

SKRIPSI

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT*
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA USAHA ARMAN ALUMINIUM
PERIODE 2022**



**IRA SULE
1810321003**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA ARMAN ALUMINIUM PERIODE 2022



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada
Program Studi S1 Akuntansi

IRA SULE

1810321003

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA ARMAN ALUMINIUM PERIODE 2022

disusun dan diajukan oleh

IRA SULE
1810321003

telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 31 Agustus 2022

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 COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA ARMAN ALUMINIUM PERIODE 2022

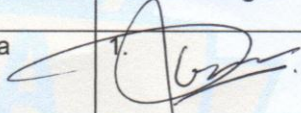
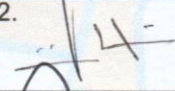
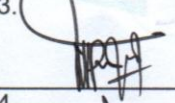
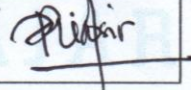
Disusun dan diajukan oleh

IRA SULE
1810321003

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **31 Agustus 2022**
dan di nyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Dewan Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Herawati Dahlan, S.E., M.Ak NIDN: 0905077106	Ketua	
2	Dr. Andi Mattingaragau Tenrigau, SE., M.Si NIDN: 0913037201	Sekretaris	2. 
3	Nur Aida, SE., M.SA., CTA., ACPA NIDN: 0903037902	Anggota	3. 
4	Sukriah Natsir, S.E., M.Si., AK., CA NIDN: 0007017207	Eksternal	4. 

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



UNIVERSITAS FAJAR
DEKAN FAKULTAS
EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
Dr. Yusmanizar, 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 : Ira Sule

NIM : 1810321003

Program Studi : Akuntansi S1

Dengan ini menyatakan yang sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul *Analisis Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Arman Aluminium Periode 2022 Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah di ajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat pendapat karya atau pendapat yang pernah di tulis atau di terbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis di kutip dalam naskah ini dan di sebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah ini dapat di buktikan terdapat unsur-unsur Plagiasi saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No 20 Tahun 2003, Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70).

Makassar, 31 Agustus 2022

Yang Membuat Pernyataan



Ira Sule

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini yang berjudul “**Analisis Cost Volume Profit Sebagai alat Perencanaan Laba Pada Usaha Arman Aluminium Periode 2022**”. Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan masa studi dan memperoleh gelar sarjana di Universitas Fajar Makassar. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak menghadapi kesulitan dan hambatan, namun berkat doa dan dukungan dari berbagai pihak penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua penulis yaitu Bapak Yohanis Sule Patoban dan Ibu Maria Sapan yang telah mendukung dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Herawati Dahlan, S.E., M.AK selaku dosen pembimbing dalam pengerjaan tugas akhir ini atas segala motivasi dan bimbingan serta ilmu yang telah diberikan dalam membantu penulis menyelesaikan skripsi ini. Penulis banyak mendapat dukungan dan masukan dari berbagai pihak, oleh karena itu melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mulyadi Hamid, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Fajar.
2. Ibu Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.Ikom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Fajar.
3. Ibu Yasmi, SE., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Fajar.
4. Ibu Dinar, S.E., M.Si., CTA., ACPA selaku Pembimbing Akademik.
5. Dosen dan staf di Universitas Fajar.

6. Kepada teman-teman saya tercinta Gerson tamparan, jelin, Vien, Yustin, Rina, Jeje, yang selalu memberikan semangat atas dukungan doa dan materi yang telah diberikan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Kepada keluarga besar UKM Spiritual PMK UNIFA atas doa dan dukungannya.
8. Dan semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu atas semangat dan bantuan yang telah diberikan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi penyusunan bahasa maupun materi yang terkandung di dalamnya, walaupun telah mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran, masukan dan kritik yang membangun dari para pembaca. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Makassar, Agustus 2022

Ira Sule

ABSTRAK

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA ARMAN ALUMINIUM PERIODE 2022

Ira sule
Herawati Dahlan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis: (1) Berapa besar tingkat penjualan Usaha Arman Aluminium agar berada diposisi *Break Even Point*, (2) untuk mengetahui perhitungan *Margin Of Safety* sebagai alat perencanaan laba. Metode yang digunakan adalah observasi dan wawancara, sedangkan jenis data yang digunakan yaitu data Analisis deskriptif kuantitatif dengan analisis data dilakukan dengan mengumpulkan data, penyajian data, melakukan perhitungan dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan perhitungan *Break Event Point* unit diperoleh sebesar 13 produk lemari per tahun dan jika ingin memperoleh keuntungan maka produksi harus di atas produksi *Break Event Point*. Berdasarkan perhitungan *Margin Of Safety* Usaha Arman Aluminium masih berada diatas batas *Margin Of safety* dimana penjualan lemari pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp.315.000.000. Hasil perhitungan perencanaan target laba untuk target laba di tahun 2022 yang diinginkan yaitu 30% dari setiap produk yang dihasilkan.

Kata Kunci: *Break Event Poin (BEP)*, *Margin Of Safety (MOS)* dan Target laba.

ABSTRACT

COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING TOOL IN ARMAN ALUMINUM BUSINESS PERIOD 2022

**Ira sule
Herawati Dahlan**

This study aims to determine and analyze: (1) How big is the level of sales of Arman Aluminum Business in order to be in the Break Even Point position, (2) to determine the calculation of Margin Of Safety as a profit planning tool. The method used is observation and interviews, while the type of data used is descriptive quantitative data analysis with data analysis carried out by collecting data, presenting data, performing calculations and drawing conclusions.

Based on the calculation of the Break Event Point unit, 13 cabinet products are obtained per year and if you want to make a profit, the production must be above the Break Event Point production. Based on the calculation of the Margin Of Safety, Arman Aluminum's business is still above the margin of safety where the sale of cabinets in 2022 is Rp. 315,000,000. The results of the calculation of the profit target planning for the desired profit target in 2022 are 30% of each product produced.

Keywords: *Break Event Points (BEP), Margin Of Safety (MOS) and Profit Targets.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Manfaat Praktis.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Biaya Produksi.....	9
2.2 Perilaku Biaya.....	9
2.3 Penjualan.....	14
2.4 Volume Penjualan.....	16
2.5 Perencanaan Laba.....	17
2.6 <i>Cost Volume Profit</i>	19
2.6.1 <i>Break Even Point</i>	20
2.6.2 <i>Margin Of Safety</i>	22
2.7 Tinjauan Empirik.....	23
2.8 Kerangka Pemikiran.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Rancangan Penelitian.....	25
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	25
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.5 Instrumen Penelitian.....	26
3.6 Analisis Data.....	27
3.6.1 <i>Cost Volume Profit</i>	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Gmbaran Umum Perusahaan.....	29
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	29
4.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan.....	29

4.1.3 Struktur Organisasi	29
4.1.4 Uraian Tugas.....	30
4.1.5 Proses Produksi Lemari.....	31
4.2 Perhitungan Biaya	31
4.3 Perhitungan Biaya Produksi.....	35
4.4 Data Penjualan Produksi	36
4.5 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (Titik Impas).....	36
4.5.1 Perhitungan BEP Lemari	36
4.6 <i>Margin Of Safety</i> (Tingkat Keamanan	39
4.7 Perencanaan Laba.....	40
4.8 Pembahasan	42
4.8.1 Analisis <i>Break Even Point</i>	42
4.8.2 Analisis <i>Margin Of Safety</i>	44
4.8.3 Analisis Perencanaan Target Laba	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	47
5.1 Kesimpulan.....	47
5.2 Saran	47
5.3 Keterbatasan Peneliti	48
DAFTAR PUSTAKA.....	49
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Laporan Penjualan.....	5
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 4.1 Biaya Bahan Baku Usaha Arman Aluminium.....	35
Table 4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung Usaha Arman Aluminium.....	35
Table 4.3 Biaya Bahan Baku Penolong.....	36
Table 4.4 Biaya Administrasi dan Umum	37
Table 4.5 Biaya Penyusutan Pertahun	37
Tabel 4.6 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik.....	38
Table 4.7 Total Biaya Produksi Lemari.....	39
Table 4.8 Biaya Variabel dan Biaya Tetap Usaha Arman Aluminium	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir	25
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	33

DAFTAR LAMPIRAN

1. Transkrip Wawancara
2. Dokumentasi Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi bisnis perusahaan manufaktur dalam memproduksi produk secara efisien dan efektif menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan atau mencapai target laba sesuai yang direncanakan oleh manajer. Dengan banyaknya perusahaan manufaktur menjadi persaingan antar perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan produk secara keseluruhan. Pencapaian target laba perusahaan menjadi sesuatu tantangan bagi manajer untuk mengungguli kualitas produk lain.

Melalui kewirausahaan, keberadaan usaha kecil dapat terus beroperasi dalam krisis ekonomi saat ini dan dapat bertahan lama. Bahkan bisa menopang perekonomian nasional. Pertumbuhan perusahaan kecil, dengan segala permasalahannya, memiliki banyak aspek yang menarik. Selain dapat tumbuh sesuai dengan kondisi yang dihadapi, perusahaan kecil ini juga selalu mengintip peluang yang berkembang di lingkungan sekitar. Peluang usaha ini sering mereka kaitkan dengan permintaan pasar.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal. Perhitungan keuntungan masa depan sangat berpengaruh, oleh karena itu perlu untuk mempersiapkan proses perencanaan laba. Umumnya, hampir semua keputusan manajemen akan berdampak lebih besar pada aktivitas atau sikap di masa depan. Oleh karena itu, pengambilan keputusan manajemen merupakan proses yang berkesinambungan. Proses berkelanjutan ini memungkinkan manajer untuk mengantisipasi kejadian yang akan datang dan merencanakan apa yang harus dilakukan, termasuk merencanakan keuntungan perusahaan.

Kuswandi (2010) mengemukakan bahwa perencanaan laba diperlukan untuk menghasilkan laba yang optimal untuk memenuhi kebutuhan semua pihak yang terlibat. Rencana juga dapat berupa pengukuran dan evaluasi hasil aktual. Jika hasil aktual tidak seperti hasil yang telah dirancangkan, manajer wajib mengevaluasi ketidaksesuaian serta mengambil tindakan yang dibutuhkan buat mengatasinya. Rencana ialah sistem buat mengatur kegiatan perusahaan. Oleh karena itu, perencanaan memainkan peran yang sangat penting dalam mendukung aktivitas perusahaan.

Garriso (2015) Perencanaan dapat membantu memperkirakan jumlah keuntungan yang akan diperoleh perusahaan, sehingga laba yang diperoleh dapat ideal. Perlu diingat, ketiga langkah ini tidak bisa dilakukan secara terpisah karena saling terkait dalam pengambilan keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan ke depan. Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, maka dari itu salah satu rencana yang dibuat oleh manajemen adalah rencana laba. Untuk menyusun rencana laba yang ideal, diperlukan alat bantu berupa analisis *cost volume profit*.

