

SKRIPSI

ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA PERIODE TAHUN 2019-2022



**NIA TODING SOMBOLAYUK
1910321064**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA PERIODE TAHUN 2019-2022



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana
pada Program Studi Akuntansi

**NIA TODING SOMBOLAYUK
1910321064**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

**ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT*
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA
PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA
PERIODE 2019-2022**

Disusun dan diajukan oleh

**NIA TODING SOMBOLAYUK
1910321064**

telah diperiksa dan telah di uji

Makassar, 08 Agustus 2023

Pembimbing



**Herawati Dahlan, S.E., M.Ak
NIDN:0905077106**

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar



**Yasmi, S.E., M.Si, Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801**

SKRIPSI

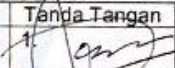
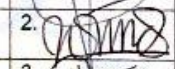

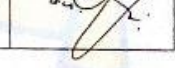
ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA PERIODE 2019-2022

Disusun dan diajukan oleh

NIA TODING SOMBOLAYUK
1910321064

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
Pada tanggal **08 Agustus 2023** dan
Dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Herawati Dahlan, S.E., M.Ak NIDN:0905077106	ketua	
2.	Wawan Darmawan, S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA NIDN:0904118302	Anggota	2. 
3.	Ghaliyah Nimassita Triseptya, S.E., M.Si NIDN:0903099101	Anggota	3. 
4.	Dr. Habib Muhammad Shahib, S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA., CSRS., CSRA., CLI NIDN:0930099101	Eksternal	4. 

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



UNIVERSITAS FAJAR
Dr. Yusmanzar, S.Sos., M.I.Kom
NIDN: 0925096902

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



UNIVERSITAS FAJAR
PRODI AKUNTANSI
Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nia Toding Sombolayuk

NIM : 1910321064

Program Studi : Akuntansi S1

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul **"Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perumda Air Minum Toraja Utara Periode 2019-2022"** adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan di proses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 08 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Nia Toding Sombolayuk

PRAKATA

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas berkat dan kasih karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perumda Air Minum Toraja Utara Periode 2019-2022” dengan baik dan tepat waktu. Peneliti menghadapi banyak kendala dalam penyusunan skripsi ini, namun dengan kerja sama dan adanya bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada Bapak Yunus tanga dan Ibu Yulti tiku datu selaku orang tua peneliti semoga Tuhan Yesus Kristus senantiasa memberikan kesehatan serta umur panjang, serta terima kasih atas segala kasih sayang, dukungan, dan doa yang diberikan kepada peneliti. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Herawati Dahlan, S.E.,M.Ak selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing dan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi, terima kasih atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing dan memberi motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan tepat waktu. Pada kesempatan ini juga peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr.Muliyadi Hamid, S.E.,M.Si selaku Rektor Universitas Fajar.
2. Ibu Dr.Yusmanizar, S.Sos.,M.I.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar.
3. Ibu Yasmi, S.E.,M.Si.,Ak.,CA.,CTA.,ACPA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar dan selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing peneliti dari semester pertama samapai pada saat ini.
4. Seluruh Dosen Universitas Fajar terkhusus Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu sosial yang sudah memberikan ilmunya sehingga wawasan dan

pengetahuan peneliti dapat bertambah, beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar.

5. Saudara-saudara peneliti, Kak Anti, Kak Ani, Kak Ika, Kak Ira dan Adek Nelsa yang telah memberikan dukungan, materi, motivasi dan doa kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kak Atten baden, S.T yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada peneliti.
7. Sahabat-sahabat saya yang telah memberikan dukungan, semoga kita selalu diberikan kesehatan dan dilancarkan juga dalam penyusunan tugas akhirnya.
8. Peneliti memberikan penghormatan kepada teman-teman kelas 03 dan semua mahasiswa akuntansi 2019 yang bekerja sama dan saling mendukung dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhir kata peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, dan memberikan saran sehingga proses penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Peneliti berharap apa yang diteladkan dapat bermanfaat bagi banyak orang. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan. Oleh karena ini, peneliti berharap respon yang baik dari pembaca.

Makassar, 08 Agustus 2023

Nia Toding Sombolayuk

ABSTRAK

ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA PERIODE 2019-2022

Nia toding sombolayuk
Herawati dahlan

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara dengan menggunakan analisis *cost volume profit*. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis data dilakukan dengan mengumpulkan data, penyajian data, melakukan perhitungan, dan menarik kesimpulan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di Perumda Air Minum Toraja Utara dengan menggunakan analisis *cost volume profit* pada tahun 2019, 2020, dan 2022 memperoleh laba. Hal ini sesuai dengan hasil perhitungan margin kontribusi yang lebih besar dari biaya tetapnya, perhitungan break even point, dimana jumlah penjualan sudah melampaui titik impas (*break even point*), serta perhitungan *margin of safety* yang sudah berada pada posisi aman dengan angka penjualan sudah melebihi perhitungan *margin of safety* (tingkat keamanan). Sedangkan pada tahun 2021 Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian. Hal ini dapat dilihat dari margin kontribusinya lebih kecil dari biaya tetapnya, perhitungan *break even point*, dimana jumlah penjualan berada dibawah titik impas (*break even point*) dan untuk perhitungan margin of safety (tingkat keamanan) menunjukkan hasil yang negatif.

Kata kunci: Margin Kontribusi, *Break Even Point*, *Margin Of safety*, dan Perencanaan Laba.

ABSTRACT

ANALYSIS CALCULATION COST VOLUME PROFIT AS A PROFIT PLANNING TOOL IN PERUMDA DRINKING WATER NORTH TORAJA PERIOD 2019-2022

**Nia Toding Sombolayuk
Herawati Dahlan**

The purpose of this study is to determine profit planning at North Toraja Drinking Water Perumda by using cost analysis cost volume profit. Data collection methods used are interviews, observation, and documentation. This study uses a quantitative descriptive approach with data analysis carried out by collecting data, presenting data, performing calculations, and drawing conclusions.

Based on research that has been carried out by researchers at the North Toraja Drinking Water Company by using a cost volume profit analysis in 2019, 2020 and 2022, profits will be obtained. This is in accordance with the results of the calculation of the contribution margin which is greater than the fixed costs, the calculation of the break even point, where the number of sales has exceeded the break even point, as well as the calculation of the margin of safety which is already in a safe position with sales figures exceeding the calculation. margin of safety (security level). Meanwhile, in 2021 the North Toraja Drinking Water Company will experience a loss. This can be seen from the contribution margin which is smaller than the fixed costs, the calculation of the break even point, where the number of sales is below the break even point and the calculation of the margin of safety shows a negative result.

Keywords: Contribution Margin, Break Even Point, Margin Of Safety, and Profit Planning.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1. 1 Latar Belakang	1
1. 2 Rumusan Masalah	6
1. 3 Tujuan Penelitian.....	6
1. 4 Kegunaan Penelitian	6
1.4.1 Kegunaan Teoritis.....	6
1.4.2 Kegunaan Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Biaya	8
2.1.1 Klasifikasi Biaya	9
2.1.2 Perilaku Biaya.....	11
2.2 <i>Cost Volume Profit</i> (CVP).....	17
2.2.1 <i>Margin Kontribusi</i>	19
2.2.2 <i>Break Even Point</i> (BEP).....	20
2.2.3 <i>Margin Of Safety</i> (MOS).....	22
2.2.4 Perencanaan Laba.....	22
2.3 Tinjauan Empirik.....	24
2.4 Kerangka Pikir.....	27
BAB III METODE PENELITIAN.....	28
1.1 Rancangan Penelitian	28
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	28

3.3 Sumber Data	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data	29
3.5 Analisis Data	30
3.5.1 <i>Cost Volume Profit</i>	30
1. Margin Kontribusi.....	31
2. <i>Break Even Point</i>	31
3. <i>Margin Of Safety</i>	32
4. Perencanaan Laba	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Gambaran Objek Penelitian	34
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	34
4.1.2 Visi dan Misi Perumda Air Minum Toraja Utara.....	35
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	36
4.1.4 Jumlah Tenaga Kerja Perumda Air Minum Toraja Utara	44
4.2 Proses Produksi	44
4.3 Hasil Penelitian	45
4.2.1 Data Hasil Penelitian.....	45
4.2.2 Identifikasi Biaya.....	46
4.4 Analisis Data Penelitian.....	51
4.4.1 Margin Kontribusi.....	51
4.4.2 Break Even Point	55
4.4.3 Margin Of Safety.....	59
4.4.4 Perencanaan Laba Tahun 2023.....	62
4.5 Pembahasan	64
4.5.1 Margin Kontribusi.....	64
4.5.2 Break Even Point (BEP).....	65
4.5.3 <i>Margin Of Safety</i> (MOS).....	68
4.5.4 Perencanaan Laba.....	70
BAB V PENUTUP	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara 2019-2022.....	5
2.1 Tinjauan Empirik.....	25
4.1 Jumlah Tenaga Kerja Perumda Air Minum Toraja Utara 2019-2022.....	44
4.2 Laporan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara 2019-2020.....	45
4.3 Laporan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara 2021-2022.....	46
4.4 Klasifikasi Biaya.....	47
4.5 Total Biaya Tetap Tahun 2019-2020.....	48
4.6 Total Biaya Tetap Tahun 2021-2022.....	48
4.7 Total Biaya Variabel Tahun 2019-2020.....	49
4.8 Total Biaya Variabel Tahun 2021-2022.....	50
4.9 Pendapatan Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022.....	51
4.10 Biaya Tetap Tahun 2019-2022.....	51
4.11 Biaya Variabel Tahun 2019-2022.....	51
4.12 Rekapitulasi Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi Pada Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022.....	55
4.13 Rekapitulasi <i>Break Even Point</i> Pada Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022.....	58
4.14 Rekapitulasi Margin Of Safety dan Margin Of Safety Ratio Pada Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022.....	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Pikir	27
4.1 Struktur Organisasi Perumda Air Minum Toraja Utara.....	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Surat Balasan dari Tempat Penelitian	78
2. Laporan Keuangan Laba Rugi Tahun 2019-2020.....	78
3. Laporan Keunagan Laba Rugi Tahun 2021-2022.....	79
4. Dokumentasi Penelitian	80

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk yang tinggi berdampak pada penyediaan kebutuhan masyarakat akan air bersih. Perumda Air Minum merupakan salah satu unit usaha milik daerah yang bergerak dalam distribusi air bersih bagi masyarakat umum. Perumda Air Minum hampir terdapat di setiap provinsi, kabupaten, dan kota madya diseluruh Indonesia. Perumda Air Minum merupakan badan usaha yang menjalankan dua fungsi sekaligus, yaitu sebagai *social oriented* dan *profit oriented*. *Social Oriented* yaitu fokus memberikan pelayanan yang baik terhadap masyarakat dalam penyediaan air bersih, sedangkan *Profit Oriented* adalah bertujuan untuk mendapatkan keuntungan sebagai sarana untuk mendanai operasi dan sebagai sumber penerimaan daerah.

Dalam meningkatkan laba perusahaan tentunya peran manajemen sangat penting untuk mencapai tujuan yang diharapkan dengan cara yang efektif dan efisien. Salah satu langkah yang di tempuh adalah dengan Perencanaan yang berfungsi sebagai alat untuk pengendalian terhadap tugas dan kegiatan yang akan dilaksanakan dalam perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan operasi perusahaan. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Budiwibowo (2012) mengemukakan bahwa manajer dapat menggunakan langkah-langkah sebagai berikut untuk mencapai laba yang optimal:

- 1) Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan.

- 2) Menentukan tingkat harga jual sesuai dengan keuntungan yang diinginkan .
- 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Dengan jumlah keuntungan yang akan dihasilkan oleh perusahaan tergantung pada sejumlah variabel, yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Ketiga variabel ini mempunyai hubungan yang erat dan bahkan mungkin saling berkaitan. Biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan. Dengan mengetahui hubungan antara ketiganya maka ada faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut, pihak manajemen mempunyai dasar untuk menilai dan memilih satu dari berbagai kemungkinan yang berkaitan dengan laba yang ingin dicapai.

Dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh perusahaan, dibutuhkan sebuah perencanaan yang sesuai. Hal ini membutuhkan perencanaan yang matang bagi organisasi untuk mencapai keuntungan karena laba adalah selisih antara pendapatan (dari penjualan) dan beban, oleh karena itu perencanaan biaya dan penjualan berdampak pada perencanaan laba.

Dalam membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*). Volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi, dan biaya operasi perusahaan semuanya berdampak pada perencanaan laba dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu sangat penting untuk melakukan analisis guna merealisasikan laba yang direncanakan agar sesuai dengan pendekatan perencanaan laba yang telah dibuat oleh manajemen jika kondisi perusahaan dan perekonomian berubah. Teknik perencanaan yang dapat digunakan yaitu analisis biaya-volume-laba (*cost volume profit*).

Menurut Garrison (2015) Untuk memastikan keuntungan perusahaan maksimal, perencanaan yang baik dapat membantu dalam memperkirakan

tingkat keuntungan yang akan direalisasikan. Tiga langkah ini tidak dapat diselesaikan satu per satu karena saling berkaitan satu sama lain dalam pengambilan keputusan serta dalam perumusan kebijakan yang akan diambil perusahaan dimasa yang akan datang. Perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya oleh karena itu manajemen harus membuat perencanaan laba yang dapat dijadikan sebagai acuan untuk mencapai laba yang optimal dengan alat bantu berupa analisis biaya volume laba (*cost volume profit*).

Menurut Utari (2016) *cost Volume Profit* ialah alat yang sangat penting bagi perencanaan dan pengambilan keputusan, hal ini dapat dilihat dari hubungan dan ketergantungan antara biaya, volume penjualan, dan harga. Ada beberapa jenis analisis yang dapat digunakan untuk mengontrol dan merencanakan keuntungan masa depan suatu entitas, diantaranya adalah analisis *Break event point* (Titik Impas) dan analisis *Margin Of Safety* (tingkat batas keamanan).

Menurut Simamora (2012) *Break Event Point* (Titik Impas) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih. Perhitungan *break event point* ini sangat penting bagi setiap perusahaan karena untuk menentukan suatu titik dimana suatu perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian. Dari analisis *break event point* juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Menurut Danang (2013) *Margin Of Safety* (Margin Keamanan) adalah sebagai nilai presentase dimana penurunan hasil penjualan bersih akan mengakibatkan menurunnya laba tepat menjadi sebesar nol. Dengan kata lain *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume

penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian atau perusahaan dalam posisi aman.

