

**ANALISIS LAPORAN SALES PER DAY SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA  
PT. ALFARIA TRIJAYA TBK, CABANG R242 SAT SPBU PENGAYOMAN  
KOTA MAKASSAR**

**SKRIPSI**

**BASMAN  
10572 04771 14**



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR**

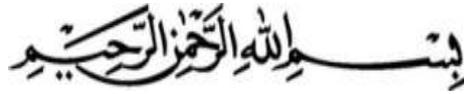
**2018**

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

***Duniainihanyasetetes air, kalaukautakdapatjangansedihkarena yang  
kautakdapathanyasetetes air, dankalaukautakdapatjanganbanggakarena yang  
kautapathanyasetetes.***

***Skripsiinikupersembahkanuntuk;  
Keluargabesarkukhususnyakedua orang tuakutercinta yang  
denganpenuhkasihdansayang, keikhlasandankesabaran yang  
telahmendidikdanmembimbinganandadarikecilhinggadewasa,  
dankepadabeliausemoga Allah  
SubhanallahuWaTa'Alameridhoisegalaamalibadahdandilipatgandakan-Nya.***

## KATA PENGANTAR



***Assalamu Alaikum Wr. Wb***

Takada kata yang patutterucapselainpujisyukurkepada Allah SWT, karenaatasrahmatdanhidayah-Nya sehinggaskripsi yang berjudul **“Analisis Laporan Sales Per Day Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman Kota Makassar”** dapat disusun dan diselesaikan sesuai dengan yang direncanakan. Shalawat dan Salam tak lupa pula senantiasa tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW.

Sebagai hamba Allah yang tidak luput dari kelemahan dan kekurangan, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih terdapat kekurangan di dalamnya. Oleh karena itu, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi penyempurnaan skripsi ini selanjutnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa sejak awal sampai selesai naskripsi ini cukup banyak hambatan, akan tetapi dengan kemauan dan ketekunan penulis serta berkat uluran tangandari insa n-insan yang telah digerakkan hatinya oleh sang Khalik untuk memberikandukungan, bantuan, dan bimbingan, sehinggasegalahambatandapat penulisatasi. Oleh karena itu, penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang setulus-

tulusnyakepadamereka yang telahmemberikanandilnyasampaikripsiiniidapatdiwujudkan.

Ayahanda yang terhormat Rabo'dan Ibunda Andi Baulntangyang telah membesarkan dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang. Harapan dan cita-cita luhur keduanya senantiasa memotivasi penulis untuk berbuat dan menambah ilmu, juga memberikan dorongan moral maupun material serta atas doanya yang tulus buat Ananda. Demikian pula buat kakak Ardiati, dan adik Muh. Rizal, dan Daeng Matasa, sertaseluruh keluarga besarsesungguhnya tiada kata yang mampu penulis definisikan untuk mengungkapkan rasa terima kasih atas segala pengorbanan dan pengertian yang kalian berikan selama penulis menempuh pendidikan serta seluruh keluarga besarku yang tak sempat penulis sebutkan namanya satu persatu.

BapakAbdul Mutalib SE, MM., Pembimbing I dan bapak Aulia,SIP, M.Si, M.,Pembimbing II, yang dengan tulus ikhlas meluangkan waktunya memberikan petunjuk, arahan dan motivasi kepada penulis sejak awal hingga selesainya skripsi ini

Ucapan terima kasih dan penghargaan juga kepada :

1. Bapak Dr. Rahman Rahim, SE, M. Si., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE, MM., Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
3. Bapak Muh. Nur Rasyid, SE, MM., Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Bapak Muh. Nur Rasyid SE, MM., Sekertaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, atas segala bimbingan dan ilmu yang diberikan kepada penulis selama di bangku kuliah
6. Pimpinan dan para pegawai pada PT. Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman Kota Makassar
7. Kepada keluarga besar, yang telah memberi dukungan moral maupun material yang tak henti-hentinya kepada penulis.
8. Kepada Abang Surya Nugraha MB, SH, yang selalumemberikanmotivasi dan bantuan material kepadapenulis
9. Teman-teman kelas MAN 13-14 (Resor) tanpa terkecuali yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang sudah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.
10. Terkhusus kepada Syahrina Nafii yang telah sabar dan rela meluangkan waktunya selama ini untuk menemani penulis berjuang dari awal hingga saat ini.

Terlalu banyak orang yang berjasa dan mempunyai andil kepada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar, sehingga tidak akan muat bila dicantumkan dan dituturkan semuanya dalam ruang yang terbatas ini, kepada mereka semua tanpa terkecuali penulis ucapkan terima kasih yang teramat dalam dan penghargaan yang setinggi-tingginya.

Akhirnya tak ada gading yang tak retak, tak ada ilmu yang memiliki kebenaran mutlak, tak ada kekuatan dan kesempurnaan, semuanya hanya milik

Allah SWT., karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun guna penyempurnaan dan perbaikan skripsi ini senantiasa dinantikan dengan penuh keterbukaan.

Semoga Allah SWT., membalas kasih sayang, cinta, dan ketulusan yang telah dicurahkan kepada penulis. *Amin.*

***Wassalamu Alaikum Wr. Wb.***

Makassar, Juli2018

BASMAN

## ABSTRAK

**Basman, 1057204771 14, “ Analisis Laporan Sales Per Day Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman Kota Makassar”, di bawah bimbingan Abdul Mutalib SE. MM., selaku pembimbing I, dan Aulia Sip, M.Si. M., selaku pembimbing II, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar..**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa efektif peranan Analisis Laporan Sales Per Day Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman. Jenis penelitian ini adalah kualitatif yang bersifat kuantitatif, data penelitian ini diperoleh dari data laporan sales per-day PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman.

Sebelum menggunakan analisis laporan sales per-day, peneliti mengklarifikasikan terlebih dahulu biaya-biaya pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman berdasarkan volume kegiatan atau dalam kuantitas manajemen disebut biaya variabel dan biaya tetap. Kemudian peneliti mengukur pola perkembangan data-data biaya dan kuantitas penjualan PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat Spbu Pengayoman.

Teknik analisa data yang digunakan adalah analisis data dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti. Dari hasil analisis didapatkan bahwa Perusahaan mengalami laba yang fluktuasi selama setahun terakhir dimana tingkat kerugian terbesar yang dialami perusahaan terjadi di bulan Mei 2018 mencapai Rp 37.798.050,- atau sekitar 10,70%. Sedangkan tingkat pencapaian laba tertinggi terjadi pada bulan Maret 2018 sebesar Rp 44.679.692,- atau meningkat sekitar 8,63% dari bulan sebelumnya

**Kata Kunci: Biaya, Volume Penjualan dan laba**

## ABSTRACT

**Basman, 105720 4771 14, "Analysis of Sales Per Day Report as a Profit Planning Tool at PT. SumberAlfariaTrijayaTbk, R242 Branch of the Makassar City Supervision Center ", under the guidance of Abdul Mutalib SE. MM., As counselor I, and Aulia Sip, M.Sc. M., as mentor II, Management Department of the Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar ..**

This study aims to determine how effective the role of Sales Per Day Report Analysis as a Profit Planning Tool at PT. SumberAlfariaTrijayaTbk, Branch R242 Sat Pengayoman gas station. This type of research is quantitative qualitative, this research data is obtained from the per-day sales report data of PT. SumberAlfariaTrijayaTbk, Branch R242 Sat Supervisor.

Before using the analysis of per-day sales reports, researchers clarify the costs at PT. SumberAlfariaTrijayaTbk, R242 Sat Branch Branch Guidance based on the volume of activities or in management accounting is called variable costs and fixed costs. Then the researcher measures the pattern of development of sales cost and quantity data of PT. SumberAlfariaTrijayaTbk, Branch R242 Sat Supervisor.

The data analysis technique used is data analysis by calculating calculations that are relevant to the problem under study. From the results of the analysis, it was found that the Company experienced a fluctuating profit for the past year where the largest level of losses experienced by the company occurred in May 2018 reaching Rp. 37,798,050, or around 10.70%. While the highest level of profit achievement occurred in March 2018 amounting to Rp.44,679,692, - an increase of approximately 8.63% from the previous month

**Keywords: Cost, Sales Volume and profit**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>SAMPUL .....</b>	
<b>HALAM JUDUL .....</b>	
<b>HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	
<b>ABSTRACT .....</b>	
<b>DAFTAR ISI .....</b>	
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	
<b>DAFTAR GAMBAR/BAGAN .....</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>4</b>
A. Analisis Penjualan .....	4

B.	Perencanaan Laba.....	5
C.	Alat Perencanaan Laba .....	7
D.	Analisis Peramalan .....	9
E.	Biaya (Cost).....	10
F.	Pengertian Volume.....	12
G.	Pengertian Laba.....	13
H.	Pengertian Analisis-Cost-Volume-Profit .....	14
I.	Dasar-Dasar Analisis Cost-Volume-Profit .....	15
J.	Pemanfaatan Analisis Cost-Volume-Profit .....	19
K.	Tinjauan Empiris .....	20
L.	Kerangka Fikir .....	24
M.	Hipotesis Penelitian.....	25
<b>III.</b>	<b>METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
A.	Lokasi dan Waktu Penelitian .....	26
B.	Metode Pengumpulan Data .....	26
C.	Jenis dan Sumber Data .....	26
D.	Metode Analisis Data .....	27
E.	Definisi Operasional.....	32
<b>IV.</b>	<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>34</b>
A.	Sejarah Alfamart .....	34
B.	Visi, Misi, dan Budaya.....	35
C.	Struktur Organisasi Toko Operation Division .....	37
D.	Sistem Kerja.....	39
E.	Sistem Upah.....	39

F.	Kesejahteraan Karyawan.....	39
<b>V.</b>	<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
A.	Analisis Deskriptif Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman.....	40
B.	Klasifikasi biaya pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman.....	40
C.	Dasar-Dasar Analisis Laporan <i>Sales Per-Day</i> .....	45
D.	Pemanfaatan Analisis Laporan <i>Sales Per-Day</i> Untuk Perencanaan Laba.....	51
<b>VI.</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>64</b>
A.	Kesimpulan.....	64
B.	Saran.....	64
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>66</b>
	<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2.1</b> Laporan Laba Rugi Komparatif.....	20
<b>Tabel 5.1</b> biaya kebutuhan operasional.....	41
<b>Table 5.2</b> Data Penjualan.....	43
<b>Table 5.3</b> Data perolehan laba/rugi.....	44
<b>Table 5.4</b> <i>Contibution Margin Ratio</i> .....	47
<b>Tabel 5.5</b> <i>Break Even Point</i> .....	51
<b>Tabel 5.6</b> komparasi antara penjualan .....	56
<b>Tabel 5.7</b> Ramalan Biaya Tetap .....	57
<b>Tabel 5.8</b> Ramalan Biaya Variabel .....	58
<b>Tabel 5.9</b> Ramalan Biaya Pengeluaran .....	60
<b>Tabel 5.10</b> ramalan kuantitas penjualan .....	60
<b>Tabel 5.11</b> laporan laba rugi komparatif Juli.....	63
<b>Tabel 5.12</b> laporan laba rugi komparatif Agustus .....	63

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1</b> KerangkaPikir.....	25
<b>Gambar 4.1</b> StrukturOrganisasiToko Operation Devisiion.....	37

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang maupun organisasi yang tujuannya semata-mata untuk memperoleh laba, dan untuk memperoleh laba tersebut perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Diantaranya adalah biaya, volume penjualan dan pendapatan. Dalam hal ini biaya sangat berperan penting. Dimana besarkecilnya biaya akan berpengaruh terhadap pendapatan.

Ketiga faktor tersebut saling berkaitan, dan memegang peranan yang sangat penting dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang. Oleh sebab itu sebuah manajemen yang baik adalah sebuah manajemen yang mampu meminimalisasikan biaya operasi dari perusahaan sehingga perusahaan akan mendapatkan laba semaksimal mungkin.