Utari (2016) menjelaskan bahwa *cost volume profit* ialah alat yang sangat penting bagi perencanaan dan pengambilan keputusan, hal ini menekankan pada saling ketergantungan antara biaya, volume penjualan dan harga. Bagian penting dari analisis biaya volume adalah analisis titik impas. Analisis titik impas adalah sebuah cara analisis untuk menentukan tingkat penjualan, sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian atau keuntungan (keuntungan sama dengan nol). Untuk mengontrol dan merencanakan keuntungan masa depan suatu entitas, beberapa jenis analisis dapat digunakan, dua di antaranya adalah *analisis Break Even Point* dan *analisis Margin Of Safety*.

Menurut Mulyadi (2010), analisis *cost-volume-profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya

terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Menurut Hansen dan Mowen (2011) yaitu “analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan”.

Agung (2015) mengungkapkan bahwa analisis *break even* atau titik impas disebut juga analisis pulang pokok merupakan suatu metode untuk menentukan suatu titik di mana suatu perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian dalam usahanya. Dengan menerapkan *break even point*, manajemen bisa menerima informasi mengenai tingkat penjualan minimum yang dapat dicapai untuk menghindari kerugian. Dari penguraian tersebut juga dapat dilihat sejauh mana volume penjualan yang direncanakan dapat dikurangi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Maka dari itu, penggunaan titik impas merupakan alat yang efektif dalam memberikan informasi kepada manajemen, sehingga manajer bisa memilih saran dari kegiatan yang akan memberi kontribusi yang paling besar dalam pencapaian laba masa depan.

Simamora (2012) *Margin of safety* merupakan kelebihan volume penjualan yang dianggarkan yang melampaui tingkat penjualan impas". *Margin* keselamatan membantu manajemen memberikan ide penjualan, apakah itu memengaruhi risiko kerugian perusahaan atau sebaliknya.

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kristianto (2021), penelitian ini berjudul “analisis perhitungan target *costing* serta *cost volume profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada usaha lucky shop di kabupaten toraja utara” dimana hasil penelitiannya berfokus pada produksi sarung yang dihasilkan oleh Usaha Lucky Shop. Sebagai bahan kajian data peneliti melakukan kegiatan pencarian data melalui wawancara langsung dengan pemilik Usaha Lucky Shop,

observasi dan juga dokumentasi telah dilakukan selama penelitian berlangsung serta menghasilkan beberapa data yang dapat dijadikan pengolahan data.

Priskalia (2020) juga melakukan penelitian yang sama, yaitu penelitian dengan judul “Analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *full costing* serta penentuan *break even point* sebagai alat perencanaan laba” Objek Penelitian Industri Tahu (CV.NDN Jaya Abadi), dimana hasil penelitiannya mengatakan bahwa Jika CV NDN Jaya Abadi berharap memperoleh keuntungan sebesar 17% dari persentase keuntungan pada periode berikutnya (2020), maka penjualan unit harus mencapai 100.571 cetak tahu atau penjualan harus mencapai 3.521.640.127 rupiah. Keuntungan yang didapat jika menginginkan laba sebesar 17% dari persentase keuntungan di tahun 2019 adalah sebesar Rp606.177.000.

Finsensius (2020) juga melakukan penelitian sebelumnya yaitu penelitian tentang “analysis *Cost volume profit* (CVP), pada perusahaan percetakan nasional sebagai alat perencanaan laba”, dimana hasil penelitiannya menyatakan bahwa PERUM Republik Percetakan Negara Indonesia mengalami peningkatan keuntungan pada tahun 2017 dan 2018, namun keuntungannya menurun pada tahun 2019. Laba tahun 2017 sebesar Rp48.411.148.293. Laba tahun 2018 meningkat sebesar Rp14.500.056.845 menjadi Rp 62.911.205.138. Laba tahun 2019 turun signifikan sebesar Rp 62.237.412.138 menjadi Rp 673.793.000.

Di Kabupaten Toraja Utara pada saat ini perkembangan dunia usaha semakin pesat dengan lahirnya beberapa perusahaan kecil maupun perusahaan besar yang memberikan warna tersendiri bagi perkembangan perekonomian. Hal ini dipengaruhi oleh kebutuhan penduduk yang semakin meningkat. Seiring dengan perkembangan usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat sektor usaha aluminium juga mengalami perkembangan yang cukup signifikan, hal ini di

tandai dengan bertambahnya jumlah permintaan akan lemari, kursis,meja, pintu dan jendela yang berbahan dasar aluminium.

Salah satu usaha yang bersifat kewirausahaan dalam bidang ini adalah Usaha Arman Aluminium yang menjadi perhatian Kabupaten Toraja Utara. Dengan perkembangan zaman, kebutuhan dari masyarakat sendiri yang menginginkan keindahan dan berbagai bentuk corak produk yang diinginkan masyarakat, serta jumlah penduduk yang makin padat memberikan gambaran bahwa memanfaatkan kaca dan aluminium merupakan salah satu usaha yang sangat perlu untuk dikembangkan dan dipertahankan.

Usaha Arman aluminium merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri aluminium dengan memproduksi lemari kaca, kursi, meja, kusen, pintu, dan jendela yang berguna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Usaha Arman Aluminium didirikan pada tahun 2005 yang merupakan usaha keluarga yang berpusat di Kota Makassar dan memiliki cabang diantaranya dikabupaten Toraja Utara, dan penelitian ini peneliti mengambil data penelitian usaha cabang yang beralamat di jalan Poros Bolu Toraja Utara. Berikut ini akan ditampilkan laporan penjualan produksi lemari pada Usaha Arman aluminium periode 2020.

Tabel 1.1 Laporan penjualan lemari Usaha Arman Aluminium Pada periode 2021

Bulan	Jumlah
Januari	Rp.40.150.000
Februari	Rp.17.400.000
Maret	Rp.27.100.000
April	Rp.16.150.000
Mei	Rp.41.100.000
Juni	Rp.31.750.000
Juli	Rp.35.700.000
Agustus	Rp.15.880.000
September	Rp.13.670.000
Oktober	Rp.13.570.000
November	Rp.52.350.000
Desember	Rp.20.950.000
Total	Rp.308.370.000

Sumber: Data diolah 2022

Berdasarkan table 1.1 diatas menunjukkan bahwa penerimaan dari penjualan pada Usaha Arman Aluminium selama satu tahun yakni tahun 2021 yang diterima oleh Usaha Arman Aluminium berfluktuasi atau mengalami kenaikan dan penurunan. Pada penelitian ini peneliti memfokuskan penelitian pada produk lemari yang merupakan produk utama dari Usaha Arman aluminium.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka penulis tertarik pada penelitian yang berjudul “**Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Usaha Arman Aluminium Periode 2022**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang terurai pada latar belakang, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Berapa besar penjualan yg dilakukan oleh Usaha Arman Aluminium sehingga berada pada posisi *Break Even point*
- b. Berapa besar penjualan yg dilakukan oleh Usaha Arman Aluminium sehingga berada pada posisi *Margin Of Safety*
- c. Bagaimanakah hasil perhitungan *Cost Volume Profit* sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Arman Aluminium.

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan maka terbentuklah tujuan dari penelitian ini yaitu:

- a) Untuk mengetahui berapa besar penjualan yg dilakukan oleh Usaha Arman Aluminium sehingga berada pada posisi *Break Even point*.
- b) Untuk mengetahui berapa besar penjualan yg dilakukan oleh Usaha Arman Aluminium sehingga berada pada posisi *Margin Of Safety*.

- c) Untuk mengetahui perhitungan *Cost Volume Profit* sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Arman Aluminium.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini sangat diharapkan bisa membawa manfaat bagi semua pihak yang terkait dalam penelitian ini termasuk:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penggunaan teori dari penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk mengeksplorasi penerapan *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba.

1.4.2 Manfaat Praktis

Kegunaan praktis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pihak Peneliti

diharapkan dapat menambah ilmu dan wawasan dalam proses produksi barang dan jasa serta lebih mengetahui manfaat dari penerapan metode *Cost Volume Profit*.

2. Bagi Pihak Instansi

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi instansi untuk mengambil kebijakan sebagai masukan bagi semua pihak yang berkepentingan dalam penerapan *Cost Volume Profit*.

3. Bagi Pihak Unifa

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih mendalam pada masa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Biaya Poduksi

Menurut Mulyadi (2015) Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead.

Biaya yang terkait dengan pengelolaan bahan baku menjadi barang jadi disebut sebagai biaya produksi. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik merupakan tiga komponen biaya produksi. Biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik juga disebut sebagai biaya konvensional, sedangkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja juga dikenal sebagai biaya utama.

Jika sebuah perusahaan memproduksi beberapa jenis produk dan manajemen ingin memperkirakan biaya setiap jenis produk, maka perlu memahami perbedaan antara biaya langsung dan biaya tidak langsung sehubungan dengan produk sangat penting. Tidak perlu adanya perbedaan biaya langsung dan tidak langsung dalam perusahaan jika perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk (seperti perusahaan semen, perusahaan kelor, atau perusahaan gula), karena semua biaya produksi merupakan biaya langsung. Dalam hubungannya dengan produk, biaya produksi dibagi menjadi tiga unsur sebagai berikut:

- a. Biaya Bahan Langsung (Bahan Baku) Biaya bahan baku adalah harga bahan baku yang diproses selama proses produksi. Bahan baku adalah bahan yang membentuk sebagian besar produk jadi. Jerami, kayu, dan pulp kayu digunakan sebagai bahan baku dalam industri kertas, kertas digunakan dalam percetakan, dan kapas digunakan dalam industri tekstil.

b. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung didefinisikan sebagai tenaga kerja yang jasanya dapat diukur secara langsung dalam produksi barang-barang tertentu. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang mungkin terkait langsung dengan produk tertentu.

c. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi, selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tak langsung dan biaya produksi tak langsung lainnya. Nilai relatif suatu bahan dapat digunakan untuk menentukan apakah bahan tersebut merupakan bahan baku atau bahan penolong. Biasanya, hanya sebagian kecil dari total biaya produk yang digunakan untuk biaya bahan pembantu.

2.2 Perilaku Biaya

Menurut Hansen (2014), perilaku biaya merupakan istilah dalam arti luas yang mengacu bahwa apakah suatu biaya berubah seiring dengan tingkat pengeluaran biaya. Biaya yang tidak berubah secara menyeluruh ketika output berubah disebut biaya tetap. Di sisi lain, biaya variabel merupakan biaya yang nilai totalnya akan naik bersamaan dengan peningkatan output, dan nilai total akan menurun seiring dengan penurunan output.

Perilaku biaya juga merupakan cara biaya untuk bertindak atau berganti karena adanya tingkat aktivitas bisnis. Memahami tanggapan biaya merupakan kunci untuk ketetapan organisasi tertentu (tergolong proses laba). Seorang pemimpin yang ingin mengetahui keuntungan masa depan perlu mencari total pendapatan dengan biaya yang akan dialami dalam kurun waktu yang sama. Ia

juga dapat mempelajari bagaimana perubahan pendapatan dan biaya pada besarnya keuntungan yang akan diperoleh.