Kristianto (2017) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis perhitungan *target costing* serta *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan luck shop di kabupaten Toraja Utara, hasil dari penelitian ini ialah berdasarkan perhitungan *break event point* Usaha Luck Shop mengalami keuntungan atau memperoleh laba dari aktivitas produksinya karena memproduksi melampaui *break event point* dalam unit maupun dalam rupiah, yaitu produk sarung sebanyak 40 sarung tenun dengan hasil penjualan Rp. 12.000.000, 33 sarung katun dengan hasil penjualan Rp. 5.940.000 dan 51 sarung tissue dengan hasil penjualan sebanyak Rp.5.100.000. Sedangkan perhitungan berdasarkan analisis *margin of safety*, Usaha Luck Shop akan berada dalam kondisi aman jika *margin of safety* berada pada presentase sebesar 79% untuk sarung tenun, 55% untuk sarung katun dan 70% untuk sarung tissue.

Jeriko (2020) dalam penelitiannya yang berjudul analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada pabrik tahu "IBU SITI", hasil dari penelitian ini yaitu dapat disimpulkan bahwa break event point (titik impas) pada pabrik tahu Ibu siti terjadi pada angka Rp. 90.693.514 dengan penjualan sebanyak 226.739 tahu dan dengan *margin of safety* 86,9% dari penjualan dengan angka rupiah sebesar Rp. 600.652.800.

Selanjutnya Perusahaan Umum Daerah Perumda Air Minum Toraja Utara yang merupakan perusahaan milik daerah yang bergerak dalam bidang penyediaan air bersih bagi masyarakat umum. Kebutuhan air bersih sangat dibutuhkan oleh masyarakat bahkan menjadi kebutuhan primer, Perumda Air Minum Toraja Utara memberikan pelayanan yang baik bagi seluruh pelanggan dan memberikan kemudahan dalam bentuk kebijakan yang berkaitan dengan

kebutuhan pemasangan saluran air dan pengecekan setiap bulannya, serta selalu memperhatikan kesejahteraan masyarakat melalui penyediaan air bersih.

Pendapatan Perumda Air Minum Toraja Utara berasal dari penjualan air dan non air yang besarnya ditentukan dengan jumlah tarif yang telah diberlakukan. Perumda Air Minum juga sebagai pendorong perekonomian daerah karena menjadi salah satu sumber penghasilan daerah oleh sebab itu manajemen harus membuat perencanaan yang baik agar dapat mengelola perusahaan dalam menghadapi berbagai macam ketidakpastian. Perumda Air Minum Toraja Utara merupakan salah satu sumber Penghasilan Asli Daerah yang tidak terlepas dari aspek ekonomi, yaitu mencari keuntungan.

Berikut Tabel Laporan laba rugi Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara:

Tabel 1.1 Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara
Tahun 2019-2022

Tahun	Laba/Rugi
2019	Rp. 859.941.696
2020	Rp. 765.369.599
2021	Rp. (256.712.009)
2022	Rp. 825.507.487

Sumber: Data diolah (2023)

Pada tabel 1.1 berdasarkan Laporan laba rugi periode 2019-2022 diatas yang terjadi di Perumda Air Minum Toraja Utara yaitu Laba pada tahun 2019 sebesar Rp.859.941.696 Laba tahun 2020 menurun sebesar Rp.91.572.097 sehingga menjadi Rp.765.369.599 pada tahun 2021 Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian sebesar Rp.256.712.009 namun pada tahun 2022 Laba Perumda Air Minum Toraja Utara meningkat sebesar Rp.825.507.487.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih dalam tentang penelitian yang berjudul “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perumda Air Minum Toraja Utara”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti yaitu, Bagaimanakah penentuan *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini yaitu, untuk mengetahui perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara dengan analisis *cost volume profit*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terkait dengan analisis perhitungan *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara periode 2019-2022. Berikut ini beberapa manfaat yang dapat dikontribusikan oleh peneliti melalui penelitian ini baik dalam pengembangan dibidang ilmu yang diteliti (kegunaan teoritis) maupun untuk pihak terkait (kegunaan praktis) yaitu sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penggunaan teori dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan informasi, pandangan dan pengetahuan tentang penerapan *Cost Volume Profit* sebagai alat perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi

penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan Penerapan *Cost Volume Profit* sebagai perencanaan laba.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat serta menjadi bahan masukan dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan agar tidak terjadi kerugian serta menambah pengetahuan dan wawasan dalam perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Biaya

Biaya merupakan biaya yang dikorbankan sebagai imbalan atas keuntungan finansial di masa depan. Seperti halnya pengertian yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Sujarweni (2015) mengemukakan dua penafsiran biaya yaitu secara luas dan secara sempit, Biaya dalam arti luas, adalah penyerahan sumber daya ekonomi yang diukur dalam unit keuangan, untuk mencapai tujuan tertentu, baik yang telah terjadi atau hanya direncanakan. Biaya dalam arti sempit didefinisikan sebagai hilangnya sumber daya ekonomi (yaitu, unit uang) untuk membeli aset. Menurut Mursyidi (2010) mengemukakan bahwa untuk mencapai tujuan, biaya dapat digunakan untuk mengurangi kas atau aset lainnya, baik yang dapat dibebankan sekarang maupun di masa mendatang.

Menurut Rahmawati (2012) Biaya dapat didefinisikan sebagai alokasi sumber daya yang telah habis untuk menghasilkan barang untuk kebutuhan operasional, pengorbanan sumber daya yang baik yang masa manfaatnya segera berakhir ketika hasilnya tercapai (*Expences*), atau alokasi sumber daya yang manfaatnya telah digunakan tetapi masa manfaatnya masih bisa digunakan di periode akan datang. terutama untuk membeli barang dan jasa (*cost*). Menurut Wiwik dan Dhyka (2017) biaya adalah nilai uang atau yang setara yang diberikan untuk menghasilkan keuntungan, serta semua biaya yang dapat dihitung dalam bentuk uang untuk memproduksi suatu barang.

Dalam menjalankan suatu usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan atau dikorbankan, biaya menurut Mulyadi (2015) biaya adalah

pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya sebagai nilai tukar, pengeluaran, dan pengorbanan untuk memperoleh manfaat suatu barang.

2.1.1 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Mulyadi (2016) mengemukakan klasifikasi biaya sebagai berikut:

a. Berdasarkan Objek Pengeluaran

Objek pengeluaran adalah dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

b. Berdasarkan Fungsi Pokok dalam Perusahaan

Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi pokok dalam perusahaan ada tiga yaitu sebagai berikut:

1. Biaya Produksi

Biaya produksi dapat diartikan sebagai biaya-biaya dalam mengolah bahan baku menjadi produk yang siap dipakai dan mempunyai harga jual yang tinggi. Contoh biaya produksi adalah biaya depresiasi mesin, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja baik yang langsung berhubungan proses produksi maupun yang tidak langsung.

2. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan organisasi ketika terlibat dalam upaya pemasaran produk. Biaya yang termasuk dalam biaya pemasaran yaitu biaya iklan, promosi, pengiriman dari gudang

perusahaan ke pelanggan, gaji personel di divisi pemasaran, dan biaya sampel adalah beberapa contoh biaya pemasaran..

3. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi umum dapat diartikan sebagai pengeluaran yang terkait dengan pengorganisasian penciptaan produk dan inisiatif pemasaran. Contoh biaya administrasi umum adalah biaya gaji karyawan seperti bagian keuangan, bagian akuntansi, biaya personalia, dan bagian hubungan masyarakat, dan biaya pemeriksaan akuntan dan biaya fotocopy.

c. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dapat dibiayai dalam suatu usaha untuk menghasilkan produk atau departemen, biaya ini diklasifikasikan kedalam dua golongan, yaitu:

1. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung merupakan biaya yang terjadi dimana ada penyebab satu-satunya adalah karena adanya biaya yang dibiayai. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contohnya biaya listrik.

d. Berdasarkan perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Ada empat klasifikasi berdasarkan perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan antara lain sebagai berikut:

1. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah seiring dengan perubahan volume kegiatan.

2. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap meskipun volume kegiatan berubah.
3. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
4. Biaya *semi fixed* adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume tertentu.

Biaya produksi secara garis besar dapat digolongkan kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik.

1. Biaya bahan baku dalam biaya produksi dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk selesai, biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi menjadi barang jadi.

2. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang terlibat di dalam proses produksi.

3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya *Overhead* pabrik adalah biaya yang terjadi dalam satu proses produksi selain biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja langsung.

2.1.2 Perilaku Biaya

Menurut Hansen dan Mowen (2014) Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah umum yang digunakan untuk mendeskripsikan apakah suatu biaya berubah pada saat tingkat output berubah. Biaya yang tidak berubah secara keseluruhan saat outputnya berubah adalah biaya tetap (*fixed cost*). Sedangkan biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang nilai totalnya akan bertambah seiring terjadinya peningkatan output dan nilai totalnya akan turun seiring dengan

penurunan output. Perilaku biaya juga merupakan bagaimana biaya akan bereaksi atau berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas bisnis.

Pemahaman perilaku biaya didalam perusahaan dapat digunakan sebagai dasar dalam membuat keputusan, terutama perencanaan bisnis.. Dalam suatu organisasi seorang manajer yang ingin mengetahui berapa banyak keuntungan yang akan dicapai di masa depan harus terlebih dahulu memperkirakan berapa keuntungan yang akan dicapai dan bagaimana perubahan pendapatan dan biaya akan mempengaruhi keuntungan tersebut. Seorang manajer harus mempunyai pengetahuan yang baik tentang perilaku biaya jika akan menyampaikan informasi tentang hubungan antara pendapatan, biaya, volume, dan laba. Biaya variabel (*variable cost*), biaya tetap (*fixed cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*) merupakan contoh perilaku biaya. Ketiga jenis perilaku biaya tersebut dijelaskan lebih rinci sebagai berikut:

1. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Garrison (2015) mengemukakan bahwa biaya variabel disebut sebagai biaya yang naik turun menurut variasi tingkat aktivitas. Ketika proses kegiatan berlipat ganda maka jumlah biaya variabel juga akan berlipat ganda. Jika kegiatan suatu perusahaan 10%, maka jumlah biaya variabel juga akan meningkat 10%. Oleh sebab itu biaya variabel perunit akan selalu konstan, dan perubahannya ditentukan oleh perubahan tingkat kegiatan.

Menurut Garrison (2015) ada biaya variabel yang dapat berubah secara bertahap, berikut penjelasan jenis variabel tersebut:

1. Biaya variabel sejati (*true variable cost* atau *proportionately variable cost*)

Karena jumlah keseluruhan yang dikonsumsi dalam periode tertentu berhubungan langsung dengan intensitas aktivitas langsung. Bahan baku langsung dapat digunakan sebagai biaya variabel, serta dapat disimpan di gudang untuk digunakan kedepannya.

2. Biaya variabel bertahap (*step variable cost*)

Biaya variabel ini berlaku saat grosir dan berkurang atau bertambah karena perubahan signifikan dalam tingkat aktivitas. Gaji pekerja pemeliharaan lazimnya ditentukan berdasarkan biaya tenaga kerja karena tidak berperilaku sama seperti biaya bahan langsung karena variabel konstan. Sebaliknya Untuk pekerja pemeliharaan, waktu kerja biasanya dihitung sekaligus. Berdasarkan modifikasi kecil dalam tingkat produksi tidak akan berpengaruh pada jumlah pekerja pemeliharaan yang diperlukan untuk melakukan perbaikan peralatan.

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Garrison (2015) mengemukakan bahwa biaya yang umumnya tetap dan tidak terpengaruh oleh volume kegiatan dikenal sebagai biaya tetap. Meskipun total biaya tetap konstan, jumlah biaya tetap per unit menurun seiring dengan kenaikan tingkat aktivitas. Biaya ini dikeluarkan karena bangunan, mesin, pekerja terampil, dan aset lain yang diperlukan untuk menawarkan kapasitas yang diperlukan untuk mempertahankan aktivitas, biaya tetap juga dikenal sebagai biaya kapasitas (*capacity cost*).

Garrison (2015) menyatakan bahwa pada kenyataannya, ada dua kategori biaya tetap yang berbeda, khususnya sebagai berikut:

1. Biaya tetap yang telah ditentukan (*committed fixed cost*)

Biaya tetap yang telah ditetapkan dikaitkan dengan investasi pada properti, mesin, dan struktur organisasi utama dalam perusahaan. Sebagai ilustrasi, pertimbangkan biaya yang terkait dengan penyusutan gedung dan peralatan lainnya, serta pajak, asuransi, dan gaji manajemen senior dan staf operasional. Ada dua elemen yang mempengaruhi biaya tetap, khususnya:

- a. Biaya berlaku jangka panjang
- b. Tidak dapat dikurangi menjadi nol, bahkan dalam jangka pendek, tanpa membahayakan tujuan jangka panjang atau tingkat portabilitas perusahaan.

2. Biaya tetap kebijakan (*Discretionary Fixed Cost*)

Biaya ini dihasilkan dari keputusan tahunan manajemen untuk membelanjakan biaya tetap tertentu. Biaya tetap kebijakan misalnya: Periklanan, penelitian, hubungan masyarakat, program pengembangan manajemen, dan magang mahasiswa. Fakta bahwa manajemen tidak semata-mata terfokus pada keputusan mengenai biaya adalah elemen paling signifikan dari kebijakan biaya tetap. Dalam hal ini manajemen dapat melakukan penyesuaian dalam setahun atau kurang dari satu tahun sesuai dengan kondisi untuk mengambil keputusan.

Perbedaan antara biaya tetap yang telah ditentukan dengan biaya tetap kebijakan yaitu sebagai berikut:

- a. Perencanaan biaya tetap kebijakan biasanya dalam jangka waktu yang lebih pendek. Sedangkan biaya tetap ditentukan sesuai dengan rencana untuk tahun kedepannya.

- b. Biaya tetap kebijakan jangka pendek dibuat dengan pengaruh negatif yang minimal terhadap tujuan jangka panjang perusahaan.

3. Biaya Campuran (*Mixed Cost*)

Hansen dan Mowen (2014) mengemukakan bahwa Biaya Campuran (*Mixed Cost*) adalah biaya yang memiliki komponen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya campuran juga biasa disebut dengan biaya semi variabel (*semi variabel cost*). Biaya campuran termasuk jumlah minimum yang harus dibayar agar layanan tersedia dan dapat digunakan. Biaya campuran juga menampilkan jumlah pengeluaran yang terkait dengan penggunaan sebenarnya dari layanan perusahaan. Komponen variabel didasarkan pada seberapa banyak perusahaan menggunakan jasa. Metode Analisis Akun dan Pendekatan Rekayasa (*Account Analysis dan Engineering*) adalah pendekatan yang digunakan oleh manajemen untuk memperkirakan komponen tetap dan variabel dalam biaya semi variabel.

