

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA YANG DIHARAPKAN  
OLEH RAYA MOTOR DI KOTA BARRU**

**SKRIPSI**

**ZULFIANA  
105730482814**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2019**

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA YANG DIHARAPKAN  
OLEH RAYA MOTOR DI KOTA BARRU**

**SKRIPSI**

**Oleh**

**ZULFIANA**

**NIM : 10573 04828 14**

Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR**

**2019**

## **PERSEMBAHAN**

Karya Ilmiah ini kupersembahkan kepada

1. Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang telah menjadikan aku manusia berfikir, berilmu, beriman, dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku.
2. Kedua orang tua ku tercinta atas jerih payah dan pengorbanan yang mereka berikan untukku selama ini, agar dapat menggapai cita-citaku dan semangat serta do'a yang mereka lontarkan untukku sehingga kudapat raih kesuksesan ini. Impianku kelak dapat membahagiakan dirimu sampai akhir hayatmu.
3. Untuk kakak-kakakku yang ku sayang terimakasih atas partisipasi dan juga doa yang tiada hentinya serta segenap keluarga besarku.
4. Untuk teman-temanku terima kasih tanpa kalian aku bukan siapa-siapa.
5. Untukmu yang selalu mendampingiku terima kasih yang selalu ada menemaniku selama proses skripsi ini.

## MOTTO HIDUP

*Hidup ini pilihan, dan sebaik-baiknya pilihan  
adalah yang tak menyisakan SESAL dibelakang*

Belajarlh dari masa lalu, lakukan hari ini

Dan berharaplah untuk hari esok

Yang penting jangan pernah berhenti bertanya.

(Albert Einstein)

“Kegagalan adalah kesempatan untuk memulai kembali, belajar dari  
kegagalan adalah hal yang baik”



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : Analisis *Cost Volume Profit* sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan oleh Raya Motor di Kota Barru  
Nama Mahasiswa : Zulfiana  
No. Stambuk/ NIM : 105730482814  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa, dan diujikan di depan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada hari sabtu tanggal 09 Februari 2019.

Makassar, 11 Februari 2019

Menyetujui,

Pembimbing I

**Drs. H. Sanusi A.M., SE., M.Si**  
NIDN : 0027035501

Pembimbing II

**Muttiarni, SE., M.Si**  
NIDN : 0930087503

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

  
**Ismail Rasulong, SE., MM**  
NBM : 903078

Ketua Jurusan Akuntansi

  
**Ismail Badollahi, SE., M.Si, Ak, CA.CSP**  
NBM : 107 3428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi atas nama **ZULFIANA**, NIM : **105730482814**, diterima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0001 /2019 M, Tanggal 04 Jumadil Akhir 1440 H/ 09 Februari 2019 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 4 Jumadil Akhir 1440 H  
09 Februari 2019

**PANITIA UJIAN**

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM (.....) (Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM (.....) (Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....) (WDI Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Andi Rustam, SE., MM. Ak.CA.CPA (.....)  
2. Abd Salam HB, SE., M.Si. Ak.CA.CSP (.....)  
3. Mukminati Ridwan, SE., M.Si (.....)  
4. Drs. H. Hamzah Limpo, MS (.....)

Disahkan Oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar





**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No.259 Telp. (0411) 860 132 Makassar 90221

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zulfiana  
Stambuk : 10573 04828 14  
Program Studi : Akuntansi  
Dengan Judul : Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar  
Perencanaan Laba yang Diharapkan oleh Raya  
Motor di Kota Barru.

Dengan ini menyatakan bahwa :

***Skripsi yang saya ajukan di depan tim penguji adalah ASLI hasil karya  
sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun***

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 09 Februari 2019  
Yang Membuat Pernyataan,



**Zulfiana**

Diketahui Oleh



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

**Ismail Rasulong, SE, MM**  
NBM : 903078

Ketua Program Studi,

**Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA.CSP**  
NBM : 107 3428

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadirat ALLAH Swt, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya yang tiada henti diberikan kepada hambah-Nya. Shalawat dan salam tak lupa pula penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan oleh Raya Motor di Kota Barru”. Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari jaman jahiliya menuju kejaman penuh kemulyaan dengan agama islam. Sembah sujudku dihadapan sang khaliq, kuringi do'a kepada Ayahanda tercinta Husaini dan Ibunda tersayang Suriani yang tak perna mengenal lelah dan ikhlas memberikan dukungan penuh baik segi materi maupun dalam do'a mereka berjuang demi keberhasilanku. Dan saudara-saudara tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tidak terhingga kepada

1. Bapak Prof. Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE., MM., Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.



2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE., M.Si., AK., CA Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapakl Drs. H. Sanusi A.M., SE.,M.Si Selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis sehingga skripsi selesai dengan baik.
5. Ibu Muttiarni, SE.,M.Si Selaku pembimbing II yang berkenang membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi
6. Bapak/Ibu dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Para Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Bapak Drs. Muh. Adnan selaku direktur Raya Motor Barru yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
9. Rekan-rekan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2014 terkhusus Ak.5-2014 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
10. Terima kasih kepada sahabat-sahabatku, Halimah, gustiana, mira, halifah, dina, dan hani yang senantiasa bersamaku selama proses perkuliahan ini.
11. Terima kasih untuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

12. Terkhusus Kepada Ayah, Ibu, Kakak-Kakakku dan seluruh keluarga yang senantiasa mendoakan dan mendukung setiap keputusanpeneliti dalam mencari ilmu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi menyempurnakan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin....

Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamualaikum Wr. Wb

Makassar, 5 Januari 2019

Penulis

## ABSTRAK

**ZULFIANA. 2019. Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan Pada Raya Motor Di Kota Barru.** Skripsi Program Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh H.Sanusi.A.M dan Muttiarni.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis CVP sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan untuk tahun 2018. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Peneliti mengumpulkan informasi perusahaan kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan analisis *break event point (BEP)*, *contribution margin*.

Hasil penelitian menunjukkan di tahun 2018 Raya Motor Barru telah melakukan perencanaan laba dengan baik dilihat *Contribution Margin* sebesar 88%. *Break Even Point* atau titik impas. Menunjukkan titik batas minimal kuantitas yang dijual yang menyebabkan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Manajemen dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu dalam merencanakan laba di tahun mendatang.

**Kata Kunci :Biaya Volume Laba, PerencanaanLaba**

## ABSTRACT

**ZULFIANA. 2019. Analysis of Cost Volume Profit as a Basis for Profit Planning Expected on Motorbikes in the City of Barru.** Description of the Accounting Program of the Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Guided by H. Sanusi.A.M and Muttiarni.

*This study aims to determine the application of CVP analysis as the basis for expected earnings planning for 2018. The method used is descriptive method with a case study approach. The researcher collects company information and then analyzes the data. CVP analysis is done by break event point (BEP) analysis, contribution margin.*

*The results of the study showed that in 2018 Raya Motor Barru had made a profit plan with a good view of Contribution Margin by 88%. Break Even Point or break-even point shows the minimum limit of quantity sold which causes the company to not get a profit and not experience a loss. Management can apply CVP analysis to help plan profits in the coming year.*

**Keywords: Cost Volume Profit, Profit Planning**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK BAHASA INDONESIA</b> .....	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTARGAMBAR</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Landasan Teori.....	6
1. Analisis <i>Cost Volume Profit</i> .....	6
2. Asumsi <i>Cost Volume Profit</i> .....	10
3. Manfaat dan Keterbatasan <i>Cost-Volume-Profit</i> .....	11
4. Dasar <i>Cost Volume Profit</i> .....	12
5. Konsep <i>Cost Volume Profit</i> .....	12
6. Tujuan <i>Cost Volume Profit</i> .....	13

7. Perencanaan Laba.....	13
8. Tujuan Laba.....	17
9. Konsep Perencanaan Laba.....	17
10. Manfaat Perencanaan Laba.....	18
11. Keterbatasan Perencanaan Laba.....	19
B. Penelitian Terdahulu.....	19
C. Kerangka Pikir .....	25
D. Hipotesis.....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>27</b>
A. Jenis Penelitian .....	27
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	27
C. Sumber Data .....	27
1. Data Primer.....	28
2. Data Sekunder .....	28
D. Teknik Pengumpulan Data.....	28
E. Teknik Analisis Data.....	28
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>31</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	31
1. Sejarah Berdirinya Raya Motor Barru.....	31
2. Visi Misi dan Filosofi Raya Motor Barru.....	33
3. Struktur Organisasi .....	33
4. Job Description .....	34
5. Sistem Pencatatan Akuntansi .....	40
6. Aktivitas Perusahaan .....	41
B. Hasil Penelitian.....	42
1. Perhitungan Laba.....	45

2. Analisis Biaya.....	45
3. Analisis Perencanaan Laba.....	50
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	53
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>58</b>
A. Simpulan .....	58
B. Saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>60</b>
<b>DAFTARLAMPIRAN .....</b>	<b>62</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	22
Table 4.1 Volume Penjualan Raya Motor.....	43
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Raya Motor Baru.....	44
Tabel 4.3 Klasifikasi Biaya Operasional .....	46
Table 4.4 Rincian Biaya Tetap .....	47
Table 4.5 Rincian Biaya Variabel .....	48
Tabel 4.6 Rekapitulasi <i>Cost Volume Profit</i> dan Perencanaan Laba .....	52
Table 4.7 Perbandingan Penjualan Aktual dengan Penjualan yang Dianggarkan untuk Target Laba 23% oleh Raya Motor Baru ....	53



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Raya Motor Barru.....	34

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis tersebut dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba, dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Setelah menetapkan harga jual, volume yang dijual serta pengklasifikasian biaya, maka analisis *Cost-Volume-Profit* dapat dilaksanakan dengan menggunakan elemen-elemen analisis.