Oleh karena itu, seorang manajer atau pemimpin harus memiliki pemahaman menyeluruh tentang bagaimana pengeluaran berperilaku untuk mengkomunikasikan informasi tentang hubungan antara pendapatan, biaya, volume, dan laba. Perilaku biaya pada dasarnya terdiri dari biaya variabel (*variable cost*), biaya konstan (*fixed cost*), dan biaya semi variabel (*semi-variable cost*)/biaya campuran.

Untuk mengerti ketiga jenis biaya tersebut secara mendalam, dengan ini akan diterangkan.

1. Biaya variabel (*variabel cost*)

Garrison (2015), biaya variabel ialah biaya yang jumlah totalnya bervariasi sesuai dengan tingkat aktivitasnya. Apabila proses kegiatan berlipat ganda, maka jumlah biaya variabel juga akan berlipat ganda. Jika kegiatan meningkat 10%, maka jumlah biaya variabel akan meningkat 10%. Oleh karena itu, biaya variabel per unit tidak akan pernah berubah (tetap), dan perubahannya ditentukan oleh perubahan tingkat kegiatan.

Beberapa biaya variabel yang akan berubah secara bertahap. Untuk mengerti kedua jenis biaya variabel tersebut, berikut dua jenis biaya variabel yaitu: biaya variabel sejati dan biaya variabel bertahap (Garrison, 2015):

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

Karena seluruh jumlah yang dikonsumsi selama suatu periode berbanding lurus dengan intensitas aktivitas langsung, bahan langsung dapat digunakan untuk biaya variabel. Bahan langsung yang telah dibeli tetapi tidak dimanfaatkan juga dapat disimpan di gudang dan digunakan kembali nanti.

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

Biaya dikeluarkan sebagai akibat dari pekerjaan sepotong-sepotong dan turunannya atau hanya naik sebagai akibat dari pergeseran yang signifikan dalam tingkat aktivitas biaya variabel langkah demi langkah. Gaji untuk pekerja pemeliharaan biasanya didasarkan pada variabel, dan biaya tenaga kerja berbeda dari biaya bahan langsung. Berlawanan dengan biaya bahan langsung, jam kerja pemeliharaan seringkali dibayar berdasarkan tarif per satuan. Variasi kecil dalam produktivitas karena itu tidak akan berdampak pada jumlah pekerja pemeliharaan yang dibutuhkan untuk melakukan pemeliharaan peralatan.

2. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Garrison (2015), biaya tetap ialah biaya yang selalu tetap secara menyeluruh dan tidak dipengaruhi oleh banyaknya kegiatan. Karena biaya total konstan, penurunan biaya tetap total per unit harus terjadi ketika tingkat aktivitas naik. Karena biaya tersebut timbul sebagai akibat dari adanya struktur, mesin, pekerja terampil, dan kebutuhan lain untuk menyediakan organisasi dengan kapasitas dasar untuk mempertahankan operasi mereka, biaya tetap juga dikenal sebagai biaya kapasitas. Menurut Garrison (2015).

Ada dua jenis biaya tetap dalam praktiknya yakni:

a. Biaya tetap yang telah ditentukan (*Committed Fixed Cost*)

Biaya tetap yang telah ditetapkan terkait dengan investasi perusahaan dalam sarana, peralatan, dan struktur organisasi pokok dalam perusahaan. Contoh biaya ini meliputi depresiasi gedung dan peralatan, pajak, bangunan, asuransi, dan upah manajemen puncak dan karyawan operasional. Dua faktor ini telah ditentukan terkait pada biaya tetap adalah :

- 1) Biaya ini tergolong jangka Panjang
 - 2) Tidak dapat dikurangi menjadi nol walaupun dalam jangka pendek tanpa mengganggu tingkat keuntungan atau tujuan jangka panjang organisasi.
- b. Biaya tetap kebijakan (*Discretionary Fixed Cost*)

Beban ini dihasilkan dari pilihan tahunan manajemen untuk mengeluarkan biaya tetap tertentu. Periklanan, penelitian, keterlibatan masyarakat, program pengembangan manajemen, dan magang mahasiswa adalah beberapa contoh biaya tetap. Fakta bahwa manajemen tidak sepenuhnya bergantung pada keputusan tentang biaya ini adalah aspek yang paling penting dari kebijakan biaya tetap. Karena keadaan memang membutuhkan perubahan keputusan manajemen, mereka tetap membutuhkan penyesuaian satu tahun atau kurang.

Terdapat 2 perbedaan utama pada biaya tetap yang sudah ditetapkan dan biaya tetap kebijakan, yaitu:

- a) Biasanya dibutuhkan waktu yang lebih pendek untuk merencanakan biaya tetap kebijakan. Biaya tetap yang telah ditentukan sebelumnya, di sisi lain, terhubung dengan strategi jangka panjang.
- b) Dengan sedikit kerugian pada tujuan jangka panjang perusahaan, biaya tetap dapat berkembang dengan cepat. Tergantung pada rencana pengelolaan, biaya akan diklasifikasikan sebagai biaya tetap yang telah ditentukan atau biaya kebijakan.

3. Biaya campuran (*mixed cost*)

Hansen (2014), biaya campuran ialah biaya yang memiliki komponen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya campuran Juga disebut sebagai biaya semivariabel. Biaya terendah yang harus dimiliki agar jasa dapat ditawarkan dan tersedia untuk digunakan adalah proporsi biaya tetap dalam biaya semivariabel.

Biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan sebenarnya dari layanan perusahaan ditampilkan di bagian biaya variabel. Kuantitas layanan yang digunakan organisasi akan menentukan elemen variabel.

Analisis akun dan pendekatan rekayasa adalah dua teknik yang sering digunakan dalam manajemen untuk memperkirakan komponen tetap dan variabel dari biaya semi-variabel. "Analisis akun adalah teknik untuk memeriksa perilaku biaya dengan menggabungkan faktor tetap dan variabel berdasarkan pengetahuan tentang analisis biaya sebelumnya. Menurut penilaian pakar industri, pendekatan rekayasa adalah analisis lengkap perilaku biaya yang mencakup input yang diperlukan untuk suatu aktivitas tertentu dan biayanya.

Garrison (2015), terdapat tiga tahap yang bisa digunakan untuk biaya semi variabel ke elemen tetap dan elemen variabel yakni:

a. *Highlow method*

langkah yang menguji variasi biaya antara tingkat aktivitas terbesar dan terendah untuk membagi biaya semi-variabel menjadi item biaya tetap dan elemen biaya variabel. Dengan terlebih dahulu menentukan periode waktu dengan jumlah aktivitas paling sedikit dan periode waktu dengan aktivitas paling banyak, analisis biaya semivariabel dapat diterapkan dengan teknik tinggi-rendah. Untuk menghitung biaya variabel per unit aktivitas, ketimpangan biaya antara dua era dibagi dengan perubahan aktivitas antara dua periode ekstrem.

b. *Metode Scattergraph*

Pendekatan grafik sebar, yang menjumlahkan semua data biaya, adalah metode yang sangat lengkap untuk mempelajari biaya semivariabel. teknik yang memisahkan biaya tetap dari biaya variabel untuk biaya semi-variabel. Dengan mengukur jarak antara titik-titik di atas garis dan di bawah garis kesetimbangan, metode ini dapat digunakan untuk menghitung garis regresi

dengan menggambar garis secara proporsional antar lokasi. Ada dua masalah dengan pendekatan scattergraph. Pendekatan ini subjektif. Scattergraph membuat garis regresi persis sama, sehingga tidak ada dua analisis. Kedua, estimasi biaya tetap tidak sesuai dengan estimasi biaya tetap ditahap lain, di karenakan sukar untuk mengukur perpotongan yang sesuai dari garis regresi pada sumbu Y (sumbu biaya).

c. Metode *Least Square Regression*

Dengan membangun garis regresi dengan meminimalkan kuadrat residual, teknik ini membagi biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dibandingkan dengan metode scattergraph, pendekatan least regression lebih akurat dan objektif. Rumus matematika dapat digunakan untuk menentukan garis yang ditarik menggunakan pendekatan grafik sebar berdasarkan penilaian mata dan regresi terkecil untuk menentukan garis. Teknik regresi terkecil juga menggunakan semua data yang tersedia untuk menghitung rumus biaya. Ketiga teknik ini didasarkan pada pemeriksaan biaya dan catatan aktivitas dari periode sebelumnya. Jika variabel dependen (biaya) dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang berbeda, analisis regresi berganda adalah langkah analisis yang dilakukan.

Analisis regresi berganda mengasumsikan bahwa satu faktor saja yang terdapat dalam biaya semi variabel yang menjadi "faktor pendorong" dari elemen biaya variabel. Untuk beberapa jenis biaya semi variabel, asumsi ini dapat diterima. Dalam beberapa kasus, terdapat banyak penyebab yang dapat menyebabkan elemen biaya variabel dalam biaya semi variabel.

2.3 Penjualan

Menurut Moekijat dalam Widharta dan Sugiharto (2013), penjualan merupakan strategi untuk menarik pelanggan, membujuk mereka, dan

memberikan bimbingan sehingga mereka dapat menyesuaikan permintaan mereka dengan produk yang ditawarkan dan mencapai pengaturan harga yang saling menguntungkan.

Menurut Hartono, dkk (2012), Penjualan adalah Pendapatan yang diperoleh melalui penyerahan barang atau penyediaan jasa sebagai imbalan dalam pertukaran. Penjualan adalah pertukaran antara orang yang bertemu secara langsung dengan tujuan menjalin, memperbaiki, mengatur, atau memelihara hubungan pertukaran sedemikian rupa sehingga menguntungkan pihak lain, menurut Swastha dalam Kurniadi (2010).

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah kegiatan membujuk orang lain untuk terbuka menerima barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual dengan menetapkan kesepakatan harga antara kedua belah pihak sebelum terjadi pertukaran antara barang yang dijual dengan uang sebagai alat tukar, dengan maksud untuk saling menguntungkan kedua belah pihak.

Penjualan adalah Sejumlah uang dibebankan kepada sejumlah konsumen, biasanya secara kredit atau tunai. Piutang Usaha mengacu pada penjualan yang dilakukan secara kredit. Mirip dengan saat membeli, korporasi tunduk pada kondisi jual beli tertentu saat menjual. Bisnis terkadang harus menerima pengembalian barang atau memberikan diskon pada saat penjualan. Jika barang yang dibeli tidak memenuhi persyaratan pembeli, ini terjadi. Menerima barang dagangan yang telah dijual disebut sebagai retur penjualan, sedangkan memberikan potongan disebut sebagai potongan penjualan. Retur dan potongan penjualan adalah nama akun tempat barang-barang ini sering dicatat. Ide lain yang berorientasi bisnis adalah gagasan penjualan.