Metode *Account Analysis* merupakan metode yang mengklasifikasikan variabel dan mengandalkan pemahaman analisis sebelumnya tentang perilaku biaya untuk mempelajari perilaku biaya. sedangkan *Engineering Approach* adalah analisis perilaku biaya berdasarkan penilaian profesional industri. Penilaian profesional industri Input yang diperlukan untuk aktivitas tertentu dan biaya input dievaluasi bersama dengan industri yang bersangkutan.

Menurut Garrison (2015) Ada tiga metode dalam biaya semi variabel ke elemen tetap dan elemen variabel yang dapat digunakan yaitu sebagai berikut:

a. *High-low method*

Menggunakan studi tentang variasi biaya antara tingkat aktivitas tertinggi dan terendah, biaya semi variabel dipisahkan menjadi bagian biaya tetap dan elemen biaya variabel dalam metode ini. Dengan mengidentifikasi periode waktu dengan tingkat aktivitas terendah hingga periode waktu dengan tingkat aktivitas tertinggi, teknik tinggi-rendah menghitung tingkat aktivitas. Saat menentukan biaya variabel per unit aktivitas, ada perbedaan antara dua periode karena perubahan aktivitas antara dua waktu.

b. *Metode Scattergraph*

Dalam *metode scattergraph* ini digunakan untuk menganalisa biaya semi variabel dengan cara mempertimbangkan semua informasi biaya yang relevan. Selain itu, pendekatan ini memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan variabel. Dengan mengukur jarak antara titik-titik di atas garis dan di bawah garis seimbang, garis regresi berdasarkan metode ini ditentukan dengan menarik garis secara proporsional antara titik-titik yang ada. Ada dua kelemahan dalam *Metode Scattergraph*, kelemahan yang pertama yaitu metode ini bersifat subjektif. Dalam membuat garis regresi *metode scattergraph* tidak menggunakan dua analisis sehingga garis regresi akhir sama. Kelemahan kedua adalah pengukuran persimpangan garis regresi dan sumbu Y (sumbu biaya) sangat menantang karena perkiraan biaya tetap dalam pendekatan ini tidak persis sama dengan biaya tetap dalam metode lain.

c. *Metode Least Square Regression*

Teknik ini menciptakan garis regresi dengan meminimalkan residual kuadrat, membagi biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. *Metode least square regression* ini sangat objektif dibanding dengan *metode scattergraph*. Dalam metode *scattergraph* garis yang ditarik berdasarkan dengan pengujian, sedangkan dalam *metode least square regression* menentukan garis berdasarkan rumus matematis. *Metode least square regression* memanfaatkan semua data yang tersedia untuk menghitung rumus biaya.

Dari ketiga metode yang telah diuraikan diatas berdasarkan pemeriksaan biaya dan catatan aktivitas dari berbagai era sebelumnya. Metode analisis yang digunakan jika dependen (biaya) diakibatkan oleh beberapa faktor adalah analisis regresi berganda. Dari unsur biaya variabel diasumsikan sebagai salah satu faktor yang termasuk dalam semivariabel dalam analisis regresi berganda ini. Hal ini tepat jika dilihat dari berbagai asumsi karena berbagai situasi mengakibatkan komponen biaya variabel menjadi beban semi variabel.

2.2 Cost Volume Profit

Menurut Simamora (2012) *cost volume profit* adalah instrumen perencanaan dan pengendalian dalam suatu perusahaan. Analisis *cost volume profit* dapat diartikan sebagai analisis pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya, volume, dan laba. Analisis *cost volume profit* juga biasa disebut dengan analisis impas karena signifikan titik impas dalam analisis ini. Analisis *cost volume profit* ini mengacu pada biaya aktivitas, seperti penjualan, yang telah diasumsikan berkaitan dengan perubahan pendapatan, biaya dan laba yang didapat perusahaan. Penggunaan Analisis *cost volume profit* biasanya

menimbulkan masalah karena dipengaruhi oleh seluruh faktor-faktor yang sebagian diluar kendali manajemen. Contohnya harga jual suatu produk tidak hanya dipengaruhi oleh biaya produksi saja tapi juga dipengaruhi oleh trend perilaku konsumen dan tindakan pesaing, hal seperti itu biasanya diluar kendali manajemen. Menurut Samryn (2012) Analisis *cost volume profit* adalah analisis yang dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, *margin of safety*, komposisi biaya dan untuk memaksimalkan margin kontribusi.

Menurut Simamora (2012) ada beberapa asumsi-asumsi yang harus diperhatikan dalam penerapan analisis *cost volume profit* untuk memperoleh hasil yang tepat na akurat, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya yang ada dapat diklasifikasikan sebagai biaya variabel atau biaya tetap, sedangkan biaya lainnya seperti biaya campuran harus dipilah menjadi unsur biaya variabel dan unsur biaya tetap. Jumlah biaya tetap sifatnya akan konstan saat aktivitas berubah. Dengan demikian untuk mempertahankan tingkat produktivitas dan efisiensi proses produksi yang stabil.
2. Jika fungsi biaya total berada dalam kisaran yang sesuai, itu adalah linier. Jika kegiatan usaha normal berarti asumsi berada di kisaran relevan.
3. Fungsi jumlah pendapatan juga linier dalam kisaran relevan. Jika harga jual perunit berada di kisaran volume produksi berarti dianggap konstan. Hal ini menunjukkan pasar yang murni kompetitif untuk produk atau jasa akhir. Dengan demikian jumlah pendapatan berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan unit produk.
4. Analisis untuk sebuah produk, atau bauran penjualan bermacam-macam produk adalah konstan dalam kisaran relevan. Jika produk mempunyai harga jual dan biaya yang berbeda-beda maka akan mempengaruhi hasil analisis *cost volume profit*.

Menurut Mulyadi (2010) analisis *cost volume profit* adalah metode perhitungan yang dipengaruhi oleh biaya, volume penjualan, dan perubahan hasil penjualan terhadap laba perusahaan, hal ini dapat dijadikan acuan oleh manajemen dalam membuat perencanaan laba jangka pendek. Ada beberapa komponen yang saling berhubungan yaitu:

- a. Harga jual satuan
- b. Volume penjualan
- c. Variabel cost perunit
- d. Total fixed cost
- e. Jenis produk atau jasa yang dijual

2.2.1 Margin Kontribusi

Menurut Garrison (2013) margin kontribusi adalah jumlah dari pendapatan penjualan dikurang dengan biaya variabel suatu perusahaan, jumlah yang tersisa dari pengurangan tersebut digunakan untuk menutupi biaya tetap sehingga sisanya nanti akan menjadi jumlah laba yang didapat oleh perusahaan jika jumlah margin kontribusi tidak cukup digunakan untuk menutup biaya tetap perusahaan, maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian dalam periode tersebut. Sehingga semakin besar jumlah margin kontribusi yang didapat oleh perusahaan akan membuat perusahaan semakin cepat menutupi biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan, sebaliknya jika margin kontribusi yang didapat perusahaan semakin kecil maka semakin lama juga perusahaan dalam menutupi biaya tetapnya dan mencapai laba. Jika suatu perusahaan sudah menjual hasil produksinya sesuai dengan jumlah yang telah ditentukan dan telah menutupi semua biaya tetapnya, maka perusahaan pada volume penjualan selanjutnya tinggal memperoleh laba.

Menurut Hansen dan Mowen (2015) presentase margin kontribusi terhadap penjualan total disebut rasio margin kontribusi, rasio margin kontribusi ini menunjukkan setiap satu rupiah penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap sehingga mendapatkan laba yang diinginkan. Rasio margin kontribusi ini adalah hal yang sangat penting untuk seorang manajer dalam suatu perusahaan untuk mengetahui perubahan yang terjadi dalam margin kontribusi yang dapat dilihat dari setiap perubahan satu rupiah penjualan. Rasio margin kontribusi ini merupakan perbandingan antara margin kontribusi dengan total penjualan.

Menurut Samryn (2012) rumus untuk menentukan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi yaitu sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Dan

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2.2.2 Break Even Point

Menurut Siregar (2013) Analisis *break even point* adalah keadaan dimana jumlah pendapatan yang didapat oleh suatu perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis titik impas juga dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan suatu perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain pada keadaan ini keuntungan serta kerugian sama dengan Nol. Salah satu analisis yang dilakukan dalam proses perencanaan untuk menentukan berapa volume penjualan dan berapa banyak barang yang harus diproduksi agar usaha tidak mengalami kerugian adalah analisis titik

impas. Menurut Mulyadi (2015) *Break even point* adalah keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba atau tidak mengalami kerugian, yang berarti perusahaan dalam keadaan impas atau pendapatan yang didapat sama dengan biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Garrison (2013) Rumus yang digunakan dalam Perhitungan *Break Even Point* yaitu sebagai berikut:

$$\text{Break Even Point (Rp)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

2.2.3 Margin Of Safety

Margin keamanan (*Margin of safety*) adalah kelebihan yang dianggarkan atau realisasi diatas titik impas. Dalam hal ini perhitungannya menunjukkan jumlah penjualan yang harus diturunkan hingga sampai titik impas. Menurut Simamora (2012) Margin Keamanan dapat diartikan sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas, dalam hal ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Dengan demikian perusahaan tidak mengalami kerugian tapi berada pada titik impas (*break event point*)

Menurut Simamora (2012) *Margin Of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. *Margin Of Safety* dijadikan acuan oleh manajemen dalam memberikan gambaran penjualan yang mempengaruhi resiko perusahaan akan mengalami kerugian ataupun sebaliknya. *Margin Of Safety* mempunyai fungsi untuk memberikan gambaran besaran penurunan penjualan yang masih berada dalam kisaran aman atau berada di titik impas.

Menurut Garrison (2013) *Margin Of Safety* adalah kelebihan penjualan yang telah dianggarkan (aktual) berada diatas titik impas volume penjualan. Dimana penjualan dapat mengalami penurunan sebelum terjadi kerugian.

Menurut Garrison (2013) *Margin Of Safety* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Margin Of Safety (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Break Event Point}$$

Margin of safety yang dihitung dalam presentase adalah sebagai berikut:

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

Margin Of Safety bisa juga diartikan sebagai risiko karena jika margin keamanan perusahaan tinggi maka perusahaan itu kecil kemungkinan untuk mengalami kerugian. Sebaliknya jika margin kemanan suatu perusahaan kecil maka resiko perusahaan itu mengalami kerugian akan meningkat. Sehingga manajer dapat memperhitungkan penjualan serta mengurangi biaya agar tidak terjadi kerugian.

2.2.4 Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan dalam menentukan tingkat penjualan maupun biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Menurut Harahap (2011) perencanaan laba adalah rencana kerja yang sudah direncanakan dengan baik dimana implikasi keuangannya telah dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan demikian perusahaan akan berjalan dengan baik dan akan

terus berkembang sehingga laba yang akan dicapai bisa tercapai dengan maksimal. Perencanaan laba juga merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang di inginkan, pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternative tindakan dan perumusan kebijakan. Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, maka harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang sesuai dan matang agar terealisasi.

Dalam perencanaan laba harus menetapkan target laba yang akan dicapai dengan mempertimbangkan penjualan serta biaya yang ditarget atau yang akan dibutuhkan untuk tahun depan dan bisa digunakan untuk periode yang lama. Dalam Proses perencanaan laba jangka pendek manajemen menjadikan informasi akuntansi diferensial sebagai acuan untuk mempertimbangkan dampak dari perubahan volume penjualan, harga jual, dan biaya terhadap perusahaan.

Menurut Garrison (2013) rumus yang dapat digunakan untuk menentukan target laba yaitu sebagai berikut:

$$\text{Presentase tahun sebelumnya} = \frac{\text{Laba tahun sebelumnya}}{\text{Penjualan tahun sebelumnya}} \times 100\%$$

$$\text{Target Laba \%} = \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{Persen kenaikan} \times \text{Laba tahun sebelumnya})$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

2.3 Tinjauan Empirik

Tinjauan empirik merupakan kajian yang didapat dari hasil penelitian, serta observasi dari penelitian sebelumnya. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menampilkan beberapa jurnal yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

Tabel 2.1 Tinjauan Empirik

NO.	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Jeriko (2020)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu (IBU SITI)	Hasil penelitian yang diperoleh yaitu titik impas pada usaha tahu Ibu siti berada pada angka Rp. 90.693.514 dengan penjualan sebanyak 226.739 tahu dan dengan margin keamanan sebesar 86,9% dari penjualan dengan angka rupiah sebesar Rp.600.652.800
2.	Novan Yudi Cahyadi Sulistiyo (2018)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV Waringin Putih Semarang.	Hasil penelitian yang diperoleh yaitu penjualan mencapai titik impas sebanyak 24.024 m2. Penjualan untuk mencapai target laba meningkat sebesar 17,21% atau sebanyak 66,026 m2. Sedangkan <i>margin of safety</i> adalah 63,62%
3.	Cicik Widayanti	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba pada	Hasil penelitian yang diperoleh yaitu pada tahun 2014, 2015, 2017, dan 2018