Elemen analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point analysis*). Bustami dan Nurlela (2006:208) mengungkapkan bahwa suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Dengan melakukan analisis *break evenpoint*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Oleh karena itu, analisis break event point merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang. Dalam perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada perusahaan tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan pelanggan.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*).

Analisis CVP berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangi total penjualan dengan total pengeluaran. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan (Hansen dan Mowen, 2011). Dalam proses

pembuatan keputusan bisnis, manajemen perlu melihat lima elemen penting terkait Analisis *Cost Volume Profit*, yaitu: 1) Harga produk, 2) Volume atau tingkat aktivitas, 3) Biaya variabel per unit, 4) Total biaya tetap, dan 5) Bauran volume produk yang dijual.

Raya Motor Barru adalah salah satu dealer motor yang bergerak di bidang penjualan Motor dibawah naungan Yamaha Untuk memperoleh laba yang diinginkan oleh perusahaan, maka manajemen pada Raya Motor Barru harus tanggap dalam perencanaan, pengendalian, serta dalam pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu manajemen pada Raya Motor Barru perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Salah satu pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis *cost-volume-profit* yang dipakai manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi kemungkinan terjadi perubahan atas volume penjualan, harga jual, serta biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan dapat menggunakan Analisis *Cost Volume Profit (CVP)*.

Raya Motor Barru menjadi salah satu alasan melakukan penelitian dikarenakan sebagian besar perusahaan yang didirikan berorientasi untuk mencari laba atau keuntungan yang tinggi, perolehan laba harus memadai sesuai investasi yang diberikan oleh para investor untuk memperoleh pendapatan.

Dari penjelasan di atas, penulis tertarik untuk meneliti tentang metode analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai alat perencanaan laba

dengan judul “**Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan pada Raya Motor.**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “bagaimana menganalisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam upaya penentuan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan oleh Raya Motor di Kota Barru?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka secara operasional penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam upaya penentuan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan oleh Raya Motor Barru tahun 2018.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna untuk menambah wawasan dan menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama di bangku kuliah maupun sebagai sarana dalam melakukan analisis serta teori yang diterapkan dan dikembangkan sebagai landasan dalam melakukan praktek akuntansi.

### **2. Bagi Pembaca**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai penambah wawasan dan pengetahuan terapan tentang Analisis *Cost Volume*

*Profit (CVP)* sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan perusahaan, terutama yang berada pada lingkungan perguruan tinggi.

### 3. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk perusahaan dalam penerapan *AnalysisCost-Volume-Profit* sebagai alat bantu perencanaan laba untuk menjaga keberlangsungan perusahaan dan memperbaiki kinerja manajemen.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) .

Teori tentang *Cost Volume Profit*(CVP) dibagi kedalam beberapa pakar dan ahli diantaranya, Menurut Horngren dkk (2013:85), menyatakan bahwa Analisis *Cost Volume Profit* yaitu mempelajari perilaku dan hubungan antara elemen tersebut sebagai perubahan yang terjadi pada unit yang terjual, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap dari suatu produk.

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk dan penjualan (Carter, 2009:283).

Analisis *Cost-Volume-Profit*(CVP) merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output (Blocher, dkk, 2011).

Menurut Hansen dan Mowen (2011) menyatakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga.

Dari beberapa pendapat para ahli maka Analisis *Cost Volume Profit* adalah suatu alat yang menyediakan informasi digunakan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan berkaitan dengan perilaku biaya, volume, dan laba. *Cost Volume Profit* adalah analisis yang digunakan untuk menentukan bagaimana perubahan dalam biaya dan volume dapat mempengaruhi pendapatan operasional (*operating income*) perubahan dan pendapatan bersih (*net income*).

Arti *Cost Volume Profit* adalah analisis yang berhubungan dengan bagaimana keuntungan dan biaya berubah sesuai dengan perubahan volume. Analisis *Cost Volume Profit* berfokus untuk melihat keuntungan dari perubahan faktor-faktor seperti biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume, dan campuran produk yang dijual. Dengan mempelajari hubungan biaya, penjualan dan laba bersih, manajemen akan lebih mampu membuat keputusan perencanaan yang bermanfaat bagi perusahaan.

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba.



Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) membantu manajemen untuk merencanakan laba di masa depan. Analisis *Cost Volume Profit*(CVP) menggabungkan keseluruhan informasi keuangan perusahaan, dapat membantu manajemen untuk mengetahui beberapa hal penting, antara lain:

1. Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas,
2. Dampak pengurangan Biaya Tetap (*Fixed Cost*) terhadap titik impas,
3. Dampak kenaikan harga terhadap laba,
4. Berapa volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki,
5. Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba.

Oleh karena itu, dalam Analisis *Cost Volume Profit*(CVP) berfokus pada lima hal berikut ini:

- a) Harga produk (*prices of products*) yaitu harga yang ditetapkan di dalam suatu periode tertentu secara konstan,
- b) Volume produksi yaitu besarnya produk yang dihasilkan dan direncanakan akan dijual di dalam suatu periode tertentu,
- c) Biaya variable per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi,
- d) Total biaya tetap (biaya yang sifatnya tetap tidak terpengaruh oleh fluktuasi kuantitas produksi), dan
- e) Mix of product sold (bauran produk dalam penjualan) yaitu proporsi volume relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* dilakukan dengan melakukan analisis sebagai berikut:

1. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) apabila setelah disusun laporan perhitungan laba-rugi untuk suatu periode tertentu, perusahaan memperoleh laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol (Garrison et al 2010:334). Dalam analisis BEP, hasil penjualan yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (total cost) yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Berikut beberapa model rumus *Break Event Point* yang dapat digunakan dalam analisis *Break Event Point* :

1. *Break Event Point* dalam unit

$$\text{Break Event Point} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Price per Unit}}$$

2. *Break Event Point* dalam rupiah

$$\text{Break Event Point} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Sales Volume}}}$$

2. Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

*Contribution Margin* adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel (Garrison et al 2010:328). *Contribution margin* adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Jumlah tersebutlah yang akan menutupi biaya tetap, kemudian menjadi laba.

Berikut beberapa model rumus *Contribution Margin* yang dapat digunakan dalam analisis *Contribution Margin*:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Total Contribution Margin}}{\text{Sales}} \text{ atau}$$

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Sales}}$$

## 2. Asumsi Cost Volume Profit

Terdapat beberapa asumsi dari Cost Volume Profit yaitu (Horngren, 2008:70):

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual.
2. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.
3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang (dan periode waktu) yang relevan.
4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap ( dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.
5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsi bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika unit yang terjual total berubah.
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

Menurut L.M. Samryn, S.E., Ak., M.M. (2012:172), penggunaan analisis *Cost-Volume-Profit* dalam sebuah organisasi bisnis didasarkan pada asumsi-asumsi bahwa:

1. Harga jual adalah konstan. Harga produk atau jasa tidak berubah ketika volume berubah.
2. Biaya bersifat linier dalam setiap kisaran relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap. Metode pembagian ini untuk biaya semivariabel.
3. Dalam perusahaan yang menghasilkan dan menjual banyak produk bauran penjualannya konstan.
4. Dalam perusahaan pabrikan tingkat persediaan tidak berubah dalam pengertian bahwa selisih tingkat persediaan akhir periode tidak signifikan.

### **3. Manfaat dan Keterbatasan *Cost-Volume-Profit***

L.M. Samryn, S.E., Ak., M.M. (2012:172) mengatakan bahwa pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal. Batasan-batasan dari analisis *Cost-Volume-Profit* adalah sebagai berikut:

1. Konsep tentang *variabel cost* dapat diterima, karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai variabel dan tetap.
2. *Range* yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.

3. Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume.
4. Harga dijual satu jenis produk (*single* produk).
5. Kombinasi produk (*product mix*), *sales* mixnya harus tetap atau jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau konstan.
6. Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.
7. Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek.
8. Sinkronisasi antara penjualan dan produksi, yang berarti tingkat inventori harus konstan atau kosong (nol).
9. Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan-perubahan, khususnya dalam jangka pendek.

#### **4. Dasar *Cost-Volume-Profit***

Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis *Cost-Volume-Profit* adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba rugi dimana biaya diklasifikasikan menurut perilakunya. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan penjualan per unit (L.M. Samryn, S.E., Ak., M.M., 2012:173).