Prosedur pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pelanggan dapat dipicu oleh adanya penjualan. Siapapun yang menjual sesuatu akan menerima

kompensasi berupa uang dalam perekonomian kita (the economy of money). Orang akan dapat memenuhi semua keinginannya dan melakukan penjualan dengan lebih mudah jika ada alat tukar berupa uang. Vendor tidak memiliki masalah dengan jarak.

2.4 Volume Penjualan

Menurut Anogra dalam Sutopo (2012) volume penjualan adalah volume penjualan yang diharapkan dapat dihasilkan oleh bisnis selama periode waktu tertentu. Volume penjualan, seperti yang didefinisikan oleh Asri dalam Karim et al. (2014), adalah jumlah unit aktual yang dijual perusahaan selama periode waktu tertentu. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari aktivitas penjualan berbasis unit.

Menurut Basu Swastha (2010), volume penjualan diperoleh dari laporan laba rugi penjualan bersih perusahaan. Perusahaan mencapai penjualan bersih ini melalui penjualan semua item selama periode waktu tertentu dan melalui pangsa pasar, yang merupakan pasar potensial yang dapat mencakup kelompok pelanggan selama periode waktu tertentu.

Menurut definisi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah hasil dari penjualan aktual perusahaan yang diukur dengan jumlah unit penjualan yang terjual selama periode waktu tertentu.

Meningkatkan volume penjualan adalah salah satu faktor penting yang harus diperhitungkan oleh bisnis. Volume penjualan adalah jumlah total penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan atau entitas bisnis lain sebagai hasil dari upaya pemasaran selama jangka waktu yang telah ditentukan. Volume penjualan ditentukan secara keseluruhan dari total yang diperoleh dan tidak membedakan antara tunai dan kredit. Tingkat pencapaian laba perusahaan

meningkat ketika volume penjualan meningkat dan biaya distribusi turun; di sisi lain, ketika volume penjualan turun, begitu juga keuntungan perusahaan.

Kuantitas barang atau jasa yang dijual dapat ditentukan dengan melihat volume penjualan. Promosi penjualan merupakan strategi pertama yang digunakan untuk mendongkrak volume penjualan. Memanfaatkan media yang ada untuk menginformasikan atau mempromosikan produk perusahaan merupakan salah satu komponen kunci dari manajemen pemasaran. Yang kedua meningkatkan standar barang. Korporasi mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang diiklankan sambil meningkatkan volume penjualan, memastikan bahwa pelanggan senang dengan pembelian mereka dan bahkan dapat menjadi pelanggan setia. Akibatnya, volume penjualan perusahaan dapat meningkat. Yang ketiga memperluas variasi barang yang ditawarkan untuk dijual. Ini meningkatkan ketersediaan produk, yang mendorong lebih banyak konsumen untuk membelinya, meningkatkan penjualan.

2.5 Perencanaan Laba

Keuntungan perusahaan dapat dijadikan tolak ukur keberhasilan atau kegagalan tim manajemen dalam menjalankan bisnis. Hal ini disebabkan oleh tiga elemen yang berdampak pada kemampuan perusahaan untuk bertahan: volume penjualan, harga jual, dan biaya yang dikeluarkan. Ketiga elemen ini sangat penting untuk mengembangkan rencana laba jangka pendek serta untuk memahami bagaimana biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan terkait. Perencanaan laba menurut Supriyono (2011) adalah jadwal kerja yang dapat dihitung dengan cermat, dengan dampak keuangan yang dinyatakan sebagai proyeksi laba rugi, saldo kas, dan modal kerja jangka panjang dan pendek. Menurut Ahmad (2012), perencanaan laba yang tepat dapat membantu. Manajemen dapat menggunakan caracara sebagai berikut:

- 1) Mengurangi biaya produksi dan administrasi sambil menjaga harga jual produk tetap konstan.
- 2) Menentukan harga jual dengan metode yang menghasilkan keuntungan yang diperlukan
- 3) Menemukan cara terbaik dan paling efektif untuk menjual lebih banyak produk.

Perencanaan laba menunjukkan seberapa baik atau buruk suatu perusahaan akan mampu menangkap kemungkinan jangka pendek dan jangka panjang di masa depan. Tugas manajemen adalah merencanakan kegiatan, yang pada dasarnya melibatkan pemilihan di antara banyak pilihan dan pembuatan kebijakan berorientasi masa depan. Menurut Mulyadi (2010) laba dipengaruhi oleh tiga faktor:

- 1) Biaya Biaya yang terkait dengan pembelian atau pemrosesan barang atau jasa akan berdampak pada harga jualnya.
- 2) Harga jual Jumlah penjualan produk atau jasa yang bersangkutan akan tergantung pada harga jualnya.
- 3) Volume Penjualan dan Produksi Volume penjualan produk atau jasa berdampak pada berapa banyak yang diproduksi, yang pada gilirannya berdampak pada berapa banyak yang dikeluarkan untuk produksi.

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010) yaitu sbagai berikut :

- a) Berikan arahan khusus untuk pemecahan masalah
- b) Menciptakan suasana dalam perusahaan yang mempromosikan pencapaian keuntungan dan mempromosikan efisiensi sumber daya dan perilaku sadar biaya
- c) Memfokuskan sumber daya dan upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

2.6 *Cost Volume Profit*

Cost volume profit adalah perencanaan laba perusahaan yang melibatkan perkiraan berdasarkan total laba yang dipengaruhi oleh perubahan biaya atau penjualan. Analisis biaya volume laba sangat membantu bisnis yang merencanakan operasi bisnis atau sebagai cara untuk mengontrol aktivitas perusahaan yang masih berjalan, menurut Bringham (2010). Analisis *cost volume profit* dapat memberi tahu kita berapa banyak rencana laba yang telah ditentukan sebelumnya akan berubah sebagai akibat dari perubahan biaya, volume penjualan, dan harga jual.

Analisis *cost volume profit* adalah alat yang hebat bagi bisnis untuk digunakan dalam perencanaan keuangan untuk mencegah kerugian operasional. Rumus *cost volume profit* menurut Schmidgall (2016) terbagi menjadi dua bagian, yaitu:

1. *Cost Volume Profit Equation Single Product*

Jika produk yang akan dijual hanya memiliki satu jenis, pendekatan analitis ini dapat digunakan. Gunakan rumus di bawah ini:

Metode analisis ini dapat dipakai bila produk yang akan dijual hanya berisi satu jenis. Gunakan rumus berikut:

$$In = SX - VX - F$$

Dimana:

In = *Target Income atau profit*

S = *Selling price*

X = *Unit sold*

V = *Variable cost per unit*

F = *Total fixed cost*

$SX = \text{Total revenue}$

$VX = \text{Total variable cost}$

2. *Cost Volume Profit Equation Multiple Product* Metode analisis ini dipakai jika ada beberapa jenis. Gunakan rumus berikut:

$$\frac{F + In}{CM\%}$$

Dimana:

$F = \text{Total fixedcost}$

$In = \text{Target Income atau Profit}$

$CM\% = \text{Contribution margin percentage}$

Untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek, Mulyadi (2010) menjelaskan analisis biaya volume laba sebagai teknik untuk menilai dampak biaya, volume penjualan, dan variasi harga terhadap laba perusahaan. Analisis ini terdiri dari beberapa bagian yang terhubung, seperti:

- 1) Harga jual satuan
- 2) Volume Penjualan
- 3) Variabel cost perunit
- 4) Total *fixed cost*
- 5) Jenis produk atau jasa yang dijual.

2.6.1 Break Event Point (Titik Impas)

Menurut Mowen dan Hansen (2012), *Break Even Point* (BEP) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya atau tidak ada keuntungan. Tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mengalami keuntungan atau kerugian dikenal sebagai titik impas (*break even point*), menurut Samryn (2012).

Simamora (2012) menambahkan bahwa “BEP atau *break even point* adalah volume penjualan dimana total pendapatan dan total biaya sama, tanpa laba atau rugi bersih”. Korporasi dapat menentukan jumlah di mana penjualan sama dengan seluruh biaya yang harus dibayar, mencegah kerugian tetapi mencegah keuntungan, dengan menghitung titik impas. Menurut Kasmir (2011), perusahaan yang masih berjalan dalam keadaan tidak untung maupun rugi dikatakan dalam analisis titik impas. Dengan kata lain, dalam hal ini, uang yang diterima sama atau mendekati biayanya. Perhitungan *break even point* dapat dijelaskan sebagai berikut:

Menurut Ari dan Darsono (2013), “Rumus penghitungan BEP (*break even point*).

a. Dalam Rupiah

$$\text{BEP(Rp)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Total biaya variabel} \left(1 - \frac{\text{total harga jual}}{\text{total harga jual}} \right)}$$

b. Dalam Unit

$$\text{BEP} = \text{TR} - \text{TC}$$

Keterangan:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Total biaya tetap} / \text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

“BEP (Rp)” = “Jumlah produk yang diperoleh titik impas dalam rupiah

“BEP (Q)” = “Jumlah produk yang diperoleh titik impas dalam unit”

Menurut Kasmir (2011) manfaat penggunaan *break even point* adalah sebagai berikut:

1. Untuk membentuk varian produk
2. Metapkan harga jual per unit
3. Mengetahui total penjualan minimal agar tidak menderita kerugian
4. Meningkatkan produksi
5. Menetapkan rencana untuk mencapai tujuan

2.6.2 *Margin Of Safety*

Margin of safety, juga dikenal sebagai margin keamanan, didefinisikan oleh Simamora (2012) sebagai "kelebihan penjualan yang diperkirakan melebihi volume penjualan impas." *Margin of safety* membantu manajemen dalam memberikan gambaran penjualan dan bagaimana dampaknya terhadap risiko kerugian perusahaan atau tidak.

Istilah "*margin of safety*" mengacu pada persentase penurunan penjualan perusahaan yang masih dalam batas yang dapat diterima ketika tidak ada kerugian atau titik impas yang tercapai. Oleh karena itu, jumlah terbesar bisnis yang dapat menanggung penurunan penjualan tanpa perusahaan menderita kerugian disebut sebagai *margin of safety*.

Menurut Garrison (2013), "*Margin of safety* adalah jumlah penjualan (aktual) yang dianggarkan di luar titik impas volume penjualan. Jumlah penjualan yang bisa turun sebelum kerugian direalisasikan disebut sebagai margin pengaman.

