

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. X PADA TAHUN 2024**



**NURFADILAH  
2210323003**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2024**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. X PADA TAHUN 2024**



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

**NURFADILAH**

**2210323003**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2024**

# SKRIPSI

## ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. X PADA TAHUN 2024

disusun dan diajukan oleh

**NURFADILAH**  
**2210323003**

telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 8 Maret 2024

Pembimbing



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

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



**PRODI AKUNTANSI**

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

# SKRIPSI

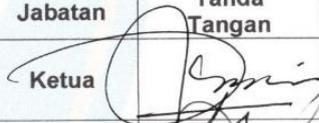
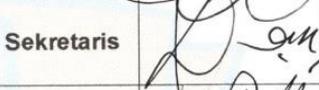
## ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. X PADA TAHUN 2024

Disusun dan diajukan oleh

**NURFADILAH**  
2210323003

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
Pada tanggal **08 Maret 2024**, dan  
Dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,  
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Herawati Dahlan, SE., M.Ak. NIDN : 0905077106	Ketua	
2.	Andi Dian Novita, S.ST., M.Si NIDN : 0909118801	Sekretaris	
3.	Andi Zulfakar Yudha PS, SE., M.Si., CRMO NIDN : 0907069103	Anggota	
4.	Ghaliyah Nimmasita Triseptya, SE., M.Si NIDN : 0903099101	Eksternal	

Dekan Fakultas Ekonomi  
Dan Ilmu-Ilmu Sosial  
Universitas Fajar



UNIVERSITAS FAJAR  
Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.Ikom  
NIDN. 0925096902

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



UNFA  
PRODI AKUNTANSI  
Yasmi, S.E., M.Si, Ak., CA., CTA., ACPA  
NIDN. 0925107801

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nurfadilah  
NIM : 2210323003  
Program Studi : S1 Akuntansi

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bawa skripsi yang berjudul *Analisis Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT.X Pada Tahun 2024 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 diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No 20 Tahun 2003, Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70).

Makassar, 08 Maret 2024

Yang Membuat Pernyataan



Nurfadilah

## 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 PT. X pada Tahun 2024”**. 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 dan adik penulis yaitu Bapak Andy Ferdiansyah dan Ibu Musdalifah panggo serta Adik Astrid Salsabilah 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 bimbingan, arahan, bantuan, motivasi 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 juga menghanturkan 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. Dosen dan staf di Universitas Fajar.
5. Kepada teman-teman penulis atas dukungan doa dan materi yang telah diberikan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

6. 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, 08 Maret 2024

Penulis

## ABSTRAK

### ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. X PADA TAHUN 2024

Nurfadilah  
Herawati Dahlan

Perencanaan Laba dalam suatu perusahaan merupakan hal yang krusial yang mampu menopang keberlanjutan suatu perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perencanaan laba dengan menggunakan metode *cost volume profit* yang mencakup: (1) Berapakah besaran *Margin Contribution* pada PT. X (2) Berapakah besaran tingkat penjualan PT. X agar berada diposisi *Break Even Point*, (3) untuk mengetahui perhitungan *Margin Of Safety* sebagai alat perencanaan laba serta (4) untuk mengetahui *Degree Operating Leverage* sebagai pengungkit laba pada PT. X. Metode yang digunakan adalah wawancara dan studi *literature*, 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 *Margin Contribution* diperoleh kerugian bersih yang dialami perusahaan sebesar Rp. 9.586.772.282 dengan 0,48% rasio untuk setiap unit produk. Kemudian *Break Event Point* unit diperoleh sebesar 593.684 unit kantong pertahun atau sebesar Rp. 7.124.210.751 dan jika ingin memperoleh keuntungan maka produksi harus di atas titik *Break Event Point* diatas. Berdasarkan perhitungan *Margin Of Safety* PT. X mentoleransi batas keamanan penjualan hingga 0,39% atau Rp.1.997.920.681 dari hasil perhitungan *Degree Operating Leverage* diperoleh 0,48% kenaikan keuntungan yang diperoleh atas biaya yang dikeluarkan dakam penjualan. Hasil perhitungan perencanaan target laba untuk target laba di tahun 2024 yang diinginkan yaitu 25% dari setiap produk yang dihasilkan.

**Kata Kunci:** *Margin Contribution (MOS)*, *Break Event Point (BEP)*, *Margin Of Safety (MOS)*, *Degree Operating Leverage (DOL)*, dan *Profit Planning (Target laba)*.

## ABSTRACK

### **COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING TOOL IN PT. X AT 2024**

**Nurfadilah  
Herawati Dahlan**

*Profit Planning is a crucial part in the company that can anticipate the sustainability of the company. This study aims to determine and analyze profit planning using the cost volume profit method which includes: (1) What is the amount of Margin Contribution at PT. X (2) What is the amount of sales level of PT. X to be in the Break Even Point position, (3) to know the calculation of Margin Of Safety as a profit planning tool and (4) to know the Degree Operating Leverage as a profit lever at PT. X. The method used is interviews and literature studies, while the type of data used is quantitative descriptive analysis data with data analysis carried out by collecting data, presenting data, performing calculations and drawing conclusions.*

*Based on the calculation of Margin Contribution, the net loss experienced by the company was Rp. 9. 586,772,282 with a 0.48% ratio for each product unit. Then the Break Event Point unit is obtained at 593,684 bag units per year or Rp. 7,124,210,751 and if you want to make a profit, production must be above the Break Event Point above. Based on the calculation of Margin Of Safety PT. Bomar Biopova Aquaculture tolerates a sales security limit of up to 0.39% or Rp.1,997,920,681 from the results of the calculation of Degree Operating Leverage obtained 0.48% increase in profits earned on costs incurred in sales. The results of the calculation of profit target planning for the desired profit target in 2024 are 25% 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 .....	v
HALAMAN PENGESAHAN .....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN.....	vii
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>9</b>
2.1 Biaya dan Perilaku Biaya .....	9
2.2 Harga Pokok Produksi .....	11
2.3 Penentuan Harga Jual .....	13
2.4 Penjualan dan Volume Penjualan .....	15
2.5 Cost Volume Profit.....	18
2.6 Perencanaan Laba .....	23
2.7 Tinjauan Empirik.....	25
2.8 Kerangka Pikir .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1 Rancangan Penelitian.....	29
3.2 Tempat dan Waktu .....	29
3.3 Jenis Dan Sumber Data .....	29
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.5 Analisis Data .....	30

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>33</b>
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>72</b>
<b>5.1 KESIMPULAN.....</b>	<b>72</b>
<b>5.2 SARAN.....</b>	<b>72</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>76</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>79</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Data Penjualan Periode 2021 – 2023.....	6
1.2 Perolehan Laba Rugi Periode 2021 – 2023.....	6
2.1 Penelitian Terdahulu.....	26
4.2 Pengklasifikasian dan Penggolongan Biaya .....	39
4.3.1 Biaya Bahan Baku.....	41
4.3.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	42
4.3.3 Biaya Bahan Penolong.....	42
4.3.4 Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung.....	43
4.3.5 Biaya Penyusutan.....	43
4.3.6 Data Biaya Produksi.....	46
4.3.7 Data Biaya Operasional, Administrasi dan <i>Marketing</i> .....	47
4.3.8 Perhitungan Harga Pokok Produksi.....	48
4.5 Perbandingan Harga.....	58

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Pikir.....	28
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	35

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Transkrip Wawancara Bagian Produksi.....	78
2. Transkrip Wawancara Bagian Penjualan.....	80
3. Transkrip Wawancara Bagian Keuangan.....	81
4. Data Biaya Produksi berdasarkan Pembebanan Perusahaan.....	83
5. Data Biaya Operasional, Administrasi dan <i>Marketing</i> berdasarkan Pembebanan Perusahaan.....	85

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Usaha budidaya udang dalam tambak merupakan salah satu sector akuakultur yang tumbuh cepat di banyak negara. Dengan perkembangan volume produksi akuakultur yang meningkat maka diikuti pula dengan peningkatan pendapatan di negara-negara tersebut. Negara Indonesia merupakan negara asia memiliki potensi yang besar untuk menjadi komoditas andalan. Salah satu pulau yang menjanjikan untuk pusat industri udang yakni Sulawesi dikarenakan dikelilingi oleh garis pantai dan berbatasan dengan laut timur.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) pada tahun 2021 pulau Sulawesi khususnya Sulawesi Selatan menghasilkan volume produksi tertinggi sekitar 4.082 ton dari 5.801 ton hasil budidaya udang di Sulawesi. Tambak udang inipun banyak digeluti oleh perusahaan-perusahaan besar dikarenakan hasil dari bisnis tambak udang sendiri sangat memberi prospek perolehan laba yang menjanjikan. Udang menjadi komoditas ekspor paling diminati sehingga banyak perusahaan yang ikut serta menjadi pelaku bisnis pada rana tersebut.

Perusahaan agar dapat bersaing dengan pelaku bisnis dalam lini bisnis yang sama dan menjalankan bisnis sesuai dengan yang diharapkan maka diperlukan manajemen yang baik dalam mengelola serta mengatur jalannya kegiatan perusahaan. Sebagai persiapan untuk menghadapi berbagai tantangan dan hambatan, perusahaan membutuhkan *system* manajemen yang *efektif* dan *efisien* yang dapat merencanakan, mengkoordinasi, dan mengelola seluruh sumber daya yang dimiliki serta membuat keputusan yang menjadi penunjang perkembangan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.

Setiap perusahaan pada umumnya memiliki tujuan utama ialah menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya atau memiliki prospek *profit oriented* (Warren, 2014). Besaran laba yang diperoleh untuk setiap usaha dapat diestimasikan sesuai yang dikehendaki. Untuk memperoleh besaran laba sebesar yang dikehendaki perlu perencanaan atas tingkat keuntungan yang seharusnya. Hal itu tidak terlepas dari kemampuan manajemen untuk melakukan perencanaan laba dengan mengetahui tingkat besaran peluang yang dimiliki berdasarkan keadaan perkembangan jenis usaha ini dimasa mendatang, serta diperlukannya analisis terhadap faktor yang berpotensi untuk terjadi perubahan laba.

Menurut Budiwibowo (2012) dalam (Yanto, 2020) mengemukakan terkait *profit planning* (perencanaan target laba) yang dinyatakan sebagai rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka kuantitatif perhitungan dalam bentuk keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya, yang di dalamnya telah ditentukan tingkatan laba yang menjadi tujuan perencanaan awal perusahaan. Perencanaan laba juga merupakan gambaran rencana yang telah diestimasikan implikasi keuangannya dan dinyatakan melalui proyeksi pelaporan perhitungan laba/rugi, neraca dan laporan perubahan modal berdasarkan jangka waktu yang ditentukan (Koraag, 2020). Keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuannya terutama dalam penjualan dan perolehan laba sangat bergantung dengan perencanaan perusahaan. Selain itu, Machfoedz dan Mahmudi (2011) dalam (Yanto, 2020) mengemukakan bahwa penentuan atas tindakan manajemen pada jangka waktu yang telah ditentukan erat kaitannya dengan pencapaian laba yang ditargetkan. Dengan demikian, diperlukan manajemen yang baik dalam perencanaan laba yang sesuai dengan kondisi perusahaan agar semua kegiatan operasi perusahaan dapat dikendalikan

sehingga perusahaan akan lebih mudah dalam mengestimasi perolehan laba yang optimal.

Hal lain yakni, manajemen langkah-langkah yang harus dilakukan untuk untuk memperoleh laba optimal ialah sebagai berikut: 1) Meminimalisir penggunaan biaya operasional sekecil mungkin dan mempertahankan tingkatan nilai harga jual dan banyaknya volume penjualan, 2) Melakukan penentuan harga jual yang menyesuaikan dengan besaran nilai laba yang ditargetkan dan 3) Melakukan peningkatan volume penjualan hingga mencapai volume penjualan maksimum (Siti, 2016). Manajemen melakukan perencanaan yang efektif untuk memperkirakan rencana laba yang optimal yang dapat diraih perusahaan. Terdapat tiga hal yang menjadi memengaruhi perolehan keuntungan perusahaan yaitu besarnya biaya, tingginya nilai harga jual, dan banyaknya volume penjualan yang memiliki hubungan saling terkait. Biaya menentukan besarnya nilai harga jual agar memperoleh tingkat laba yang diinginkan, tinggi rendahnya harga jual mempengaruhi tingkatan banyaknya volume penjualan, volume penjualan juga dipengaruhi oleh jumlah volume produksi yang dihasilkan, sedangkan volume produksi sangat bergantung dengan besarnya pemakaian biaya.

Menurut (Permana, 2017) Analisis *cost volume profit* adalah serangkaian teknik yang menjadi alat untuk menjembatani keterkaitan biaya (*cost*), *volume*, dan laba (*profit*) dari perusahaan yang berorientasi terhadap beberapa hal terkait dengan produk yakni harga, kuantitas volume, biaya yang bersifat variabel, total biaya tetap dan bauran penjualan. Analisis *cost volume profit* juga mengarah pada teknik untuk memperhitungkan dan mengestimasi dampak berubahnya nilai harga, kuantitas terjual, dan biaya terhadap keuntungan yang berguna bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba (Mulyadi, 2012). Analisis CVP ini merupakan analisis yang tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba. Analisis ini ialah metode dalam menganalisis besarnya

pengaruh keputusan operasional dan *marketing* terhadap perolehan keuntungan berdasarkan pemahaman atas kaitan antara biaya variabel, biaya tetap, harga perunit, dan tingkat *output* (Blocher, 2011). Analisis CVP menunjukkan deskripsi interpretasi yang menjadi acuan dalam penentuan keputusan terhadap seberapa banyaknya penjualan yang harus dipertahankan dalam batas minimum yang telah ditetapkan agar perusahaan tidak dalam kondisi bahaya atau mengalami kerugian.

Analisis *Cost Volume Profit* memiliki beberapa pendekatan yang menjadi elemen dasar dalam metode analisis ini. Pendekatan pertama yakni *Margin of Contribution* (MOC) atau dikenal dengan pendekatan margin kontribusi dimana jumlah rasio margin kontribusi setara dengan biaya tetap pada titik impas (Astuti, 2018). Kemudian pendekatan *Break Even Point* (BEP) atau pendekatan kondisi titik impas yang mana merupakan titik saat pendapatan dan total biaya sama dengan nol (Blocher, 2011). Selanjutnya pendekatan *Margin Of Safety* (MOS) atau titik aman yang merujuk pada banyaknya unit yang terjual atau pendapatan yang didapatkan melewati titik impas/BEP (Mowen, 2017). Dan pendekatan terakhir yakni *Degree Operating Leverage* (DOL) ialah pemakaian biaya tetap yang dikeluarkan untuk menambah dan memperoleh perubahan dalam persentase tingkat keuntungan yang lebih tinggi ketika terjadi perubahan pada penjualan (Mowen, 2017).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sule (2022) yakni sehubungan dengan Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Arman Aluminium Tahun 2022 yang berfokus pada penentuan nilai *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* dalam Analisis *Cost Volume Profit* pada Usaha Arman Aluminium untuk mengetahui besaran nilai penjualan yang mendasari perolehan laba. Sejalan dengan penelitian sebelumnya, Iswara & Susanti (2017) melakukan penelitian tentang Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar

Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember) dengan memperhitungkan *break even point*, *margin of contribution* dan *margin of safety* sehingga diperoleh hasil bahwa analisis CVP ini secara tepat berguna bagi manajemen dalam membuat perencanaan laba di tahun berikutnya dengan cara meningkatkan penjualannya. Kemudian (Pelawiten, 2014) dalam penelitian tentang Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery di Minahasa dengan spesifik atas perhitungan nilai *Break Even Point* dan perencanaan laba, dengan hasil penelitian yang merujuk pada hubungan yang timbul antara perubahan kuantitas yang terjual dan harga yang diberikan dan jumlah biaya pada tahun berjalan.

Penelitian ini menggunakan empat pendekatan yang menjadi elemen dasar dalam analisis *Cost Volume Profit* yang memiliki spesifik cakupan atas perhitungan *Margin Of Contribution*, *Break Even Point*, *Margin Of Safety*, dan *Degree Of Leverage*, dalam melakukan perencanaan laba (*Profit Planning*) yang berbeda dengan penelitian terdahulu. Pada penelitian terdahulu hanya mengambil beberapa pendekatan dari analisis CVP ini. Oleh karenanya, penulis memilih untuk mengambil keseluruhan pendekatan dalam metode ini untuk memperkuat asumsi dan hasil perhitungan penulis dalam berbagai metode pendekatan baik dari sisi perhitungan besaran kontribusi, titik impas, titik aman maupun besaran biaya yang dikeluarkan untuk membantu peningkatan perolehan laba.

PT. X adalah salah satu dari beberapa anak afiliasi dari PT. Y yang merupakan perusahaan *Manufacture Export Import* udang dan olahan udang yang berpusat di Kota Makassar. PT. X ini sendiri merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *hatchery* (perkembangbiakan/penetasan) serta penjualan benur (benih) udang dari hasil budidaya tambak induk udang. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 2020 yang berlokasi di daerah Takkalasi Kecamatan

Balusu Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Berikut sajian data penjualan dan laporan Laba/Rugi pada PT. X tahun 2021-2023.

Tabel 1.1  
Data Penjualan PT. X  
Periode 2021 – 2023

Data Penjualan			
Bulan	2021	2022	2023
Janari	75.426.450	634.387.879	389.745.420
Februari	238.481.100	621.632.845	279.423.630
Maret	636.577.665	861.717.450	555.044.100
April	1.341.366.668	523.241.790	622.874.632
Mei	1.033.220.368	779.229.990	644.673.339
Juni	1.324.496.738	1.334.221.760	586.327.553
Juli	354.159.300	894.122.760	687.544.947
Agustus	67.684.650	1.151.099.655	490.093.603
September	290.283.840	773.182.710	280.944.330
Oktober	85.833.000	368.000.520	345.286.856
November	436.878.750	646.157.230	137.453.354
Desember	1.004.326.118	472.907.730	106.878.315
<b>Total</b>	<b>6.888.734.650</b>	<b>9.059.902.335</b>	<b>5.126.290.070</b>

Sumber: Data diolah 2024

Pada table 1.1 diatas, dapat di deskripsikan nilai data penjualan yang diperoleh oleh PT. X sejak tahun 2021 hingga 2023 menunjukkan penjualan berfluktuasi atau mengalami kenaikan dan penurunan setiap bulannya. Kemudian, disajikan pula data terkait dengan besaran laba rugi yang diperoleh oleh perusahaan di tahun 2021 sampai dengan 2023, yakni :

Tabel 1.2  
Perolehan Laba Rugi PT. X  
Periode 2021 – 2023

Laba Rugi			
	2021	2022	2023
Penjualan	6.888.734.650	9.059.902.335	5.126.290.070
HPP	8.989.648.662	10.396.735.223	11.875.172.260
Beban operasi	2.088.701.166	2.261.411.419	1.680.163.765
Pend lain	64.414.212	4.116.041	18.957.754
Beban lain	2.100.295.731	1.871.274.914	1.158.086.326
<b>Laba (Rugi)</b>	<b>-6.225.496.697</b>	<b>-5.473.635.234</b>	<b>-9.568.174.528</b>

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan table 1.2 menunjukkan bahwa besarnya nilai kerugian yang ditanggung oleh PT. X selama tahun 2021 hingga 2023 berfluktuasi dan lebih cenderung mengalami kenaikan yang cukup besar dibanding dengan penurunan. Hal ini disebabkan karena besarnya pembebanan biaya pada bagian HPP mengindikasikan adanya pembebanan biaya yang kurang efektif.