#### **5. Konsep *Cost-Volume-Profit (CVP)***

Blocher *et al* (2009:387) menyatakan bahwa analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih,

berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

## **6. Tujuan *Cost Volume Profit (CVP)***

1. Sebagai informasi untuk mengetahui pengaruh penurunan harga jual tiap unit terjual terhadap laba.
2. Berguna untuk menentukan harga jual per unit produk.
3. Membantu dalam membuat strategi pemasaran yang baik.
4. Membantu untuk mengetahui berapa unit produk yang harus terjual untuk mencapai target/ laba perusahaan.
5. Membantu dalam mengevaluasi dampak keuntungan terhadap perubahan biaya.
6. Mengetahui berapa banyak laba yang dapat diperoleh dari produk baru.
7. Berguna untuk memilih bauran produk yang dijual perusahaan.

## **7. Perencanaan Laba**

### **1. Pengertian Perencanaan Laba**

#### **a. Perencanaan**

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Dalam suatu manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan maka manajemen harus membuat rencana yang terperinci untuk bisa menilai suatu kinerja perusahaan.

Menurut Horngren (2008:52) menyatakan bahwa Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit.

b. Laba

Laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan dalam melakukan bisnisnya. Harahap (2008:113) mengemukakan bahwa "kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi". Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Laba atau pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha (Suraji, 2008:41).

Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut:  $\text{Profit} = \text{Sales} - \text{Cost}$ " (Mahmud M. Hanafi, 2010,32).

Berdasarkan hasil pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya.

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena besar kecilnya laba menjadi tolok ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang diharapkan oleh manajemen, harus dilakukan perencanaan laba yang optimal, salah satunya dengan cara membuat analisis target laba. Analisis target laba menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

Perencanaan laba adalah pengungkapan keuangan dan naratif akan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan dimana dengan jelas menetapkan sasaran dalam bentuk waktu yang diperkirakan dan hasil keuangan yang diharapkan.

Perencanaan laba menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode yang lebih lama. Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dapat membantu manajer dalam perencanaan pendapatan guna menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Untuk keputusan perencanaan biaya, manajer mengasumsikan jumlah penjualan dan laba yang diharapkan telah diketahui, tetapi ingin menemukan nilai biaya variabel atau biaya tetap yang dibutuhkan untuk mencapai laba yang diharapkan pada jumlah penjualan yang diasumsikan.



Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Adapun faktor-faktor yang yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan laba ialah sebagai berikut.

- 1) Laba atau rugi yang dihasilkan dari volume penjualan tertentu.
- 2) Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar dividen serta menyediakan dana bagi kebutuhan bisnis masa depan.
- 3) *Break Event Point* (BEP) atau titik impas.
- 4) Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
- 5) Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
- 6) Tingkat pengembalian atas modal yang digunakan.

## 8. Tujuan Laba

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah, karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusahakeras mencapai sasaran perusahaan yang sejalan dengan sasaran pribadi.

Menetapkan sasaran/tujuan laba perusahaan, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor – faktor sebagai berikut:

1. Laba atau rugi yang ditimbulkan oleh suatu volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk memperoleh kembali semua biaya yang dikeluarkan, untuk membuat laba yang cukup guna membayar dividen–dividen dari saham preferen dan saham biasa, dan untuk menahan pendapatan dalam jumlah yang cukup dalam perusahaan untuk kebutuhan–kebutuhan yang akan datang.
3. Titik keseimbangan (*Break Event Point*).
4. Volume penjualan yang diproduksi oleh kapasitas operasi sekarang. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan–tujuan laba. (Matz dan Ursy, 1997).

## 9. Konsep Perencanaan Laba

Laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), dapat dicapai manajemen dengan menempuh langkah , misalnya.

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.

2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Rumus biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Garrison (2006:336-337) mengemukakan bahwa ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu

1. Persamaan *Cost-Volume-Profit*

Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Sales} = \text{Beban Variabel} + \text{Beban Tetap} + \text{Profit}$$

2. Pendekatan Margin Kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba. Unit penjualan untuk mencapai target beban =

$$\frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

## 10. Manfaat Perencanaan Laba

Beberapa manfaat dan keunggulan dari perencanaan laba adalah sebagai berikut (Carter, 2009:7) :

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkat manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi.

4. Perencanaan laba merupakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen.
5. Perencanaan laba merupakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari setiap individu. Hal ini mendorong untuk merencanakan bekerja secara efisien.

### **11. Keterbatasan Perencanaan Laba**

Keterbatasan perencanaan laba adalah sebagai berikut (Carter, 2009:7):

1. Perkiraan bukanlah ilmu pasti.
2. Perencanaan laba dapat memfokuskan perhatian manajemen pada tujuan yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan organisasi.
3. Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja dari semua anggota manajemen.
4. Penggunaan perencanaan laba secara berlebih sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional.
5. Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
6. Penyusunan perencanaan laba memakan Waktu.

### **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu merupakan acuan untuk penelitian selanjutnya, yang mana penelitian-penelitian tersebut digunakan untuk membandingkan hasil penelitian. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian ini di antaranya disajikan dalam tabel 2.1 sebagai berikut:

Sheila F. Duyo (2013) dengan judul Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Yang bertujuan Untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba Hotel Sintesa Paninsula Manado secara keseluruhan dengan menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) untuk multi-product pada tahun 2010-2012 dan untuk menentukan Break Eve Point (BEP), perencanaan laba dan mengetahui berapa tingkat margin of safety (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada tahun yang dijadikan objek penelitian. Penelitian ini menggunakan metode Deskriptif, karena data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada objek penelitian. Hasil penelitian Menunjukkan bahwa Hotel Sintesa Peninsula telah melakukan perencanaan laba dengan baik dilihat dari tingkat laba yang dihasilkan dan tingkat margin of safety (penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Randi Arizona (2017) dengan judul Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Sari Rasa Bakery, yang bertujuan untuk mengetahui jumlah produksi yang harus terjual untuk mencapai target laba. Penelitian ini menggunakan metode Kuantitatif. Hasil penelitian diketahui bahwa HPP per unit tertinggi adalah roti manis sebesar Rp2.208 dan HPP per unitterendah adalah roti rasa sari kaya sebesar Rp551, untuk mencapai *break even point* maka perusahaan harus menjual roti rasa cream meses sebanyak 16.737 bungkus, roti rasa coklat susu sebanyak 13.250 bungkus, roti rasa sari kaya sebanyak 11.158 bungkus, roti rasa kelapa sebanyak 12.553

bungkus dan roti manis sebanyak 9.066 bungkus dan apabila Sari Rasa Bakery merencanakan target laba sebesar Rp20.000.000 per bulan maka perusahaan harus menjual roti rasa cream meses sebanyak 38.931 bungkus, roti rasa coklat susu sebanyak 30.820 bungkus, roti rasa sari kaya sebanyak 25.954 bungkus, roti rasa kelapa sebanyak 29.198 bungkus, dan roti rasa manis sebanyak 21.087 bungkus.

Gilang Mifta Fariz (2013) yang berjudul *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba pada Hotel Grasia Semarang*, bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan mengevaluasi pencapaian laba Hotel Grasia Semarang secara keseluruhan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* untuk *multi-product* pada tahun 2008 – 2010 dan untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dimana penelitian ini berupa studi kasus pada Hotel Grasia Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hotel Grasia Semarang telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik walaupun jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan karena diakibatkan biaya variable yang tinggi.

Dwi Rita Sriwahyuni (2014) yang berjudul *Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Perencanaan Laba pada Pabrik Cengkeh Pinuji* dengan tujuan penelitian Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi Laba yang diperoleh Pabrik Cengkeh Pinuji Selama lima tahun terakhir yaitu tahun 2009 sampai tahun 2013. Penelitian ini

menggunakan metode Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan Tanya jawab seputar obyek penelitian kepada narasumber dan Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati. Hasil penelitian Pada tahun 2013 antara lain rasio margin kontribusi sebesar 26,99%. Analisis impas dengan menggunakan margin kontribusi sebesar 5.494 ball atau senilai Rp 659.297.599 dan pendapatan penjualan sebesar Rp 1.085640.000, maka MOSnya adalah Rp 426.342.401, dan untuk tingkat persentas MOSnya adalah 39,27%, sedangkan untuk tingkat unit yang di produksi MOSnya adalah 3.552 ball.

