

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA UD MIS PERCUSSION**



TUGAS AKHIR

OLEH:

MUHAMMAD IZKY AZKIYA

NIM 18031133

POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA UD ALAT MUSIK MIS PERCUSSION

Oleh mahasiswa :

Nama : Muhammad Izky Azkiya

NIM : 18031133

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat. Karena itu pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian tugas akhir.

Tegal, 13 Juli 2021

Pembimbing I,



Erni Unggul SU., SE, M.Si

NIPY. 10.006.028

Pembimbing II,



Aryanto, SE, M.Ak,CAAT

NIPY. 11.011.098

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA UD ALAT MUSIK MIS PERCUSSION

Oleh

Nama : Muhammad Izky Azkiya

NIM : 18031133

Program Study : Akuntansi

Jenjang : Diploma III.

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan didepan Tim Penguji Tugas Akhir Program
Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal

Tegal, 13 Juli 2021

1. Erni Unggul SU, SE, M.Si

Ketua Sidang



2. Ida Farida, SE, M.Si, CAAT

Penguji I



3. Hikmatul Maulidah, S.Pd, M.Ak, CAAT

Penguji II



Mengetahui,
Ketuan Program Studi,



Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA

NIPY. 03.013.142

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul “Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada UD Alat Musik Mis Percussion” beserta isinya adalah benar-benar karya sendiri.

Dalam penelitian Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, 13 Juli 2021

Yang Membuat Pernyataan,



Muhammad Izky Azkiya
NIM 18031133

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertandatangan dibawa ini, saya :

Nama : Muhammad Izky Azkiya

NIM : 18031133

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada UD Alat Musik Mis Percussion”

Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan /format kan mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan tanpa meminta ijin dari saya selama mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, segala bentuk tuntutan hukuman yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya

Tegal, 13 Juli 2021



Muhammad Izky Azkiya
NIM 18031133

HALAMAN MOTTO

- ❖ Maka sesungguhnya Bersama kesulitan pasti ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhan-Mu lah engkau berharap. (QS.Al-Insyirah,6-8)
- ❖ Guru terbesar adalah pengalaman, Keberanian terbesar adalah sabar, Kasalahan terbesar adalah putus asa, Dosa terbesar adalah takut, Pemberian terbesar adalah percaya diri, Rahasia terbesar adalah kematian. (Ali Bin Abitholib)
- ❖ Kamu tidak bisa kembali dan mengubah masalah, maka dari itu tataplah masa depan dan jangan buat kesalahan yang sama (Penulis)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah tidak henti-hentinya penulis mengucapkan syukur kepada Allah SWT karena atas Ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Sholawat serta salam penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW, sehingga sampai sekarang indahnya iman dan islam masih terasa. Bantuan dari berbagai pihak pun tak luput dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, baik bantuan secara materi, spiritual, informasi dan motivasi. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan ingin mempersembahkan Tugas Akhir ini untuk:

1. Kedua orangtua tercinta Bapak dan Ibu yang telah memberikan semangat, doa, cinta, serta kasih sayang yang sangat luar biasa kepada penulis.
2. Kakak-Kakak saya terima kasih atas doa, dorongan dan semangatnya.
3. Dosen Politeknik Harapan Bersama Tegal, terima kasih atas ilmu yang selama ini telah diberikan.
4. Dosen pembimbing baik pembimbing 1 ataupun 2 yang sudah mau membimbing memberi arahan dengan sabar sembari memberi motivasi agar semangat.
5. Teman - teman rumah karena sudah menghibur saat bosan dan memberi semangat motivasi agar lulus kuliah sesuai jadwal yang ditentukan.
6. Teman-teman seperjuangan kelas K yang tersayang yang telah menemani dari awal perkuliahan sampai dengan pada tahap ini. Tahap dimana kita sama-sama sedang berjuang untuk menggapai awal kesuksesan kita. Semangat kawan!
7. Segenap Civitas Kampus Politeknik Harapan Bersama Tegal.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb.

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, penulis panjatkan puji syukur kehadirat-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya. Shalawat serta salam tak lupa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua dan keluarga tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan moral kepada penulis, hingga terselesaikannya Laporan Tugas Akhir ini dengan judul "ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANA LABA PADA UD MUSIK MIS PERCUSSION" Tugas Akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.

Penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih atas segala bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat:

1. Bapak Nizar Suhendra, S.E., M.PP, selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA selaku Ka.Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.
3. Ibu Erni Unggul SU, SE, M.Si Dosen Pembimbing I yang telah bersedia membimbing dalam penulisan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Aryanto, SE, M, Ak, CAAT selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia membimbing dalam penulisan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Ahmad Furqon S.PdI selaku Direktur UD. Musik Mis Percussion yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian pada UD. Musik Mis Percussion.

6. Semua pihak yang tak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna masih banyak kekurangannya dan kelemahan. Oleh karena itu, penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhir kata, penulis berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, 13 Juli 2021
Yang membuat pernyataan,

MUHAMMAD IZKY AZKIYA
NIM. 18031133

ABSTRAK

Muhammad Izky Azkiya 2021. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada UD. Musik Mis Percussion. Program Studi: DIII Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Erni Unggul SU., S.E., M.Si; Pembimbing II: Aryanto, S.E., M.Ak., CAAT.

UD. Musik Mis Percussion merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang alat-alat musik dan serta juga penyervisan alat musik. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba yang tepat berdasarkan analisis biaya volume laba pada UD Musik Mis Percussion. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif dan teknik pengumpulan data yaitu menggunakan observasi wawancara dan studi pustaka yang membahas seputar masalah penelitian. Analisis data yang digunakan adalah analisis *contribution margin ratio*, analisis *break even point*, analisis *margin of safety* dan analisis *operating leverage*. Hasil penelitian menunjukkan Perusahaan belum mampu dalam merencanakan laba dan belum dapat menghitung dengan tepat pada Perencanaan Laba, dibuktikan dengan terjadi pada Triwulan IV lebih besar dan kerugian pada Triwulan III. Margin kontribusi (*contribution margin*) terbesar pada Triwulan IV dan terkecil pada Triwulan I. Batas Keamanan (*margin of safety*) terbesar pada Triwulan IV dan terkecil pada Triwulan III. Dan tingkat leverage operasi (*degree of operating leverage*) terbesar pada Triwulan I dan terkecil bahkan minus pada Triwulan III. Dan *Break Event Point* Triwulan I,II dan IV mencapai titik impas, sedangkan pada Triwulan III mengalami kerugian hal ini disebabkan karena biaya lebih besar dibandingkan dengan laba.

Kata Kunci : *Break Even Point*, Perencanaan Laba, Biaya Volume Laba

ABSTRACT

Muhammad Izky Azkiya. 2021. *Profit Volume Cost Analysis as a Profit Planning Tool at UD. Music Mis Percussion. UD. Study Program: Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor: Erni Unggul SU., S.E., M.Si; Co-Advisor: Aryanto, S.E., M.Ak., CAAT.*

UD Musik Mis Percussion is a trading company engaged in musical instruments and also the service of musical instruments. The purpose of this study was to determine the appropriate profit planning based on the cost volume profit at UD Musik Mis Percussion. In this study, the author used quantitative methods and data collection techniques, namely using interview observations and literature studies that discuss research problems. Data analysis, break event point, margin of safety analysis and operating leverage analysis. The results of the research show that the company has not been able to plan profits and has not been able to calculate correctly in Profit Planning, evidenced by the occurrence in Quarter IV is greater and losses in Quarter III. The largest contribution margin is in Quarter IV and the smallest is in Quarter I. The largest margin of safety is in Quarter IV and the smallest is in Quarter III. And the highest degree of operating leverage is in Quarter I and the smallest is even minus in Quarter III. The Break Even Points in Quarters I, II and IV reached the break-even point, while in Quarter III there was a loss because costs were greater than profits.