Menurut "Hestin Sri Widiawati 16EFEKTOR No.22, APRIL,Tahun 2013"Untuk dapat mendatangkan keuntungan yang maksimal selain dengan menekan biaya pihak manajemen juga bisa dengan mengoptimalkan volume penjualan dari perusahaan,untuk hal tersebut maka perusahaan juga harus bisa memahami kondisi pasar saat ini sehingga perusahaan tidak akan mengalami kegoncangan ekonomi dalam perusahaan atau kerugian akibat kurang maksimalnya pengalokasian biaya dan pengelolaan volume penjualan.Dalam mengelola perusahaan sehari-hari perusahaan dihadapkan pada berbagaimasalah pengambilan keputusan. Semua bentuk pengambilan

keputusan untuk merencanakan operasinya dengan baik atau bahkan tidak meneruskannya. Salah satu faktor yang penting yang dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan tersebut adalah faktor biaya tetap yaitu biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya, dan tidak mengalami perubahan. Biaya variabel merupakan biaya yang dipengaruhi oleh perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen disebut sebagai biaya relevan (*relevant cost*) adalah biaya yang terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan didalam suatu keputusan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas jelas bahwa PT. Sumber Alfaria Trijaya merupakan salah satu perusahaan ritel terbesar yang ada di Indonesia. Sehingga menarik minat penulis untuk mengambil judul:

**“Analisis Laporan Sales Per Day Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Dikota Makassar”.**

## **B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari latar belakang diatas adalah :  
Bagaimana peranan laporan sales per day terhadap perencanaan laba pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, tbk cabang R242 sat SPBU Pengayoman di kota Makassar ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui dampak positif, negatif dan dampak langsungnya dari analisis laporan sales per day terhadap perencanaan laba pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, tbk cabang R242 sat SPBU Pengayoman di kota Makassar.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis saya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan, sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjan Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Sebagai salah satu referensi bagi penulis, pihak perusahaan, dan para calon peneliti selanjutnya.
2. Bagi perusahaan, sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak manajemen untuk mengambil kebijaksanaan dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang dalam hubungannya dengan laporan sales per day.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Analisis Penjualan

Peralatan yang pertama yang digunakan manajer dalam pengendalian pemasaran adalah analisis penjualan. Analisis penjualan merupakan usaha untuk mengukur dan mengevaluasi hasil realisasi penjualan yang dicapai dengan membandingkannya terhadap sasaran penjualan yang ditetapkan untuk masing-masing manajer. dalam hal ini ada dua peralatan analisis, yaitu;

#### 1. Analisis varian penjualan

Analisis varian penjualan atau analisis varians adalah analisis matematis dari dua perangkat data untuk mendapatkan pengertian penyebab terjadinya suatu penyimpangan.

Berikut cara perhitungan varian penjualan:

##### a. Perbedaan kuantitas

Yaitu perbedaan yang disebabkan karena perbedaan unit penjualan dalam anggaran dengan unit realisasi penjualan. Nilai perbedaan tersebut akan dihitung sebagai berikut:

$$VH = (HR - HA) \times HA$$

Keterangan: VH = Varian Harga (jual)

HR = Harga (jual) realisasi

HA = Harga (jual) anggaran

KR = Kuantitas realisasi

b. Varian harga jual

Yaitu nilai perbedaan yang disebabkan karena perbedaan harga jual per unit dalam anggaran dengan realisasi penjualan. Nilai perbedaan tersebut dihitung sebagai berikut:

$$VH = (HR - HA) \times KR$$

Keterangan: VH = Varian Harga (jual)

HR = Harga (jual) realisasi

HA = Harga (jual) anggaran

KR = Kuantitas realisasi

2. Analisis penjualan mikro

Analisis penjualan mikro mungkin memberikan jawaban atas penyebab varian penjualan. Analisis penjualan mikro mencoba menentukan produk tertentu, wilayah tertentu, dan hal lain yang menyebabkan kurang berhasilnya target penjualan yang direncanakan.

**B. Perencanaan Laba**

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa mendatang, baik itu jangka pendek maupun jangka panjang. Sedangkan ukuran yang digunakan untuk suksesnya manajemen suatu perusahaan adalah tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Dimana laba mempengaruhi tiga factor yang saling berkaitan, yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan.

Perencanaan laba merupakan suatu manajemen kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat. Perencanaan laba ditujukan pada sasaran akhir

organisasi dan berlaku sebagai pedoman untuk mengendalikan arah kegiatan pasti.

Menurut Welsh, Hilton Gordon (1996:3) mengemukakan bahwa :  
“*Perencanaan Laba* merupakan suatu proses mengembangkan tujuan perusahaan dan memilih kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan tersebut”.

Berdasarkan definisi diatas yang oleh WelshHilto Gordon dalam buku perencanaan dan pengendalian laba (1996:3) yang disimpulkan bahwa perencanaan laba mencakup hal sebagai berikut :

- a. Penentuan tujuan perusahaan dan pengembangan kondisi-kondisi lingkungan agar tujuan tersebut akan dicapai.
- b. Memilih tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.
- c. Menentukan langkah-langkah untuk menerjemahkan rencana kegiatan yang sebenarnya.
- d. Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

Menurut Muslich dalam bukunya *Analisis Perencanaan Dan Kebijakan* (2003:102) dalam menetapkan sasaran laba pihak manajemen harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Laba atau rugi yang diakibatkan oleh jumlah atau volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dipakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar dividen bagi saham dan untuk menahan sisa hasil usaha yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa yang akan datang.

3. *Break Even* dimana suatu perusahaan berada dalam keadaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula menderita kerugian.
4. Volume penjualan yang dihasilkan oleh kapasitas operasi perusahaan selama periode akuntansi.
5. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dipakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar dividen bagi saham dan untuk menahan sisa hasil usaha yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa yang akan datang.

### C. Alat Perencanaan Laba

Dalam mengidentifikasi atau menganalisis perencanaan laba menurut Harahap (1998:343) ada beberapa model perencanaan yang digunakan yaitu antara lain :

#### 1. Analisis Laba Kotor (*Gross Profit*)

Analisis ini menggunakan data penjualan, biaya variabel (harga pokok produksi), dan laba kotor. Analisis laba kotor yang lazim digunakan dalam perencanaan keuangan atau budgeting. Namun teknik ini juga biasa digunakan dalam analisis laporan keuangan analisis ini menggunakan data penjualan, biaya variabel (harga pokok produksi), dan laba kotor.

#### 2. *Linier programming*

*Linier programming* (LP) digunakan untuk merencanakan prediksi kombinasi input biaya yang paling optimal untuk menghasilkan suatu atau beberapa produk atau output. Dengan rumus *LP* ini, kita dapat merencanakan kebutuhan dan kombinasi output sehingga tercapai optimasi.

#### 3. *Delphi Forecasting*

*System Delphi* ini hampir sama dengan metode *Expert system*. Disini metode *expert system* disempurnakan dengan menggunakan metode diskusi antara para ahli, di debat, dan akhirnya sampai pada kesimpulan terbaik yang merupakan konsensus para ahli.

4. *Time Series Forecasting* (tren)

Disini prestasi yang digambarkan secara berseri kemudian dari gambar inidicari garis tren terbaik kemudian dari kecenderungan garis itu dilihat masa depan sebagai angka ramalan.

5. *Break Event Analisis*

Model ini mencoba mencari dan menganalisa perilaku hubungan antara besarnya biaya, besarnya volume dalam unit dan rupiah, dan laba. Dari hasil analisis angka ini dapat diketahui volume yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu, berapa volume untuk mencapai titik pulang pokok, dan informasi lainnya yang diperlukan.

6. *Just In Time* (JIT)

Model ini menunjukkan bahwa konsep *cost management* yang lama sudah ketinggalan zaman dan perlu diubah.

7. *Economic Order Quantity* (EOQ)

Model ini dapat memberikan model berapa *order* pembelian sehingga kita mendapatkan biaya yang optimal. Model ini akan memberikan angka berapa jumlah pesanan sebaiknya dilakukan untuk sekali pesanan sehingga kita mencapai titik optimum biaya yang paling efisien.

Dalam penelitian ini, akan dibahas lebih lanjut poin keempat yaitu *time series forecasting* atau analisis peramalan dengan data berkala serta *break event analisis* yang lebih mengarah ke volume penjualan.

#### D. Analisis Peramalan

Salah satu alat perencanaan keuangan seperti yang telah dibahas sebelumnya adalah merujuk pada analisis ini, yaitu *time series forecasting*. Harahap (1998:344) mengungkapkan *time series forecasting* menggambarkan prestasi lalu secara berurutan kemudian dari kecenderungan garis itu dilihat angka masa depan sebagai angka ramalan.

Nafarin (2004 : 31) menjelaskan bahwa ramalan penjualan (*sales forecast*) merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin terjadi.

Menurut Hasan (2001:200) metode peramalan yang dapat digunakan adalah *tren linear* atau tren garis lurus. *Tren linear* adalah *trend* yang variabel  $X$ -nya (periode waktu) berpangkat paling tinggi satu.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Keterangan :

$Y$  = variabel terikat ( *dependent* )

$x(1,2,\dots)$  = variabel bebas ( *independent* )

$a$  = nilai konstanta

$b(1,2,\dots)$  = nilai koefisien regresi

#### E. Biaya (Cost)

##### a. Pengertian Biaya

Menurut Polimeni (1991:22) *cost accounting :concept and applications for managerial decisions making* mengatakan bahwa :

Biaya merupakan manfaat yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa. Selanjutnya mereka menjelaskan bahwa biaya (*cost*) menjadi beban (*expense*) ketika biaya tersebut telah memberi manfaat dan sekarang telah habis.

Menurut Kamaruddin (1996:34) yang dikutip dari *amarican accounting association* mengemukakan bahwa :

Pengertian biaya adalah pengeluaran yang diukur dalam moneter yang telah dikeluarkan untuk tujuan tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa biaya adalah segala sesuatu yang berbentuk satuan hitung yang dikeluarkan untuk menghasilkan sesuatu yang lebih berguna.

#### b. **Klasifikasi Biaya**

Laporan keuangan pada perusahaan manufaktur lebih kompleks daripada laporan keuangan perusahaan dagang karena perusahaan manufaktur harus melakukan proses produksi dan memasarkannya. Proses produksi memunculkan berbagai macam biaya yang tidak ada dalam perusahaan dagang dan bagaimanapun biaya-biaya ini diperhitungkan dalam laporan keuangan perusahaan manufaktur. (Garrison dkk,2006:56).

Klasifikasi biaya yang tepat merupakan hakekat bagi manajemen untuk mengumpulkan dan menggunakan informasinya dengan cara seefektif mungkin.

Plimeni dkk (1991:23) mengklasifikasikan biaya sebagai berikut :

##### a. Unsur produk

Unsur biaya suatu produk, atau komponen yang utuh terdiri dari bahan-bahan, tenaga kerja langsung, dan biaya over head pabrik.

##### b. Kaitannya dengan produksi

Kategori ini terdiri dari biaya utama dan biaya konversi. Biaya utama adalah biaya yang berhubungan langsung dengan produksi sedangkan biaya konversi adalah biaya yang berkaitan dengan pengolahan bahan-bahan ke dalam produk jadi.

c. Kaitannya dengan volume

Menurut kategori ini, biaya dikelompokkan kedalam biaya variable, biaya tetap, biaya semi variable dan biaya penutupan. Biaya variabel adalah total biaya yang cenderung berubah sesuai dengan perubahan volume atau hasil, sedangkan biaya per unit tidak berubah (konstan). Contohnya biaya variabel adalah bahan baku, buruh langsung serta biaya listrik mesin. Biaya tetap adalah total biaya yang cenderung tetap sampai dengan tingkat output tertentu sedangkan biaya per unit berubah-ubah menurut outputnya. Contohnya biaya tetap adalah biaya pemeliharaan gedung, biaya penyusutan, biaya asuransi dan biaya sewa gedung. Biaya semi variable adalah biaya yang memiliki sifat tetap dan sifat variable. Contohnya jasa *utility* (telepon, listrik, dan air). Biaya penutupan merupakan biaya tetap yang masih terus dibebankan meskipun tidak ada produksi, misalnya pajak dan asuransi gabungan.

d. Departemen yang dibebani

Suatu departemen adalah suatu divisi fungsi utama dari suatu bisnis. Penetapan biaya per departemen membantu manajemen mengawasi biaya overhead dan mengukur pendapatan.

e. Bidang fungsi

Biaya yang dikelompokkan menurut fungsi dikumpulkan sesuai dengan aktivitas yang dikerjakan semua biaya yang terjadi di perusahaan industri di

bagi kedalam biaya pabrik (biaya produksi), pemasaran, administrasi serta keuangan.

f. Periode pembebanan

Biaya dapat juga dikelompokkan berdasarkan kapan mereka dibebankan kepada pendapatan. Ada kalanya biaya dicatat pertama-tama sebagai harta atau aktiva dan kemudian sebagai biaya sewaktu mereka dipakai atau habis waktunya. Dua kategori yang digunakan adalah biaya produk (*product cost*) dan biaya atas dasar waktu (*period cost*).

g. Pertimbangan-pertimbangan ekonomi-asumsi biaya kesempatan (*opportunity cost*)

Biaya kesempatan didefinisikan sebagai nilai manfaat yang dapat diukur dapat diperoleh dengan memilih serangkaian tindakan alternative.