Tabel 2.1  
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	<sup>1</sup> Ulfah Setia Iswara  <sup>2</sup> Susanti (2017)	Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)	Untuk Mengetahui Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan untuk Tahun 2017	Metode Deskriptif dengan Pendekatan Studi Kasus Penelitian mengumpulkan informasi perusahaan kemudian melakukan analisis data	Menunjukkan di tahun 2016 margin kontribusi sebesar Rp 144.070.100.P enjualan minimum sebesar Rp 140.695.100 dan titik impas Rp 84.375.000.
2	Selfinta B Sihombing	Analisis Biaya-	Untuk mengetahui	Metode Deskriptif	Diketahui bahwa laba

	(2013)	Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangunan Wenag Beverages Company	analisis biaya volume laba digunakan sebagai alat bantu perencanaan laba pada PT. Bangunan Wenag Beverage Manado	dengan mengumpulkan data dengan wawancara dan observasi langsung	yang dapat diperoleh secara maksimal untuk tahun 2013 sebesar Rp 12.830678.060
3	Rina Lidia Assa (2013)	Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprime	Untuk mengetahui bagaimana analisis cost-volume-profit dalam pengambilan keputusan perencanaan laba	Metode Deskriptif Karena data yang digunakan berupa data biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari laporan laba rugi PT. Tropica Cocoprime tahun 2010 dan 2011	Perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan
4	Atika Pelawiten <sup>1</sup> Ventje Ilat <sup>2</sup> (2014)	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery	Untuk mengetahui perhitungan analisis cost-volume-profit selama tahun 2012 pada UD Gladys Bakery	Metode Deskriptif Kuantitatif	Menunjukkan analisis cost volume profit dapat membantu UD. Gladys Bakery untuk membuat keputusan pengeluaran biaya tetap dan biaya variable



5	<i>Elizabeth Esternorlita Worotitjan, Hendrik Manossoh (2016)</i>	Analisis Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada Gunung Emas Manado UD.	untuk mengetahui bagaimana <i>cost-volume-profit</i> tahun 2014-2015 dan bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan analisis <i>cost-volume-profit</i> tahun 2016 pada Gunung Emas Manado.	Metode Deskriptif	menunjukkan analisis <i>cost-volume-profit</i> tahun 2014-2015 UD. Gunung Emas Manado mengalami penurunan laba (namun belum menderita kerugian) dikarenakan volume penjualan berkurang sementara biaya tetap naik.
6	Arizal M Fatqurrodji (2014)	Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan. (Study Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota	untuk mengetahui penerapan Analisis Cost Volume Profit sebagai dasar perencanaan harga jual dan laba yang diharapkan tahun 2014	Metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus	untuk mencapai laba yang diharapkan volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 2.451.866.903,27 atau 114.405,99 kg yang terdiri dari 83.500,09 kg kopi bubuk, 30.905,90 kg kopi ovenan

		Malang Periode 2013)			
--	--	----------------------------	--	--	--

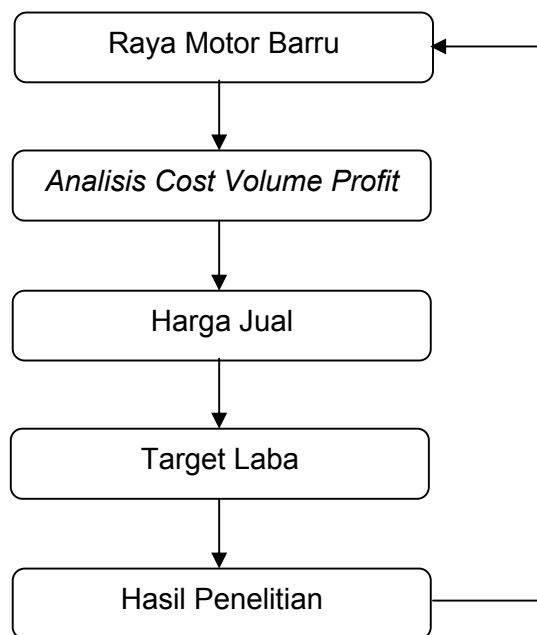
### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan alur yang menggambarkan proses berfikir yang dituangkan dalam bentuk hubungan antara variabel yang diteliti dan cara pengukurannya serta hasil penelitian yang diharapkan. Kerangka pikir menjelaskan alasan pemilihan suatu variabel penelitian yang dikembangkan dalam model penelitian yang akan diteliti (Darwis dkk, 2012: 12).

Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan untuk membantu manajemen dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh, dengan analisis *Cost-Volume-Profit* yang berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangi total penjualan dengan total pengeluaran.

Berdasarkan latar belakang masalah, tinjauan teoritis, dan tinjauan penelitian terdahulu, maka peneliti membuat kerangka konseptual penelitian sebagai berikut :



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Kuncoro (2009:12) menyatakan bahwa penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini adalah studi kasus. Dalam hal ini, peneliti melihat bagaimana analisis *cost volume profit* digunakan dalam pengambilan keputusan perencanaan laba yang diharapkan pada Raya Motor.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat objek yang akan diteliti sehingga merupakan salah satu unsur yang berperan penting dalam penelitian demi mendapatkan data-data yang akurat dan relevan sesuai dengan objek yang akan diteliti. Dalam penelitian ini, lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Barru pada Raya Motor yang beralamatkan di JL. Jendral Sudirman, No. 35 Sumpang Binangae, Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilakukan sekitar 2 (Dua) bulan lamanya yaitu bulan september sampai dengan bulan November tahun 2018.

#### **C. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Data primer diperoleh secara langsung dari manajemen perusahaan melalui wawancara dengan pemilik/pimpinan perusahaan pada Raya Motor.
2. Data sekunder diperoleh dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan dan non keuangan perusahaan pada Raya Motor.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data dan informasi yang sesuai dengan penelitian ini, metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan carawawancara, peninjauan langsung atau observasi langsung kepada staf dan manajer perusahaan tentang sistem kerja terutama yang berhubungan dengan data yang diperlukan, pengamatan prosedur atau kebijakan yang dilaksanakan oleh Raya Motor .

2. Penelitian Pustaka (*Library Research*)

Penelitian pustaka yaitu mengumpulkan data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari pihak Raya Motor.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus, dimana penelitian sifatnya menguraikan dan menggambarkan suatu data atau keadaan serta

melukiskan atau menjelaskan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada.

Tahapan penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

1. Melakukan analisis data yang meliputi:

a. Analisis *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)

Margin kontribusi adalah analisis biaya volume laba bagian dari manajemen akuntansi terhadap margin keuntungan dalam penjualan per unit dan berguna dalam kepengaruhannya operasional.

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin* sebagai berikut (Carter, 2009) :

Untuk menghitung *Contribution Margin Ratio* menggunakan rumus sebagai berikut :

$$CM = Sales - Total Cost Variabel$$

$$CMR = \frac{TotalCM}{Total Pendapatan} \times 100\%$$

b. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis titik impas (*Break Event Point/BEP*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah.

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Break Even Point* sebagai berikut:

$$BEP (rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP (unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

Di mana:

FC : *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC : *Variable Cost* (biaya variabel per unit)

S : Volume Penjualan

P : Harga Jual per unit

2. Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

$$\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \frac{FC + \text{Laba}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

3. Menganalisis hubungan antara analisis *Cost Volume Profit* dengan berapa besarnya jumlah laba yang diharapkan. Analisis perencanaan laba memperlihatkan besarnya volume dari laba yang direncanakan. Formula yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{Fixed Cost} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{rasio Contribution margin}}$$

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya Raya Motor Barru**

Raya Motor merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor roda dua motor merek Yamaha. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 7 Januari 2004. Perusahaan ini telah berdiri selama 14 tahun yakni dari tahun 2004 sampai sekarang dengan akte oleh Notaris. Dalam akte pendirian tersebut bahwa modal pangkal Perseroan berjumlah 50.000.000, (lima puluh juta rupiah), yang di dapat dari pemilik dan anaknya.

Awalnya perusahaan ini hanya mengawali usahanya dengan persediaan motor yang sangat sedikit atau dapat dikatakan satu-satu yaitu 5 unit sampai 8 unit, awalnya dalam proses penjualan dilakukan dengan pembelian 5 atau 8 unit lalu di jual dan dibeli lagi begitu seterusnya. Dalam karirnya usaha ini mulai mencapai perkembangannya sekitar tahun 2008, dimana usaha mulai menampakkan eksistensinya, diantara lain sekitaran tahun tersebut pemilik perusahaan ini mulai melakukan peminjaman modal tambahan kepada bank-bank umum seperti bank Mandiri dan BNI, dan juga mulai mengikuti berbagai pelelangan-pelelangan motor yang ikuti 2 atau 3 kali dalam seminggu hal ini dilakukan untuk menambah jumlah persediaan barang yang akan di jual.



Oleh karena semakin meningkatnya jumlah pembelian, maka oleh pemilik Bapak Drs. Muh Adanan menambah jumlah persediaan motor lebih banyak di toko di karenakan pembelian semakin meningkat, tidak sedikit pembeli yang datang setiap harinya.

Usaha ini pun mulai bekerja sama dengan usaha motor atau sorum lain sekitar tahun 2008. Dalam pengembangan usahanya pemilik bekerja sama dengan sorum-sorum yang terdapat di putaran Barru maupun Pare-pare, kemudian perusahaan tersebut bekerja sama dengan pengkreditan seperti Adira, Mandala dan pengkredit Lainnya. Adapun proses atau cara pemasarannya yaitu menitipkan motor-motor untuk di jual.

Awalnya tempat usaha ini hanya menyewa sebuah ruko yang terdapat di jalan Jendral Sudirman, No. 35 Sumpang Binangae, Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan selama 2 tahun, tahun berikutnya pun dengan adanya laju perkembangan yang pesat pemilik perusahaan tersebut membeli ruko tersebut untuk dijadikan tempat usaha dan untuk memperbesar usahanya itu. Seiring dengan perputaran waktu maka perusahaan ini telah berkembang hingga ke generasi berikutnya. Pada awalnya perusahaan ini hanya memiliki beberapa orang karyawan dan saat ini sudah mencapai begitu banyak jumlahnya. Mulai dari situlah Raya Motor Barru semakin berkembang dan tidak sedikitpun pembeli yang datang untuk membeli motor. Produk utama yang diperdagangkan adalah merek Yamaha.

