

2.5.1. Pengertian *Break Even Point*

Sebelum memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan biasanya terlebih dahulu merencanakan seberapa besar laba yang ingin diperoleh. Penentuan besarnya laba yang ingin diperoleh merupakan prioritas utama bagi sebagian besar perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar besarnya perolehan laba mudah ditentukan, maka salah satu caranya perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya, perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. (Kasmir, 2010)

Break even atau titik impas sampai saat ini belum dapat di terjemahkan ke dalam bahasa Indonesia secara pasti. Hal ini dikarenakan belum adanya kesepakatan tentang pengertian *break even* oleh para pakar. Berikut ini beberapa definisi *break even* menurut para ahli :

Menurut Harmono (2014) mengatakan bahwa analisis *break even* adalah sebuah metode yang berguna untuk para manager agar dapat dan mampu memastikan prediksi penjualan produk perusahaan yang memadai dan mampu menutup biaya produk atau jasa yang dihasilkan pada tingkat keuntungan yang ditargetkan.

Sedangkan menurut Kasmir (2010) analisis *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dengan volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* yaitu sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.

2.5.2. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka industri dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah

produk yang harus dijual (*budget sales*), harga jualnya (*sales price*) apabila industri menginginkan laba tertentu dan dapat meminimalkan kerugian yang akan terjadi (Ariyanti dkk, 2014)

2.5.3. Tujuan Analisis *Break Even Point*

Dengan mengetahui titik impas, manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang.

Menurut Kasmir (2011), penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk

Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk

2. Menentukan harga jual persatuan

Penentuan harga jual per satuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki

4. Memaksimalkan jumlah produksi

Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan atau tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien.

5. Merencanakan laba yang diinginkan

Arti menentukan perencanaan laba yang diinginkan adalah manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimilikinya. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi.

Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap produk yang dijual.

6. Tujuan lainnya

Di samping memiliki tujuan dan mampu memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pemimpin perusahaan, analisis titik impas juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan analisis titik impas mau tidak mau pasti dan tidak dapat dihindarkan.

2.5.4. Cara Menentukan *Break Even Point*

Break even point (BEP) merupakan suatu model yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume, dan laba. Dalam menentukan *break even* dapat dihitung dengan menggunakan beberapa metode:

a. Metode Margin Kontribusi

Metode margin kontribusi pada dasarnya hanyalah versi jalan pintas dari metode persamaan yang telah dijelaskan. Pendekatan ini memusatkan pada ide bahwa setiap unit yang terjual memberikan margin kontribusi tertentu yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap. Untuk menentukan berapa unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, total biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi per unit. Berikut rumus margin kontribusi menurut Garrinson (2013) :

$$\text{Titik impas dalam unit yang terjual} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Sedangkan menurut Abdul Halim dan Bambang S (2012), menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Atau

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$
$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Atau

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi per Unit}}$$

Konsep marjin kontribusi dan rasio marjin kontribusi sebagai berikut:

1. Marjin Kontribusi (CM)

Marjin kontribusi adalah perbedaan harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba. Untuk mengilustrasikan pendekatan marjin kontribusi, berikut contoh format laporan laba rugi kontribusi.

PT X		
Laporan Laba Rugi Kontribusi		
Tahun 20xx		
	Jumlah (Rp)	Per kg (Rp)
Penjualan	Xxx	xxx
Biaya Variabel	(xxx)	(xxx)
Margin Kontribusi	<u>Xxx</u>	<u>xxx</u>
Biaya Tetap	(xxx)	
Laba Bersih	<u>Xxx</u>	

2. Rasio Marjin Kontribusi (RCM)

Rasio marjin kontribusi adalah perbandingan antara marjin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel) dengan total penghasilan/penjualan. Menurut Edi Herman (2012), rumus rasio marjin kontribusi adalah sebagai:

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Rasio marjin kontribusi berfungsi dalam menetapkan kebijakan bisnis. Apabila rasio marjin kontribusi perusahaan besar dan tingkat produksinya di bawah kapasitas

maksimal maka dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan, sehingga perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan lebih mempromosikan barang karena perubahan pada laba operasi akan dihasilkan dari perubahan volume penjualan. Sebaliknya apabila dalam usaha perusahaan mempunyai rasio margin kontribusi yang kecil maka perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan mengurangi biaya dan beban usahanya.

Pendekatan *contribution margin* rasio cocok untuk perusahaan jasa yang volume outputnya tidak diukur dalam unit produk, dan cocok untuk perusahaan yang memproduksi banyak produk. Menurut Edi Herman (2012) menjelaskan bahwa 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. Margin kontribusi akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan apabila masih ada sisa akan menjadi laba. Jika margin kontribusi tidak cukup menutup biaya tetap, maka akan mengalami kerugian.

2.5.5. Asumsi-asumsi Analisis *Break Even*

Analisis *break even* mempunyai beberapa asumsi yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Dasar asumsi yang mendasari analisis *break even* menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2012), sebagai berikut :

- a. Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan
- b. Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan
- c. Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap jumlahnya tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan
- d. Jumlah perubahan persediaan awal dan persediaan akhir tidak berarti
- e. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah

Analisis *break even* penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minuman dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Oleh karena itu analisis *break even* didasarkan pada asumsi-asumsi di atas. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi *break even* dan mempengaruhi laba perusahaan.

2.5.6. Analisis *Margin of Safety*

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

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

Sedangkan menurut Raibon dan Kinney (2011), yaitu “*Margin of safety* adalah jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum mencapai BEP dan memberikan pengukuran pada jumlah “bantalan” bertentangan dengan kerugian”.

Margin of safety dapat dinyatakan dalam unit, dalam nominal, atau sebagai persentase. Menurut Garrinson (2013) berikut ini adalah formula yang diterapkan :

$$\text{Margin of safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas (BEP)}$$

Margin of safety bisa juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk, seperti berikut ini:

$$\% \text{ Margin of safety} = \frac{\text{Margin of safety (Rp)}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Angka *margin of safety* dapat digunakan oleh manajemen untuk mengukur resiko. Apabila angka *margin of safety* yang direncanakan besar untuk tahun yang akan datang, maka resiko perusahaan untuk menderita rugi akan lebih kecil jika terjadi penurunan penjualan, dan apabila angka *margin of safety* yang direncanakan kecil untuk tahun yang akan datang, maka resiko perusahaan untuk menderita rugi akan lebih besar apabila terjadi penurunan penjualan.

2.6. Perencanaan Laba

2.6.1. Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan. Dalam perencanaan laba, manajer dapat menentukan aktivitas-aktivitas perusahaan untuk mencapai target laba yang telah berjalan dengan baik. Laba dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya. Perencanaan laba menetapkan target laba dan mempertimbangkan penjualan serta biaya yang diharapkan untuk periode berikutnya.

Menurut Mulyadi (2012), mendefinisikan perencanaan laba sebagai berikut: “Perencanaan laba adalah suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter standard an satuan ukuran lainnya, yang mencakup jangka waktu satu tahun. Perencanaan laba merupakan suatu rencana kerja jangka pendek yang disusun berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang ditetapkan dalam penyusunan

program, tanpa didasari pada rencana kegiatan jangka panjang yang disusun sebelumnya, perencanaan laba sebenarnya tidak membawa perusahaan ke arah mana pun.”

Sedangkan menurut Carter (2015) mendefinisikan perencanaan laba sebagai berikut “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”.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah suatu rencana kerja yang dilakukan manajemen untuk melakukan pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan dan mencerminkan tingkat laba.

2.6.2. Tujuan Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu pendekatan yang structural terhadap perkembangan strategi untuk menggunakan sumber-sumber permodalan usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan yang diproyeksikan sehingga mencapai tujuan-tujuan keseluruhan. Untuk itu perusahaan dalam menetapkan suatu tujuan laba diperlukan adanya tiga metode pendekatan yang berbeda yaitu:

1. Dalam metode priori, tujuan laba mendominasi perencanaan. Pertama-tama manajemen menentukan tingkat pengembalian yang diinginkan dan berusaha untuk merealisasikannya melalui perencanaan.
2. Dalam metode posteriori, tujuan laba berada dibawah perencanaan dan diidentifikasi sebagai hasil dari perencanaan.
3. Dalam metode pragmatis, manajemen menggunakan suatu standar laba yang telah diuji dan dibuktikan melalui pengalaman.