## F. Pengertian Volume

Jika mendengar istilah volume maka yang terbayang adalah kata jumlah. Menurut Sudarsono (2001:253) bahwa volume penjualan merupakan tingkat kegiatan suatu perusahaan dalam bidang produksi serta penjualan berapa banyaknya satuan. Sedangkan menurut Tunggal (1995:140) bahwa volume adalah ukuran fisik unit atau rupiah dari pendapatan penjualan (*sales revenue*) fisik unit dapat berupa unit keluaran atau unit yang dijual.

## G. Pengertian Laba

Labanya merupakan *main goals* atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan berbasis bisnis atau *profit seeking* terlebih pada bagian manajemen keuangan. Salvatore (2005:15) membedakan antara laba bisnis dengan laba ekonomi. Laba bisnis (*business profit*) mengacu pada penerimaan perusahaan

dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit merupakan biaya yang benar-benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membeli atau menyewa input yang dibutuhkan dalam produksi, sedangkan laba ekonomi merupakan penerimaan perusahaan dikurangi oleh biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya implisit mengacu pada nilai input yang dimiliki perusahaan dan dipergunakan untuk proses produksinya sendiri.

Menurut Tunggal (1995 : 140) terdapat dua definisi pendapatan atau laba yaitu :

- a. Pendapatan operasi didefinisikan sebagai pendapatan operasi dikurangi semua biaya selain bunga (*interest*) dan pajak penghasilan.
- b. Laba bersih didefinisikan sebagai total pendapatan dikurangi semua biaya dan pengeluaran.

Dari kedua pendapat tersebut, maka pengertian laba ganjaran atas selisih pengeluaran dan pendapatan. Dalam analisis *cost-volume-profit* yaitu total penjualan (*price per unit times quantities of sales*) dikurangi *total cost (fixed cost plus variable cost)*.

#### **H. Pengertian Analisis Cost-Volume-Profit**

*Analisis break even* adalah suatu teknik menganalisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan, dan volume kegiatan. Oleh karena itu, analisis tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan dan volume kegiatan tersebut sering disebut "*cost volume profit analisis ( CVP analisis )*". Garrison, dkk (2006 : 334) dalam bukunya *akuntansi manajemen* mengungkapkan bahwa :

“analisis *cost volume profit* seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis *break even point* hanyalah satu elemen dalam analisis *cost volume profit* walaupun elemen yang penting”.

Dalam bukunya yang sama Garison, dkk (2006 : 322) mengungkapkan bahwa :

“analisis *cost-volume-profit* merupakan alat bantu untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi lima elemen yaitu :

1. Harga produk
2. Volume atau tingkat aktivitas
3. Biaya variable per unit
4. Total biaya tetap
5. Bauran promosi yang dijual

Menurut Christina dkk (2001 : 206) dalam *anggaran perusahaannya suatu pendekatan praktis*. Mengemukakan bahwa :

“analisis *cost-volume-profit* adalah analisis yang mengukur tentang keterkaitan antara pendapatan (penjualan = *revenue*), pengeluaran (*cost*), dan keuntungan (*profit*). Analisis ini merupakan alat bantu untuk keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba”.

## **I. Dasar-Dasar Analisis *Cost-Volume-Profit***

### **a. Analisis *Contribution Margin***

*Contribution Margin* adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variable. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup

biaya variable dan laba untuk periode tersebut. Menurut Garrison dkk, (2006 : 328) *Akuntansi Manajemen* mengemukakan bahwa :

“*contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variable yang akan merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba”.

Sedangkan menurut Sugiri (1994 : 107) dalam bukunya *Akuntansi Manajemen* mengemukakan bahwa :

“*Contribution Margin* merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen biaya variable (produksi, administrasi, dan penjualan)”..

Menurut Garrison dkk (2006 : 329) formula yang bias digunakan dalam menghitung *Contribution Margin* adalah :

$$\text{Contribution margin (nilai uang)} = \text{penjualan} - \text{biaya variable}$$

Atau

$$\text{CM (unit)} = \text{harga jual per unit} - \text{harga variable per unit}$$

Sedangkan untuk *contribution margin ratio* dapat ditentukan dengan rumus berikut :

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

Atau

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}$$

### b. **Pengertian Operating Leverage**

Sebuah pengungkitan adalah alat untuk menggandakan tenaga. Menggunakan pengungkit, suatu obyek yang sangat besar dapat dipindahkan dengan mengguakan sejumlah tenaga. Dalam bisnis, *operating leverage* memainkan peranan yang mirip.

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

Garrison dkk (2006:343) dalam bukunya akuntansi manajemen mengungkapkan bahwa:

“*operating leverage* adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba terhadap perubahan dalam penjualan. *Operating leverage* bertindak sebagai pengganda (*multiplier*). Jika *operating leverage* tinggi, peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar”.

Menurut Garrison dkk (2006:343) tingkat *operating leverage* pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus bawah ini :

$$\text{Tingkat operating leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

### c. **Pengertian Break Event Point**

Suatu perusahaandapat dikatakan impas (*break event*) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol.

Menurut sutrisno dalam bukunya manajemen keuangan teori. Konsep dan aplikasi (2000:192) mengatakan bahwa :

“*Break event* adalah suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian”

Menurut Garrison dkk (2006:334) titik impas dapat dihitung dengan menggunakan metode persamaan (*equation method*) dan *metode contribution margin method*.

- Metode persamaan :

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

- Metode margin kontribusi :

*Break even point (unit)*

$$\text{Break Event Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

Atau

*Break even point (nilai uang)*

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

Atau

*Break even point (nilai uang)*

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

d. **Pengertian *Margin Of Safety***

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Event*.

Menurut Garrison dkk (2006 : 338) dalam bukunya *Akuntansi Manajemen* mengemukakan bahwa :

“*Margin of safety* sebagai kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Margin keamanan menjelaskan penjualan di mana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi rasio margin keamanan, semakin rendah resiko untuk tidak balik modal”.

Menurut Darsono (2009 : 332) dalam bukunya *Penganggaran Perusahaan* mengungkapkan bahwa :

“*Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya *Margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *Margin of safety negative* berarti perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu mengalami kerugian”.

*Margin Of Safety (%)*

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Total penjualan aktual} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}}$$

## **J. Pemanfaatan analisis *cost-volume-Profit***

### **a. Analisis Target Laba**

Menurut Harahap (2008 :135) pendekatan yang digunakan untuk mendapatkan perencanaan laba yang diinginkan pada periode selanjutnya dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{beban tetap} + \text{tar get laba}}{\text{CMR}}$$

b. **Analisis Sensitif**

Salah satu aspek penting dalam analisis *cost-volume-profit* ini bahwa adanya perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisis, dapat dilakukan penilaian atau evaluasi. Aspek sangat penting bagi manajemen dalam proses penyusunan atau perencanaan anggaran, karena hal ini memungkinkan diadakan *testing* untuk menentukan akibat adanya perubahan factor atau mempertimbangkan berbagai alternative. Metode yang digunakan adalah laporan laba rugi komparatif.

**Tabel 2.1**  
**Laporan Laba Rugi Komparatif**

	Saat ini	Perubahan
Penjualan	Rpxxx	Rpxxx
Biaya variabel	Rpxxx	Rpxxx
Margin kontribusi	Rpxxx	Rpxxx
Biaya tetap	Rpxxx	Rpxxx
Laba	Rpxxx	Rpxxx
Persen laba Terhadap laba	x %	x %

**Sumber : Garrison dkk, 2006 : 329**

**K. Tinjauan Empiris**

Adapun yang menjadi landasan penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan dibawah ini, yakni oleh:

Anggi Enno Hapsari (2017) tentang “Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba Dan Analisis Break Even Point pada PT. Madubaru PG. PS Madukismo”. Volume penjualan agar perusahaan mencapai impas (*break even point*) pada penjualan sebesar 9.399,51 kuintal atau jika dinyatakan dalam bentuk rupiah sebesar Rp 7.864.372.762,57 untuk Produk Gula Madukismo sedangkan untuk Produk Spiritus Madukismo mencapai pada penjualan sebesar 225.171,21 liter atau jika dinyatakan dalam bentuk rupiah sebesar Rp 1.816.368.841,76. Tingkat penjualan yang dihasilkan agar perusahaan dapat memenuhi target laba yang diinginkan oleh Produk Gula Madukismo sebesar Rp 628.872.70. unit paket atau tingkat penjualan kedalam rupiah sebesar Rp 268.343.8846.628,85 sedangkan untuk Produk Spiritus Madukismo sebesar 2.438.722,59 unit paket atau tingkat penjualan kedalam bentuk rupiah sebesar Rp 59.016.689.572,95. Probabilitas minimal agar perusahaan dapat mencapai penjualan dalam keadaan break even point sebesar 97,06% untuk Produk Gula Madukismo, sedangkan Produk Spiritus Madukismo probabilitas minimal agar dapat mencapai penjualan yang diharapkan sebesar 68,79%.

Dahlia HB(2011) tentang “Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba PT. Pabrik Gula Takalar”. PT. Pabrik Gula Takalar mengalami kerugian selama 5 tahun terakhir yang disebabkan karena penjualan gula cenderung menurun tiap tahunnya sedangkan biaya yang dikeluarkan cenderung meningkat yang tidak bias diimbangi oleh penjualan sehingga terjadi kerugian. Harga jual per ton gula PT. Pabrik Gula Takalar cenderung meningkat seiring dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh PT. Pabrik Gula Takalar. Namun untuk kuantitas penjualan yang diperoleh PT. Pabrik

Gula Takalar cenderung menurun jika harga jual meningkat. Hal ini disebabkan karena konsumen yang cenderung mencari produk yang lebih murah ditambah dengan *purchasing parity* masyarakat pun melemah. Biaya tetap PT. Pabrik Gula Takalar meningkat namun tidak diiringi dengan kuantitas penjualan dan juga tingginya biaya variabel yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Eriek Edhonanta Parade (2013) tentang "Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada UD. Hartono Putra Putra Balung Jember". BEP peternakan susu sapi perah adalah sebesar 16.618 liter dan Rp 5.736.880. UD. Hartono Putra pada bulan juli-september 2013. Mendapatkan laba sebesar Rp 27.848.218, maka UD. Hartono Putra harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi. Volume penjualan yang harus dicapai produk jenis susu sapi perah sebesar 29.450 liter dengan harga jual Rp 3500/ liter. Margin kontribusi peternakan susu sapi perah adalah Rp 55.711.033. *Margin of safety* peternakan susu sapi perah adalah 44%, ini berarti bahwa jika penjualan sebenarnya susu sapi perah murni berkurang atau menyimpang lebih besar dari 44% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian. Nilai *Margin of safety* untuk produk susu sapi perah ini cukup besar sehingga batas toleransi penurunan produksi juga besar. *Degree of operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan. Jadi dapat dikatakan bahwa *operating leverage* UD. Hartono putra adalah sebesar 1,99 atau 19,9% yang berarti setiap 1% kenaikan pendapatan penjualan akan mengakibatkan 19,9% kenaikan laba bersih.