Atas uraian kondisi perusahaan tersebut penulis memfokuskan penelitian pada pengestimasi terhadap perencanaan laba yang optimal dengan menggunakan metode analisis *Cost Volume Profit*, sehingga penulis tertarik dan memutuskan untuk mengangkat penelitian dengan judul “**Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. X Pada Tahun 2024**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah pada penelitian ini diangkat berdasarkan uraian latar belakang diatas yakni bagaimanakah analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada PT. X Pada Tahun 2024?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang tersebut, maka terciptalah tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada PT. X Pada Tahun 2024.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dalam penelitian kali ini, diharapkan dapat menjadi pendukung yang baik dan memberi manfaat secara akademis/teoritis maupun praktis baik pihak-pihak yang terkait termasuk penulis, kegunaannya dijabarkan dengan:

#### 1.4.1 Kegunaan Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini sebagai bahan referensi dalam kegiatan penelitian selanjutnya dan diharapkan dapat memberi manfaat untuk menerapkan manfaat dari kegunaan metode *Cost Volume Profit* dalam melakukan perencanaan laba

#### 1.4.2 Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis dalam penelitian ini mencakup:

##### 1. Bagi pihak peneliti

Peneliti berharap dapat meningkatkan ilmu dan wawasan serta pengalaman sebagai penunjang kemampuan sehubungan dengan proses kegiatan produksi produk ataupun jasa juga lebih memahami manfaat dari penerapan metode *Cost Volume Profit* dan peneliti dapat mengaplikasikan ilmunya pada dunia kerja di kemudian hari dengan baik

##### 2. Bagi pihak PT. X

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat menjadi landasan dasar, serta rekomendasi bagi instansi untuk mengambil kebijakan bagi semua pihak yang berkepentingan dalam penerapan *Cost Volume Profit*.

##### 3. Bagi pihak Universitas Fajar

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

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Biaya dan Perilaku Biaya

Menurut (Simamora, 2012) biaya (*cost*) merupakan besarnya kas dan setaranya yang dibayarkan untuk perolehan kepemilikan suatu benda ataupun jasa yang mempunyai keuntungan hingga pendapatan untuk masa sekarang dan di periode kedepan bagi perusahaan. Seringkali biaya juga mengandung pengertian yakni nilai ekuivalen kas yang digunakan untuk membayarkan sebagai bentuk pengorbanan akan suatu barang/jasa yang berpotensi memberikan kontribusi menguntungkan untuk keberlanjutan perusahaan (Aryani, 2011). Setiap tujuan memuat informasi terkait arahan biaya, oleh karenanya perlu diidentifikasi jenis biaya tersebut (Wati, 2011). Biaya bahan langsung atau iklan dapat ditentukan dengan pengukuran banyaknya uang yang dan harus dikeluarkan atau biaya yang dikorbankan sebagai upaya dalam memperoleh kepemilikan produk atau jasa. Suatu perusahaan dalam pengelolaannya memerlukan biaya yang digunakan guna memenuhi kebutuhan barang atau jasa, di mana dalam hal ini biaya berfungsi sebagai nilai yang dikeluarkan oleh perusahaan yang selanjutnya dapat menciptakan manfaat sendiri bagi perusahaan. Biaya dalam strukturnya terbagi dalam beberapa penggolongan, salah satunya biaya yang didasarkan pada pola perilaku.

Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah yang sering didengar untuk menggambarkan interpretasi sehubungan dengan hubungan biaya akan ikut berubah apabila terjadi perubahan seiring dengan terjadinya perubahan tingkat *output* (Mowen, 2017). Sejalan dengan definisi tersebut (Riwayadi, 2016) menyatakan bahwa perilaku biaya (*cost behavior*) mendeskripsikan bagaimana keseluruhan dari total biaya dan biaya perunit akan berubah ketika terjadi

perubahan *output* (tingkat) driver aktivitas. Perilaku biaya adalah hal krusial dalam penentuan keputusan perusahaan. Para manajer yang dapat memprediksi serta memahami perilaku biaya dapat mempunyai persiapan terhadap perilaku biaya yang sering berubah sehingga dapat mengetahui besarnya kemungkinan yang terjadi terhadap biaya atas perilakunya dalam berbagai keadaan (Astuti, 2018). (Riwayadi, 2016) menyatakan terdapat tiga klasifikasi dari perilaku biaya ialah :

1. Biaya Tetap (*fixed cost*) yakni besarnya biaya tetap yang dibebankan dalam batasan relavan yang ditentukan tanpa terpengaruh dengan adanya perubahan *output driver* aktivitas, sisi lain perubahan *output driver* aktivitasnya akan mengalami perubahan berbanding terbalik dengan biaya perunitnya. Kondisi biaya tetap tidak mengalami perubahan dari total biaya yang dibebankan sering dengan terjadinya perubahan kegiatan bisnis. Misalnya: biaya overhead pabrik termasuk amortisasi, sewa dibebankan, klaim asuransi, pembebanan pajak, dan item lain yang secara umum termasuk dalam biaya tetap.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah total biaya mengalami perubahan proposional seiring dengan perubahan yang terjadi pada *output driver* aktivitas, sedangkan biaya perunitnya konstan dalam batasan relavan yang ditentukan. Batas relavan yakni batasan pada saat biaya dari setiap unit tidak mengalami berubah. Biaya Variabel juga merupakan total biaya yang mengalami peningkatan ataupun penurunan secara proporsional seiring dengan perubahan tingkat aktivitasnya. Yang termasuk dari biaya variable seperti biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung, biaya perlengkapan dan alat-alat kecil, biaya reparasi, dan biaya pemeliharaan unit rusak.

3. Biaya Semivariabel (*Semivariable Cost*) adalah kondisi dimana apabila total biaya mengalami perubahan yang tidak signifikan pada perubahan *output driver* aktivitas serta perubahan *output driver* berbanding terbalik dengan perubahan biaya setiap unit. Biaya Semivariabel menjelaskan karakteristik biaya yang sifatnya tetap dan variabel. Misalnya biaya listrik air dan telepon, biaya gas, biaya bensin atau bahan bakar, biaya batu bara, perlengkapan, biaya pemeliharaan atau reparasi, tenaga kerja tidak langsung, biaya asuransi karyawan, biaya pesangon dan pensiun, pembebanan pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, dan biaya lainnya.

(Mowen, 2017) menyatakan bahwa unsur biaya tetap dan biaya variable dari biaya semivariabel dapat dipisahkan dan diketahui melalui tiga metode yakni *High-Low*, *scattergraph* dan *least Square*. Biaya campuran dapat dipisahkan dan menjadi bagian biaya konstan ataupun biaya variable dengan cara penggunaan titik data maksimal dan minimal merupakan metode dari *high-low metode*. Jenis metode lainnya adalah metode diagram pencar (*scattergraph*) adalah metode yang dipakai untuk mengidentifikasi ikatan biaya, melalui gambaran titik-titik data dalam grafik. Kemudian, metode kuadrat terkecil (*least square*) yakni metode statistik untuk mengetahui ketepatan garis regresi dengan sekumpulan titik data.

## **2.2 Harga Pokok Produksi**

(Simamora, 2012) menyatakan bahwa penentuan harga pokok produksi adalah suatu proses menghimpun, menggolongkan, dan membebankan biaya-biaya bahan baku, tenaga kerja dan *overhead* pabrik kepada suatu produk sebagai bentuk pembuatannya. Harga pokok produksi merupakan total biaya yang dibebankan untuk memproduksi suatu barang (jasa) yang akan dijual baik dalam bentuk bahan baku, barang setengah jadi hingga barang jadi selama periode

yang bersangkutan (Kuswadi, 2008) dalam (Kellen, 2023). Menurut (Kamarudin, 2013) Adapun yang termasuk biaya-biaya produksi sebagai berikut:

- 1) Biaya bahan baku.
- 2) Biaya tenaga kerja.
- 3) Biaya overhead pabrik

(Mulyadi, 2012) memaparkan manfaat dari harga pokok produksi bagi para manajemen, mencakup :

1. Menentukan harga jual tiap produk.
2. Menentukan realisasi produksi.
3. Menghitung laba-rugi periodik.
4. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca

(Simamora, 2012) menggambarkan informasi yang tersedia dalam penentuan harga pokok produksi, yakni :

1. Penetapan harga pokok produk atau jasa, pengukuran *inventory*, perencanaan manajemen
2. *Management Planning*, Pengendalian Biaya, serta Evaluasi Kinerja
3. Pengambilan strategi dan keputusan operasional

(Kamarudin, 2013) berpendapat bahwa biaya (*cost*) merupakan bagian yang krusial dan perlu dipertimbangkan dalam menentukan harga jual produk/jasa. Keseluruhan nilai total biaya di tambah dengan jumlah yang ditentukan dikenal dengan menaikkan (*mark-up*) yang berperan dalam menentukan harga jual barang hingga jasa. Cara untuk menentukan harga jual disebut dengan Pendekatan *Cost-Plus (Cost Plus Approach)*. Dimana pendekatan *Cost Plus* ini adalah besarnya nilai yang dinaikkan (*mark-up*) sesuai dengan yang ditentukan ditambah dengan nilai biaya tertentu. Dalam pendekatan ini, diketahui dua konsep perhitungan harga pokok (Mulyadi, 2012) yaitu:

1. Perhitungan *Full costing* (harga pokok penuh). Perhitungan dari biaya yang dibebankan atau semua unsur biaya dalam yang berhubungan dengan produksi baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* yang sifatnya variabe ataupun yang biaya tetap. Harga pokok produksi memiliki unsur berikut :

Biaya bahan baku	Rp. XXX
Upah tenaga kerja langsung	Rp. XXX
Biaya Overhead pabrik – biaya tetap	Rp. XXX
	<hr style="width: 100px; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> +
Harga Pokok Produksi	Rp. XXX

2. Perhitungan *Variable costing* (harga pokok variable). Biaya yang dimasukkan dalam konsep perhitungan ini ialah komponen biaya yang bersifat variable seperti:

Biaya bahan baku	Rp. XXX
Upah tenaga kerja langsung	Rp. XXX
Biaya overhead pabrik – biaya <i>variable</i>	Rp. XXX
	<hr style="width: 100px; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> +
Harga Pokok Produksi	Rp. XXX

### 2.3 Penentuan Harga Jual

(Keller, 2016) menyatakan harga jual merupakan sejumlah kas dan setaranya yang dibiayakan untuk perolehan kepemilikan benda hingga jasa, atau nilai yang ditukarkan untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan produk/jasa tersebut dengan tujuan menetapkan harga, yaitu:

- 1) *Sustainability* atau keberlanjutan usaha
- 2) Perolehan keuntungan maksimal saat ini
- 3) Meningkatnya perolehan keuntungan maksimal saat ini
- 4) Peningkatan dan perkembangan penjualan maksimal

- 5) *Skimming* terhadap kondisi pasar maksimal
- 6) Kepemimpinan dalam mutu produk/jasa

Berikut merupakan metode umum yang sering dipakai dalam menentukan harga jual menurut (Keller, 2016) sebagai berikut:

a) Penetapan terhadap Harga Biaya Ditambah Harga (*Mark-Up Pricing*)

Penetapan terhadap harga biaya ditambah harga adalah metode *Mark-Up Pricing* yang mana penetapan harga didasarkan pada biaya dan didasarkan total basis harga pokok penjualan/COGS (*Cost of Goods Sold*) sebagai landasan dalam melakukan penetapan harga barang dan jasa. Perusahaan mengestimasi persentase tetap yang menggambarkan besarnya pengembalian yang diharapkan dari kegiatan produksi, penjualan barang ataupun penawaran lain yang ditawarkan. Pada persentase ini biaya keseluruhan sehubungan dengan produksi, penyimpanan, pendistribusian hingga penjualan produk yang memberikan harga jual sesuai akan digabungkan.

b) Penetapan Harga Target-Laba (*Target-Return Pricing*)

Cara ini digunakan untuk memperoleh persentase pengembalian investasi yang telah ditentukan melalui harga yang telah ditetapkan. Tujuannya menekankan focus pencapaian laba yang ditentukan atau persentase pengembalian yang telah ditentukan dan berasal dari kegiatan investasi produksi ataupun pengembangan produk. Setelah penetapan harga untuk pembuktian, maka harus juga diketahui nilai titik impasnya beserta volume produksinya.

c) Penetapan Harga Berbasis Nilai (*Value Pricing*)

Metode *Value Pricing* ini merupakan metode penentuan harga dengan memperhatikan penawaran nilai atas produk/jasa. Metode ini menjadi

metode lengkap dan kompleks yang menyempurnakan metode-metode sebelumnya. Hal ini dikarenakan adanya peningkatan kualitas dari produk yang dihasilkan dengan harga sekecil-kecil dengan melakukan penekanan biaya.

d) Penetapan terhadap Harga Berbasis Tarif Pasar (*Going-Rate Pricing*)

Metode penetapan harga berbasis tarif pasar ialah cara untuk menentukan harga dengan memperhatikan perusahaan yang sudah lama bertahan dan masih eksis sebagai patokannya. Metode ini tidak berfokus pada biaya produksi yang dibebankan maupun besar target laba.

e) Penetapan Harga Lelang (*Auction-Type Pricing*)

Metode penetapan harga lelang merupakan penentuan nilai harga dengan cara melakukan pelelangan terhadap produk. Masyarakat sebagai pembeli akan melakukan penawaran dengan dimulai memberikan harga tertinggi untuk produk.

(Kamarudin, 2013) menyatakan bahwa beberapa faktor pendorong dalam penetapan harga jual:

1. Faktor besarnya keuntungan yang dihendaki.
2. Faktor penjualan produk.
3. Faktor biaya produk.
4. Faktor dari eksternal perusahaan misalnya konsumen.

## **2.4 Penjualan dan Volume Penjualan**

(Mulyadi, 2012) menyatakan bahwa Penjualan merupakan aktivitas yang penjualan dan penawaran barang dan jasa dengan harapan akan mendapat keuntungan dari setiap transaksi tersebut. (Sugiharto, 2013) Penjualan adalah aktivitas dalam rangka untuk mencari pembeli, memengaruhi dan mengarahkan. Sehingga kebutuhan dapat dipenuhi dan dapat pula diperoleh keuntungan atas

transaksi tersebut. Manajemen beranggapan bahwa konsep penjualan adalah kondisi dimana konsumen melakukan transaksi untuk memperoleh barang yang ditawarkan oleh perusahaan sesuai dengan yang diminati atas dorongan kemauan (Danang, 2013). Pandangan dalam konsep penjualan ini terkandung maksud:

- 1) Konsumen normal cenderung tidak melakukan pembelian terhadap produk yang dianggapnya kurang memberi manfaat.
- 2) Konsumen dapat melakukan pembelian dengan jumlah yang besar dengan berbagai usaha yang mendorong dilakukannya transaksi pembelian.
- 3) Perusahaan sebagai organisasi yang mengorganisasikan bagian penjualan sebagai pokok perhatian untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

Dalam konsep penjualan, manajemen berfokus pada perolehan produk dan volume penjualan yang maksimal. Manajemen bertugas untuk meningkatkan volume penjualan dikarenakan manajemen berasumsi bahwa perusahaan semestinya melakukan promosi secara gencar untuk menggait pelanggan (Keller, 2016). Tujuan utama dari sebuah perusahaan ialah menciptakan sebuah produk yang banyak digandrungi dan diminati untuk menambah volume penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan memiliki beberapa opsi sebagai salah satu upaya yakni memiliki konsep penjualan yang dikemas dengan baik yang sesuai dengan tujuan perusahaan sehingga dapat mencapai hal yang dikehendaki perusahaan.

Menurut (Damanik, 2013) besarnya tingkat penjualan produk perunit yang diwakilkan dengan angka-angka kuantitatif yang mencerminkan jumlah fisik volume dari unit yang terjual disebut dengan volume penjualan. Dan volume ini menggambarkan banyaknya kuantitas terjual dan dinyatakan dengan bentuk nilai uang dalam jangka waktu yang ditentukan dan terkandung strategi perusahaan seperti pelayanan yang cukup baik (Keller, 2016). Atas pemaparan di atas, dapat

diketahui bahwa volume penjualan merupakan tingkat persentase atas pencapaian yang digambarkan secara dengan angka dari segi fisik ataupun volume setiap produk yang mana barang yang dijual didalamnya terkandung strategi pelayanan baik.

(Keller, 2016) menyatakan terdapat beberapa factor pendorong meningkatnya volume penjualan antara lain:

- 1) Keadaan dan kemampuan perputaran transaksi.
- 2) Keadaan pasar.
- 3) Ketersediaan Modal.
- 4) Keadaan organisasi perusahaan.
- 5) Faktor lain yang dapat memberi pengaruh penjualan seperti iklan, brosur, promosi kampanye, dan pemberian bonus *merchandise*.

Di sisi lain yang dapat mempengaruhi terjadinya penurunan volume penjualan terdiri atas dua faktor, antara lain:

#### 1. Faktor internal

- a) Adanya penurunan barang dengan kualitas yang memuaskan dikarenakan salah pembelian dan penyimpanan bahan baku, terjadi masalah mesin peralatan yang dipakai ataupun terjadi salah *packingan*.
- b) Pelayanan (*service*) kurang maksimal.
- c) Terjadi kekurangan atau kekosongan *inventory* disebabkan lambatnya pengiriman bahan, dapat terjadi dimana hasil produksi bernilai lebih kecil dari nilai permintaan, dan kemacetan atau hambatan bagian produksi.
- d) Menurunnya bonus penjualan dan berkurangnya komisi yang di terima oleh bagian distribusi atau penjualan seperti wiraniaga atau penyalur
- e) Kurang ketatnya pemberian piutang.
- f) Menurunnya produktivitas kegiatan *marketing*.
- g) Menurunnya kegiatan sales *marketing*.

h) Tingginya harga jual yang ditetapkan.

## 2. Faktor eksternal

a) Adanya perubahan pada selera pasar konsumen.

b) Munculnya banyak kompetitor asing di lini bisnis yang sama.

c) Inovasi strategi baru oleh kompetitor.

d) Adanya barang substitusi.

e) Munculnya kebijakan atau peraturan baru.

f) Adanya pengaruh lingkungan dan psikologis.

## **2.5 Cost Volume Profit**

Menurut (Permana, 2017) terhadap Analisis *cost volume profit* (CVP) beranggapan bahwa analisis ini menggambarkan serangkaian analisis yang mengaitkan hubungan keterikatan biaya, volume, dan laba organisasi atau perusahaan yang berorientasi terhadap lima aspek yakni terhadap harga, volume yang diproduksi hingga volume penjualan produk, dan biaya variabel setiap unit, serta total biaya tetap. Analisis *cost-volume-profit* mengestimasi besarnya pengaruh perubahan pada biaya baik bersifat konstan maupun variable, kuantitas penjualan, dan harga terhadap laba Perusahaan (Mowen, 2017). Analisis biaya volume laba (CVP) ini memberi tekanan akan hubungan timbal balik antara biaya, kuantitas terjual, dan harga produk, beserta informasi keuangan perusahaan. Analisis ini sering dipakai dalam proses perencanaan laba oleh manajemen yang memperhitungkan besarnya tekanan yang menghubungkan antara harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya terhadap laba dengan jangka waktu yang ditentukan (Mulyadi, 2012).

Analisis CVP ini digunakan untuk mengestimasi besaran volume penjualan yang akan memengaruhi laba dari perusahaan. Sejalan dengan itu, maka manajemen dapat menjadikannya sebagai alat dalam perencanaan

sebagai evaluasi terhadap kuantitas produk yang terjual dan dapat berubah mengikuti perubahan pada harga, biaya variable dan biaya tetap. Manajemen *memonitoring* dampak yang mungkin terjadi dan timbul dari keputusan yang diambil misalnya penetapan harga pokok produk (HPP), persetujuan dan penolakan *job order* serta *break even point* untuk produk yang dapat memberikan keuntungan.