Menurut Carter (2015), dalam menentukan tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut ini:

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencakupi untuk membayar dividen serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
3. Titik impas
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba
6. Pengembalian atas modal yang digunakan

2.6.3. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Menurut Sabrin (2015) Perencanaan laba atau penganggaran sangat bermanfaat karena:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan
- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan
- c. Menciptakan suasana organisasi yang megarah pada pencapaian laba, dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum
- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh (*komprehensif*)
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbarui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.

2.6.4. Analisis Target Laba

Perusahaan pada umumnya mengharapkan laba yang semaksimal mungkin, dengan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Untuk mencapai laba yang direncanakan, perusahaan perlu merencanakan berapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan laba. Untuk mengambil keputusan tentang perencanaan laba maka rumus biaya volume laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba.

Menurut Garrinson dkk (2013), ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

1. Persamaan Biaya-Volume-Laba yaitu dengan menggunakan metode persamaan, yaitu:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Beban Tetap} + \text{Laba}$$

2. Pendekatan Marjin Kontribusi yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba :

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Marjin Kontribusi per unit}}$$

Atau

$$\text{Laba Maksimal} = \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Keuntungan}}{\left(1 - \left(\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan}}\right)\right)}$$

Sedangkan menurut Harahap (2015), pendekatan yang digunakan untuk mendapatkan perencanaan laba yang diinginkan pada periode selanjutnya dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}}$$

2.7. Peranan Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat Perencanaan Laba

Seorang manajer dalam pengambilan keputusan manajerial harus mengetahui hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba bagi perencanaan dan pengambilan keputusan. Para manajer membutuhkan informasi biaya yang diperlukan dari Departemen Akuntansi Biaya dalam menyediakan informasi biaya dan analisis yang membantu untuk mengantisipasi dan mengambil keputusan yang tepat mengenai hubungan biaya, volume dan laba.

Analisis biaya volume laba merupakan model sederhana tentang bagaimana respon laba terhadap harga, biaya dan volume. Model analisis biaya volume laba ini dapat digunakan untuk menjawab beragam pertanyaan kritis seperti berapa titik impas perusahaan dalam volume, berapa marjin keamanan, dan apa yang terjadi jika terdapat perubahan yang spesifik pada harga, biaya dan volume.

Dengan melakukan analisis terhadap biaya, volume kegiatan, dan laba yang diperoleh maka hal ini akan memudahkan seorang manajer untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian, mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan, dan menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

2.8. Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran

2.8.1. Penelitian Sebelumnya

1. Hardiansyah (2014)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2014, dengan judul analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam.

Persamaan dengan penulis terdapat pada dua jenis variabel yaitu variabel independen seperti biaya tetap dan biaya variabel dan variabel dependennya seperti estimasi penjualan dan estimasi biaya. Perbedaan dengan penulis yang akan dilakukan terdapat pada lokasi penelitian yaitu penelitian yang dilakukan di PT Sierad periode 2011-2012. Sedangkan lokasi yang dilakukan oleh peneliti adalah di PT. Mega Mina Tani periode 2017-2018. Hasil pengujian menunjukkan bahwa analisis biaya volume laba pada

PT Sierad divisi rumah potong ayam belum terlaksana dengan baik dan perusahaan belum mencapai laba yang ditargetkan.

2. Anggi Eno Hapsari (2017)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2017 dengan judul analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis break even point (studi kasus PT Madubaru)

Persamaan dengan penulis terdapat pada teknik pengumpulan datanya yaitu wawancara kepada pemimpin perusahaan mengenai data gambaran secara umum perusahaan Perbedaan dengan penulis yang akan dilakukan terdapat pada lokasi penelitian yaitu penelitian yang dilakukan di PT Madubaru periode 2015-2016 . Sedangkan lokasi yang dilakukan oleh peneliti adalah di PT. Mega Mina Tani periode 2017-2018. Hasil pengujian menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang dihasilkan perusahaan belum mampu memenuhi target laba yang di inginkan.

3. Wiwit Muliono (2018)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2018 dengan judul analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba UD Flamboyan Coconut Center

Persamaan dengan penulis terdapat pada variabel dependennya yaitu perencanaan laba dan perbedaan dengan penulis ada di variabel independennya yaitu analisis break even point sedangkan variabel independen penulis adalah analisis volume laba. Hasil pengujian menunjukkan bahwa penjualan tahun 2015-2017 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan.

4. Aulia Puspita KD (2012)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2012 dengan judul analisis *break even* terhadap perencanaan laba PR Kreatif Hasta Mandiri

Persamaan dengan penulis terdapat pada perhitungan analisis datanya menggunakan rumus *break even point* dan *margin of safety* sementara itu perbedaannya terdapat di lokasi penelitian yaitu dilakukan di PR Hasta Mandiri pada tahun 2010-2011 sedangkan lokasi yang dilakukan oleh peneliti terdapat di PT Mega Mina Tani pada tahun 2017-2018. Hasil pengujian menyatakan bahwa kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume produksi berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.

5. Muhammad Ichsandy (2018)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2018 dengan judul analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT Perkebunan Nusantara Medan

Persamaan dengan peneliti terdapat pada teknik pengumpulan datanya yaitu wawancara dan dokumentasi dan perbedaan dengan peneliti sendiri terdapat pada lokasi dan tahun penelitian yang dilakukan di PT Perkebunan Nusantara Medan pada tahun 2016-2017. Hasil pengujian menyatakan bahwa biaya produksi dan volume penjualan belum mampu meningkatkan laba operasi pada PT Perkebunan Nusantara karena adanya biaya lain yang meningkat pada 2 tahun terakhir dengan jumlah yang cukup besar.

6. Sifa Paddilah (2018)

Penelitian ini sudah dipublikasikan pada tahun 2018 dengan judul analisis *break even point* sebagai perencanaan laba pada *homo industry* kain kasur Palembang

Persamaan dengan peneliti terdapat pada variabel dependennya yaitu perencanaan laba dan juga perhitungan datanya menggunakan analisis biaya volume laba, *break even point* juga *margin of safety*.

Perbedaan dengan peneliti terletak di lokasi penelitian dan tahun penelitian dimana peneliti terdahulu di *Home industry* kain kasur Palembang pada tahun 2016-2017

Hasil pengujian menyatakan bahwa pada tahun 2017 *home industry* kain kasur Palembang mengalami kenaikan laba dikarenakan nilai penjualan yang dikeluarkan *home industry* kain kasur Palembang diatas nilai *break even point*.

Tabel 2.1

Penelitian sebelumnya

No.	Nama penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil	Publikasi
1.	Hardiansyah , (2014)	analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam	<p>Independen: Biaya volume laba</p> <hr/> <p>Dependen : pencapaian laba</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya tetap • Biaya variabel • Penjualan <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Estimasi penjualan • Estimasi biaya 	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan: Penerapan analisis biaya volume laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam belum terlaksana dengan baik dan belum mencapai laba yang ditargetkan</p>	E-journal Universitas Pakuan Bogor
2.	Anggi Eno Hapsari, (2017)	Analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba	Independen: Perencanaan Laba	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya tetap • Biaya variabel • Biaya campuran • Data penjualan 	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan: tingkat penjualan yang dihasilkan</p>	E-Journal Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

No.	Nama penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil	Publikasi
		dan analisis <i>break even point</i> (studi kasus PT Madubaru)	Dependen : analisis BEP dan analisis volume laba	<ul style="list-style-type: none"> • Estimasi biaya • Tingkat penjualan • Volume produksi 	perusahaan belum mampu memenuhi target laba yang diinginkan.	
3.	Wiwit Muliono, (2018)	Analisis <i>break even point</i> sebagai alat perencanaan laba UD Flamboyan Coconut Center	<p>Independen: analisis <i>break even point</i></p> <p>Dependen: perencanaan laba</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya variabel • Biaya tetap • Estimasi biaya • Volume produksi • Tingkat penjualan 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa: Penjualan tahun 2015-2017 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan	E-Journal Universitas Islam Sumatera Utara
4.	Aulia Puspita KD, (2012)	Analisis <i>break even</i> terhadap perencanaan laba PR Kreatif Hasta Mandiri	<p>Independen: analisis <i>break even</i></p> <p>Dependen: Perencanaan laba</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Harga jual • Biaya tetap • Biaya variabel • Biaya semivariabel 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa: kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume produksi berpengaruh positif terhadap	E-Journal Universitas Negeri Yogyakarta

No.	Nama penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil	Publikasi
				<ul style="list-style-type: none"> • Estimasi produksi • Volume produksi • Tingkat penjualan 	kenaikan laba	
5.	Muhammad Ichсандy, (2018)	Analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT Perkebunan Nusantara Medan	<p>Independen: volume laba</p> <hr/> <p>Dependen: perencanaan laba</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya produksi • Harga jual produk • Volume penjualan <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Ramalan kuantitas penjualan • Ramalan harga jual 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa: biaya produksi dan volume penjualan belum mampu meningkatkan laba operasi pada PT Perkebunan Nusantara karena adanya biaya lain yang meningkat pada 2 tahun terakhir dengan jumlah yang cukup besar	E-Journal Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan
6.	Sifa Paddilah, (2018)	Analisis <i>break even point</i> sebagai perencanaan laba pada homo industry kain kasur Palembang	<p>Independen: <i>break even point</i></p> <hr/> <p>Dependen: perencanaan laba</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Data biaya • Data pendapatan • Data penjualan <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Ramalan harga jual 	Hasil penelitian menyatakan bahwa: pada tahun 2017 homo industry kain kasur Palembang mengalami kenaikan laba dikarenakan nilai penjualan	E-Journal Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.