Hestina Sri Widiawati tentang "Analisis Biaya, Volume Penjualan, Dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada UD. Wahyu Lestari"

Kabupaten Kediri". Dari hasil observasi yang dilakukan pada "UD. Wahyu Lestari" pada tahun ketahun salalu mengalami peningkatan pada laba yang diperolehnya. Berdasarkan analisis biaya yang telah dilakukan pada "UD. Wahyu Lestari" dapat disimpulkan bahwa pada setiap tahun biaya yang dikeluarkan berubah lumayan besar hal ini disebabkan karena kurangnya pasokan dari perusahaan sehingga untuk memenuhi permintaan pasar harus membeli tambahan produk. "UD. Wahyu Lestari" pada tahun 2010 anggaran pendapatannya sebesar Rp 657.131.867, (MOS) *Margin Of Safety* sebesar Rp 786.588.558 atau sebesar 54,96%, BEP (*Break Event Point*) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp 644.659.542, pendapatan yang terjadi sebesar Rp 1.431.248.100 dengan tingkat laba sebesar Rp 120.426.655. pada tahun 2011 anggaran pendapatan sebesar Rp 1.145.404.258, MOS (*Margin Of Safety*) Rp 3.167.902.250 yang apabila dipresentae adalah sebesar 83,21%, BEP (*Break Event Point*) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp 639.024.750, pendapatan yang terjadi sebesar Rp 3.806.927.000 dengan tingkat laba sebesar Rp 285.765.850. diketahui apabila manajemen menaikkan atau menurunkan harga jual, biaya tetap dan biaya variable maka perubahan akan mempengaruhi terhadap *Brek Event Point*. Analisis yang telah dilakukan pada "UD. Wahyu Lestari" dapat diketahui bahwa perusahaan mampu untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik dan tingkat keamanan labanya terjamin dalam periode tersebut.

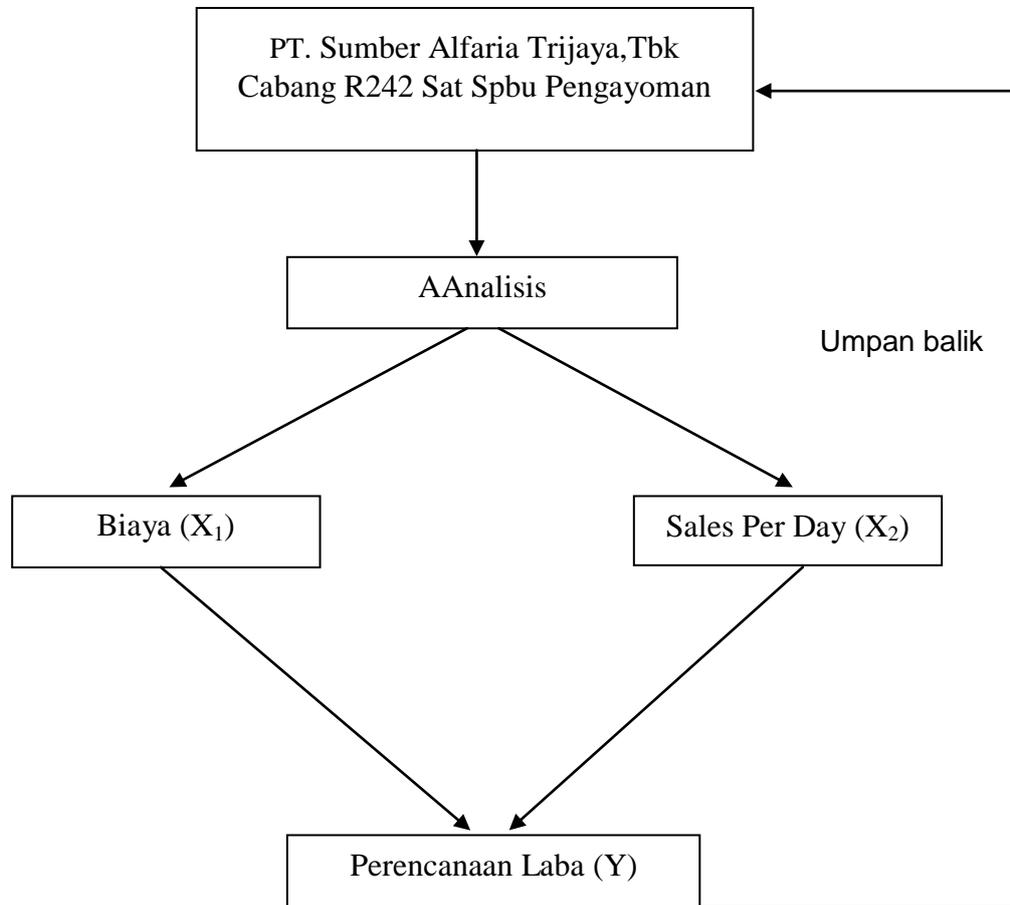
Prisma Nohandhini tentang "Analisis Perencanaan Laba Dengan Penerapan Metode CVP (Cost-Volume-Profit) Pada PG Rajawali I Unit PG Krebbe Baru Malang". Untuk mengendalikan biaya produksi pada perusahaan diperlukan adanya pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dengan dilaksanakannya pemisahaan biaya sesuai dengan tingkah laku

biaya, maka akan dapat diketahui berapa besarnya perubahan biaya variabel dan biaya tetapnya yang harus terjadi, sehingga hasil dari evaluasi tersebut dapat dipergunakan sebagai acuan penentuan perencanaan laba, harga pokok serta sebagai acuan bagi manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam perencanaan laba PG Kerebet Baru sangat efektif dan efisien dengan menggunakan penerapan metode *cost-volume-profit*. Dengan dasar-dasar analisis nilai *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, *degree of operating leverage*, dan analisis target laba dan analisis sensitivitas.

#### L. Kerangka Pikir

Perencanaan laba merupakan salah satu perencanaan usaha perusahaan secara keseluruhan. Adapun yang dimaksud dengan perencanaan laba disini menurut Mats dan Usry (1993 : 3) adalah sebagai berikut:

*“perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.*



**Gambar 2.1**

### **Kerangka Pikir**

#### **M. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan pokok permasalahan yang telah diuraikan, maka hipotesis yang dapat dikemukakan bahwa “diduga analisis laporan sales per-day berpengaruh signifikan terhadap perencanaan laba pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 sat SPBU Pengayoman di kota Makassar”.

### III. METODE PENELITIAN

#### A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Di Kota Makassar. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama 2 bulan.

#### B. Metode Pengumpulan Data

Metode menggunakan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Langsung (*Field Research*) yaitu penelitian dilakukan dengan cara observasi langsung dan wawancara dengan pimpinan dan staf karyawan yang berkompeten terhadap masalah yang diteliti.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, referensi, dokumen, dan sebagainya yang berkaitan dengan objek pembahasan sebagai bahan analisis.

#### C. Jenis dan Sumber Data

##### a. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua, yaitu:

1. Data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan data yang dapat dihitung atau angka yang dapat dikuantifisir antara lain data volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya

variabel, yang diperoleh dari laporan laba rugi pada PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar.

## 2. Data kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat dihitung dan bukan berupa angka-angka yang dapat dikuantifisir. Data diperoleh dari hasil wawancara baik secara lisan maupun tulisan.

### b. Sumber Data

#### 1. Data primer

Data primer yaitu data-data yang diperoleh dari perusahaan serta wawancara langsung dengan karyawan perusahaan yang dianggap berkaitan dengan penelitian ini.

#### 2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa referensi buku serta literatur lainnya yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai dasar untuk teori penulis.

### D. Metode Analisis Data

Metode analisis data dilaksanakan dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti.

#### 1. Untuk menentukan laba yang direncanakan digunakan langkah-langkah sebagai berikut:

##### a. Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan adalah proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Dapat dituliskan dengan rumus keofisien sebagai berikut :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2$$

$$\sum Y = an + b_1\sum x_1 + b_2\sum x_2$$

$$\sum X_1Y = a\sum x_1 + b_1\sum x_1^2 + b_2\sum x_2$$

$$\sum X_2Y = a\sum x_1 + b_1\sum x_1x_2 + b_2\sum x_2^2$$

Dimana :

y = nilai penjualan yang diramalkan/ditaksir

a = nilai penjualan (y) pada periode dasar

b = besarnya perubahan variabel y pada setiap perubahan satu unit variabel x (bilangan berubah untuk satuan waktu)

x = satuan/periode waktu

n = jumlah tahun periode data yang dianalisis (banyaknya pasangan data)

b. Perencanaan harga dan biaya-biaya yang akan datang:

Untuk menghitung harga estimasi harga jual produk, harga beli bahan baku, tariff tenaga kerja serta biaya-biaya yang lainnya digunakan metode *geometri mean* dengan rumus Dajan, Anto ( 2009 : 154 ) :

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log X_i}{n}$$

Dimana :

Log GM = Geometric Mean/logaritma dari % pertambahan harga jual, harga beli, tariff dan biaya

$X_i$  = Nilai pengamatan

n = jumlah pengamatan

2. Untuk merencanakan biaya variabel dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik (BOP), biaya kebijaksanaan perusahaan.

a. Pemisahan biaya semivariabel

Penyusunan anggaran biaya tetap untuk biaya overhead pabrik, biaya administrasi umum dan biaya pemasaran berdasarkan kebijakan perusahaan. Pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (*least square method*) Dajan, Anto (2009 : 217) :

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y - b(\sum x)}{n}$$

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Dimana :

y = biaya semivariabel

x = tingkat aktivitas

a = biaya tetap

b = biaya variabel per-satuan (*slope gatis trend*)

n = jumlah pengamatan atau periode

b. Mengalokasikan biaya bersama

Dasar pemikiran metode nilai jual relatif adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi dari pada produk lain, hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk yang lain. Oleh karena itu menurut metode ini, cara kerja yang logis untuk mengalokasikan biaya bersama adalah berdasarkan pada nilai jual relatif masing-masing produk bersama yang dihasilkan menurut Mulyadi (2005:360)

$$\% \text{ Nilai jual tiap produk} = \frac{\text{Nilai jual tiap produk}}{\text{Total nilai jual produk}} \times 100\%$$

c. Menyusun harga pokok penjualan

Untuk mengetahui harga pokok penjualan digunakan rumus Supriyoni (2004:290) :

Persediaan awal	xxx
Biaya produksi :	
Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Bahan Penolong	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	<u>xxx +</u>
Harga Pokok Produksi	<u>xxx +</u>
Harga Pokok Barang Siap Dijual	xxx
Persediaan Akhir	<u>xxx-</u>
Harga Pokok Penjualan Variabel	xxx

d. Menentukan Laba Yang Direncanakan

Menyusun proyeksi laporan laba rugi berdasarkan harga pokok penjualan, dapat disusun dengan rumus Mulyadi (2004:25) :

Penjualan	xxx
Harga Pokok Penjualan Variabel	<u>xxx-</u>
Laba Kotor	xxx
Biaya Variabel	<u>xxx-</u>
Contribution Margin	xxx
Biaya Tetap	<u>xxx-</u>
Biaya Bersih Sebelum Pajak	xxx

e. Menentukan tingkat *break event point* (BEP) menurut Adisaputro (2007:96) dapat dicaricengan rumus :

a. Titik impas alas dasar sales dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Keterangan :

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

TR = Volume Penjualan

b. Titik impas unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{TFC}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Keterangan :

TFC = Total biaya tetap

c. Untuk menentukan contibution margin dapat digunakan dengan rumus

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:134) :

MK = TP – TBV

Dimana :

MK = Marjin Kontribusi

TP = Total Penjualan/Penghasilan

TBV = Total Biaya Variabel

d. Menentukan *margin of safety* atau batas keamanan menurut Bambang, Riyanto(2004:373) dapat dihitung dengan rumus :

Margin Penjualan = Total Penjualan – Penjualan Impas Margin

Pengamanan penjualan dapat dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase. Persentase ini dicari dengan membagi margin

pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut :

$$\text{Prosentase Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan (RP)}}{\text{Penjualan}}$$

e. *Mentukan Degree Of Operating Leverage*

Derajat *Operating Leverage* (*Degree Of Operating Leverage*) yang ada diperusahaan pada tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rumus menurut Garrison (2006:343)

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

Derajat *Operating Leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan.