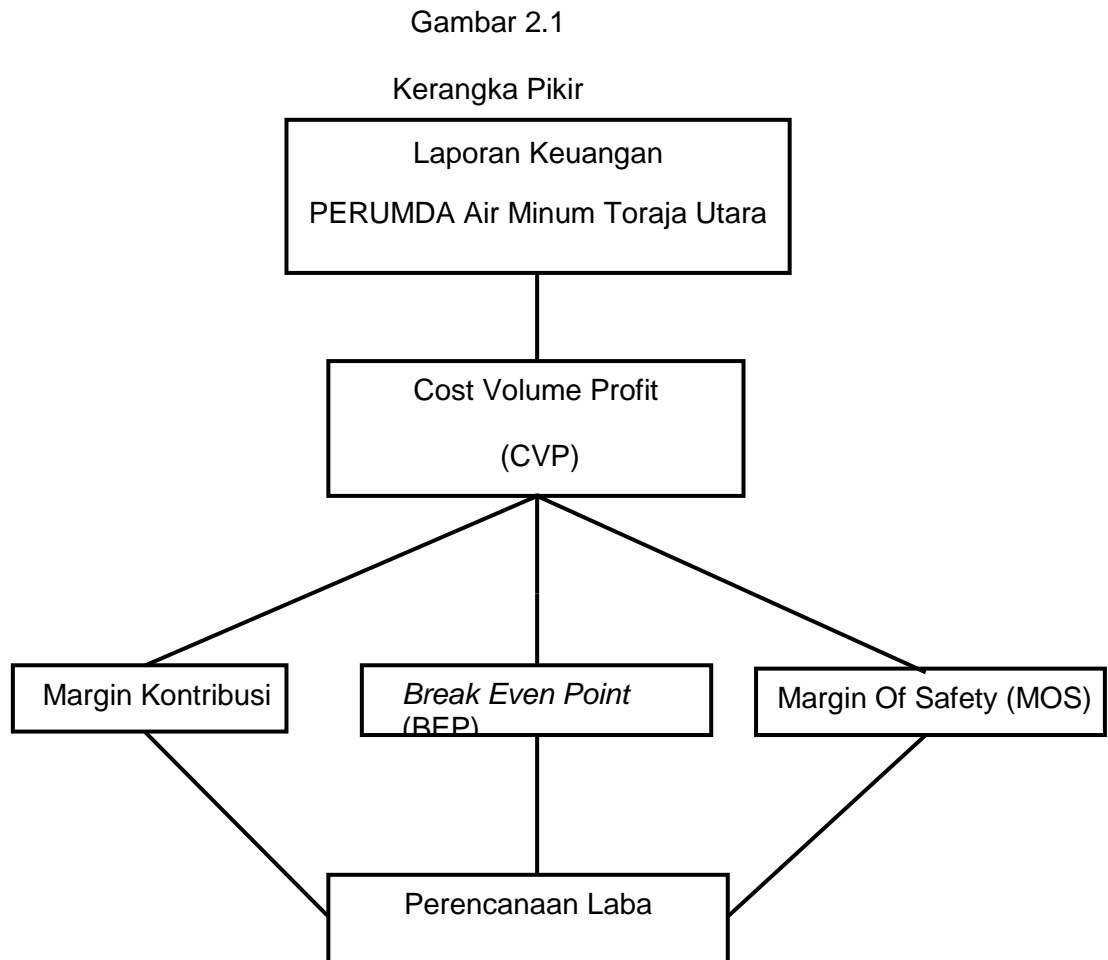
		PDAM Tirta Segah di Tanjung Redeb Kabupaten Berau	margin kontribusi sudah lebih besar dari biaya tetapnya, penjualannya sudah berada diatas titik impas serta margin of safety sebesar 32,96%, 37,72%,6,91% dan 21,85% dengan demikian perusahaan pada tahun 2014,2015,2017 dan 2018 memperoleh keuntungan sedangkan pada tahun 2016 mengalami kerugian.
4.	Jimmy Kristianto (2021)	Analisis Perhitungan Target Costing Serta Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Lucy Shop Di Kabupaten Toraja Utara	Hasil penelitian yang diperoleh yaitu usaha Lucy shop mengalami keuntungan atau memperoleh laba dari aktivitas produksinya karena memproduksi melampaui <i>break even point</i> (titik impas)
5.	Finsensius, Sapparan (2020)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai alat perencanaan laba pada PERUM percetakan nasional republik idonesia.	Hasil penelitian pada PERUM Republik Percetakan Negara Indonesia mengalami peningkatan keuntungan tahun 2017 dan 2018, namun keuntungannya menurun pada tahun 2019. Laba tahun 2017 sebesar Rp. 48.411.148.293, laba tahun 2018 meningkat sebesar Rp. 14.500.056.845 menjadi Rp. 62.911.205.138 sedangkan pada tahun 2019 turun

			sebesar Rp. 62.237.412.138 menjadi Rp. 673.739.000.
6.	Karolus Belmo (2020)	Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya-Oebufu Kupang	Hasil penelitian yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu jumlah unit yang terjual pada tingkat titik impas yaitu sebanyak 21.185 papan tahu, jika dalam rupiah sebesar Rp. 794.448.433. Dan jumlah unit target laba yakni 17.980 papan tahu dengan hasil penjualan sebesar Rp. 674.250.000.

Sumber:Data diolah (2023)

2.4 Kerangka Pikir

Adapun kerangka dasar yang peneliti kembangkan dapat diuraikan sebagai berikut:



Sumber :Data diolah (2023)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif karena data yang digunakan ialah berupa data angka atau numerik, kemudian hasil dari analisis data ini nantinya akan didefenisikan secara deskriptif. Dalam penelitian ini data kuantitatif ialah berupa data penjualan dan laporan keuangan Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan akan dilaksanakan di Perumda Air Minum Toraja Utara dalam kurun waktu kurang lebih dua bulan yaitu bulan mei- juni tahun 2023. Penelitian ini berlokasi di Jl. Tedong Bonga Komplek Pasar Bolu Rantepao – Toraja Utara.

3.3 Sumber Data

Data adalah sekumpulan bukti atau fakta yang dikumpulkan dan disajikan untuk tujuan tertentu. Adapun sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini, yaitu:

1) Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang bersangkutan yang terlibat dalam penelitian. Sumber data di peroleh dari manajer keuangan Perumda Air Minum Toraja Utara.

2) Data Sekunder

Data yang bersumber dari buku dan literatur yang relevan dengan masalah yang dibahas dan data laporan keuangan Perumda Air Minum Toraja Utara 2019-2022 serta data penjualan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2015) berpendapat bahwa teknologi pengumpulan data merupakan langkah terpenting dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian untuk memperoleh data. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu:

1. Penelitian Kepustakaan

Yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku dan bahan kuliah serta artikel dari jurnal yang erat hubungannya dengan penelitian ini, yang bisa dijadikan sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan penelitian.

2. Penelitian Lapangan

Yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung ke sasaran penelitian yaitu ke perusahaan. Penelitian ini dapat dilakukan dengan wawancara, observasi, dan Dokumentasi.

a) Observasi

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke objek yang diteliti dengan mengamati apa yang menjadi sasaran dalam pengambilan data sesuai dengan apa yang diperlukan dalam penelitian.

b) Wawancara

Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab dengan narasumber yang terkait secara langsung. Dengan

demikian peneliti mendapatkan informasi dari manajer keuangan secara langsung yang berkaitan langsung dengan penelitiannya.

c) Dokumentasi

Pengumpulan data ini untuk mendapatkan data atau dokumen yang mendukung penelitian yang dapat digunakan untuk menggali informasi lebih banyak.

3.5 Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian (Sugiyono, 2011). Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari lapangan, sehingga nantinya dapat dengan mudah dipahami dan diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2015). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan menghitung margin kontribusi, *break even point* dan *margin of safety* untuk menghitung titik impas dan batas keamanan.

3.5.1 Cost Volume Profit (CVP)

Mulyadi (2010) mengemukakan bahwa Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) adalah sebuah teknik untuk menghitung pengaruh perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, analisis *cost volume profit* juga membantu manajemen dalam perencanaan laba. Analisis *cost volume profit* dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dialami perusahaan (Hansen dan Mowen, 2011). Analisis *cost volume profit* juga dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan seperti:

1. Margin Kontribusi

Menurut Garrison (2013) mendefinisikan Margin Kontribusi sebagai jumlah dari pendapatan penjualan dikurang dengan beban variabel dalam suatu perusahaan. Total margin kontribusi ini dapat digunakan untuk membayar biaya tetap dan mendapatkan laba, dengan demikian perusahaan dapat mengambil kebijakan untuk menaikkan tingkat margin kontribusi, seperti perbaikan harga jual dan meningkatkan penjualan.

Menurut Garrison (2013) Rasio margin kontribusi digunakan untuk mengetahui perubahan yang terjadi dalam margin kontribusi yang dapat dilihat dari perubahan setiap satu rupiah penjualan. Rasio margin kontribusi adalah presentase margin kontribusi terhadap total penjualan, dapat dilihat dari perbandingan antara margin kontribusi dan penjualan dan dikali 100%.

Rumus untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi menurut Samryn (2012) yaitu sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Dan

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. Break Even Point (BEP)

Menurut Hansen dan Mowen (2015), menyatakan bahwa titik impas (*break event point*) dapat diartikan sebagai suatu titik dimana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Suatu perusahaan akan berada pada *break event point* (titik

impas) jika dalam kegiatan produksi dan penjualan, pendapatan yang didapat sebanding dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

- a) Penggunaan Bahan Baku
- b) Volume Penjualan
- c) Harga Jual
- d) Biaya Variabel
- e) Biaya Tetap

Rumus untuk menghitung BEP = titik impas Menurut Garrison (2013) yaitu sebagai berikut:

$$\text{Break Event Point (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. *Margin Of Safety (MOS)*

Analisis *Margin of safety* adalah penentuan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan yang tidak mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dengan kata lain menentukan jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang telah ditentukan atau direncanakan agar tidak mengalami kerugian.

Garrison (2013) mengemukakan bahwa Analisis *margin of safety* (batas Keamanan) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan.

Rumus *margin of safety* (MOS) menurut Garrison (2013) adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \text{Total Penjual} - \text{Break Even Point}$$

Menghitung *Margin Of Safety Ratio*:

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

4. Perencanaan Laba

Tujuan utama dari suatu perusahaan yaitu mendapatkan laba yang sebesar-besarnya oleh karena itu perusahaan harus melakukan perencanaan laba dalam menentukan tingkat penjualan maupun biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Adapun rumus yang digunakan untuk menentukan target laba:

$$\text{Presentase laba sebelumnya} = \frac{\text{Laba tahun sebelumnya}}{\text{Penjualan tahun sebelumnya}} \times 100$$

$$\text{Target Laba \%} = \text{Laba Tahun Sebelumnya} + (\text{Persen Kenaikan} \times \text{Laba Tahun Sebelumnya})$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Objek Penelitian

Adapun Gambaran singkat tentang Perumda Air Minum Toraja Utara yang didapat dalam penelitian ini sebagai berikut:

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Toraja Utara didirikan berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Toraja Utara Nomor 15 tahun 2015 tentang pendirian Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Toraja Utara tanggal 23 Desember 2015. Perusahaan Daerah Air Minum Toraja Utara telah mengalami perubahan nama dan badan hukum menjadi Perusahaan Umum Daerah (PERUMDA) Air Minum Toraja Utara berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Toraja Utara Nomor 13 Tahun 2019 tentang Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara yang ditetapkan pada tanggal 4 Oktober 2019.

Pada Tahun 2013 dilakukan pemekaran PDAM Tana Toraja menjadi PDAM Kabupaten Tana Toraja dan PDAM Kabupaten Toraja Utara. Pemekaran tersebut didasarkan pada Berita Acara Nomor 310/XII/2013 dan Nomor 05/NKB/XII/2013 tanggal 23 Desember 2013 tentang Serah terima pengelolaan dan Aset PDAM Kabupaten Tana Toraja yang berada di Wilayah Kabupaten Toraja Utara kepada Pemerintah Daerah Kabupaten Toraja Utara, sehingga pengelolaan air minum Wilayah Kabupaten Toraja Utara dilaksanakan oleh PDAM Kabupaten Toraja Utara. Berita acara serah terima pengelolaan dan Aset PDAM tersebut telah diperbaharui dengan Peraturan Daerah Kabupaten Toraja Utara Nomor 14 Tahun 2019 tentang penyertaan Modal Daerah pada

Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara. Tujuan perusahaan berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Toraja Utara Nomor 15 tahun 2015 tentang pendirian Perusahaan Umum Daerah Air Minum Kabupaten Toraja Utara tanggal 23 Desember 2015 yaitu, Memenuhi kebutuhan pelayanan air bersih bagi masyarakat, dan Melaksanakan pembangunan daerah khususnya dan pembangunan ekonomi nasional pada umumnya dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan memenuhi kebutuhan rakyat menuju masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila.

4.1.2 Visi dan Misi Perumda Air Minum Toraja Utara

Adapun Visi dan Misi Perumda Air Minum Toraja Utara sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi Perumda yang sehat agar memberikan pelayanan yang bermutu dan terjangkau kepada pelanggan.

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan yang baik dan optimal.
- 2) Meningkatkan Kualitas, kuantita, dan kontinuitas demi terwujudnya pelayanan yang bermutu.
- 3) Meningkatkan kemampuan sumber daya manusia serta peningkatan kesejahteraan karyawan.
- 4) Meningkatkan peran serta seluruh pemangku kepentingan masyarakat dan untuk pengembangan perusahaan yang berkelanjutan.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas

Dalam mendukung kelancaran aktivitas Perumda Air Minum Toraja Utara membuat susunan atau struktur organisasi yang bertujuan memberikan pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing pegawai sehingga setiap pegawai memahami dan mengetahui tugas dan tanggung jawab mereka sesuai dengan jabatan. Struktur organisasi yang digunakan oleh Perumda Air Minum Toraja Utara adalah sistem garis Manajer Direktur selaku pihak tertinggi perusahaan secara langsung mendelegasikan tugas dan pekerjaan ke masing-masing bagian. Sebaliknya bagian-bagian yang melaporkan hasil pekerjaan dan masalah kepada direktur.

Struktur organisasi dan tata kerja Perumda Air Minum Toraja Utara ditetapkan berdasarkan peraturan direksi Perumda Air Minum Toraja Utara Nomor 12/PERUMDAM-TU/I/2023. Adapun dewan pengawas Perumda Air Minum Toraja Utara yang ditetapkan yaitu Drs. M.G. Sumule, M.Min. Struktur organisasi dan tata kerja Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara serta uraian tugas berdasarkan jabatan adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Perumda Air Minum Toraja Utara

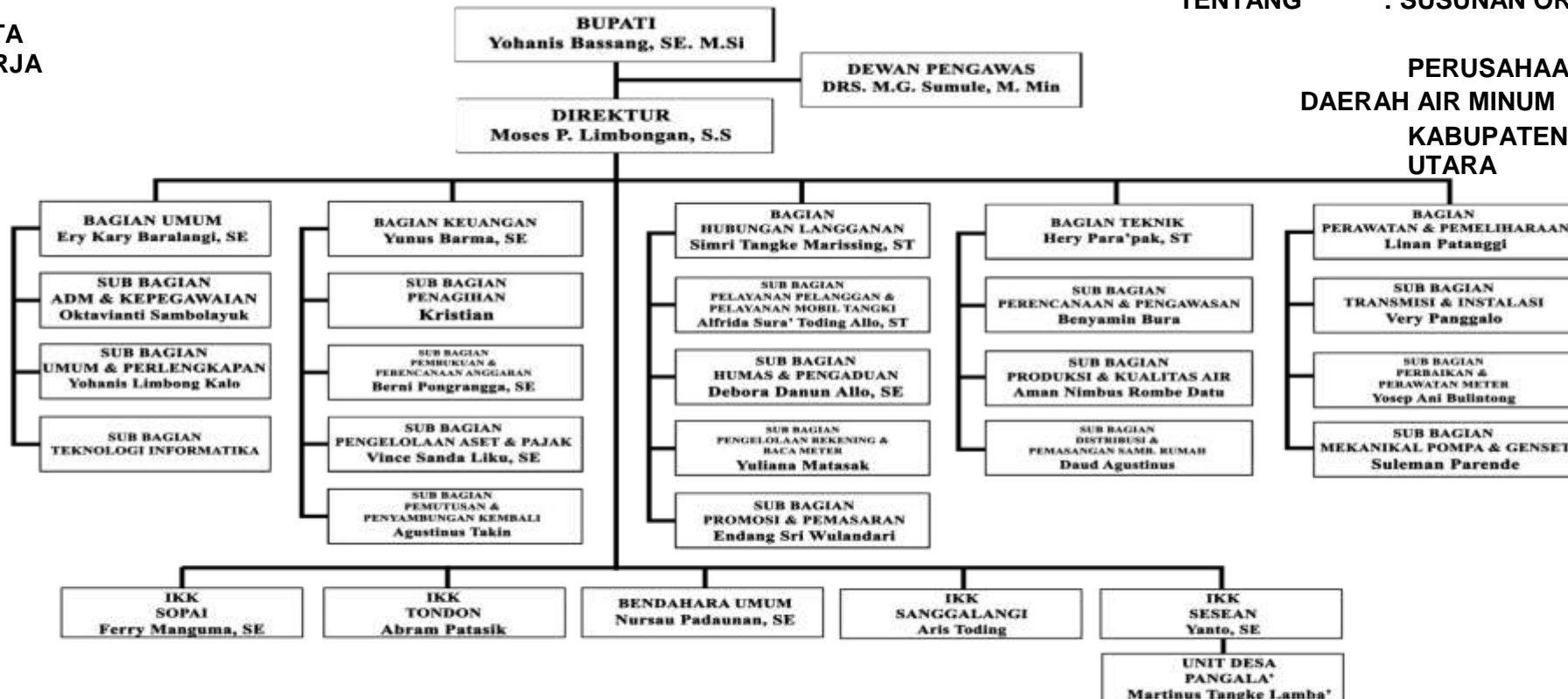
**BAGAN SUSUNAN ORGANISASI
AIR
MINUM TORAJA UTARA
DAN TATA KERJA PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM
KABUPATEN TORAJA UTARA**