No.	Nama penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil	Publikasi
				<ul style="list-style-type: none"> Estimasi produksi 	yang dikeluarkan home industry kain kasur diatas nilai break even point	

2.8.2. Kerangka Pemikiran

Bisnis inti dari perusahaan PT Mega Mina Tani adalah produksi ikan lele konsumsi. Setiap aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, terutama dalam kegiatan produksi pasti akan menemukan resiko-resiko yang akan dihadapi. Resiko tersebut misalnya biaya produksi yang sangat tinggi, hal ini mengakibatkan laba perusahaan menurun. Ini merupakan contoh dari ketidakmampuan manajemen dalam mengendalikan dan mengestimasi biaya-biaya yang terjadi.

Untuk mencapai laba yang maksimum, manajemen dapat melakukan berbagai langkah misalnya dengan menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan harus dapat menghasilkan suatu aliran kas atau pendapatan yang cukup dengan menentukan tingkat penjualan minimum untuk menutupi biaya (*cost*) yang dikeluarkan oleh perusahaan memerlukan suatu perencanaan yang matang sebagai dasar dalam melaksanakan usahanya.

Perencanaan memang fungsi terpenting diantara semua fungsi manajemen yang ada karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan dimasa yang akan datang.

Dalam melaksanakan fungsinya yaitu perencanaan, manajemen dapat melakukan suatu analisis terhadap pendapatan dan biaya. Analisis terhadap pendapatan biaya tersebut berguna untuk menentukan besarnya laba yang ingin diperoleh perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menghubungkan antara biaya volume dan laba.

Suatu alat dalam manajemen mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan perusahaan memperoleh keuntungan menurut tingkat-tingkat penjualan yang bersangkutan. Cara yang lebih cepat dalam menghitung unit titik impas adalah dengan memfokuskan pada marjin kontribusi. "Marjin kontribusi merupakan harga jual dikurangi biaya variabel" Amin widjaja (2014).

Menurut Amin Widjaja (2014) untuk menentukan titik impas maka kita harus mencari margin kontribusi per unit yang diperoleh dari selisih harga jual perunit dengan biaya variabel perunit, maka kita akan mendapatkan persamaan dasar impas sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Untuk menghitung titik impas dalam rupiah penjualan, biaya variabel di definisikan sebagai suatu persentase dari penjualan. Rasio biaya variabel dirubah dihitung dengan menggunakan data total maupun data per unit. Amin widjaja (2014), menjelaskan bahwa untuk menghitung rasio margin kontribusi digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Menurut Abdul Halim (2012) Titik impas tersebut dapat diketahui dengan membagi antara total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi, dapat ditulis dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Walaupun titik impas merupakan informasi yang berguna, namun kebanyakan perusahaan ingin memperoleh laba operasi lebih besar daripada nol. Analisis biaya volume laba menyediakan kita suatu cara untuk menentukan berapa unit yang harus terjual untuk menghasilkan target laba tertentu. Target laba operasi dapat dinyatakan sebagai suatu jumlah rupiah atau sebagai suatu persentase dari pendapatan penjualan.

Dari pernyataan tersebut, untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk menghasilkan target laba tertentu. Amin widjaja (2014), merumuskan:

$$\text{Laba Maksimal} = \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Keuntungan}}{(1 - (\text{Biaya Tetap} / \text{Penjualan}))}$$

Analisis biaya volume laba juga bermanfaat bagi manajemen resiko yang didasarkan pada analisis biaya volume laba adalah *margin of safety* dan *operating leverage*

1. *Margin of safety*

Margin of safety adalah “kelebihan antara nilai penjualan actual dengan penjualan di titik impas” (Amin widjaja, 2014)

Margin of safety mengukur pengaruh potensial terhadap resiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan.

Amin widjaja (2014), menjelaskan rumus untuk mencari *margin of safety* adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin of safety} = \text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada titik impas}$$

Menurut William K Carter (2015), mendefinisikan bahwa “perencanaan laba 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”

Analisis biaya volume laba merupakan alat yang tepat dalam melakukan perencanaan tersebut. Dengan analisis biaya volume laba, manajemen dapat melakukan perencanaan terhadap biaya dan pendapatan sehingga laba yang akan diperoleh di masa yang akan datang dapat diestimasi.

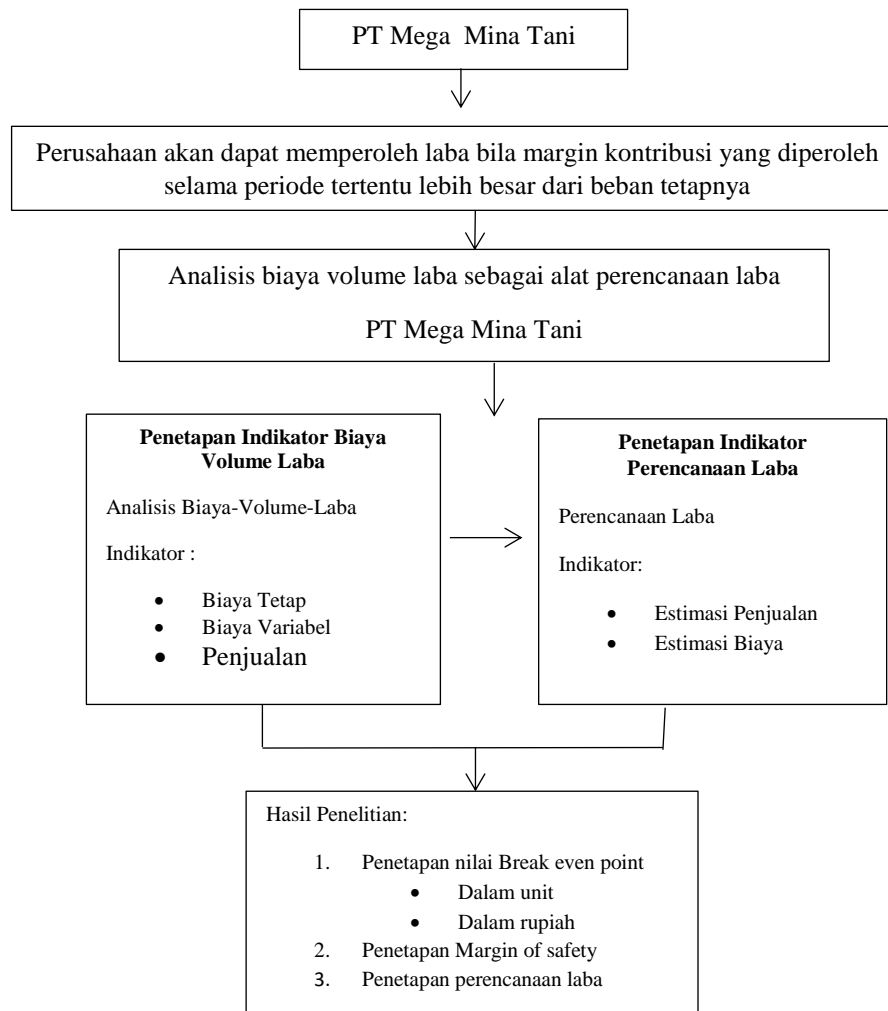
Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah pencapaian laba. Perencanaan pencapaian laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan , maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya , volume , dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual mempengaruhi volume penjualan , sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba

Dalam perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya – volume – laba adalah analisis *break even point*. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan tidak juga mengalami rugi (Harahap, 2015).

Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari

analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

2.9. Paradigma Penelitian



Gambar 2.1.

Paradigma Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penulisan makalah seminar ini adalah deskriptif eksploratif, yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena tertentu. Bentuk penelitian ini membantu penulis untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu serta menawarkan ide masalah untuk pengerjaan atau penelitian selanjutnya.