## E. Definisi Operasional

Defenisi operasional variabel yang diteliti tampak seperti dibawah ini:

### 1. Variabel Dependen (Y)

Variabel Dependen (Y) dalam penelitian ini adalah perencanaan laba pada PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar.

### 2. Variabel Independen (X)

Variabel Independen (X) dalam penelitian ini adalah dua komponen yakni biaya dan sales per-day digunakan PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar sebagai alat perencanaan laba.

Variabel independen terdiri dari atas:

1. Biaya ( $X_1$ ) adalah salah satu alat yang digunakan PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar dalam perencanaan laba.
2. Sales per-day ( $X_2$ ) adalah salah satu alat bantu yang digunakan PT. Sumber Alfariya Trijaya Tbk, Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar dalam perencanaan laba.

## IV.GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### A. Sejarah Berdirinya Alfamart

Alfamart adalah sebuah brand minimarket penyedia kebutuhan hidup sehari - hari yang dimiliki oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk. Pada tahun 1989 merupakan awal berdirinya Alfamart, dengan dimulainya usaha dagang rokok dan barang - barang konsumsi oleh Djoko Susanto dan keluarga yang kemudian mayoritas kepemilikannya dijual kepada PT. HM Sampoerna pada Desember 1989. Pada tahun 1994 Struktur kepemilikan berubah menjadi 70% dimiliki oleh PT HM Sampoerna Tbk dan 30% dimiliki oleh PT Sigmantara Alfindo (keluarga Djoko Susanto).

PT. Alfa Minimart Utama (AMU) didirikan pada tanggal 27 Juli 1999, dengan pemegang saham PT. Alfa Retailindo, Tbk sebesar 51% dan PT. Lancar Distrindo sebesar 49%. PT. Alfa Minimart Utama (AMU) ini kemudian membuka Alfa Minimart pada tanggal 18 Oktober 1999 berlokasi di jalan Beringin Raya, Karawaci Tangerang.

Pada tanggal 27 Juni 2002, PT.HM Sampoerna Tbk secara resmi merestrukturisasi kepemilikan sahamnya di PT.Alfa Retailindo Tbk. Saham HM Sampoerna di Alfa Retailindo yang semula 54,4% dikurangi menjadi 23,4%. Di sisi lain, perusahaan rokok terbesar kedua di Indonesia akan mulai menggarap serius pasar minimarket yang selama ini belum tergarap melalui Alfa .

Pada tanggal 1 Agustus 2002, kepemilikan beralih ke PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan pemegang saham PT.HM. Sampoerna, Tbk sebesar 70% dan PT.Sigmantara Alfalindo sebesar 30%. Kemudian nama Alfa Minimart diganti menjadi Alfamart pada tanggal 1 Januari 2003. Pada tahun 2005 Jumlah gerai

Alfamart bertumbuh pesat menjadi 1.293 gerai hanya dalam enam tahun. Semua toko berada di pulau Jawa.

Awal tahun 2006 PT HM Sampoerna Tbk menjual sahamnya, sehingga struktur kepemilikan menjadi PT Sigmantara Alfindo (60%) dan PT Cakrawala Mulia Prima (40%). Mendapat Sertifikat ISO 9001:2000 untuk Sistem Manajemen Mutu”.

Pertengahan 2007 Alfamart sebagai Jaringan Minimarket Pertama di Indonesia yang memperoleh Sertifikat ISO 9001:2000 untuk Sistem Manajemen Mutu. Jumlah gerai mencapai 2000 toko dan telah memasuki pasar Lampung.

Awal 2009 menjadi perusahaan publik pada tanggal 15 Januari 2009 di Bursa Efek Indonesia disertai dengan penambahan jumlah gerai mencapai 3000 toko dan juga memasuki Pasar Bali.

## **B. Visi, Misi Dan Budaya**

### **• Visi**

"Menjadi jaringan distribusi retail terkemuka yang dimiliki oleh masyarakat luas, berorientasi kepada pemberdayaan pengusaha kecil, pemenuhan kebutuhan dan harapan konsumen, serta mampu bersaing secara global".

### **• Misi**

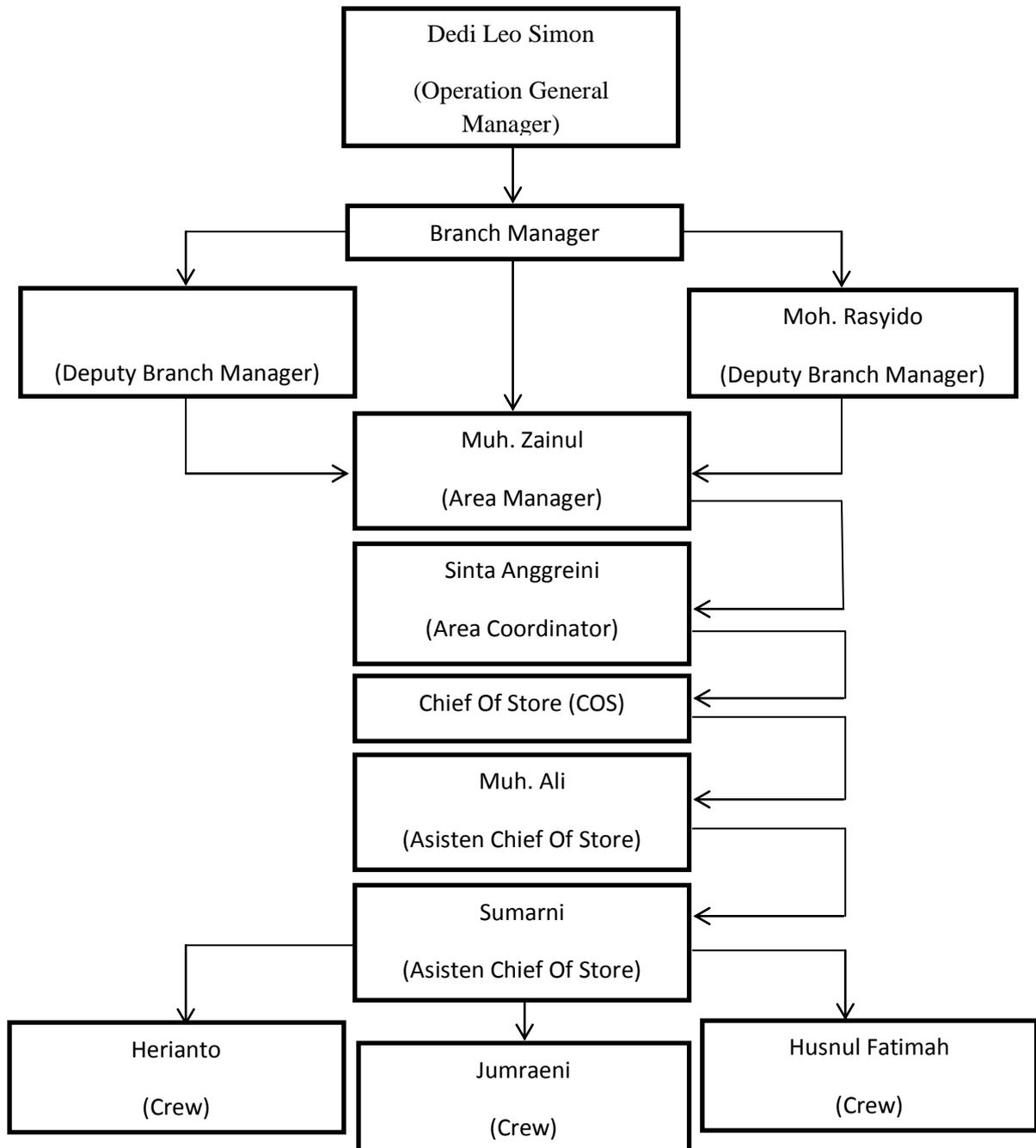
1. Memberikan kepuasan kepada pelanggan / konsumen dengan berfokus pada produk dan pelayanan yang berkualitas unggul.
2. Selalu menjadi yang terbaik dalam segala hal yang dilakukan dan selalu menegakkan tingkah laku / etika bisnis yang tertinggi.
3. Ikut berpartisipasi dalam membangun negara dengan menumbuh kembangkan jiwa wiraswasta dan kemitraan usaha.

4. Membangun organisasi global yang terpercaya, tersehat dan terus bertumbuh dan bermanfaat bagi pelanggan , pemasok, karyawan, pemegang saham dan masyarakat pada umumnya.

- **Budaya**

1. Integritas yang tinggi.
2. Inovasi untuk kemajuan yang lebih baik.
3. Kualitas & Produktivitas yang tertinggi.
4. Kerjasama Team.
5. Kepuasan pelanggan melalui standar pelayanan yang terbaik.

### C. Struktur Organisasi Toko Operation Devison



**Gambar 3.1**

➤ Tugas masing-masing adalah :

1. *Operation General Manager*

*General manager* bertanggung jawab terhadap kemajuan dan perkembangan tokominimarket alfamart, general manager tidak berada ditoko melainkan dikantor pusat PT Sumber Alfaria Trijaya (SAT).

2. *Branch Manager*

Bertanggung jawab terhadap *distribution center* (DC).

3. *Deputy Branch Manager*

Wakil *branch manager* yang membantu tugas branch manager berada dikantor pusat.

4. *Area Manager*

Bertanggung jawab atas operasional toko, membawahi beberapa area perwilayah yang dipimpin berdasarkan jumlah toko dalam satu area, biasanya membawahi 5-6 koordinator wilayah.

5. *Area Coordinator*

Bertanggung jawab secara langsung terhadap operasional toko. Membawahi 10 toko menurut pembagian area wilayah yang dipimpin.

6. *Chief Of Store*

Bertanggung jawab terhadap kelancaran operasional dan menjadi perantara antara karyawan ditoko dengan korwil.

7. *Assistant Chief Of Store*

Wakil kepala toko dan menggantikan tugas kepala toko bila tdk berada ditoko.

#### 8. *Crew*

- a. *Crew* laki-laki bertugas mendisplay produk, mengecek kebersihan rak dan barang dagangan.
- b. *Crew* cewek bertugas menerima uang atau pembayaran dari konsumen dan menawarkan aktivitas promo yang sedang berlangsung.

#### **D. Sitem Kerja**

- a. Karyawan mempunyai jadwal kerja mulai dari hari senin sampai dengan hari minggu dan dibagi dalam 2 shift.
- b. Jadwal kerja karyawan :  
Shift pagi : 07.00 – 15.30  
Shift malam : 15.30 – 23.00

#### **E. Sistem upah**

Sistem upah di PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yaitu sistem upah bulanan. Upah ini ditetapkan sesuai dengan UMP yang berlaku di setiap daerah setempat.

#### **F. Kesejahteraan Karyawan**

Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk beberapa kesejahteraan karyawan telah disediakan antara lain yaitu tempat tinggal dan BPJS kesehatan.

## V. PEMBAHASAN

### A. Analisis Deskriptif Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman

PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang retail terletak di kota Makassar. Sebuah perusahaan retail melakukan kegiatan non-produksi, dimana kegiatan tersebut menghasilkan biaya yang harus diperhitungkan yaitu biaya pemasaran, penjualan serta biaya administrasi.

Hal tersebut menjelaskan hubungan tiada putus antara biaya, harga jual dan kuantitas penjualan suatu perusahaan retail. Begitupun juga pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman yang memiliki kondisi biaya, harga jual dan kuantitas penjualan yang sangat erat.