Margin keamanan dapat dirumuskan sebagai berikut (Garrison,2013):

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

atau

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Total yang dianggarkan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100$$

2.7 Tinjauan Empirik

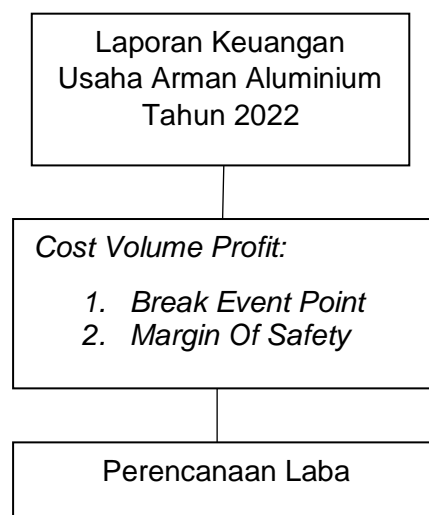
Tabel 2.2 Tinjauan Empirik

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Kristianto (2021)	Analisis perhitungan target <i>costing</i> serta <i>cost volume profit</i> (cvp) sebagai alat perencanaan laba pada usaha lucky shop di Kabupaten Toraja Utara.	Penelitian ini berfokus pada pembuatan sarung tangan buatan Usaha Lucky Shop. Wawancara langsung dengan pemilik Lucky Shop menjadi dasar kegiatan pencarian data peneliti. Observasi dan dokumentasi juga dilakukan selama investigasi, yang menghasilkan beberapa data yang dapat diolah sebagai data.
2.	Finsensius, Sapparan (2020)	<i>Cost Volume Profit</i> (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada Perum Percetakan Nasional Republik Indonesia	PERUM Republik Percetakan Negara Indonesia mengalami peningkatan keuntungan pada tahun 2017 dan 2018, namun keuntungannya menurun pada tahun 2019. Laba tahun 2017 sebesar Rp48.411.148.293. Laba tahun 2018 meningkat sebesar Rp14.500.056.845 menjadi Rp 62.911.205.138. Laba tahun 2019 turun signifikan sebesar Rp 62.237.412.138 menjadi Rp 673.793.000.
3.	Priskalia (2020)	Analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan full costing sarta penentuan break even point sebagai alat perencanaan laba pada Home Industry tahu	Jika CV NDN Jaya Abadi berharap memperoleh keuntungan sebesar 17% dari persentase keuntungan pada periode berikutnya (2020), maka penjualan unit harus mencapai 100.571 cetak tahu atau penjualan harus mencapai 3.521.640.127 rupiah. Keuntungan yang didapat jika menginginkan laba

			sebesar 17% dari persentase keuntungan di tahun 2019 adalah sebesar Rp606.177.000.
4.	Falentino (2016)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Ibu Siti	Berdasarkan perhitungan titik impas, ambang batas impas yang direncanakan pada tahun 2015 dengan penjualan 226.753 tahu adalah sebesar Rp 90.693.514
5.	Miranda (2015)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang	Produksi produk air minum dalam kemasan dalon CV. Mentari Dempo Indah terbukti sangat efektif dan menguntungkan.

2.8 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka dasar penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:



Sumber: Data diolah (2022)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif, yaitu dimana meliputi kegiatan pengumpulan data biaya produksi, penyusunan dan penggolongan data biaya produksi, serta perhitungan harga jual produk. Analisis deskriptif kuantitatif dengan metode penekanan biaya menggunakan *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba. Penelitian ini akan dilakukan di Usaha Arman Aluminium Untuk sumber data yaitu data asli dan data pembantu tentunya harus dilakukan uji validitas data dan reliabilitas data untuk mengetahui derajat akurasi data yang diperoleh dan sejauh mana data tersebut dapat dipercaya. Penelitian ini hanya mengungkap dan mendeskripsikan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan, tetapi tidak menguji hipotesis.

3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Bolu pada Usaha Arman Aluminium yang beralamat di Jl. Poros Bolu– Toraja Utara. Waktu penelitian dilaksanakan dalam bulan Juli - Agustus.2022

3.3 Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah:
 - a) Data Kuantitatif, yaitu data yang berupa angka-angka seperti data jumlah produksi mebel yang dihasilkan.
 - b) Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk tulisan yang berupa gambaran umum perusahaan, maupun informasi langsung yang menyangkut kebijakan perusahaan.

2. Sumber data dalam penulisan ini adalah:

- a) Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan melalui pengamatan, wawancara langsung pada perusahaan sebagai objek penelitian.
- b) Data Sekunder, yaitu data berupa data yang diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan dan pencatatan yang erat kaitannya dengan masalah yang akan dibahas.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2014) berpendapat bahwa teknologi pengumpulan data merupakan langkah terpenting dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Teknik observasi merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui observasi langsung oleh peneliti di tempat penelitian.

2. Wawancara

Teknik wawancara ialah sebuah teknik yang mengumpulkan data melalui tanya jawab langsung dengan responden atau pihak yang pengelola Usaha. Teknik ini secara umum melibatkan objek penelitian dan informasi dari pertanyaan tertentu yang diteliti.

3.5 Instrumen Penelitian

Menurut Darmadi (2011) bahwa definisi Instrument adalah sebagai alat untuk mengukur informasi atau melakukan pengukuran. Instrument penelitian merupakan alat-alat yang digunakan untuk memperoleh atau mengumpulkan data dalam rangka memecahkan masalah penelitian atau mencapai tujuan penelitian. Jika, data yang diperoleh tidak akurat (valid), maka keputusan yang

diambil pun akan tidak tepat. Alat yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dalam penelitian adalah dengan wawancara.

3.6 Analisis Data

Peneliti akan menggunakan metode *cost volume profit*, *break even point* dan metode *margin of safety* untuk menghitung laba dan titik impas, karena metode ini cocok untuk produk yang dihasilkan oleh Usaha Arman Aluminium. Metode penghitungannya adalah sebagai berikut:

3.6.1 Cost Volume Profit

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan sebuah teknik untuk menghitung pengaruh perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba Mulyadi (2010). Analisis *cost volume profit* juga dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan seperti:

1. Break Even Point

Menurut Hansen dan Mowen (2015), menyatakan bahwa titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol.

Rumus untuk menghitung BEP = titik impas

a) Dalam jumlah rupiah

$$\text{BEP(Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Perunit}}{\text{Harga Jual Perunit}}}$$

Sehingga diperoleh rumus :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = Jumlah produk yang didapat bahkan rupiah Indonesia

BEP (Q) = Jumlah produk yang diperoleh titik impas berdasarkan unit.

2. *Margin Of Safety*

Analisis *margin of safety* Garrison (2013), "Batas keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan. Rumus margin keamanan sebagai berikut (Garrison., 2013):

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

Menghitung *Margin Of Safety*

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Total yang dianggarkan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Usaha Arman Aluminium yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha milik bapak Arman yaitu usaha yang bergerak dalam bidang manufaktur yang memproduksi Lemari kaca, kursi, meja, kusen, pintu, dan jendela. dengan nama usaha "Arman Aluminium". Usaha ini beralamatkan di Jl. Poros Bolu– Toraja Utara. Usaha Arman Aluminium berdiri sejak tahun 2005 dan masih beroperasi sampai sekarang ini.

4.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan

1. Visi

Visi dari Usaha Arman Aluminium adalah menjadi perusahaan yang handal dalam mengelola kaca dan menghasilkan produk yang berkualitas guna untuk memuaskan konsumen.

2. Misi

Misi dari Usaha Arman Aluminium yaitu:

- a. Membangun dan mengembangkan perusahaan, organisasi serta sumber daya manusia perusahaan yang modern, profesional dan handal.
- b. Membuat produk yang berkualitas dari bahan yang berkualitas.
- c. Menciptakan keindahan, keamanan, dan kenyamanan rumah.

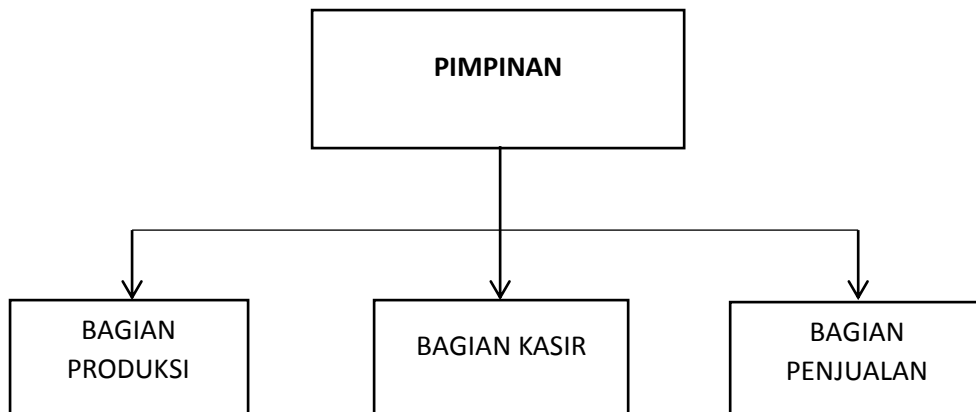
4.1.3 struktur organisasi

Struktur organisasi suatu hal sangat penting dalam suatu usaha adalah

struktur organisasi. Dalam struktur organisasi menunjukkan dengan jelas tugas bagi setiap karyawan dengan mudah. Karena itu, struktur organisasi harus benar-benar dibuat secara sistematis, sehingga usaha yang didirikan dapat berjalan dengan baik dan member manfaat bagi pimpinan maupun anggota yang terlibat dalam sebuah usaha.

Adapun struktur organisasi dalam usaha Arman Aluminium adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur organisasi



4.1.4 Uraian Tugas

Dari struktur organisasi pada gambar diatas, maka dapat di lihat ubungan antara pimpinan dan karyawan :

1. Pimpinan

Untuk mengarahkan seluruh karyawan, dalam melaksanakan tugas masingmasing yang sudah ditentukan untuk mencapai tujuan dalam usaha.

2. Bagian keuangan

Bagian yang bertanggung jawab dalam pengelolaan keuangan.

3. Bagian produksi

Bertanggung jawab terhadap proses produksi dari pembuatan bahan baku hingga menjadi barang jadi yang siap dipasarkan dapat bersaing.

4. Bagian penjualan

Bertanggung jawab untuk melakukan penjualan.

4.1.5 Proses Produksi Lemari Kaca

Prose produksi lemari kaca dibagi menjadi tiga tahap yaitu :

a. Tahap Pemotongan

Pada tahap pemotongan, besi dan kaca di potong sesuai dengan ukuran dalam pembuatan lemari kaca.

b. Tahap Perakitan

Pada tahap perakitan, besi dan kaca yang sudah dipotong dirakit sesuai dengan bentuk lemari yang sudah di tentukan pada Usaha Arman Aluminium.

c. Tahap Finishing

Pada tahap finishing lemari kaca yang sudah dirakit kemudian bagian finishing mengecek kembali apakah lemari kaca sudah layak untuk dijual atau belum dan memasang semua bahan pelengkap lemari kaca.

4.2 Perhitungan Biaya

Data-data yang dibutuhkan untuk penelitian ini salah satunya adalah data terkait biaya produksi dari Usaha Arman Aluminium selama tahun 2022 yang terdiri atas:

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung yang digunakan untuk membuat Lemari yaitu kaca

polos dan itola tiang lemari, untuk menghasilkan 70 lemari kaca dalam satu tahun. Berikut ini adalah rincian atas biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh Usaha Arman Aluminium.