3.2. Objek Unit Analisis dan Lokasi Penelitian

3.2.1. Objek penelitian

Objek Penelitian merupakan variabel yang diteliti dalam suatu permasalahan. Dalam penulisan makalah seminar ini yang dijadikan objek penelitian adalah Analisis Biaya Volume Laba dan perencanaan laba.

3.2.2. Unit Analisis Penelitian

Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah organization. Organization yang dijadikan sebagai unit analisis dalam penelitian ini adalah PT Mega Mina Tani. Adapun alasan memilih PT Mega Mina Tani karena penulis diberikan izin untuk meneliti perusahaan tersebut serta diberikan kemudahan akses untuk memperoleh data yang dibutuhkan untuk menyusun. Selain itu karena terdapat permasalahan didalam perusahaan yang menarik peneliti untuk dibahas.

3.2.3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat variabel-variabel penelitian dianalisis seperti organisasi, perusahaan, instansi atau daerah tertentu. Pada penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang peternakan lele konsumsi selama periode 2017-2018. Dengan pengambilan data di PT Mega Mina Tani yang berlokasi di Sukahati Cibinong Kabupaten Bogor

3.3. Jenis dan Sumber data Penelitian

3.3.1. Jenis Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif. Data kuantitatif yaitu jenis data berbentuk angka-angka berupa laporan keuangan dengan fokus utamanya tentang biaya pengeluaran dan pemasukan serta volume penjualan PT Mega Mina Tani.

3.3.2. Sumber Data Penelitian

Pengumpulan data yang dilakukan untuk melengkapi penyusunan makalah seminar ini dengan menggunakan sumber data, yaitu:

Data Sekunder

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

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

3.4. Operasionalisasi Variabel

Untuk memudahkan proses analisis, maka terlebih dahulu peneliti mengklasifikasikan variabel-variabel penelitian kedalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel / Subvariabel	Indikator	Ukuran	Skala
Analisis Biaya Volume Laba	<ul style="list-style-type: none"> <i>Break Even Point</i> 	$\text{BEP (Rupiah)} = 1 - \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel} / \text{Penjualan}}$	Rasio
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Margin Of Safety</i> 	$\text{Margin of safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$	Rasio
Perencanaan Laba	<ul style="list-style-type: none"> Estimasi Penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> $\text{Laba maksimal} = \text{FC} + \frac{\text{keuntungan}}{(1 - (\text{FC}/\text{S}))}$ 	Rasio

3.5. Metode Analisis

Dalam penyusunan makalah seminar ini, penulis menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif, metode ini berguna untuk mendeskripsikan peranan analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba pada PT Mega Mina Tani.

Adapun rumus-rumus dari analisis biaya volume laba yang digunakan untuk merencanakan laba perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

2. Analisis *Margin of Safety*

$$\text{Margin of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

Margin of Safety bisa juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase, seperti yang dijelaskan dalam rumus:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{sales budgeted} - \text{sales at break even}}{\text{sales budgetd}} \times 100 \%$$

Persentase batas keamanan dapat pula di hitung dengan:

$$\frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang di anggarakan}} \times 100\%$$

3. Perencanaan Laba

Menentukan target laba yang direncanakan perusahaan, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba Maksimal} = \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Keuntungan}}{(1 - (\text{Biaya Tetap} / \text{Penjualan}))}$$

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Pada tahun 2010 setelah menamatkan perkuliahannya direktur PT. Mega Mina Tani yaitu bapak Aditya Prima Yudha dan bapak Teguh Wahyono memulai bisnis perternakan ikan patin dan ikan bawal yang berjalan selama 2 tahun, terhitung dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 lalu kemudian tidak berkembang karena beliau merasa budidaya ikan bawal dan patin ini kurang memberikan keuntungan yang maksimal

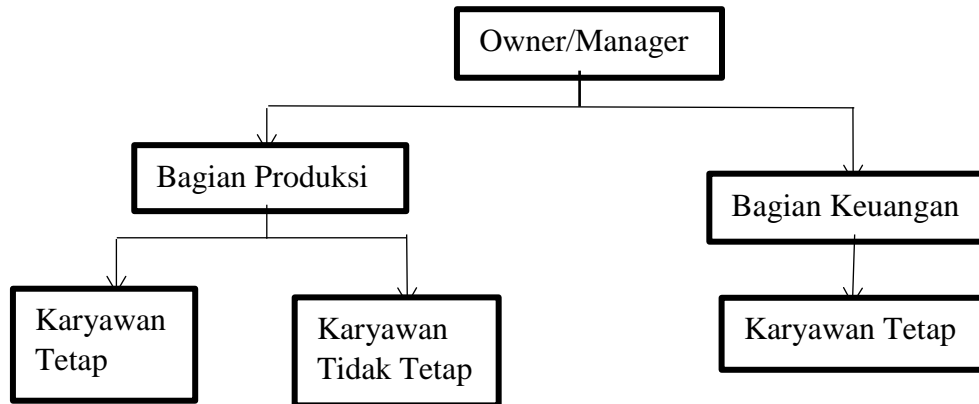
Pada tahun 2017 bapak Adit bersama bapak Teguh mulai membudidayakan ikan lele yang pada awal modal nya sebesar Rp200.000.000 di daerah Darmaga Kabupaten Bogor, lalu tepatnya pada januari 2018 memperluas kolamnya di daerah Sukahati Cibinong Kabupaten Bogor sebanyak 20 kolam

Pada tahun 2018 bulan february bapak Ferdisar Hardian bergabung dengan PT. Satya Mina Tani dengan menanamkan modal sebesar Rp.450.000.000 dan PT Mega Mina Tani memperluas kolam sebanyak 82 kolam, pada periode bulan September- Desember 2018 PT Satya Mina Tani mempunyai 186 kolam jaring dan pembagian keuntungan adalah pak Fer (40%), pak Adit (30%) dan pak Teguh (30%)

4.1.2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi sangat penting untuk menyatakan hubungan kerja dan pertanggungjawaban masing-masing bagian di dalam suatu perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan kerjasama yang baik antar anggota organisasi agar setiap pekerja dalam perusahaan mengetahui apa saja fungsi, tanggung jawab dan wewenangnya. Struktur organisasi menggambarkan prosedur pelaksanaan pekerja yang dilaksanakan, sehingga dapat diketahui sampai seberapa jauh hubungan antar fungsi dengan fungsi lainnya dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari, selain itu struktur organisasi juga merupakan suatu kerangka bagi pelaksanaan manajemen setiap perusahaan. Struktur organisasi ini dapat pula digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan yang ditetapkan atas dasar kerjasama yang mempunyai susunan formal dan jelas serta menegaskan hubungan antar bagian yang satu dengan bagian yang lainnya.

Bagian-bagian dari struktur organisasi perusahaan dapat dijabarkan sebagai berikut:



Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT Mega Mina Tani

Adapun pembagian tugasnya yaitu:

1. Pemilik perusahaan bertugas melakukan rencana/planning pembelian bahan baku benih lele, menjalin hubungan yang baik dengan pihak supplier, mengatur penjualan pada setiap ukuran
2. Bagian produksi, karyawan/tenaga kerja bertugas pada tahap proses penebaran benih, pemberian pakan lele, pengelolaan kualitas air, merawat ikan lele dari hama dan penyakit, hingga masa panen serta terkadang juga melayani konsumen
3. Bagian keuangan, mencatat arus keuangan seluruh aktivitas usaha

4.2. Perhitungan Biaya Volume Laba pada PT Mega Mina Tani

Setelah mempelajari dan mendalami lebih jauh mengenai analisis biaya volume laba secara teoritis pada bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan membahas secara bertahap mengenai penerapan analisis biaya volume laba sebagai suatu alat untuk merencanakan laba dengan menggunakan data-data dan informasi yang diperoleh dari PT Mega Mina Tani.