## 2. Visi Misi dan Filosofi Raya Motor

### a. Visi

- 1) Menjadi perusahaan dealer motor Yamaha, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran yang terbesar di Indonesia.
- 2) Menjadi perusahaan yang terpercaya, meliputi sumber daya manusia, keuangan, teknologi, informasi dan sumber daya fisik.

### b. Misi

- 1) Menyediakan pelayanan terbaik bagi konsumen.
- 2) Menyediakan produk dan jasa yang berkualitas.

### c. Filosofi

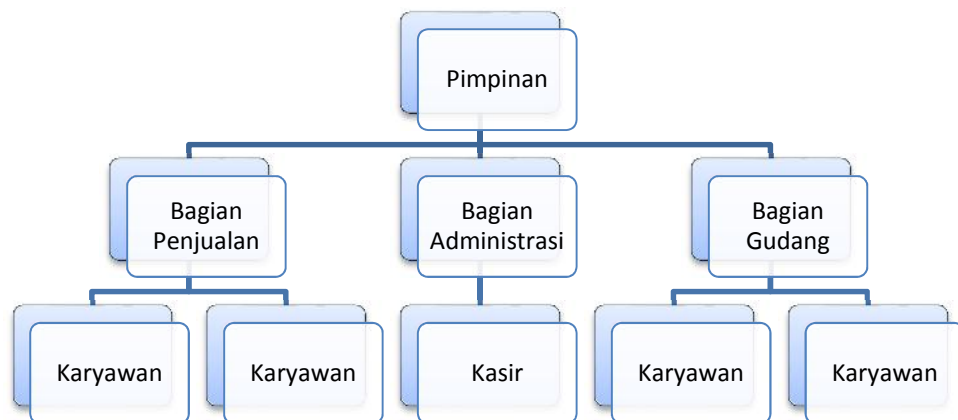
- 1) Bekerja adalah ibadah.
- 2) Kepuasan pelanggan adalah komitmen.
- 3) Kerja tim adalah kekuatan kami.
- 4) Kerja keras adalah kebiasaan kami.
- 5) Perubahan dan perbaikan adalah kunci sukses kami.

## 3. Struktur Organisasi

Di dalam suatu perusahaan adanya suatu organisasi yang tersusun rapi dan masing-masing bagian berjalan sesuai fungsinya, merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu perusahaan untuk meraih sukses dalam usahanya. Semakin banyak kegiatan yang dilakukan, makin kompleks pula hubungan-hubungan yang ada.

Dengan demikian, diperlukan adanya struktur organisasi yang baik untuk mengatur tugas dan tanggung jawab dari setiap bagian yang ada dalam perusahaan.

Pada Raya Motor Barru yang memiliki struktur organisasi garis dan staf, pimpinan perusahaan dalam menjalankan tugasnya menggerakkan roda perusahaan. Oleh karena itu bawahannya hanya mengenal seorang atasannya saja dan pertanggung jawaban sesuai dengan instruksi atasannya. Sehingga dengan hal ini pengawasan dengan mudah dilakukan dan demikian pula halnya dengan pengalihan wewenang terhadap bawahannya. Struktur Organisasi Raya Motor Barru dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Raya Motor

#### 4. Job Description

##### 1. Direktur/pimpinan

Direktur/pimpinan merupakan struktur organisasi perusahaan yang tertinggi. Bagian ini merupakan pihak yang bertanggung jawab terhadap segala bentuk operasional atau berjalannya roda perusahaan.

Tugas Direktur/pimpinan adalah sebagai berikut:

1. Memimpin seluruh dewan atau komite eksekutif.
2. Menawarkan visi dan imajinasi di tingkat tertinggi.
3. Memimpin rapat umum, dalam hal: untuk memastikan pelaksanaan tata-tertib; keadilan dan kesempatan bagi semua untuk berkontribusi secara tepat; menyesuaikan alokasi waktu per item masalah; menentukan urutan agenda; mengarahkan diskusi ke arah konsensus; menjelaskan dan menyimpulkan tindakan dan kebijakan.
4. Bertindak sebagai perwakilan organisasi dalam hubungannya dengan dunia luar.
5. Memainkan bagian terkemuka dalam menentukan komposisi dari board dan sub-komite, sehingga tercapainya keselarasan dan efektivitas.
6. Mengambil keputusan sebagaimana didelegasikan oleh bawahannya atau pada situasi tertentu yang dianggap perlu, yang diputuskan, dalam meeting-meeting di perusahaannya.

## 2. Bagian Penjualan

Tugas Bagian penjualan adalah untuk melayani pelanggan, mendaftarkan pelanggan, dan membuat nota penjualan.

Wewenang Bagian penjualan adalah memberi pelayanan sebaik mungkin kepada pelanggan.

Tugas dan tanggungjawab bagian penjualan:

1. Menyusun program kerja.
2. Bertanggung jawab pada manajer perusahaan.
3. Menjamin Kepuasan Pelanggan.
4. Menyusun laporan penjualan dan membuat statistik penjualan berdasarkan angka-angka yang diperoleh dan menyajikannya secara berkala kepada Atasan.
5. Menyelenggarakan sistem arsip yang memadai terutama dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang diperlukan di bagian penjualan.
6. Mengawasi administrasi hasil pelaksanaan pemesanan dan penjualan.
7. Melayani pelanggan, yang mungkin memerlukan bantuan atas permintaan, permintaan, dan keluhan.
8. Mengembangkan laporan penjualan harian, mingguan, bulanan dan tahunan

### 3. Bagian Administrasi

Administrasi adalah kegiatan yang meliputi: mencatat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan ringan, ketik-mengetik, agenda, dan sebagainya yang bersifat teknis ketatausahaan.

Tugas dan tanggung jawab Administrasi yaitu menyimpan, mencatat, dan menerima dokumen atau surat di lingkungan

perusahaan sesuai dengan aturan yang berlaku agar pelaksanaan tugas perusahaan berjalan lancar. Sedangkan uraian tugasnya, sebagai berikut:

1. Menerima, menyortir, dan mencatat surat keluar dan suratmasuk, sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk memudahkan pencarian.
2. Mengelompokkan dokumen atau surat sesuai sifat dan jenisnya untuk memudahkan pendistribusian.
3. Mendokumentasikan surat sesuai dengan ketentuan yang berlaku di perusahaan guna menjaga ketertiban administrasi.
4. Melaporkan hasil tugas secara lisan atau tertulis kepada pimpinan sebagai bahan evaluasi atau pertanggung jawaban sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Menginput data penjualan sehari-hari dengan cermat benar serta pas.

Tanggung jawab dan wewenang lainnya yaitu:

1. Menjaga kelancaran tugas.
2. Menyesuaikan pelaksanaan tugas dengan ketentuan yang berlaku.
3. Menertibkan administrasi pelaksanaan tugas.
4. Menginformasikan agenda isi surat kepada para karyawan.
5. Menolak informasi yang sifatnya rahasia.
6. Menjaga keberlangsungan tugas sub bagian umum.

#### 4. Bagian Gudang

Kepala Gudang adalah merupakan fungsi kerja dalam sebuah perusahaan yang bertugas sebagai penjaga stok barang jika ada dalam gudang atau melakukan transaksi pembelian. Tugasnya adalah mengawasi penerimaan dan pengeluaran barang dari gudang. Melakukan pencocokan stok barang yang keluar dan masuk. Memberikan kebijaksanaan tentang aktivitas di gudang, merencanakan, mengkoordinasi, mengontrol dan mengevaluasi semua kegiatan penerimaan, penyimpanan dan persediaan stok barang yang akan didistribusikan. Wewenang kepala gudang adalah mengatur pengeluaran barang dan mengatur penerimaan barang. Tugas Staff gudang adalah untuk membantu kepala gudang dalam pengecekan stok barang.

Adapun tugas dan tanggung jawab kepala gudang :

1. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya.
2. Mengawasi dan mengontrol operasional gudang.
3. Pemimpin bagi semua staff gudang.
4. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP.
5. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP.
6. Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan.
7. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan.

8. Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya agar sesuai dengan standar kerja.
9. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang.
10. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang

#### 5. Kasir

Kasir adalah seseorang yang pekerjaannya menerima uang pembayaran saat pembelian produk barang atau jasa dan melakukan pengembalian uang sisa pembayaran, sekaligus menyerahkan produk barang atau jasa kepada pelanggan (customer) di loket-loket kasir di suatu toko, super market, mini market, hotel, mall, restoran, rumah sakit, ataupun departement store. Selain itu, tugas kasir juga melakukan penghitungan jumlah total penjualan per hari, per minggu, ataupun per bulan serta mengenali barang yang paling laris terjual.

#### Tugas dan Tanggung Jawab Kasir

1. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran.
2. Melakukan pencatatan atas semua transaksi.
3. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk.
4. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan.



5. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang.
6. Melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan pelaporan kepada atasan.
7. Melakukan pengecekan atas stok bulanan.

## 6. Karyawan

Karyawan adalah orang yang bekerja pada suatu perusahaan atau lembaga untuk menjalankan tugas dan tanggung jawab sebagai karyawan, bekerja dengan baik dan professional.

Karyawan tentunya bertugas sesuai yang telah ditentukan oleh pimpinan atau atasannya, umumnya karyawan bekerja tinggal melaksanakan tugas-tugas yang sudah diinstruksikan saja atau terkadang bisa juga mengekspresikan kreatifitasnya sesuai yang memberi instruksi saat bekerja.