Tabel 4.1 Biaya Bahan baku Pada Usaha Arman Aluminium

No	keterangan	Kebutuhan	Biaya satuan	Jumlah
1	Kaca polos	75 lembar	Rp. 300.000	Rp. 22.500.000
2	Itola Tiang Lemari	120 batang	Rp. 100.000	Rp. 12.000.000
Total Biaya Bahan Baku				Rp. 34.500.000

Sumber : data diolah 2022

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Usaha Arman Aluminium memiliki 6 tenaga kerja langsung untuk pembuatan produk meubel berupa lemari kaca. Gaji karyawan per bulan yaitu masing-masing sebesar Rp. 1.800.000

Tabel 4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung Pada Usaha Arman Aluminium

No	Bagian Pekerjaan	Upah/hari	Upah/ bulan	Total/tahun
1	Pemotong besi (2)	Rp.60.000x 2	Rp. 3.600.000	Rp. 43.200.000
2	Perakitan (2)	Rp.60.000x 2	Rp. 3.600.000	Rp. 43.200.000
3	Finishing (2)	Rp.60.000 x 2	Rp. 3.600.000	Rp. 43.200.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp.129.600.000

Sumber: data diolah 2022

c. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead ialah biaya yang dikeluarkan selain dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Adapun biaya *overhead* pabrik Usaha Arman Aluminium yakni:

1. Biaya *Overhead Variabel*
 - a) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong yang dikeluarkan oleh Usaha Arman Aluminium selama proses produksi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.3 Biaya Bahan baku Penolong dalam satu tahun

Bahan penolong	Jumlah	Harga satuan	Biaya
Rel Pintu	20 set	Rp. 170.000	Rp. 3.400.000
Siku	30 Batang	Rp.30.000	Rp. 900.000
Roda Lemari	3 dos	Rp. 500.000	Rp. 1.500.000
Skrup	15 dos	Rp. 50.000	Rp. 750.000
Karet Lemari	15 rol	Rp. 50.000	Rp. 750.000
Lem Siliko	40 kaleng	Rp. 25.000	Rp. 1.000.000
Ensel Piano	90 Batang	Rp. 18.500	Rp. 1.665.000
Total Biaya Bahan Baku Penolong			Rp. 9.965.000

Sumber: data diolah 2022

b) Biaya transportasi

Biaya transportasi yang dikeluarkan pada Usaha Arman Aluminium untuk biaya transportasi selama satu tahun adalah Rp.4.800.000 yang digunakan untuk membeli bahan bakar berupa kendaraan bensin.

c) Biaya Listrik, Telepon & Air

Biaya yang dikeluarkan pada Usaha Arman Aluminium untuk biaya listrik, telepon dan air selama satu tahun adalah Rp.3.600.000

2. Biaya Overhead Tetap

a) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Biaya yang dikeluarkan pada Usaha Arman Aluminium untuk biaya tenaga kerja tidak langsung dalam satu bulan adalah Rp.3.000.000.

Usaha Arman Aluminium memiliki 2 tenaga kerja tidak langsung dan 1 gedung. Tenaga kerja tidak langsung yaitu bagian administrasi, supir.

Gaji yang diterima bagian administrasi dan supir dalam sebulan

masing-masing sebesar Rp.1.500.000. sedangkan biaya Gedung yaitu sebesar Rp. 10.000.000

Table 4.4 Biaya Administrasi dan Umum pada Usaha Arman Aluminium

No	Biaya Administrasi dan Umum	Jumlah Karyawan	Gaji per bulan
1	Administrasi	1	Rp. 1.500.000
2	Supir	1	Rp. 1.500.000
Total Biaya Administrasi dan Umum			Rp. 3.000.000

Sumber :data diolah 2022

b) Biaya Penyusutan Kendaraan, Mesin dan Peralatan

Biaya penyusutan adalah biaya muncul karena adanya pengurangan nilai barang investasi yang digunakan suatu proses produksi yang mengalami penyusutan nilai, dikarenakan sudah tidak layak digunakan lagi. Untuk menghitung nilai penyusutan yang terjadi pada usaha Arman Aluminium menggunakan metode garis lurus (*straight line method*) dengan menggunakan rumus:

$$\text{penyusutan} = \frac{\text{harga perolehan} - \text{nilai residu}}{\text{umur ekonomis}}$$

Tabel 4.5 Biaya penyusutan pertahun

No	Nama Alat	Tahun perolehan	Unit	Biaya Awal(tahun)	Umur Ekonomis (tahun)	Biaya Penyusutan (Tahun)
1	Mobil	2016	1	Rp. 80.000.000	8	Rp. 10.000.000
2	Mesin Bor	2020	8	Rp. 400.000	3	Rp. 1.066.000
3	Mesin Gerinda	2020	2	Rp. 450.000	3	Rp. 300.000
4	Mesin Potong	2020	2	Rp. 4.000.000	4	Rp. 2.000.000

	Aluminium					
5	Obeng	2020	3	Rp. 490.000	3	Rp. 490.000
6	Alat Pemotong Kaca	2020	2	Rp. 150.000	2	Rp.150.000
7	Meter	2020	2	Rp. 90.000	2	Rp. 90.000
Total						Rp. 14.096.000

Sumber: data diolah 2022

Berdasarkan pada tabel diatas maka dapat diketahui total biaya penyusutan sebesar Rp.15.096.000.

Tabel 4.6 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Pada Usaha Arman Aluminium

No	Keterangan Biaya	Total Biaya
1	Biaya Overhead Pabrik Variabel	
	Biaya Bahan Penolong	Rp.9.965.000
	Biaya Listrik, Telpon dan Air	Rp. 3.600.000
	Biaya Transportasi	Rp. 4.800.000
	Jumlah Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp. 18.365.000
2	Biaya Overhead Pabrik Tetap	
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp. 3.000.000
	Biaya Penyusutan Kendaraan, Mesin dan peralatan	Rp.14.096.000
	Biaya Sewa Gedung	Rp.10.000.000
	Jumlah Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp. 27.096.000
	Total Biaya Overhead Pabrik	Rp. 45.461.000

Sumber :data diolah 2022

4.3 Perhitungan Biaya Produksi

Dari pendeskripsian data diatas maka biaya yang diperlukan untuk membuat produk lemari kaca sebesar:

Table 4.7
Total biaya produksi lemari

Keterangan	Biaya
Bahan Baku	Rp. 34.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 129.600.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 45.461.000
Total	Rp. 209.561.000

Sumber : data diolah 2022

4.4 Data penjualan Poduk

Usaha Arman Aluminium memiliki beberapa jenis produk untuk di jual , namun pada penelitian ini hanya memfokuskan pada produk Lemari, karena produk tersebut merupakan produk yang paling tinggi tingkat permintaannya. Harga jual produk ini ditentukan berdasarkan harga pasar namun tetap dengan mempertimbangkan biaya – biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Harga jual produk lemari pada Usaha Arman Aluminium yaitu setiap unit/produk Lemari sebesar Rp. 4.500.000

4.5 Perhitungan *Break Event Point* (Titik Impas)

Kasmir (2011), "*Analisis break even point* adalah sebuah keadaan dimana perusahaan yang masih beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain, dalam hal ini pendapatan yang didapatkan jumlahnya sama dengan atau setara dengan total biaya yang harus dibayar ".

Dalam menghitung *Break Even Point* diperlukan harga jual, jumlah penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Pada pembahasan sebelumnya peneliti telah membahas bahwa Usaha Arman Aluminium menjual produk

lemari sebesar Rp.4.500.000 untuk lemari, harga jual tersebut disesuaikan dengan harga pasar namun tetap dengan perhitungkan biaya yang dikeluarkan.

4.5.1 Perhitungan *Break Even Point* Lemari

Berikut ini penulis akan menyajikan daftar perhitungan biaya variabel dan biaya tetap usaha Arman Aluminium tahun 2022 dengan jumlah produksi lemari yaitu 70 produk lemari dalam satu tahun:

Tabel 4.8

Biaya Variabel dan Biaya Tetap Usaha Arman Aluminium Tahun 2021

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Variabel			Rp. 177.665.000
	Kaca polos	75 lembar	Rp. 300.000	Rp. 22.500.000
	Itola Tiang Lemari	120 batang	Rp. 100.000	Rp. 12.000.000
	Rel Pintu	20 set	Rp. 170.000	Rp. 3.400.000
	Siku	30 batang	Rp. 30.000	Rp. 900.000
	Skrup	15 dos	Rp. 50.000	Rp.750.000
	Roda Lemari	3 dos	Rp. 500.000	Rp. 1.500.000
	Karet Lemari	15 rol	Rp 50.000	Rp.750.000
	Lem siliko	40 kaleng	Rp. 25.000	Rp. 1.000.000
	Ensel Piano	90 batang	Rp. 18.500	Rp. 1.665.000
	Gaji Karyawan	6 orang	Rp 10.800.000	Rp.129.600.000
	Biaya Listrik,telpon dan air			Rp. 3.600.000
	Transportasi			Rp. 4.800.000
2	Biaya Tetap			Rp. 27.096.000

	Administrasi	1 orang	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
	Supir	1 orang	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
	Biaya Sewa Gedung			Rp. 10.000.000
	Biaya penyusutan kendaraan, mesin dan peralatan			Rp. 14.096.000

a. Perhitungan Biaya Variabel Per unit/produk

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \text{Total Biaya Variabel} : \text{Total Penjualan} \\ &= \text{Rp. 177.665.000} : 70 \\ &= \text{Rp. 2.538.071/produk} \end{aligned}$$

Jadi, *Break Event Point* Per unit/produk adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp.27.096.000}}{\text{Rp.4.500.000} - 2.538.071} \\ &= \frac{\text{Rp. 27.096.000}}{\text{Rp.1.961.929}} \\ &= 13 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. Perhitungan Biaya Variabel (Rp) rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP(Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel Perunit}} \\ &= 1 - \frac{\text{Rp.27.096.000}}{\text{Rp.4.500.000}} \\ \text{BEP(Rp)} &= \frac{\text{Rp.27.096.000}}{\text{Rp.2.538.071}} \\ &= 1 - \frac{\text{Rp. 27.096.000}}{\text{Rp. 4.500.000}} \\ &= 0,43 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 63.013.953/\text{tahun}$$

Berdasarkan uraian diatas dapat dilihat hitungan BEP per unit sebesar 13 unit pertahun dan BEP rupiah sebesar Rp.63.013.953 per tahun. Untuk mengetahui laba yang diperoleh berdasarkan *break event point* diatas adalah:

$$\pi = (Q1 - Q0) \times \text{UCM}$$

Ket :

$$\pi = \text{Laba}$$

Q1 = Volume penjualan yang dicapai

Q0 = Volume titik impas

UCM = *Margin kontribusi* per satuan (Harga jual perunit Biaya Variabel Perunit).

$$\pi = (Q1 - Q0) \times \text{UCM}$$

$$\pi = (70 - 13) \times \text{Rp. } 4.500.000 - 2.538.071$$

$$\pi = \text{Rp. } 253.961.929$$

Berdasarkan hitungan laba diatas maka Usaha Arman Aluminium tahun 2022 memperoleh laba sebesar Rp.253.961.929 atau jika dirata-ratakan dalam perbulan memperoleh laba sebesar Rp.21.163.494. Untuk menghitung target laba maka diperlukan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

$$\text{Margin kontribusi (MK)} = \text{Penjualan} - \text{total biaya variable}$$

$$= \text{Rp. } 315.000.000 - 177.665.000$$

$$= \text{Rp. } 137.335.000$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = (\text{Total MK: total penjualan}) \times 100\%$$

$$= (\text{Rp. } 137.335.000 : 315.000.000) \times 100\%$$

$$= 43,59\%$$

4.6 *Margin of Safety* (Tingkat Keamanan)

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. *Margin of Safety* (Tingkat Keamanan) pada Usaha Arman Aluminium berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut:

$$\text{MOS (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$= \text{Rp. } 315.000.000 - 63.013.953$$

$$= \text{Rp. } 251.986.047$$

$$MOS = \frac{\text{margin of safety dalam jumlah Rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$MOS = \frac{\text{Rp. } 251.986.047}{315.000.000} \times 100\%$$

$$= 79\%$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 79% 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.251.986.047.