Key Word : *Break Even Point, Profit Planning, Cost Volume Profit*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I.....	1
PENDUHLUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Masalah	7
1.6 Kerangka Berpikir	7
1.7 Sistematika Penulisan.....	10

BAB II.....	12
TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	12
2.2 Biaya.....	12
2.2.1. Penggolongan biaya	13
2.2.2. Pemisahan Biaya	13
2.2.3. Klasifikasi Biaya	14
2.3 Perencanaan Penjualan	17
2.4 Pengertian Laba	18
2.4.1. Jenis-jenis Laba.....	19
2.4.2. Analisis Biaya Volume Laba	20
2.4.3. Perencanaan Laba.....	21
2.4.4. Manfaat Perencanaan Laba	23
2.5 Analisis Break Even Point.....	23
2.5.1 Pengertian Break Even Point	23
2.5.1. <i>Contribution Margin</i>	24
2.5.2. Batas Keamanan (<i>Margin of Safety</i>)	25
2.5.3. <i>Degree of Operating Leverage</i>	26
2.6 Penelitian Terdahulu`	27
BAB III	30
METODE PENELITIAN.....	30
3.1 Lokasi Penelitian	30
3.2 Waktu Penelitian	30
3.3 Jenis Data	30

3.4	Sumber Data	31
3.5	Teknik Pengumpulan Data	31
3.6	Metode Analisis Data	32
BAB IV		36
HASIL DAN PEMBAHASAN.....		36
4.1	Hasil Penelitian.....	36
4.1.1	Hasil Klasifikasi Biaya	36
4.1.2	Volume Penjualan dan Hasil Penjualan pada UD. Musik Mis Percussion	40
4.1.3	Analisis <i>Contribution Margin</i> (CM).....	42
4.1.4	Analisis Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	44
4.1.5	Analisis Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan.....	49
4.1.6	Analisis Biaya Volume Laba (<i>Cost Volume Profit Analysis</i>)	51
4.1.7	Analisis Batas Keamanan (<i>Margin of Safety</i>)	53
4.1.8	Analisis Tingkat Leverage Operasi (<i>Degree of Operating Leverage</i>) 55	
4.2	Pembahasan	56
4.2.1	Analisis Perhitungan	56
4.2.2	Analisis Perencanaan Laba	58
4.2.3	Perbandingan Kondisi Perusahaan Sebelum dan Setelah Melakukan Perencanaan Laba	58
BAB V.....		60
KESIMPULAN DAN SARAN.....		60
5.1	Kesimpulan.....	60

5.2	Saran.....	61
	DAFTAR PUSTAKA	62
	LAMPIRAN.....	64

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	27
Tabel 4. 1 Pengklasifikasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	36
Tabel 4. 2 Perincian Biaya Variabel pada UD. Musik Mis Percussion	38
Tabel 4. 3 Perincian Biaya Tetap pada UD. Musik Mis Percussion	38
Tabel 4. 4 Data Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel	41
Tabel 4. 5 Kondisi Sebelum dan Sesudah Melakukan Perencanaan Laba.....	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Kerangka Berfikir.....	9

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran I Perincian Voleme Penjualan	64
Lampiran II Perincian Laporan Penjualan	64
Lampiran III Perincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	65

BAB I

PENDUHLUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

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

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting dalam sebuah perusahaan yang nantinya akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan secara langsung. Perencanaan juga mempunyai peran yang Sangat penting bagi sebuah perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Manajemen yang dikata-kan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat diketahui dari tingkat perolehan laba yang dicapai perusahaan, oleh karena itu manajemen harus mampu untuk merencanakan sekaligus mencapai laba yang diharapkan.

Laba di pengaruhi oleh beberapa hal, yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Tiga hal tersebut berkaitan satu sama lain, jadi untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan Manajemen dapat meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya. Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi tidak selalu berarti akan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba, oleh karena itu, harga jual dari produk, volume produk serta biaya-biaya yang berkaitan satu sama lain merupakan faktor-faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan.

Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Apabila kondisi perusahaan dan perekonomian mengalami perubahan maka perlu dilakukan analisis dalam merealisasikan laba yang telah direncanakan agar tidak menyimpang dari teknik perencanaan yang digunakan. tentu membutuhkan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Salah satu metode yang digunakan untuk menghitung analisa biaya volume dan laba adalah *Break Even point*. *Break Even Point* atau lebih sering disebut titik impas adalah keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi. Atau perusahaan bisa dikatakan impas jika pendapatan yang diperoleh

perusahaan sama dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut.

Manajemen perusahaan dalam melakukan analisis Perencanaan laba juga akan memperoleh suatu informasi mengenai *Margin of Safety* (batas keamanan) dan *contribution margin* (laba kontribusi). *Margin of safety* memiliki suatu kegunaan sebagai gambaran untuk manajemen mengenai seberapa banyak target penjualan dapat turun, agar tidak mengakibatkan suatu kerugian, sedangkan *contribution margin* dapat digunakan manajemen untuk mengetahui cukup tidaknya jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap perusahaan yang kemudian akan menjadi laba. Begitu banyaknya produk-produk baru yang mulai bermunculan di antara kalangan pengusaha, kini mengharuskan perusahaan untuk mempunyai suatu perencanaan penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita suatu kerugian.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan usaha dalam mencapai laba yang optimal. Perhitungan laba masa yang akan datang sangat berguna untuk menyusun proses perencanaan laba. Sudah umum bahwa hampir semua keputusan manajemen akan lebih banyak berakibat terhadap kegiatan atau sikap di masa yang akan datang daripada kegiatan atau sikap di masa yang lalu. Dengan demikian pengambilan keputusan manajemen merupakan proses kontinyu. Proses yang kontinyu ini membuat pihak manajemen harus bisa mengantisipasi peristiwa-peristiwa yang akan datang dan merencanakan apa yang harus dilakukan,

termasuk merencanakan laba perusahaan. Analisis biaya-volume laba (*cost-volume-profit analysis*) kerap pula disebut analisis impas (*break even point analysis*) karena signifikansi titik impas (*break even point*) dalam analisis ini. Dalam analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*), volume mengacu kepada sebuah pemicu biaya aktivitas, seperti unit penjualan yang diasumsikan berkorelasi dengan perubahan-perubahan pendapatan, biaya dan laba

Dengan menentukan analisis perencanaan laba, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga dapat memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi penentuan laba perusahaan di masa yang akan datang.

UD Mis Percussion merupakan salah satu perusahaan perseorangan yang bergerak di alat-alat musik. UD Mis Percussion terletak di Jalan II Desa Ujungrusi Kecamatan Adiwerna kabupaten Tegal. Lahan tersebut digunakan sebagai areal produksi dan penjualan. Produk yang dihasilkan oleh UD Mis Percussion antara lain : Stick bas, Stick drum, Rebana, Drumband, alat musik lainnya dan serta alat pukul maennya. Untuk harga berbagai harga masing-masing dari produk tersebut. Seiring berjalannya waktu jumlah permintaan penjualan alat musik pada UD Mis Percussion semakin meningkat, namun untuk bulan Januari sampai dengan Bulan

Maret penjualan pada UD Mis Percussion meningkat dikarenakan pemasaran yang digunakan sudah melalui online.

Dalam hal ini UD. Mis Percussion yang bergerak dibidang alat permusikan belum pernah menggunakan analisis biaya volume laba dalam merencanakan labanya. Perusahaan ini hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan semakin banyak laba yang diperoleh. Dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada perencanaan laba. Oleh karena alasan tersebut maka peneliti memutuskan untuk menganalisis, dan diharapkan dapat membantu perusahaan ini dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan.

Jika Perusahaan mengalami peningkatan penjualan yang selalu terjadi disetiap bulan nya. Maka dapat dipastikan manajemen perlu merencanakan analisis perencanaan laba untuk mengetahui berapa target penjualan yang harus dikeluarkan setiap bulannya agar prosentase penjualan tiap bulan meningkat. Serta berusaha untuk menghindari kerugian yang diperoleh UD Mis Percussion.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA UD ALAT MUSIK MIS PERCUSSION”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat penerapan berdasarkan analisis *cost volume profit* yang tepat dalam perencanaan laba di UD Mis Percussion ?
2. Berapa jumlah volume penjualan yang harus diupayakan agar dapat mencapai titik impas atau *Break Even Point*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk menguraikan perencanaan laba yang tepat berdasarkan analisis biaya volume laba.
2. Untuk menentukan agar mencapai *Break Event Point (BEP)* atau titik impas.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu :

1. Bagi Peneliti

Memberikan tambahan pengetahuan bagi penulis dibidang keuangan khususnya dalam hal masalah perencanaan laba dimasa yang akan datang dengan menganalisis *cost volume provite* dan apa saja yang harus di perhatikan dalam hal tersebut.

2. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan sebagai salah satu bahan referensi keilmuan untuk melaksanakan penelitian lanjutan di masa yang akan datang.

3. Bagi UD Musik Mis Percussion

Dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan kebijaksanaan perusahaan dalam dalam merencanakan laba masa yang akan datang dalam hubungannya dengan biaya volume laba.