## 5. Sistem Pencatatan Akuntansi

Sistem pencatatan yang digunakan Raya Motor adalah pencatatan manual yaitu dimana sistem pencatatan yang dicatat dalam buku besar untuk pencatatan transaksi yang terjadi sehari-hari. Sistem manual ini hanya terdiri atas orang pulpen, pensil, dan buku besar (ledger) untuk membuka entri. Buku besar menggambarkan record dari operasi perusahaan.

Sistem manual yang di pakai oleh Raya Motor dimana dalam pencatatan piutang dibuat pada buku khusus piutang dan pencatatan

hutang dibuat pada buku khusus utang dan pembayaran dapat dilakukan di pembiayaan Adira maupun Mandala.

#### 6. Aktivitas Perusahaan

Perusahaan adalah suatu organisasi yang dibentuk dan didirikan oleh suatu atau kelompok orang yang melakukan kegiatan produksi dan penjualan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya selanjutnya menjaga kelangsungan usaha serta pengembangan perusahaan ke arah yang lebih maju lagi. Persaingan yang sangat ketat dalam dunia bisnis menuntut perusahaan meningkatkan efisiensi dan efektivitas disegala kegiatan usaha. Untuk itu diperlukan suatu organisasi perusahaan yang menunjukkan adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian. Struktur organisasi ini merupakan bagian dari perancangan suatu sistem kerja dalam perusahaan.

Aktivitas Perusahaan merupakan kegiatan yang terjadi di dalam dan di luar perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi kelancaran jalannya perusahaan. Aktivitas perusahaan yang lancar diharapkan dapat mendorong tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien dalam mencapai hasil usaha optimal.

Aktivitas perusahaan yang dilakukan oleh Raya Motor Barru menjalankan usaha dalam bidang jual beli motor baru dan bekas. Proses pemasaran barang tidak hanya dilakukan di Barru saja tetapi juga untuk di luar daerah.

## B. Hasil Penelitian

Analisa Cost Volume Profit adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Dasar-dasar analisis *cost volume profit* yang akan dibahas merupakan rangkaian analisis yang akan menjelaskan hubungan antara biaya, volume, dan, laba.

Analisis *Cost Volume Profit* dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis *Cost Volume Profit* berfokus untuk melihat keuntungan dari perubahan faktor-faktor seperti biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume, dan campuran produk yang dijual. Dengan mempelajari hubungan biaya, penjualan dan laba bersih, manajemen akan lebih mampu membuat keputusan perencanaan yang bermanfaat bagi Raya Motor Barru.

Dalam melakukan penelitian ini digunakan *analisis cost volume profit* (CVP) untuk mengetahui laba yang diperoleh dalam perusahaan. Adapun cara penelitian yang dilakukan adalah dengan menggunakan perhitungan laba, analisis biaya dan analisis perencanaan laba.

Adapun Volume penjualan pada Raya Motor yang dijual tahun 2018 yaitu:

Tabel 4.1  
Volume Penjualan Raya Motor

Nama Barang	Unit yang terjual	Harga	Jumlah
MIO Z	41	17,415,000	714,015,000
MIO M3	35	16,687,200	584,052,000
MIO Z 125	33	17,121,000	564,993,000
FINO SPORTY	41	19,041,000	780,681,000
FINO GRANDE	32	20,785,100	665,123,200
FINO PREMIUM	31	18,821,000	583,451,000
SOUL GT	25	18,156,000	453,900,000
MX KING	21	22,814,000	479,094,000
MX RIS	19	38,425,400	730,082,600
X RIDE	17	17,717,000	301,189,000
N. VIXION	16	27,327,000	437,232,000
JUPITER Z	16	18,154,200	290,467,200
VEGA FORCE	15	15,812,700	237,190,500
YZF RIS	20	35,195,400	703,908,000
<b>Total</b>	<b>362</b>		<b>7,525,378,500</b>

Sumber : Raya Motor Barru

Berdasarkan tabel diatas volume penjualan pada raya motor ada lima belas jenis motor. Dari keseluruhan penjualan motor tersebut totalnya sebesar Rp7,525,378,500.

Adapun laporan laba rugi Raya Mototr Barru pada tahun 2018 yang dapat dianalisa adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2  
Laporan Laba Rugi Raya Motor

Uraian	2018
	Rp
<b>PENDAPATAN BERSIH</b>	
Penjualan	7,525,378,500
Diskon Penjualan	(465,185,500)
Retur Penjualan	(587,651,700)
<b>Total Pendapatan dari Penjualan</b>	<b>6,472,541,300</b>
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	
Persediaan Awal	879,670,200
Pembelian	1,255,279,059
<b>Barang Tersedia Untuk Dijual</b>	<b>2,134,949,259</b>
Persediaan Akhir	1,207,580,200
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>3,342,529,459</b>
<b>LABA KOTOR</b>	<b>3,130,011,841</b>
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>	
<b>Biaya Penjualan</b>	
Biaya Gaji Bagian Penjualan	108,650,500
Biaya iklan	127,870,300
Biaya Pengiriman	223,527,500
Biaya Penjualan Lain-lain	257,685,150
<b>Total Biaya Penjualan</b>	<b>717,733,450</b>
<b>Biaya Umum dan Administrasi</b>	
Gaji Karyawan dan Bagian Kantor	350,650,500
Biaya Perlengkapan Kantor	112,590,650
Biaya Asuransi	251,210,700
Biaya Listrik dan Telpon	120,700,289
Biaya Penyusutan Bangunan	114,167,281
Biaya Umum Lainnya	82,187,600
<b>Total Biaya Umum dan Administrasi</b>	<b>1,031,507,020</b>
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>1,749,240,470</b>
<b>LABA OPERASIONAL</b>	<b>1,380,771,371</b>
<b>PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN</b>	
Pendapatan Lain-lain	299,574,790
Biaya Lain-lain	150,297,200
<b>Total Pendapatan (Biaya) Lain-lain</b>	<b>449,871,990</b>
<b>LABA SEBELUM PAJAK</b>	<b>1,830,643,361</b>
<b>PAJAK PENGHASILAN</b>	<b>317,187,600</b>
<b>LABA BERSIH</b>	<b>1,513,455,761</b>

Sumber : Raya Motor Baru

Dari laporan laba rugi diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 pendapatan yang dicapai oleh Raya Motor Barru mengalami peningkatan, dan dan untuk perencanaan perusahaan kedepannya yaitu harus mempertahankan kualitasnya sehingga mendapatkan yang optimal.

Laba merupakan target utama perusahaan, pencapaian target laba berguna untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah dikeluarkan perusahaan. Selain itu *Contribution Margin* dan *Break Even Point* merupakan teknik yang digunakan dalam perencanaan laba dengan berdasarkan pada penjualan serta besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan.

#### 1. Perhitungan Laba

Pada Raya Motor Barru biaya-biaya dan pendapatannya dapat dilihat cenderung stabil pada tiap tahunnya. Perhitungan laba tahun 2018 dapat dihitung dengan mengurangi total penghasilan selama satu tahun dengan biaya operasional selama satu tahun.

Jadi Laba yang didapat oleh Raya Motor Barru, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Laba Bersih Tahun 2018} &= \text{Total Penjualan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 6,472,541,300 - \text{Rp } 1,749,240,470 \\ &= \text{Rp } 4,723,300,830 \end{aligned}$$

Berdasarkan informasi perusahaan, laba bersih yang diperoleh pada tahun 2018 sebesar Rp 4,723,300,830

#### 2. Analisis Biaya

Analisis biaya, volume dan laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan untuk mencapai laba yang

diinginkan. Biaya biaya digolongkan sesuai perilaku biaya yakni biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan pada Raya Motor Barru periode Januari sampai Desember 2018 meliputi biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum.

Adapun biaya-biaya yang digunakan dalam Raya Motor Barru guna untuk kelancaran operasinya selama tahun 2018 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3  
Klasifikasi Biaya Operasional

<b>Biaya-biaya</b>	<b>Klasifikasi Biaya</b>
<b>Biaya Penjualan</b>	
Biaya Gaji Bagian Penjualan	Tetap
Biaya iklan	Tetap
Biaya Pengiriman	Variabel
Biaya Penjualan Lain-lain	Variabel
<b>Biaya Umum dan Administrasi</b>	
Gaji Karyawan dan Bagian Kantor	Tetap
Biaya Perlengkapan Kantor	Variabel
Biaya Asuransi	Tetap
Biaya Listrik dan Telpon	Variabel
Biaya Penyusutan Bangunan	Tetap
Biaya Umum Lainnya	Variabel

Sumber : Raya Motor Barru

Untuk mengambil suatu keputusan yang memuaskan bagi perencanaan laba perusahaan, maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel untuk keakuratan hasil keputusan.

a. Biaya Tetap

Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Biaya yang termasuk kategori ini adalah Biaya gaji bagian penjualan, biaya iklan, gaji karyawan bagian kantor, biaya asuransi dan biaya penusutan bangunan.