LAMPIRAN PERATURAN DIREKTUR PERUMDA

**NOMOR : 12 /PERUMDAM-TU/II/2023
TANGGAL : 02 JANUARI 2023
TENTANG : SUSUNAN ORGANISASI DAN**

**TATA
KERJA**

**PERUSAHAAN UMUM
DAERAH AIR MINUM
KABUPATEN TORAJA
UTARA**



Sumber : Perumda Air Minum Toraja Utara 2023

1. Tugas dan Wewenang Direktur

Tugas Direktur:

- a. Menyusun perencanaan, melakukan koordinasi dan pengawasan seluruh kegiatan operasional Perumda Air Minum;
- b. Membina pegawai;
- c. Mengurus dan mengelola kekayaan Perumda Air Minum;
- d. Menyelenggarakan administrasi umum dan keuangan;
- e. Menyusun Rencana Strategis Bisnis 5 (lima) tahunan (*business plan/corporate plan*) yang disahkan oleh Bupati melalui usulan Dewan Pengawas;
- f. Menyusun dan menyampaikan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) Perumda Air Minum yang merupakan penjabaran tahunan dari Rencana Strategis Bisnis (*business plan/corporate plan*) kepada Bupati melalui Dewan Pengawas; dan
- g. Menyusun dan menyampaikan laporan seluruh kegiatan.

Direktur Mempunyai Wewenang:

- a. Mengangkat dan memberhentikan pegawai Perumda Air Minum berdasarkan Peraturan Kepegawaian Perumda Air Minum;
- b. Menetapkan struktur gaji Perumda Air Minum dengan persetujuan Dewan Pengawas;
- c. Mengangkat pegawai untuk menduduki jabatan di bawah Direktur;
- d. Mewakili Perumda Air Minum di dalam dan di luar pengadilan;
- e. Menunjuk kuasa untuk melakukan perbuatan hukum mewakili Perumda Air Minum;
- f. Menandatangani Laporan Triwulan dan Laporan Tahunan;

- g. Menjual, menjaminkan atau melepaskan aset milik Perumda Air Minum berdasarkan persetujuan Bupati atas pertimbangan Dewan Pengawas; dan
- h. Melakukan pinjaman, mengikatkan diri dalam perjanjian, dan melakukan kerjasama dengan pihak lain dengan persetujuan Bupati atas pertimbangan Dewan Pengawas dengan menjaminkan aset Perumda Air Minum.

2. Tugas Bagian Adminitrasi Umum

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan Administrasi dan bertanggung jawab kepada Direktur;
- b. Melaksanakan Kegiatan di bidang Administrasi Kesekretariatan dan Kepegawaian sesuai dengan peraturan Perundang-Undangan dan Peraturan Kepegawaian yang berlaku;
- c. Menyelanggarakan agenda surat-surat masuk dan keluar serta meneruskan kepada atasan dan diberikan kepada yang berkepentingan sesuai dengan bidang tugasnya;
- d. Mengkoordinir keamanan dalam lingkup Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Toraja Utara;
- e. Menyelenggarakan urusan rumah tangga, protokoler, dan perjalanan dinas;
- f. Mengendalikan kegiatan pengelolaan barang inventaris dan perlengkapan lainnya;
- g. Mengarsip seluruh administrasi yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas pokok dan fungsinya termasuk surat yang bersifat tembusan;
- h. Mengkoordinasikan dan mengawasi sistem administrasi kepegawaian;

- i. Melaksanakan tugas-tugas protokol yaitu menyiapkan atau menyusun acara rapat, pertemuan penerimaan tamu dan lain-lain yang berhubungan dengan protokoler;
- j. Mengawasi pelaksanaan peraturan kepegawaian dan menerapkan peraturan yang berlaku;
- k. Menyelenggarakan evaluasi dan pelaporan dibidang kerumah tanggaan;
- l. Melaksanakan perekrutan pegawai berdasarkan analisa kebutuhan perusahaan;
- m. Melaksakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur.

3. Tugas Bagian Keuangan

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan dibidang keuangan;
- b. Mengkoordinasikan dan mengawasi kegiatan Sub Bagian Penagihan, Sub Bagian Pembukuan & Perencanaan Anggaran, Sub. Bagian Pengelolaan Aset & Pajak dan Sub. Bagian Pemutusan & Penyambungan Kembali;
- c. Menyelenggarakan pembukuan dan perbendaharaan keuangan sesuai dengan pedoman akuntansi yang berlaku;
- d. Mempersiapkan penyusunan rencana anggaran dan pendapatan serta belanja tahunan;
- e. Merencanakan dan mengendalikan sumber-sumber pendapatan dan belanja;
- f. Mengawasi dan menilai semua aktiva perusahaan;
- g. Menganalisa laporan managemen dan laporan lain;
- h. Memeriksa voucher dan keaslian lampiran pendukungnya;

- i. Mengawasi dan mengevaluasi penagihan piutang pelanggan dan mengusahakan penagihan piutang pelanggan secara intensif dan efektif;
- j. Menyusun dan mengajukan penghapusan piutang 5 tahun kebelakang yang tidak tertagih atau piutang tak tertagih sesuai syarat yang telah ditentukan;
- k. Membuat laporan bulanan secara berkala dan laporan akhir tahun (Neraca);
- l. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur.

4. Tugas Bagian Hubungan Langgan

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan dibidang hubungan pelanggan;
- b. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengawasi kegiatan dari Sub Bagian Pelayanan Pendaftaran SR & Pelayanan Mobil Tangki, Humas & Pengaduan dan Pengelola Rekening & Baca Meter;
- c. Mengkoordinasikan segala kegiatan yang berhubungan dengan pelayanan pelanggan/calon pelanggan serta melaksanakan kegiatan lain yang berhubungan dengan upaya peningkatan hubungan dengan masyarakat pada umumnya dan pelanggan pada khususnya;
- d. Menyelenggarakan pelayanan, promosi & pemasaran, kepada calon pelanggan serta melaksanakan tugas dan fungsi pelayanan serta pengelolaan data pelanggan;
- e. Menampung dan menyelesaikan pengaduan masyarakat/pelanggan yang tidak dilayani secara memuaskan oleh Sub Bagian Humas & Pengaduan sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- f. Melaksanakan penetapan sanksi kepada pelanggan atau non-pelanggan yang melanggar sesuai dengan peraturan yang berlaku;

- g. Melaksanakan koordinasi dengan bagian lain yang terkait dengan bidangnya untuk penanganan keluhan pelanggan;
- h. Mengkoordinasikan dan memastikan penanganan pengaduan pelanggan untuk solusi penyelesaian secara cepat;
- i. Mengupayakan peningkatan pertumbuhan pelanggan;
- j. Mengendalikan dan mengawasi secara berkala atau setiap bulan untuk status pelanggan yang ditangguhkan atau di Dop;
- k. Mengkoordinir fungsi-fungsi pelayanan langganan, pengelolaan rekening dan pengelolaan data langganan;
- l. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

5. Tugas Bagian Teknik

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang Perencanaan, Produksi dan Distribusi;
- b. Memeriksa dan mengawasi serta melaksanakan uji coba terhadap proyek/pekerjaan baik dilaksanakan oleh PERUMDA Air Minum Toraja Utara maupun pihak lain;
- c. Mengkoordinasikan pengoperasian fasilitas-fasilitas transmisi dan distribusi sambungan pelanggan;
- d. Menyusun rencana program kerja tahunan Perusahaan, termasuk rencana pengembangan rehabilitasi, fasilitas produksi, transmisi dan distribusi untuk jangka panjang;
- e. Membuat rencana pengembangan jaringan untuk peningkatan pertumbuhan pelanggan;
- f. Mengarsipkan dokumen/file teknik dengan baik;
- g. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

6. Tugas Bagian Perawatan dan Pemeliharaan

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang Perawatan dan Pemeliharaan;
- b. Mengkoordinasikan pekerjaan pemeliharaan dan perawatan instalasi jaringan dan fasilitas produksi, transmisi dan distribusi;
- c. Mengkoordinasikan administrasi laporan pekerjaan perawatan dan perbaikan fasilitas/instalasi pada Sub Bagian yang telah melaksanakan pekerjaannya khususnya penggunaan aksesoris;
- d. Menginventarisir dokumen hasil pekerjaan per Bagian dengan baik;
- e. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

7. Tugas Unit Pengelola Ibu Kota Kecamatan dan Unit Pengelola

Lembang

- a. Menggunakan semua daya yang tersedia secara efektif dan efisien dalam rangka kegiatan Operasional Unit;
- b. Merencanakan dan mengusulkan rencana pengembangan dan pemeliharaan kepada Direktur;
- c. Melaksanakan perbaikan kebocoran pipa transmisi dan pipa distribusi;
- d. Menyampaikan laporan harian, bulanan, mingguan dan tahunan kepada Direksi mengenai pelaksanaan operasional seperti penagihan dan kondisi di unit yang dipimpinnya;
- e. Mengatur pendistribusian air kepada pelanggan;
- f. Bertindak cepat untuk menyelesaikan pengaduan pelanggan; dan
- g. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

4.1.4 Jumlah Tenaga Kerja Perumda Air Minum Toraja Utara

Tabel 4.1 Jumlah tenaga kerja
Perumda Air Minum Toraja Utara
Tahun 2019-2022

Tahun	2019	2020	2021	2022
Direksi	1 orang	1 orang	1 orang	1 orang
Pegawai tetap	85 orang	99 orang	113 orang	113 orang
Pegawai tidak tetap	21 orang	25 orang	9 orang	11 orang

Sumber : Data diolah (2023)

4.2 Proses Produksi

Produksi merupakan suatu proses atau kegiatan yang dilakukan oleh suatu badan usaha untuk menghasilkan suatu produk yaitu dengan mengelolah bahan baku menjadi bahan jadi yang dapat dimanfaatkan dan dapat didistribusikan kepada konsumen. Perumda Air Minum Toraja Utara memenuhi kebutuhan konsumen melalui transmisi dan distribusi air menurut pembagian wilayah yang ada.

Proses transmisi dan distribusi air pada Perumda Air Minum Toraja Utara adalah sebagai berikut:

1. Bahan baku

Air adalah bahan baku dasar yang diproduksi di Perumda Air Minum Toraja Utara.

2. Bahan Pembantu

Bahan kimia adalah bahan pembantu yang digunakan dalam memproduksi air di Perumda Air Minum Toraja Utara.

3. Proses Produksi

Sungai Sa'dan, Sungai Batukianak, dan Sungai Salu Silaga menjadi Sumber air baku Perumda Air Minum Toraja Utara, Instalasi pengolahan air di Perumda Air Minum Toraja Utara yang di ambil dari tiga

sungai tersebut menggunakan pompa jenis simple (*intake pump*) pompa tersebut menyuplai air baku ke media pengolahan. Sebelum air baku diolah dilakukan deteksi terlebih dahulu dengan bahan kimia (tawas) dengan menggunakan pompa closing dan diaduk melalui pengaduk (*flash mixing*) cepat di dalam pipa, setelah itu dilanjutkan ke bak kalkulator guna pembentukan *flok* yang dipakai dalam media air serta dimasukkan ke bak *sedimentasi* selanjutnya masuk ke media *filterisasi* dan terakhir dimasukkan ke bak *reservoir* kemudian dipompa ke dalam pipa distribusi untuk dapat dialirkan ke konsumen (pelanggan).

4.3 Hasil Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian di Perusahaan Umum Daerah Air Minum Toraja Utara Periode 2019-2022 dengan menggunakan analisis *cost volume profit* dengan menghitung margin kontribusi, *break even point*, dan *margin of safety* serta perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara yang akan diuraikan sebagai berikut:

4.2.1 Data Hasil Penelitian

Sebelum Peneliti melakukan analisis *cost volume profit* peneliti akan menyajikan laporan keuangan laba/rugi Perumda Air Minum Toraja Utara periode tahun 2019-2022 yang akan digunakan untuk menghitung, margin kontribusi, *break even point*, *margin of safety*, dan perencanaan laba. Berikut laporan laba rugi Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022

Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2020

	2019	2020
Pendapatan usaha	Rp.13.568.358.100	Rp. 14.172.259.000
Harga Pokok Pendapatan	Rp. 6.443.569.566	Rp. 7.006.821.239
Laba Kotor	Rp. 7.124.788.534	Rp. 7.165.437.761

Beban Usaha		
Beban Penjualan	Rp. 695.373.575	Rp. 662.094.517
Beban Administrasi dan Umum	Rp. 5.636.368.590	Rp. 5.754.452.223
Jumlah Beban Usaha	Rp. 6.331.742.166	Rp. 6.416.546.740
Laba Usaha	Rp. 793.046.368	Rp. 748.891.022
Pendapatan (Beban) Lain-lain		
Pendapatan lain-lain	Rp. 65.033.572	Rp. 17.096.798
Beban lain-lain	Rp. 1.138.244	Rp. 618.221
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-lain	Rp. 63.895.328	Rp. 16.478.577
Pajak Penghasilan	-	-
Laba (Rugi) Bersih	Rp. 856.941.696	Rp. 765.369.599

Sumber: Perumda Air Minum Toraja Utara (2023)

Tabel 4.3 Laporan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja Utara
Tahun 2021-2022

	2021	2022
Pendapatan Usaha	Rp.14.211.783.575	Rp. 15.692.836.775
Harga Pokok Pendapatan	Rp. 7.966.880.399	Rp. 7.575.903.353
Laba Kotor	Rp. 6.244.903.176	Rp. 8.116.933.422
Beban Usaha		
Beban Penjualan	Rp. 672.014.038	Rp. 385.401.817
Beban Administrasi dan Umum	Rp. 5.842.400.650	Rp. 7.250.049.136
Jumlah Beban Usaha	Rp. 6.514.414.688	Rp. 7.635.450.953
Laba Usaha	(Rp. 256.511.512)	Rp. 481.482.462
Pendapatan (Beban) Lain-lain		
Pendapatan Lain-lain	Rp. 67.626.525	Rp. 439.855.941
Beban Lain-lain	Rp. 57.827.022	Rp. 95.830.923
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-lain	Rp. 9.799.503	Rp. 344.025.018
Pajak Penghasilan		
Laba (Rugi) Bersih	(Rp. 259.712.009)	Rp. 825.507.487

Sumber : Perumda Air Minum Toraja Utara (2023)

4.2.2 Identifikasi Biaya

Perumda Air Minum Toraja Utara melakukan klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya yaitu melakukan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan seperti aktivitas produksi dan tidak

berpengaruh terhadap penjualan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang totalnya dipengaruhi oleh volume kegiatan atau biayanya akan berubah berdasarkan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung aktivitas produksi yang dilakukan dan berhubungan langsung dengan penjualan. Adapun klasifikasi biaya-biaya di Perumda Air Minum Toraja Utara berdasarkan perilakunya.