Melalui analisis CVP, maka dapat terciptanya dorongan efektivitas dalam menjelaskan mengenai berapakah kuantitas produk yang terjual dan harus diperoleh agar dapat menanggung keseluruhan dari biaya produksi. Keseluruhan unit yang dijual diatas dari nilai titik impas merupakan laba yang diperoleh.

### **2.3.1 Break Even Point (BEP)**

Titik impas adalah keadaan yang mencerminkan posisi titik pendapatan yang diperoleh setara dengan besarnya total biaya dan posisi laba berada dititik nol menunjukkan posisi perusahaan tidak memperoleh margin laba ataupun tidak menderita kerugian (Mulyadi, 2012). Kondisi titik impas lain apabila total dari pendapatan setara dengan keseluruhan biayanya, atau jika penghasilan konstruksi yang terbatas untuk menanggung biaya tetap yang dikeluarkan dianggap berada pada posisi titik impas.

Analisis *Break Even Point* merupakan alat yang dipakai perusahaan dalam mengidentifikasi nilai minimum dari kuantitas terjual yang harus dicapai untuk menghindari posisi yang tidak menguntungkan atau mengalami kerugian namun belum memperoleh laba. Dengan kata lain, kondisi perusahaan ada pada titik impas yang mana total pendapatan setara dengan keseluruhan biaya yang dibebankan atau ketika total margin kontribusi setara dengan total biaya tetap. Ketika seluruh biaya tetap telah mencapai batas minimum yang ditetapkan, maka

setiap kelebihan nilai rupiah dari penjualan letaknya diatas titik impas sehingga menjadi keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Titik impas (*break even point*) ketika total pendapatan setara dengan total biaya maka dalam posisi tersebut titik laba yang diperoleh dengan nol (Mowen, 2017). Untuk menghitung titik impas atau *break event point* terdapat 2 cara dengan metode persamaan (Mowen, 2017), yakni:

- 1) Pendekatan laba operasi yang berfokus pada hasil pelaporan berbentuk laba rugi sebagai dasar yang bermanfaat dalam pengklasifikasian biaya perusahaan. Laporan itu dikenal dengan laporan laba rugi margin kontribusi (*Contribution Margin Income Statement*). Dapat di tuliskan dengan rumus seperti :

$$\text{Laba Operasi} = (\text{Total Penjualan} - \text{Biaya Variabel}) - \text{Biaya Tetap}$$

- 2) Pendekatan margin kontribusi. Pengurangan antara penghasilan dari penjualan dengan total biaya variable. Di titik impas, jumlah margin kontribusi sama dengan biaya tetap. Dirumuskan dengan :

- a) Titik Impas Perunit menggambarkan banyaknya unit terjual untuk menanggung keseluruhan biaya. Setiap unit terjual di atas dari nilai titik impas merupakan laba perusahaan.

$$\text{Titik Impas/BEP ( Unit )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

- b) Titik impas dalam nilai penjualan menunjukkan jarak dekat posisi perusahaan hingga ke titik impas berdasarkan pada data penjualan

$$\text{Titik Impas/BEP ( Rupiah )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel per Unit}}{\text{Harga Jual per Unit}} \right)}$$

### 2.3.2 Margin Of Contribution (MOC)

Rasio ini berfungsi untuk menetapkan kebijakan peraturan bisnis bagi para usaha. Apabila rasio ini didapatkan dari usaha dagang skala besar, maka ada kemungkinan akan terjadi peningkatan keuntungan yang mengakibatkan peningkatan volume penjualan.

Analisis ini merupakan menggambarkan pendapatan penjualan yang dikurangi oleh biaya variable untuk menutupi selisih harga jual perunit terhadap biaya variabel. Apabila *contribution margin* (CM) yang diperoleh lebih besar dibanding *fixed cost* (FC) digambarkan dengan (CM>FC) berarti perusahaan akan memperoleh laba, begitupun sebaliknya apabila *contribution margin* (CM) yang diperoleh nilainya lebih kecil dari *fixed cost* (FC) digambarkan dengan (CM<FC) sehingga perusahaan menderita kerugian. Namun jika *contribution margin* (CM) sama dengan *fixed cost* (FC) digambarkan dengan (CM=FC) maka kondisi perusahaan berada di titik impas.

Rasio ini mencerminkan nilai proporsional dari tiap unit penjualan yang terjadi untuk menanggung biaya tetap dan memperoleh keuntungan (Mowen, 2017).

$$\text{Contribution Margin} = \frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Atau

$$\text{Contribution Margin} = \frac{\text{Margin kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual}}$$

### 2.3.3 Margin of Safety (MOS)

Rasio ini mendeskripsikan pada titik aman penjualan perusahaan apabila bernilai besar maka perusahaan berada dalam kondisi yang aman ataupun sebaliknya. Apabila *margin of safety* bernilai kecil atau hampir mencapai 0% berarti perusahaan berada pada kondisi yang kurang menguntungkan atau tidak aman karena berada di titik impas. Menurut (Mowen, 2017) *Margin of safety* merupakan unit yang dianggap akan dijual atau diprediksi terjual melebihi penghasilan yang diperoleh dan diestimasikan akan didapatkan bersamaan jumlah saldo.

*Margin of safety* adalah digunakan sebagai alat ukur keamanan posisi penjualan perusahaan. *Margin of safety* menggambarkan berapakah kuantitas batas minimal yang terjual dari jumlah keseluruhan total penjualan agar tidak mencapai kuantitas dibawah batas minimum yang memungkinkan perusahaan dalam kondisi *break even*. Besarnya *margin of safety* menentukan posisi perusahaan, apabila nilainya lebih besar maka tidak ada kemungkinan kondisi bahaya, sebaliknya jika bernilai kecil maka kondisi perusahaan berada dalam bahaya dan tidak menguntungkan.

Jumlah kuantitas yang terjual atau penghasilan yang dihasilkan diatas kuantitas titik impas dinamakan dengan *margin of safety* (Mowen, 2017). Dirumuskan dengan:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Atau

$$\text{Margin of safety} = \text{Penjualan} - \text{BEP/Titik Impas}$$

### 2.3.4 Degree Operating Leverage (DOL)

*Degree Operating Leverage* (DOL) merupakan alat analisis yang mengukur besarnya tingkat perubahan keuntungan yang diakibatkan dari adanya perubahan penjualan dengan melakukan pengorbanan melalui biaya tetap yang menjadi pemacu laba. Sehingga disimpulkan *operating leverage* merupakan metode ukur yang mencerminkan pemakaian biaya tetap perusahaan yang mempengaruhi peningkatan keuntungan. Analisis ini dapat menjawab pertanyaan mengenai seberapa besarnya peningkatan laba atau keuntungan jika nilai persentase jumlah penjualan meningkat.

(Mowen, 2017) mengemukakan bahwa pembebanan biaya tetap terhadap suatu produk jasa sebagai upaya menaikkan perolehan keuntungan dengan persentase lebih tinggi dan memengaruhi perubahan aktivitas penjualan disebut dengan *Degree Operating Leverage*. Pendekatan ini dapat dilihat dengan menggunakan *contribution margin* terhadap laba operasi untuk mengetahui persentase peningkatan penjualan yang ada. Semakin besar DOL, semakin besar pula laba operasi yang dipengaruhi oleh perubahan penjualan. Dirumuskan dengan:

$$DOL = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

## 2.6 Perencanaan Laba

Laba adalah pengukuran diferensial antara pendapatan dan pembebanan. Menurut Harahap (2011) dalam (Pelawiten, 2014) mengemukakan bahwa laba ialah lebih pendapatan dari pembebanan dalam satu periode akuntansi. Analisis perencanaan laba adalah teknik analisis yang sering digunakan dalam penentuan besarnya kuantitas volume yang terjual untuk mencapai laba yang

ditargetkan perusahaan berdasarkan strategi yang telah ditentukan oleh pihak manajemen. Perencanaan laba sering disebut dengan kerangka kerja yang direncanakan dan diestimasikan secara cermat atas implikasi keuangan yang dipresentasikan menjadi bentuk pelaporan perhitungan terhadap laba rugi, neraca, kas dan perubahan modal dengan jangka waktu yang telah ditentukan menurut Harahap (2011) dalam (Pelawiten, 2014).

Perencanaan laba menargetkan perolehan laba dan mempertimbangkan penjualan serta jumlah biaya yang diestimasikan untuk periode berikutnya. Menurut Budiwibowo (2012) dalam (Yanto, 2020) mengemukakan terkait perencanaan laba (*profit planning*) yang merupakan rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka perhitungan dalam proyeksi keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya, yang telah ditentukan tingkatan laba yang menjadi target perusahaan. Perencanaan laba dapat diformulasikan dengan:

$$\text{Profit Planning} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \times 100\%$$

Perencanaan laba merupakan bagian penting dari suatu perusahaan. *Value* perusahaan dapat diketahui apabila perolehan labanya besar. Perencanaan laba menjadi hal yang direncanakan dan telah diestimasikan secara cermat agar penerapan keuangannya dapat digambarkan ke dalam perhitungan laba rugi, neraca, kas, serta modal kerja untuk jangka waktu yang telah ditentukan. Sehingga, perencanaan yang matang akan mendorong perkembangan perusahaan dan menghasilkan laba dengan nilai signifikan.

Dalam prosesnya, perencanaan laba harus di dukung dengan informasi akuntansi *differensial* yang mempertimbangkan dampak yang timbul dari biaya,

kuantitas penjualan dan harga jual pada laba perusahaan. Analisis BEP dari analisis CVP merupakan alat yang mempermudah para mana (Kellen, 2023)jemen perusahaan dalam menyusun perencanaan laba. (Mulyadi, 2010) menyatakan Manfaat dan keunggulan yang diperoleh dari perencanaan laba, ialah:

1. Merupakan suatu metode pendekatan yang memberikan arahan untuk membantu dalam pemecahan suatu permasalahan kepada manajemen.
2. Menjadi factor pendorong para manajemen untuk membuat pertimbangan cermat dan seksama sebelum melakukan pengambilan keputusan yang sesuai, terarah dan ekonomis.
3. Membuat lingkungan organisasi yang dapat mendorong dalam mencapai target laba yang menimbulkan terciptanya kesadaran dan kebijakan atas penggunaan biaya dan pemakaian sumber daya dengan baik.
4. Menjalankan peran manajemen untuk seluruh divisi dalam perusahaan dan keseluruhan tingkat manajemen serta mengoordinasikan rencana operasi yang akan membentuk suatu rencana rencana kerja terpadu.
5. Menjadi tolak ukur untuk melihat hasil kegiatan dan melakukan penilaian kebijakan yang diaplikasikan. Dan berfungsi sebagai dasar pedoman dasar yang mengarahkan penentuanatas kebijakan kegiatan perusahaan di periode berikutnya agar mencapai laba maksimal.

## **2.7 Tinjauan Empirik**

Penelitian kali ini mengacu pada beberapa penelitian terdahulu yang menjadi literature dalam penelitian ini.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Judul, Tahun Penelitian	Fokus Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Meidi Yanto (2020), "Penerapan <i>Cost Volume Profit</i> sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang".	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perencanaan Laba</li> <li>- Biaya</li> <li>- Keuntungan</li> </ul>	Metode Kuantitatif Deskriptif	Hasil penelitian menyatakan bahwa volume penjualan pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang berfluktuasi menurun. Besarnya biaya yang dikeluarkan mengalami kelonjakan setiap tahunnya sedangkan penjualan stagnan dan tidak mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan perusahaan belum mencapai keuntungan yang ditargetkan.
2.	Jeriko Falentino Koraagh dan Ventje Ilat (2020), "Analisis <i>Cost Volume Profit</i> untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu di Manado"	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Cost Volume Profit</i></li> <li>- Perencanaan Laba</li> </ul>	Metode Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan nilai BEP berada di angka Rp.90.693.514, banyaknya penjualan sebesar 226.735 tahu dan MOS sebesar 86,9% dari jumlah penjualan rupiah sebanyak Rp.600.652.800 pada tahun 2015 pada Pabrik Tahu
3.	Putri Patricia Ramadhani dan Heikal Muhammad Zakaria Hakim (2023), "Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Dagang Singkong di Malang	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Break Even Point</i></li> <li>- <i>Ratio Contribution Margin</i></li> <li>- <i>Margin of Safety</i></li> <li>- Perencanaan Laba</li> </ul>	Metode Kuantitatif dan Interview	Berdasarkan penelitian tahun berjalan, perhitungan Usaha Dagang Singkong memperoleh MOC senilai 21,7 %, MOS sebesar 46,98% dan tingkat BEP sebanyak 19.500 pack serta dalam rupiah sebesar Rp143.136.815. Besarnya penjualan periode tahun 2021 telah lebih dari BEP atau titik impas perunit berdasarkan

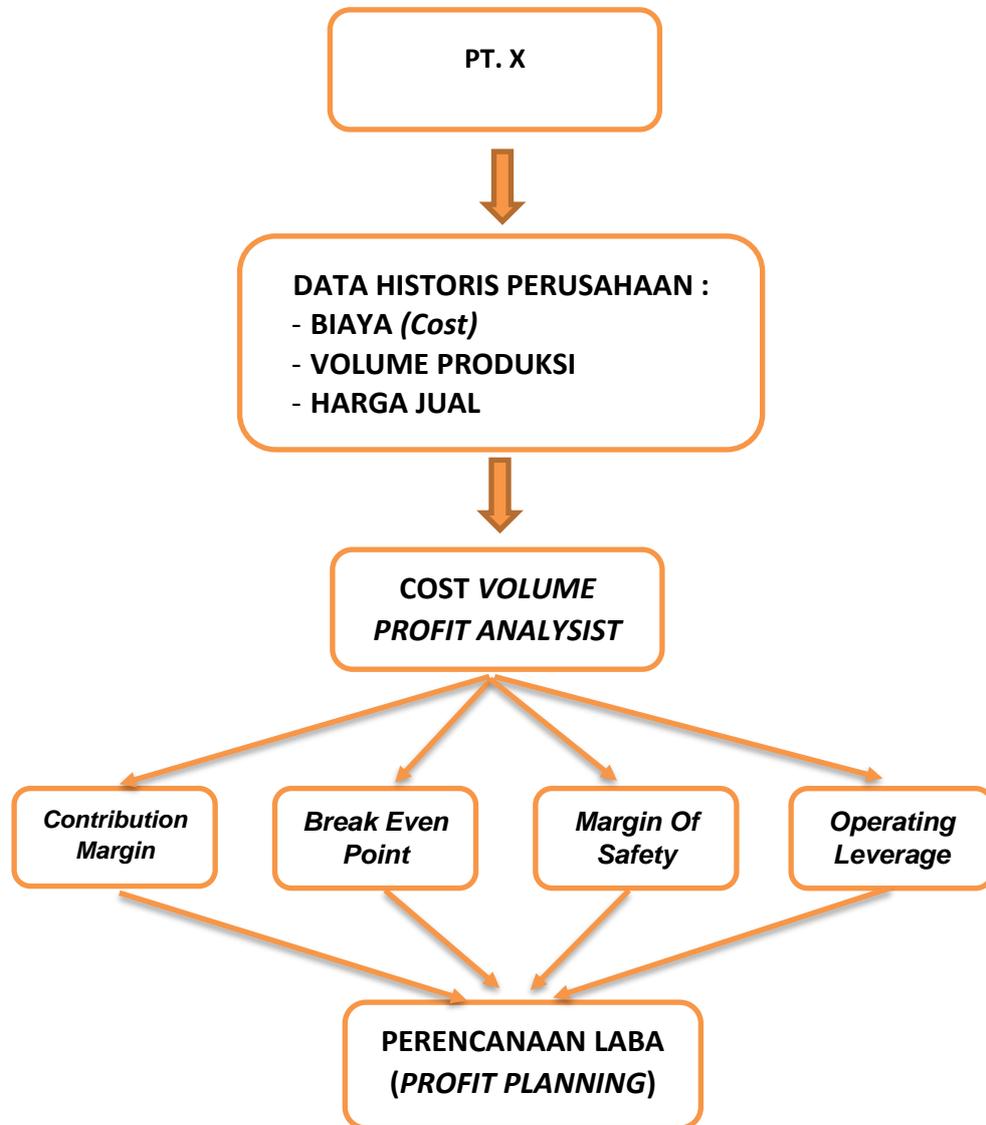
				perhitungan.
4.	Dian Hafiza Triana, Nindya dan Linda Hetri Sutyanti (2020), "Penerapan Analisis CVP Sebago Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya : Efektif atau Semu ?."	- Perencanaan Laba - <i>Cost Volume Profit</i>	Metode Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa telah terbukti secara efektif bahwa analisis CVP mampu meningkatkan perolehan laba perusahaan dan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Pada tahun berjalan BEP sebanyak 3.125 unit MOC sebesar Rp.6.249.638,3. Dan Rp.21.026.000 pada tahun 2019 diikuti rasio sebesar 86.4%. MOS sebesar 74,3% dari susu kedelai. Jika target laba naik sebesar 35% di tahun 2020, maka penjualan susu kedelai harus sebesar 2.536 unit dengan nilai jual Rp.2.500.
5.	Atika Pelawiten (2020), "Analisis <i>Cost Volume Profit</i> untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery di Minahasa."	- Perencanaan Laba - <i>Cost Volume Profit</i>	Metode Deskriptif Kuantitatif	Hasil Penelitian ini merujuk pada hubungan yang timbul antara perubahan kuantitas produk yang terjual dan perubahan nilai jual dan jumlah biaya pada tahun berjalan.
6.	Ira Sule (2022), "Analisis <i>Cost Volume Profit</i> untuk Perencanaan Laba pada Usaha Arman Aluminium."	- Perencanaan Laba - <i>Cost Volume Profit</i>	Metode Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian mengarah kepada besaran nilai penjualan yang memengaruhi perolehan laba oleh usaha Arman Aluminium

Sumber: Data diolah (2024)

## 2.8 Kerangka Pikir

Berikut kerangka pikir dalam penelitian kali ini :

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir



Sumber: Data diolah (2024)

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Desain penelitian ini menggunakan pendekatan *kuantitatif* dengan tujuan mengelola keabsahan (*valid*) data yang diperoleh untuk dilakukan penelitian. Jenis penelitian kali ini menggunakan studi kasus dari data *sekunder* yang telah dikumpulkan.

#### **3.2 Tempat dan Waktu**

Penelitian ini dilaksanakan di PT. X yang beralamatkan di daerah Takkalasi Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan pada tahun 2021-2023 untuk perencanaan laba tahun 2024. Penelitian ini dilaksanakan di bulan Februari 2024

#### **3.3 Jenis Dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini ialah data *kuantitatif* dan data *kualitatif* dengan penjelasan, yakni:

- a. Data *Kuantitatif*, yaitu interpretasi data berbentuk angka misalnya laporan data penjualan, laporan keuangan dan data penunjang lainnya.
- b. Data *Kualitatif*, yaitu narasi data berbentuk uraian tulisan yang seperti pengenalan perusahaan, ataupun informasi lainnya yang menyangkut aturan perusahaan.

Sumber data dalam penulisan ini adalah:

- a. Data *Primer*, yaitu sumber data atas perolehan langsung melalui observasi, wawancara serta studi literature pada perusahaan sebagai objek penelitian.