Tabel 4.4  
Rincian Biaya Tetap

<b>Biaya-Biaya</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Biaya Gaji Bagian Penjualan	108,650,500	11%
Biaya iklan	127,870,300	13%
Gaji Karyawan dan Bagian Kantor	350,650,500	37%
Biaya Asuransi	251,210,700	26%
Biaya Penyusutan Bangunan	114,167,281	12%
<b>Total</b>	<b>952,549,281</b>	<b>99%</b>

Sumber : Raya Motor Barru

Dari uraian tabel di atas menunjukkan bahwa total dari biaya tetap yang dikeluarkan untuk tahun 2018 sebesar Rp 952,549,281.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya pengiriman, biaya penjualan lain-lain, biaya perlengkapan kantor, biaya listrik edan telpon, biaya umum lainnya.



Tabel 4.5  
Rincian Biaya Variabel

<b>Biaya-Biaya</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Biaya Pengiriman	223,527,500	28%
Biaya Penjualan Lain-lain	257,685,150	32%
Biaya Perlengkapan Kantor	112,590,650	14%
Biaya Listrik dan Telpon	120,700,289	15%
Biaya Umum Lainnya	82,187,600	10%
<b>Total</b>	<b>796,691,189</b>	<b>99%</b>

Sumber : Raya Motor Barru

Dari uraian tabel di atas menunjukkan bahwa total dari biaya tetap yang dikeluarkan untuk tahun 2018 sebesar Rp 796,691,189. Adapun analisis data yang dilakukan dalam *Cost Volume Profit* adalah sebagai berikut :

a. Analisis *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)

Margin kontribusi adalah analisis biaya volume laba bagian dari manajemen akuntansi terhadap margin keuntungan dalam penjualan per unit dan berguna dalam kepengaruhannya operasional.

Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produk dalam memberikan kontribusi untuk menghasilkan laba. Adapun perhitungan *Contribution Margin* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution Margin} &= \text{Sales} - \text{Total Cost Variabel} \\
 &= \text{Rp } 6,472,541,300 - \text{Rp } 796,691,189 \\
 &= \text{Rp } 5,675,850,111
 \end{aligned}$$

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Ratio} &= \frac{\text{Rp } 5.675,850,111}{\text{Rp } 6.472,541,300} \times 100\% \\ &= 88\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan, perusahaan memiliki margin kontribusi keseluruhan sebesar Rp 5,675,850,111 atau sebesar 88% dari penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan pada periode tahun 2018 memiliki kontribusi yang relatif cukup besar terhadap laba usaha. Karena semakin besar *contribution margin*, maka semakin besar kesempatan yang diperoleh perusahaan untuk menghasilkan laba.

b. Analisis *Break Even Point (BEP)*

Salah satu tahapan dalam analisis *Cost Volume Profit* adalah menghitung *Break Event Point* atau titik impas. *Break Even Point* menunjukkan titik batas minimal kuantitas yang dijual yang menyebabkan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Perhitungan titik impas sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ \text{Break Even Point (rupiah)} &= \frac{952,549,281}{1 - \frac{796,691,189}{6,472,541,300}} \\ &= \frac{952,549,281}{1 - 0,12} \\ &= \text{Rp } 1,082,442,365 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat dijelaskan bahwa tingkat penjualan yang harus dicapai agar Raya Motor Barru berada pada titik impas atau *break even point* untuk penjualan sebesar 1,082,442,365. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi penjualan sudah sangat baik, karena besarnya angka penjualan telah melebihi *break even point* perusahaan, sehingga perusahaan bisa mendapatkan laba yang maksimal.

### 3. Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut.

Perusahaan akan melakukan perencanaan laba setiap tahunnya yang berguna untuk melakukan evaluasi kinerja yang berhubungan dengan penjualan dan pengendalian biaya, dimana perencanaan laba dapat dilakukan dengan analisis *cost volume profit* dengan metode *break event point* yang dapat menentukan berapa besar unit produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mencapai kerugian dan mencapai laba yang diharapkan.

Dari hasil perhitungan di atas, kita dapat melihat bahwa pada Raya Motor Barru laba yang diperoleh pada tahun 2018 sebesar Rp 4,723,300,830

Analisis perencanaan laba yang digunakan oleh Raya Motor Barru untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan yaitu

sebesar 23% dari hasil penjualan. Adapun perhitungan perencanaan laba sebagai berikut:

Laba yang diharapkan 23%

$$\begin{aligned}
 \text{Laba 23\%} &= \text{Laba tahun 2018} + (23\% \times \text{Laba tahun 2018}) \\
 &= \text{Rp } 4,723,300,830 + (23\% \times \text{Rp } 4,723,300,830) \\
 &= \text{Rp } 4,723,300,830 + \text{Rp } 1,086,359,191 \\
 &= \text{Rp } 5,809,660,021
 \end{aligned}$$

Adapun perhitungan penjualan dengan target laba sebesar 23% sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{(\text{FC} + \text{Laba})}{1 - \frac{\text{VC}}{s}} \\
 &= \frac{(\text{Rp } 952,549,281 + \text{Rp } 5,809,660,021)}{1 - \frac{796,691,189}{6,472,541,301}} \\
 &= \frac{(\text{Rp } 6762,209,302)}{088} \\
 &= \text{Rp } 7,684,328,752
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk periode tahun 2018 sebesar 23% dari penjualan. Perusahaan merencanakan memperoleh kenaikan laba menjadi Rp 5,809,660,021 dengan perolehan pendapatan penjualan (rupiah) menjadi Rp 7,684,328,752 untuk tahun 2018.

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{(\text{FC} + \text{Laba})}{\text{Penjualan perunit}}$$

$$= \frac{(\text{Rp } 952,519,291 + \text{Rp } 5,809,660,021)}{17,121,000}$$

$$= \frac{(\text{Rp } 6,762,209,302)}{17,415,000}$$

$$= 388 \text{ unit}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk periode tahun 2018 sebesar 23% dari penjualan. Perusahaan merencanakan memperoleh kenaikan laba menjadi Rp 5,667,960,996 dengan perolehan pendapatan penjualan (unit) menjadi Rp394 unit untuk tahun 2018.

Berikut dibawah table rekapitulasi *Cost Volume Profit* dan Perencanaan Laba sebagai berikut:

Tabel 4.6

Rekapitulasi *Cost Volume Profit* dan Perencanaan Laba

Keterangan	Nominal
<i>Contribution Margin</i>	5,675,850,111
<i>Break Even Point</i>	1,082,442,365
Perencanaan Laba	7,684,328,752

Sumber : olahan data (2018)

Tabel diatas menunjukkan rekapitulasi dari *Cost Volume Profit* dan perencanaan laba. Dari tabel diatas menunjukkan bahwa *Contribution Margin* sebesar Rp5,675,850,111, *Break Even Point* sebesar Rp 1,082,442,365 dan Perencanaan Laba sebesar Rp 7,684,328,752.

Penjualan saat ini dan penjualan yang seharusnya dianggarkan oleh Raya Motor Barru dapat dilihat di table dibawah ini.

Table 4.7  
Perbandingan Penjualan Aktual dengan Penjualan yang  
Dianggarkan untuk Target Laba 23% oleh Raya Motor Barru.

Tahun	Penjualan Aktual	Penjualan yang dianggarkan
2018	6,472,541,300	Rp 7,684,328,752

Sumber : olahan data (2018)

### C. Pembahasan Hasil Penelitian

Raya Motor Barru menggunakan analisis *cost volume profit* sebagai dasar untuk perencanaan laba. Analisis *cost volume profit* menggunakan analisis *contribution margin* dan analisis *breakeven point* karena merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan". Raya Motor Barru sendiri ingin merencanakan laba yang akan datang dengan memperhatikan keadaan volume penjualan. Apalagi di Kabupaten Barru juga banyak terdapat penjual-penjual yang cukup bersaing. Untuk menghadapi para pesaing Raya Motor Barru harus mempersiapkan strategi dalam bersaing. Strategi yang bisa dilakukan seperti meningkatkan volume penjualan dengan cara selalu berinovasi dalam pengembangan barang yang masuk, menekan biaya sekecil mungkin dan menentukan harga jual yang mampu bersaing dengan produk lain. Maka dari itu diperlukan suatu perencanaan laba yang baik sehingga faktor-faktor yang terkait dengan perencanaan laba seperti volume penjualan, harga jual produk dan biaya-biaya bisa direncanakan secara teliti.

Analisis *cost volume profit* dapat mempermudah Raya Motor Barru didalam menentukan besarnya laba yang diharapkan pada tahun berikutnya. Karena dalam analisis *cost volume profit* menggunakan

analisis *contribution margin* dan *break even point*. Dengan menggunakan analisis *cost volume profit* Raya Motor Barru diharapkan dapat ;

1. Membuat usahanya lebih maju dan berkembang dan selalu memperoleh keuntungan (laba) yang optimal,
2. Mampu menambah jumlah motor agar nantinya Raya Motor Barru dapat menambah penjualan dan menambah laba yang lebih optimal.

Analisis *Cost Volume Profit* digunakan oleh para manajer untuk pengambilan keputusan dan perencanaan serta implementasi pengelompokan biaya untuk keperluan perencanaan. Perusahaan harus memperkirakan laba yang ingin dicapai dengan menghitung estimasi kenaikan harga jual, kenaikan biaya tetap, dan biaya variabel untuk satu periode. Titik impas merupakan informasi yang berguna bagi sebagian perusahaan untuk memperoleh laba operasi yang lebih besar daripada nol. Untuk mencari target laba digunakan pendekatan margin kontribusi dan laba operasi. Dalam analisis *Cost Volume Profit* ini digunakan analisis *margin of safety* untuk mengetahui hasil dari risiko penjualan.