1.5 Batasan Masalah

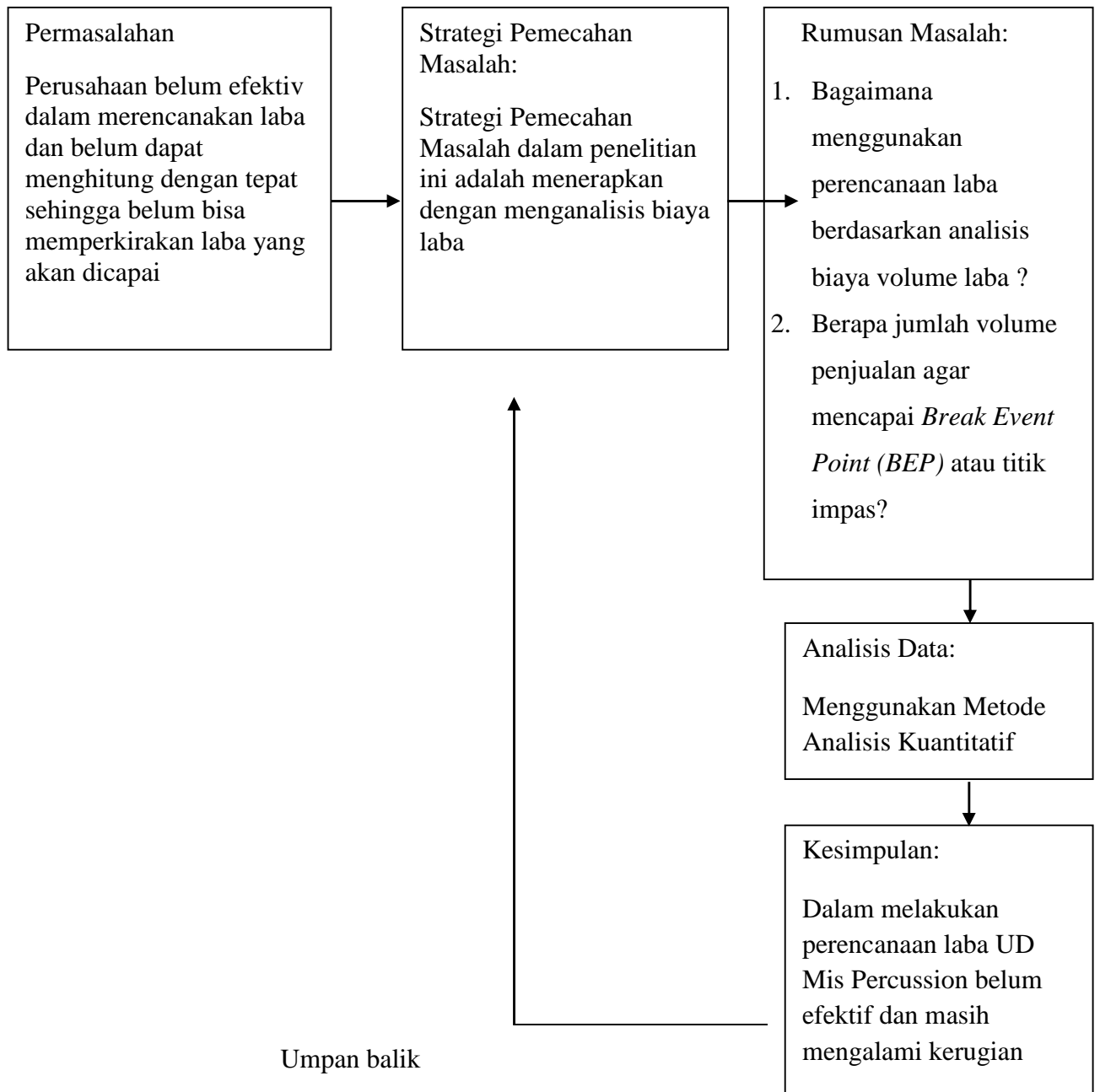
Berdasarkan uraian diatas agar permasalahan lebih jelas dan terarah maka penulis membatasi permasalahan hanya pada menganalisis biaya volume laba dalam perencanaan laba pada UD. Musik Mis Percussion pada tahun 2020.

1.6 Kerangka Berpikir

Seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa setiap perusahaan selalu menginginkan laba, dan ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan. Laba merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan berbasis bisnis atau *profit seeking* terlebih pada bagian manajemen keuangan. Salvatore (2005:15)^[1] membedakan antara laba bisnis dan laba ekonomi. Laba bisnis (*business profit*) mengacu pada penerimaan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit merupakan biaya yang benar-benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membeli atau

menyewa input yang dibutuhkan dalam produksi. Sedangkan laba ekonomi merupakan penerimaan perusahaan dikurangi oleh biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya implisit mengacu pada nilai input yang dimiliki perusahaan dan dipergunakan untuk proses produksinya sendiri. Sedangkan menurut Harahap (2008:113)^[2] laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Dari kedua pendapat tersebut, maka pengertian laba adalah selisih antara penghasilan dan pengeluaran. Dalam analisis *cost volume profit* yaitu total penjualan (*price per unit times quantites of sales*) dikurangi total *cost (fixed cost)*.

Analisis ini berguna agar perusahaan mendapatkan laba yang diharapkan dimasa yang akan datan. Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:



Gambar 1. 1 Kerangka Berfikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

a) Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

b) Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian *Break Even Point*, penjualan, Laba, Biaya tetap, Biaya Variabel, dan *Margin of Safety*.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum instansi, seperti sejarah singkat instansi, profil instansi, struktur organisasi, tugas dan wewenang/*job description*, laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi UD
MIS PERCUSSION

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

c) Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat, Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan adalah Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usahausaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien (Sutrisno, 2003)^[3]

2.2 Biaya

Biaya banya memiliki definsi dan pemaknaan. Menurut bustami & nurlela (2009:7)^[4] “biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu”. Firdaus & Wasilah (2009:22)^[5] menjelaskan definisi biaya sebagai berikut Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeuaran atau nilai pengorbanan untumemperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan. Dari definisi yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya ialah sejumlah pengorbanan oleh suatu entitas yang mungkin atau telah terjadi yang dinilai dengan satuan uang untuk mendapatkan manfaat dimasa sekarang atau pun masa yang akan datang.

2.2.1. Penggolongan biaya

Dalam melakukan pencatatan serta analisis terlebih dahulu kita harus menggolongkan biaya. Penggolongan tersebut harus selalu diperhatikan menurut tujuan keperluan digunakannya informasi tersebut. Klasifikasi biaya yang tepat merupakan hakekat bagi manajemen untuk mengumpulkan dan menggunakan informasinya dengan cara seefektif mungkin.

Menurut Mulyadi (2005:14)^[6] “biaya digolongkan dengan berbagai macam cara.” Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal dengan “*different costs for different purposes*”. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) jenis yaitu (a) Biaya Tetap (*fixed cost*), (b) Biaya Tidak Tetap (*variabel cost*), (c) Biaya Setengah Variabel (*semi variabel cost*).

2.2.2. Pemisahan Biaya

Adapun beberapa cara yang dapat dipergunakan untuk mengadakan pemisahan biaya adalah:

1. Metode berjaga-jaga untuk mengetahui besarnya biaya tetap dan biaya variabel melalui metode ini, perusahaan dianggap berhenti atau diberhentikan. Besarnya biaya tetap adalah besarnya biaya yang harus dikeluarkan pada saat perusahaan tersebut berhenti, seperti misalnya gaji pimpinan perusahaan, biaya penyusutan gudang dan

mesin, biaya sewa gedung dan lain sebagainya. Sedangkan biaya variabelnya adalah biaya-biaya yang ikut berhenti dengan diberhentikannya kegiatan perusahaan, seperti misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan lain sebagainya. Penggunaan metode ini relatif mudah tetapi resiko ketidak tepatan pemisah biaya tersebut cukup besar pula.

2. Metode titik tertinggi dan titik terendah Data yang diperlukan untuk mencari seberapa besar biaya tetap dan biaya variabel dalam perusahaan adalah dua kapasitas tersebut.

2.2.3. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya menurut William (2009:40)^[7] klasifikasi biaya adalah sangat penting untuk membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya kalisifikasi yang paling umum digunakan didasaakan pada hubungan antara biaya dengan berikut ini:

a. Biaya dalam hubungannya dengan produk

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

- 1) Bahan baku langsung : semua bahan baku yang membentuk bagian integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk. Misalnya kayu yang digunakan untuk membuat furniture dan minyak yang digunakan untuk membuat bensin.
- 2) Tenaga kerja langsung : tenaga kerja yang melakukan konversi

bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu.

- 3) Overhead pabrik : juga disebut overhead manufaktur atau beban pabrik terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu.
 - a) 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
 - b) Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak secara langsung ditelusuri ke konstruksi atau komposisi produk jadi.

b. Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi

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

- 3) Biaya semi variable : beberapa biaya yang jenis biaya yang memiliki elemen biaya tetap dan biaya variable. Contohnya , biaya listrik, inspeksi, jasa departemen biaya.

c. Biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi segmen lain

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

- 1) Departemen produksi, operasi manual dan operasi mesin seperti pembentukan dan perakitan dilakukan secara langsung pada produk atau bagian-bagian dari produk.
- 2) Departemen jasa, jasa diberikan untuk keuntungan departemen lain. Dalam beberapa kasus, jasa ini juga dinikmati oleh departemen jasa yang lain maupun departemen produksi.

d. Biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi

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

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

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

2.3 Perencanaan Penjualan

Perencanaan penjualan merupakan jumlah penjualan yang kita perkirakan akan terjadi dimasa yang akan datang untuk menghadapi unsur ketidakpastian. Dalam dunia usaha, perusahaan sering berhadapan dengan keadaan yang tidak pasti, sehingga suatu perusahaan tidaklah akan dapat menjalankan aktivitasnya. Walau perusahaan mempunyai rencana hasil dari suatu ramalan. Namun demikian, jika ramalan tersebut dibuat berdasar atas dasar pemikiran yang rasional dengan teknik-teknik tertentu, maka hasilnya akan lebih baik daripada tanpa rencana sama sekali.