4.7 Perencanaan Laba

Tujuan utama dari pendirian sebuah perusahaan ialah ingin memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk kelangsungan hidup perusahaan di masa mendatang. Seperti pendapat dari Subramanyam dan Wild (2010), "laba (profit) adalah ringkasan dari hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode

tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan. Berikut ini perhitungan perencanaan laba Usaha Arman Aluminium:

Dalam penentuan perencanaan laba penulis mengacu kepada target laba yang diharapkan perusahaan. Berikut merupakan target laba yang diharapkan perusahaan untuk tahun 2021 sebesar 30%, berikut ini perhitungan target laba tahun 2022:

Berdasarkan hasil wawancara dengan pak Arman (pemilik Usaha Arman aluminium) menjelaskan bahwa persentase laba yang diharapkan pada produksi lemari itu berada pda kisaran antara 30% - 40%. Dari hasil wawancara tersebut maka untuk menentukan target laba tersebut maka akan di dapatkan nilai sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target Laba 30\%} &= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{persen kenaikan} \times \text{Laba} \\ &\quad \text{tahun sebelumnya}). \\ &= \text{Rp. 253.961.929} + (30\% \times \text{Rp. 253.961.929}) \\ &= \text{Rp. 330.150.507} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat ditentukan target laba usaha Arman aluminium tahun 2022 sebesar Rp. 330.150.507, dengan target laba tersebut maka penjualan rupiah yang harus dicapai dapat dihitung sebagai berikut:

$$1. \text{ Penjualan (Rupiah)} = (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : \text{rasio margin}$$

Kontribusi

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rupiah)} &= (\text{Rp. 27.096.000} + \text{Rp. 330.150.507}) : 43,59\% \\ &= \text{Rp. 357.246.507} : 43,59\% \\ &= \text{Rp. 819.560.695} \end{aligned}$$

$$2. \text{ Penjualan (unit)} = (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : (\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit})$$

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Rp. } 27.096.000 + \text{Rp. } 330.150.507) : 4.500.000 - 2.538.071 \\
 &= \text{Rp. } 357.246.507 : 1.961.929 \\
 &= \text{Rp. } 182 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hitungan diatas dapat diketahui bahwa target laba yang diinginkan pada periode tahun 2022 sebesar 30% dari laba yang diharapkan perusahaan. Maka kenaikan laba yang akan diperoleh sebesar Rp.330.150.507 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp.819.560.695 untuk tahun 2022, atau mencapai penjualan sebesar 182 lemari. Pada usaha Arman dalam melakukan produksi hingga saat ini belum menerapkan perhitungan perencanaan laba, hanya didasarkan pada perkiraan saja.

4.8 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba yang ada di Usaha Arman Aluminium dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit* (CVP), dimana dalam CVP ini digunakan alat analisis *Break even point* serta *margin of safety* sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Arman Aluminium, dengan melihat data perhitungan biaya produksi serta laporan penjualan selama 1 tahun (2022). Berikut ini akan dipaparkan hasil perhitungan serta analisis dari hasil perhitungan *Cost Volume Profit*:

4.8.1 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.5.1 yaitu perhitungan BEP pada produk Lemari. Dimana *break even point (bep)* sebesar 13 unit dan *break even point (bep)* sebesar Rp.63.013.953 merupakan suatu bentuk perhitungan untuk menentukan laba sama dengan 0 atau suatu posisi Usaha Arman Aluminium menjual produk lemari kaca diatas *break even*

point (bep) maka akan memperoleh laba. Sebaliknya, jika menjual produk lemari kaca dibawah *break even point (bep)* maka akan memperoleh rugi.

Selama tahun 2022 Usaha Arman Aluminium berhasil melakukan penjualan sebanyak 70 Lemari dengan pendapatan sebesar Rp. 315.000.000 (70X4.500.000). Dengan demikian kondisi Usaha Arman Aluminium di daerah penelitian memperlihatkan bahwa produksi yang dihasilkan dan nilai penjualan per tahun pada kondisi menguntungkan karena nilai produksi yang dihasilkan lebih besar dari nilai produksi BEP.

Berdasarkan hitungan *break event point* (BEP) Usaha Arman Aluminium telah melakukan jumlah produksi melampaui *break event point* baik dalam unit maupun rupiah, yaitu produk lemari sebanyak 70 atau Rp.315.000.000 selama tahun 2022. Sedangkan untuk perhitungan *break event point* sebesar 13 unit produk lemari atau Rp.63.013.953. Berarti Usaha Arman Aluminium pada tahun 2022 dalam keadaan menguntungkan atau memperoleh laba dari aktivitas produksinya karena dapat memproduksi melampaui break event point. Dengan margin kontribusi Rp.251.986.047 dan rasio kontribusi sebesar 43,59%.

Dari hasil perhitungan Break even point produk lemari pada Usaha Arman Aluminium mendapatkan gambaran tentang jumlah produk yang di produksi berada pada titik impas atau kembali pokok sehingga dapat menjadi dasar untuk menentukan target laba pada periode berikutnya.

Hasil penelitian ini di dukung oleh teori yang di kemukakan oleh Samryn (2012) yang menyatakan bahwa "*Break-even point* (titik.impas) adalah tingkat aktivitas dimana sebuah organisasi tidak memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian". Analisis BEP juga memiliki

manfaat lain bagi perusahaan, yaitu sebagai perencanaan penjualan atau produksi, perencanaan harga jual normal, dan perencanaan produksi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kristianto,(2021) dimana tingkat pendapatan pada Usaha Lucky Shop Jaya telah melampaui *break event point*/titik impas baik dalam unit maupun rupiah, sehingga perusahaan memperoleh laba dari aktivitas produksi

4.8.2 Analisis Margin Of Safety (MOS)

Berdasarkan hitungan pada sub 4.8 diatas dapat diketahui bahwa *margin of safety* dimana Usaha Arman Aluminium yaitu pada perhitungan produk lemari sebesar 79% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah sebesar Rp.251.986.047

Dari penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa Usaha Arman Aluminium masih berada pada posisi penjualan yang aman karena tingkat penjualan Usaha Arman Aluminium masih berada diatas batas *Margin Of safety* dimana penjualan pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp.315.000.000.

Meskipun penurunan penjualan masih berada pada titik yang aman, namun Usaha Arman Aluminium tetap harus waspada karena jika tidak diantisipasi justru akan membuat usaha berada pada titik merugi. Olehnya itu usaha Arman Aluminium perlu mempertimbangkan untuk menaikkan penjualan dengan memanfaatkan media sosial agar penjualan dapat meningkat dengan demikian usaha Arman Aluminium mampu mendapatkan Laba yang lebih besar dibanding sebelumnya.

Selain meningkatkan penjualan hal yang perlu dilakukan adalah sebaiknya perusahaan 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* dapat memberikan informasi terkait jumlah maksimal sebuah perusahaan yang dapat mengalami penurunan penjualan tanpa menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Simamora (2012), definisi *margin of safety* atau margin keamanan adalah: "*margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas." *Margin of safety* membantu manajemen dalam memberikan gambaran pada penjualan apakah itu mempengaruhi resiko perusahaan dalam mengalami kerugian ataupun sebaliknya.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Finsensius,(2020) dimana tingkat pendapatan pada PERUM Percetakan Negara Republik Indonesia masih berada pada posisi penjualan yang aman karena tingkat penjualan PERUM Percetakan Negara Republik Indonesia masih berada diatas batas penjualan aman. Meskipun dalam perkembangan usaha arman aluminium belum menerapkan perhitungan *margin Of safety* namun dari hasil penelitian didapatkan bahwa produksi aluminium masih berada pada titik yang aman karena dalam tahun 2021 telah memproduksi sebesar Rp.315.000.000.

4.8.3 Analisis Perencanaan Target Laba

Berdasarkan perhitungan pada sub 4.7 jika mengacu pada laba yang diharapkan perusahaan dimana persentase laba yang diharapkan oleh perusahaan yaitu sebesar 30% untuk setiap produk lemari yang dihasilkan di tahun 2022, maka kenaikan laba yang akan diperoleh untuk penjualan lemari sebesar Rp.330.961.929 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp.819.560.695 untuk tahun 2022 atau mencapai penjualan lemari sebesar 182 unit. Sedangkan harga jual rata-rata untuk penjualan lemari Rp.4.500.000 per produk. Harga penjualan ditentukan sesuai harga pasar namun tetap memperhatikan biaya produksi yang dikeluarkan.

Berdasarkan pengamatan penulis dan wawancara yang dilakukan dengan bapak Arman (Pemilik usaha) selama ini usaha Arman Aluminium hanya produksi dalam jumlah sedikit tergantung dari banyaknya permintaan dari konsumen dan tingginya persaingan penjualan lemari juga merupakan salah satu faktor penyebab rendahnya penjualan.