4.2.1. Analisis Penggolongan Jenis-Jenis Biaya

No.	Jenis Biaya Dalam Hpp	Penggolongan Biaya	Alasan Penggolongan Biaya
1	Rumah Jaga	Biaya Tetap	Umur Ekonomis Lebih Dari 10 Tahun
2	Gudang Pakan	Biaya Tetap	Umur Ekonomis Lebih Dari 10 Tahun
3	Bak Sortir	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 4 Tahun
4	Troli	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 4 Tahun
5	Drum Besar	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 6 Tahun
6	Drum Kecil	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 6 Tahun
7	Keranjang Timbangan	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 6 Tahun

No.	Jenis Biaya Dalam Hpp	Penggolongan Biaya	Alasan Penggolongan Biaya
8	Jaring	Biaya Tetap	Masa Pakai Yang Lama Dan Digunakan Saat Masa Panen
9	Timbangan	Biaya Tetap	Masa Pakai Barang Lebih Dari 6 Tahun
10	Kolam Terpal	Biaya Tetap	Masa Pakai Lebih Dari 4-5 Tahun Dan Jika Ada Kebocoran Bisa Di Tambal Dengan Lakban
11	Kolam Jarring	Biaya Tetap	Masa Pakai Lebih Dari 4-5 Tahun
12	Bahan Baku Langsung (Benih Lele)	Biaya Variabel	Ditebar Setiap 2/3 Bulan Sekali
13	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Variabel	Dibayar Perbulan Dan Ada Tambahan Berupa Gaji Melihat Dari Tingkat Kerajinan Pekerja, Jadi Setiap Bulan Pembayaran Gaji Karyawan Berbeda-Beda Tergantung Tingkat Kerajinan Pegawai.
14	Pakan Lele	Biaya Variabel	Dibayar Setiap Masa Panen, Masa Panen Rata-Rata 2/3 Bulan
15	Obat Ikan	Biaya Variabel	Dibeli Ketika Ada Ikan Yang Mati Mendadak Dalam Jumlah Yang Besar
16	Listrik	Biaya Variabel	Dibayar Perbulan Dengan Jumlah Yang Berbeda-Beda Tergantung Seberapa Besar Kegiatan Produksi Ikan Lele
17	Transportasi	Biaya Variabel	Dibayar Berbeda-Beda Tergantung Berapa Jumlah Ikan Lele Yang Dipesan Dari Luar Kota Bogor
18	Pemeliharaan Kolam	Biaya Semivariabel	Dibayar 2/3 Bulan Bersamaan Dengan Masa Panen
19	Ransum Pegawai (Rokok,Mie,Beras,Kopi,Cemilan Dll)	Biaya Semivariabel	Dibayar Bersamaan Ketika Sedang Masa Panen
20	Bambu	Biaya Semivariabel	Dibeli Ketika Ada Bambu Yang Rusak Atau Rapuh, Tetapi Setiap Bulan Pasti Ada Saja Bambu Yang Dibeli
21	Serokan Ikan	Biaya Semivariabel	Dibeli Ketika Ada Yang Rusak Saja, Namun Setiap Tahun Ada 3-4 X Dibeli Serokan Ikan Yang Baru

4.2.2. Klasifikasi Biaya

Langkah pertama yang perlu dilakukan sebelum menerapkan analisis biaya volume laba adalah memahami dan mengidentifikasi struktur dan perilaku biaya yang ada di perusahaan agar dapat diklasifikasikan sesuai dengan kebutuhan, yaitu diklasifikasikan kedalam kelompok biaya variabel dan biaya tetap.

Penerapan analisis biaya volume laba dalam skripsi ini ditujukan sebagai alat perencanaan laba khususnya laba bersih atas penjualan lele konsumsi. Oleh karena itu hanya akan membahas biaya-biaya yang berhubungan dengan lele konsumsi. Sedangkan yang dimaksud dengan laba

bersih di atas adalah laba yang diperoleh setelah memperhitungkan pendapatan dan biaya lain-lain, sehingga dalam skripsi ini tidak sampai membahas mengenai aspek pajak dan laba bersih setelah pajak.

Setelah penulis menganalisis dan mengidentifikasi biaya-biaya yang ada dalam laporan laba rugi perusahaan, maka penulis klasifikasikan biaya-biaya tersebut menjadi biaya variabel dan biaya tetap sebagai berikut:

Tabel 4.1
Biaya Tetap
(Dalam Rupiah)

Biaya Penyusutan Aset Tetap	Tahun 2017	Tahun 2018
1. Biaya Produksi Tidak Langsung		
Bangunan Kolam:		
Rumah Jaga	2.500.000	6.000.000
Gudang Pakan	791.666	1.900.000
Peralatan Kolam:		
Bak Sortir	16.666	40.000
Troli	69.444	166.666
Drum Besar	250.000	600.000
Drum Kecil	222.222	533.333
Keranjang Timbangan	166.666	400.000
Jaring	506.944	1.216.666
Timbangan	156.250	375.000
Kolam Terpal	97.222	233.333
Kolam Jaring	6.395.000	15.348.000
Total	11.172.080	26.812.998

Biaya tetap dalam tabel 4.1 diatas merupakan hasil perhitungan beban penyusutan asset tetap yang terkait dengan kolam dengan nilai ekonomis masing-masing item diatas.

Tabel 4.2
Biaya Variabel
(Dalam Rupiah)

Biaya Variabel	Tahun 2017	Tahun 2018
A. Biaya Produksi Langsung		
Bahan Baku Langsung (Benih Lele)	29.166.000	252.374.010
Biaya Tenaga Kerja Langsung	11.100.000	33.025.000

Biaya Variabel	Tahun 2017	Tahun 2018
Bahan Pendukung:		
Pakan Lele	88.442.500	298.449.950
Obat Ikan		80.000
B. Biaya Produksi Tidak Langsung		
Listrik	200.000	1.436.000
Transportasi	950.000	6.300.000
Total	129.858.500	591.664.960

Biaya Variabel pada tabel 4.2 yang disajikan oleh penulis dalam riset ini adalah berdasarkan dari data real di lapangan yang faktor variabilitas jumlahnya tidak tergantung unit kilogram hasil output produksi atau bersifat semivariabel tergantung unit kilogram hasil output produksi. Oleh karena itu, dalam perhitungan laba rugi kontribusi yang telah disajikan di asumsikan biaya variabel tersebut dibagi oleh unit kilogram produksi.

Tabel 4.3
Biaya Semivariabel
(Dalam Rupiah)

Biaya Semivariabel	Tahun 2017	tahun 2018
Pemeliharaan kolam	1.016.666	2.440.000
ransum pegawai (rokok,mie,beras,kopi,cemilan dll)	28.000	726.800
Bambu	2.880.000	10.400.000
serokan ikan	100.000	240.000
Total	4.024.666	13.806.800

4.2.3. Analisis Margin Kontribusi

Laba merupakan selisih antara penghasilan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Dasar dari analisis biaya volume laba adalah laporan laba rugi kontribusi. Laporan ini digunakan sebagai dasar dari analisis biaya volume laba karena format laporannya menekankan pada perilaku biaya, oleh karena itu akan sangat membantu manajemen dalam menghitung pengaruh perubahan harga jual, biaya dan volume kegiatan terhadap laba perusahaan.

Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual per kg dengan biaya variabel per kg. Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan memberikan keuntungan

Dari riset yang telah dilakukan, penulis memperoleh data mengenai laporan laba rugi PT Mega Mina Tani untuk tahun 2017 dan 2018. Laporan laba rugi tersebut kemudian penulis olah ke dalam laporan laba rugi kontribusi setelah dilakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Laporan laba rugi kontribusi tersebut adalah sebagai berikut:

PT Mega Mina Tani
Laporan Laba Rugi
(Dalam Rupiah)

No.	Uraian	2017	2018	2017	2018
1	Penjualan:				
	Dalam Rupiah (Rp)			283.504.500	851.190.800
	Dalam Kilogram (Kg)	16.594	49.703		
2	Perhitungan HPP:				
A	Saldo Awal:				
	Dalam Rupiah (Rp)	120.000.000	150.000.000		
B	Produksi Tahun Berjalan:				
	Biaya Tetap	11.172.080	26.812.998		
	Rumah Jaga	2.500.000	6.000.000		
	Gudang Pakan	791.666	1.900.000		
	Bak Sortir	16.666	40.000		
	Troli	69.444	166.666		
	Drum Besar	250.000	600.000		
	Drum Kecil	222.222	533.333		
	Keranjang Timbangan	166.666	400.000		
	Jaring	506.944	1.216.666		
	Timbangan	156.250	375.000		
	Kolam Terpal	97.222	233.333		
	Kolam Jaring	6.395.000	15.348.000		
	Biaya Variabel	129.858.500	591.664.960		
	Bahan Baku Langsung (Benih Lele)	29.166.000	252.374.010		
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	11.100.000	33.025.000		
	Pakan Lele	88.442.500	298.449.950		
	Obat Ikan		80.000		
	Listrik	200.000	1.436.000		
	Transportasi	950.000	6.300.000		
	Biaya Semi Variabel	4.024.666	13.806.800		
	Pemeliharaan Kolam	1.016.666	2.440.000		
	Ransum Pegawai (Rokok, Mie, Beras, Kopi, Cemilan Dll)	28.000	726.800		
	Bambu	2.880.000	10.400.000		
	Serokan Ikan	100.000	240.000		
	Total Produksi	145.055.246	632.284.758		
C	Saldo Akhir:				
	Dalam Rupiah (Rp)	46.000.000	50.000.000		