Menurut Hariyanti (2011)^[8] perencanaan penjualan merupakan proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Dari pengertian perencanaan penjualan tersebut, didalamnya terkandung pemikiran mengenai jumlah produk yang diproduksi

di masa yang akan datang disamping perkiraan unsur-unsur yang lain. Biasanya jumlah produk yang diproduksi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produknya yang tercermin dari ramalan penjualan yang dibuat.

Menurut Parade (2013)^[9] pada dasarnya ada tiga cara yang dipakai untuk meramalkan tingkat penjualan yaitu:

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

2.4 Pengertian Laba

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

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

Ketiga langkah tersebut (biaya, harga jual, dan volume produksi) tidak dapat dilakukan secara terpisah karena saling berkaitan. “menurut M.Nafarin (2007:788)^[10] laba atau income adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya- biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu”. “Menurut Abdul Halim & Bamang supomo (2005: 139)^[11] laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya”. Menurut Soemarso (2004:227)^[12] laba adalah merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran atau suatu kelebihan pendapatan yang diterima oleh perusahaan sesudah dikurangi pengorbanan yang dikeluarkan, yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

2.4.1. Jenis-jenis Laba

1. Laba Kotor

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

2. Laba Operasional

Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas yang termasuk rencana-

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

3. Laba sebelum dikurangi pajak

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

4. laba sesudah pajak atau laba bersih

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

2.4.2. Analisis Biaya Volume Laba

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

- a. Volume penjualan
- b. Harga jual produk

- c. Biaya variable perunit
- d. Total biaya tetap
- e. Bauran penjualan

Analisis biaya volume laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Menurut horngren & foster (2003:72)^[13] analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) menguji perilaku pendapatan total, total biaya dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variable perunit, dan biaya tetap produk.

2.4.3. Perencanaan Laba

Untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang. Oleh karena itu, merupakan tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan agar segala kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang dapat direncanakan. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang dapat diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek

Menurut Supriyono (2004:218)^[14]. Perencanaan laba pada dasarnya merupakan perencanaan yang harus dilakukan perusahaan untuk mencapai laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba

atau analisis impas (*break even point analysis*) dan dan digunakan untuk menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas harga jual satuan, biaya tetap, biaya variabel atau perubahan volume penjualan dan komposisi produk yang dijual. Perencanaan laba ini menggunakan analisis biaya-volume-laba. Perencanaan laba akan memudahkan tugas manajemen untuk mencapainya dan mengawasinya terhadap kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien menurut Ahmad (2007:54)^[15]. Untuk mencapai laba yang besar (dalam perencanaan dan realisasi) manajemen dapat melakukan langkah langkah sebagai berikut :

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- c. Meningkatkan volume penjualan lebih besar.

Tetapi perlu diingat dan diperhatikan bahwa ketiga langkah atau faktor (biaya, harga jual, dan volume penjualan) mempunyai hubungan yang erat atau bahkan saling berkaitan satu sama lainnya. Dengan menggunakan analisis biaya volume laba memberikan kita cara untuk menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk memperoleh target laba tertentu.

2.4.4. Manfaat Perencanaan Laba

Penyusunan perencanaan laba perusahaan sangat besar manfaatnya bagi seorang manajemen, Menurut Supriyono (2000:41)^[14] manfaat perencanaan laba antara lain.

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

2.5 Analisis Break Even Point

2.5.1 Pengertian Break Even Point

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even point*) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Menurut Suhara dan Amalia (2018)^[16] *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita

kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian adalah sama dengan nol.

Menurut Puspita (2012)^[17] *break even point* adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dengan kata lain keadaan *break even point* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol atau bahwa penghasilan total sama dengan biaya total. Tujuan titik impas adalah untuk mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetap.

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu perusahaan sama besarnya, dalam arti perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Dalam perencanaan laba guna mengambil keputusan jangka pendek perusahaan, analisis break even point merupakan pendekatan perencanaan laba sama dengan total biaya dan penghasilan penjualan.

2.5.1. Contribution Margin

Contribution Margin (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variable. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut.

Menurut Fitriyani (2019)^[18], *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variable yang

merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba.

Menurut Armila dalam Hariyanti (2014)^[19] persentase *contribution margin* terhadap penjualan total disebut *contribution margin ratio* atau sebagai *profit-volume ratio*. Rasio ini berguna sekali dalam hal menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh perubahan penjualan total dalam jumlah rupiah tertentu. *Contribution margin* mempunyai kaitan yang erat sekali dengan analisis biaya volume laba, yang mana analisis biaya-volume-laba ini berkaitan dengan titik impas.

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

2.5.2. Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

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

Menurut Hariyanti (2011)^[19], *margin of safety* merupakan angka yang menunjukkan antara penjualan yang direncanakan (*budgeted sales*) dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* adalah menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut, perusahaan akan mendapat kerugian.

Sedangkan Menurut Dahlia (2011)^[20], *margin of safety* dalam hubungannya dengan analisis *break even* adalah untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jadi *margin of safety* merupakan selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas. Misalnya angka *margin of safety* diketahui 50% maka jika jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih dari 50% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian.

2.5.3. Degree of Operating Leverage

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

mempunyai *operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah.

Menurut Garrison dkk dalam Parade (2013)^[9] *degree of operating leverage* adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba terhadap perubahan dalam penjualan. *Degree of Operating leverage* bertindak sebagai pengganda (*multiplier*). Jika *Degree of operating leverage* tinggi, peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar.

Degree of operating leverage adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *Degree of operating leverage* yang dicapai dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih perubahan penjualan.

Jika sebuah perusahaan mempunyai *Degree of operating leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan persentase yang besar dalam laba. Sebaliknya jika perusahaan mempunyai *Degree of operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah.

2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

NO	NAMA PENELITI (TAHUN)	METODE ANALISIS	HASIL PENELITIAN

	“JUDUL PENELITIAN “		
1	Muhamad Ihsandy (2018) “Analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada PT Perkebunan Nusantara Medan	Metode Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu dalam meningkatkan laba operasi perusahaan. Hal ini dapat dilihat laba operasi perusahaan yang menurun setiap tahunnya dan tidak stabilnya volume penjualan serta menurunnya biaya produksi selama dua tahun terakhir.
2	Ariek Edhonanta Parade (2013) “Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat perencanaan laba pada UD Hartono Putra Jember”	Metode Kuantitatif	Dari hasil observasi, objek yang diteliti menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat <i>break even</i> , volume penjualan, dan tingkat <i>Margin of Safety</i> yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.
3	Ricky Budiman Samahatim (2013) ”Analisis biaya volume laba sebagai alat bantu perencana	Metode Kuantitatif	Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tingkat keamanan (<i>margin of safety</i>) pada hotel Sedona masih dalam keadaan aman baik tahun dan perencanaan 2013 namun pendapatan ditahun 2013 lebih banyak dibandingkan pada tahun 2011 dan 2012.

	laba pada Hotel Sedona Manado”		
--	-----------------------------------	--	--

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat pada UD. Musik Mis Percussion yang beralamat di JL. II Ujungrusi Kec. Adiwerna Kab. Tegal

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 4 bulan, terhitung dari bulan februari 2021 sampai dengan bulan juni 2021.

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

a. Data Kualitatif

Data kualitatif menurut Suliyanto (2005:134)^[21] yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi lainnya yang relevan dengan penulisan ini

b. Kuantitatif

Data kuantitatif menurut Suliyanto (2005:135)^[21] yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti data margin kontribusi, data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel dari UD Musik Mis Percussion.

3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005:131)^[21] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil wawancara langsung yang dilakukan dengan bagian akuntan mengenai profil dan bidang usaha UD Musik Mis Percussion

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut Suliyanto (2005:132)^[21] adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti data margin kontribusi, data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel UD. Musik Mis Percussion

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi menurut Sugiyono (2014: 145)^[22] yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada

instansi dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

2. Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2004 : 137)^[21] yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

3. Dokumentasi

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[22] Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti mengumpulkan dan meneliti dokumen-dokumen perusahaan yang berkaitan dengan objek penelitian.