- b. Data *Sekunder*, yaitu data yang diperoleh dari dokumen sehubungan dengan masalah yang dibahas atau topic penelitian.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan studi *literature* dengan pemaparan sebagai berikut:

1. Wawancara

Teknik wawancara yakni sebuah teknik untuk pengumpulan data melalui tanya jawab langsung dengan responden atau pihak terkait. Teknik ini secara umum melibatkan objek penelitian dan informasi dari pertanyaan tertentu yang diteliti.

2. Studi *Literature*

Teknik Studi *literature* ini merupakan sebuah serangkaian aktivitas yang sehubungan dengan mengumpulkan berbagai data secara pustaka, membaca, meninjau dan mencatat data, serta mengelola dan mengatur bahan penelitian

### 3.5 Analisis Data

Peneliti akan menggunakan metode analisis *cost volume profit* dengan menentukan nilai *margin of contribution*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree operating leverage* untuk menghitung perencanaan laba pada PT. Bomar Biovopa Akuakultura. Analisis *cost volume profit* mengestimasi pengaruh perubahan biaya yang bersifat tetap dan variable, kuantitas yang harus terjual, dan nilai harga yang mempengaruhi laba Perusahaan (Mowen, 2017). Pendekatan – pendekatan yakni:

### 1. Menghitung *Contribution Margin*

Rasio ini mencerminkan nilai proporsi penjualan perunit yang terjadi untuk menanggung biaya tetap dan memperoleh laba (Mowen, 2017).

$$\text{Contribution Margin (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

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

$$\text{Net Gross (laba bersih)} = \text{Contribution Margin} - \text{Total Fixed Cost (biaya tetap)}$$

### 2. Menghitung *Break Even Point/BEP* (Titik Impas)

Titik impas adalah ketika perusahaan tidak menghasilkan laba tetapi tidak juga menderita rugi atau titik pendapatan setara dengan total biaya dan labanya nol (Mulyadi, 2012).

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Titik Impas/BEP ( Unit )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\text{Titik Impas/BEP ( Rupiah )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Contribution Margin}}$$

### 3. Menghitung *Margin of Safety* (Margin Keamanan)

Menurut (Mowen, 2017) *Margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual atau yang melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasikan akan didapatkan dengan jumlah saldo.

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

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

#### 4. Menghitung *Operating Leverage* (Leverage Operasi)

(Mowen, 2017) mengemukakan bahwa besarnya pemakaian biaya tetap (*fixed cost*) untuk meningkatkan laba yang lebih besar juga kegiatan penjualan ikut mengalami perubahan disebut dengan *Degree Operating Leverage*.

$$DOL = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

#### 5. Menghitung Perencanaan Laba

Menurut Budiwibowo (2012) dalam (Yanto, 2020) mengemukakan terkait perencanaan laba (*profit planning*) merupakan rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka perhitungan dalam bentuk laporan keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya, yang telah ditentukan tingkatan besarnya keuntungan yang ditargetkan perusahaan.

$$\text{Profit Planning} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \times 100\%$$

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. X adalah perusahaan *afiliasi* dari PT. Y yang merupakan perusahaan *Manufacture Export Import* udang dan olahan udang yang berpusat di Kota Makassar. PT. X ini sendiri merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *hatchery* (perkembangbiakan/penetasan) serta penjualan benur (benih) udang dari hasil budidaya tambak induk udang. Perusahaan didirikan pada akhir tahun 2020 yang berlokasi di daerah Takkalasi Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan

Usaha ini merupakan salah satu usaha *sector* akuakultur yang bergerak di bidang tambak udang. Usaha ini pada awalnya dirintis dengan melihat besarnya potensi tambak udang serta besarnya minat hingga kebutuhan udang itu sendiri yang memberikan prospek laba yang menjanjikan. Adapun produk yang ditawarkan yakni berupa benur (benih) udang hasil dari budidaya tambak. Dalam perkembang usahanya tidak jarang perusahaan mengalami pasang surut dalam penjualan. Sekalipun belum memperoleh laba sesuai yang diinginkan, perusahaan ini masih bertahan hingga saat ini.

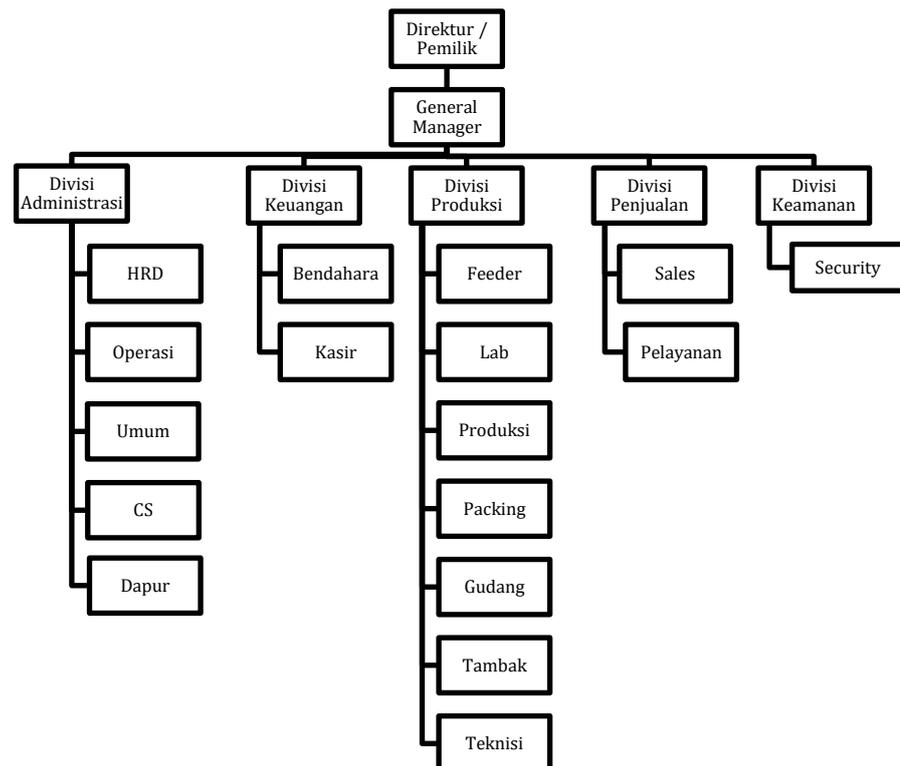
Benur-benur (benih) udang ini dijual dalam bentuk kemasan kantong dan dijual dengan memperhatikan kondisi *Survival Rate/SR* atau *stadia* yang mengindikasikan tingkat kelangsungan hidup benur. Dalam sebuah kantong mampu memuat hingga 2.400 ekor benur dipatok dengan harga dari Rp. 49.000 sampai Rp. 51.000 perkantongnya. Banyaknya jumlah ekor udang dalam kemasannya bergantung pada *fase stage/stadia* penjualannya. *Fase stadia* atau siklus hidup udang dimulai dari *Nauplis – Zoea – Larva – Mysis – Post Larvae*. Semakain tinggi *stadianya*, maka semakin sedikit jumlah ekor udang dalam

kemasan. Dalam pengemasan benur, perlu diperhatikan kualitas air, kepadatan ruang hingga jenis plastic ataupun *Styrofoam* yang digunakan.

#### 4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut gambaran struktur organisasi pada PT. X

Gambar: 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber: Data Diolah (2024)

#### 4.1.2 Tugas dan Tanggung Jawab

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

### 1. Direktur/Pemilik

Tugas dan tanggung jawab Direktur PT. X adalah memimpin dan menetapkan arahan kebijaksanaan dari perusahaan secara keseluruhan dan menetapkan serta mengambil keputusan perusahaan.

### 2. *General Manajer*

Tugas dan tanggung jawab general manajer PT. X adalah melakukan koordinasi pelaksanaan kegiatan perusahaan, penyelenggara pengawasan umum terhadap seluruh proses tata kelola agar sesuai dengan standar yang ditetapkan serta mengontrol dan mengawasi kinerja penataan pekerjaan seluruh sumber daya juga sebagai perwakilan direktur dalam melaksanakan arahan dari pimpinan usaha sehubungan dengan aktivitas perusahaan.

### 3. Divisi Administrasi

Divisi ini terdiri dari beberapa bagian diantaranya HRD (kepegawaian) yang bertugas untuk mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan staff atau karyawan baik produksi dan kantor terkait pendataan hingga absensi dan lainnya. Bagian umum bertugas untuk melakukan pengurusan administrasi perusahaan baik terkait persuratan dan administrasi lainnya. Bagian operasi bertugas untuk melakukan pengurusan kantor diluar kantor. Bagian *Cleaning Service* bertanggung jawab atas kebersihan perusahaan baik pabrik, kantor dan tambak. Bagian dapur bertanggung jawab atas kelengkapan dapur mulai dari *pantry* hingga ke pelengkapan dapur lainnya.

### 4. Divisi Keuangan

Divisi ini terdiri atas bagian bendahara dan kasir dimana bendahara bertanggung jawab atas dana fisik perusahaan serta pelaporan kepada bagian *accounting* pusat sedangkan kasir bertanggung jawab atas transaksi langsung perusahaan baik penerimaan ataupun pengeluaran kas perusahaan.

#### 5. Divisi Produksi

Divisi ini terdiri dari beberapa bagian diantaranya bagian *feeder* bertanggung jawab atas pemakaian dan penerimaan serta pemberian pakan tambak. Bagian Laboratorium bertanggung jawab atas *quality control* setiap aspek perusahaan baik pakan, *probiotik*, hingga ke tingkat kesehatan induk udang dan benurnya. Bagian produksi bertanggung jawab atas produksi benur sebelum dilakukan penjualan baik dari penjagaan kualitas benur dari lab hingga ke penyerahan pada bagian *packing*. Bagian *Packing* bertanggung jawab untuk setiap hal yang berhubungan dengan pengemasan baik kelengkapan persediaannya hingga ke pengemasan benur sebelum diserahkan ke *customer*. Bagian tambak bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan tambak misalnya kondisi air tambak, ukuran PH air, kebersihan kolam dan lainnya. Bagian teknisi bertanggung jawab atas perawatan, pemeliharaan dan perbaikan mesin hingga peralatan.

#### 6. Divisi Penjualan

Bagian ini terdiri dari bagian salesmen yang melakukan promosi benur diluar perusahaan serta bagian pelayanan yang melakukan pemasaran kepada customer yang datang langsung ke tambak.

#### 7. Divisi Keamanan

Tugas dan tanggung jawab Keamanan PT. X adalah untuk melakukan penjagaan keamanan baik di tambak, pabrik hingga kantor.

### **4.1.3 Sistem Produksi, Sistem Pemasaran dan Sistem Pencatatan /**

#### **Pembukuan**

Bahan utama dalam produksi ini yaitu induk udang dan pakannya yang kembangbiakkan dan menghasilkan benur, adapun bahan penolong yang digunakan yaitu *Probiotic*, *antibiotic*, *vitamin*, *disenfektan* dan bahan kimia serta

tambahan pakan induk udang lainnya. Sistem pemasaran yang dilakukan oleh PT. X yaitu dengan menjual langsung ditempat usahanya dan dipasarkan oleh salesman yang diutus kepasar-pasar dan tambak *customer*.

Dalam sistem pencatatan atau pembukuan PT. X hanya melakukan pembukuan atau catatan-catatan kecil, dan tidak memiliki pembukuan secara lengkap kemudian atas data yang dimiliki dikirim ke bagian pusat untuk diolah perhitungannya. Dalam penetapan harga jualnya, Usaha ini umumnya menggunakan harga pasar.

## **4.2 Hasil Penelitian**

Pada bab ini akan diberikan pemaparan mengenai hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti saat melakukan penelitian di PT. X, dimana penelitian ini merupakan penelitian yang berfokus pada produksi benur udang dengan perencanaan labanya melalui metode analisis *cost volume profit* beserta indikator-indikatornya misalnya *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, *degree operation leverage*, dan *profit planning*. Sebelum melakukan perhitungan atas setia indikator maka terlebih dahulu dilakukan pengklasifikasian ataupun penggolongan biaya kemudian perhitungan harga pokok produksi hingga penentuan harga pokok penjualan. Sebagai bahan kajian data peneliti melakukan kegiatan pencarian data melalui wawancara langsung dengan karyawan produksi, *observasi* dan juga dokumentasi telah dilakukan selama penelitian berlangsung serta menghasilkan beberapa data yang dapat dijadikan pengolahan data.

## **4.3 Pengklasifikasian Biaya**

Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah yang sering didengar untuk menggambarkan interpretasi sehubungan dengan hubungan biaya akan ikut berubah apabila terjadi perubahan seiring dengan terjadinya perubahan tingkat

*output* (Mowen, 2017). Seperti yang tercantum dalam BAB II Tinjauan Pustaka dimana (Riwayadi, 2016) menyatakan terdapat tiga klasifikasi dari perilaku biaya ialah Biaya Tetap (*fixed cost*) Kondisi biaya tetap tidak mengalami perubahan dari total biaya yang dibebankan sering dengan terjadinya perubahan kegiatan bisnis. Dalam Biaya Variabel (*Variable Cost*) merupakan total biaya yang mengalami peningkatan ataupun penurunan secara proporsional seiring dengan perubahan tingkat aktivitasnya. Menurut (Mulyadi, 2012) biaya terbagi atas jenis unsur didalamnya diantaranya biaya bahan baku merupakan unsur inti dalam produksi yang mendominasi suatu produk atau merupakan bagian utamanya, kemudian biaya tenaga kerja ialah tenaga kerja yang digunakan dalam mengubah dan mengkonversi suatu bahan baku menjadi produk jadi dan dapat ditelusuri dan biaya *overhead* pabrik adalah unsur biaya produksi selain dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan saat proses produksi suatu produk.

Oleh karenanya manajemen memerlukan koordinasi yang efektif dan efisien dalam melakukan pengolahan atas semua cakupan perusahaan. Untuk itu, PT. X perlu melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilakunya (*Cost Behavior*) dan penggolongan biaya berdasarkan jenisnya baik untuk biaya yang berhubungan dengan produksi maupun selain dari biaya produksi.

Tabel 4.2  
 Pengklasifikasian dan Penggolongan Biaya Produksi dan Biaya Selain Biaya  
 Produksi berdasarkan Perilaku Biaya (*Cost Behavior*) dan Jenis Biaya  
 pada PT. X

No	Keterangan	Jenis Biaya	Perilaku Biaya ( <i>Cost Behavior</i> )
1	Biaya Pembelian Induk Udang	Biaya Bahan Baku	Variabel
2	Biaya Pakan-Induk Udang		Variabel
3	Biaya Pakan <i>Arthemia</i>		Variabel
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>		Variabel
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)		Variabel
6	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	Biaya Bahan Penolong	Variabel
7	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>		Variabel
8	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>		Variabel
9	Biaya <i>Plankton Algae</i>		Variabel
10	Biaya Gaji Bag Produksi	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Tetap
11	Biaya BPJS TK Bag Produksi		Tetap
12	Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi		Tetap
13	Biaya THR/Bonus Bag Produksi		Tetap
14	Biaya Gaji Admin dan Karyawan Pabrik	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Tetap
15	Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik		Tetap
16	Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik		Tetap
17	Biaya Asuransi Pabrik	Biaya Overhead Pabrik – Tetap	Tetap
18	Biaya Sewa		Tetap
19	Biaya Peny. Bangunan Pabrik		Tetap
20	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2		Tetap
21	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1		Tetap
22	Biaya Karantina & Obervasi - Induk udang	Biaya Overhead Pabrik – Variabel	Variabel
23	Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi		Variabel
24	Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik		Variabel
25	Biaya Lembur Bag Produksi		Variabel
26	Biaya Lembur Karyawan Pabrik		Variabel
27	Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk		Variabel
28	Biaya Lab sertifikat dan sanitasi		Variabel
29	Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>		Variabel
30	Biaya Peralatan <i>Algae</i>		Variabel
31	Biaya Peralatan PL <i>Arthemia</i>		Variabel
32	Biaya Pemeliharaan <i>Post Larvae</i>		Variabel
33	Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar		Variabel
34	Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur		Variabel
35	Biaya Listrik / PLN		Variabel
36	Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain		Variabel
37	Biaya Pengiriman Pembelian		Variabel
38	Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik		Variabel
39	Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik		Variabel
40	Biaya Pemakaian Gas		Variabel
41	Biaya <i>Sanitasi &amp; Laundry</i>		Variabel

42	Biaya Seragam & Perlengkapan Kerja		Variabel
43	Biaya Peralatan Pabrik		Variabel
44	Biaya Peralatan Lab QC		Variabel
45	Biaya Overhead Pabrik Lainnya		Variabel
46	Biaya Gaji & Tunjangan	Biaya Operasional, Administrasi dan Marketing	Tetap
47	Biaya Pajak Kendaraan		Tetap
48	Biaya PBB		Tetap
49	Biaya Retribusi		Tetap
50	Biaya Sewa Gedung		Tetap
51	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor		Tetap
52	Biaya Asuransi kantor		Tetap
53	Biaya Penyusutan dan Amortisasi		Tetap
54	Biaya Admin Bank		Tetap
55	Biaya Bunga Pinjaman		Tetap
56	Biaya Provisi Bank		Tetap
57	Biaya Internet dan PAM		Variabel
58	Biaya Ekspedisi & Materai		Variabel
59	Biaya Perlengkapan Kantor		Variabel
60	Biaya <i>Fotocopy &amp; Printing</i>		Variabel
61	Biaya <i>Pantry &amp; Komsumsi tamu</i>		Variabel
62	Biaya <i>Entertainment</i>		Variabel
63	Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga		Variabel
64	Biaya Pengurusan <i>import</i>		Variabel
65	Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian		Variabel
66	Biaya <i>Stationary</i>		Variabel
67	Biaya Pemeliharaan Aktiva Kantor		Variabel
68	Biaya Pelatihan		Variabel
69	Biaya <i>Penalty</i> Pajak		Variabel
70	Biaya Pajak Korporasi		Variabel
71	Biaya Pajak Giro		Variabel
72	Biaya Admin & Marketing		Variabel
73	Biaya Perjalanan Dinas	Variabel	
74	Biaya Transportasi & Bahan Bakar	Variabel	
75	Biaya umum & admin lainnya	Variabel	
77	Biaya Pemeliharaan	Variabel	

Sumber: Data diolah (2024)

Tabel 4.2 diatas, menggambarkan pembagian jenis dan tipe biaya yang dikeluarkan pada tahun 2023 baik itu biaya yang sehubungan dengan kegiatan produksi ataupun biaya diluar dari kegiatan produksi.

#### 4.4 Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Bagian ini terdiri dari dua komponen yang memiliki keterkaitan yang sangat erat dan penting dalam lini bisnis. Dimana harga pokok produksi sebagai dasar perhitungan biaya produksi yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku

hingga menjadi produk jadi sedangkan harga pokok penjualan merupakan total akumulasi dari keseluruhan biaya selain dari biaya produksi.

#### 4.3.1 Harga Pokok Produksi

(Mulyadi, 2012) menjelaskan Harga Pokok Produksi merupakan sejumlah biaya produksi yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Sejalan dengan itu (Mulyadi, 2012) juga mengungkapkan bahwa biaya produksi ialah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku atau material menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi merupakan biaya yang sehubungan dengan fungsi produksi (Riwayadi, 2016). Biaya produksi itu sendiri terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja dan Biaya *Overhead* Pabrik. Berikut disajikan biaya bahan baku yang digunakan PT. Bomar Biopova Akuakutura. Data-data yang dibutuhkan untuk penelitian ini salah satunya adalah data terkait biaya produksi dari PT. X selama tahun 2023 yang terdiri atas:

##### a. Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung yang digunakan untuk memproduksi benur udang. Berikut ini adalah rincian atas biaya bahan baku yang dikeluarkan selama 2023.