Rendahnya target laba yang dilakukan karena mengacu ke laba tahun sebelumnya perlu menjadi pertimbangan Usaha Arman Aluminium untuk lebih fokus untuk meningkatkan produksi serta memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produknya ke pangsa pasar yang lebih luas dengan melakukan penjualan secara online sehingga Usaha Arman Aluminium bisa berkembang lebih besar lagi.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sujarweni(2017).“Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit.” Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan. Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu :Biaya, Harga jual, Volume penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Priskalia (2020) yang menyatakan apabila perusahaan merencanakan laba sebesar 17% atau Rp.606.177.000 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp.3.521.640.127 untuk tahun 2020, atau mencapai penjualan sebesar 100.571 cetak tahu.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari pembahasan hasil penelitian, penulis menarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan penjualan yang dilakukan oleh Usaha Arman Aluminium maka perhitungan *break even point* menghasilkan 13 produk atau Rp.63.013.953
2. Pada Usaha Arman Aluminium perhitungan produk lemari dalam perusahaan akan dalam kondisi yang aman jika *margin of safety* nya sebesar 79% atau pendapatan penjualan sebesar Rp.251.986.047 maka pada posisi tersebut perusahaan tidak akan mengalami kerugian.
3. Dari hasil perhitungan perencanaan target laba untuk target laba di tahun 2022 yang diinginkan yaitu 30% dari setiap produk yang dihasilkan, maka kenaikan laba yang akan diperoleh untuk penjualan lemari sebesar Rp.330.150.507, dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp.819.560.695 untuk tahun 2022 atau mencapai penjualan lemari sebesar 182 produk. Sedangkan harga jual rata-rata untuk penjualan lemari Rp.4.500.000 per produk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil riset yang penyelidikan lakukan pada Usaha Arman Aluminium penulis mengemukakan saran yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya Usaha Arman Aluminium melakukan perhitungan *Break Event Point* agar dapat mengetahui titik impas penjualan sehingga tidak menderita kerugian dan dapat melakukan target laba berdasarkan perhitungan tersebut .

2. Sebaiknya Usaha Arman Aluminium menerapkan perhitungan *Margin Of Safety* agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat penjualan produk agar perusahaan tetap pada posisi yang sehat atau tetap eksis dipasaran.
3. Agar mendapatkan laba yang lebih besar dari tahun sebelumnya, maka Sebaiknya Usaha Arman Aluminium tidak hanya melakukan penjualan secara offline tetapi juga melakukan penjualan melalui online dengan memanfaatkan teknologi yang ada .

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penyelidik menyadari bahwa riset ini masih jauh dari kata sempurna dan masih mempunyai keterbatasan, berdasarkan riset yang dilakukan oleh peneliti, maka kesimpulan dari keterbatasan riset ini adalah sebagai berikut:

Dalam proses produksi selama ini Usaha Arman Aluminium hanya mengacu pada pengalaman sehingga penulis tidak memiliki dasar perbandingan tingkat persentase keuntungan tahun-tahun sebelumnya dalam penentuan target labanya, sehingga penulis mengambil dasar kepada persentase laba tahun 2022 dengan tujuan untuk memberikan gambaran tentang laba yang akan diterima Usaha Arman Aluminium pada tahun 2022, dengan harapan untuk peneliti berikutnya sudah memiliki dasar dalam menentukan target laba untuk penelitian tahun berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bringham. (2010). *Dasar-dasar Majemen Keuangan (Edisi III)*. Jakarta: Salempa Empat
- Falentino. (2016). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba*. Universitas Sam Ratulangi: Manado
- Finsensius. (2020). *Analisis Cost Volume Profit*. Universitas Fajar: Makassar
- Garrison. (2015). *Manajerial Accounting*. Edisi 5. New York.
- Hansen & Mowen. (2001). *Manajemen Biaya*. Edisi Bahasa Indonesia. Buku 2. Edisi Pertama. Jakarta: Salempa Empat
- Hansen & Mowen. (2016). *Akuntansi Manajerial*. Terjemahan Deny Arno. Jakarta: Salempa Empat
- Kasmir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Cetakan Empat. Penerbit PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kristianto. (2021). *Analisis Perhitungan Target Costing Serta Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaam Laba*. Universitas Fajar: Makassar
- Kuswandi. (2010). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan Dengan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- Miranda. (2015). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek*. STIE-IBEK: Bangka Belitung
- Mulyadi (2010). *Akuntansi Biaya*. Edisi Empat. BPFE. Yogyakarta
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima. Yogyakarta. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. *penelitian*. Yogyakarta: Pusat Baru Press.
- Priskalia. (2020). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Full Costing Serta Penentuan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba*. Universitas Fajar: Makassar
- Samryn. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Kencana Jakarta
- Simamora. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Publisher
- Sugyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sujarweni,V. Wiranta. 2017, *Analisis Laporan Keuangan: Teori, Aplikasi, & hasil*
- Supriono. (2011). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi Kedua. Cetakan kelima belas. Yogyakarta: BPFE
- Utari D. (2016). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Empat. Jakarta: Mitra Wacana Media

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1

HASIL WAWANCARA:

Informan : Bapak Arman

Lokasi : Jl. Poros Bolu– Toraja Utara (Usaha Arman Aluminium)

Waktu : Selasa, 9 Agustus 2022

1. Kapan bapak mulai merintis usaha ini?

Jawaban : Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 2005

2. Bagaimana struktur organisasi Usaha Arman Aluminium?

Jawaban : untuk struktur organisasi kami mempunyai beberapa bagian, yaitu bagian pimpinan, bagian kasir/keuangan, bagian produksi, bagian penjualan.

3. Berapa jumlah karyawan pada Usaha Arman Aluminium ?

Jawaban : Jumlah karyawan yang kami miliki yaitu ada 6 orang dimana gaji karyawan per orang sebesar Rp.60.000/hari

4. Jenis bahan baku apa yang diperlukan dalam proses pembuatan lemari?

Jawaban : Jenis bahan baku yang kami pakai dalam proses pembuatan lemari adalah kaca polos dan itola tiang lemari, dimana harga satuan kaca polos yaitu Rp.300.000 per lembar dan itola tiang lemari Rp.100.000 per batang

5. Selain bahan baku kaca dan tiang lemari yang di pakai dalam proses produksi lemari, apakah ada jenis bahan penolong yang di pakai dalam pembuatan lemari?

Jawaban : iya ada. Selain kaca dan tiang lemari sebagai bahan baku utama dalam pembuatan lemari kami juga memakai bahan penolong untuk pembuatan lemari, yaitu rel pintu dengan harga satuan Rp. 170.000, siku Rp.30.000, roda lemari Rp. 500.000, skrup Rp.50.000, karet lemari Rp.50.000, lem siliko Rp. 25.000.000, dan ensel piano Rp.18.500

6. Apa saja alat dan mesin yang digunakan dalam pembuatan lemari kaca pada Usaha Arman Aluminium?

Jawaban : alat dan mesin yang kami pakai dalam pembuatan lemari kaca, yaitu mesin bor 8 unit (8 x Rp.4.00.000) Rp.3.200.000 dengan masa manfaat diperkirakan 3 tahun, mesin potongan aluminium 2 unit (2xRp.4000.000) Rp.8.000.000 dengan masa manfaat diperkirakan 4 tahun, mesin gerinda 2 unit (2xRp.450.000) Rp.900.000 dengan masa manfaat diperkirakan 3 tahun, alat pemotong kaca 2 unit (2xRp.150.000) Rp.300.000 dengan masa manfaat diperkirakan 2 tahun, obeng 3 unit (3x Rp.490.000) Rp.1.470.000 dengan masa manfaat diperkirakan 3 tahun, meter 2 unit (2xRp.90.000) Rp.180.000 dengan masa manfaat diperkirakan 2 tahun ”.

7. Berapa banyak lemari kaca yang di produksi dalam satu tahun ?

Jawaban : dalam satu tahun kami memproduksi sebanyak 70 unit lemari kaca

8. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar biaya listrik, telepon dan air dalam satu bulan pada Usaha Arman Aluminium ?

Jawaban : Untuk biaya Listrik, telepon & air dalam satu bulan yang kami bayar sebesar Rp. 300.000,00.

9. Berapa biaya administrasi yang di keluarkan selama proses produksi?

Jawaban : Untuk biaya administrasi yang dikeluarkan sebesar Rp.1.500.000 per bulan.

10. Apakah gedung yang di pakai itu di sewa atau tdk? Kalau di sewa, berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar sewa gedung?

Jawaban: untuk gedung tersebut di kontrak pertahun dengan biaya Rp.10.000.000

11. Berapa biaya transportasi yang di keluarkan Usaha Arman Aluminium?

Jawaban: biaya transportasi yang dikeluarkan yaitu Rp. 400.000

12. Apakah Bapak melakukan perhitungan *break event point* dan *margin of safety* agar dapat melakukan percanaan atau targer laba?

Jawaban : tidak

13. Bagaimana penetapan harga jual dari produk yang bapak hasilkan?

Jawaban: harga disesuaikan dengan harga pasaran namun tetap dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.

Adapun harga jual dari produk yaitu Rp.4.500.000

Lampiran 2

Dokumentasi Penelitian

Gambar Lokasi Usaha Arman Aluminium



Gambar Data Biaya Produksi

KODE BARANG	GAMBAR	NAMA BARANG	P	PTH/ CREAM	SILVER	COKLAT	HITAM	MF
2007A		KHS 25X38X1 OS	6	215.651	201.924	217.566	224.676	188.136
2010A		KHS 23X38X1 OB	6	211.626	198.155	213.505	220.482	184.624
2013C		SPD SHC 13.4 TB 0.9	6	317.438	297.232	320.257	330.723	276.936
2015		RIL ATS SHC	6	66.133	61.923	66.720	68.901	57.695
2016		RIL BAWAH SHOWCASE	6	74.759	70.000	75.423	77.888	65.220
2018D		RIL S CASE H KECIL	6	74.759	70.000	75.423	77.888	65.220
2020A		H BSR SHC	6	135.141	126.539	136.341	140.797	117.899
2022		KTK 3/4(19)TB 1	6	112.714	105.539	113.714	117.430	98.332
2024B		HOLLOW 1" TB 0.9 MM	6	138.017	129.231	139.242	143.793	120.407
2029		HL 1/2X3/4 GRS * TB 0.9 MM	6	83.960	78.616	84.705	87.474	73.247
2030B		HOLLOW 1/2 X 1 TB 0.9 MM	6	101.787	95.308	102.691	106.047	88.800
2032		HOLLOW 1 X 1 1/TB 1 MM	6	191.499	179.309	193.198	199.512	167.065
2033		HOLLOW 1 X 2 TB 1 MM	6	231.178	216.462	233.231	240.853	201.681
2034		HL 1 X 3" TB 1,2 MM	6	370.920	347.309	374.214	386.443	323.594
2035		HOLLOW 1 X 4 TB 1,2	6	465.807	436.156	469.943	485.300	406.374
2041		HOLLOW 1" OVAL TB 0.9	6	131.691	123.308	132.861	137.202	114.889
2042		HOLLOW 1X1 1/2 OVAL TB 0.9	6	167.920	157.231	169.412	174.948	146.495

09 Mei 2022

*HARGA DAPAT BERUBAH, TANPA PEMBERITAHUAN DAHULU.

Foto Bersama Pemilik usaha dan karyawan



Gambar Produk Lemari Usaha Arman Aluminium