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut.

Raya Motor Barru telah menetapkan besarnya perencanaan laba dari tahun berbeda ke tahun berikutnya. Perbedaan ini disebabkan karena adanya biaya dikeluarkan yang mungkin akan menyebabkan kurangnya pendapatan dan besarnya biaya yang dikeluarkan.

Dengan perhitungan target laba yang diinginkan, perusahaan dapat mengetahui berapa nilai penjualan minimal yang harus dicapai

dengan target laba tersebut, sehingga perusahaan diharapkan dapat mengkonseksikan dengan analisis biaya, volume, laba agar tidak menderita kerugian tapi mendapatkan laba dari perhitungan laba tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya laba yang direncanakan. Dari hasil perhitungan dan analisis data dari perusahaan Raya Motor Barru maka didapat estimasi atau perencanaan yang harus diperhatikan dan dilakukan oleh Raya Motor Barru agar laba yang seharusnya diperoleh bisa terealisasi. Faktor-faktor estimasi tersebut adalah sebagai berikut: Adapun analisis data yang telah dilakukan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

- a. *Contribution margin* sebesar Rp 5,675,847,111 dengan rasio 88% dari penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan pada periode tahun 2018 memiliki kontribusi yang relatif cukup besar terhadap laba usaha. Dikarenakan *Countribution margin* lebih besar dari biaya tetap maka perusahaan mendapatkan laba maksimal dan perusahaan akan berusaha memberikan prioritas untuk menjual barang yang memberikan *Countribution margin* paling tinggi karena otomatis memberikan laba paling besar. Karena semakin besar *countribution margin*, maka semakin besar kesempatan yang diperoleh perusahaan untuk menghasilkan laba. Analisis Contribution Margin memiliki peran penting bagi Raya Motor Barru untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Dengan dilakukannya analisis *Contribution margin* maka akan lebih memudahkan dalam pencapaian laba.



- b. Break Even Point atau titik impas sebesar Rp 1,082,442,365. Tingkat penjualan sebesar Rp 6,472,541,300 berada di atas titik impas, sehingga penjualan yang dilakukan dikatakan mampu untuk menghasilkan laba yang maksimal dan menghindarkan penjualan dibawah *break even point* agar tidak mendapatkan kerugian.
- c. Perencanaan laba yang diharapkan oleh pimpinan perusahaan pada tahun 2018 sebesar 23% atau senilai dengan Rp 5,809,660,021. Dengan adanya perhitungan target laba yang diharapkan, perusahaan dapat mengetahui berapa nilai penjualan minimal yang harus dicapai dengan target laba tertentu. Oleh karena itu perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebesar Rp 7,684,328,752 untuk memperoleh laba yang telah direncanakan sebesar 23% atau senilai dengan Rp 5,809,660,021. Diharapkan perusahaan mampu untuk meningkatkan target penjualan agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar pada masa yang akan datang.

Penelitian ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ulfah Setia Iswara dan Susanti (2017) yang berjudul Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember) dimana hasil penelitiannya Menunjukkan di tahun 2016 margin kontribusi sebesar Rp 144.070.100. Penjualan minimum sebesar Rp 140.695.100 dan titik impas Rp 84.375.000.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ulfah Setia Iswara dan Susanti tersebut dengan penelitian ini hasilnya sama. Persamaannya yaitu. Sementara di hasil penelitian terdahulu

menunjukkan di tahun 2016 margin kontribusi sebesar Rp 144.070.100. Penjualan minimum sebesar Rp 140.695.100 dan titik impas Rp 84.375.000, begitupun dengan Raya Motor Barru. Perusahaan menetapkan laba sebesar 23% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp 256.071.100 pada tahun 2017.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data mengenai analisis Cost Volume Profit yang dihubungkan dengan perencanaan laba pada Raya Motor Barru dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Analisis *cost volume profit* dilakukan dengan menghitung margin kontribusi, titik impas (*Break Even Point*). Dengan menggunakan alat analisis tersebut, dapat diperoleh informasi bahwa kegiatan penjualan yang berjalan pada Raya Motor Barru sangat produktif dan mampu berkontribusi pada laba perusahaan. Pada perhitungan *Contribution Margin* penjualan sebesar Rp 5,675,850,111 atau *Contribution Margin Ratio* sebesar 88%. Hal ini menunjukkan bahwa Raya Motor Barru memiliki kemampuan sebesar 88% untuk menutup biaya tetap. *Break Even Point* penjualan motor sebesar Rp 1,082,442,365. Raya Motor Barru selama setahun mendapatkan laba sebesar Rp 4,723,300,830, maka Raya Motor Barru harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi. Volume penjualan yang harus dicapai oleh Raya Motor harus lebih besar dari penjualan tahun ini.

#### B. Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data, maka dapat diajukan beberapa saran yang berkaitan dengan hasil penelitian ini, diantaranya;

1. Raya Motor Barru harus memperhatikan peningkatan penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimum dan harus menjual diatas titik

impas atau *break even point* sehingga laba yang direncanakan dapat terpenuhi dan harus memperhatikan pula *contribution margin*.

2. Agar evaluasi pencapaian laba dapat terealisasikan Raya Motor Barru harus memperhatikan biaya variabel. Karena biaya variabel sangat berpengaruh pada besar kecilnya target laba perusahaan. Oleh karena itu dalam evaluasi labanya Raya Motor Barru diharapkan lebih efisien dalam mengeluarkan biaya variabel. Perlu menekan biaya-biaya variabel tertentu agar tidak terjadi pemborosan seperti biaya listrik, air, telepon.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin, 2013. "Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan", Cetakan kedelapan, PT Raja Grafindo Persda, Jakarta.
- Arizona, Randi. 2017. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Sari Rasa Bakery*. Kementerian Riset, Teknologi Dan Pendidikan Tinggi Politeknik Negeri Padang Jurusan Akuntansi V.
- Assa, Rina Lidia. 2013. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprime*. Jurnal Akuntansi. Vol.1 No.3
- Blocher, Edward J., Stout, David E., Cokins, Gary. 2009. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Buku I. Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta.
- Carter, K. William 2011. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Salemba Empat. Jakarta
- Duyo, Sheila F. 2013. *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado*. Jurnal EMBA. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2128>. Diakses 18 November 2014. Vol 1 No 3 (2013), Hal. 603-721. ISSN 2303-1174.
- Faris, Gilang Mifta. 2013. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba pada Hotel Grasia Semarang*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., dan Brewer. 2010. *Managerial Accounting*. 13th Edition. Mc.GrawHill. New York.
- Hanafi, Mahmud M. 2010. *Manajemen Keuangan*. Cetakan ke lima. Yogyakarta: BPFE.  
[Http://adaddanuarta.blogspot.co.id/2014//11/laba-menurut-para-ahli.html?m=1](http://adaddanuarta.blogspot.co.id/2014//11/laba-menurut-para-ahli.html?m=1)
- Hansen, D. R. dan M. M. Mowen. 2011. *Accounting Managerial*. 8th Edition. Cengage Learning Asia. Singapore. Terjemahan D. A. Kwary. 2011. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 8. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Horngren, T, Charles & Srikant M. Datar dkk. 2008. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Erlangga.
- Iswara, Ulfah Setia, Susanti. 2017. *Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)*. Jurnal Riset Akuntansi Keuangan.

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.Vol.2  
No.3

Kuncoro, M. 2009. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Penerbit Erlangga.  
Jakarta.

Pelawiten, Atikadan Ventje Ilat. 2014. Analisis Cost Volume Profit Untuk  
Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery. Jurnal *EMBA*. Vol.2 No.2

Samryn, L.M., "Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya untuk Mengendalikan  
Aktivitas Operasi & Investasi", Cetakan ke dua, Kencana, Jakarta, 2013.

Sihombing Selfinta B. 2013. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu  
Perencanaan Laba PT. Bangunan Wenag Beverages Company*. Jurnal  
*EMBA*. Vol.1 No.3. Universitas Sam Ratulangi Manado.

Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta: Bandung.

Worotitjan Elizabeth Esternorlita dan Hendrik Manossoh. 2016. *Analisis Cost  
Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Gunung Emas Manado*.  
Jurnal Akuntansi.

**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**

## RIWAYAT HIDUP



**ZULFIANA** adalah nama penulis skripsi ini. Penulis lahir di Wiringtasi pada tanggal 07 Juli 1995 sebagai anak ke tiga dari lima bersaudara, buah hati dari pasangan bapak Husaini dan ibu Suriani. Penulis sekarang bertempat tinggal di Jl. Teluk Bayur Raya No. 34. Masa pendidikan penulis dimulai pada Sekolah Dasar di SDI Wiringtasi pada tahun 2008, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Soppeng Riaja pada tahun 2011, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Soppeng Riaja pada tahun 2014. Dan pada tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Berkat Perlindungan Allah SWT dan dengan ketekunan dan doa orang tua serta motivasi dari keluarga penulis telah menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.