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode *Break Event Point* dengan beberapa teknik yaitu :

a. Analisis Titik Impas/BEP

Dalam penelitian ini terdapat tahapan-tahapan dalam menganalisis data yang akan diperoleh nantinya dari perusahaan ialah sebagai berikut:

1. Penentuan Margin Kontribusi dan BEP

a) Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi adalah selisih antara penjualan dengan beban variable yang menunjukkan seberapa besar penjualan barang dagang mampu menutupi beban tetap suatu perusahaan dan menghasilkan laba dalam suatu periode. Penentuan margin kontribusi dengan perusahaan yang memiliki lebih dari satu produk dapat dihitung sebagai berikut:

Margin Kontribusi Rata-rata (*Contribution Margin Average*)

$$\mathbf{MK = TP - TBV}$$

(Sumber: Parade)

Keterangan:

MK = Margin Kontribusi

TP = Total Penjualan

TBV = Total Biaya Variabel

Rasio Margin Kontribusi Rata-rata (CM Ratio)

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

(Sumber: Dahlia)

Rasio ini sangat berguna karena dapat menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan terpengaruh oleh perubahan dalam total penjualan.

b) Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Break Event Point adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba perusahaan yang dihasilkan. Jumlah yang ditunjukkan ialah minimum penjualan yang harus diperoleh oleh suatu perusahaan agar tidak menderita kerugian.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga perunit} - \text{Biaya Variabel perunit}}$$

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

(Sumber: Tanjung)

c) Analisis Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Dengan menentukan *Margin of Safety* atau batas keamanan dalam memproduksi suatu produk, kita dapat mengetahui seberapa besar volume penjualan yang telah direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga Batas Keamanan memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba.

$$\text{Batas Keamanan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan}$$

(Sumber: Parade)

Selain dinyatakan dalam bentuk rupiah, batas keamanan (*margin of safety*) juga dinyatakan dalam persentase sebagai berikut:

$$\text{Presentase Batas Aman} = \frac{\text{Batas Keamanan}}{\text{Total Penjualan}}$$

(Sumber: Parade)

d) Tingkat Leverage Operasi (*Degree of Operating Leverage*)

Tingkat leverage operasi pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Tingkat Leverage Operasi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

(Sumber: Parade)

Nilai tingkat leverage operasi memudahkan kita mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan, akibat adanya perubahan dalam penjualan atau pendapatan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Hasil Klasifikasi Biaya

Tahapan dalam melakukan analisis biaya volume laba, terlebih dahulu harus dilakukan penghitungan analisis *Break Even Point*, namun sebelumnya harus dilakukan pengklasifikasian biaya-biaya terlebih dahulu. Biaya-biaya harus diklasifikasikan dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya variabel (*variable cost*) didefinisikan sebagai biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan (*relevant range*).

Pengklasifikasian biaya tetap, dan biaya variabel pada UD. Musik Mis Percussion dapat kita lihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. 1 Pengklasifikasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

	Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya
1.	Gaji Karyawan	Biaya Tetap
2.	Biaya Lain-lain	Biaya Variabel
3.	Biaya Listrik	Biaya Variabel
4.	Biaya Air	Biaya Variabel
5.	BBM	Biaya Variabel
6.	Angsuran Kendaraan	Biaya Tetap
7.	Sewa Bangunan	Biaya Tetap
8.	Insentif Karyawan	Biaya Tetap

Berdasarkan klasifikasi di atas maka dapat disusun besarnya masing-masing biaya, biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion adalah gaji karyawan, angsuran kendaraan, sewa bangunan, dan insentif karyawan. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion adalah biaya listrik, biaya air, BBM dan biaya lain lain. Berikut Perincian Biaya Variabel dan Biaya Tetap pada UD. Musik Mis Percussion tahun 2020.

Tabel 4. 2 Perincian Biaya Variabel pada UD. Musik Mis Percussion

Biaya Variabel	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Biaya lain-lain	Rp 1.650.000	Rp 785.000	Rp 785.000	Rp 735.000
Biaya listrik	Rp 860.000	Rp 885.000	Rp 895.000	Rp 915.000
Biaya air	Rp 515.000	Rp 415.000	Rp 430.000	Rp 445.000
BBM	Rp 2.050.000	Rp 1.670.000	Rp 1.840.000	Rp 1.720.000
Total biaya variabel	Rp 5.075.000	Rp 3.755.000	Rp 3.950.000	Rp 3.815.000

Tabel 4. 3 Perincian Biaya Tetap pada UD. Musik Mis Percussion

Biaya Tetap	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Gaji karyawan	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000
Angsuran kendaraan	Rp 1.850.000	Rp 1.850.000	Rp 1.850.000	Rp 1.850.000
Sewa bangunan	-	-	Rp 5.000.000	-
Insentif karyawan	-	-	-	Rp 1.000.000
Total Biaya Tetap	Rp11.850.000	Rp 3.755.000	Rp16.850.000	Rp 12.850.000

Biaya-biaya tersebut di atas selama tahun 2020 disajikan dalam pembagian pertriwulan dapat dijelaskan dengan di bawah ini :

1. Triwulan I Tahun 2020

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa total biaya tetap merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion yaitu sebesar Rp. 11.850.000,- atau sebesar 65% dari total biaya sedangkan biaya variabel sebesar Rp. 5.075.000,- atau sebesar 35% dari total biaya. Total biaya pada Triwulan I Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 16.950.000,- .

2. Triwulan II Tahun 2020

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa total biaya tetap merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion yaitu sebesar Rp. 11.850.000,- atau sebesar 77% dari total biaya sedangkan biaya variabel sebesar Rp. 3.755.000,- atau sebesar 23% dari total biaya. Total biaya pada Triwulan II Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 15.605.000,- .

3. Triwulan III Tahun 2020

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa total biaya tetap merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion yaitu sebesar Rp. 16.850.000,- atau sebesar 82% dari total biaya, sedangkan biaya variabel sebesar Rp. 3.950.000,- atau sebesar 18% dari total biaya. Total biaya pada Triwulan III Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 20.800.000,-

4. Triwulan IV Tahun 2020

Dari Tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa total biaya tetap merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh UD. Musik Mis Percussion yaitu sebesar Rp. 12.850.000,- atau sebesar 79% dari total biaya, sedangkan biaya variabel sebesar Rp. 3.815.000,- atau sebesar 21% dari total biaya. Total biaya pada Triwulan IV Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 16.665.000,- .

Berdasarkan data yang disajikan pada tiap triwulan di tahun 2020, jadi dapat disimpulkan bahwa biaya tetap menjadi biaya terbesar pada setiap triwulannya.

4.1.2 Volume Penjualan dan Hasil Penjualan pada UD. Musik Mis Percussion

Volume penjualan pada UD. Musik Mis Percussion dalam menjual alat pukul musik stick bas dari Triwulan I sampai dengan Triwulan IV, tidak selalu sama setiap triwulannya. Yang membedakan adalah kenaikan harga bahan baku seperti kayu dan stainless dan penjualan yang cenderung tidak stabil pada setiap triwulannya. Untuk lebih jelasnya dapat melihat tabel dibawah ini:

Tabel 4. 4 Data Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Penjualan, Biaya Tetap, dan Biaya Variabel Tahun 20 20									
Ket	Volume		Harga	Pendapatan	Biaya Tetap	Biaya Variabel			
	Penjualan								
Triwulan I	370		Rp 55.000	Rp 20.350.000	Rp 11.850.000	Rp 5.075.000			
Triwulan II	350		Rp 55.000	Rp 19.250.000	Rp 11.850.000	Rp 3.755.000			
Triwulan III	300		Rp 55.000	Rp 16.500.000	Rp 16.850.000	Rp 3.950.000			
Triwulan IV	420		Rp 55.000	Rp 23.100.000	Rp 12.850.000	Rp 3.815.000			
Jumlah	1.440		Rp 55.000	Rp 79.200.000	Rp 53.400.000	Rp 15.965.000			

BerdasarBerdasarkan Tabel 4.4 di atas, selama tahun 2020 UD. Mis Percussion menjual produk alat pukul musik Stick Bass Drum dengan perincian pada Triwulan I sebanyak 370 Stick Bass atau setara dengan Rp.20.350.000, Triwulan II sebanyak 350 Stick Bass atau Rp 19.250.000, Triwulan III sebanyak 300 Stick Bass atau Rp. 16.500.000, dan untuk Triwulan IV menjual sebanyak 420 Stick Bas atau Rp. 23.100.000.

Volume penjualan terkecil ada pada Triwulan III karena pada periode ini bertepatan dengan hari libur sekolah dimana permintaan dari konsumen menurun. Sedangkan volume penjualan terbesar ada pada triwulan IV dikarenakan pada periode ini bertepatan dengan akhir tahun, dimana

banyak konsumen yang ingin merayakan tahun baru untuk karnaval sehingga meningkatkan permintaan.