No.	Uraian	2017	2018	2017	2018
D	HPP (A+B-C):				
	Dalam Rupiah (Rp)			(219.055.246)	(732.284.758)
3	Laba Kotor				
	Dalam Rupiah (Rp)			64.449.254	118.906.042

Sumber: Data diolah penulis, 2019

4.2.4. Analisis Titik Impas

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil penelitian pada perusahaan PT Mega Mina Tani, dapat diketahui sejumlah data yang dapat mendukung perhitungan analisis titik impas, diantaranya adalah:

Selama Tahun 2017

Jumlah Produk yang dijual	16.594 kg lele
Harga Jual Per kg Lele	18.000
Biaya Variabel per kg Lele	7.826
Total Penjualan	283.504.500
Total Biaya Variabel	129.858.500
Total Biaya Tetap	11.172.080

Sumber: Data diolah penulis, 2019

Selama Tahun 2018

Jumlah Produk yang dijual	49.703 kg lele
Harga Jual Per kg Lele	18.000
Biaya Variabel per kg Lele	11.904
Total Penjualan	851.190.800
Total Biaya Variabel	591.664.960
Total Biaya Tetap	26.812.998

Sumber: Data diolah penulis, 2019

4.3. Hasil Perhitungan Biaya Volume Laba pada PT Mega Mina Tani

Setelah diketahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel serta besarnya titik impas (break even point) sebagai evaluasi hasil usaha terhadap volume penjualan aktual selama tahun 2017 dan tahun 2018.

4.3.1. Perhitungan titik impas dengan menggunakan margin kontribusi.

Untuk mengetahui besarnya titik impas dengan menggunakan metode margin kontribusi dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per unit}}$$

Margin kontribusi per unit merupakan selisih dari harga jual per unit dengan biaya variabel per kg

- a. Titik impas tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 11.172.080}{\text{Rp } 18.000 - \text{Rp. } 7.826} \\ &= \frac{\text{Rp. } 11.172.080}{\text{Rp. } 10.174} \\ &= 1.098\end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual lele lebih dari 1.098 kg lele dan apabila perusahaan melakukan penjualan dibawah 1.098 kg lele perusahaan akan mengalami kerugian.

Sedangkan untuk menghitung penjualan lele konsumsi pada titik impas dalam rupiah penjualan, terlebih dahulu harus dihitung besarnya persentase dari margin kontribusi sebagai berikut :

Penjualan	(100%)	= 283.504.500
Biaya variabel	(45,8%)	= 129.858.500
Margin kontribusi	(54,2%)	= 153.646.000

Maka titik impas dalam rupiah penjualan untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\% \text{ Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 11.172.080}{54,2\%} \\ &= \text{Rp. } 20.612.694\end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu memperoleh pendapatan di atas Rp. 20.612.694 dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan dibawah Rp. 20.612.694 akan mengalami kerugian.

b. Titik impas tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp.26.812.998}}{\text{Rp.18.000- Rp.11.904}} \\ &= \frac{\text{Rp. 26.812.998}}{\text{Rp.6.096}} \\ &= 4.398 \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu menjual ikan lele lebih dari 4.398 kg lele dan apabila perusahaan melakukan penjualan dibawah 4.398 maka akan mengalami perusahaan.

Sedangkan untuk menghitung penjualan lele konsumsi pada titik impas dalam rupiah penjualan, terlebih dahulu harus dihitung besarnya persentase dari margin kontribusi sebagai berikut :

Penjualan	(100%)	= 851.190.800
Biaya variabel	(69,5%)	= 591.664.960
Margin kontribusi	(30,5%)	= 259.525.840

Maka titik impas dalam rupiah penjualan untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\% \text{ Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp.26.812.998}}{30,5\%} \\ &= \text{Rp.87.911.469} \end{aligned}$$

Artinya bahwa perusahaan baru akan mendapatkan laba apabila mampu memperoleh pendapatan di atas Rp 87.911.469 dan apabila perusahaan memperoleh pendapatan dibawah Rp 87.911.469 akan mengalami kerugian.

4.3.2. Interpretasi hasil perhitungan analisis titik impas

Menurut Kaelan (2012) Interpretasi adalah suatu seni yang menggambarkan komunikasi secara tidak langsung, akan tetapi komunikasi tersebut bisa dengan mudah dipahami. Interpretasi diadakan untuk mendapatkan suatu pengertian dan pengetahuan dengan lebih jelas serta mendalam. Berikut adalah intepretasi dari hasil perhitungan analisis titik impas:

- Biaya tetap yang penulis tuangkan dalam tabel 4.1 merupakan hasil perhitungan beban penyusutan asset tetap yang terkait dengan kolam dengan umur ekonomis masing-masing item
- Biaya variabel yang penulis tuangkan dalam tabel 4.2 merupakan riset yang berdasarkan dari data real dilapangan yang faktor variabilitas jumlahnya tidak tergantung unit kilogram

hasil output produksi atau bersifat semi variabel. Oleh karena itu, dalam perhitungan laba rugi kontribusi yang akan disusun, penulis asumsikan biaya variabel tersebut dibagi oleh unit kilogram produksi.

- Dari data lapangan, penulis hanya diberi data pengeluaran biaya tahun 2017 dan 2018 serta data penjualan tahun 2017 dan 2018
- PT Mega Mina Tani memulai usaha pada pertengahan tahun 2017 tepatnya pada bulan agustus sehingga menyebabkan perbedaan biaya yang cukup besar dari tahun 2017 ke 2018.
- Pada tahun 2017 penyebaran benih hanya dilakukan 1kali sehingga pada tahun 2017 masa panen baru dilakukan 1kali, berbanding terbalik pada tahun 2018 dalam waktu 1 bulan penyebaran benih dilakukan 1-3 kali, sehingga dalam waktu 2-3 bulan bisa dilakukan beberapa kali kegiatan panen, hal ini yang menyebabkan biaya variabel berupa benih lele dan pakan ikan sangat besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

4.3.3. Perhitungan *Margin of Safety*

Margin of Safety atau margin pengaman menunjukkan seberapa besar penjualan dapat turun sampai batas tertentu dimana perusahaan tidak menderita kerugian, atau paling tidak berada dalam keadaan impas (perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian). hubungan atau selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan pada titik impas merupakan tingkat keamanan atau tingkat *margin of safety* dalam menentukan tingkat atau batas penjualan yang paling rendah.

Margin of safety atau margin pengaman dapat diperhitungkan dengan menghitung besarnya rasio dari selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan pada titik impas, dibandingkan dengan besarnya penjualan yang telah dianggarkan atau direncanakan itu sendiri.

Berdasarkan perhitungan titik impas pada tahun 2017 dan tahun 2018 sebelumnya, maka dapat ditentukan *margin of safety* pada PT Mega Mina Tani sebagai berikut:

1. *Margin of Safety* PT Mega Mina Tani tahun 2017:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj. yang dianggarkan} - \text{Penj. titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 283.504.500 - \text{Rp } 20.612.694}{\text{Rp } 283.504.500} \times 100\% \\ &= 92,7\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diartikan bahwa penjualan PT Mega Mina Tani tidak boleh turun lebih dari 92,7% dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. *Margin of Safety* PT Mega Mina Tani tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penj.yang dianggarkan} - \text{Penj. titik impas}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 851.190.800 - \text{Rp } 87.911.469}{\text{Rp } 851.190.800} \times 100\% \\ &= 89,7\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa penjualan PT Mega Mina Tani tidak boleh turun lebih dari 89,7% dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Atas dasar perhitungan di atas, dapat diliat bahwa pada tahun 2018 rasio margin pengaman lebih rendah dari tahun 2017, ini berarti tahun 2018 resiko perusahaan untuk menderita kerugian lebih besar apabila terjadi penurunan penjualan.