Tabel 4.3.1  
Biaya Bahan Baku pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

No.	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
2	Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
3	Biaya Pakan <i>Artemia</i>	965.944.416
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
	<b>Jumlah</b>	<b>3.498.162.247</b>

Sumber: Data diolah (2024)

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung yang digunakan ialah metode penggajian sekali sebulan dan tidak bergantung dengan banyaknya kuantitas volume produksi yang dihasilkan. Metode penggajian tersebut dikategorikan sebagai biaya tenaga kerja variabel.

Tabel 4.3.2  
Biaya Tenaga Kerja Langsung pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Bag Produksi	34 Orang	1.000.000	734.400.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan			90.169.794
3.	Bpjs Kesehatan			55.676.726
4.	THR		1.000.000	34.000.000
<b>JUMLAH</b>				<b>914.246.520</b>

Sumber: Data diolah (2024)

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya overhead Usaha PT. X terdiri atas:

1. Biaya Bahan Penolong.

Biaya bahan penolong yang dikeluarkan oleh PT. X selama proses produksi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.3.3  
Biaya Bahan Penolong pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

No	Keterangan	Jumlah
1.	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
2.	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
3.	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
<b>Jumlah</b>		<b>116.934.481</b>

Sumber: Data diolah (2024)

2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung.

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung yang dikeluarkan oleh PT. X selama proses produksi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.3.4  
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Karyawan	43 Orang	2.500.000	1.290.000.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan			98.272.000
3.	Bpjs Kesehatan			59.493.412
4.	THR		1.000.000	43.000.000
<b>JUMLAH</b>				<b>1.490.765.412</b>

Sumber: Data diolah (2024)

### 3. Biaya penyusutan Penyusutan PT. X.

Biaya penyusutan pada perusahaan ini menggunakan metode garis lurus (*straight line method*), dimana harga perolehan yang dibagi dengan umur ekonomis untuk setiap Bangunan, Mesin, hingga ke Peralatan.

Tabel 4.3.5  
Biaya Penyusutan pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

No.	Jenis	Qty	Harga Perolehan	UE	Depresiasi
1.	AC Panasonic	11	39.795.455,00	5	7.959.091
2.	Kuseng	1	10.200.000,00	5	2.040.000
3.	Polypropylene Furniture	1	19.950.501,60	5	3.990.100
4.	Polypropylene tank dia 6m	1	65.928.049,20	5	13.185.610
5.	Polypropylene tank dia 4m	1	43.591.150,80	5	8.718.230
6.	Erlenmeyer Flasks	252	100.055.088,00	5	20.011.018
7.	Agriculture Sterilizer (BKQ-B00II)	1	30.061.249,20	5	6.012.250
8.	GENZET (DG/DE220/160EKW/400 V 50HZ P OP T)	1	335.000.000,00	5	67.000.000
9.	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	18.487.380,90	5	3.697.476
10	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	181.934.820,70	5	36.386.964
11.	SHRIMP SEED STORAGE BASIN (HATCHERY) - CNY 9,882.88	13	20.701.182,86	5	4.140.237
12.	POLYPROPYLENE FURNITURE CABINET (HATCHERY) - CNY 7,342.31 @ 2,094.65	3	15.379.577,01	5	3.075.915
13.	508 pcs Plastic Paddle Wheels (USD 3,061.24 @ 14,825)	508	45.382.883,00	5	9.076.577
14.	Air Filter - USD 918.65 @				

	14,825	12	13.618.986,25	5	2.723.797
15.	Water Quality Measurement Apparatus - USD 1,395.82 @ 14,825	5	20.693.031,50	5	4.138.606
16.	FRP Cone Fan WHB-850 (24"), 5 Set FRP Cone Fan WHB-1060 (36") - USD 1,956.90 @ 14,825	3	29.011.042,50	5	5.802.209
17.	DT-180 ( Dining Table ) 180x80x80 cm	5	13.430.000,00	5	2.686.000
18.	AC Samsung 2 PK AR18NRFLDW	3	13.636.364,16	5	2.727.273
19.	30 Set Matras Allegra Classic 090x200 + Bantal Dacron Medium	30	20.400.000,00	5	4.080.000
20.	Lenovo A10 540 With intel core i7-3770 MEMORI 4gb HDD 1000 gb 23 inci	3	14.757.000,00	5	2.951.400
21.	Portable PCR Pockit Express	1	120.000.000,00	5	24.000.000
22.	Erlenmeyer (5000 ml) - USD 2,738.27 @ 14,704	170	39.536.972,71	5	7.907.395
23.	Electric Warehouse Trolley (USD 1,998.74 @ 14,704)	2	29.238.204,17	5	5.847.641
24.	Electric Heating Element (USD 2,638.52 @ 14,704)	32	38.597.181,33	5	7.719.436
25.	FRP Roof Sheets (USD 1,498.35 @ 14,704)	40	21.918.333,76	5	4.383.667
26.	Conveyor u/packing benur (USD 3,736.22 @ 14,150)	2	53.076.208,19	5	10.615.242
27.	Chiller 2HP R410a refrigerant (USD 1,208.45 @ 14,150)	2	17.167.082,17	5	3.433.416
28.	Hand Trolley (USD 2,369.27 @ 14,150)	8	33.657.560,82	5	6.731.512
29.	Plastic Locker (USD 1,077.63 @ 14,150)	72	15.308.627,41	5	3.061.725
30.	Rack 120x50x150 (USD 1,935.74 @ 14,150)	12	27.498.830,71	5	5.499.766
31.	Canteen Table (USD 1,225.08 @ 14,150)	4	17.403.326,42	5	3.480.665
32.	Atap Galvalum KR 5 (Panjang = 11,7 M, Tebal = 0,40)	1	41.322.274,00	5	10.330.569
33.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	24.097.268,00	5	6.024.317
34.	Mobil Truck Isuzu NMR7 71L	1	271.363.636,00	5	67.840.909
35.	Erlenmeyer (U/Algae Hatchery)	1	33.571.512,00	5	8.392.878
36.	UV Lamp 120	1	10.881.000,00	5	2.720.250
37.	Chiller 5HP, APT-BL-5FCST-01, 15KW,R410A, Highly	1	78.343.200,00	5	19.585.800

38.	Truck Body (U/Mobil Truk - Angkut Benur Hacthery)	1	91.255.320,00	5	22.813.830
39.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	36.288.010,00	5	9.072.003
40.	Atap Galvalum KR9 (T=0,40MM; EFF=680MM; P=7,80 M)	1	25.073.454,54	5	6.268.364
41.	Polypropylene tank Material Dia = 3.6 m (not cut)	1	127.432.800,00	5	31.858.200
42.	Polypropylene tank Material Dia = 4.0 m (not cut)	1	359.128.800,00	5	89.782.200
43.	Polypropylene Sheet 10x1800x3500mm & 6x1500x3000mm	1	65.888.550,00	5	16.472.138
44.	Polypropylene tank Material Dia = 4.2 m (not cut)	1	1.285.912.800,00	5	321.478.200
45.	Tank Air TB 500 5000 Ltr	1	12.674.727,28	5	4.224.909
46.	Hatching tank dia. 1m	1	425.741.400,00	5	141.913.800
47.	Sea Water Ultrafiltration System CK-UF-30T/H (Mesin filtrer u/ Watertreatment)	1	872.214.079,00	5	249.476.522
48.	Atap Galvalum KR9 100 T=0,40MM EFF 680MM, P=5.50mtr	1	40.952.702,96	5	13.650.901
49.	AC Panasonic 2 PK	1	11.531.532,00	5	3.843.844
50.	Atap Galvalum KR 5 ( Panjang 2 mtr, Lebar = 75 cm	1	15.020.271,50	5	5.006.757
51.	Self Sinking tube	1	17.172.000,00	5	5.724.000
52.	FRP cone fan WHB-1060	1	16.027.200,00	5	5.342.400
53.	Tank Air TB 500	1	12.755.676,03	5	4.251.892
54.	Biaya Peny Bangunan Pabrik		23.583.260.534,93	20	885.194.208
				<b>Jumlah</b>	<b>2.016.137.090</b>

Sumber: Data diolah (2024)

Pengklasifikasian diatas menjadi dasar untuk menghitung harga pokok produksi serta indikator-indikator dalam perencanaan laba. Berikut disajikan Biaya Produksi dan biaya selain produksi.

Table 4.3.6  
Data Biaya Produksi PT. X  
Periode 2023 Berdasarkan Pembebanan Metode Analisis *Cost Volume Profit*  
(Dalam Ribuan Rupiah)

<b>Biaya Produksi</b>	<b>2023</b>
<b>Biaya Bahan Baku:</b>	
Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
Biaya Pakan <i>Arthemia</i>	965.944.416
Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>3.498.162.247</b>
<b>Biaya Bahan Penolong:</b>	
Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
Biaya <i>Plankton Algae</i>	-
<b>Total Biaya Bahan penolong</b>	<b>116.934.481</b>
<b>Biaya Tenaga kerja Lansung:</b>	
Biaya Gaji Bag Produksi	734.400.000
Biaya THR Bag Produksi	34.000.000
Biaya BPJS TK Bag Produksi	90.169.794
Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi	55.676.726
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>914.246.520</b>
<b>Biaya Tenaga kerja Tidak Lansung:</b>	
Biaya Gaji Admin ,Cs, Security, Teknik, QC	1.290.000.000
Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik	43.000.000
Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik	157.765.412
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Tidak Lansung</b>	<b>1.490.765.412</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik Tetap:</b>	
Biaya Sewa	101.810.910
Biaya Peny. Bangunan Pabrik	885.194.208
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2	493.000.567
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1	637.942.315
<b>Total Biaya Overhead Pabrik - Tetap</b>	<b>2.117.948.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik Variabel:</b>	
Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi	159.120.000
Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik	201.240.000
Biaya Lembur Bag Produksi (@20.365)	74.663.022
Biaya Lembur Karyawan (@24.365)	19.488.365,46
Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk	354.475.116
Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>	2.561.835
Biaya Peralatan <i>Algae</i>	115.961.564
Biaya Peralatan PL <i>Arthemia</i>	28.159.367
Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar	5.864.392
Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur	273.440.426
Biaya Listrik / PLN	572.076.668
Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain	26.098.608
Biaya Pengiriman Pembelian	23.492.057

Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik	40.317.195
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	1.621.280.418
Biaya Pemakaian Gas	8.485.000
Biaya <i>Sanitasi &amp; Laundry</i>	52.085.893
Biaya Peralatan Pabrik	73.208.466
Biaya Peralatan Lab QC	16.694.956
Biaya Overhead Pabrik Lainnya	68.402.253,17
<b>Total Biaya Overhead Pabrik- Variabel</b>	<b>3.737.115.601,46</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>11.875.172.260</b>

Sumber: Data diolah 2024

Uraian data diatas menyajikan informasi pembebanan biaya produksi berdasarkan alat analisis *Cost Volume Profit* dimana biaya dibebankan berdasarkan jenis biayanya baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja maupun biaya *overhead* pabrik. Pada pembebanan harga pokok produksi yang mana biaya-biaya tersebut merupakan biaya yang dikorbankan baik secara langsung maupun tidak langsung sebagai upaya memproduksi dan menghasilkan barang yang akan diperjualkan. Berikut disajikan juga biaya operasional, administrasi dan *marketing* yang dibebankan perusahaan sejak 2021 hingga 2023.

Table 4.3.7  
Data Biaya Operasional, Administrasi dan *Marketing* PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023  
(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2023
<b>Biaya Operasional, Admin, Marketing – Tetap</b>	
Biaya Gaji & Tunjangan Karyawan Kantor	834.847.068
Biaya Pajak Kendaraan	6.716.000
Biaya PBB	41.615.460
Biaya Retribusi	38.175.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	28.328.982
Biaya Asuransi kantor	88.829.805
Biaya Penyusutan dan Amortisasi	45.586.777
Biaya Admin Bank	4.327.467
Biaya Bunga Pinjaman	1.146.214.081
Biaya Provisi Bank	6.250.000
<b>Total Biaya – Tetap Operasional</b>	<b>2.240.890.640</b>
<b>(+) Total BOP – Tetap Produksi</b>	<b>2.117.948.000</b>
<b>Total Biaya Overhead Pabrik - Tetap</b>	<b>4.358.838.640</b>
<b>Biaya Operasional, Admin, Marketing – Variabel</b>	
Biaya Internet dan PAM	29.942.700
Biaya Ekspedisi & Materai	221.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.042.500
Biaya <i>Pantry</i> & Komsumsi tamu	2.421.000

Biaya <i>Entertainment</i>	14.000.000
Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga	7.500.000
Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian	31.837.838
Biaya <i>Stationary</i>	12.134.835
Biaya <i>Penalty</i> Pajak	1.293.041
Biaya Pajak Giro	1.737
Biaya Admin & Marketing	192.433.455
Biaya Perjalanan Dinas	14.593.600
Biaya Transportasi & Bahan Bakar	102.943.000
Biaya umum & admin lainnya	175.541.491
Biaya Pemeliharaan	11.093.254
<b>Total Biaya – Variabel Operasional</b>	<b>596.999.451</b>
<b>(+) Total BOP – Variabel Produksi</b>	<b>3.737.115.601</b>
<b>Total Biaya Overhead Pabrik - Variabel</b>	<b>4.334.115.052</b>

Sumber: Data diolah 2024

Untuk menghitung perencanaan laba di tahun 2024 dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit*, maka yang menjadi dasar perhitungan ialah biaya-biaya yang terjadi di tahun 2023. Pada tahun 2023 jumlah benur terjual sebanyak 205.050.000 ekor dan 102.525 kantong dengan harga berkisar 49.000 sampai 51.000. Sejumlah Rp. 5.126.290.070 penjualan yang diperoleh pada tahun 2023.

Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi sesuai dengan rumus yang ditentukan dalam perhitungan akuntansi *full costing*. Perhitungan harga pokok produksi yang mengakumulasikan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Tabel 4.3.8  
Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan  
Metode *Full Costing* pada PT. X  
Periode Januari hingga Desember 2023

Biaya Bahan Baku		3.498.162.247
Biaya Tenaga Kerja Langsung		914.246.520
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik :		
Biaya Bahan Penolong	116.934.481	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	1.490.765.412	
Biaya Penyusutan	2.016.137.090	
Biaya Sewa	101.810.910	
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		3.725.647.893
Harga Pokok Produksi		<b>8.138.056.660</b>
Hasil Produksi (205.050.000 Ekor/102.525 unit kantong*2000 ekor)		41.000

Sumber: Data diolah (2024)

### 4.3.2 Harga Pokok Penjualan

(Mulyadi, 2012) mengemukakan bahwa harga pokok penjualan merupakan bahan perhitungan biaya yang ditanggung produsen sebagai dasar penentuan harga jual. Sejalan dengan yang dikemukakan (Keller, 2016) dalam rujukan referensi BAB II Tinjauan Pustaka bahwa penetapan harga jual memiliki beberapa metode diantaranya yakni metode *mark up* atau dikenal dengan penetapan terhadap harga biaya ditambah harga. Cara untuk menentukan harga jual disebut dengan Pendekatan *Cost-Plus (Cost Plus Approach)*. Dimana pendekatan *Cost Plus* ini adalah besarnya nilai yang dinaikkan (*mark-up*) sesuai dengan yang ditentukan ditambah dengan nilai biaya tertentu. Berikut biaya produksi untuk menghitung harga jual apabila target laba 2023 sebesar 20% yang ditetapkan PT. X:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual Produk} &= \text{Biaya Produksi per Unit} + \text{Target Laba tahun 2023} \\
 &= 41.000 + (20\% \times 41.000) \\
 &= 41.000 + 8.200 \\
 &= 49.200
 \end{aligned}$$

Maka harga jual perusahaan untuk setiap unit sebesar Rp. 49.200 untuk mencapai 20% target yang diharapkan.

### 4.5 Analisis *Cost Volume Profit*

Analisis ini sering dipakai dalam proses perencanaan laba oleh manajemen yang memperhitungkan besarnya tekanan yang menghubungkan antara harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya terhadap laba dengan jangka waktu yang ditentukan (Mulyadi, 2012). Analisis *Cost Volume Profit* terdiri dari beberapa elemen pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba. Sehingga pada

analisis ini, baik biaya-biaya yang ditanggung diklasifikasikan berdasarkan perilakunya (*cost behavior*) baik biaya produksi dan selain biaya produksi. Kemudian volume penjualan dan laba yang memiliki keterkaitan dalam perencanaan laba. Berikut merupakan penjabaran dari perhitungan atas komponen pendekatan dalam analisis ini.

#### **4.4.1 Margin of Contribution / Kontribusi Margin (MOC)**

Analisis ini mencerminkan nilai proporsi penjualan perunit yang terjadi untuk menanggung biaya tetap dan memperoleh laba (Mowen, 2017). Dengan kata lain menggambarkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi dalam memperoleh laba. Dihitung berdasarkan rumus yang menjadi acuan di Bab II Tinjauan pustaka, yakni:

Diketahui:

Penjualan 2023 = Rp. 5.126.290.070

Total Biaya Variabel = Rp. 7.588.851.780

Total Biaya Tetap = Rp. 7.124.210.572

Maka di formulasikan dengan:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin (Rp)} &= \boxed{\text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}} \\ &= \text{Rp. } 5.126.290.070 - \text{Rp. } 7.588.851.780 \\ &= (-) \text{Rp. } 2.462.561.710 \end{aligned}$$

Perhitungan tersebut menunjukkan pada tahun 2023 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 2.462.561.710. Dengan artian, nilai penjualan untuk 102.525 unit kantong (205.050.000 ekor) menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 5.126.290.070 yang nilainya lebih kecil daripada biaya variable yang dikeluarkan senilai Rp. 7.588.851.780. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variable hingga biaya tetap perusahaan. Kemudian atas

perhitungan tersebut maka dapat diperhitungkan pula berapa besaran rasio *Contribution Margin*.

$$\begin{aligned} \text{Rasio Contribution Margin} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.2.462.561.710}}{\text{Rp.5.126.290.070}} \times 100\% \\ &= (-) 0,48\% \end{aligned}$$

Persentase perolehan rasio *Contribution Margin* diatas menunjukkan bahwa setiap unit kantong benur yang terjual hanya memberikan kontribusi margin sebesar 0,48%. Rendahnya persentase rasio *margin contribution* yang diperoleh menunjukkan bahwa persentase tersebut sangat jauh untuk menutupi keseluruhan biaya-biaya perusahaan. Selanjutnya diperhitungkan juga laba bersih yang diperoleh yakni:

$$\begin{aligned} \text{Net Gross (laba bersih)} &= \text{Contribution Margin} - \text{Total Fixed Cost (biaya tetap)} \\ &= (-) \text{Rp. 2.462.561.710} - \text{Rp. 7.124.210.572} \\ &= (-) \text{Rp. 9.586.772.282} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas mengindikasikan bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 9.586.772.282 yang merupakan biaya dari biaya tetap serta biaya variable setelah diperoleh perhitungan kontribusi marginnya. Kecilnya persentase *margin contribution* yang diberikan setiap unit produk menyebabkan rendahnya nilai *margin contribution*. Nilai *margin contribution* yang rendah mengakibatkan perusahaan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan baik biaya tetap ataupun biaya variable.