4.1.3 Analisis *Contribution Margin* (CM)

Analisis *Contribution Margin* digunakan untuk mengetahui margin keuntungan pada setiap periode penjualan terhadap kontribusi laba. Berikut di bawah ini perhitungan *Contribution margin* UD. Musik Mis Percussion pada Tahun 2020:

Contribution Margin

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

Sumber: Parade (2013)

Triwulan I Tahun 2020	= Rp. 20.350.000 - Rp. 5.075.000
	= Rp. 15.275.000,-
Triwulan II Tahun 2020	= Rp. 19.250.000 - Rp. 3.755.000
	= Rp. 15.495.000,-
Triwulan III Tahun 2020	= Rp. 16.500.000 - Rp. 3.950.000
	= Rp. 12.550.000,-
Triwulan IV Tahun 2020	= Rp. 23.100.000 - Rp. 3.815.000
	= Rp. 19.285.000,-

Sedangkan berikut ini adalah perhitungan **Contribusi Margin Ratio** UD. Musik Mis Percussion pada Triwulan I, Triwulan II, Triwulan III, dan Triwulan IV pada Tahun 2020:

Triwulan I

$$\begin{aligned} \text{Contribusi Margin Ratio (CMR)} &= \frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{1 - 5.075.000}{20.350.000} \\ &= 75.06\% \end{aligned}$$

Triwulan II

$$\begin{aligned} \text{Contribusi Margin Ratio (CMR)} &= \frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{1 - 3.755.000}{19.250.000} \\ &= 80.49\% \end{aligned}$$

Triwulan III

$$\begin{aligned} \text{Cantribusi Margin Ratio (CMR)} &= \frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{1 - 3.950.000}{16.500.000} \\ &= 76.06\% \end{aligned}$$

Triwulan IV

$$\begin{aligned} \text{Contribusi Margian Ratio (CMR)} &= \frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{1 - 3.815.000}{23.100.000} \\ &= 83.48 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa produk yang mampu terjual memberikan kontribusi laba pada Triwulan I sebesar Rp. 15.275.000,- atau sama dengan 75.06 %, pada Triwulan II sebesar Rp. 15.495.000,- atau sama dengan 80.49%, pada Triwulan III sebesar Rp. 12.550.000- atau sama dengan 76.06 % dan pada Triwulan IV sebesar Rp. Rp. 19.285.000,- atau sama dengan 83.48%.

Margin kontribusi (*contribution margin*) terkecil ada pada Triwulan III, hal ini karena permintaan konsumen yang menurun bertepatan dengan hari libur sekolah. Sedangkan margin kontribusi terbesar ada pada Triwulan IV karena permintaan konsumen yang meningkat bertepatan dengan pergantian tahun.

4.1.4 Analisis Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Di bawah ini merupakan perhitungan *Break Even Point* UD. Musik Mis Percussion pada Tahun 2020 yaitu sebagai berikut:

Triwulan I

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}(\text{unit}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}} \\
 &= \frac{11.850.000}{55.000 - 13.700} \\
 &= \frac{11.850.000}{41.300} \\
 &= 286 \text{ Stick Bas Drumb}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}(\text{Rp}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{11.850.000}{\frac{1 - 5.075.000}{20.350.000}} \\
 &= \frac{11.850.000}{0,75} \\
 &= 15.800.000
 \end{aligned}$$

Triwulan II

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}(\text{unit}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}} \\
 &= \frac{11.850.000}{55.000 - 10.700} \\
 &= \frac{11.850.000}{44.300} \\
 &= 267 \text{ Stick Bass Drumb}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{11.850.000}{\frac{1 - 3.755.000}{19.250.000}} \\
 &= \frac{11.850.000}{0,80} \\
 &= 14.812.000
 \end{aligned}$$

Triwulan III

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}} \\
 &= \frac{16.850.000}{55.000 - 13.100} \\
 &= \frac{16.850.000}{41.900} \\
 &= 402 \text{ Stick Bass Drumb}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{16.850.000}{\frac{1 - 3.815.000}{16.500.000}} \\
 &= \frac{16.850.000}{0,76} \\
 &= 22.171.000
 \end{aligned}$$

Triwulan IV

$$\begin{aligned} \text{BEP}(\text{unit}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}} \\ &= \frac{12.850.000}{55.000 - 9.100} \\ &= \frac{12.850.000}{45.900} \end{aligned}$$

279 Stick Bass Drumb

$$\begin{aligned} \text{BEP}(\text{Rp}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\ &= \frac{12.850.000}{\frac{1 - 3.815.000}{23.100.000}} \\ &= \frac{12.850.000}{0,83} \\ &= 15.481.000 \end{aligned}$$

Dari hasil analisis di atas dapat dilihat jika pada Triwulan I Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion dapat mencapai titik impas (*Break Even Point*), berdasarkan pada perhitungan diatas UD. Musik Mis Percussion dapat menjual Stick bass drumb sebanyak 370 unit atau sama dengan Rp. 20.350.000,- . Sedangkan titik impas (BEP) pada Triwulan I Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 15.800.000,- atau sama dengan 286 unit Stick bas drumb. Dengan begitu pada Triwulan

I Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion telah mencapai *Break Even Point* hal ini disebabkan meningkatnya volume penjualan dan rendahnya biaya tetap.

Pada Triwulan II Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion dapat mencapai titik impas (*Break Even Point*), berdasarkan pada perhitungan diatas UD. Musik Mis Percussion dapat menjual Stick bas drumb sebanyak 350 unit atau sama dengan Rp. 19.250.000,- . Sedangkan titik impas (BEP) pada Triwulan II Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 14.812.500,- atau sama dengan 267 unit Stick bass drumb. Dengan begitu pada Triwulan II Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion telah mencapai *Break Even Point* hal ini disebabkan rendahnya pada biaya variabel.

Pada Triwulan III Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion belum berada pada titik impas, berdasarkan pada perhitungan diatas UD. Musik Mis Percussion hanya dapat menjual Stick bass drumb sebanyak 300 unit atau sama dengan Rp. 16.500.000,- . Sedangkan titik impas (BEP) pada Triwulan III Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 22.171.000,- atau sama dengan 402 unit Stick bass drumb. Sehingga pada saat itu UD. Musik Mis Percussion mengalami kerugian hal ini disebabkan rendahnya volume penjualan dan besarnya biaya tetap.

Dan pada Triwulan IV Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion dapat mencapai titik impas (*Break Even Point*), berdasarkan pada perhitungan di atas UD. Musik Mis Percussion dapat menjual Stick

bass drumb sebanyak 420 unit atau sama dengan Rp. 23.100.000,- . Sedangkan titik impas *Break Event Point* (BEP) pada Triwulan IV Tahun 2020 adalah sebesar Rp. 15.481.000,- atau sama dengan 279 unit Stick bass drumb. Dengan begitu pada Triwulan I Tahun 2020 UD. Musik Mis Percussion telah mencapai *Break Even Point* hal ini disebabkan pendapatan terbesar dan meningkatnya biaya volume penjualan.

4.1.5 Analisis Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan

Apabila sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah *Break Even Point*. Sebuah perusahaan dapat menentukan berapa target laba yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan penjualan. Dasar dari perencanaan laba ini yaitu Triwulan I sampai IV Tahun 2020, dapat dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada bulan selanjutnya.

Besarnya target laba yang dianggarkan oleh penulis sesuai dengan permintaan target laba yang diharapkan selama 1 tahun ke depan oleh Pemilik UD. Musik Mis Percussion adalah sebesar Rp.30.000.000,- . Berikut tingkat penjualan yang harus dipenuhi agar perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan:

- a. Target Laba dari Triwulan I sampai Triwulan IV adalah sebesar Rp. 30.000.000 .
- b. Total Biaya tetap dari Triwulan I sampai Triwulan IV adalah Rp. 53.400.000.
- c. Total Biaya variabel dari Triwulan I sampai Triwulan IV adalah Rp. 15.965.000
- d. Rasio Margin Kontribusi 0.80% (diketahui dari kontribusi margin/4 Triwulan)

Berikut total penjualan per tahun dari Triwulan I sampai dengan Triwulan IV yang harus dicapai jika UD. Musik Mis Percussion menginginkan perusahaan dalam kondisi laba:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{53.400.000 + 30.000.000}{0,80} \\
 &= 90.900.000
 \end{aligned}$$

Atau jika di hitung unitnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Total Penjualan}}{\text{Harga Perunit}} \\
 &= \frac{90.900.000}{55.000} \\
 &= 1.652 \text{ unit pertahun} \\
 &= 137 \text{ Unit perbulan}
 \end{aligned}$$

4.1.6 Analisis Biaya Volume Laba (*Cost Volume Profit Analysis*)

Analisis biaya volume laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya volume laba menitik beratkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan.

Berikut adalah perhitungan Biaya Volume Laba pada UD. Musik Mis Percussion 2020:

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap}$$

Triwulan I Tahun 2020

$$= \text{Rp. } 20.350.000 - \text{Rp. } 5.075.000 - \text{Rp } 11.850.000$$

$$= \text{Rp. } 15.275.000 - \text{Rp } 11.850.000$$

$$= \text{Rp } 3.425.000,-$$

Triwulan II Tahun 2020

$$= \text{Rp. } 19.250.000 - \text{Rp. } 3.755.000 - \text{Rp } 11.850.000$$

$$= \text{Rp. } 15.495.000 - \text{Rp } 11.850.000$$

$$= \text{Rp } 3.645.000,$$

Triwulan III Tahun 2020

$$= \text{Rp. } 16.500.000 - \text{Rp. } 3.950.000 - \text{Rp } 16.850.000$$

$$= \text{Rp. } 12.550.000 - \text{Rp } 16.850.000$$

$$= (\text{Rp } 4.300.000,-)$$

Triwulan IV Tahun 2020

$$= \text{Rp. } 23.100.000 - \text{Rp. } 3.815.000 - \text{Rp } 12.850.000$$

$$= \text{Rp. } 19.285.000 - \text{Rp } 12.850.000$$

$$= \text{Rp } 6.435.000,-$$

Berdasarkan hasil perhitungan Analisis Biaya Volume

Laba maka dapat dilihat pada setiap Triwulan yaitu :

1. Triwulan I laba sebesar Rp 3.425.000,- mengalami peningkatan hal ini disebabkan meningkatnya volume penjualan dan rendahnya biaya tetap.
2. Triwulan II laba sebesar Rp 3.645.000,- mengalami peningkatan hal ini disebabkan rendahnya pada biaya variable.
3. Triwulan III laba sebesar (Rp 4.300.000,-) mengalami kerugian hal ini disebabkan rendahnya volume penjualan dan besarnya biaya tetap.