### B. Klasifikasi biaya pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman

Klasifikasi biaya sangatlah penting dilakukan sebelum melakukan analisis laporan sales per-day untuk dapat memperoleh hasil perhitungan yang akurat dan tepat. Sepeti diketahui bahwa analisi *sales per-day* sangat dipengaruhi oleh beberapa factor yaitu harga jual, *volume* penjualan, serta biaya operasional toko.

**Tabel 5.1 biaya kebutuhan operasional pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman 2017-2018 (dalam satuan rupiah)**

deskripsi	2017-2018											
	Juli 2017 (RP)	Agustus 2017 (RP)	September 2017 (RP)	Oktober 2017 (RP)	November 2017 (RP)	Desember 2017 (RP)	Januari 2018 (RP)	Februari 2018 (RP)	Maret 2018 (RP)	April 2018 (RP)	Mei 2018 (RP)	Juni 2018 (RP)
listrik	RP 4.395.000	RP 4.300.000	RP 4.445.000	RP 4.400.000	RP 4.429.000	RP 4.400.000	RP 4.390.000	RP 4.400.000	RP 4.450.000	RP 4.430.000	RP 4.450.000	RP 4.445.000
transport	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000
Kebersihan kaca	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000	RP 10.000
Kebersihan lantai	RP 20.000	RP 20.000	RP 20.000	RP 20.000	RP 20.000	RP 20.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000
Kebersihan rak	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000
p. ruangan	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000	RP 50.000
Ft copy	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 25.000	RP 30.000	RP 30.000	RP 30.000	RP 30.000	RP 30.000	RP 30.000
Air mineral	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 35.000	RP 34.000	RP 35.000	RP 37.000	RP 35.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000	RP 40.000
Untuk genset	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000	RP 100.000
Alat kebersihan	RP 50.000	RP 50.000	RP 55.000	RP 50.000	RP 55.000	RP 55.000	RP 60.000	RP 60.000	RP 60.000	RP 60.000	RP 60.000	RP 60.000
Alat tulis	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000	RP 15.000
retribusi	RP 135.000	RP 135.000	RP 135.000	RP 135.000	RP 135.000	RP 135.000	RP 135.000	RP 150.000	RP 150.000	RP 150.000	RP 150.000	RP 150.000
keamanan	RP 350.000	RP 350.000	RP 350.000	RP 350.000	RP 350.000	RP 350.000	RP 450.000	RP 450.000	RP 450.000	RP 450.000	RP 450.000	RP 450.000
gaji	Rp12.600.000	Rp12.600.000	Rp12.600.000	Rp12.600.000	Rp12.600.000	Rp12.600.000	Rp 13.700.000	Rp 13.700.000	Rp 13.700.000	Rp 13.700.000	Rp 13.700.000	Rp 13.700.000
<b>Total</b>	RP 17.845.000	RP 17.775.000	RP 17.806.000	RP 17.854.000	RP 17.889.000	RP 17.862.000	RP 19.050.000	RP 19.405.000	RP 19.155.000	RP 19.135.000	RP 19.150.000	RP 19.150.000

Table 4.1 menunjukkan biaya operasional toko pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman dari bulan Juli 2017-Juni 2018 mengalami fluktuasi. Pada bulan Juli 2017 jumlah biaya operasional toko sebesar Rp. 5.245.000,-, pada bulan Agustus 2017 menurun menjadi sebesar Rp. 5.150.000,-, pada September 2017 meningkat menjadi sebesar Rp. 5.206.000,-, pada bulan Oktober 2017 meningkat lagi menjadi sebesar Rp. 5.254.000,-, pada bulan November 2017 tetap meningkat menjadi sebesar Rp. 5.289.000,-, pada Desember 2017 mengalami penurunan biaya menjadi sebesar Rp. 5.262.000,-, pada bulan Januari 2018 meningkat menjadi sebesar Rp. 5.350.000,-, pada Februari 2018 tetap meningkat menjadi sebesar Rp.5.405.000,-, pada bulan maret 2018 masih meningkat lagi menjadi sebesar Rp. 5.455.000,-, pada April 2018 menurun menjadi sebesar Rp. 5.435.000,-, pada Mei 2018 meningkat lagi menjadi Rp. 5.455.000,-, sedangkan pada bulan Juni 2018 kembali menurun menjadi Rp. 5.450.000,-.

Berikut perkembangan data penjualan yang diperoleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman selama satu tahun terakhir :

**Table 5.2 Data Penjualan PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman**

Bulan/tahun	Pembelian (RP)	Perubahan (%)	Rata-rata/day	Perubahan (%)	Total penjualan/bulan (RP)	Perubahan (%)
Juli-2017	169.458.045	-	6.146.289,71	-	190.534.981	-
Agustus-2017	155.184.195	-8,43%	5.558.842,23	-9,56%	172.324.109	-9,56%
September2017	138.225.105	-10,93%	5.163.630	-7,11%	154.908.900	-10,11%
Oktober2017	120.362.310	-12,93%	4.831.232,55	-6,44%	149.768.209	-3,32%
November2017	123.232.545	2,39%	5.290.303,91	9,51%	163.999.421	9,51%
Desember2017	168.840.210	37,01%	6.097.457,71	15,26%	189.021.189	15,26%
Januari-2018	155.214.375	-8,07%	5.527.179,59	-9,36%	171.342.576	-9,36%
februari-2018	135.354.735	-12,80%	6.503.504,40	17,67%	182.098.123	6,28%
Maret-2018	133.974.315	-1,02%	6.593.633,57	1,39%	197.809.007	8,63%
April-2018	137.302.530	2,49%	6.435.709,6	-2,40%	193.071.288	-2,40%
Mei-2018	230.371.530	67,79%	7.107.476,71	10,44%	213.723.480	10,70%
juni-2018	153.387.150	-33,42%	6.608.297,8	-7,03%	198.248.934	-7,24%

Dari table diatas terlihat bahwa *sales/penjualan per-day* mengalami fluktuasi disetiap bulannya dimana cenderung menurun. Persentase kuantitas penjualan terendah di PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman terjadi pada bulan Oktober 2017 yaitu sebesar Rp149.768.209,- atau sebesar 3,32% dengan rata-rata *sales per-day* sebesar Rp 4.831.232,55,- atau sebesar 6,44%. Persentase penjualan tertinggi terjadi pada bulan Mei 2018 yaitu sebesar Rp 213.723.480,- atau sebesar 10,70% dengan rata-rata *sales per-day* sebesar 7.107.476,71,- atau sebesar 10,44%. Dan dibandingkan dari bulan Februari 2018 kuantitas penjualan pada bulan Maret 2018 mengalami peningkatan Rp 197.809.007,- atau sebesar 8,63%.

Pada bulan lainnya mengalami penurunan penjualan kecuali di bulan Desember 2017 yang mengalami peningkatan sebesar Rp 189.021.189,- atau sebesar 15,26%. Untuk melihat kerugian yang ditanggung perusahaan dapat dilihat pada table berikut ini :

**Tabel 5.3 Data perolehan laba/rugi PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk  
Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman**

bulan	total penjualan (RP)	total biaya (RP)	Laba/Rugi (RP)	Perubahan laba (%)
Juli 2017	190.534.981	187.303.045	3.231.936	0
agustus 2017	172.324.109	172.934.195.	-610.086	-9,56%
September 2017	154.908.900	156.031.105	-1.122.205	-10,11%
Oktober 2017	149.768.209	138.216.310	-5.140.691	-33,19%
November 2017	163.999.421	141.121.545	22.877.876	9,51%
Desember 2017	189.021.189	186.702.210	2.318.979	15,26%
Januari 2018	171.342.576	174.264.375	-2.921.799	-9,36%
Februari 2018	182.098.123	154.759.735	27.338.388	6,28%
Maret 2018	197.809.007	153.129.315	44.679.692	8,63%
April 2018	193.071.288	156.437.530	36.633.758	-2,40%
Mei 2018	213.723.480	249.521.530	-35.798.050	10,70%
Juni 2018	198.248.934	172.537.150	25.711.784	-7,24%

Pada table diatas terlihat bahwa pada bulan agustus 2017 sampai dengan bulan oktober 2017 PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman mengalami kerugian. Persentase tingkat kerugian PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman yaitu pada bulan Agustus sebesar Rp 610.086,- atau sekitar 9,56%. Pada bulan September 2017 mengalami kerugian sebesar Rp 1.122.205,- atau sekitar 10,11% dan di mana pada bulan selanjutnya yaitu Oktober 2017 kerugian yang dialami PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman terus meningkat menjadi sebesar Rp 5.140.691,- atau sekitar 33,19%. Pada bulan Januari 2018 mengalami penurunan kerugian menjadi Rp 2.921.799,- atau sekitar 9,36%. Sedangkan tingkat kerugian tertinggi terjadi pada bulan Mei 2018 mencapai sebesar Rp 35.798.050,- atau sekitar 10,70%.

### C. Dasar-Dasar Analisis Laporan Sales Per-Day

Dasar-dasar analisis penjualan yang akan kita bahas merupakan salah satu rangkaian analisis yang menjelaskan hubungan antara biaya, volume, dan laba secara umum.

#### a. Analisis *Contribution Margin*

*Contribution margin* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *contribution margin* lebih besar dari biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian apabila *contribution margin* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *break even* jika *contribution margin* sama dengan biaya tetap.

Untuk mengetahui *contribution margin ratio* yaitu :

$$\text{Contribution margin} = 1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}$$

*Contribution Margin Ratio* untuk bulan Juli 2017

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{169.458.045}{190.534.981} \\ &= 11,07\% \end{aligned}$$

*Contribution Margin Ratio* untuk bulan Agustus 2017

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{155.184.195}{172.324.109} \\ &= 9,95\% \end{aligned}$$

*Contribution Margin Ratio* untuk bulan September 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{138.225.105}{154.908.900}$$

$$= 10,78\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Oktober 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{120.362.310}{149.768.209}$$

$$= 19,64\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan November 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{123.232.545}{163.999.421}$$

$$= 24,86\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Desember 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{168.840.210}{189.021.189}$$

$$= 10,68\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Januari 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{155.214.375}{171.342.576}$$

$$= 9,42\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Februari 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{135.354.735}{182.098.123}$$

$$= 25,67\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Maret 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{133.974.315}{197.809.007}$$

$$= 32,28\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan April 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{137.302.530}{193.071.288}$$

$$= 28,89\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Mei 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{230.371.530}{213.723.480}$$

$$= -7,79\%$$

Contribution Margin Ratio untuk bulan Juni 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{153.387.150}{198.248.934}$$

$$= 22,63\%$$

*Contribution margin* PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman kota Makassar bulan Juli 2017-Juni 2018 dapat dilihat pada table berikut :

**Table 5.4 Contribution Margin Ratio PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman**

Bulan	CMR	Perubahan (%)
Juli 2017	11,07%	0
Agustus 2017	9,95%	-10,12%
September 2017	10,78%	83,42%
Oktober 2017	19,64%	82,19%
November 2017	24,86%	26,58%
Desember 2017	10,68%	-57,04%
Januari 2018	9,42%	-11,80%
Februari 2018	25,67%	1,73%
Maret 2018	32,28%	25,75%
April 2018	28,89%	-10,51%
Mei 2018	7,79%	-73,04%
Juni 2018	22,63%	1,91%

Hasil perhitungan *contribution margin* menunjukkan persentase pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk menutupi biaya tetap. PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman seperti yang terlihat pada tabel hasil perhitungan diatas bahwa pendapatan yang diperoleh dapat

menutupi biaya tetap atau dengan kata lain perusahaan dalam keadaan untung. Hanya saja terdapat beberapa penurunan penjualan atau pendapatan yang terjadi pada bulan Agustus 2017, Desember 2017, April 2018 dan Mei 2018.

Pada bulan agustus 2017 perusahaan mengalami penurunan penjualan/pendapatan sekitar 10,12%. Bulan Desember 2017 mengalami penurunan sekitar 57,04%. Januari 2018 sekitar 11,80% serta Bulan April 2018 terjadipenurunan sekitar 10,51% sedangkan Mei 2018 sekitar 73,04%.

**b. Analisis Break Even Poin**

Analisis *Break Even Point* merupakan keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (penghasilan = total biaya).