#### 4.4.2 Break Even Point / Titik Impas (BEP)

Titik impas (*break even point*) ketika total pendapatan setara dengan total biaya maka dalam posisi tersebut titik laba yang diperoleh dengan nol (Mowen, 2017). Analisis ini membantu perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian akan tetapi belum juga memperoleh laba. Ketika seluruh biaya tetap telah ditutupi, maka setiap rupiah dari penjualan lebih di atas titik impas merupakan laba perusahaan. Dihitung berdasarkan rumus yang menjadi acuan di Bab II Tinjauan pustaka, yakni:

Diketahui:

Kuantitas terjual = 205.050.000 ekor (102.525 unit kantong \* 2.000 benur)

Harga Jual per unit = Rp. 49.000

Penjualan 2023 = Rp. 5.126.290.070

Total Biaya Variabel = Rp. 7.588.851.780

Total Biaya Tetap = Rp. 7.124.210.572

Maka di formulasikan dengan:

Perhitungan Biaya Variabel Per unit/produk

$$\text{Biaya Variabel Per Unit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Penjualan per ekor}}$$

$$= \frac{7.588.851.780}{205.050.000}$$

$$= \text{Rp. 37.000 per unit kantong}$$

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

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas/BEP ( Unit )} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{\text{Rp. 49.000} - \text{Rp. 37.000}} \\ &= 593.684 \text{ unit kantong} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas/BEP ( Rupiah )} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga Jual per unit}} \right)} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{1 - \left( \frac{37.000}{49.000} \right)} \\ &= \text{Rp. 7.124.210.751} \end{aligned}$$

Menunjukkan bahwa titik impas perusahaan berada pada 593.684 unit kantong atau melebihi atau paling sedikit Rp 7.124.210.751. Sedangkan di tahun 2023 sendiri perusahaan hanya menjual sebanyak 102.525 unit kantong atau sebesar Rp.5.126.290.070 perolehan penjualan. Selisih unit yang harus dicapai untuk berada di titik impas ialah 491.159 unit kantong atau senilai Rp. 1.997.920.681. Ini juga mengindikasikan bahwa PT. X belum mampu menyanggupi penjualan dengan jumlah kuantitas tersebut, maka perusahaan belum memperoleh keuntungan akan tetapi telah mengalami kerugian.

#### 4.4.3 *Margin of Safety* / Titik Aman Penjualan (MOS)

Menurut (Mowen, 2017) *Margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual atau yang melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasikan akan didapatkan dengan jumlah saldo. *Margin of safety* menggambarkan berapakah banyak volume penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu yang mana perusahaan belum menderita kerugian atau keadaan *break even*. Analisis ini mengukur batas maksimal penurunan volume

penjualan yang tidak akan menyebabkan kerugian perusahaan. Besarnya *margin of safety* menentukan posisi perusahaan, apabila nilainya lebih besar maka tidak ada kemungkinan kondisi bahaya, sebaliknya jika *bernilai* kecil maka kondisi perusahaan berada dalam bahaya dan tidak menguntungkan. Untuk menghitung *margin of safety* ialah

Diketahui:

Kuantitas terjual = 205.050.000 ekor (102.525 unit kantong \* 2.000 benur)

Harga Jual per unit = Rp. 49.000

Penjualan 2023 = Rp. 5.126.290.070

Total Biaya Variabel = Rp. 7.588.851.780

Total Biaya Tetap = Rp. 7.124.210.572

Penjualan BEP = Rp. 7.124.210.751

Maka di formulasikan dengan:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (Rp)} &= \boxed{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP (Titik Impas)}} \\ &= \text{Rp. } 5.126.290.070 - \text{Rp. } 7.124.210.751 \\ &= (-) \text{Rp. } 1.997.920.681 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \boxed{\frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100} \\ &= \frac{-\text{Rp}1.997.920.681}{\text{Rp}5.126.290.070} \times 100 \\ &= -0,39\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, menunjukkan bahwa *Margin of Safety* atau Marjin Keamanan dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp. 1.997.920.681 atau sebesar selisih antara BEP dengan Volume Penjualan tahun 2023 dan apabila terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai rupiah *Margin of Safety* maka perusahaan berada di posisi tidak aman

hingga memungkinkan kebangkrutan (*Collaps*). Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan dibawah dari nilai MOS sebesar Rp. 1.997.920.681 atau -0,39%, perusahaan perlu mewaspadai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MOS tersebut, maka keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya memberikan beban kerugian.

#### **4.4.4 Degree Operating Leverage / Derajat Rata-Rata Operasional (DOL)**

(Mowen, 2017) mengemukakan bahwa besarnya pemakaian biaya tetap (*fixed cost*) untuk pemacu peningkatan laba yang lebih besar pada saat penjualan ikut mengalami perubahan disebut dengan *Degree Operating Leverage*. Analisis ini menjawab pertanyaan mengenai berapa besarnya peningkatan laba jika terjadi peningkatan penjualan dalam jumlah persentase tertentu. DOL tinggi berarti biaya tetap melebihi biaya variable dan mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk dapat meningkatkan laba dan penjualan, pun sebaliknya. Besarnya porsi biaya tetap akan mempengaruhi peningkatan DOL yang lebih tinggi. Jika perusahaan dapat melakukan penjualan besar hingga menutupi biaya tetapnya, maka pendapatan perusahaan berada di atas titik impas dan perusahaan akan menghasilkan laba. Berikut perhitungannya.

Diketahui:

Penjualan 2023 = Rp. 5.126.290.070

Margin Kontribusi = (-) Rp. 2.462.561.710

Maka dirumuskan dengan:

$$\begin{aligned} \text{Degree Operating Leverage} &= \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{-2.462.561.710}{5.126.290.070} \end{aligned}$$

$$= -0,48$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa PT. X memiliki *Degree Operating Leverage* berada pada nilai 0,48 yang artinya setiap kenaikan *Degree Operating Leverage* sebesar 0,48 maka PT. X akan memperoleh peningkatan penjualan sebesar hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan PT. X dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan.

#### 4.5 Analisa Perencanaan Laba (Profit Planning)

Menurut Budiwibowo (2012) dalam (Yanto, 2020) mengemukakan terkait perencanaan laba (*profit planning*) merupakan rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka perhitungan dalam bentuk laporan keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya, yang telah ditentukan tingkatan besarnya keuntungan yang ditargetkan perusahaan. Dengan memperhitungkan estimasi peningkatan laba tahun lalu sebesar 20%, berikut adalah perhitungannya

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{7.124.210.572 + 20\%}{-0,48\%} \\ &= 20\% + 0,48\% \times 7.124.210.572 \\ &= \text{Rp } 7.124.210.541 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa penjualan minimal yang setidaknya dapat dicapai oleh PT. X pada tahun 2023 sebanyak 20% sesuai dengan estimasi perencanaan labanya. Nilai tersebut minimal sejumlah 5 kali lipat penjualan unit kantong yang terjual di tahun 2023 atau dari 102.525 menjadi minimal terjual sebanyak 593.684 unit kantong atau sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp 7.124.210.541 sesuai dengan nilai pada titik

impas. Nilai tersebut merupakan nilai untuk menutupi biaya tetap dan biaya variable yang ditanggung perusahaan. Akan tetapi apabila perusahaan ingin memperoleh laba maka perusahaan harus melakukan penjualan unit melebihi nilai diestimasikan tersebut.

Salah satu hal yang perlu dilakukan ialah meningkatkan volume produksi sebagai upaya pengungkit laba atau peningkatan volume penjualan yang kemudian akan menghasilkan laba. Biaya yang timbul karena peningkatan volume produksi ialah biaya variable yang berubah proporsional dengan perubahan volume produksi. Dengan demikian, biaya tetap yang nilainya konstan tidak akan bertambah dan akan tertutupi oleh hasil peningkatan volume penjualan. Berikut perhitungan estimasi peningkatan volume penjualan apabila perusahaan melakukan peningkatan harga jual per unit sebagai pengganti atas belum tercapainya nilai penjualan minimal yang ditetapkan sehingga dapat meng-cover biaya yang ditanggung. Estimasi laba yang diharapkan tahun ini dengan berdasarkan harga jual tahun sebelumnya.

Harga Jual Produk = Biaya Produksi per Unit + Target Laba tahun 2024

$$= 41.000 + (25\% \times 41.000)$$

$$= 41.000 + 10.250$$

$$= 51.250$$

Berdasarkan perhitungan diatas, jika perusahaan menjual dengan harga Rp. 49.000 dan dengan penjualan sebanyak 102.525 unit kantong dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 5.126.290.070 maka perusahaan akan mengalami kerugian. Akan tetapi, apabila perusahaan menaikkan standar harga jual minimalnya dari Rp. 49.000 menjadi Rp. 51.250 dan menjual dari 102.525 unit kantong menjadi 138.000 unit kantong maka akan diperoleh penjualan sebesar

Rp. 7.176.000.000. Nilai tersebut mampu mencapai titik impas dengan kata lain mampu menutupi biaya-biaya perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dapat mengambil opsi tindakan menaikkan sedikitnya 5% harga jual minimal sebagai nilai untuk memperoleh penjualan sebesar perhitungan diatas untuk menutupi kekurangan volume produksi dan tetap mencapai target penjualan sesuai titik impas/BEP. Dan apabila perusahaan telah mencapai nilai BEP maka perusahaan harus menjual melebihi dari nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Penentuan harga jual diatas berdasarkan pada rujukan yang menjadi dasar penelitian dikenal dengan metode *mark up*. Biaya produksi yang ditentukan PT. X sebagai perusahaan senilai keseluruhan total beban produksi per unit ditambah dengan persentase besaran laba yang diharapkan. Sehingga harga jual yang ditetapkan untuk setiap unitnya sebesar 51.250.

Hasil perhitungan tersebut dapat dibandingkan dengan metode *cost plus pricing*. Berikut disajikan *table* perbandingan harga perusahaan dengan harga berdasarkan metode *cost plus pricing*.

Tabel 4.5  
Perbandingan Harga Perusahaan dengan Harga Berdasarkan  
Metode *Cost Plus Pricing* pada PT. X

Jenis Produk	Harga Jual yang Perusahaan	Harga Jual yang Cost Plus Pricing	Selisih
Benur (benih) Udang	49.000	51.250	2.250

Sumber: Data diolah (2024)

Dari table 4.5 diatas mengindikasikan perbandingan harga jual benur (benih) udang berdasarkan yang ditetapkan perusahaan senilai minimal Rp. 49.000 hingga Rp. 51.000 sedangkan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* memperoleh nilai minimal sebesar Rp. 51.250. Atas perbandingan tersebut diperoleh selisih laba Rp. 2.250 apabila ditetapkan perolehan laba sebesar 25% dari harga pokok penjualan.

## 4.6 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba yang di PT. Bomar Biopova Akuakuutura dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit* (CVP), dimana dalam CVP ini digunakan alat analisis *Contirbution margin*, *Break even point*, *Margin of safety*, dan *Degree operating leverage* sebagai alat perencanaan laba. Melalui data perhitungan biaya produksi serta laporan penjualan selama tahun 2023. Berikut ini akan dipaparkan pembahasan hasil perhitungan serta analisis dari hasil perhitungan berdasarkan *Cost Volume Profit*:

### 4.6.1 *Margin of Contirbution* / Kontribusi Margin (MOC)

Berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2023 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 2.462.561.710. Dengan artian, nilai penjualan untuk 102.525 unit kantong (205.050.000 ekor) menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 5.126.290.070 yang nilainya lebih kecil daripada biaya variable yang dikeluarkan senilai Rp. 7.588.851.780. Rendahnya jumlah penjualan yang diperoleh disebabkan rendahnya jumlah volume produksi dimana selama tahun 2023 hasil produksi perusahaan tidak jarang menghasilkan dalam jumlah sedikit bahkan beberapa kali mengalami gagal panen. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variable hingga biaya tetap perusahaan. Kemudian atas perhitungan tersebut diperoleh rasio *contribution margin* per unit produk hanya sebesar 0,48% serta rugi bersih senilai Rp. 9.586.772.282. Hal tersebut menjelaskan bahwa perusahaan atas setiap produk yang dijual hanya memberikan kontribusi margin sebesar 0,48% yang mana dari 102.525 unit kantong yang terjual hanya mampu memberikan kontribusi margin sebesar Rp. 2.462.561.710. Nilai tersebut tidak mampu menutupi biaya variable yang dikeluarkan. Sehingga untuk mengetahui laba/rugi bersihnya maka terlihat bahwa besarnya kerugian yang dialami tersebut menambah tanggungan biaya tetap

sehingga besarnya kerugian yang dialami perusahaan dari nilai biaya tetap senilai Rp. 7.124.210.572 menjadi sebanyak Rp. 9.586.772.282.

Dari hasil wawancara dengan ibu Hermayanti selaku bagian keuangan pada PT. X, beliau menjelaskan bahwa

“Pada tahun 2023, hasil produksi yang turun disebabkan pertama karena perusahaan dalam satu tahun seharusnya panen sebanyak 12 kali dengan minimal hasil produksi 50.000 unit kantong per sekali panen tapi panen yang terjadi di tahun 2023 hanya sebanyak 9 kali dengan maksimal kantong yang diperoleh sebanyak 20.000 unit kantong per sekali panen. Ini disebabkan karena berbagai kendala yang seperti kegagalan panen atau hasil produksi yang tidak maksimal di beberapa bulan menyebabkan hasil produksi tahun 2023 sangat rendah. Kedua dikarenakan biaya, sekalipun hasil produksinya rendah tetapi selama masa produksi perusahaan banyak mengeluarkan biaya. Besarnya biaya-biaya yang ditanggung perusahaan berasal dari Biaya tetap dan biaya variable yang mana pada biaya tetap terjadi pembebanan biaya tenaga kerja yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan. Jumlah tenaga kerja sebesar Rp. 2.405.011.932 melebihi dari biaya bahan baku menyebabkan pembebanan berlebih pada biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung kemudian ditambah dengan besarnya biaya penyusutan serta sewa yang ditanggung perusahaan yang terlihat di laporan keuangannya. Dari biaya variable berasal dari besarnya pemakaian yang menyebabkan biaya tidak terkontrol atau tidak adanya pembatasan biaya yang digunakan serta adanya nilai biaya *overhead* lainnya yang cukup tinggi.

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara diatas maka dapat diketahui bahwa kerugian yang dialami sangat besar dikarenakan adanya pembebanan biaya tenaga kerja yang ditanggung sebagai biaya tetap yang menunjukkan

adanya system penggajian yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan serta biaya variable yang terus menerus meningkat tanpa adanya pembatasan perusahaan. Besarnya biaya tetap yang dibebankan kepada perusahaan tidak dapat ditutupi dengan perolehan margin yang diterima dari setiap unit produk dikarenakan nilai margin yang dihasilkan sangat rendah. Jumlah penjualan yang rendah menyebabkan juga ketidakmampuan perusahaan untuk menanggung biaya tetap dan variable tersebut.

Hasil perhitungan diatas tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Mowen, 2017) menyatakan bahwa nilai proporsi dari setiap unit yang terjual menanggung biaya tetap dan memperoleh laba. Secara teori menggambarkan setiap unit yang dijual perusahaan harus memberikan margin kontribusi untuk perolehan laba. Sejalan dengan teori tersebut, penelitian ini dilandasi dengan peneliti terdahulu yaitu penelitian oleh (Koraag, 2020) yang berjudul “Analisis *Cost Volume Profit* untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu di Manado” dimana hasil penelitiannya setiap produk tahu yang dijual memberikan kontribusi laba sebesar 21,7%. Dari teori penelitian dan penelitian terdahulu yang melandasi penelitian ini maka hasil penelitian ini tidak didukung oleh kedua referensi tersebut dikarenakan hasil penjualan yang rendah tidak mampu menutupi biaya yang dikeluarkan baik biaya variable maupun biaya tetap.

Berdasarkan pengamatan penulis, kondisi tersebut disebabkan oleh penerimaan penjualan perusahaan yang lebih kecil dan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung. Sebagaimana yang diketahui bahwa rendahnya penjualan dikarenakan beberapa factor salah satunya kegagalan panen serta biaya tetapnya disebabkan karena system penggajian yang kurang tepat. Atas rendahnya penjualan penulis menyarankan untuk dilakukannya peningkatan volume produksi yang akan memicu meningkatnya pula pendapatan hingga meningkatnya *contribution margin*. Pada saat volume produksi ditingkatkan maka

biaya variable ikut meningkat secara proporsional, oleh hal tersebut perusahaan harus menetapkan standar hitung penggunaan biaya sebagai upaya tidak terjadinya pemborosan biaya yang meningkatkan beban perusahaan.

#### **4.6.2 Break Even Point / Titik Impas (BEP)**

Berdasarkan perhitungan hasil penelitian yaitu perhitungan BEP per unit kuantitas berada pada 593.684 unit kantong atau sebesar Rp. 7.124.210.751. Apabila perusahaan menyanggupi untuk mencapai volume penjualan sebesar itu maka perusahaan berada dititik impas yang tidak mengalami kerugian ataupun memperoleh laba. Untuk memperoleh laba, maka seperti yang diketahui perusahaan harus memperoleh penjualan melebihi nilai BEP baik dalam satuan unit maupun rupiah.

Di tahun 2023 perusahaan hanya menjual sebanyak 102.525 unit kantong benur dengan penjualan sejumlah Rp. 5.126.290.070. Hal itu menunjukkan bahwa perusahaan di tahun 2023 belum mampu melakukan penjualan sesuai dengan minimal standar penjualan di titik impas. Yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian dan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi. Untuk mencapai titik impas maka ditahun berikutnya perusahaan harus meningkatkan penjualannya sebesar 5 kali lipat dari tahun 2023. Sehingga perusahaan mampu untuk menutupi biayanya bahkan apabila perusahaan telah mampu melakukan penjualan diatas titik impas, maka setiap kelebihan tersebut merupakan laba yang diperoleh perusahaan.

Sebagai acuan untuk memperoleh *margin contribution* yang memberikan kontribusi atas setiap penjualan produknya. Maka volume produksi perlu ditingkatkan hingga ke titik impas sehingga seiring dengan itu maka pendapatan dari penjualan juga meningkat dan dapat menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan.

Dari hasil wawancara dengan pak deni sagita selaku bagian produksi pada PT. X, beliau menjelaskan bahwa

“Volume Produksi ditahun 2023 sangat rendah dan berdampak dengan kuantitas yang akan diperjualkan. Di tahun 2023, perusahaan sendiri tetap berfokus dengan pencapaian penjualan hingga 20% sesuai yang diestimasikan yakni sekitar 593.684 unit kantong atau sebesar Rp. 7.124.210.751 sesuai dengan nilai titik impas. Akan tetapi, yang berhasil diproduksi dan terjual hanya sebesar 102.525 unit atau senilai Rp. 5.126.290.070 yang hasil penjualannya tidak mencapai setengah dari target penjualan sehingga tidak bisa untuk menutupi biaya-biaya. Produksi ini menurun dikarenakan perusahaan hanya panen sekitar 9 kali panen yang seharusnya 12 kali panen dalam setahun dan hasil produksi di kesembilan panen tersebut ada beberapa bulan yang hasilnya tidak maksimal. Kemudian perusahaan juga menanggung biaya-biaya yang besar selama masa produksi”

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara diatas maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perusahaan tidak mampu melakukan penjualan hingga ke batas minimum penjualan di titik impas. Hal itu menyebabkan perusahaan mengalami kondisi kerugian. Rendahnya perolehan penjualan yang tidak mencapai titik impas/ BEP disebabkan dengan berbagai kendala diantaranya terjadi kegagalan panen dan hasil panen yang tidak maksimal di beberapa bulan. Sehingga menyebabkan hasil volume produksi menurun dan berdampak juga pada volume penjualan dan laba. Selanjutnya, besarnya pembebanan biaya variable yang diindikasikan adanya pembebanan biaya yang tidak efektif menyebabkan biaya variable melonjak tinggi.