4. Triwulan IV laba sebesar Rp 6.435.000,- mengalami peningkatan dan lebih besar dari Triwulan lainnya hal ini disebabkan pendapatan terbesar dan meningkatnya biaya volume penjualan.

Pada perhitungan Perencanaan Laba, laba terbesar terjadi pada Triwulan IV dan kerugian ada pada Triwulan III hal ini karena permintaan konsumen yang menurun bertepatan dengan hari libur sekolah. Sedangkan pada Triwulan IV permintaan konsumen yang meningkat bertepatan dengan pergantian tahun.

4.1.7 Analisis Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Dengan menentukan *Margin of Safety* atau batas keamanan dalam memproduksi suatu produk, kita dapat mengetahui seberapa besar volume penjualan yang telah direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga Batas Keamanan memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba.

Berikut adalah perhitungan Batas Keamanan (*margin of safety*) pada UD. Musik Mis Percussion Tahun 2020:

$$\text{Batas Keamanan(Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan}$$

(Sumber: Parade 2013)

$$\begin{aligned} \text{Triwulan I Th 2020} &= \text{Rp. 20.350.000} - \text{Rp. 15.800.000} \\ &= \text{Rp. 4.550.000,-} \end{aligned}$$

$$\text{Triwulan II Th 2020} = \text{Rp. } 19.250.000 - \text{Rp. } 14.812.500$$

$$= \text{Rp. } 4.437.500,-$$

$$\text{Triwulan III Th 2020} = \text{Rp. } 16.500.000 - \text{Rp. } 22.171.000$$

$$= (\text{Rp. } 5.671.000,-)$$

$$\text{Triwulan IV Th 2020} = \text{Rp. } 23.100.000 - \text{Rp. } 15.481.000$$

$$= \text{Rp. } 7.619.000,-$$

Sedangkan berikut ini adalah perhitungan persentase Batas Aman (*margin of safety*) UD. Musik Mis Percussion pada Triwulan I, Triwulan II, Triwulan III, dan Triwulan IV pada Tahun 2020:

$$\text{Prosentase Batas Aman} = \frac{\text{Batas Keamanan}}{\text{Total Penjualan}}$$

(Sumber: Parade 2013)

$$\text{Triwulan I} = \frac{\text{Rp } 4.550.000}{\text{Rp } 20.350.000}$$

$$= 22,35\%$$

$$\text{Triwulan II} = \frac{\text{Rp } 4.437.000}{\text{Rp } 19.250.000}$$

$$= 23,05\%$$

$$\text{Triwulan III} = \frac{(\text{Rp } 5.671.000)}{\text{Rp } 16.500.000}$$

$$= -34,36\%$$

$$\text{Triwulan IV} = \frac{\text{Rp } 7.619.000}{\text{Rp } 23.100.000}$$

$$= 32,98\%$$

4.1.8 Analisis Tingkat Leverage Operasi (*Degree of Operating Leverage*)

Operating leverage adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leverage* yang dicapai dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan.

Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating of leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba. Sebaliknya jika perusahaan mempunyai *operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah.

Berikut adalah perhitungan Tingkat Leverage Operasi (*degree of operating leverage*) pada UD. Musik Mis Percussion Tahun 2020:

$$\text{Tingkat Leverage operasi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

(Sumber: Parade 2013)

$$\text{Triwulan I} = \frac{\text{Rp } 15.275.000}{\text{Rp } 3.425.000}$$

$$= 4,459$$

$$\text{Triwulan II} = \frac{\text{Rp } 15.495.000}{\text{Rp } 3.645.000}$$

$$= 4,251$$

$$\text{Triwulan III} = \frac{\text{Rp } 12.550.000}{(\text{Rp } 4.300.000)}$$

$$= (-2,918)$$

$$\text{Triwulan IV} = \frac{\text{Rp } 19.285.000}{\text{Rp } 6.435.000}$$

$$= 2,996$$

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Perhitungan

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya laba yang direncanakan. Dari hasil perhitungan dan analisis data dari perusahaan UD. Musik Mis Percussion maka didapat estimasi atau perencanaan yang harus diperhatikan dan dilakukan oleh perusahaan agar laba yang seharusnya diperoleh bisa terealisasi. Faktor-faktor estimasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. BEP untuk produk Stick Bass Drumb pada UD. Musik Mis Percussion di Tahun 2020 adalah pada Triwulan I sebesar Rp 15.800.000 atau 286 unit, Triwulan II sebesar Rp 14.812.000 atau 267 unit, Triwulan III sebesar Rp 22.171.000 atau 402 unit dan pada Triwulan IV sebesar Rp 15.481.000 atau 279 unit. Dimana pada Triwulan I, II dan IV dapat mencapai titik

impas, sedangkan pada Triwulan III tidak dapat mencapai titik impas (*Break Even Point*).

2. Margin Kontribusi produk Stick Bass Drumb pada UD. Musik Mis Percussion di Tahun 2020 adalah pada Triwulan I sebesar Rp 15.275.000 atau 75,08%, Triwulan II sebesar Rp 15.495.000 atau 80,49%, Triwulan III sebesar Rp 12.550.000 atau 76,06% dan pada Triwulan IV sebesar Rp 19.285.000 atau 83,48%.
3. *Margin of Safety* produk Stick Bass Drumb pada UD. Musik Mis Percussion di Tahun 2020 adalah pada Triwulan I sebesar Rp 4.550.000 atau 22,35%, Triwulan II sebesar Rp 4.447.000 atau 23,05%, Triwulan III sebesar (Rp 5.671.000) atau (-34,36%) dan pada Triwulan IV sebesar Rp 7.619.000 atau 32,98%. Pada Triwulan III UD. Musik Mis Percussion mengalami kerugian (minus) karena pada periode ini bertepatan dengan hari libur sekolah dimana permintaan dari konsumen menurun padahal di saat yang sama perusahaan harus mengeluarkan biaya periodik (sewa bangunan) yang cukup besar. Sedangkan margin kontribusi terbesar ada pada Triwulan IV dikarenakan pada periode ini bertepatan dengan akhir tahun, dimana banyak konsumen yang ingin merayakan tahun baru untuk karnaval sehingga meningkatkan permintaan.
4. *Degree of operating leverage* pada UD. Musik Mis Percussion adalah pada Triwulan I sebesar 4,459 atau 44,59%, Triwulan II sebesar 4,251 atau 42,51%, Triwulan III sebesar (-2,918) atau -29,18% dan pada Triwulan IV sebesar 2,996 atau 29,96%. Hal yang sama juga terjadi pada

degree of operating leverage, pada Triwulan III perusahaan mengalami persentase yang minus juga karena sedikitnya volume penjualan sedangkan biaya yang dikeluarkan sangat besar. Sedangkan persentase *degree of operating leverage* terbesar terjadi pada Triwulan I karena volume penjualan dan pengeluaran biaya yang cenderung stabil.