Laba untuk tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Keuntungan}}{(1 - (\text{Biaya Tetap} / \text{Penjualan}))} \\ &= \text{Rp } 11.172.080 + \frac{\text{Rp } 64.449.254}{(1 - (\text{Rp } 11.172.080 / \text{Rp } 283.504.500))} \\ &= \text{Rp } 11.172.080 + \text{Rp } 67.134.640 \\ &= \text{Rp } 78.306.720 \end{aligned}$$

Laba untuk tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Keuntungan}}{(1 - (\text{Biaya Tetap} / \text{Penjualan}))} \\ &= \text{Rp } 26.812.998 + \frac{\text{Rp } 118.906.042}{(1 - (\text{Rp } 26.812.998 / \text{Rp } 851.190.800))} \\ &= \text{Rp } 26.812.998 + \text{Rp } 122.583.549 \\ &= \text{Rp } 149.396.547 \end{aligned}$$

4.4. **Perencanaan Laba Tahun 2019 pada PT Mega Mina Tani**

Suatu perusahaan dapat dinilai dengan jalan memeriksa laporan keuangan serta mengukur kemampuan perusahaan untuk bertahan hidup dan berkembang guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk merealisasi tujuan yang telah ditetapkan tersebut ditentukan suatu perencanaan yang sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan diantaranya perencanaan laba.

Sebagai alat perencanaan laba dapat digunakan analisis biaya volume laba, dimana pihak manajemen perusahaan dapat menentukan titik impas atau batas minimum suatu penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Setelah menghitung titik impas penjualan dan membandingkannya dengan penjualan aktual pada dua periode terakhir, perusahaan belum mendapatkan hasil usaha yang cukup memuaskan dari penjualan lele konsumsi.

Agar tetap dapat mempertahankan eksistensi serta meningkatkan laba perusahaan, maka perlu diadakan suatu perencanaan laba yang lebih cermat dengan memperhatikan struktur biaya yang ada dan mempertimbangkan faktor-faktor ekonomi dan non ekonomi yang terjadi baik dalam lingkungan internal maupun eksternal perusahaan, seperti contohnya iklim usaha.

Oleh karena itu penulis mencoba untuk membuat suatu perencanaan laba untuk tahun anggaran 2019 dengan menggunakan analisis biaya volume laba. Akan tetapi untuk melaksanakannya perlu diperhitungkan pula kemungkinan perkembangan biaya pada tahun tersebut dengan dasar data biaya historis.

4.4.1. Estimasi target laba perusahaan tahun 2019

Diasumsikan bahwa manajemen merencanakan untuk meningkatkan laba pada tahun 2019 sebesar 30% dari periode sebelumnya sebesar Rp 194.215.511 (Rp 149.396.547 x 30%) tanpa merubah harga jual dan struktur biaya, sehingga perusahaan masih menggunakan harga jual dan struktur biaya tahun sebelumnya

Dari kebijakan manajemen di atas, perusahaan memerlukan perencanaan laba untuk tahun 2019 dan menentukan berapa banyak penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai tingkat pulang pokok serta untuk mencapai target laba yang telah dianggarkan.

4.4.2. Penjualan pada tahun 2019

Setelah menentukan target laba untuk tahun 2019, maka akan dapat ditentukan pula nilai penjualan lele konsumsi pada tahun 2019. Untuk mencapai target laba yang telah ditentukan tersebut, maka manajemen harus mencapai penjualan sebesar:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} \\ 18.000x &= 11.904x + 26.812.998 + 194.215.511 \\ 6.096x &= 26.812.998 + 194.215.511 \\ x &= \frac{221.028.509}{6.096} \\ &= 36.258 \text{ kg lele} \end{aligned}$$

atau dalam rupiah sebesar:

$$\text{Rp.}18.000 \times 36.258 \text{ kg lele} = \text{Rp } 652.644.000$$

Artinya bahwa perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebanyak 36.258 kg lele konsumsi atau menghasilkan pendapatan sebesar Rp 652.644.000 untuk dapat mencapai target laba sebesar Rp 194.215.511

4.4.3. Dampak perubahan biaya variabel

Dalam lingkungan bisnis, kompetitif yang sedemikian ketat menuntut manajemen agar tidak mengubah harga jual.

Diasumsikan bahwa PT Mega Mina Tani memiliki peluang untuk menurunkan biaya variabel sebesar Rp 1000 per kg lele, laba yang ditargetkan pada tahun 2019 diasumsikan tidak berubah. Manajemen ingin mengetahui berapa banyak kg lele yang harus dijual oleh perusahaan untuk mencapai laba yang sudah direncanakan.

Tingkat penjualan tersebut dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 4.4
Dampak perubahan biaya variabel
(Dalam Rupiah)

Keterangan	Harga sebelum penurunan/peningkatan	Harga setelah penurunan/peningkatan
Harga jual	18.000	18.000
Biaya Variabel	11.904	10.904
Marjin Kontribusi per unit	6.096	7.096
Biaya Tetap	26.812.998	26.812.998
Target Laba	194.215.511	194.215.511
Penjualan impas (kg)	4.398	3779
penjualan untuk mencapai target laba (kg)	36.258	31.148

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa penurunan biaya variabel sebesar Rp 1000, dapat mengurangi titik impas dari 4.398 kg lele menjadi 3779 kg lele konsumsi, jumlah lele yang harus dijual perusahaan untuk mencapai target laba juga berkurang dari 36.258 kg lele menjadi 31.148 kg lele.

4.4.4. Dampak perubahan biaya tetap

Diasumsikan bahwa manajer PT Mega Mina Tani mempertimbangkan untuk menetapkan anggaran biaya tetap untuk tahun 2019 lebih besar 10% dari tahun sebelumnya, yaitu sebesar Rp 29.494.298 (Rp 26.812.998 x 110%).

Manajemen ingin mengetahui berapa banyak lele yang harus dijual oleh perusahaan untuk mencapai titik impas dan mencapai laba yang sudah direncanakan. Tingkat penjualan tersebut dapat dicari sebagai berikut:

Tabel 4.5
Dampak perubahan biaya tetap
(Dalam Rupiah)

Keterangan	Harga sebelum penurunan/ Peningkatan	Harga setelah penurunan/ peningkatan
Harga jual	18.000	18.000
Biaya Variabel	11.904	11.904
Marjin Kontribusi per unit	6.096	6.096
Biaya Tetap	26.812.998	29.494.298
Target Laba	194.215.511	194.215.511
Penjualan impas (kg)	4.398	4.838
penjualan untuk mencapai target laba (kg)	36.258	36.698

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa dengan menaikkan biaya tetap sebesar 10% dari biaya tetap sebelumnya, dapat menambah titik impas dari 4.398 kg lele menjadi 4.838 kg lele, jumlah ayam potong yang harus dijual perusahaan untuk mencapai target laba juga bertambah dari 36.258 kg lele menjadi 36.698 kg lele.

4.4.5. Dampak perubahan harga jual

Diasumsikan bahwa manajer PT Mega Mina Tani mempertimbangkan untuk menaikkan harga jual per kg sebesar Rp 500 untuk tahun 2019. Manajemen bertujuan untuk meningkatkan marjin kontribusi per kg, sehingga untuk mencapai titik impas hanya dengan sedikit melakukan penjualan sehingga target laba dapat segera dicapai.

Manajemen ingin mengetahui berapa banyak kg lele yang harus dijual oleh perusahaan untuk mencapai titik impas dan mencapai laba yang sudah direncanakan. tingkat penjualan tersebut dapat dicari sebagai berikut:

Tabel 4.6
Dampak perubahan harga jual
(Dalam Rupiah)

Keterangan	Hrg sebelum peningkatan/ penurunan	Hrg setelah peningkatan/ Penurunan
Harga jual	18.000	18.500
Biaya Variabel	11.904	11.904
Marjin Kontribusi per unit	6.096	6.596
Biaya Tetap	26.812.998	26.812.998
Target Laba	194.215.511	194.215.511
Penjualan impas (kg)	4.398	4.065

penjualan untuk mencapai target laba (kg)	36.258	33.509
---	--------	--------

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jika manajemen memutuskan untuk menaikkan harga jual sebesar Rp 500 per kg, maka margin kontribusi per kg akan bertambah menjadi Rp 6.596, hal ini dapat mengurangi volume titik impas dari 4.398 kg lele menjadi 4.065 kg lele, jumlah lele konsumsi yang harus dijual perusahaan untuk mencapai target laba juga berkurang dari 36.258 kg lele menjadi 33.509 kg lele.

4.4.6. Hasil Perhitungan Biaya Volume Laba untuk Mencapai Target Laba Tahun 2019

Sebelum dilakukan analisis volume laba untuk mencapai target laba, maka perlu diuraikan apakah pengklasifikasikan biaya pada perusahaan sudah tepat atau tidak.

Dari pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel perusahaan yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat dijelaskan bahwa pengklasifikasian *post* biaya sudah tepat, dimana tidak terdapat *post* biaya yang salah.