Tabel 4.4
Klasifikasi Biaya

Keterangan	Klasifikasi Biaya
Beban Pegawai	Tetap
Beban Pemakaian Bahan Kimia	Variabel
Beban Listrik dan Telepon	Variabel
Beban Pemeliharaan	Tetap
Beban Penyusutan	Tetap
Beban Pajak Air Baku	Tetap
Beban Operasional Lainnya	Variabel
Beban Penjualan	Variabel
Beban Pengawas	Tetap
Beban Pendidikan dan Pelatihan	Variabel
Beban Perjalanan Dinas	Variabel
Beban ATK dan Barang Cetak	Variabel
Beban TLP, PLN, PDAM, Media Cetak	Variabel
Beban Sewa Kantor	Tetap
Beban Jasa Profesional	Variabel
Beban Layanan Jasa Sistem	Variabel
Beban Kantor	Tetap
Beban Pemeliharaan, Operasional Kendaraan	Tetap
Beban Bantuan dan Sumbangan	Variabel
Beban Penyusutan Gedung, Investaris & Kendaraan	Tetap
Beban Administrasi Lainnya	Variabel

Sumber : Data diolah (2023)

1) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan atau aktivitas, dengan kata lain biaya tetap ini tidak berpengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi serta tidak berpengaruh terhadap penjualan. Berikut ini total biaya tetap yang ada di Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019-2022:

Tabel 4.5
Total Biaya Tetap Tahun 2019-2020

Keterangan	2019	2020
Harga Pokok Pendapatan		
Beban Pegawai	Rp. 2.073.557.740	Rp. 2.208.825.875
Beban Pemeliharaan	Rp. 653.583.730	Rp. 646.232.643
Beban Penyusutan	Rp. 1.083.940.328	Rp. 1.161.379.647
Beban Pajak Air Baku	Rp. 51.290.686	Rp. 49.311.486
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Pengawas	Rp. 4.035.698.317	Rp. 4.179.353.393
Beban Sewa Kantor	Rp. 11.500.000	Rp. 11.500.000
Beban Kantor	Rp. 267.702.593	Rp. 303.959.900
Beban Pemeliharaan, Operasional Kendaraan	Rp. 96.129.580	Rp. 131.741.225
Beban Penyusutan Gedung Investaris & Kendaraan	Rp. 190.880.325	Rp. 186.477.610
JUMLAH BIAYA TETAP	Rp. 8.464.283.299	Rp. 8.878.781.779

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 4.6
Total Biaya Tetap Tahun 2021-2022

Keterangan	2021	2022
Harga Pokok Pendapatan		
Beban Pegawai	RP. 2.932.518.490	Rp. 3.028.793.024
Beban Pemeliharaan	Rp. 631.003.495	Rp. 387.909.696
Beban Penyusutan	RP. 1.275.787.521	Rp. 1.361.447.089
Beban Pajak Air Baku	Rp. 55.788.390	Rp. 53.822.070
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Pengawas	RP. 4.669.835.031	Rp. 4.512.981.995
Beban Sewa Kantor	Rp. 11.500.000	Rp. 23.591.667
Beban Kantor	Rp. 189.782.095	Rp. 514.621.132
Beban Pemeliharaan, Operasional Kendaraan	Rp. 100.323.142	Rp. 296.811.111
Beban Penyusutan Gedung Investaris & Kendaraan	Rp. 161.995.262	Rp. 139.045.672
JUMLAH BIAYA TETAP	Rp. 10.028.533.426	Rp. 10.319.024.333

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 Perumda Air Minum Toraja Utara memiliki biaya tetap sebesar Rp. 8.464.283.299 dan pada tahun 2020 sebesar Rp. 8.878.781.779, serta berdasarkan tabel 4.6 jumlah biaya tetap di Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 sebesar Rp. 10.028.533.426, dan pada tahun

2022 sebesar 10.319.024.333. Data ini akan digunakan sebagai alat dalam melakukan analisis *cost volume profit*.

2) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dipengaruhi oleh volume kegiatan, dengan kata lain biaya variabel merupakan biaya yang akan berubah sesuai dengan tingkat aktivitas produksi yang dilakukan dan berhubungan langsung dengan penjualan. Berikut ini total biaya variabel di Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022:

Tabel 4.7
Total Biaya Variabel Tahun 2019-2020

Keterangan	2019	2020
Harga Pokok Pendapatan		
Beban Pemakaian Bahan Kimia	Rp. 708.031.700	Rp. 972.938.125
Beban Listrik dan Telepon	Rp. 1.746.980.382	Rp. 1.890.998.213
Beban Operasional	Rp. 126.185.000	Rp. 77.135.250
Beban Penjualan	Rp. 695.373.575	Rp. 662.094.517
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Pendidikan dan Pelatihan	Rp. 429.633.710	Rp. 546.442.004
Beban Perjalanan Dinas	Rp. 288.893.405	Rp. 115.689.800
Beban ATK dan Barang Cetak	Rp. 35.613.200	Rp. 40.684.750
Beban Tlp, PLN, PDAM, Media Cetak	Rp. 53.322.850	Rp. 66.006.267
Beban Jasa Profesional	Rp. 65.403.000	Rp. 38.500.000
Beban Layanan Jasa Sistem	Rp. 49.589.600	Rp. 53.300.000
Beban Bantuan dan Sumbangan	Rp. 77.886.290	Rp. 22.400.000
Beban Administrasi Lainnya	Rp. 34.115.720	Rp. 58.397.274
JUMLAH BIAYA VARIABEL	Rp. 4.311.028.432	Rp. 4.544.586.200

Sumber :Data diolah (2023)

Tabel 4.8
Total Biaya Variabel Tahun 2021-2022

Keterangan	2021	2022
Harga Pokok Pendapatan		
Beban Pemakaian Bahan Kimia	Rp. 1.185.937.758	Rp. 927.532.880
Beban Listrik dan Telepon	Rp. 1.722.656.306	Rp. 1.735.783.034
Beban Operasional	Rp. 163.188.438	Rp. 52.694.063
Beban Penjualan	Rp. 672.014.038	Rp. 385.401.817
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Pendidikan dan Pelatihan	Rp. 368.673.675	Rp. 434.847.657
Beban Perjalanan Dinas	Rp. 96.930.356	Rp. 107.019.118
Beban ATK dan Barang Cetak	Rp. 14.255.870	Rp. 49.345.700
Beban Tlp, PLN, PDAM, Media Cetak	Rp. 54.101.902	Rp. 54.698.990
Beban Jasa Profesional	Rp. 40.000.000	Rp. 155.450.000
Beban Layanan Jasa Sistem	Rp. 62.997.880	Rp. 58.822.660
Beban Bantuan dan Sumbangan	Rp. 22.271.000	Rp. 187.232.000
Beban Administrasi Lainnya	Rp. 49.734.437	Rp. 715.581.614
JUMLAH BIAYA VARIABEL	Rp. 4.452.761.661	Rp. 4.864.409.533

Sumber :Data diolah (2023)

Berdasarkan tabel 4.7 dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 Perumda Air Minum Toraja Utara memiliki biaya variabel sebesar Rp. 4.311.028.432 dan pada tahun 2020 sebesar Rp. 4.544.586.200, serta berdasarkan tabel 4.8 Jumlah biaya variabel di Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 sebesar Rp. 4.452.761.661 dan pada tahun 2022 sebesar Rp. 4.864.409.533. Data ini akan digunakan sebagai alat dalam melakukan analisis *cost volume profit*.

4.4 Analisis Data Penelitian

Pada Penelitian ini peneliti melakukan analisis data menggunakan analisis *cost volume profit* yang dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara. Data yang digunakan yaitu, data jumlah penjualan/pendapatan, biaya tetap dan biaya variabel. Data tersebut diuraikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.9
Pendapatan Perumda Air Minum Toraja Utara
Tahun 2019-2022

Tahun	Jumlah
2019	Rp. 13.568.358.100
2020	Rp. 14.172.259.000
2021	Rp. 14.211.783.575
2022	Rp. 15.692.836.775

Sumber : Data diolah (2023)

Tabel 4.10
Biaya Tetap Tahun 2019-2022

Tahun	Biaya Tetap
2019	Rp. 8.464.283.299
2020	Rp. 8.878.781.779
2021	Rp. 10.028.533.426
2022	Rp. 10.319.024.333

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 4.11
Biaya Variabel Tahun 2019-2022

Tahun	Biaya Variabel
2019	Rp. 4.311.028.432
2020	Rp. 4.544.586.200
2021	Rp. 4.452.761.661
2022	Rp. 4.864.409.533

Sumber: Data diolah (2023)

4.4.1 Margin Kontribusi

Analisis margin kontribusi ini digunakan oleh manajer untuk mengetahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap, agar laba Perumda Air Minum Toraja Utara dapat diketahui. Margin kontribusi ini didapat dari pendapatan dikurang biaya variabel. Jumlah dari

pengurangan tersebut akan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba perusahaan. Namun sebaliknya jika margin kontribusinya tidak dapat menutup biaya tetap maka perusahaan mengalami kerugian. Rasio margin kontribusi adalah presentase dari margin kontribusi, rasio margin kontribusi ini digunakan oleh manajer untuk melihat perubahan setiap satu rupiah penjualan, rasio margin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi dengan penjualan. Adapun perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi pada Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022:

a. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp.13.568.358.100} - \text{Rp. 4.311.028.432} \\ &= \text{Rp. 9.257.329.668} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 9.257.329.668}}{\text{Rp. 13.568.358.100}} \times 100\% \\ &= 68,22\% \end{aligned}$$

$$\text{Biaya Tetap} \quad \text{Rp. 8.464.283.299}$$

Jumlah margin kontribusi pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp. 9.257.329.668 dengan Rasio margin kontribusi 68,22%. Jumlah tersebut sudah mampu menutup biaya tetap pada tahun 2019 yakni sebesar Rp. 8.464.283.299. Artinya, margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019 untung atau mendapatkan laba.

b. Tahun 2020

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp.14.172.259.000} - \text{Rp. 4.544.586.200} \\ &= \text{Rp. 9.627.672.800}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 9.627.672.800}}{\text{Rp. 14.172.259.000}} \times 100\% \\ &= 67,93\%\end{aligned}$$

$$\text{Biaya Tetap} \quad \text{Rp. 8.878.781.779}$$

Jumlah margin kontribusi pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 9.627.672.800 dengan Rasio margin kontribusi 67,93%. Jumlah tersebut sudah mampu menutup biaya tetap pada tahun 2020 yakni sebesar Rp. 8.878.781.779. Artinya, margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2020 untung atau mendapatkan laba.

c. Tahun 2021

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp. 14.211.783.575} - \text{Rp. 4.452.761.661} \\ &= \text{Rp. 9.759.021.914}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 9.759.021.914}}{\text{Rp. 14.211.783.575}} \times 100\%\end{aligned}$$

$$= 68,66\%$$

Biaya Tetap Rp. 10.028.533.426

Jumlah margin kontribusi pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 9.759.021.914 dengan Rasio margin kontribusi 68,66% . Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya tetap yang terjadi pada tahun 2021 yakni sebesar Rp. 10.028.533.426. Artinya margin kontribusinya lebih kecil dari biaya tetapnya sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian karena sisa pendapatannya tidak mampu menutup biaya tetapnya.

d. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp.15.692.836.775} - \text{Rp. 4.864.409.533} \\ &= \text{Rp. 10.828.427.242} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 10.828.427.242}}{\text{Rp. 15.692.836.775}} \times 100\% \\ &= 69\% \end{aligned}$$

Biaya Tetap Rp. 10.319.024.333

Jumlah margin kontribusi pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp. 10.828.427.242 dan Rasio margin kontribusi 69%. Jumlah tersebut sudah mampu menutup biaya tetap pada tahun 2022 yakni Rp. 10.319.024.333. Artinya, margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 untung atau mendapatkan laba.

Berikut jumlah margin kontribusi dan jumlah rasio margin kontribusi pada Perumda Air Minum Toraja Utara tahun 2019-2022 yang disajikan dalam tabel berikut:

4.12
Rekapitulasi Margin kontribusi dan Rasio margin kontribusi pada
Perumda Air Minum Toraja Utara Tahun 2019-2022

Tahun	Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi	Biaya Tetap
2019	Rp. 9.257.329.668	68,22%	Rp. 8.464.283.299
2020	Rp. 9.627.672.800	67,93%	Rp. 8.878.781.779
2021	Rp. 9.759.021.914	68,66%	Rp. 10.028.533.426
2022	Rp. 10.828.427.242	69%	Rp. 10.319.024.333

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai margin kontribusi dan nilai rasio margin kontribusi pada Perumda Air Minum Toraja Utara selama empat tahun selalu mengalami fluktuasi yang artinya nilai tersebut selalu mengalami perubahan setiap tahunnya. Pada tabel 4.11 dapat dilihat bahwa margin kontribusi pada tahun 2019, 2020, dan 2022 lebih besar dari biaya tetapnya sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara memperoleh laba, sedangkan pada tahun 2021 margin kontribusi pada Perumda Air Minum Toraja Utara lebih kecil dari biaya tetapnya, sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian.