Untuk mengetahui *Break Even Point* yaitu :

$$\text{Break Even Point} : \frac{\text{beban tetap}}{\text{CMR}}$$

*Break Even Point* untuk bulan Juli 2017

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{17.845.000}{11,07\%} \\ &= 1.612.014,46 \end{aligned}$$

*Break Even Point* untuk bulan Agustus 2017

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{17.775.000}{9,95\%} \\ &= 1.786.432,17 \end{aligned}$$

*Break Even Point* untuk bulan September 2017

$$\text{BEP} = \frac{17.806.000}{10,78\%}$$

$$= 1.651.762,53$$

Break Even Point untuk bulan Oktober 2017

$$\text{BEP} = \frac{17.854.000}{19,64\%}$$

$$= 909.063,14$$

Break Even Point untuk bulan November 2017

$$\text{BEP} = \frac{17.889.000}{24,86\%}$$

$$= 719.589,71$$

Break Even Point untuk bulan Desember 2017

$$\text{BEP} = \frac{17.862.000}{10,68\%}$$

$$= 1.672.471,92$$

Break Even Point untuk bulan Januari 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.050.000}{9,42\%}$$

$$= 2.022.292,99$$

Break Even Point untuk bulan Februari 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.405.000}{25,67\%}$$

$$= 755.940,79$$

Break Even Point untuk bulan Maret 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.155.000}{32,28\%}$$

$$= 593.401,49$$

Break Even Point untuk bulan April 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.135.000}{28,89\%}$$

$$= 662.339,91$$

Break Even Point untuk bulan Mei 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.150.000}{7,79\%}$$

$$= 2.458.279,85$$

Break Even Point untuk bulan Juni 2018

$$\text{BEP} = \frac{19.150.000}{22,63\%}$$

$$= 846.221,83$$

*Break Even Point* PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli 2017-Juni 2018 dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.5 *Break Even Point* PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli 2017-Juni 2018**

Bulan	BEP (Rp)	Perubahan (%)
Juli 2017	1.612.014,46	0
Agustus 2017	1.786.432,17	10,82%
September 2017	1.651.762,53	-7,54%
Oktober 2017	909.063,14	-44,97%
November 2017	719.589,71	-20,85%
Desember 2017	1.672.471,92	132,42%
Januari 2018	2.022.292,99	20,92%
Februari 2018	755.940,79	-62,62
Maret 2018	593.401,49	-21,51%
April 2018	662.339,91	11,62%
Mei 2018	2.458.279,85	271,16%
Juni 2018	846.221,83	-65,58%

Dari hasil perhitungan diatas titik *Break Even Point* atau titik impas PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoaman tidak didapatkan karena perusahaan dalam satu tahun terakhir memperoleh laba meski dalam keadaan fluktuasi.

#### D. Pemanfaatan Analisis Laporan Sales Per-Day Untuk Perencanaan Laba

Dengan menggunakan konsep-konsep dasar yang telah dibahas sebelumnya, dapat disediakan informasi yang berguna bagi manajemen untuk perencanaan laba. Dengan analisis laporan sales per-day dapat ditentukan tingkat penjualan serta factor lainnya yang seharusnya dianggarkan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

##### a. Analisis Target Laba

Analisis target laba diperlukan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu. Misalkan PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman menargetkan laba pada penjualan sebesar 15%.

Untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tertentu adalah :

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{beban tetap} + \text{target laba}}{\text{CMR}}$$

##### Target penjualan untuk bulan juli 2017

$$\begin{aligned} \text{TP} &= \frac{17.845.000 + 15\%}{11,07\%} \\ &= \frac{17.845.000}{0,1107 - 0,15} \\ &= \frac{17.845.000}{-0,0393} \\ &= - \text{Rp } 454.071.247,- \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan Agustus 2017

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{17.775.000 + 15\%}{9,95\%} \\
 &= \frac{17.775.000}{0,0995 - 0,15} \\
 &= \frac{17.775.000}{-0,0505} \\
 &= - \text{Rp } 351.980.199,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan September 2017

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{17806.000 + 15\%}{10,78\%} \\
 &= \frac{17.806.000}{0,1078 - 0,15} \\
 &= \frac{17.806.000}{-0,0422} \\
 &= - \text{Rp } 421.943.128,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan Oktober 2017

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{17.854.000 + 15\%}{19,64\%} \\
 &= \frac{17.854.000}{0,1964 - 0,15} \\
 &= \frac{17.854.000}{0,0464} \\
 &= \text{Rp } 384.784.483,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan November 2017

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{17.889.000 + 15\%}{24,86\%} \\
 &= \frac{17.889.000}{0,2486 - 0,15}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{17.889.000}{0,0986}$$

$$= \text{Rp } 181.430.021,-$$

Target penjualan untuk bulan Desember 2017

$$\text{TP} = \frac{17.862.000 + 15\%}{10,68\%}$$

$$= \frac{17.862.000}{0,1068 - 0,15}$$

$$= \frac{17.862.000}{-0,0432}$$

$$= - \text{Rp } 413.472.223,-$$

Target penjualan untuk bulan Januari 2018

$$\text{TP} = \frac{19.050.000 + 15\%}{9,42\%}$$

$$= \frac{19.050.000}{0,0942 - 0,15}$$

$$= \frac{19.050.000}{-0,0558}$$

$$= - \text{Rp } 341.397.850,-$$

Target penjualan untuk bulan Februari 2018

$$\text{TP} = \frac{19.405.000 + 15\%}{25,67\%}$$

$$= \frac{19.405.000}{0,2567 - 0,15}$$

$$= \frac{19.405.000}{0,1067}$$

$$= \text{Rp } 181.865.043,-$$

Target penjualan untuk bulan Maret 2018

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{19.155.000+15\%}{32,28\%} \\
 &= \frac{19.155.000}{0,3228 -0,15} \\
 &= \frac{19.155.000}{0,1728} \\
 &= \text{Rp } 110.850.695,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan April 2018

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{19.135.000+15\%}{28,89\%} \\
 &= \frac{19.135.000}{0,2889 -0,15} \\
 &= \frac{19.135.000}{0,1389} \\
 &= \text{Rp } 137.760.980,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan Mei 2018

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{19.150.000+15\%}{-7,79\%} \\
 &= \frac{19.150.000}{-0,0779 -0,15} \\
 &= \frac{19.150.000}{-0,2279} \\
 &= - \text{Rp } 84.028.083,-
 \end{aligned}$$

Target penjualan untuk bulan Juni 2018

$$\begin{aligned}
 TP &= \frac{19.150.000+15\%}{22,63\%} \\
 &= \frac{19.150.000}{0,2263 -0,15}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{19.150.000}{0,0763}$$

$$= \text{Rp } 250.982.962,-$$

Penjualan saat ini dan penjualan yang seharusnya dianggarkan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli 2017-Juni2018 dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.6 komparasi antara penjualan saat ini dengan penjualan yang dianggarkan untuk target laba 15% PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Bulan Juli 2017-Juni 2018**

Bulan	Penjualan yang terjadi (Rp)	Penjualan yang dianggarkan (Rp)
Juli 2017	190.534.981	454.071.247
Agustus 2017	172.324.109	351.980,199
September 2017	154.908.900	421.943.128
Oktober 2017	149.768.209	384.784.483
November 2017	163.999.421	181.430.021
Desember 2017	189.021.189	413.472.223
Januari 2018	171.342.576	341.397.850
Februari 2018	182.098.123	181.865.043
Maret 2018	197.809.007	110.850.695
April 2018	193.071.288	137.760.980
Mei 2018	213.723.480	84.028.083
Juni 2018	198.248.934	250.982.962

Berdasarkan hasil penelitian analisis target laba tersebut diatas, maka dapat diketahui bahwa seberapa besar penjualan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman agar mencapai 15% laba dari pendapatan penjualan.

Dengan analisis target laba, PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Namun, untuk mencapai angka penjualan tersebut, tidak hanya dengan alternatif menjual sebanyak-banyaknya produk ataupun dengan menaikkan harga jual setinggi-tingginya. Hal ini disebabkan karena masih ada

faktor lain selain kuantitas penjualan dan harga jual untuk menaikkan laba. Faktor-faktor yang dimaksud adalah biaya tetap dan biaya variabel yang akan dibahas lebih mendalam pada bahasan selanjutnya

#### b. Analisis Peramalan *Time Series*

Ramalan biaya dan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dan berapa produk yang akan di jual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan berdasarkan data yang pernah terjadi atau yang mungkin akan terjadi.

Adapun analisis yang akan digunakan adalah Analisis *Time Series Least Square* atau Analisis Data Berkala Kuadrat Terkecil serta Analisis *Time Series Moment* atau Analisis Data Berkala Matematis.

Peramalan kondisi biaya tetap dan biaya variabel PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman dua bulan kedepan dengan menggunakan analisi *Time Series Least Square* yaitu :

$$Y = a + bX$$

$$\text{Dimana } a = \frac{\sum Y}{n}, b = \frac{\sum YX}{\sum x^2}$$

**Tabel 5.7 Ramalan Biaya Tetap PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 sat SPBU Pengayoman**

Bulan	Bulan (x)	Fc (Y) (Rp)	Xy (Rp)	$x^2$
Juli 2017	-11	17.845.000,-	-196.295.000,-	121
Agustus 2017	-9	17.775.000,-	-159.975.000,-	81
September 2017	-7	17.806.000,-	-124.642.000,-	49
Oktober 2017	-5	17.854.000,-	-89.270.000,-	25
November 2017	-3	17.889.000,-	-53.667.000,-	9
Desember 2017	-1	17.862.000,-	-17.862.000,-	1
Januari 2018	1	19.050.000,-	19.050.000,-	1
Februari 2018	3	19.405.000,-	58.215.000,-	9
Maret 2018	5	19.155.000,-	95.775.000,-	25
April 2018	7	19.135.000,-	133.945.000,-	49
Mei 2018	9	19.150.000,-	172.350.000,-	81
Juni 2018	11	19.150.000,-	210.650.000,-	121
total	-	222.076.000,-	48.274.000,-	572

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{222.076.000,-}{12}$$

$$= 18.506.334,-$$

$$b = \frac{\sum YX}{\sum x^2}$$

$$= \frac{48.274.000,-}{572}$$

$$= 84.396,-$$

$$Y = \text{Rp } 18.506.334,- + (\text{Rp } 84.396,- (x) )$$

Ramalan biaya tetap untuk bulan Juli 2018

$$Y = \text{Rp } 18.506.334,- + (\text{Rp } 84.396,- (x) )$$

$$= \text{Rp } 18.506.334,- + (\text{Rp } 84.396,- (13) )$$

$$= \text{Rp } 19.603.482,-$$

Ramalan biaya tetap untuk bulan Juli 2018

$$Y = \text{Rp } 18.506.334,- + (\text{Rp } 84.396,- (x) )$$

$$= \text{Rp } 18.506.334,- + (\text{Rp } 84.396,- (15) )$$

$$= \text{Rp } 19.772.274,-$$

**Tabel 5.8 Ramalan Biaya Variabel PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk  
Cabang R242 sat SPBU Pengayoman**

Bulan	Bulan (x)	Vc (Y) (Rp)	Xy (Rp)	$x^2$
Juli 2017	-11	169.458.045	-1.864.038.495,-	121
Agustus 2017	-9	155.184.195	-1.396.657.755,-	81
September 2017	-7	138.225.105	-967.575.735,-	49
Oktober 2017	-5	120.362.310	-601.811.550,-	25
November 2017	-3	123.232.545	-369.697.635,-	9
Desember 2017	-1	168.840.210	-168.840.210,-	1
Januari 2018	1	155.214.375	155.214.375,-	1
Februari 2018	3	135.354.735	406.064.205,-	9
Maret 2018	5	133.974.315	669.871.575,-	25
April 2018	7	137.302.530	961.117.710,-	49
Mei 2018	9	230.371.530	2.073.343.770,-	81
Juni 2018	11	153.387.150	1.687.258.650	121
total	-	1.820.907.045,-	584.248.905	572