4.2.2 Analisis Perencanaan Laba

Pada perhitungan Perencanaan Laba, laba terbesar terjadi pada Triwulan IV sebesar Rp 6.435.000,- dan kerugian pada Triwulan III sebesar Rp 4.300.000. Margin kontribusi (*contribution margin*) terbesar pada Triwulan IV sebesar 83.48%, dan terkecil pada Triwulan I sebesar 75.06%. Batas Keamanan (*margin of safety*) terbesar pada Triwulan IV sebesar 32,98% dan terkecil bahkan minus pada Triwulan III sebesar (-34,36%). Dan tingkat leverage operasi (*degree of operating leverage*) terbesar pada Triwulan I sebesar 44,59% dan terkecil bahkan minus pada Triwulan III sebesar (-2,918)

4.2.3 Perbandingan Kondisi Perusahaan Sebelum dan Setelah Melakukan Perencanaan Laba

Tabel 4. 5 Kondisi Sebelum dan Sesudah Melakukan Perencanaan Laba

No	Sebelum Melakukan Perencanaan Laba	Setelah Melakukan Perencanaan Laba

1	Perusahaan hampir tidak pernah melakukan pencatatan kegiatan operasional sehari-hari, hanya menyimpan bon saja	Perusahaan mulai mencatat pada beberapa buku besar dengan detail mengenai pembelian bahan baku, ongkos produksi, nominal penjualan, gaji karyawan, dll.
2	Pengeluaran biaya yang sifatnya periodik seperti sewa bangunan dibayar pada bulan jatuh tempo.	Pengeluaran biaya yg sifatnya periodik, dibebankan pengeluarannya tiap bulan terutama sebelum periode Triwulan III (jatuh tempo)
3	Perusahaan tidak tahu berapa minimal produk yang harus mereka jual untuk mencapai laba yang diharapkan.	Perusahaan tahu berapa minimal unit produk yang harus dijual untuk mencapai titik impas dan laba yang diharapkan perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada UD. Musik Mis Percussion maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada perhitungan Perencanaan Laba, laba terbesar terjadi pada Triwulan IV sebesar Rp 6.435.000 dan kerugian pada Triwulan III sebesar Rp 4.300.000. Margin kontribusi (*contribution margin*) terbesar pada Triwulan IV sebesar 83,48%, dan terkecil pada Triwulan I sebesar 75,06 %. Batas Keamanan (*margin of safety*) terbesar pada Triwulan IV sebesar 32,98% dan terkecil bahkan minus pada Triwulan III sebesar (-34,36%). Dan tingkat leverage operasi (*degree of operating leverage*) terbesar pada Triwulan I sebesar 44,59% dan terkecil bahkan minus pada Triwulan III sebesar (-29,18%).
2. Pada Triwulan I, II, dan IV pada perusahaan mencapai titik impas (*Break Event Point*), sedangkan pada Triwulan III Perusahaan mengalami kerugian karena biaya lebih besar dibandingkan dengan laba hal ini dikarenakan adanya pengeluaran biaya yang lebih tinggi pada Triwulan III (sewa bangunan).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis mengajukan saran yang diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan yang berguna bagi perusahaan sebagai berikut :

1. UD. Musik Mis Percussion mengalami kerugian pada Triwulan III yang disebabkan karena adanya pengeluaran biaya yang lebih tinggi (sewa bangunan). Untuk menanangi kerugian alangkah baiknya pembayaran sewa bangunan dapat dibayarkan sebelum Triwulan III. Untuk pembayaran insentif karyawan seharusnya dapat dialihkan pada awal tahun atau Triwulan I, karena pada Triwulan IV kenaikan harga bahan baku melonjak tinggi dapat dipastikan akhir tahun.
2. UD. Musik Mis Percussion dapat mempertimbangkan Analisis Biaya Volume Laba dan Analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba dan total penjualan guna mencapai target laba yang diharapkan. Analisis tersebut akan membantu untuk mengetahui banyaknya volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba sesuai dengan yang ditargetkan.
3. UD. Musik Mis Percussion terus memperhatikan kualitas sesuai standar yang telah terapkan dan meningkatkan volume produksi dengan tetap memanfaatkan biaya sebaik baiknya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]Salvatore, Dominick. (2005). *Managerial Economic : Ekonomi Manajerial Dalam Perekonomian Global*. Jakarta : Salemba Empat.
- [2]Harahap, Sofyan Syafri. (2008). *Analisis Kritis Laporan atas Keuangan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- [3]Sutrisno. (2003). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Edisi Pertama. Ekonosia. Yogyakarta.
- [4]Bastian Bustami, Nurlaela (2009) *Akuntansi Biaya*. Penerbit Mitra Waca Media.
- [5]Firduas Ahmad Dunia, Wasilah Abdullah (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Penerbit Selemba Infotex.
- [6]Mulyadi. (2005). *Akuntansi Biaya, edisi5*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- [7]William K. Carter (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- [8]Hariyanti. (2011). *Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Layar di Jember*. Skripsi. Universitas Jember
- [9]Parade. (2013). *Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai alat perencanaan laba pada UD. Hartono Putra Balung Jember*. Skripsi. Universitas Jember.
- [10]M Nafarin (2007). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi 3. Salemba Empat: Jakarta
- [11]Abdul Halim & Bamang Supomo (2005).*Akuntansi Manajemen*, Edisi 1. Cetak Kesebelas BPFE. Yogyakarta.
- [12]Soemarso S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2,Edisi 5. Jakarta:Salemba Empat.
- [13]Hongren, Datar, Foster (2008). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang.
- [14]Supriyono. (2004). *Alat-alat Pengendalian dan Analisa Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit Erlangga.

- [15]Ahmad, Kamarudin. (2007). *Akuntansi manajemen*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- [16]Suhara & Amallia. (2018). *Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Tarum Kab. Karawang*. *IndustryXplore*-Vol.3 No.01.
- [17]Puspita. (2012). *Analisis Break Even terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta
- [18]Fitriyari. (2019). *Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Perusahaan Home Industry Cita Rasa di Kecamatan Muara Badak*. *eJournal Administrasi Bisnis*, Vol. 7 No. 2, Hal 460-474.
- [19]Hariyanti. (2011). *Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Layar di Jember*. Skripsi. Universitas Jember
- [20]Dahlia. (2011). *Analisis Biaya, Volume, Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT Pabrik Gula Takalar*. Skripsi. Universitas Hasanuddin.
- [21]Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis*. Penerbit Andi. Yogyakarta
- [22]Sugiyono (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D*. Cetakan Kedua puluh, Alfabeta. Bandung.

LAMPIRAN

Lampiran I Perincian Voleme Penjualan

Penjualan, Biaya Tetap, dan Biaya Variabel Tahun 2020									
Ket	Volume Penjualan	Harga	Pendapatan		Biaya Tetap		Biaya Variabel		
Triwulan I	370	Rp 55.000	Rp	20.350.000	Rp	11.850.000	Rp	5.075.000	
Triwulan II	350	Rp 55.000	Rp	19.250.000	Rp	11.850.000	Rp	3.755.000	
Triwulan III	300	Rp 55.000	Rp	16.500.000	Rp	16.850.000	Rp	3.950.000	
Triwulan IV	420	Rp 55.000	Rp	23.100.000	Rp	12.850.000	Rp	3.815.000	
Jumlah	1.442	Rp 55.000	Rp	79.200.000	Rp	53.400.000	Rp	15.965.000	

Lampiran II Perincian Laporan Penjualan

Keterangan	Nama Produk	Volume Penjualan	Satuan	Harga	Jumlah
Triwulan I	Stick Bass	370	PCS	Rp 55.000	Rp 20.350.000
Triwulan II	Stick Bass	350	PCS	Rp 55.000	Rp 19.250.000
Triwulan III	Stick Bass	300	PCS	Rp 55.000	Rp 16.500.000
Triwulan IV	Stick Bass	420	PCS	Rp 55.000	Rp 23.100.000
Jumlah					Rp 79.200.000

Lampiran III Perincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Triwulan I

No	Keterangan	Jenis Biaya			
		Biaya Tetap	Biaya variabel		
1	Gaji Karyawan	Rp	10.000.000		
2	Biaya Lain-lain			Rp	1.650.000
3	Biaya Listrik			Rp	860.000
4	Biaya Air			Rp	515.000
5	BBM			Rp	2.050.000
6	Angsuran Kendaraan	Rp	1.850.000		
7	Sewa Bangunan				
8	Insentif Karyawan				
Jumlah		Rp	11.850.000	Rp	5.075.000

Triwulan II

No	Keterangan	Jenis Biaya			
		Biaya Tetap	Biaya variabel		
1	Gaji Karyawan	Rp	10.000.000		
2	Biaya Lain-lain			Rp	785.000
3	Biaya Listrik			Rp	885.000
4	Biaya Air			Rp	415.000
5	BBM			Rp	1.670.000
6	Angsuran Kendaraan	Rp	1.850.000		
7	Sewa Bangunan				
8	Insentif Karyawan				
Jumlah		Rp	11.850.000	Rp	3.755.000

Triwulan III

No	Keterangan	Jenis Biaya			
		Biaya Tetap		Biaya variabel	
1	Gaji Karyawan	Rp	10.000.000		
2	Biaya Lain-lain			Rp	785.000
3	Biaya Listrik			Rp	895.000
4	Biaya Air			Rp	430.000
5	BBM			Rp	1.840.000
6	Angsuran Kendaraan	Rp	1.850.000		
7	Sewa Bangunan	Rp	5.000.000		
8	Insentif Karyawan				
Jumlah		Rp	16.850.000	Rp	3.950.000

Triwulan IV

No	Keterangan	Jenis Biaya			
		Biaya Tetap		Biaya variabel	
1	Gaji Karyawan	Rp	10.000.000		
2	Biaya Lain-lain			Rp	735.000
3	Biaya Listrik			Rp	915.000
4	Biaya Air			Rp	445.000
5	BBM			Rp	1.720.000
6	Angsuran Kendaraan	Rp	1.850.000		
7	Sewa Bangunan				
8	Insentif Karyawan	Rp	1.000.000		
Jumlah		Rp	12.850.000	Rp	3.815.000