4.4.2 Break Even Point

Dalam melakukan perencanaan laba seorang manajer dapat menggunakan *analisis break even point* (titik impas) untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dilakukan untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan, dengan kata lain besarnya biaya dan pendapatan adalah sama atau perusahaan tidak mendapatkan untung dan tidak mengalami kerugian. Untuk mengetahui *break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara dapat dihitung sebagai berikut:

a. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (BEP)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 8.464.283.299}}{68,22\%} \\ &= \text{Rp. 12.407.334.064} \end{aligned}$$

Jumlah Pendapatan Rp. 13.568.358.100

Berdasarkan perhitungan diatas nilai *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp. 12.407.334.064. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan lebih besar dari nilai titik impas (*break even point*). Untuk penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019 yakni sebesar Rp. 13.568.358.100, jumlah tersebut sudah berada diatas titik impas (*break even point*) perusahaan sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019 sudah mendapatkan laba.

b. Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (BEP)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 8.878.781.779}}{67,93\%} \\ &= \text{Rp. 13.070.486.940} \end{aligned}$$

Jumlah Pendapatan Rp. 14.172.259.000

Berdasarkan perhitungan diatas maka nilai *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 13.070.486.940. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan lebih besar dari nilai titik impas (*break even point*). Untuk penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2020 yakni sebesar Rp. 14.172.259.000, jumlah tersebut sudah berada diatas titik impas (*break even point*) perusahaan sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2020 sudah mendapatkan laba.

c. Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (BEP)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 10.028.533.426}}{68,66\%} \\ &= \text{Rp.14.606.078.394} \end{aligned}$$

Jumlah Pendapatan Rp.14.211.783.575

Berdasarkan perhitungan diatas nilai *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 14.606.078.394. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan lebih besar dari nilai titik impas (*break even point*). Untuk penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 yakni sebesar Rp. 14.211.783.575, jumlah tersebut berada dibawah nilai titik impas (*break even point*) perusahaan sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 mengalami kerugian.

d. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (BEP)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 10.319.024.333}}{69\%} \\ &= \text{Rp. 14.955.107.728} \end{aligned}$$

Jumlah Pendapatan Rp. 15.692.836.775

Berdasarkan perhitungan diatas nilai *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp. 14.955.107.728. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan lebih besar dari nilai titik impas (*break even point*). Untuk penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 yakni sebesar Rp. 15.692.836.775, jumlah tersebut sudah berada diatas titik impas (*break even point*) perusahaan sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 sudah mendapatkan laba.

Berdasarkan perhitungan diatas maka nilai *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019-2022 disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.13
Rekapitulasi Break Even Point pada Perumda Air Minum Toraja Utara
Tahun 2019-2022

Tahun	Pendapatan	Break Even Point
2019	Rp. 13.568.358.100	Rp. 12.407.334.064
2020	Rp. 14.172.259.000	Rp. 13.070.486.940
2021	Rp. 14.211.783.575	Rp. 14.606.078.394
2022	Rp. 15.692.836.775	Rp. 14.955.107.728

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan tabel 4.12 *nilai break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara selama empat tahun selalu mengalami fluktuasi setiap tahunnya, yang berarti nilainya selalu berubah. Berdasarkan tabel 4.12 penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 sudah berhasil melakukan penjualan diatas *break even point* (titik impas), sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara berada pada kondisi menguntungkan atau mendapatkan laba. Sedangkan pada tahun 2021 penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara berada dibawah *break even point* (titik impas), sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian.

4.4.3 Margin Of Safety

Margin of safety adalah penjualan yang berada diatas titik impas sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penurunan penjualan yang dianggarkan agar tidak mengalami kerugian. *Margin of safety* pada Perumda Air Minum Toraja Utara diperoleh sebagai berikut:

a. Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 1) \text{ Margin Of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Break Even Point} \\
 &= \text{Rp. } 13.568.358.100 - \text{Rp. } 12.407.334.064 \\
 &= \text{Rp. } 1.161.024.036
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2) \text{ Mos Ratio (\%)} &= \frac{\text{Mos dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp. } 1.161.024.036}{\text{Rp. } 13.568.358.100} \times 100\% \\
 &= 8,55\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 8,55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yaitu Rp. 1.161.024.036

b. Tahun 2020

$$\begin{aligned}
 1) \text{ Margin Of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Break Even Point} \\
 &= \text{Rp. 14.172.259.000} - \text{Rp. 13.070.486.940} \\
 &= \text{Rp. 1.101.772.060}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2) \text{ Mos Ratio (\%)} &= \frac{\text{Mos dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 1.101.772.060}}{\text{Rp. 14.172.259.000}} \times 100\% \\
 &= 7,77\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin of safety sebesar 7,77% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yaitu Rp. 1.101.772.060

c. Tahun 2021

$$\begin{aligned}
 1) \text{ Margin Of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Break Even Point} \\
 &= \text{Rp. 14.211.783.575} - \text{Rp. 14.606.078.394} \\
 &= -\text{Rp. 394.294.819}
 \end{aligned}$$

$$2) \text{ Mos Ratio (\%)} = \frac{\text{Mos dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. } -394.294.819}{\text{Rp. } 14.211.783.575} \times 100\%$$

$$= -2,77\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh margin of safety pada tahun 2021 bernilai negatif yaitu senilai -Rp. 394.294.819 atau sebesar -2,77%, dapat dikatakan bahwa perusahaan dalam kondisi berbahaya (mengalami kerugian), sehingga perusahaan harus menekan biayanya dan memperbaiki strategi pemasarannya.

d. Tahun 2022

1) Margin Of Safety (Rp) = Total Penjualan – Break Even Point

$$= \text{Rp. } 15.692.836.775 - \text{Rp. } 14.955.107.728$$

$$= \text{Rp. } 737.729.047$$

2) Mos Ratio (%) = $\frac{\text{Mos dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$

$$= \frac{\text{Rp. } 737.729.047}{\text{Rp. } 15.692.836.775} \times 100\%$$

$$= 4,70\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin of safety sebesar 4,70% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.737.729.049

Berdasarkan perhitungan diatas maka nilai *margin of safety* dan *margin of safety ratio* pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019-2022 disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.14
Rekapitulasi Margin of safety (Rp) dan Margin of safety ratio (%)
Pada Perumda Air Minum Toraja Utara

Tahun	Margin of safety (Rp)	Margin of safety ratio (%)
2019	Rp. 1.161.024.036	8,55%
2020	Rp. 1.101.772.060	7,77%
2021	-Rp. 394.294.819	-2,77%
2022	Rp. 737.729.047	4,70%

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 4.13 nilai *margin of safety* pada Perumda Air Minum Toraja Utara selama empat tahun selalu mengalami fluktuasi setiap tahunnya, yang berarti nilainya selalu berubah. Berdasarkan tabel 4.13 dapat diketahui bahwa jumlah *margin of safety* pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 berada pada posisi aman karena tingkat penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 masih berada diatas *break even point* (titik impas). Walaupun penurunan penjualan masih berada pada titik yang aman namun Perumda Air Minum Toraja Utara harus tetap waspada. Sedangkan *margin of safety* Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 bernilai negatif sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara dalam kondisi bahaya atau mengalami kerugian. Maka yang harus dilakukan Perumda Air Minum Toraja Utara yaitu menekan biayanya atau memperbaiki strategi pemasarannya serta meningkatkan penjualan.

4.4.4 Perencanaan Laba Tahun 2023

Berdasarkan laporan keuangan laba rugi periode yang berakhir 31 desember 2022 maka peneliti dapat melakukan perencanaan laba pada tahun yang akan datang. Dalam hal ini penentuan target laba peneliti mengacu kepada presentase laba pada tahun 2022:

$$\begin{aligned}
 \text{Presentase laba tahun 2022} &= \frac{\text{Laba tahun 2022}}{\text{Penjualan tahun 2022}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp. 825.507.487}}{\text{Rp. 15.692.836.775}} \times 100\% \\
 &= 5,2\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka target laba yang akan dihitung pada tahun 2023 sebesar 5,2 % yang didapat dari presentase laba yang diperoleh pada tahun 2022:

$$\begin{aligned}
 \text{Target Laba 5,2\%} &= \text{Laba Tahun Sebelumnya} + (\text{Persen kenaikan} \times \\
 &\text{Laba Tahun Sebelumnya} \\
 &= \text{Rp. 825.507.487} + (5,2\% \times \text{Rp. 825.507.487}) \\
 &= \text{Rp. 825.507.487} + \text{Rp. 42.926.389} \\
 &= \text{Rp. 868.433.876}
 \end{aligned}$$

Sehingga laba yang diharapkan Perumda Air Minum Toraja Utara tahun 2023 sebesar Rp. 868.433.876, dengan target laba tersebut maka penjualan (Rp) yang harus dicapai dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 10.319.024.333} + \text{Rp. 868.433.876}}{69\%} \\
 &= \text{Rp. 16.213.707.549}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hitungan diatas dapat diketahui bahwa target laba yang diinginkan pada periode tahun 2023 sebesar 5,2% dari laba yang diharapkan oleh

perusahaan. Sehingga kenaikan laba yang diperoleh sebesar Rp. 868.433.876 dengan perolehan pendapatan penjualan sebesar Rp. 16.213.707.549 untuk tahun 2023.

4.5 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara dengan menggunakan analisis *cost volume profit*, dimana dalam analisis *cost volume profit* ini menghitung margin kontribusi, *break even point*, serta *margin of safety* sebagai alat perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara tahun 2019-2022. Berikut ini peneliti akan menjelaskan pembahasan dari hasil perhitungan margin kontribusi, *break even point*, *margin of safety*, dan perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara:

4.5.1 Margin Kontribusi

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.4.1 yaitu perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat diketahui bahwa margin kontribusi dan rasio margin kontribusi di Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019-2022 selalu mengalami fluktuasi yang artinya nilai tersebut selalu mengalami perubahan setiap tahunnya. Pada tabel 4.11 dapat dilihat bahwa margin kontribusi dari tahun 2019-2022 berturut sebesar Rp. 9.257.329.668, Rp. 9.627.672.800, Rp. 9.759.021.914, Rp. 10.828.427.242 dan rasio margin kontribusinya berturut-turut sebesar 68,22%, 67,93%, 68,66%, dan 69%. Dengan jumlah biaya tetap dari tahun 2019-2022 berturut-turut sebesar Rp. 8.464.283.299, Rp.8.878.781.779, Rp.10.028.533.426, dan Rp. 10.319.024.333. Sehingga pada tahun 2019,2020, dan 2022 margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya maka Perumda Air Minum Toraja utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 mendapatkan laba atau berada pada posisi untung. Sedangkan pada

tahun 2021 margin kontribusinya lebih kecil dari biaya tetapnya maka Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 mengalami kerugian.

Dari hasil wawancara dengan bapak Yunus Barma, S.E selaku manajer keuangan Perumda Air Minum Toraja Utara beliau mengatakan bahwa “pada tahun 2021 penyebab perusahaan mengalami kerugian karena adanya penambahan biaya pada tahun 2021 yang cukup signifikan” wawancara ini sesuai dengan hasil perhitungan karena margin kontribusi pada tahun 2021 lebih kecil dari biaya tetapnya sehingga perusahaan mengalami kerugian karena margin kontribusinya tidak dapat menutupi biaya tetapnya, sedangkan pada tahun 2019,2020, dan 2022 Perumda Air Minum Toraja dapat menutup biaya tetapnya sehingga memperoleh keuntungan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Garrison (2013) bahwa “ Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurang dengan biaya variabel dan hasil yang didapat dari pengurangan tersebut digunakan untuk menutupi biaya tetapnya dan sisanya akan menjadi jumlah laba yang didapatkan oleh perusahaan dan sebaliknya jika jumlah margin kontribusinya tidak dapat digunakan untuk menutup biaya tetapnya maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kristianto (2021) dimana jika jumlah margin kontribusi tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetapnya maka perusahaan akan mendapatkan laba dan sebaliknya jika margin kontribusinya lebih kecil dari jumlah biaya tetapnya maka perusahaan akan mengalami kerugian.

4.5.2 Break Even Point

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.4.2 yaitu perhitungan *break even point* (BEP) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019-2022 selalu mengalami fluktuasi yang artinya selalu mengalami perubahan setiap tahunnya.

Berdasarkan tabel 4.12 *break even point* pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, 2021, dan 2022 berturut-turut sebesar Rp. 12.407.334.064, Rp. 13.070.486.940, Rp. 14.606.078.394, dan Rp. 14.955.107.728, Artinya Perumda Air Minum Toraja Utara tidak akan mengalami kerugian atau keuntungan jika penjualannya sebesar *nilai break even point* (titik impas), Jika Perumda Air Minum Toraja Utara ingin memperoleh keuntungan maka tingkat penjualannya harus diatas jumlah *break even point* (titik impas). Pada tahun 2019, 2020, dan 2022 Perumda Air Minum Toraja Utara sudah menunjukkan kondisi penjualan yang sangat baik, karena besarnya angka penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 berturut-turut sebesar Rp. 13.568.358.100, Rp. 14.172.259.000 dan Rp. 15.692.836.775, sudah melebihi titik impas (*break even point*), sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 mendapatkan laba. Sedangkan penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 sebesar Rp. 14.211.783.575, berada dibawah titik impas (*break even point*), sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 mengalami kerugian.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak Yunus Barma, S.E selaku manajer keuangan Perumda Air Minum Toraja Utara yaitu "Laba pada tahun 2020 mengalami penurunan dari laba 2019 yaitu sebesar Rp. 91.572.097 karena adanya penambahan biaya yang cukup signifikan, seperti beban pegawai, beban pemakaian bahan kimia, beban listrik dan telepon, beban penyusutan, beban pengawas, beban pendidikan dan pelatihan, beban ATK dan barang cetakan, beban PDAM dan media cetak, beban layanan jasa sistem dan beban kantor, serta beban administrasi lainnya. Sesuai dengan hasil perhitungan *break even point* penjualan pada tahun 2019 dan 2020 sudah melebihi titik impas (*break even point*) sehingga perusahaan memperoleh keuntungan. Pada

tahun 2021 Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kerugian sebesar Rp.259.712.009 hal ini disebabkan karena adanya penambahan biaya yaitu, beban pegawai, beban pemakaian bahan kimia, beban penyusutan, beban pajak air baku, beban operasional lainnya, beban pengawas, beban perjalanan dinas, beban jasa layanan sistem, serta beban administrasi lainnya, bahkan pendapatan penjualan pada Air serta penjualan non air pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 menurun secara signifikan, sehingga penjualan pada tahun 2021 berada dibawah titik impas yang berarti mengalami kerugian. Pada tahun 2022 laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara mengalami kenaikan yang sangat signifikan hal ini terjadi karena adanya biaya yang berkurang seperti biaya beban pemakaian bahan kimia, beban pemeliharaan, beban pajak air baku, beban operasional lainnya, beban pengawas, beban layanan jasa sistem, serta beban penyusutan gedung, investasi, dan kendaraan. Bahkan pendapatan penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 juga mengalami kenaikan yang sangat signifikan serta adanya pendapatan non air yang hanya terjadi ditahun 2022 yaitu pendapatan pemindahan sambungan sebesar Rp.3.361.811.125. Sehingga penjualan Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2022 sudah berada diatas titik impas yang berarti memperoleh keuntungan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Samryn (2012) yang mengemukakan bahwa "*Break even point* (titik impas) adalah tingkat aktivitas dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian". Analisis *break even point* ini sangat bermanfaat bagi perusahaan dalam perencanaan penjualan atau produksi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widayati (2019) dimana tingkat pendapatan pada PDAM Tirta Segah Di Tanjung Redeb Kabupaten Berau pada tahun 2014,2015,2017 dan 2018 sudah

melampaui titik impas (*break even point*) sehingga perusahaan mendapatkan laba, sedangkan pada tahun 2016 perusahaan mengalami kerugian karena pendapatan berada dibawah titik impas (*break even point*).