Sesuai dengan teori penelitian yang dinyatakan oleh (Mowen, 2017) bahwa Titik impas (*break even point*) ketika total pendapatan setara dengan total biaya

maka dalam posisi tersebut titik laba yang diperoleh dengan nol. Juga berdasarkan dengan penelitian terdahulu (Hakim, 2023) berjudul “Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Dagang Singkong di Malang dengan hasil penelitian bahwa usaha dagang singkong pada tahun 2023 penjualannya telah melebihi titik BEP dan memberikan laba terhadap perusahaan. Dari teori penelitian beserta dengan penelitian terdahulu maka dapat diketahui bahwa hasil penelitian pada perusahaan PT. X tidak didukung oleh referensi-referensi tersebut dikarenakan penjualan dan biaya yang ditanggung perusahaan tidak sama dengan nol. Penjualan yang nilainya lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai batas minimum penjualan hingga menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan pengamatan penulis, kondisi perusahaan yang tidak mampu mencapai penjualan pada titik impas menggambarkan bahwa perusahaan mengalami kerugian. Untuk memperoleh penjualan sesuai titik impas maka perusahaan sebaiknya melakukan peningkatan volume produksi untuk meningkatkan volume penjualan sehingga diperoleh penjualan sesuai titik impas untuk menatupi biaya variable dan biaya tetap bahkan dapat lebih untuk memperoleh laba.

#### **4.6.3 *Margin of Safety* / Titik Aman Penjualan (MOS)**

Dari hasil perhitungan PT. Bomar Bipova Akaulkutura pada tahun 2023 menunjukkan bahwa *Margin of Safety* atau Marjin Keamanan dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai *minus* Rp. 1.997.920.681 dan apabila terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai rupiah *Margin of Safety* maka perusahaan berada di posisi tidak aman hingga memungkinkan kebangkrutan (*Collaps*). Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan dibawah

dari nilai MOS sebesar Rp. 1.997.920.681 atau -0,39%, perusahaan perlu mewaspadai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MOS tersebut, maka keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya memberikan beban kerugian. Kerugian ini disebabkan utamanya karena penjualan pada tahun berjalan sangat rendah yang menghasilkan pendapatan juga rendah, ini dikarenakan selama proses produksi tidak semuanya berhasil bisa jadi perusahaan mengalami hasil panen sedikit bahkan hingga mengalami kegagalan panen.

Dari hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan pada PT. X, beliau menjelaskan bahwa

“Pada tahun 2023, volume produksi yang dihasilkan menurun, menyebabkan kuantitas penjualan juga rendah padahal masih banyak *customer* yang ingin melakukan pembelian. Dalam proses produksi, perusahaan menargetkan pencapaian hingga minimal 50.000 unit kantong setiap proses panen akan tetapi dikarenakan kondisi iklim dan berbagai faktor lainnya menyebabkan tingkat hidup benur rendah hingga menyebabkan benurnya tidak bisa bertahan dan terjadi penurunan produksi hingga ke 30.000 unit kantong. Terdapat beberapa bulan dimana hasil produksi sangat sedikit atau bahkan terjadi gagal panen. Selama proses produksi, perusahaan banyak mengeluarkan biaya untuk perawatan dan pemeliharaan untuk benur itu sendiri dan menyebabkan biaya meningkat. Sekalipun dalam prosesnya, diharapkan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dapat tertutupi oleh hasil penjualan akan tetapi karena hasil penjualan juga sangat bergantung dengan hasil volume produksi maka rendahnya hasil produksi menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai target penjualan dan mengalami kerugian.

Berdasarkan teori penelitian yang dikemukakan oleh (Mowen, 2017) menjelaskan bahwa *Margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual atau yang melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasi akan didapatkan sehingga perusahaan dalam kondisi aman. Sejalan dengan teori tersebut, penelitian terdahulu oleh (Triana, 2020) berjudul "Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya : Efektif atau Semu ?" menghasilkan titik aman penjualan UD Sukma Jaya berada pada 74,3% yang mana perusahaan memperoleh titik aman hingga ke 74,3% penjualan. Dari teori penelitian dan penelitian terdahulu yang menjadi dasar penelitian ini maka mengindikasikan bahwa penelitian ini tidak didukung oleh kedua penelitian tersebut dikarenakan perhitungan titik aman penjualan setelah dikurangi BEP diperoleh sebesar minus Rp. 1.997.920.681 atau -0,39% dimana kondisi tersebut menunjukkan batas toleransi titik aman penjualan sebelum mencapai titik *break even*.

Akan hal tersebut penulis menyarankan agar 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.

#### **4.6.4 Degree Operating Leverage / Derajat Rata-rata Operasi (DOL)**

Dari hasil perhitungan yang dipaparkan pada bagian hasil, dapat di ketahui bahwa PT. X memiliki *Degree Operating Leverage* berada pada nilai 0,48 yang artinya setiap kenaikan *Degree Operating Leverage* sebesar 0,48 maka PT. X akan memperoleh peningkatan penjualan sebesar hampir 1%. Ini

menggambarkan kemampuan PT. X dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan. Besarnya nilai DOL tersebut masih belum dapat mempengaruhi perubahan laba perusahaan yang mana perusahaan dibebani biaya tetap dan biaya variable yang cukup besar dan selalu mengalami peningkatan sekalipun biaya tersebut tidak mampu memacu peningkatan laba dalam peningkatan penjualan. Penjualan PT. X yang setiap bulannya fluktuatif dan cenderung menurun di 2023 menggambarkan bahwa kemampuan manajemen perusahaan dalam pemanfaatan biaya tetap untuk memacu perubahan penjualan terhadap perolehan laba masih tergolong rendah. Perusahaan kurang cermat dan jeli dalam mempertimbangkan struktur biaya tetap yang akan dikeluarkan sebagai pengungkit laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan pada PT. X, beliau menjelaskan bahwa

“Salah satu upaya yang dilakukan bagian penjualan untuk menaikkan laba dengan menerapkan metode-metode *marketing* misalnya penambahan *sales* untuk penjualan benur langsung ke tambak-tambak, menawarkan pengantaran gratis berdasarkan batas jangkauan wilayah ataupun penambahan diskon pembelian. Biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut merupakan upaya perusahaan untuk memacu penjualan. Sekalipun biaya yang dikeluarkan tidak mencapai laba yang diharapkan.”

Dari hasil perhitungan dan wawancara dapat diketahui bahwa perusahaan telah melakukan pengeluaran biaya untuk memacu terjadinya perubahan perolehan penjualan. Namun pada kenyataannya biaya yang dikeluarkan perusahaan juga kurang efektif, sehingga diperlukan pengkajian ulang atas biaya yang dikeluarkan dan tidak menyebabkan peningkatan biaya yang besar. Biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut diharapkan mampu tertutupi dengan hasil

penjualan. Akan tetapi, sebaliknya biaya tersebut tidak mampu ditutupi oleh hasil penjualan karena penjualannya yang rendah.

Berdasarkan teori yang dipaparkan oleh (Mowen, 2017) mengemukakan bahwa *degree operating leverage* merupakan besarnya pengeluaran biaya tetap (*fixed cost*) untuk memacu peningkatan laba yang lebih besar pada saat penjualan. Kemudian penelitian terdahulu oleh (Pelawiten, 2014) berjudul “Analisis *Cost Volume Profit* untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery di Minahasa” menunjukkan hasil bahwa adanya peningkatan penjualan yang timbul akibat dari pengorbanan biaya atas pembuatan roti di UD. Gladys bakery. Dari kedua acuan dasar tersebut menunjukkan bahwa penelitian ini di dukung oleh teori tersebut. Karena setiap kenaikan 1% biaya merupakan usaha perusahaan dalam mengungkit peningkatan laba.

Atas hal tersebut penulis menyarankan perusahaan agar melakukan analisis terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk meningkatkan laba serta melakukan pertimbangan yang lebih tepat terhadap struktur biaya yang di bebankan.

#### **4.7 Profit Planning (Analisis Perencanaan Laba)**

Berdasarkan perhitungan sebelumnya, perusahaan menetapkan estimasi laba 20% dari harga pokok produksi dengan berlandaskan laba tersebut cukup untuk menutupi bahkan memberikan keuntungan bagi perusahaan dan sesuai dengan harga pasar. Jika perusahaan menjual dengan harga Rp. 49.000 dan dengan penjualan sebanyak 102.525 unit kantong dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 5.126.290.070 maka perusahaan akan mengalami kerugian. Berdasarkan perhitungan *Margin Contribution* dan *Break Even Point* diperoleh hasil bahwa perusahaan menderita kerugian sebesar Rp.9.568.174.528 dengan menetapkan target laba hanya sebesar 20%. Untuk menutupi biaya-biaya

perusahaan baik tetap ataupun variable perusahaan minimal menaikkan volume produksi atau harga penjualan sebesar 25%.

Terdapat 2 opsi pilihan yakni apakah perusahaan ingin menaikkan volume produksinya sekalipun biaya variable ikut meningkat ataukah perusahaan ini menaikkan harga jual perunitnya. Apabila perusahaan ingin menaikkan volume produksinya maka perusahaan harus menjual dengan unit BEP sebanyak 593.684 atau sebesar Rp. 7.124.210.751 sebagai landasan perhitungannya. Akan tetapi, apabila perusahaan menaikkan standar harga jual minimalnya dari Rp. 49.000 menjadi Rp. 51.250 dan menjual dari 102.525 unit kantong menjadi 138.000 unit kantong maka akan diperoleh penjualan sebesar Rp. 7.176.000.000. Nilai tersebut mampu mencapai titik impas dengan kata lain mampu menutupi biaya-biaya perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dapat mengambil opsi tindakan menaikkan sedikitnya 5% harga jual minimal sebagai nilai untuk memperoleh penjualan sebesar perhitungan diatas untuk menutupi kekurangan volume produksi dan tetap mencapai target penjualan sesuai titik impas/BEP. Dan apabila perusahaan telah mencapai nilai BEP maka perusahaan harus menjual melebihi dari nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan pada PT. X, beliau menjelaskan bahwa

“Sejak tahun 2021 hingga 2023 perusahaan menetapkan rencana laba sebesar 20% berdasarkan harga pasar sehingga perusahaan menetapkan minimal standar harga jual dari hasil taksiran harga pokok produksi bernilai sebesar 49.000. Perusahaan telah melakukan penjualan sesuai dengan target tersebut akan tetapi tidak di dukung dengan hasil produksi. Sekalipun perusahaan melakukan penjualan sesuai dengan yang ditargetkan tapi hasil produksinya jauh dari yang ditargetkan juga maka perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan.”

Berdasarkan perhitungan dan hasil wawancara diatas maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam prosesnya perusahaan telah melakukan penjualan dengan harga jual perunit sesuai dengan laba yang diestimasikan. Akan tetapi, volume produksi yang dihasilkan tidak dapat memberikan volume penjualan yang memberikan kontribusi laba yang besar. Sehingga sekalipun perusahaan telah menerapkan harga minimum tersebut, perusahaan tetap mengalami kerugian dikarenakan perusahaan tidak mampu melakukan penjualan senilai BEP. Untuk mengungkit atau memacu penjualan maka dilakukan peningkatan estimasi persentase laba tahun 2024 menjadi 25%. Peningkatan 5% sebagai biaya yang dikorbankan (DOL) untuk memacu diperolehnya laba yang lebih besar apabila terjadi perubahan penjualan. Ketidakmampuan perusahaan mencapai nilai minimal BEP dikarenakan besarnya biaya tetap dan variable yang di bebankan kepada perusahaan.

Dari pembahasan hasil penelitian diatas merujuk pada teori mengenai analisis *cost volume profit* dalam perencanaan laba yang dikemukakan oleh (Mulyadi, 2012) yang mana menurutnya Analisis *cost volume profit* mengarah pada teknik untuk memperhitungkan dan mengestimasi dampak berubahnya nilai harga, kuantitas terjual, dan biaya terhadap keuntungan yang berguna bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba. Sejalan dengan penelitian sebelumnya, Iswara & Susanti (2017) melakukan penelitian tentang Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember) dengan memperhitungkan *break even point*, *margin of contribution* dan *margin of safety* sehingga diperoleh hasil bahwa analisis CVP ini secara tepat berguna bagi manajemen dalam membuat perencanaan laba di tahun berikutnya dengan cara meningkatkan penjualannya. Kedua referensi tersebut mendukung penelitian ini dikarenakan pada penelitian ini dilakukan taksiran hitungan estimasi persentase laba sebesar 25% dari harga

pokok produksi yang didasari oleh estimasi tahun sebelumnya dengan harapan perusahaan setidaknya dapat mencapai jumlah penjualan yang senilai apabila perusahaan melakukan penjualan di titik BEP dan jika perusahaan mampu menjual melebihi dari unit yang ditargetkan dengan persentase 25% yakni melebihi 137.000 unit terjual maka setiap kelebihanannya merupakan laba perusahaan.

Oleh karenanya, penulis menyarankan PT. X sebaiknya menyusun perencanaan terlebih dahulu dan melakukan perhitungan yang tepat dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Analisis *cost volume profit* ini dapat diketahui kondisi titik impas yang berguna untuk keberlangsungan perusahaan serta menghindari kerugian. Dengan adanya analisis *cost volume profit* diharapkan dapat memberi masukan yang dapat dijadikan pedoman dan bahan pertimbangan kepada perusahaan dalam membuat perencanaan yang lebih baik dan perhitungan sistematis dalam menjalankan kegiatan usahanya pada periode kedepan agar dapat mencapai laba yang optimal

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 KESIMPULAN

Penelitian kali ini mencakup beberapa hal yang masing-masing dapat diperoleh kesimpulan ialah:

1. Pada analisis *contribution margin* hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2023 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 2.462.561.710 dengan rasio *contribution margin* per unit produk hanya sebesar 0,48%. Serta kerugian bersih yang diperoleh sebesar Rp. 9.586.772.282. Angka tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan mengalami kerugian untuk setiap unitnya karena hanya mampu memberikan -0,48% kontribusi margin perunit sehingga total *gross up* kerugian menjadi Rp. 9.586.772.282 yang merupakan biaya dari biaya tetap serta biaya variable. Kecilnya persentase *margin contribution* yang diberikan setiap unit produk menyebabkan rendahnya nilai *margin contribution*. Nilai *margin contribution* yang rendah mengakibatkan perusahaan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan baik biaya tetap ataupun biaya variable
2. Analisis *Break Even Point* hasil penelitian menunjukkan bahwa titik impas atau *break even point* (BEP) perusahaan berada pada titik jika diperoleh volume kuantitas terjual sebanyak 593.684 unit kantong atau melebihi atau paling sedikit Rp 7.124.210.751. Menunjukkan bahwa titik impas perusahaan berada pada 593.684 unit kantong atau melebihi atau paling sedikit Rp 7.124.210.751. Sedangkan di tahun 2023 sendiri perusahaan hanya menjual sebanyak 102.525 unit kantong atau sebesar Rp.5.126.290.070 perolehan penjualan. Selisih unit yang harus dicapai untuk berada di titik impas ialah 491.159 unit kantong atau senilai Rp. 1.997.920.681. Ini juga mengindikasikan

bahwa PT. X belum mampu menyanggupi penjualan dengan jumlah kuantitas tersebut, maka perusahaan belum memperoleh keuntungan akan tetapi telah mengalami kerugian.

3. Analisis *Margin of Safety* hasil penelitian menunjukkan PT. X mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai Rp.1.997.920.681 atau 0,39% yang berarti apabila melewati nilai tersebut maka perusahaan tidak dapat dipertahankan. Menunjukkan bahwa *Margin of Safety* atau Marjin Keamanan dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp. 1.997.920.681 atau sebesar selisih antara BEP dengan Volume Penjualan tahun 2023 dan apabila terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai rupiah *Margin of Safety* maka perusahaan berada di posisi tidak aman hingga memungkinkan kebangkrutan (*Collaps*). Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan dibawah dari nilai MOS sebesar Rp. 1.997.920.681 atau -0,39%, perusahaan perlu mewaspadai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MOS tersebut, maka keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya memberikan beban kerugian
4. Analisis Degree Operating Leverage dapat di ketahui bahwa PT. X memiliki *Degree Operating Leverage* sebesar 0,48 yang artinya setiap kenaikan *Degree Operating Leverage* sebesar 0,48 maka PT. X akan memperoleh peningkatan penjualan sebesar hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan PT. X dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan
5. Analisis *Profit Planning*, perusahaan ditawarkan oleh 2 opsi pertama ialah perusahaan paling tidak menaikkan volume produksi yang mempengaruhi volume penjualan dalam menghasilkan laba. Penjualan minimal yang setidaknya dapat dicapai oleh PT. X pada titik BEP BEP yakni 593.684 Unit atau Rp 7.124.210.541 dengan harga jual tetap 20% dari target laba senilai

Rp. 49.000 per unit kantong. Opsi kedua ialah menaikkan harga jual dengan estimasi kenaikan 25% maka harga jual yang semula Rp. 49.000 per unit menjadi Rp. 51.000 per unit dengan jumlah produksi dan volume penjualan sekitar penjualan dan produksi 2023 yang menjadi acuan hitung atau sejumlah 137.000 unit dan dapat diperoleh hasil sebesar Rp. 7.176.000.000. Nilai tersebut setidaknya dapat menutupi biaya tetap perusahaan.

## 5.2 SARAN

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas, terdapat beberapa saran yang akan disampaikan penulis kepada perusahaan, yaitu:

1. Dalam *margin contributon* sebaiknya perusahaan mengkaji kembali biaya-biaya terutama biaya tetap khususnya dalam penerapan system penggajian dengan memperhitungkan banyaknya tenaga kerja yang digunakan serta hasil produksi atau volume produksi.
2. Dalam *break even point* sebaiknya perusahaan menaikkan kuantitas hasil volume produksi hingga mencapai titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Dalam *margin of safety* perusahaan sebaiknya mencari cara yang lebih efektif agar tidak terjadi penurunan penjualan melebihi dari batas toleransi yang telah ditetapkan karena bisa mengakibatkan bahayanya keberlangsungan perusahaan.
4. Dalam *degree operating leverage* sebaiknya melakukan analisis terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan dan pertimbangan yang lebih tepat terhadap struktur biaya tetap yang dikeluarkan agar dapat mempengaruhi volume penjualan perusahaan sehingga dapat mengungkit laba perusahaan

5. Dalam *profit planning* sebaiknya perusahaan menyusun perencanaan terlebih dahulu dan melakukan perhitungan yang tepat dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Analisis *cost volume profit* ini dapat diketahui kondisi titik impas yang berguna untuk keberlangsungan perusahaan serta menghindari kerugian. Dengan adanya analisis *cost volume profit* diharapkan dapat memberi masukan yang dapat dijadikan pedoman dan bahan pertimbangan kepada perusahaan dalam membuat perencanaan yang lebih baik dan perhitungan sistematis dalam menjalankan kegiatan usahanya pada periode kedepan agar dapat mencapai laba yang optimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Stout David E. 2011. *Manajemen Biaya*. Edisi 5. Salemba Empat. Jakarta
- Damanik. 2013. *Pengertian Volume Penjualan*. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Danang, Sunyoto. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS: Yogyakarta.
- Iswara, Ulfah Setia dan Susanti. 2017. Analisis *Cost Volume Profit / CVP* sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember). *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*.
- Kamaruddin, Ahmad. 2013. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar dalam Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Revisi 8. Rajawali Pers Bisnis. Jakarta.
- Kellen, Bumi Pius dan Magdalena. 2023. Penentuan Harga Pokok Produksi untuk Perencanaan Laba Pada Talyta Cake Di Desa Bantala Kecamatan Lewolema Kabupaten Flores Timur. *Journal Bussiness dan Management*.
- Krismiaji dan Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Unit Penerbit serta Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Koraag, Jeriko Falentino. 2020. Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Di Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Vol 16*
- Kotler P dan Keller K. 2016. *Marketing Management*. Edisi 15<sup>th</sup>. Pearson Education Ltd.
- Lestari, D dan Permana, D. 2017. *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial (Kesatu)*. PT. Raja Grafindo Persada. Depok.
- Mowen, Hansen D. R. dan Heitger, D. L. 2017. *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. Edisi 5. Salemba Empat.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya (Kelima)*. UPP STIM YKPN. Jakarta.
- Pelawiten, A. Ilat. 2014. Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* untuk Perencanaan Laba pada UD. Glady's Bakery. *IAAN 2303-1174*
- Ramadani, Putri Patricia. 2023. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Dagang Singkong Di Malang. *Jurnal Ilmu Akuntansi*: ISSN 2548-6152.
- Riwayadi. 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Salemba Empat.

- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Star Gate Publisher. Riau.
- Triana, Dian Hafiza. 2020. Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya yang Efektif Atau Semu. *Jurnal Ekomomi dan Bisnis*.
- Wati, Desi Saras. 2011. *Analysis Cost Volume Profit to Home Industry Melati Muffin's*. University Gunadarma. Jakarta.
- Warren, Carl S. et al. 2014. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat. Jakarta.
- Widharta W.P. dan Sugiharto S. 2013. Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Upaya Meningkatkan Penjualan Toko Damai. *Jurnal Manaj Pemasaran Petra 2*, (1), 1–15.
- Winarko dan Astuti. 2018. Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) pada Perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 3(2),9.<https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143>.
- Yanto, M. 2020. Penerapan *Cost Volume Profit* sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi 9*, 369-386 <https://doi.org/10.33373/Dms.V9i2.2547>.

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**

## LAMPIRAN

### Wawancara Karyawan Produksi Tambak

Lampiran 1

Nama Narasumber : Deni Sagita

Jabatan : Penanggung Jawab Produksi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Seberapa banyak hasil panen benur?	Hasil panen tambak disini berubah-ubah. Jika waktu panennya rutin tiap bulan biasa dapat 20 kantong sebulan tapi biasa juga beberapa bulan terakhir gagal panen karena musim hujan tergantung kondisi cuaca dan tingkat hidup benur
2.	Berapa jarak waktu panen satu dengan panen berikutnya?	Biasanya tiap bulan
3.	Tiap berapa lama masa hidup benur untuk siap panen?	Masa hidup paling lama 32 hari.
4.	Apakah setiap bulan ada proses panen?	Tergantung kesehatan benurnya dan untuk biasanya sebelum 32 hari banyak benur yang sudah <i>flushing</i> (dibuang) karena mati. Biasanya juga dalam satu tahun 2 sampai 3 kali bisa tidak ada hasil panen karena gagal panen
5.	Berapa kantong hasil panen udang biasanya?	Tahun 2023 maksimal hasil panen itu 20 kantong persekali panen itu kalo lagi bagus, tapi kalo kondisinya tidak bagus untung-untung kalau dapat 10 kantong lebih.
6.	Adakah target hasil produksi tiap panen?	Ada, setiap perusahaan biasa kasih target sesuai sama penjualannya. kalo dari manajemen dia kasih target hasil produksi tiap panen itu minimal 50.000 kantong. Tapi 2023 tidak pernah dapat segitu paling banyak mi itu saja.
7.	Kebanyakan biaya apa untuk produksi?	Kebanyakan biayanya itu dari perawatan dan pemeliharaan udang ditambah pakannya. Makanya harus sesuai aturan tapi kadang karyawan yang bertugas tidak ada awasi jadi kalo masih ada sisa pakan biasa tidak dihabisi dan ambil baru.
8.	Berapa kali produksi dan panen?	Untuk produksi sampai panen itu normalnya tiap bulan tapi bergantung lagi sama kondisinya benur biasa kendala di cuaca atau biasa ada kejadian benurnya di <i>flushing</i> , pernah

		juga ada kincir yang mati dan banyak kejadian yang sebabkan benur tidak bertahan. Tahun 2023 itu cuman 9 kali panen yang seharusnya 12 kali dan hasilnya juga tidak sesuai yang diharapkan.
9.	Bagaimana perlakuan indukan udangnya?	Indukan udang setelah diterima dikarantina dulu 2 minggu, diperiksa lab dan pemeriksaan lainnya. Setelah dinyatakan sehat dilakukan ablasi. Indukan yang sudah ablasi di simpan dilab lagi klo memungkinkan untuk diablasi lagi atau molting dan menjadi lembek hingga tidak bisa berproduksi dibuang ke laut.
10.	Bagaimana system kerja di tambak?	Untuk karyawan produksi disini karyawan aktifnya kurang lebih sekitar 30 orang yang terbagi-bagi setiap devisinya termasuk 4 orang teknisi produksi
11.	Bagaimana system kerja karyawan?	Untuk jam kerja karyawan terbagi menjadi 2 shift yaitu pagi dan malam. Untuk shift pertama (pagi) dimulai dari jam 07.00-17.00 sedangkan untuk shift kedua (malam) dimulai dari jam 18.00-05.00
12.	Ada berapa divisi aktif di produksi?	Ada devisi tambak (lapangan), QC, Packing, Gudang, Teknik, CS, Landry, dan masih banyak devisi luar pabrik missal kantor, security, dapur dan lainnya.

## Wawancara Karyawan

## Lampiran 2

Nama Narasumber : Sieni Samad

Jabatan : Bagian Penjualan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Peminat benur dan Dipasarkan ke daerah mana saja benur udang ini?	Benur udang hasil budidaya tambak ini peminatnya banyak dari berbagai daerah, ada dari barru sendiri, dari pare-pare suppa, daerah pinrang, kolaka, biasa juga ada dari Kalimantan. Kalo peminatnya rata-rata warga sekitaran sini dan pemasarannya itu bisa sampai lintas provinsi
2.	Seberapa banyak hasil panen benur?	Hasil panen tambak disini berubah-ubah. Jika waktu panennya rutin tiap bulannormalnya 50.000 kantong tapi 2023 biasa dapat maksimal 20.000 kantong sebulan tapi biasa juga beberapa bulan terakhir gagal panen karena musim hujan tergantung kondisi cuaca dan tingkat hidup benur
3.	Berapa persen target penjualan?	Target penjualan dilakukan semaksimal mungkin, minimal targetnya itu harus ada peningkatan setiap bulan setidaknya meningkat 5% dari penjualan bulan lalu. Tapi menyesuaikan sama berapa banyak hasil produksi.
4.	Adakah strategi penjualan perusahaan yang digunakan untuk meningkatkan penjualan?	Perusahaan sering menggunakan strategi <i>marketing</i> baik dengan promosi pengantaran gratis hingga ke diskon penjualan.
5.	Apakah pernah terjadi ada customer yang ingin membeli tapi benurnya tidak tersedia?	Ya, beberapa kali jika customer datang untuk membeli benur langsung tapi ternyata bulan itu benurnya gagal panen atau kurang sehat. Jadi biasa permintaan banyak tapi hasil produksi tidak cukup atau sedikit.
6.	Bagaimana penetapan harga jualnya?	Harga jual itu sesuai sama kondisi pasar dan saingan. Kalo missal pengambilan banyak bisa dikasih diskon. Minimal harga jualnya itu 49.000 per kantong jika pengambilan banyak. Jika pengambilan sedikit bisa 50.000 perkantong

## Wawancara Karyawan

## Lampiran 3

Nama Narasumber : Hermayanti

Jabatan : Bagian Keuangan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Berapa persentase laba yang diharapkan perusahaan?	Sejauh ini persentase peningkatan laba yang diharapkan 20% dari harga pokoknya
2.	Apakah target laba tersebut sudah dicapai ditahun 2023?	Dari segi harga yang ditetapkan seharusnya kalau hasil produksinya lebih banyak maka bisa dicapai. Tapi tahun 2023 produksinya sedikit jadinya penjualan juga sedikit. Jadi tidak mencapai laba sekalipun harga jualnya sudah termasuk estimasi yang ditargetkan
3.	Apakah setiap tahun ada perubahan target laba?	Sejauh ini target labanya belum berubah masih 20% karena belum pernah dicapai. Jadi fokusnya untuk peningkatan hasil produksi dulu supaya bisa capai target penjualan.
4.	Apakah ada target hasil produksi untuk capai laba?	Di bagian produksi dikasih target minimal 50.000 kantong per sekali panen tapi tahun 2023 maksimal di dapat 20.000 kantong padahal banyak biaya-biaya perawatannya yang dikeluarkan tapi tidak bisa ditutupi.
5.	Apa factor yang sebabkan laba tidak tercapai?	Salah satu factor utamanya itu karena kurangnya hasil produksi dan mengikut factor lain misal pembangunan. Jadi banyak pengeluaran dibandingkan pemasukan.
6.	Kenapa biaya jadi salah satu kendalanya perusahaan tidak dapat laba?	Karena biaya untuk pakan, perawatan sampai pemeliharaannya besar, biaya-biaya itu dikeluarkan tanpa adanya estimasi pemakaian dan lama penggunaannya jadi penggunaan biaya tidak terkendali. Dibagian biaya tenaga kerja itu juga besar, khusus tenaga kerja saja Rp. 2 M mi lebih, dan banyak tenaga kerjanya nganggur. Belum lagi biaya-biaya lainnya.
7.	Berapa orang pegawainya?	Kalau untuk produksi pegawainya banyak sekali, hampir 80 orang tapi ada beberapa tidak aktif. Kalo karyawan kantor sedikitnya tidak sampai 20 orang.
8.	Bagaimana system penggajian	System penggajiannya dilakukan

	kerja karyawan?	setiap satu bulan sekali atau digaji perbulan
9.	Kalo misal gagal panen karyawan tetap dibayar?	Iya tetap, karena system perhitungan gajinya tidak bergantung sama hasil tambak karena hasil tambak biasa tidak bisa diprediksi dan penggajiannya disini perbulan bukan berdasarkan berapa banyak hasil produksi atau jam kerja perhari
10.	Apakah ada yang diketahui tentang cara hitung harga produksinya?	System perhitungannya disini sejauh ini yang saya ketahui mengambil rata-rata sampel harga dari tambak lain dan melakukan perbandingan harga serta mencari nilai harga yang paling menguntungkan untuk dipasarkan
11.	Bagaimana pencatatan penerimaan dan pengeluaran selama ini?	Dilakukan sama bagian kantor, tapi cukup sederhana tidak secara lengkap asal data yang dibutuhkan accounting di pusat tersedia. Pencatatan lebih lengkapnya diolah bagian pusat
12.	Dari perhitungan kasarnya apakah perusahaan di tahun 2023 telah memperoleh keuntungan?	Kalau dilihat dari banyaknya biaya-biaya yang terus menerus meningkat khususnya biaya produksi dan tidak ada pembatasan biaya serta besarnya biaya tenaga kerja yang rutin dibayarkan dibandingkan dengan hasil tambak, bisa dilihat kalau lebih banyak pengeluaran daripada penerimaan. Di tahun 2023 ini perusahaan belum memperoleh keuntungan seperti tahun-tahun sebelumnya.

Data Biaya Produksi PT. X  
Periode 2021 hingga 2023 Berdasarkan Pembebanan Perusahaan  
(Dalam Ribuan Rupiah)

<b>Biaya Produksi</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Biaya Bahan Baku:</b>			
Biaya Pembelian Induk Udang	<b>982.337.133,6</b>	<b>660.864.185,4</b>	<b>1.009.731.498</b>
Biaya Pakan-Induk Udang	258.704.807	742.898.873	673.784.806
Biaya Karantina & Obervasi - Induk udang	-	146.500	-
Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk	362.052.766	251.939.610	354.475.116
Biaya Lab sertifikat dan sanitasi	13.722.706	10.011.810	-
Biaya Peralatan <i>Hatching/Spawning</i>	7.893.145	-	2.561.835
Biaya Pemeliharaan Nauplius	-	600.000	-
Biaya Pemeliharaan Induk Udang Lainnya	5.921.685	18.577.331	4.729.068
<b>Biaya Pemeliharaan Induk udang+hatching+nauplius (Maturasi)</b>	<b>648.295.108,4</b>	<b>1.024.174.123,8</b>	<b>1.035.550.825</b>
Biaya Pemakaian Bahan Kimia - <i>Algae</i>	50.535.831,4	128.958.646,2	107.299.028
Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	-	607.000	4.906.385
<b>Biaya Pembuatan <i>Kultur Massal (Algae)</i></b>	<b>50.535.831,4</b>	<b>128.958.646,2</b>	<b>112.205.412</b>
Biaya Peralatan <i>Algae</i>	77.715.666,3	37.973.826,1	115.961.564
Pembelian Plankton <i>Algae</i>	-	550.000	-
<b>Biaya Pemeliharaan <i>Algae</i></b>	<b>77.715.666,3</b>	<b>37.973.826,1</b>	<b>115.961.564</b>
Biaya Pakan <i>Artemia</i>	736.683.332	214.521.525	965.944.416
Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	1.315.219.553	2.133.514.384	831.642.715
Biaya Peralatan PL <i>Artemia</i>	11.503.683	6.418.949	28.159.367
Biaya Pemeliharaan <i>Post Larvae</i>	78.760.897	46.000	-
<b>Biaya Pemeliharaan <i>Larvae</i></b>	<b>2.142.167.464,7</b>	<b>2.354.500.857,6</b>	<b>1.825.746.498</b>
Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	-	-	17.058.812
Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar	-	-	5.864.392
<b>Biaya Pemeliharaan Udang Tambak Bundar</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>22.923.204</b>
<b>Biaya Tenaga kerja :</b>			
Biaya Gaji & Lembur Bag Produksi	919.000.000	1.036.161.666	1.002.183.022
Biaya THR & Bonus Bag Produksi	18.980.000	-	-
Biaya BPJS TK Bag Produksi	17.347.989	65.336.009	90.169.794
Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi	2.808.000	62.226.528	55.676.726
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>958.135.989</b>	<b>1.163.724.202,9</b>	<b>1.148.029.542</b>
Biaya Gaji/Lembur CS/ <i>Laundry/Security</i>	258.590.578	301.893.207	391.283.440
Biaya Gaji/ Lembur Admin	125.756.815	6.910.989	170.142.714
Biaya Gaji/ Lembur QC	147.121.861	314.696.140	291.936.351
Biaya Gaji/ Lembur Teknik	267.812.786	470.725.756	614.750.855
Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik	24.120.000	124.406.555	206.683.215
Biaya Tunjangan dan <i>Insentif</i>	223.080.700	301.893.207	36.697.202

Karyawan Produksi			
Biaya BPJS dan Kesehatan	1.673.753	90.006.915	391.283.440
<b>Biaya Tenaga Kerja Karyawan</b>	<b>1.048.156.493</b>	<b>1.308.639.562</b>	<b>1.711.493.777,46</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik:</b>			
Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur	41.216.754	2.794.404	273.440.426
Biaya Listrik / PLN	418.505.438	687.305.936	572.076.668
Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain	151.917.855	78.713.729	26.098.608
Biaya Pengiriman Pembelian	128.504.507	157.852.728	23.492.057
Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik	168.189.463	11.769.869	40.317.195
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	59.997.615	3.839.846	1.621.280.418
Biaya Pemakaian Gas	1.330.000	-	8.485.000
Biaya <i>Sanitasi &amp; Laundry</i>	16.578.342	18.260.090	52.085.893
Biaya Asuransi Pabrik	26.772.200	-	-
Biaya Seragam & Perlengkapan Kerja	5.666.500	2.596.500	-
Biaya Peralatan Pabrik	8.840.705	3.498.648	73.208.466
Biaya Peralatan Lab QC	-	8.388.685	16.694.956
Biaya Sewa	21.729.200	80.500.400	101.810.910
Biaya Overhead Pabrik Lainnya	138.891.281,4	23.305.918	68.402.253,17
<b>Jumlah Biaya Overhead Pabrik</b>	<b>1.188.139.860</b>	<b>1.078.826.754</b>	<b>2.877.392.850,3</b>
Biaya Peny. Bangunan Pabrik	1.083.234.236	1.178.598.754	885.194.208
Biaya Peny. Invent. Pabrik Gol.2	548.307.329	630.077.399	493.000.567
Biaya Peny. Invent. Pabrik Gol.1	262.623.551	830.396.911	637.942.315
<b>Biaya Penyusutan Aktiva Pabrik</b>	<b>1.894.165.116,3</b>	<b>2.639.073.064,1</b>	<b>2.016.137.089</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>8.989.648.662</b>	<b>10.396.735.223</b>	<b>11.875.172.260</b>

Sumber: Data diolah 2024

Data Biaya Operasional, Administrasi dan *Marketing* PT. X periode 2021  
hingga 2023  
(Dalam Ribuan Rupiah)

<b>Keterangan</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Biaya Gaji & Tunjangan	1.282.277.007	1.366.505.325	834.847.068
Biaya Internet dan PAM	3.455.700	13.539.040	29.942.700
Biaya Pajak Kendaraan	9.500.000	7.120.000	6.716.000
Biaya PBB	2.123.400	37.756.000	41.615.460
Biaya Retribusi	11.300.000	37.890.000	38.175.000
Biaya Sewa Gedung	-	15.000.000	-
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	18.970.382	29.784.146	28.328.982
Biaya Asuransi kantor	21.861.145	43.722.306	88.829.805
Biaya Penyusutan dan Amortisasi	30.281.301	66.494.033	45.586.777
Biaya Admin Bank	31.424.454	10.121.766	4.327.467
Biaya Bunga Pinjaman	2.012.637.689	1.853.796.939	1.146.214.081
Biaya Provisi Bank	21.250.000	6.250.000	6.250.000
Biaya Ekspedisi & Materai	10.615.500	1.291.000	221.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.193.298	590.900	1.042.500
Biaya <i>Fotocopy &amp; Printing</i>	1.801.500	540.162	-
Biaya <i>Pantry &amp; Komsumsi tamu</i>	38.227.141	10.075.100	2.421.000
Biaya <i>Entertainment</i>	4.901.200	6.020.600	14.000.000
Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga	149.000.000	36.945.060	7.500.000
Biaya Pengurusan <i>import</i>	55.314.396	73.761.120	-
Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian	-	19.140.000	31.837.838
Biaya <i>Stationary</i>	5.656.761	6.326.182	12.134.835
Biaya Pemeliharaan Aktiva Kantor	7.758.128	-	-
Biaya Pelatihan	5.033.000	5.650.000	-
Biaya <i>Penalty</i> Pajak	376.595	1.083.238	1.293.041
Biaya Pajak Korporasi	34.443.672	-	-
Biaya Pajak Giro	163.321	22.970	1.737
Biaya Admin & Marketing	202.504.650	205.053.723	192.433.455
Biaya Perjalanan Dinas	194.512.608	107.361.277	14.593.600
Biaya Transportasi & Bahan Bakar	23.657.250	118.021.800	102.943.000
Biaya umum & admin lainnya	295.098	37.085.437	175.541.491
Biaya Pemeliharaan	8.461.700	15.738.207	11.093.254
<b>Jumlah</b>	<b>4.188.996.897</b>	<b>4.132.686.361</b>	<b>2.838.250.091</b>

Sumber: Data diolah 2024