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{1.820.907.045,-}{12}$$

$$= 151.742.254,-$$

$$b = \frac{\sum YX}{\sum x^2}$$

$$= \frac{584.248.905}{572}$$

$$= 1.021.415,-$$

$$Y = \text{Rp}151.742.254,- + (\text{Rp}1.021.415,- (x) )$$

Ramalan biaya variabel untuk bulan Juli 2018

$$Y = \text{Rp}151.742.254,- + (\text{Rp}1.021.415,- (x) )$$

$$= \text{Rp}151.742.254,- + (\text{Rp}1.021.415,- (13) )$$

$$= \text{Rp} 165.020.649,-$$

Ramalan biaya variabel untuk bulan Agustus 2018

$$\begin{aligned} Y &= \text{Rp}151.742.254,- + (\text{Rp}1.021.415,- (x) ) \\ &= \text{Rp}151.742.254,- + (\text{Rp}1.021.415,- (15) ) \\ &= \text{Rp } 167.063.479,- \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan peramalan tersebut PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman cenderung mengalami kenaikan biaya tetap dan biaya variabel. Berikut peramalan pengeluaran PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli dan Agustus 2018 :

**Tabel 5.9 Ramalan Biaya Pengeluaran PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 sat SPBU Pengayoman Bulan Juli dan Agustus 2018**

Bulan	Biaya tetap (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Total pengeluaran (Rp)
Juli 2018	19.603.482,-	165.020.649,-	184.624.131,-
Agustus 2018	19.772.274,-	167.063.479,-	186.835.753,-

Perkiraan pendapatan penjualan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli dan Agustus 2018 dengan menggunakan Analisis *Time Series Least Square* untuk kuantitas penjualan :

$$Y = a + bX$$

$$\text{Dimana } a = \frac{\sum Y}{n}, b = \frac{\sum YX}{\sum x^2}$$

**Tabel 5.10 ramalan kuantitas penjualan PT. Sumber Alfaria Trijaya,  
Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli dan Agustus 2018**

Bulan	Bulan (x)	penjualan (Y) (Rp)	Xy (Rp)	$x^2$
Juli 2017	-11	190.534.981	-2.095.884.791,-	121
Agustus 2017	-9	172.324.109	-1.550.916.981,-	81
September 2017	-7	154.908.900	-1.084.362.300,-	49
Oktober 2017	-5	149.768.209	-748.841.045,-	25
November 2017	-3	163.999.421	-491.998.263,-	9
Desember 2017	-1	189.021.189	-189.021.189,-	1
Januari 2018	1	171.342.576	171.342.576,-	1
Februari 2018	3	182.098.123	546.294.369,-	9
Maret 2018	5	197.809.007	989.045.035,-	25
April 2018	7	193.071.288	1.351.499.016,-	49
Mei 2018	9	213.723.480	1.923.511.320,-	81
Juni 2018	11	198.248.934	2.180.738.274,-	121
total	-	2.176.850.217,-	1.001.406.021,-	572

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{2.176.850.217,-}{12}$$

$$= 181.404.185,-$$

$$b = \frac{\sum YX}{\sum x^2}$$

$$= \frac{1.001.406.021,-}{572}$$

$$= 1.750.710,-$$

$$Y = 181.404.185,- + (1.750.710,- (x))$$

**Ramalan kuantitas penjualan bulan Juli 2018**

$$Y = 181.404.185,- + (1.750.710,- (x))$$

$$= 181.404.185,- + (1.750.710,- (13))$$

$$= \text{Rp } 204.163.415,-$$

Ramalan kuantitas penjualan bulan Agustus 2018

$$\begin{aligned} Y &= 181.404.185,- + (1.750.710,- (x) ) \\ &= 181.404.185,- + (1.750.710,- (15) ) \\ &= \text{Rp } 207.664.835,- \end{aligned}$$

Dari hasil peramalan khususnya untuk kuantitas penjualan , diperkirakan kuantitas penjualan terus meningkat selama 2 bulan kedepan yaitu Juli 2018 dan Agustus 2018.

**c. Analisis sensitivitas**

Berdasarkan data diketahui bahwa persen laba terhadap penjualan yang dicapai PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman cenderung tidak stabil. Hal ini memerlukan pengawasan lebih dari pihak manajemen PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman untuk dibawa ke langkah pengambilan keputusan dalam hal melakukan perencanaan kebijakan kembali mengenai penjualan yang diharapkan akan memengaruhi perolehan laba pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman dalam jangka waktu pendek.

Dalam perencanaan laba, perusahaan tidak hanya memperhatikan bagaimana mencapai angka penjualan yang setinggi-tingginya, namun perlu juga diperhitungkan kemungkinan berubahnya factor biaya tetap dan biaya variable. Analisis ini membantu manajemen untuk mengetahui kebijakan terbaik mana yang sebaiknya diambil untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua alternative yang akan digunakan untuk menghitung analisis perencanaan/target laba atau untuk menekan tingkat kerugian yang akan diderita oleh perusahaan.

1. Biaya variabel turun 35% dan kenaikan biaya tetap 30% disertai peningkatan volume penjualan sebesar 20%.
2. Volume penjualan meningkat 25% disertai penurunan biaya variabel 30% dan biaya tetap naik 35%.

**Tabel 5.11 laporan laba rugi komparatif PT. Sumber Alfaria Trijaya,**

**Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Juli 2018**

L/R	Saat ini (Rp)	Taksiran I (Rp)	Taksiran II (Rp)
penjualan	204.163.415,-	244.996.098,-	255.204.269,-
Biaya variabel	165.020.649,-	107.263.422,-	115.514.455,-
Marginkontribusi	39.142.766,-	137.732.676,-	139.689.814,-
Biaya tetap	19.603.482,-	25.484.527,-	26.464.701,-
Laba/Rugi	19.539.284,-	112.248.149,-	113.222.113,-

**Tabel 5.12 laporan laba rugi komparatif PT. Sumber Alfaria Trijaya,**

**Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman bulan Agustus 2018**

L/R	Saat ini (Rp)	Taksiran I (Rp)	Taksiran II (Rp)
penjualan	207.664.835,-	249.197.802,-	259.581.044,-
Biaya variabel	167.063.479,-	108.591.262,-	116.944.436,-
Margin kontribusi	40.601.356	140.606.540,-	142.336.608,-
Biaya tetap	19.772.274,-	25.703.957,-	26.692.570,-
Laba/Rugi	20.829.082,-	114.902.583,-	115.644,038,-

Dapat disimpulkan bahwa kebijakan yang paling tepat dalam jangka waktu pendek adalah kebijakan kedua karena tingkat laba yang diperoleh sedikit lebih baik dibandingkan kebijakan pertama. Namun untuk dua bulan tersebut (Juli dan Agustus 2018) masih perlu peninjauan kembali agar kebijakan yang dibuat dapat menekan biaya terutama biaya variabel agar target laba dapat tercapai dengan maksimal sesuai harapan perusahaan.

Dalam analisis sensitivitas ini nampak jelas bahwa factor-faktor yang mempengaruhi target laba yang ingin dicapai adalah kuantitas penjualan, biaya tetap serta biaya variabel. Hal tersebut dapat dilihat dari alternative-alternatif

telah dilakukan bahwa perubahan salah satu factor, dua factor, ataupun kesemua factor akan mempengaruhi persen laba yang ingin dicapai dari hasil penjualan tersebut.

## VI. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan atas masalah yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan :

1. Laporan sales per day pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, tbk cabang R242 sat SPBU Pengayoman di kota Makassar memiliki peranan dalam hal menentukan laba.
2. Perusahaan mengalami laba yang fluktuasi selama satu tahun terakhir dimana tingkat kerugian terbesar yang dialami perusahaan terjadi di bulan Mei 2018 mencapai Rp 37.798.050,- atau sekitar 10,70%. Sedangkan tingkat pencapaian laba tertinggi terjadi pada bulan Maret 2018 sebesar Rp 44.679.692,- atau meningkat sekitar 8,63% dari bulan sebelumnya.
3. Berdasarkan hasil analisis *sales per-day* dapat disimpulkan bahwa pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, tbk cabang R242 Sat SPBU Pengayoman setiap bulannya mengalami perubahan atas biaya yang dikeluarkan namun kuantitas penjualan yang ditorehkan perusahaan dapat menutupi biaya variabel serta biaya tetap yang cenderung meningkat sehingga perusahaan dapat memperoleh laba.

### B. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan terkait yaitu :

1. PT. Sumber Alfaria Trijaya, tbk cabang R242 Sat SPBU Pengayoman dapat menerapkan analisis laporan *sale per-day* sebagai alat bantu dalam

perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian serta berapa penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.

2. PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang R242 Sat SPBU Pengayoman sebaiknya dalam perencanaan laba menggunakan perhitungan biaya variabel dan biaya tetap untuk mengetahui pendapatan yang terjadi dan laba yang terjadi.
3. PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang R242 Sat SPBU Pengayoman juga dapat menggunakan analisis laporan *sale per-day* untuk memperkirakan dampak dari berbagai alternatif keputusan.

## Daftar Pustaka

- Ahmad, Kamaruddin. 1996. *Akuntansi Manajemen : Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan*, Edisi Revisi. Jakarta : PT Raja Grafindo.
- Christina, Ellen, Et. Al. 2001, *Anggaran Perusahaan: Suatu Pendekatan Praktis*, Jakarta : Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Dajan, Anto. 2009. *Pengantar Metode Statistik*, Jilid 1. Jakarta : BPFE.
- Eriek, Edhonanta, Parade. 2013. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada UD. Hartono Putra Putra Balung Jember*.
- Garison, Ray H. Eric W. Norren, Peter C. Brewer. 2006. *Akuntansi Manajemen: Buku 1*. Jakarta : Salemba Empat.
- Hb Dahlia. 2011. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pt Pabrik Gula Talalar*. Skripsi Makassar. Fakultas Ekonomi UNHAS MAKSSAR.
- Hasan, Iqbal. 2001. *Pokok-Pokok Materi Statistik 1 (Statistic Deskriptif)*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Widiawati, S.H. 2013. *Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada UD Wahyu Lestari Kabupaten Kediri*.
- Manullang, Marihot. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Andi
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*, Edisi Ke-5. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PTRajagrafindo Persada.
- Polimeni, Ralph S., Frank J. Fabozzi, Arthur A. Adelberg. 1991. *Cost Accounting : Concept And Applications For Managerial Decisions Making : Third Edition*. New York : McGraw Hill, Inc.
- Salvatore, Dominick. 2005. *Managerial economics : ekonomian managerial dalam perekonomian global*. Jakarta : salemba empat.
- Tunggal, A.W. 1995. *Manajemen Biaya (Cost Management)*; Cetakan Pertama. Jakarta : PT. Harvarindo.

## BIOGRAFI PENULIS



Penulis skripsi berjudul “Analisis Laporan sales Per-day Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang R242 Sat SPBU Pengayoman Kota Makassar” adalah Basman. Ia lahir di Borong desa Borong kec. Herlang kb. Bulukumba, 03 Maret 1994. Ia anak kedua dari 4 bersaudara dari pasangan suami istri Bapak Rabo’ dan ibu A. Bau Intang.

Menyelesaikan pendidikan dasar SD NEGERI 126 Borong, Desa Borong kec. Herlang kab. Bulukumba pada tahun 2007. Ia lulus Sekolah Menengah Pertama tahun 2009 di SMP NEG. 2 BONTOTIRO dan lulus dari SMK NEGERI 4 BULUKUMBA pada tahun 2012.

Pada tahun 2014, ia melanjutkan kuliah di Universitas Muhammadiyah Makassar. Sampai dengan penulisan skripsi ini peneliti masih terdaftar sebagai mahasiswa program S1 Ekonomi Dan Bisnis Universitas muhammadiyah Makassar (UMM) di Makassar. Selama kuliah ia juga bekerja, pada tahun 2014-2016 berkerja di PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk sebagai Assistant Chief Of Store. Tahun 2017 sampai penulisan skripsi ini, ia masih bekerja di Warkop Azzahrah Laccukang no.04 Kel. Timungan Lompoa Kec. Bontoala Kota makassar sebagai Barista.