Selain itu, perlu juga diuraikan target laba yang direncanakan perusahaan untuk dicapai pada tahun 2019, dimana dalam perencanaan target laba perusahaan meliputi perencanaan biaya tetap dan biaya variabel agar dapat diperoleh jumlah target laba. Pada tabel 4.6 akan diuraikan data perencanaan laba perusahaan pada tahun 2019, yaitu:

Tabel 4.7

Perencanaan Laba Tahun 2019

(Dalam Rupiah)

No.	Nama Perencanaan	Jumlah
1	Perencanaan Penjualan	652.644.000
2	Perencanaan Biaya Tetap	29.494.298
3	Perencanaan Biaya Variabel	541.961.512
4	Target Laba Tahun 2019	81.188.190

Dari data perencanaan di atas, dapat diketahui bahwa target laba perusahaan tahun 2019 adalah sebesar Rp 81.188.190, dengan perhitungan sebagai berikut:

Perencanaan Penjualan	= Rp 652.644.000
Perencanaan Biaya Tetap	= (Rp 29.494.298)
Perencanaan Biaya Variabel	= (Rp 541.961.512)
Target Laba Tahun 2019	= Rp 81.188.190

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan sudah tercapainya target laba pada perusahaan adalah:

1. Sudah maksimalnya fungsi penjualan pada perusahaan karena jumlah penjualan sudah relevan dengan jumlah perencanaan penjualan, dimana realisasi volume penjualan pada perusahaan 49.703kg lele sedangkan untuk mencapai target laba, perusahaan hanya perlu menjual sebanyak 36.258 kg lele.
2. Tetap harus adanya pengawasan pengeluaran biaya tetap dan biaya variabel pada perusahaan, sehingga realisasi kedua biaya ini tetap lebih besar dibandingkan dengan yang direncanakan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

PT Mega Mina Tani terletak di daerah Sukahati Cibinong Kabupaten Bogor, Bisnis inti dari perusahaan pangan ini adalah produksi lele konsumsi . Adapun jenis bahan baku utama yang digunakan dalam produksi lele ini adalah benih ikan lele. Berdasarkan analisis yang penulis lakukan atas data-data yang diperoleh dari perusahaan, dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Analisis biaya volume laba pada PT. Mega Mina Tani sudah terlaksana dengan baik, tetapi masih ada kekurangan di beberapa faktor, yaitu pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang dilakukan oleh PT Mega Mina Tani tidak realistis, dimana tidak terdapat biaya semivariabel. Setelah penulis lakukan analisis mengenai biaya-biaya yang terjadi di perusahaan, penulis menemukan biaya yang bersifat semivariabel . biaya yang bersifat semivariabel tersebut adalah biaya pemeliharaan yang berhubungan dengan proses produksi.
2. PT. Mega Mina Tani sudah mencapai laba yang ditargetkan, meskipun ada peningkatan biaya variabel yang signifikan dalam hal ini adalah biaya bahan baku langsung yaitu penebaran benih lele dan juga bahan pendukungnya yaitu pakan lele. Berdasarkan analisis hasil penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa :
 - a. Terjadi selisih target laba yang direncanakan perusahaan dengan realisasi Rp 37.717.852
 - b. Terjadi selisih perencanaan penjualan dengan realisasi penjualan sebesar Rp 198.546.800
 - c. Terjadi selisih perencanaan biaya tetap dengan realisasi biaya tetap sebesar Rp 2.681.300
 - d. Terjadi selisih perencanaan biaya variabel dengan realisasi biaya variabel sebesar Rp 49.703.448

Terjadi selisih ini dikarenakan manajemen perusahaan sudah cukup baik dalam hal perencanaan, seperti halnya target laba yang direncanakan, manajemen perusahaan sudah memperhatikan faktor-faktor yang dapat menimbulkan kenaikan biaya seperti halnya kenaikan volume penebaran benih lele yang mengakibatkan biaya variabel pun ikut meningkat.

3. Analisis biaya volume laba memiliki peranan yang sangat besar sebagai alat perencanaan laba pada PT Mega Mina Tani, karena analisis terhadap biaya, volume produksi dan penjualan, dalam dijadikan patokan untuk mengestimasi biaya dan pendapatan yang akan terjadi dimasa yang akan datang, sehingga akan memudahkan manajemen perusahaan khusus pada PT Mega Mina Tani untuk melaksanakan fungsinya dengan baik dalam

perencanaan, agar dapat mengambil keputusan sesuai dengan yang direncanakan perusahaan tersebut, sehingga dapat meminimalisir kesalahan dalam pengambilan keputusan.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, saran-saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melakukan analisis biaya volume laba terhadap perencanaan laba adalah sebagai berikut

1. Saran Akademis
 - a. Saran peneliti selanjutnya agar dapat memperhitungkan perubahan-perubahan biaya dari segi harga jual, biaya-biaya yang dikeluarkan dan perubahan volume produksi ataupun penjualan perusahaan serta pastikan terlebih dahulu data-data yang dibutuhkan agar proses penyusunan skripsi tidak terhambat karena kekurangan data.
2. Saran Praktis
 - a. Perusahaan perlu mengkaji ulang angka yang lebih realistis dalam jumlah target laba dengan melakukan evaluasi terhadap perencanaan target laba pada periode lalu dan perusahaan perlu mengambil keputusan yang tepat dari beberapa alternatif tindakan yang dapat dilakukan seperti penurunan harga jual, pengurangan biaya tetap dan variabel dan lainnya dalam memperbaiki manajemen perusahaan sehingga dapat terealisasi target laba yang lebih besar di tahun 2019.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Abdul Halim, Bambang Supomo, & Muhammad Syam Kusufi (2012). *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Edisi 2. Yogyakarta: BPF
- Ahmad, Kamarudin (2015). *Akuntansi Manajemen*. Edisi revisi. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Don.R.Hansen, Maryanne M.Mowen. Alih Bahasa Oleh Deny Amos Kwary (2015). *Akuntansi Manajerial Buku 1* (Edisi 8). Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Fahmi, I. (2015). *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab*. Bandung: Alfabeta.
- Garrinson, Norren, Brewer (2013). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, S. S. (2013). *Teori Akuntansi* (11th ed.). Jakarta: Rajawali Pers.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan* (1st–10th ed.). Jakarta: Rajawali Pers.
- Harmono (2014), *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Kasmir. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir (2010), *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kasmir.(2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kaelan. (2012). *Pendidikan Pancasila*, Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Purwanti, Ari. Darsono Prawironegoro (2013). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3 revisi. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media
- Samryn, L.M. (2012), *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Wdia Astuti (2014). *Akuntansi Manajemen*. Bandung: Citapustaka Media Perintis

Jurnal :

Ariek Endhonanta Parade (2013). Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Hartono Putra Balung Jember pada tahun 2011-2012.

Anggi Eno Hapsari (2017). Analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis *break even point* (studi kasus PT Madubaru) pada tahun 2015-2016.

Aulia Puspita KD, (2012). Analisis *break even* terhadap perencanaan laba PR Kreatif Hasta Mandiri pada tahun 2010-2011.

Hardianyah (2014). analisis biaya volume laba terhadap pencapaian laba pada PT Sierad divisi rumah potong ayam pada tahun 2011-2012

Muhammad Ichandy (2018). Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat Perencanaan Laba pada PT Perkebunan Nusantara Medan pada tahun 2016-2017.

Siti Nurhayati (2017). Analisis *Break Even Point* terhadap Hasil Penjualan Kain pada PT Ricky Putra Globalindo,Tbk pada tahun 2014-2015.

Sifa Paddilah (2018). Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba pada *Home Industry* Kain Kasur Palembang di Desa Kadu Kabupaten Tanggerang pada tahun 2016-2017.

Wiwit Muliono (2018). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba studi kasus UD Flamboyan Coconut Center Medan pada tahun 2016-2017

Website :

Ejournal.uika-bogor.ac.id

Eprints.undip.ac.id

Jom-unpak.ac.id

Journal.uny.ac.id

Repository.uin-suska.ac.id

Repository.unpas.ac.id

Repository.ipb.ac.id

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ruri Fricillia
Alamat : Desa Bojong Lebak Rt.003/008 Kemang-Bogor
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 02 Februari 1998
Umur : 21 Tahun
Agama : Islam
Pendidikan :
• SD : SDN Bojong Satu
• SMP : SMPN 01 Rancabungur
• SMA : SMK Taruna Terpadu 2
• Perguruan Tinggi : Universitas Pakuan

Bogor, November 2019

Penulis,

(Ruri Fricillia)