4.5.3 Margin Of Safety

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.4.3 yaitu perhitungan *margin of safety* pada Perumda Air Minum Toraja Utara tahun 2019-2022 selalu mengalami fluktuasi setiap tahunnya, yang berarti nilainya selalu berubah. Berdasarkan tabel 4.13 dapat diketahui bahwa jumlah *margin of safety* dan *margin of safety ratio* pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019 Rp. 1.161.024.036 atau sebesar 8,55%, tahun 2020 Rp.1.101.772.060 atau sebesar 7,77% dan tahun 2022 Rp.737.729.047 atau sebesar 4,70%, sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019,2020, dan 2022 masih berada pada posisi aman karena tingkat penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019,2020, dan 2022 masih berada diatas batas *break even point* (titik impas). Walaupun penurunan penjualan masih berada pada titik yang aman namun Perumda Air Minum Toraja Utara harus tetap waspada.

Sedangkan *margin of safety* dan *margin of safety ratio* Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 yaitu sebesar –Rp.394.294.819 atau sebesar -2,77%, karena hasil perhitungan ditahun 2021 bernilai negatif maka Perumda Air Minum Toraja Utara dalam kondisi bahaya atau mengalami kerugian. Maka yang harus dilakukan Perumda Air Minum Toraja Utara yaitu menekan biaya tetapnya atau memperbaiki strategi pemasarannya serta meningkatkan penjualan. Selain itu Perumda Air Minum Toraja Utara sebaiknya melakukan perhitungan *margin of safety* pada setiap periode produksi untuk mendapatkan gambaran tentang besaran penurunan penjualan yang masih tergolong dalam kisaran aman pada saat perusahaan belum mengalami

kerugian atau mencapai *break even point*, karena *margin of safety* ini dapat memberikan informasi tentang jumlah penurunan penjualan tanpa menyebabkan kerugian.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak Yunus Barma, S.E selaku manajer keuangan pada Perumda Air Minum Toraja “Kerugian pada tahun 2021 disebabkan karena banyaknya biaya yang bertambah secara signifikan dan pendapatan penjualan air dan non air mengalami penurunan”. Hal ini sesuai dengan hasil perhitungan *margin of safety*, pada tahun 2019, 2020, dan 2022 Perumda Air Minum Toraja Utara berada pada titik aman sedangkan pada tahun 2021 berada pada posisi berbahaya atau mengalami kerugian.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Simamora (2012) bahwa “ *margin of safety* (margin keamanan) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas” dalam hal ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Dengan demikian perusahaan tidak mengalami kerugian tapi berada pada titik impas (*break event point*), dengan kata lain *margin of safety* ini membantu manajemen dalam melihat gambaran penjualan yang mempengaruhi resiko perusahaan akan mengalami kerugian ataupun sebaliknya.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sapparan (2020) dimana tingkat pendapatan pada Perum percetakan Negara Republik Indonesia masih berada pada posisi yang aman karena tingkat penjualan Perum percetakan Negara Republik Indonesia masih berada diatas batas penjualan aman. Sebaliknya jika penjualan berada dibawah batas penjualan aman maka perusahaan dalam kondisi bahaya.

4.5.4 Perencanaan Laba

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.4.4 tentang perencanaan laba tahun 2022, jika mengacu pada presentase laba pada tahun 2022 maka presentase laba Perumda Air Minum Toraja Utara pada 2023 adalah sebesar 5,2%. Sehingga laba yang diharapkan Perumda Air Minum Toraja Utara tahun 2023 sebesar Rp.868.433.876, dengan perolehan pendapatan penjualan sebesar Rp.16.213.707.549. Berdasarkan perhitungan target laba pada tahun 2023 terbilang masih cukup rendah, sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara perlu mempertimbangkan untuk menaikkan produksi dan meningkatkan penjualan. Berdasarkan pengamatan peneliti dan wawancara yang dilakukan dengan manajer keuangan Perumda Air Minum Toraja Utara, selama ini Perumda Air Minum Toraja Utara melakukan produksi dan penjualan tergantung kebutuhan masyarakat sehingga ini menjadi salah satu faktor penyebab rendahnya penjualan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang di kemukakan oleh Sujarweni (2017) “Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi *profit*.” Sehingga perusahaan dalam merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan yang akan mempengaruhi laba perusahaan. Adapun faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu: Biaya, Harga Jual, Volume penjualan.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Priskalia (2020) yang menyatakan bahwa jika perusahaan merencanakan presentase laba sebesar 17% maka target laba Rp.606.177.000 dengan perolehan pendapatan sebesar 3.521.640.127 untuk tahun 2020.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis *cost volume profit*, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Margin kontribusi Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, 2021 dan 2022 berturut-turut sebesar Rp.9.257.329.668 Rp.9.627.672.800, Rp.9.759.021.914 dan Rp.10.828.427.242. dan rasio margin kontribusi sebesar 68,22%, 67,93%, 68,66% dan 69%. Karena margin kontribusi pada tahun 2019, 2020, dan 2022 lebih besar dari biaya tetapnya sehingga perusahaan mendapatkan laba, sedangkan pada tahun 2021 margin kontribusinya lebih kecil dari biaya tetapnya sehingga perusahaan mengalami kerugian.
2. *Break even point* (titik impas) pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada 2019, 2020, 2021, dan 2022 berturut-turut sebesar Rp.12.407.334.064, Rp.13.070.486.940, Rp.14.606.078.394, dan Rp.14.955.107.728. Pada tahun 2019, 2020, dan 2022 menunjukkan kondisi penjualan yang sudah sangat baik karena penjualan pada Perumda Air Minum Toraja Utara sudah melebihi *break even point* (titik impas). Sedangkan pada tahun 2021 Perumda Air Minum Toraja Utara berada pada posisi berbahaya (mengalami kerugian) karena penjualannya berada dibawah *break even point* (titik impas).
3. Tingkat *margin of safety* pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2019, 2020, dan 2022 berturut-turut sebesar Rp.1.161.024.036,

Rp.1.101.772.060, Rp.737.729.047, dengan *margin of safety ratio*

sebesar

8,55%, 7,77%, dan 4,70% yang berarti kondisi perusahaan berada pada kondisi aman. Sedangkan pada tahun 2021 *margin of safety* menunjukkan hasil yang negatif sebesar –Rp. 394.294.819 dengan *margin of safety ratio* sebesar -2,77% sehingga Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2021 berada pada kondisi tidak aman (berbahaya).

4. Perencanaan laba pada Perumda Air Minum Toraja Utara pada tahun 2023 mengacu pada presentase laba pada tahun 2022 yaitu sebesar 5,2% sehingga laba yang akan diperoleh pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp. 868.433.876 dengan pendapatan penjualan sebesar Rp.16.213.707.549.

5.2 Saran

1. Saran

Berdasarkan penelitian ini peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat digunakan oleh Perumda Air Minum Toraja Utara dalam menetapkan kebijakan terutama dalam perencanaan laba ditahun berikutnya, Perumda Air Minum Toraja Utara dapat menerapkan analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba dengan melakukan perhitungan *break even point* agar Perumda Air Minum Toraja Utara dapat mengetahui penjualan minimum sehingga tidak mengalami kerugian, serta menghitung *margin of safety* agar Perumda Air Minum Toraja Utara mengetahui tingkat penjualan yang berada pada posisi aman.

2. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah pada saat peneliti melakukan wawancara peneliti tidak menggali lebih dalam tentang perencanaan laba di Perumda Air Minum Toraja Utara sehingga peneliti tidak dapat membandingkan antara perencanaan laba yang dilaksanakan di perusahaan dengan perencanaan laba yang dihitung oleh peneliti dalam penelitian ini. Jadi untuk peneliti selanjutnya sekiranya bisa melakukan wawancara lebih dalam tentang perencanaan laba pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiwibowo, S. 2012. Analisis Estimasi Cost Volume Profit (CVP) dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Masarangan, *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*.
- Cicik Widayanti. 2019. *Analisis Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah Di Tanjung Redeb Kabupaten Berau. skripsi. Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tanjung Redeb Berau.
- Fahmi Irham. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan*. Jakarta: Alfabeta
- Garrison, dkk, (2013). *Akuntansi Manajerial Edisi 14 Buku 1*. Salemba Empat
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., Nam, S. C., & Yuen, K. C. (2015). *Managerial Accounting 2nd Edition, Asia Global Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen dan Women, 2014, *Akuntansi Biaya, buku 1*. S.I.: Salemba Empat.
- Harahap, dkk. (2013). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hery. 2015. *Analisis Laporan keuangan*. Edisi 1. Yogyakarta: Center For Academic Publishing Services.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- L.M Samryn, (2012) *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Investasi*, Kencana Panada Media Group, Jakarta.
- Muliadi 2010. *Akutansi biaya*. Periode keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Muliadi 2016. "Akuntansi Biaya" Edisi kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mursyidi, 2010, *Akuntansi Biaya Conventional Costing Juts Time, dan Activity Based Costing*, Cetakan pertama, Bandung: PT. Refika Aditama.
- Pengemanan, 2016. Analisis rencana laba perusahaan pada break even point dilaksanakan di PT. Manado, tempat indah sentosa. Majalah EMBA Volume 4.
- Prawironegoro. Darsono dan Ari Purwanti, 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Mitra wacana media.
- Rahmawati, 2012, *Akuntansi Biaya 1 DC*, Cetakan Pertama, Makassar: Pustaka Refleksi.

- Samryn, L.M.(2012) *Akuntansi Manajemen*.Edis Pertama. Jakarta: Kencana
- Simamora Henry, 2012. *Akuntansi Manajemen*, Star Gate Publisher,Riau.
- Siregar, Baldric, dkk. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RND*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto Danang. 2013. *Analisis Laporan Keuangan Untuk Bisnis*. Analisis titik impas.Cet.1-Yogyakarta.
- V. Wiratna Sujarweni, (2015), *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*, Cetakan pertama, Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press.
- Wiwik Lestari, Dhyka Bagus Permana. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.

Lampiran 1:

Surat Balasan dari Tempat Penelitian:



PEMERINTAH KABUPATEN TORAJA UTARA
PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM

Jl. Tedong Bonga Komp. Pasar Bolu Telepon (0423) 23344 Rantepao



Rantepao, 15 April 2023

Nomor	: 134.A /PERUMDAM-TU/IV/2023	Kepada Yth.
Lamp.	: -	Dekan Fakultas Dan Ilmu-Ilmu Sosial
Perihal	: Penerimaan Penelitian	Di - Tempat

Dengan Hormat,

Berdasarkan Surat Nomor : 335/B/DFEIS-UNIFA/III/2023, Perihal Permohonan Izin Penelitian, dengan ini kami menerangkan bahwa :

Nama	: NIA TODING SOMBOLAYUK
Stambuk	: 1910321064
Prodi/Konsentrasi	: AKUNTANSI/Akuntansi Manajemen
Judul	: "ANALISIS PERHITUNGAN COST VOLUME PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUMDA AIR MINUM TORAJA UTARA"

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami bersedia memberikan kesempatan kepada Mahasiswa tersebut untuk mengadakan Penelitian di Kantor PERUMDA Air Minum Toraja Utara.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

a.n. Direktur PERUMDA Air Minum Toraja Utara
Kabupaten Toraja Utara,



Lampiran 2:

Data Penelitian :Laporan Keuangan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja
Utara 2019-2020.

PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM KABUPATEN TORAJA UTARA LAPORAN LABA RUGI Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2020 Dengan Perbandingan Tahun 2019 (Dinyatakan dalam Rupiah)			
	Catatan	2020	2019
Pendapatan Usaha	2f,16	14.172.259.000	13.568.358.100
Harga Pokok Pendapatan	2f,17	7.006.821.239	6.443.569.566
Laba Kotor		7.165.437.761	7.124.788.534
Beban Usaha			
Beban Penjualan	2f,18	662.094.517	695.373.575
Beban Administrasi dan Umum	2f,19	5.754.452.223	5.636.368.590
Jumlah Beban Usaha		6.416.546.740	6.331.742.166
Laba Usaha		748.891.022	793.046.368
Pendapatan (Beban) Lain-Lain			
Pendapatan Lain-Lain	2f,20	17.096.798	65.033.572
Beban Lain-Lain	2f,21	618.221	1.138.244
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-Lain		16.478.577	63.895.328
Pajak Penghasilan		-	-
Laba (Rugi) Bersih		765.369.599	856.941.696

Lampiran 3:

Data Penelitian :Laporan Keuangan Laba Rugi Perumda Air Minum Toraja

Utara Tahun 2021-2022.

PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM
KABUPATEN TORAJA UTARA
LAPORAN LABA RUGI
Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2022
Dengan Perbandingan Tahun 2021
(Dinyatakan dalam Rupiah)

	Catatan	2022	2021
Pendapatan Usaha	2f,16	15.692.836.775	14.211.783.575
Harga Pokok Pendapatan	2f,17	7.575.903.353	7.966.880.399
Laba Kotor		8.116.933.422	6.244.903.176
Beban Usaha			
Beban Penjualan	2f,18	385.401.817	672.014.038
Beban Administrasi dan Umum	2f,19	7.250.049.136	5.842.400.650
Jumlah Beban Usaha		7.635.450.953	6.514.414.688
Laba Usaha		481.482.469	(269.511.512)
Pendapatan (Beban) Lain-Lain			
Pendapatan Lain-Lain	2f,20	439.855.941	67.626.525
Beban Lain-Lain	2f,21	95.830.923	57.827.022
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-Lain		344.025.018	9.799.503
Pajak Penghasilan			
Laba (Rugi) Bersih		825.507.487	(259.712.009)

Lampiran 4:

Dokumentasi Penelitian:

