

**ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* (CVP)  
UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT. ANEKA  
TAMBANG TBK UBPN SULAWESI TENGGARA**

**SKRIPSI**

Oleh

**ISTI JUMILDA PRANCANG**

**105730506014**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**2019**

## HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Perjuangan tak selalu diringi kesedihan melainkan bahagia turut ada, namun yang tahu hanya manusia yang memahami esensi juang. Esensi juang bukan hanya mencapai keinginan semata tetapi belajar menjadi korban ikhtiar.

Ingatlah firman Allah SWT : Q.S AR- RA'D : 11

Sesungguhnya Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah nasibnya.



Harapan ada banyak untuk para pejuang.  
Berjuang di akademik ditambah berjuang di organisasi,  
duanya kebaikan plus bagi manusia hakiki.



**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 PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Untuk  
Perencanaan Laba Pada PT Aneka Tambang UBPN Sulawesi  
Tenggara

Nama Mahasiswa : Isti Jumilda Prancang

No. Stambuk/NIM : 105730506014

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah diseminarkan pada hari Selasa tanggal 02 Juli 2019. Pukul 08.30- selesai di  
lantai 8 ruangan Mini Hall Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah  
Makassar.

Makassar, 02 Juli 2019

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Dr. H. Mahmud Nuhung, MA  
NIDN:0902025701

  
Muttiarni, SE, M.Si  
NIDN:0930087503

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi

  
Dr. 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

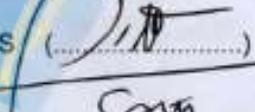
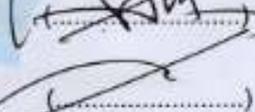
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi atas nama **ISTI JUMILDA PRANCANG, NIM : 105730506014**, diterima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : .....M, Tanggal 28 Syawal 1440 H/02 Juli 2019 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 20 Ramadhan 1440 H  
02 Juli 2019 M

**PANITIA UJIAN**

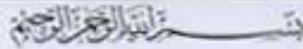
1. Pengawas Umum : Prof Dr H. Abdul Rahman Rahim, SE.,MM  
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM  
(Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE.,MM  
(WD I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis) 
4. Penguji : 1. Dr. Muryani Arsal, SE.,MM,Ak.CA   
2. Dr. Ismail Badollahi, SE,M.Si,Ak.,CA.CS   
3. Abd.Salam HB, SE.M.Si.Ak.CA.CSP   
4. Ismail Rasulong, SE.,MM 

Disahkan oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ismail Rasulong, SE.,MM  
NBM: 903 078



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ISTI JUMILDA PRANCANG  
Stambuk : 105730506014  
Program Studi : Akuntansi  
Dengan Judul : Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Untuk  
Perencanaan Laba Pada PT Aneka Tambang UBPN  
Sulawesi Tenggara

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, 02 Juli 2019



yang membuat pernyataan,

ISTI JUMILDA PRANCANG

Diketahui Oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi Akuntansi,

Ismail Rasulong, SE.,MM  
NBM: 903 078

Dr. Ismail Badollahi, SE., M.Si., AK., CA., CS  
NBM: 107 3428

## ABSTRAK

ISTI JUMILDA PRANCANG, 2019. **Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT. Aneka Tambang TBK UBPN Sulawesi Tenggara**, Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Mahmud Nuhung selaku pembimbing I dan Muttiarni selaku Pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan cost volume profit untuk perencanaan laba pada PT Aneka Tambang TBK UBPN Sulawesi Tenggara. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode perspektif kuantitatif. Dalam hal ini peneliti menggunakan pendekatan dua rumus cost volume profit yakni analisis titik impas dan batas keamanan dalam merencanakan laba. Jadi, PT Aneka Tambang TBK UBPN Sulawesi Tenggara perlu berupaya menggunakan analisis perhitungan cost volume profit untuk memaksimalkan perencanaan laba.

Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan analisis *cost volume profit* dapat membantu PT Aneka Tambang TBK UBPN Sulawesi Tenggara dalam memaksimalkan perencanaan laba. Untuk merencanakan laba, perlu menggunakan analisa *cost volume profit* berupa *break even point* (titik impas) dan *margin of safety* (batas keamanan). Dengan analisa pertama dapat memaksimalkan pendapatan penjualan untuk menutup semua biaya produksi atau biasa disebut angka volume penjualan sama dengan total biaya, sehingga meskipun tidak tercapainya laba yang direncanakan minimal perusahaan tidak mendapatkan kerugian. Dan analisa terakhir, mengkalkulasikan hasil presentase *margin of safety* (batas keamanan) untuk menjadi titik keamanan perusahaan dalam menurunkan volume penjualan agar memaksimalkan laba yang direncanakan. Penulis menyarankan agar manajemen perusahaan harus lebih meningkatkan penjualan dengan menggunakan analisa *cost volume profit* untuk memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan, produk yang akan dijual, dan laba yang diharapkan selama satu periode.

**Kata Kunci :** *Analisis Cost Volume Profit, Perencanaan Laba*

## ABSTRACT

ISTI JUMILDA PRANCANG, 2019. **Analysis of Cost Volume Profit (CVP) Calculation for Profit Planning at PT. Aneka Tambang TBK UBPN Southeast Sulawesi**, Thesis Department of Accounting, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Guided by Mahmud Nuhung as mentor I and Muttiarni as Advisor II.

This study aims to analyze the calculation of the cost volume of profit for profit planning at PT Aneka Tambang TBK UBPN Southeast Sulawesi. The analytical method used in this study is a quantitative perspective method. In this case the researcher uses the approach of two cost volume profit formulas, namely the break-even analysis and safety limits in planning profits. So, PT Aneka Tambang TBK UBPN Southeast Sulawesi needs to try to use an analysis of the calculation of the cost volume of profit to maximize profit planning.

Based on the results of the study, it shows that the analysis of cost volume profit can help PT Aneka Tambang TBK UBPN Southeast Sulawesi in maximizing profit planning. To plan profits, it is necessary to use an analysis of the cost volume of profit in the form of break even point (break-even point) and margin of safety (security limit). With the first analysis can maximize sales revenue to cover all production costs or commonly called the sales volume number equal to the total cost, so that even if the planned profit is not achieved at least the company does not get a loss. And the final analysis, calculates the results of the percentage of margin of safety (security limit) to become the company's security point in reducing sales volume in order to maximize planned profits. The author recommends that company management must increase sales by using profit volume cost analysis to estimate the costs to be incurred, products to sell, and profits incurred during one period.

Keywords: Cost Volume Profit Analysis, Profit Planning

## KATA PENGANTAR

Terucap syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT atas berkah, rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hambanya. Shalawat dan salam terhanturkan kepada baginda Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Nikmat Allah tak terkira dan tak ternilai, penulis dapat mengerjakan tugas akhir sebagai mahasiswa yaitu penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit (CVP)* untuk perencanaan laba pada PT Aneka Tambang TBK UBPN Sulawesi Tenggara”. Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Tak lupa pula penulis ucapkan terima kasih banyak kepada orang yang teristimewa telah mendidik dengan cinta serta kasih sayang dari buaian hingga saat ini ialah Ibu Rusminah dan Bapak Almarhum Prancang Lapokeng yang masih membekas jasa-jasa didikannya. Dan saudaraku tercinta Nur Alfiyah P, senantiasa mendukung dan memberikan semangat sampai detik ini. Dan juga seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan dan dukungan yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan menjadi amal ibadah dan cahaya penerang bagi kehidupan dunia dan akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang luar biasa dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM., 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., Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar
4. Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, MA., selaku pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
5. Ibu Muttiarni, SE., M.Si., selaku pembimbing II yang senantiasa berkenaan membantu dan menasihati selama penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Ibu Linda Arisanty, SE., M.Si., AK., CA., selaku penasihat akademik yang selalu memberikan nasihat dan semangat dalam kuliah.
7. Bapak/Ibu dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama menghadiri kuliah.
8. Para Staf Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
9. Teman-teman kelas Akuntansi 10 2014 yang selalu kompak dalam segala hal termasuk belajar bersama, serta memberi banyak bantuan dan semangat dalam aktivitas studi penulis.
10. Bapak Edi selaku Asisten Manajer akuntansi dan anggaran dan para Staf Karyawan PT ANTAM TBK UBPN Sulawesi Tenggara yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan membantu selama proses penelitian.

11. Seluruh Kakanda/Adinda IMMawan dan IMMawati di Pimpinan Komisariat (PIKOM) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Muhammadiyah Makassar, yang sudah saya anggap keluarga sendiri di tanah rantauan, selalu memberikan ilmu yang bermanfaat, dukungan dan motivasi kepada penulis di dalam berorganisasi dan perkuliahan.
12. Seluruh Kakanda/Adinda IMMawan dan IMMawati di Pimpinan Cabang (PC) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Kota Makassar, yang juga sudah saya anggap keluarga sendiri di tanah rantauan, selalu memberikan ilmu, dukungan dan motivasi kepada.
13. Seluruh Kakanda dan Adinda Forum Lingkar Pena (FLP) Kota Makassar, yang sudah saya anggap keluarga sendiri di tanah rantauan, selalu memberikan ilmu, dukungan dan motivasi.
14. Teman-teman yang biasa disebut sahabat berdaulat di Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) yang pernah melalui perjuangan bersama di organisasi dakwah tercinta. Suka dan duka selalu bersama dilalui selama tiga tahun di IMM, sambil menyelesaikan tugas akhir sebagai mahasiswa. Dan saling menyemangati dalam penyusunan skripsi.
15. Terima kasih untuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu per satu yang telah memberikan semangat dan dukungan sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya

para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabililhaq, Fastabiqul Khairat.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Makassar, 23 April 2019

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
A. Aspek Akuntansi Manajemen .....	7
B. Definisi dan Tujuan Akuntansi Biaya .....	10
C. Hubungan Akuntansi Biaya Dengan Akuntansi Keuangan Dan Akuntansi Manajemen .....	14
D. Pengertian Cost Volume Profit .....	15

E. Analisis Cost Volume Profit.....	25
F. Tinjauan Empiris.....	31
G. Kerangka Pikir.....	38
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
A. Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran.....	41
D. Teknik Pengumpulan Data.....	41
E. Teknik Analisis.....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>44</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	44
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	48
C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	48
D. Uraian Tugas.....	49
E. Analisa Data Dan Pembahasan.....	55
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	31
Tabel 4.1	Volume Operasional Penjualan	51
Tabel 4.2	Volume Biaya Tahun 2017	52
Tabel 4.3	Volume Biaya Tahun 2018	53



## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran	39
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	49



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Halaman

1. Surat Izin Penelitian
2. Data penelitian volume biaya tahun 2017 dan 2018
3. Biodata
4. Riwayat Hidup



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini Indonesia sedang menghadapi akselerasi inflasi yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu baik pemerintah, pihak swasta, dan terkhususnya sebuah perusahaan yang memiliki identitas kepemilikan negara yaitu biasa disebut BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dituntut untuk terus memproduksi barang dan jasa yang dapat memperbaiki laju inflasi dan memaksimalkan laba yang diinginkan perusahaan. Tentunya hal tersebut membutuhkan suatu *Planning, Organizing, Directing, and Controlling*. Keempat hal ini merupakan unsur penting demi kelangsungan hidup suatu organisasi, baik *profit seeking organization* maupun *non profit organization*. Perusahaan mempunyai tujuan yang akan dicapai yaitu laba yang maksimal, kelangsungan hidup pertumbuhan perusahaan, dan menciptakan kesejahteraan anggota masyarakat.

Dari ketiga tujuan perusahaan yang akan dicapai di atas, tidak sekaligus semuanya terpenuhi dalam waktu bersamaan, karena ada yang perlu diprioritaskan untuk menunjang tujuan lainnya. Oleh karena itu manajer perusahaan akan memberikan yang terbaik untuk keberlangsungan hidup perusahaan dan harus mampu mempunyai nilai lebih sehingga terwujudnya cita-cita perusahaan. Akan tetapi, manajer perusahaan harus mengetahui Pengaruh lingkungan dan perkembangan suatu perusahaan yang semakin kompleks mengakibatkan tugas manajemen puncak dalam mencapai tujuan perusahaan semakin sulit dan kompleks pula. Untuk mengatasi hal tersebut

maka perusahaan harus mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk tujuan pengambilan keputusan.

Demi tercapainya tujuan manajemen keuangan perusahaan, maka diperlukan aplikasi keempat fungsi manajemen. Seorang manajer keuangan melakukan keempat fungsi manajemen melalui kegiatan menyusun perencanaan berupa strategi, kebijakan, serta anggaran. Manajer keuangan pun merealisasikan serta mengarahkan segala sumber daya untuk melaksanakan strategi, kebijakan, serta anggaran tersebut. Selain itu, manajer keuangan melakukan pengawasan untuk memastikan segala aktivitas dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan. Artinya semua kegiatan harus diusahakan sekecil mungkin adanya penyimpangan antara kenyataan dan harapan. Dalam fungsi ini, diadakan komparasi antara hasil aktual yang dicapai dengan apa yang telah direncanakan. Hasil dari evaluasi tersebut akan membuahkan proses pengambilan keputusan.

Menghadapi persaingan dan masalah-masalah yang terjadi maka suatu perusahaan dituntut agar benar - benar bisa membuat perencanaan yang tepat dan cermat, apabila tetap ingin berkompetisi dan bertahan di dalam bisnis yang mereka tekuni. Bila gagal mengendalikan, maka biaya akan membengkak dengan cepat sehingga dapat dipastikan bahwa kerugianlah yang akan segera terbayang. Jadi, perusahaan harus mempunyai strategi perencanaan yang tepat dan cermat untuk mempertahankan eksistensinya di dunia bisnis. Bukan Cuma eksistensi tetapi harus memperhatikan biaya produksi agar tidak membengkak dan merugikan perusahaan. Karena salah satu tujuan perusahaan yaitu untuk mencari laba semaksimal mungkin.

Berhasilnya manajer perusahaan dalam mencapai tujuannya, ketika ia mampu memperoleh laba bersih apalagi jika laba bersihnya meningkat.

Laba merupakan inti dari berbagai hal yang ingin dicapai oleh perusahaan. Laba mencerminkan kinerja dari suatu perusahaan dalam periode tertentu dan menjadi dasar untuk mengambil tindakan yang tepat bagi kelangsungan perusahaan. Diperolehnya laba oleh suatu bisnis memungkinkan perusahaan untuk terus memenuhi kebutuhan dan merangkak naik dalam skala yang lebih besar. Untuk mencapai hal tersebut, pihak manajemen membutuhkan suatu alat atau pedoman untuk menafsirkan laba secara tepat sehingga perusahaan dapat terus ada dan berkembang.

Salah satu alat ukur perencanaan laba bagi perusahaan ialah dengan menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) atau Biaya Volume Laba. Analisis CVP adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara *Cost*, *Volume*, dan *Profit* dalam berbagai keputusan bisnis. Keputusan tersebut mencakup jenis produk dan jasa yang ditawarkan, harga yang dikenakan, strategi pemasaran yang dijalankan, dan struktur biaya yang digunakan (Garrison, *et al*, 2013:208).

Penelitian ini mengacu pada penelitian oleh Salma Haris (2016) yang menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (Biaya Volume Laba) dengan objek penelitian pada perusahaan Browchyl Brownis Pisang Khas Makassar untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas, sehingga perusahaan dapat menemukan titik penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak menderita kerugian. Hasil penelitian oleh Salma Haris (2016) menuliskan bahwa Analisis *Cost Volume Profit* bermanfaat untuk menentukan BEP atau titik impas penjualan, batas keamanan (*Margin of Safety*) dan *Degree of*

*Operating Leverage* yang membantu perusahaan merencanakan laba dan tingkat minimum barang yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian.

PT. ANTAM (Aneka Tambang) Tbk adalah perusahaan pertambangan dan logam yang terintegrasi secara vertikal, berorientasi ekspor. Dengan operasi yang tersebar di seluruh kepulauan Indonesia yang kaya mineral, ANTAM melakukan semua kegiatan mulai dari eksplorasi, penggalan, pengolahan hingga pemasaran bijih nikel, feronikel, emas, perak, bauksit dan batubara. Perusahaan ini memiliki pelanggan yang setia di Eropa dan Asia. Karena luasnya area eksplorasi berlisensi perusahaan dan juga diketahui memiliki cadangan dan sumber daya berkualitas tinggi, ANTAM telah membentuk beberapa usaha patungan dengan mitra internasional untuk secara menguntungkan mengembangkan badan bijih geologi ke dalam tambang yang menguntungkan.

Perusahaan menyadari potensi pasar yang cukup besar atas permintaan produksi tambang bukan hanya dalam negeri saja melainkan luar negeri juga sehingga potensi tersebut menjadikan peluang bisnis yang memiliki prospek sangat baik bagi PT ANTAM Tbk. Peluang tersebut dapat dicapai apabila perusahaan mampu menentukan volume penjualan yang dapat mengendalikan biaya tetap dan biaya variabel dalam periode tertentu, sehingga menghasilkan laba yang optimal. Oleh karena itu, guna mendapatkan laba yang optimal dari periode ke periode, maka dibutuhkan analisis *cost volume profit* yang hendak memudahkan manajer dalam membuat perincian perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi akurat, dengan menggunakan metode analisis *cost volume profit* perusahaan PT. ANTAM Tbk terkhususnya cabang pomalaa

Sulawesi Tenggara dapat menghasilkan laba yang maksimal. Selain itu, adanya metode *cost volume profit* bagi manajer perusahaan dapat menambah kas negara, karena PT Antam Tbk tercatat sebagai perusahaan negara dan tergolong BUMN (Badan Usaha Milik Negara).

Berdasarkan uraian di atas, penulis bermaksud melakukan penelitian dengan judul :“**ANALISIS PERHITUNGAN COST VOLUME PROFIT (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT. ANEKA TAMBANG TBK CABANG POMALAA SULAWESI TENGGARA**”.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diusulkan di atas maka rumusan masalah yang dibuat yaitu apakah perhitungan *cost volume profit* dapat memaksimalkan perencanaan laba pada PT ANTAM Tbk Cabang Pomalaa Sulawesi Tenggara?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan *cost volume profit* dapat memaksimalkan perencanaan laba pada PT ANTAM Tbk Cabang Pomalaa Sulawesi Tenggara.

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

##### **1. Manfaat Akademik**

Bagi peneliti, untuk memenuhi persyaratan akademik guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.

##### **2. Manfaat Praktis**

Diharapkan dapat menambah sumbangan pemikiran bagi pihak PT.ANTAM Tbk Cabang Pomalaa Sulawesi Tenggara sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan laba yang diinginkan untuk kemajuan perusahaan.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Aspek Akuntansi Manajemen

Peranan akuntansi manajemen sangat penting dalam menyediakan informasi bagi masyarakat secara keseluruhan, terutama bagi pengambilan keputusan, para manajer, dan professional. Apalagi menghadapi suatu investasi yang memiliki nilai mata uang yang penuh dengan risiko, dan semakin penting pula suatu informasi jika kita ketahui bahwa kondisi suatu perekonomian serta keadaan sosial yang tidak menentu dan sulit diramalkan apa yang akan terjadi. Data yang diolah agar menjadi informasi yang relevan terkadang menjadi beban perusahaan, sehingga timbullah apa yang disebut *cost of information* (Kamaruddin Ahmad:2014).

Khusus akuntansi manajemen yang memiliki tanggung jawab dalam mediator konflik, spesialisasi ini dapat juga membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan agar sumber-sumber ekonomi yang dikuasanya atau kekayaan perusahaan dapat dialokasikan dan ditransformasikan secara lebih efektif serta efisien, termasuk pula tanggung jawab untuk memberikan informasi mengenai aspek-aspek disfungsi yang ditimbulkan oleh konflik-konflik intra organisasi.

Karena tanggung jawab tersebutlah, maka informasi khususnya yang bersifat keuangan merupakan hal penting yang tentunya harus memberi manfaat kepada manajemen atau kepada pemilik sumber-sumber ekonomi. Namun informasi akuntansi yang dikenal secara umum, dalam menghasilkan informasi berupa laporan keuangan, yaitu aktiva. Laporan rugi-laba daftar

perubahan modal, tampaknya belum mempunyai banyak arti bagi pemilik sumber-sumber ekonomi secara universal. Seperti diketahui bahwa setiap evolusi mengalami proses maupun ruang lingkup yang berbeda, atau situasi dan kondisi yang berbeda. Apa yang dialami perusahaan besar atau organisasi bisnis di Indonesia baru mencapai sekitar dari taraf penentuan target atau sasaran yang berarti sebagai fungsi objektif akuntansi ini masih cenderung ke arah maksimalisasi kesejahteraan pemilik.

Kalau diambil pengertian *different cost for different purpose*, maka setiap perusahaan sangat tergantung pada informasi yang berbeda dalam mengambil keputusan masing-masing. Ini dapat dijadikan alasan bahwa tidak semua teori akuntansi maupun akuntansi biaya dapat digunakan secara sama oleh perusahaan yang sejenis. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa informasi merupakan mesin yang membuat manajer berjalan. Dalam ketiadaan aliran informasi yang kontinu, manajemen akan menjadi tidak berdaya melakukan sesuatu. Informasi akuntansi adalah salah satunya, yang juga masih tergantung kepada para pakar bidang lainnya dalam menyediakan sebagai kebutuhan informasi pendukung. Ahli ekonomi, ahli pemasaran, ahli perilaku organisasi, dan lain-lainnya, dapat memberikan informasi kepada manajemen atau mengemukakan saran atas berbagai tahap aktifitas organisasi.

Proses manajemen didefinisikan sebagai aktivitas-aktivitas perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Proses manajemen mendeskripsikan fungsi-fungsi yang dilaksanakan oleh para manajer dan pekerja yang diberdayakan. Memberdayakan pekerja untuk berpartisipasi dalam proses manajemen berarti memberikan mereka kesempatan yang lebih

besar untuk berpendapat tentang operasional perusahaan. Jadi, pemberdayaan karyawan (employee empowerment) adalah pemberian wewenang kepada orang-orang operasional untuk merencanakan, mengendalikan, dan membuat keputusan tanpa otorisasi yang eksplisit dari pihak manajemen tingkat menengah atau yang lebih tinggi.

Berdasarkan pihak yang menggunakan informasi atau dapat disebut pengertian yang sifatnya positif, "Akuntansi Manajemen adalah suatu proses yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi" (Blocher dan Cokins : 2011).

Di samping itu, akuntansi manajemen mempunyai definisi umum yang boleh dikatakan sering dipahami oleh pihak yang menggunakan informasi tersebut. " Akuntansi Manajemen adalah proses pengidentifikasian, pengukuran penghimpunan, penganalisaan, penyusunan, penafsiran dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan usaha di dalam sebuah organisasi, serta untuk memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat" (Simamora : 2012).

"Akuntansi Manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengkomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen

untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan dan penilaian kinerja dalam organisasi” (Siregar, Suropto, dkk : 2013).

Definisi di atas tidak jauh berbeda dengan “Akuntansi Manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan dan mengambil keputusan” (Hansen dan Mowen : 2013).

Dari pengertian-pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : akuntansi manajemen sebagai suatu sistem pengolahan informasi keuangan ialah suatu proses pengolahan informasi untuk memenuhi semua kebutuhan manajemen dalam menjalankan fungsi dari sebuah perencanaan, pengkoordinasian dan juga pengendalian perusahaan atau organisasi.

#### **B. Definisi dan Tujuan Akuntansi Biaya**

Dalam perkembangannya, akuntansi dewasa ini mempunyai beberapa bidang khusus. Hal ini seiring dengan perkembangan dunia usaha, pertumbuhan ekonomi, kemajuan teknologi yang pesat, dan faktor lainnya yang mempunyai pengaruh terhadap kegiatan perusahaan. Di antara bidang-bidang akuntansi tersebut adalah akuntansi keuangan, akuntansi biaya, pemeriksaan akuntansi, dan perpajakan. Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen di mana merupakan salah satu dari bidang akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Akuntansi biaya juga dapat diartikan membicarakan tentang penentuan harga pokok (*cost*) dari “sesuatu produk” yang diproduksi (atau dijual di pasar) baik untuk memenuhi pesanan dari pemesan maupun untuk menjadi persediaan barang dagangan

yang akan dijual. Bidang ini terutama berhubungan dengan biaya-biaya untuk memproduksi suatu barang, hingga saat ini masih banyak orang yang beranggapan bahwa akuntansi biaya hanya dapat diterapkan pada bidang manufaktur saja. Walaupun kenyataannya, hampir setiap jenis bidang usaha dapat memperoleh manfaat dari akuntansi biaya. Saat ini akuntansi biaya telah diterapkan pada berbagai bidang kegiatan non manufaktur/jasa, seperti: penyalur, perusahaan asuransi, perusahaan perbankan, sekolah-sekolah dan rumah sakit, kereta api dan penerbangan, dan instansi pemerintahan yang menggunakan teknik-teknik akuntansi biaya.

Tujuan akuntansi biaya adalah untuk menyajikan informasi biaya produksi dari suatu perusahaan, oleh sebab itu maka akuntansi biaya dapatlah diberikan pengertian sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya dalam rangka produksi barang atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadap hasilnya. Dalam akuntansi biaya, biaya merupakan semua pengeluaran yang sudah terjadi (*expired*) yang digunakan dalam memproses produksi yang dihasilkan. Seluruh biaya yang terjadi (*expired*) tersebut membentuk suatu harga pokok yang kalau dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan atau produk yang dipesan menghasilkan harga pokok produk per unit. Dalam artian yang luas harga pokok dapat berarti sebagai bagian dari harga perolehan suatu aktiva yang ditunda pembebanannya di masa yang akan datang. Akuntansi biaya dalam tujuannya yang lebih luas, di samping untuk pengumpulan dan pelaporan biaya juga untuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan oleh manajemen. Oleh sebab itulah pada perkembangan terakhirnya akuntansi biaya fokusnya beralih dari sekadar penentuan harga

pokok barang atau jasa yang diproduksi kepada kepentingan untuk pengendalian biaya.

Dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik. Informasi biaya diperlukan oleh manajemen untuk tujuan sebagai berikut:

#### 1. Penentuan Harga Pokok

Dalam penentuan harga pokok, biaya-biaya dihimpun menurut pekerjaan (*job*), bagian-bagian (*departments*) atau dirinci lagi menurut pusat-pusat biaya (*cost pools*), produk-produk, dan jasa-jasa.

#### 2. Perencanaan Biaya

Perencanaan merupakan suatu usaha untuk merumuskan tujuan dan menyusun program operasional yang lengkap dalam rangka mencapai tujuan tersebut, termasuk pula proses penentuan strategi yang disusun untuk jangka panjang dan jangka pendek. Akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan operasi jangka pendek dan keputusan alokasi sumber daya jangka panjang dan merumuskan strategi-strategi untuk masa yang akan datang, antara lain mengenai:

- a) harga jual dan volume penjualan;
- b) profitabilitas dari produk;
- c) pembelian;
- d) pengeluaran barang modal;
- e) perluasan pabrik.

### 3. Pengendalian Biaya

Pengendalian merupakan usaha manajemen untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan dengan melakukan perbandingan secara terus-menerus antara pelaksanaan dengan rencana. Melalui proses membandingkan hasil yang sesungguhnya dengan program atau anggaran yang disusun, maka manajemen dapat melakukan penilaian atas efisiensi usaha dan kemampuan memperoleh laba dari berbagai produk. Di samping itu, para manajer dapat mengadakan tindakan koreksi jika terdapat penyimpangan-penyimpangan yang timbul dari hasil perbandingan tersebut.

### 4. Dasar untuk Pengambilan Keputusan yang Khusus

Akuntansi biaya memberikan informasi biaya yang berbeda agar dapat dibandingkan dengan pendapatan (*revenue*) dari berbagai tindakan alternatif yang akan dipilih oleh manajemen. Berdasarkan informasi ini maka manajemen dapat membuat keputusan-keputusan perencanaan yang menyangkut masalah-masalah khusus, seperti:

- a) membuat produk baru;
- b) menghentikan atau meneruskan suatu produk tertentu;
- c) menerima atau menolak pesanan-pesanan tertentu;
- d) membeli atau membuat sendiri;
- e) menjual langsung atau memproses lebih lanjut.

### **C. Hubungan Akuntansi Biaya dengan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen**

Akuntansi biaya berlandaskan pada prinsip “Konsep Biaya Berbeda untuk Tujuan yang Berbeda” (*different cost for different purpose*). Tidak ada satu konsep biaya yang dapat digunakan untuk semua tujuan dari akuntansi biaya. Untuk memperoleh data biaya dan menggunakannya menjadi informasi biaya, seyogyanya memperhatikan tujuan yang hendak dicapai, apakah untuk penentuan harga pokok, perencanaan biaya, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan-keputusan yang khusus. Hubungan akuntansi biaya dengan akuntansi keuangan tercermin pada tujuan akuntansi biaya untuk penentuan harga pokok produk dan sekaligus menentukan nilai persediaan, di mana hal ini berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan yaitu laporan posisi keuangan (neraca) dan laporan laba rugi yang merupakan pertanggungjawaban manajemen kepada pihak-pihak luar. Oleh karena itu, akuntansi biaya melakukan perhitungan harga pokok produk sejalan dengan penyajian laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan (neraca) yang harus sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim.

Ditinjau dari aspek akuntansi manajemen, akuntansi biaya yang membantu manajemen untuk menentukan biaya yang seharusnya terjadi untuk menghasilkan satu unit produk, sejumlah produk, dan suatu tingkat kegiatan tertentu. Berdasarkan akumulasi biaya yang sesungguhnya dapat dilakukan analisis selisih (*variance analysis*) dengan membandingkan biaya yang sesungguhnya dengan biaya yang direncanakan atau yang seharusnya terjadi, sehingga manajemen dapat melakukan tindakan perbaikan yang diperlukan dan di samping itu dapat melakukan penilaian atas prestasi para

manajemen di bawahnya. Akuntansi biaya juga dapat menghasilkan informasi biaya yang relevan kepada manajemen untuk membuat berbagai keputusan khusus.

#### **D. Pengertian *Cost Volume Profit***

##### 1. Pengertian *Cost* (Biaya)

Akuntansi biaya sebagai bidang khusus akuntansi merupakan sistem informasi akuntansi yang bertujuan untuk menyediakan informasi biaya kepada manajemen yang dapat digunakan untuk berbagai tujuan yang berbeda. Dalam mempelajari akuntansi biaya seyogyanya kita mempunyai pengertian yang baik mengenai istilah biaya *cost* (biaya) dan istilah-istilah lainnya yang berkaitan erat dengan istilah ini agar tidak menimbulkan kesalahan dalam pemahaman dan penerapannya. Istilah *cost* (biaya) sama dengan *expense* (beban) dan *loss* (kerugian). Sering kali istilah-istilah ini digunakan dalam pengertian yang sama. Mengenai perbedaan ketiga istilah ini dapat dilihat dari definisi yang dinyatakan atas istilah-istilah tersebut sebagai berikut:

- a. *Cost* (Biaya) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi.
- b. *Expense* (Beban) merupakan *Cost* (biaya) yang telah memberikan suatu manfaat (*expired cost*), dan termasuk pula penurunan dalam asset atau kenaikan dalam liabilitas sehubungan dengan penyerahan barang dan jasa dalam rangka memperoleh pendapatan, serta pengeluaran-pengeluaran yang hanya memberi manfaat.

- c. *Loss* (Kerugian) adalah *Cost* (Biaya) yang timbul ketika barang atau jasa diperoleh pada hakikatnya tidak mempunyai nilai sama sekali atau tanpa manfaat apa-apa lagi karena kondisi-kondisi tertentu.

#### 1) Penggolongan Biaya

Tujuan akhir akuntansi biaya adalah menyediakan informasi tentang biaya untuk manajemen guna membantu mereka di dalam mengelola perusahaan atau departemennya. Manajemen dalam mengelola perusahaan atau departemennya memerlukan data biaya yang akurat. Biaya yang akurat memungkinkan dapat ditentukannya harga pokok produk secara teliti dan tepat. Untuk menentukan harga pokok secara teliti maka biaya perlu diklasifikasikan atau digolongkan sehingga dapat dipisahkan antara biaya produksi dan bukan biaya produksi. Penggolongan biaya yang tepat adalah dengan menggunakan konsep "*different cost for different purposes*", yang maksudnya bahwa biaya digolongkan atas dasar tujuan penggunaan dari data biaya tersebut. Penggolongan biaya dimaksud antara lain adalah:

- a. Berdasarkan hubungan dengan produk, biaya digolongkan atas:
- a) Biaya Produksi

Yakni biaya-biaya yang berhubungan langsung dengan produksi dari suatu produk dan akan dipertemukan (*match*) dengan penghasilan (*revenue*) di periode mana produk itu dijual. Sebelum laku dijual, biaya produksi diperlakukan sebagai persediaan (*inventories*). Biaya ini terdiri atas: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja dan biaya overhead

terbagi lagi ke dalam dua kategori yakni biaya prima (*prime costs*) yang terdiri atas biaya bahan dan tenaga kerja, dan biaya konversi (*conversion costs*) yakni biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya utama atau prima adalah biaya langsung berhubungan langsung dengan produksi sedangkan biaya konversi adalah biaya yang diperlukan untuk memproses bahan baku menjadi produk selesai.

b) Biaya Periodik

Yakni biaya-biaya yang lebih berhubungan dengan waktu dibanding dari unit yang diproduksi (produk). Seluruh biaya ini dibebankan kepada penghasilan (revenue) diperiode mana biaya tersebut terjadi. Biaya periodik ini dinamakan juga biaya komersil. Contoh dari biaya ini adalah biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran (biaya iklan atau promosi, biaya upah *salesgirl* atau *salesman*). Khusus biaya pemasaran ini akuntan tidak konsisten melakukannya, seperti biaya iklan sering ditunda pembebanannya karena masih dianggap bermanfaat untuk mendapat keuntungan di masa yang akan datang.

b. Berdasarkan periode akuntansi atau pembukuan, biaya digolongkan atas:

a) Pengeluaran Modal

Yakni biaya-biaya yang dikeluarkan yang manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu periode akuntansi (biaya satu tahun). Pengeluaran ini akan membentuk "cost" (harga pokok). Contoh

biaya ini : biaya perbaikan gedung yang relatif besar yang manfaatnya lebih dari satu tahun.

b) Pengeluaran Penghasilan

Yakni biaya-biaya yang dikeluarkan yang hanya bermanfaat dalam satu periode akuntansi (kurang atau sama dengan satu tahun).

Pengeluaran ini akan menjadi “*ekspense*” (biaya) diperiode saat terjadinya biaya itu.

c. Berdasarkan hubungannya dengan volume produksi atau kegiatan perusahaan biaya digolongkan atas:

a) Biaya Variabel

Yakni biaya-biaya yang selalu berubah secara proporsional (sebanding) sesuai dengan perbandingan volume kegiatan perusahaan. Contoh utama biaya ini: Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian dari biaya overhead seperti biaya listrik, gas dan air yang dibayar sesuai dengan pemakaian, depresiasi yang dihitung atas dasar unit produksi (satuan unit output).

b) Biaya Semi Variabel atau Semi Tetap

Yakni biaya yang selalu berubah tetapi perubahannya tidak proporsional (sebanding) dengan perusahaan kegiatan atau volume perusahaan. Contoh biaya ini: Gaji salesman atau salesgirl yang sistem penggajiannya dengan gaji tetap plus persentase tertentu dari penjualan, biaya reparasi, biaya pemeliharaan dan lain-lain. Biaya ini akan tetap jumlahnya dalam kisaran (*range*) tertentu.

c) Biaya Tetap

Yakni biaya yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan perusahaan. Contoh: Biaya penyusutan yang dihitung dengan metode garis lurus dan upah yang tetap untuk beberapa periode tertentu.

d. Berdasarkan dalam hubungannya untuk tujuan pengawasan, biaya digolongkan atas:

a) Biaya Standar

Yakni biaya yang telah ditentukan terlebih dahulu (diperkirakan akan terjadi), dan apabila terjadi penyimpangan terhadapnya, maka biaya standar ini yang dianggap benar.

b) Biaya Taksiran

Yakni biaya yang ditaksir terlebih dahulu (diperkirakan akan terjadi), dan apabila terjadi penyimpangan terhadapnya maka yang dianggap betul adalah biaya sesungguhnya.

c) Biaya Sesungguhnya

Yakni biaya-biaya yang sungguh-sungguh terjadi atau biaya yang dibebankan.

e. Berdasarkan dalam hubungannya dengan departemen produksi, biaya digolongkan atas :

a) Biaya Departemen Produksi

Yakni biaya yang dibebankan atas diperhitungkan pada bagian atau departemen yang secara langsung menangani pembuatan barang (produk). Contoh biaya ini : biaya bahan baku departemen produksi X.

b) Biaya Departemen Pembantu

Yakni biaya yang dibebankan pada departemen yang menyediakan fasilitas atau memberikan servis untuk departemen lain (dengan departemen produksi atau departemen pembantu lainnya). Contoh : biaya gaji departemen pembantu listrik

c) Biaya Langsung Departemen

Yakni biaya-biaya yang langsung terjadi pada tiap-tiap departemen.

d) Biaya Tidak Langsung Departemen

Yakni biaya-biaya yang diperhitungkan terhadap suatu departemen karena departemen tersebut menggunakan fasilitas departemen yang lain.

f. Berdasarkan dalam hubungannya dengan fungsi-fungsi yang ada di perusahaan, biaya terdiri atas:

a) Biaya Produksi

Yakni total biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik dalam rangka memproduksi produk.

b) Biaya Pemasaran

Yakni Biaya yang dikeluarkan dalam rangka memasarkan produk yang dihasilkan.

c) Biaya Administrasi dan Umum

Yakni biaya yang dikeluarkan dalam rangka mengarahkan, mengendalikan dan mengoperasikan perusahaan.

#### d) Biaya Keuangan

Yakni biaya yang dikeluarkan dalam rangka mendapatkan dana untuk operasi perusahaan.

### 2) Manfaat Data Biaya

Biaya-biaya yang dikumpulkan sesuai dengan golongan atau klasifikasi yang diinginkan, kemudian disajikan dan dianalisa, akan sangat bermanfaat bagi manajemen. Data biaya tersebut akan dapat dimanfaatkan oleh manajemen untuk berbagai tujuan.

Manfaat dari data biaya antara lain dapat dikemukakan sebagai berikut:

#### a. Untuk tujuan-tujuan pengawasan

Data biaya yang dihasilkan dari akuntansi biaya merupakan salah satu data yang digunakan manajemen dalam membuat perencanaan yang dalam hal ini adalah budget (anggaran). Berapa rencana produksi, berapa pemakaian bahan baku, tenaga kerja langsung dan berapa pula biaya overhead pabrik yang akan dikeluarkan tercakup dalam anggaran. Selain itu, akuntansi biaya sesuai dengan tugasnya mengadakan pencatatan biaya-biaya yang terjadi. Dalam proses pencatatan tersebut maka data biaya dapat digunakan untuk mengawasi kegiatan perusahaan. Dengan data tersebut dapat dibandingkan berapa biaya sesungguhnya dan berapa pula biaya yang dianggarkan (*budget*).

b. Membantu dalam penetapan harga jual

Penentuan suatu harga jual yang menguntungkan dapat dilakukan untuk suatu periode yang diinginkan, melalui pengetahuan tentang data biaya dan volume penjualan masa yang lalu. Pada suatu perencanaan, pengetahuan tentang data biaya yang akan datang dan perkiraan fluktuasi produksi dan penjualan akan mempengaruhi manajemen dalam pembuatan strategi harga. Harga jual yang ditentukan tentu saja diusahakan harga jual yang minimal dapat menutup seluruh biaya yang terjadi. Memang diakui bahwa ramalan tentang permintaan dan penawaran masih memegang peranan yang penting dalam penentuan harga namun data biaya haruslah tidak boleh dilupakan.

c. Untuk menghitung rugi-laba periodik

Penghitungan rugi-laba periodik untuk suatu perusahaan dilakukan dengan jelas mempertemukan (*match*) antara penghasilan (dalam hal ini hasil penjualan) dengan biaya-biaya yang terjadi dan telah "*expired*" dalam suatu dasar perhitungan yang sama dan konsisten. Akuntansi biaya menyediakan data yang diperlukan untuk perhitungan rugi laba.

d. Untuk pengendalian biaya

Yang dimaksud dengan pengendalian biaya dalam hal ini adalah pengendalian melalui akuntansi pertanggungjawaban. Akuntansi pertanggungjawaban merupakan sistem akuntansi yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan dan pelaporan biaya dan penghasilan sesuai dengan bidang pertanggungjawaban dalam

organisasi. Dengan demikian seseorang harus mempertanggungjawabkan tindakannya sesuai dengan kedudukannya dalam organisasi data penilaian dari pimpinan perusahaan untuk mengendalikan bawahannya atau bagian tersebut.

e. Untuk pengambilan keputusan

Data biaya sangat diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Berapa contoh pentingnya data biaya untuk pengambilan keputusan dikemukakan di bawah ini:

a) Sebuah perusahaan yang memproduksi komponen-komponen kendaraan kemudian merakitnya menjadi kendaraan, tentu akan memerlukan data biaya tentang harga pokok per unit setiap komponen. Manajemen akan memerlukan data tersebut untuk mengambil keputusan bila ternyata ada komponen yang diproduksi sendiri lebih mahal kalau dibanding membeli di pasaran bebas.

b) Melanjutkan contoh "a", bila justru perusahaan memproduksi kendaraan mengalami kerugian (merugikan) padahal kalau perusahaan spesial memproduksi komponen-komponen saja dan kemudian menjualnya adalah lebih menguntungkan maka dengan data biaya menjadi bahan pertimbangan penting bagi manajemen yang bersangkutan untuk mengambil keputusan.

c) Adanya pesanan khusus di bawah harga pasaran umum, padahal kapasitas perusahaan masih memungkinkan, maka di sini data biaya akan memegang peranan yang cukup penting bagi

manajemen untuk memutuskan apakah menerima atau menolak pesanan tersebut.

Karena sumber daya digunakan perusahaan sangat terbatas, dan membutuhkan waktu yang panjang jika ingin menghasikan kembali. Oleh karena itu dibutuhkan perencanaan matang dan pelaksanaan yang konsisten. Biaya dan manfaat yang dicita-citakan mampu sesuai dengan keputusan yang telah diambil manajer. Maka, pengambilan keputusan harus dilakukan secara hati-hati agar sesuai kebutuhan dan keinginan perusahaan.

Untuk analisis cost volume profit. Maka, penggolongan biaya yang dibutuhkan adalah penggolongan biaya atas dasar hubungannya dengan volume kegiatan karena data yang dianalisis berupa data biaya tetap dan biaya variabel.

## 2. Pengertian Volume

Jika mendengar istilah volume maka yang terbayang adalah kata jumlah. Volume juga tidak terlepas dari kata penjualan. Volume penjualan juga merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan (Rangkuti : 2010). Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan.

### 3. Pengertian *Profit* (Laba)

Seperti yang telah diutarakan pada bab sebelumnya, laba menjadi hal tujuan utama suatu perusahaan beroperasi atau dengan kata lain laba ialah *main goals* dalam sebuah bisnis. “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut :  $Laba = Penjualan - Biaya$ ” (Mahmud M. Hanafi : 2010).

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

## E. Analisis Cost Volume Profit (Biaya Volume Laba)

### 1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba

★ Analisis Biaya Volume Laba merupakan suatu alat dalam perencanaan laba perusahaan yang berperan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

“Analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya” (Hansen dan Mowen : 2011).

Beberapa pendapat ahli dalam pendefinisian Analisis Cost Volume Profit sebagai berikut:

“Analisis Biaya, Volume, Laba merupakan sebuah metode estimasi perubahan variabel-variabel berikut terhadap laba, biaya variabel per

unit, harga jual per unit, jumlah biaya tetap per periode, volume penjualan, dan bauran penjualan” (Simamoa : 2012).

“Analisis Biaya, Volume, Laba menekankan keterkaitan antara biaya, volume atau kuantitas yang terjual, harga jual, dan semua informasi keuangan terkandung di dalamnya. Dengan kata lain perubahan biaya harga jual dan kuantitas yang terjual dapat mempengaruhi laba yang diperoleh suatu perusahaan” (Sjahrial dan Purba : 2012).

*“Cost Volume Profit (CVP) analysis is a method for analyzing how operating decisions and marketing decisions affect profit based on an understanding of the relationship between variable costs, fixed costs, unit selling price, and the output level”* (Blocher Et Al : 2010).

Pendapat Blocher Et Al di atas, menjelaskan Analisa CVP sebagai suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba yang berdasar pada pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output. Sehingga dapat disimpulkan berdasarkan pemahaman beberapa ahli di atas, bahwa Analisis Biaya Volume Laba (*CVP analysis*) ialah suatu metode yang terkait dengan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap laba seperti biaya variabel per unit, biaya tetap per periode, volume atau kuantitas penjualan, dan harga per unit yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba dan pengambilan keputusan suatu perusahaan.

## 2. Asumsi-asumsi Biaya Volume Laba

Beberapa asumsi yang terkait dengan analisis biaya volume laba ialah sebagai berikut:

- 1) Analisis mengasumsikan harga , total biaya tetap, dan biaya variabel per unit dapat didefinisikan secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan (Hansen dan Mowen, 2011 : 22).
- 2) Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual (Hansen dan Mowen, 2011 :23).
- 3) Analisis multiproduk, diasumsikan bauran penjualan diketahui (Hansen dan Mowen, 2011 : 23).
- 4) Diasumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti (Hansen dan Mowen, 2011 : 23).

### 3. Dasar-dasar Analisis *Cost Volume Profit*

#### 1) Analisis *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)

Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. “Margin kontribusi tersebut sebagai penutup beban tetap suatu perusahaan yang sisanya akan menjadi laba” (Garrison Et Al : 2013). Serupa dengan pengertian “*The contribution margin represents sales revenue left after deducting variable costs from sales. It is the amount remaining that will contribute to covering fixed costs and to operating profit*” (Heisinger : 2010). Pernyataan tersebut memaparkan bahwa kontribusi menunjukkan pendapatan penjualan yang tersisa setelah total penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah yang tersisa tersebut akan memberikan kontribusi untuk menutup biaya tetap dan laba operasi perusahaan.

Ketika *BEP* atau titik impas (tingkat penjualan dimana laba sama dengan nol) tercapai, laba bersih operasi akan bertambah sebanding dengan kenaikan margin kontribusi per unit yang diperoleh untuk setiap tambahan unit yang terjual. Untuk memperkirakan laba pada berbagai volume penjualan di atas titik impas, maka cukup dengan mengalikan jumlah unit yang terjual di atas titik impas dengan margin kontribusi per unit. Hasilnya akan mempresentasikan laba perusahaan yang diharapkan untuk periode tersebut (Garrison et al 2013 : 210-211).

## 2) Analisis *Break Even Point* (Titik Impas) dan Target Laba

Titik impas adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba perusahaan yang dihasilkan.

### a. Titik Impas dalam Unit Penjualan

Persamaan dalam penentuan target laba untuk perusahaan yang hanya mempunyai satu jenis produk, rumus unit penjualan untuk memperoleh target laba adalah :

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Target Laba} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

Untuk menghitung unit penjualan dengan titik impas, yang harus kita lakukan adalah menetapkan target laba menjadi nol pada persamaan tersebut, sehingga :

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Rp.0} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

(Garrison : 2013).

b. Titik Impas dalam Nilai Penjualan

Dua metode untuk menghitung titik impas dalam nilai penjualan. Metode pertama, titik impas dalam nilai penjualan dapat diketahui dengan mengalikan titik impas dalam unit penjualan dengan harga jual. Metode kedua, kita dapat mengetahuinya dengan menggunakan persamaan laba dasar yang dinyatakan dalam rasio margin kontribusi atau rumus target laba (Garrison : 2013).

$$\text{Nilai penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Target Laba} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Nilai penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Rp.0} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Nilai penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3) *Margin Of Safety* (Batas Keamanan)

Batas Keamanan (*Margin of Safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan yang berada diatas titik impas.

“Selisih unit yang terjual atau yang diharapkan terjual untuk melebihi tingkat penjualan pada titik impas (kondisi BEP), atau dengan kata lain seberapa besar penjualan rill boleh turun dari penjualan yang dianggarkan sampai pada titik BEP sebelum perusahaan menderita kerugian” (Sugiono : 2016).

**Batas keamanan = Total penjualan yang dianggarkan (atau actual) -  
penjualan titik impas**

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{Batas Keamanan dalam Rupiah}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan dalam Rupiah}}$$

(Garrison Et Al : 2013).

Dengan menentukan *Margin of Safety* dalam memproduksi suatu produk, kita dapat mengetahui seberapa besar volume penjualan yang

telah direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga *Margin of Safety* memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba.

#### 4) *Degree of Operating-DOL* (Tingkat Leverage Operasi)

Leverage operasi (*operating leverage*) adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitive laba bersih operasi terhadap perubahan persentase dalam nilai penjualan. “Jika Leverage operasi tinggi, maka peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba neto dalam persentase yang besar” (Garrison Et Al : 2013).

Tingkat leverage operasi (*Degree of Operating-DOL*) menurut Garrison ialah “suatu ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, tentang pengaruh persentase perubahan volume penjualan terhadap laba”. Tingkat leverage operasi pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Tingkat Leverage Operasi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Neto}}$$

$$\text{Persentasi Perubahan Laba Neto Operasi} = \text{Tingkat Leverage Operasi} \times \text{Persentase Perubahan Penjualan}$$

Dari perumusan tersebut, nilai tingkat leverage operasi memudahkan kita mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan, akibat adanya

perubahan dalam penjualan atau pendapatan. Ketika tingkat leverage operasi yang diperoleh tinggi, maka kenaikan dalam laba perusahaan pun akan meningkat sebesar nilai dari tingkat leverage operasi terhadap pendapatan atau penjualan. Misalnya, nilai dari DOL sebesar 5, dan terjadi peningkatan penjualan sebanyak 20%. Keuntungan yang diperoleh perusahaan akan meningkat sebanyak 100% dari keuntungan yang dianggarkan sebelumnya.

### G. Tinjauan Empiris

Penelitian ini mengacu pada penelitian-penelitian sebelumnya yang juga telah menetapkan analisis biaya volume laba dalam studi kasus pada perusahaan manufaktur. Berikut deskripsi singkat yang akan diuraikan dalam tabel.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penulis	Variabel	Hasil Penelitian
1.	M. Fatqurrodji Arizal, Moch. Dzulkirom AR, Sri Mangesti Rahayu, Jurnal Administrasi Bisnis Vol.13 No.2 Agustus (2014)	Biaya Volume Laba (X), Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba (Y) Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang	Jika perusahaan berencana menetapkan pada kopi bubuk harga jual yang semula Rp. 18.400 menjadi Rp. 19.000, kopi ovenan harga jual tetap Rp. 28.000 dan laba yang direncanakan oleh perusahaan sebesar Rp. 434.564.198,86 yang terdiri dari Rp. 320.519.920,52 pada kopi bubuk, Rp. 114.044.278,34 pada kopi ovenan. maka tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan sebesar Rp. 2.451.866.903,27 atau

			<p>114.405,99 Kg yang terdiri dari 83.500,09 Kg kopi bubuk, 30.905,90 Kg kopi ovenan. Selain itu, agar kinerja perusahaan pada tahun 2014 dapat dipantau dengan mudah maka peneliti juga memberikan informasi tambahan yaitu margin of safety dan degree of leverage. Besarnya margin of safety dan degree of leverage adalah sebagai berikut 48,38% dan 2,06 x.</p>
2.	<p>Jeriko Falentino Koraag, Ventje Ilat, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Vol.16 No.3. (2016)</p>	<p>Biaya Volume Laba (X), Perencanaan Laba (Y) Pada PT Pabrik Tahu "Ibu Siti"</p>	<p>1. Berdasarkan perhitungan break even point diketahui bahwa titik impas yang direncanakan pada tahun 2015 Pabrik Tahu "Ibu Siti" terjadi pada angka Rp. 90.693.514 dengan penjualan sebanyak 226.735 tahu. 2. Berdasarkan perhitungan margin of safety sebesar 86,9% dengan angka rupiah sebesar Rp. 600.652.800.</p>
3.	<p>Elizabeth Esternorlita Worotitjan, Hendrik Manossoh, Jurnal EMBA Vol.4 No.1 Maret. (2016)</p>	<p>Biaya Volume Laba (X), Perencanaan Laba (Y) Pada UD Gunung Emas Manado</p>	<p>1. Analisis cost-volume-profit pada UD. Gunung Emas sebagai berikut: Marjin kontribusi tahun 2014 lebih besar daripada marjin kontribusi tahun 2015 yang mengakibatkan titik impas untuk tahun 2015 lebih besar daripada titik impas tahun 2014. Meskipun demikian penjualan UD. Gunung Emas telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Gunung Emas Manado tergolong cukup tinggi (baik) sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian rendah. Tingkat leverage operasi UD. Gunung Emas Manado tahun 2014 sebesar 1.14 yang berarti apabila penjualan naik</p>

			<p>1% maka laba dapat naik sebesar 1.14% dan tahun 2015 sebesar 1.20 yang berarti apabila penjualan naik sebesar 1% maka laba akan naik 1.20%.</p> <p>2. UD. Gunung Emas Manado menargetkan laba untuk tahun 2016 sebesar 15% dari tahun sebelumnya, dan estimasi kenaikan biaya tetap sebesar 4%.</p>
4.	Selfinta B Sihombing, Jurnal EMBA 181 Vol.1 No.3 September. (2013)	Biaya Volume Laba (X), Perencanaan Laba (Y) Pada PT Bangun Wenang <i>Beverages Company</i>	<p>1) Berdasarkan perhitungan Break Even Point diketahui bahwa titik impas yang direncanakan untuk tahun 2013 pada PT. Bangun Wenang <i>Beverages Company</i> terjadi pada angka Rp. 6.395.449.777,-.</p> <p>2) Berdasarkan perhitungan Margin keuntungan maka presentase <i>Margin of Safety</i> penjualan tahun 2013 sebesar 91,21% dengan angka rupiah sebesar Rp. 61.750.217.060,-.</p> <p>3) Laba maksimal perusahaan untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp.12.830.678.809, artinya meskipun perusahaan hanya mengharapkan laba sebesar Rp. 5.735.111.915 perusahaan perusahaan dapat memperoleh laba sampai Rp. 12.830.678.809.</p>

5.	Atika Pelawiten, Ventje Ilat, Jurnal EMBA Vol.2 No.2 Juni. (2014)	Biaya Volume Laba (X), Perencanaan Laba (Y) Pada UD Gadys Bakery	<p>1) Dengan menganalisis biaya, volume, dan penjualan pada UD Gladys Bakery dapat membantu manajemen perusahaan untuk membuat keputusan pengeluaran biaya tetap dan biaya variabel. Manajemen juga biasa mengetahui berapa banyak produk yang dijual untuk mencapai laba yang diharapkan</p> <p>2) Untuk menganalisis <i>cost, volume, profit</i> dapat menggunakan <i>analisa break even point</i>, <i>analisa contribution margin</i>, dan <i>contribution margin ratio</i>, <i>analisa margin of safety</i>, dan <i>total operating Leverage</i> serta analisa perencanaan laba. Dengan analisa di atas kita dapat menghitung jumlah biaya, produk, dan laba yang dicapai.</p>
6.	Sheila V. Duyo, Jurnal EMBA Vol.1 No.3 September. (2013)	Cost Volume Profit (X), Perencanaan Laba (Y) Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado	<p>1) Hasil observasi yang dilakukan terhadap Hotel Peninsula Manado, dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat break even, volume penjualan, dan tingkat Margin of Safety yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.</p> <p>2) Penjualan sebesar Rp 11,984,950,000; MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp. 3,317,883,334 atau sebesar 27,68 %; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp. 8,667,066,666; dengan tingkat laba sebesar Rp. 1.995.027.000. Pada tahun 2011 volume penjualan sebesar Rp. 12,967,900,000. MOS (Margin Of Safety) sebesar Rp. 3,774,382,759</p>

			<p>atau sebesar 29,10 %; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp. 9,193,517,241; dengan tingkat laba sebesar Rp. 2,224,938,000. Dan pada tahun 2012, volume penjualan sebesar Rp. 15,882,400,000; MOS (Margin Of Safey) sebesar Rp. 6,087,417,242 atau sebesar 38,33 %; BEP (Break Even Point) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp. 9,794,982,758; dengan tingkat laba sebesar Rp. 3,489,198,000.</p>
7.	Rina Lidia Assa, Jurnal EMBA Vol. 1 No. 3 September. (2013)	Cost Volume Profit (X), Perencanaan Laba (Y) Pada PT. Tropica Coco Prima	<p>1) Dalam pengambilan keputusan perencanaan laba perusahaan yang efektif, yaitu suatu pencapaian tujuan perusahaan secara tepat dalam menentukan pilihan dari beberapa pilihan lainnya, dengan menggunakan cost volume profit perusahaan dapat memperkirakan dampak perubahan-perubahan biaya, volume, harga jual terhadap laba.</p> <p>2) Perusahaan dapat memilih berbagai macam alternatif tindakan dalam mengambil keputusan dalam pencapaian laba di masa yang akan datang. Perubahan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan.</p>
8.	Dian Mulansari, Kun Ismawati, Jurnal ISSN Vol.14 No.4 Oktober. (2016)	Cost Volume Profit (X), Perencanaan Laba (Y) Pada PT INDO ACIDATAMA TBK	<p>1. Break Even Point PT. Indo Acidatama Tbk setiap tahun amatan dapat terlampaui, yakni pada tahun 2011 adalah sebesar Rp 103.905.694.955,00; pada tahun 2012 sebesar Rp 123.685.917.462,00; pada tahun 2013 sebesar Rp 115.276.785.135,00; dan pada tahun 2014 sebesar Rp</p>

			<p>149.163.477.541,00.</p> <p>2. Margin of Safety PT. Indo Acidatama Tbk setiap tahun amatan dapat terlampaui dan menunjukkan angka presentase yang cukup besar, yakni pada tahun 2011 sebesar Rp 253.154.305.045,00 (71%), tahun 2012 sebesar Rp 263.664.082.538,00 (68%), tahun 2013 sebesar Rp 326.993.214.865,00 (74%), dan tahun 2014 sebesar Rp 326.476.522.459,00 (69%).</p> <p>3. Laba PT. Indo Acidatama Tbk pada tahun 2011 target laba PT. Indo Acidatama Tbk sebesar Rp 83.830.457.000,00 dan laba yang dapat terealisasi sebesar Rp 93.914.687.000,00. Pada tahun 2012 target laba PT. Indo Acidatama Tbk sebesar Rp 84.526.139.000,00 dan laba yang terealisasi sebesar Rp 83.023.509.000,00. Pada tahun 2013 target laba PT. Indo Acidatama Tbk sebesar Rp 110.958.141.000,00 dan laba yang terealisasi sebesar Rp 94.720.810.000,00. Pada tahun 2014 target laba PT. Indo Acidatama Tbk sebesar Rp 97.383.971.000,00 dan laba yang terealisasi sebesar Rp 98.314.282.000,00. Pada tahun 2011 dan tahun 2014 laba PT. Indo Acidatama Tbk telah melampaui target laba. Perusahaan belum berada dalam kondisi paling optimal karena target laba belum diaplikasikan.</p>
9.	Ricky Budiman Samahati, Jurnal EMBA Vol.1 No.3 September	Biaya Volume Laba (X), Perencanaan Laba (Y) Pada Hotel Sedona Manado	<p>1) Break even point Hotel Sedona Manado tahun 2011 adalah Rp.10,689,703,558.93 sedangkan tahun 2012</p>

	(2013).		<p>adalah Rp.10,813,378,046.61. dan pada perencanaan 2013 break even point Hotel Sedona Manado adalah Rp. 10,903,001,880.93.</p> <p>2) Tingkat keuntungan yang didapat hotel Sedona Manado berdasarkan Margin of Safety pada tahun 2011 (32.89%) adalah sebesar 67.11%, pada tahun 2012 dengan Margin of Safety (31.12%) adalah sebesar 68.88%. Dan pada tahun 2013 dengan Margin of Safety (36.87%) adalah 63.13%. Atau dalam artian, jika Hotel Sedona Manado mampu mendapatkan hasil sesuai dengan Margin of safety yang sudah dianggarkan, maka Hotel Sedona Manado akan mendapatkan keuntungan pada tahun 2011 sebesar 67.11%, tahun 2012 sebesar 68.88%, dan tahun 2013 sebesar 63.13%.</p>
10.	Satrijo Budiwibowo, Jurnal ASSETS Vol.1 No.1 Oktober. (2012)	Cost Volume Profit (X), Perencanaan Laba (Y) Pada Hotel Tlogo Mas Saranga	<p>1. Hasil analisis perencanaan laba, Hotel Tlogo Mas Sarangan menetapkan sebesar 10% dari total penjualan. Hal ini terlihat dari fluktuasi kenaikan laba yang dialami tiap tahunnya mulai dari tahun 2009 hingga 2011. Laba tahun 2009 sebesar Rp 423.021.500. Laba tahun 2010 meningkat sebesar Rp 30.807.825 sehingga menjadi Rp 453.829.325. Laba tahun 2011 menurun sebesar Rp 27.962.125 sehingga menjadi Rp 425.867.200. Perbedaan ini disebabkan karena adanya renovasi gedung hotel selama tahun 2011 yang menyebabkan kurangnya jumlah pengunjung yang datang.</p> <p>2. Hasil perhitungan Margin of</p>

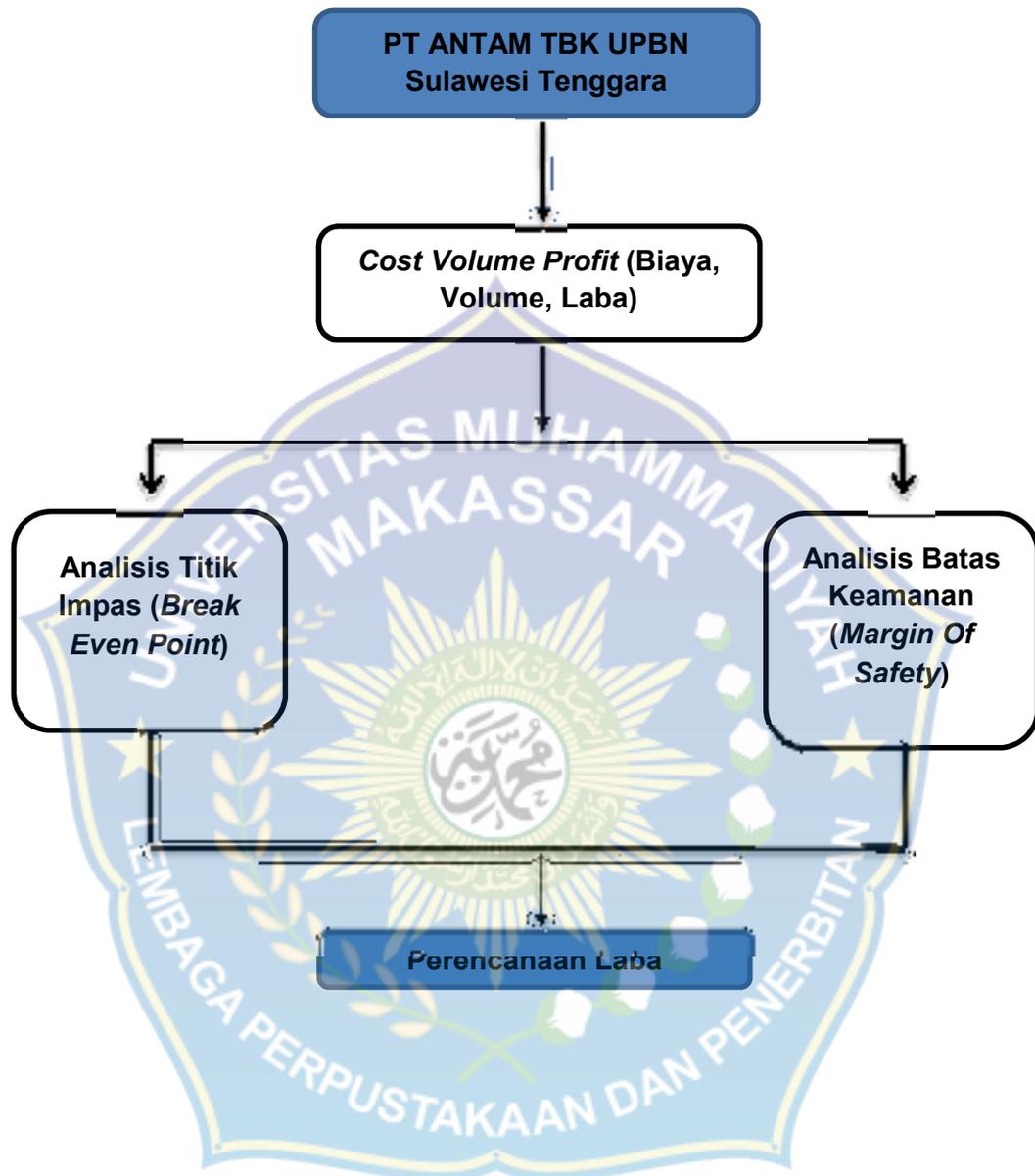
			safety tahun 2010 dan 2011, mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 85% menjadi 83% dan dari 83% menjadi 81%. Semakin tinggi margin of safety suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.
--	--	--	--

#### H. Kerangka Pikir

Dari kerangka pikir di bawah untuk merencanakan laba yang diharapkan oleh PT. ANTAM TBK Cabang Pomalaa Sulawesi Tenggara perlu adanya analisis *Cost Volume Profit* atau biasa disebut analisis Biaya Volume Laba. Dimulai dari bagian atas, *Cost Volume Profit* merupakan alat perencanaan laba. Analisis *Cost Volume Profit* juga merupakan variabel X (bebas) dimana untuk membuat perencanaan laba (variabel Y) terada empat analisis tetapi yang, tetapi yang dibutuhkan PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara ialah Pertama, Analisis *Break Even Point* (Titik Impas) adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba perusahaan yang dihasilkan, dan terakhir *Margin of Safety* (Batas Keamanan) adalah kelebihan dari nilai penjualan yang berada di atas titik impas.

Hubungan antara *Cost Volume Profit* dalam merencanakan laba yang diharapkan pada PT ANTAM TBK UBPN Sulawesi Tenggara dapat dilihat pada skema kerangka pikir sebagai berikut :

Gambar 2.1



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. "Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel yang lain" (Sujarweni : 2014).

Permasalahan yang akan diteliti dalam pembahasan penelitian ini ialah bagaimana perusahaan dalam menafsir laba yang harusnya diperoleh berdasarkan tingkat volume penjualan, dan biaya-biaya yang dikeluarkan, agar perusahaan menghasilkan laba yang maksimal bukan hanya keuntungan perusahaan semata, melainkan yang terpenting untuk menambah kas negara. Dalam menjawab permasalahan tersebut, perencanaan laba dimulai dengan pengumpulan data terlebih dahulu lalu pengolahan data untuk menentukan harga jual yang tepat, biaya-biaya yang akan dikeluarkan beserta Margin Kontribusi, Titik Impas, Batas Keamanan, dan Tingkat Leverage Operasi. Hasil dari analisis tersebut kemudian akan membantu perusahaan merencanakan laba yang sesuai dan digunakan untuk masa yang akan datang.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan yang ada di Wilayah Pomalaa Kab.Kolaka Provinsi Sulawesi Tenggara yaitu PT. Aneka Tambang

Tbk UBPN Sulawesi Tenggara yang terletak di Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 5 Pomalaa kab. Kolaka, Sulawesi Tenggara 93562. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September 2018.

### C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Definisi dari variabel-variabel yang mendukung dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

- 1) Analisis *Cost Volume Profit* menggambarkan hubungan antara variabel biaya, volume (produksi atau penjualan) dan laba atau rugi serta seberapa besar perubahan-perubahan variabel biaya, volume, dan harga jual yang berpengaruh terhadap laba perusahaan.
- 2) *Break Even Point* menunjukkan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai ketika laba perusahaan adalah nol sehingga tidak mengalami kerugian.
- 3) Batas Keamanan (*Margin of Safety*) ialah selisih dari nilai penjualan yang dianggarkan dengan titik impas penjualan perusahaan, atau seberapa besar nilai penjualan yang dapat turun sebelum mencapai titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 4) Perencanaan laba ialah penentuan besar keuntungan yang ingin diperoleh perusahaan melalui penjualan barang dagang yang diukur melalui serangkaian analisis pendukung.

### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti ialah dengan penelitian langsung (*Field Research*) yang meliputi tiga yakni :

- 1) Pengamatan atau Observasi

Pengamatan yang dilakukan sesuai objek dari penelitian, seperti : pencatatan laporan keuangan, volume penjualan, dan volume biaya yang dilakukan perusahaan, dan hal-hal lain yang mendukung.

## 2) Wawancara

Wawancara ditujukan kepada pihak-pihak yang secara langsung berpengaruh pada perusahaan seperti pimpinan atau manajer, maupun karyawan yang berkaitan dengan objek penelitian. Wawancara yang dilakukan berdasar pada kerangka-kerangka yang telah disusun oleh peneliti sebelumnya agar wawancara yang dilakukan efektif dan efisien.

## 3) Dokumentasi

Dokumentasi yang dimaksud ialah data-data yang dimiliki perusahaan yang memiliki relevansi dengan objek penelitian seperti laporan keuangan 2017 dan 2018, laporan penjualan, laporan biaya dan data akuntansi lainnya.

Selain Metode Langsung (*Field Research*), penelitian juga dilakukan dengan metode kepustakaan. Metode ini dilakukan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, jurnal, dokumen, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.

Instrumen penelitian dilakukan dengan serangkaian metode pengumpulan data yang telah dibahas sebelumnya, yakni observasi, wawancara atau *interview*, dan dokumentasi. Berdasarkan metode yang digunakan, *instrument* dari penelitian ini bersiat bebas terpimpin ialah berupa pedoman atau *guide* yang memuat garis besar hal-hal

yang berkaitan dengan penelitian, dan dikembangkan oleh peneliti sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian.

### E. Teknik Analisis

Tahapan-tahapan dalam menganalisis data yang akan diperoleh nantinya dari perusahaan ialah dengan menerapkan perhitungan cost volume profit sebagai berikut:

#### 1) Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

*Break Even Point* adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba perusahaan yang dihasilkan. Jumlah yang ditunjukkan ialah minimum penjualan yang harus diperoleh oleh suatu perusahaan agar tidak menderita kerugian.

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{CM \text{ Average}}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{CM \text{ Ratio}}$$

#### 2) Analisis Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Dengan menentukan *Margin of Safety* dalam memproduksi suatu produk, kita dapat mengetahui seberapa besar volume penjualan yang telah direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga batas keamanan memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba.

**Batas Keamanan** = Total penjualan yang dianggarkan (atau aktual) – penjualan titik impas

**Persentase batas keamanan** =

$$\frac{\text{Batas Keamanan dalam Rupiah}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan (atau aktual) dalam rupiah}}$$

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Perusahaan PT ANTAM Tbk

Kegiatan usaha Perseroan telah dimulai sejak tahun 1968 ketika Perseroan didirikan sebagai Badan Usaha Milik Negara melalui merger dari beberapa Perusahaan tambang dan proyek tambang milik pemerintah, yaitu Badan Pimpinan Umum Perusahaan-perusahaan Tambang Umum Negara, Perusahaan Negara Tambang Bauksit Indonesia, Perusahaan Negara Tambang Emas Tjikotok, Perusahaan Negara Logam Mulia, PT Nickel Indonesia, Proyek Intan dan Proyek-proyek Bapetamb. Perseroan didirikan dengan nama "Perusahaan Negara (PN) Aneka Tambang" di Republik Indonesia pada tanggal 5 Juli 1968 berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 22 tahun 1968. Pendirian tersebut diumumkan dalam Tambahan No. 36, BNRI No. 56, tanggal 5 Juli 1968. Pada tanggal 14 September 1974, berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 26 tahun 1974, status Perusahaan diubah dari Perusahaan Negara menjadi Perusahaan Negara Perseroan Terbatas ("Perusahaan Perseroan") dan sejak itu dikenal sebagai "Perusahaan Perseroan (Persero) Aneka Tambang".

Pada tanggal 30 Desember 1974, ANTAM berubah nama menjadi Perseroan Terbatas dengan Akta Pendirian Perseroan No. 320 tanggal 30 Desember 1974 dibuat di hadapan Warda Sungkar Alurmei, S.H., pada waktu itu sebagai pengganti dari Abdul Latief, dahulu notaris di Jakarta jo. Akta Perubahan No. 55 tanggal 14 Maret 1975 dibuat di hadapan Abdul Latief, dahulu notaris di Jakarta mengenai perubahan status Perseroan

dalam rangka melaksanakan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Undang-undang No. 9 tahun 1969 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-undang No. 1 tahun 1969 (Lembaran Negara tahun 1969 No. 16. Tambahan Lembaran Negara No. 2890) tentang bentuk-bentuk Usaha Negara menjadi Undang-undang (Lembaran Negara Republik Indonesia tahun 1969 No. 40), Peraturan Pemerintah No. 12 tahun 1969 tentang Perusahaan Perseroan (Persero).

Lembaran Negara Republik Indonesia tahun 1969 No. 21 dan Peraturan Pemerintah No. 26 tahun 1974 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Negara Aneka Tambang menjadi Perusahaan Perseroan (Persero), Lembaran Negara Republik Indonesia tahun 1974 nomor 33 jo. Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. Kep. 1768/MK/IV/12/1974, tentang Penetapan Modal Perusahaan Perseroan (Persero) PT Aneka Tambang menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT Aneka Tambang, yang telah memperoleh pengesahan dari Menkumham dalam Surat Keputusannya No. Y.A. 5/170/4 tanggal 21 Mei 1975 dan kedua Akta tersebut di atas telah didaftarkan dalam buku register yang berada di Kantor Pengadilan Negeri Jakarta berturut-turut di bawah No. 1736 dan No. 1737 tanggal 27 Mei 1975 serta telah diumumkan dalam Tambahan No. 312 BNRI No. 52 tanggal 1 Juli 1975. Untuk mendukung pendanaan proyek ekspansi feronikel, pada tahun 1997 Perseroan menawarkan 35% sahamnya ke publik dan mencatatkannya di Bursa Efek Indonesia. Pada tahun 1999, Perseroan mencatatkan sahamnya di Australia dengan status foreign exempt entity dan pada tahun 2002 status ini ditingkatkan menjadi ASX Listing yang memiliki ketentuan lebih ketat.

ANTAM merupakan perusahaan pertambangan yang terdiversifikasi dan terintegrasi secara vertikal yang berorientasi ekspor. Melalui wilayah operasi yang tersebar di seluruh Indonesia yang kaya akan bahan mineral, kegiatan ANTAM mencakup eksplorasi, penambangan, pengolahan serta pemasaran dari komoditas bijih nikel, feronikel, emas, perak, bauksit dan batubara. ANTAM memiliki konsumen jangka panjang yang loyal di Eropa dan Asia. Mengingat luasnya lahan konsesi pertambangan dan besarnya jumlah cadangan dan sumber daya yang dimiliki, ANTAM membentuk beberapa usaha patungan dengan mitra internasional untuk dapat memanfaatkan cadangan yang ada menjadi tambang yang menghasilkan keuntungan.

ANTAM memiliki arus kas yang solid dan manajemen keuangan yang berhati-hati. ANTAM didirikan sebagai Badan Usaha Milik Negara pada tahun 1968 melalui merger beberapa perusahaan pertambangan nasional yang memproduksi komoditas tunggal. Untuk mendukung pendanaan proyek ekspansi feronikel, pada tahun 1997 ANTAM menawarkan 35% sahamnya ke publik dan mencatatkannya di Bursa Efek Indonesia. Pada tahun 1999, ANTAM mencatatkan sahamnya di Australia dengan status foreign exempt entity dan pada tahun 2002 status ini ditingkatkan menjadi ASX Listing yang memiliki ketentuan lebih ketat.

Tujuan perusahaan saat ini berfokus pada peningkatan nilai pemegang saham. Hal ini dilakukan melalui penurunan biaya seiring usaha bertumbuh guna menciptakan keuntungan yang berkelanjutan. Strategi perusahaan adalah berfokus pada komoditas inti nikel, emas, dan bauksit melalui peningkatan output produksi untuk meningkatkan pendapatan serta

menurunkan biaya per unit. ANTAM berencana untuk mempertahankan pertumbuhan melalui proyek ekspansi terpercaya, aliansi strategis, peningkatan kualitas cadangan, serta peningkatan nilai melalui pengembangan bisnis hilir. ANTAM juga akan mempertahankan kekuatan finansial perusahaan. Melalui perolehan kas sebanyak-banyaknya, perusahaan memastikan akan memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban, mendanai pertumbuhan, dan membayar dividen. Untuk menurunkan biaya, perusahaan harus beroperasi lebih efisien dan produktif serta meningkatkan kapasitas untuk memanfaatkan adanya skala ekonomis.

Sebagai perusahaan pertambangan, ANTAM menyadari bahwa kegiatan operasi perusahaan memiliki dampak secara langsung terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Perusahaan menyadari bahwa aspek lingkungan hidup dan khususnya pengembangan masyarakat tidak sekedar tanggung jawab sosial tetapi merupakan bagian dari risiko perusahaan yang harus dikelola dengan baik. Karakteristik industri pertambangan di Indonesia sebagai industri pembuka daerah tertinggal dan terisolir juga menjadikan peran perusahaan tambang untuk berperan aktif dalam pengembangan masyarakat sekitar dan beroperasi sebagai good corporate citizen sangat penting.

Hal ini akan berperan penting dalam menurunkan risiko adanya gangguan terhadap operasi perusahaan. Beranjak dari konsepsi ini maka perhatian yang mendalam terhadap upaya pelestarian lingkungan serta partisipasi secara proaktif dalam pengembangan masyarakat merupakan salah satu kunci kesuksesan kegiatan pertambangan.

## **B. Visi dan Misi Perusahaan**

### 1. Visi

Menjadi Korporasi Global Terkemuka Melalui Diversifikasi dan Integrasi Usaha Berbasis Sumber Daya Alam.

### 2. Misi

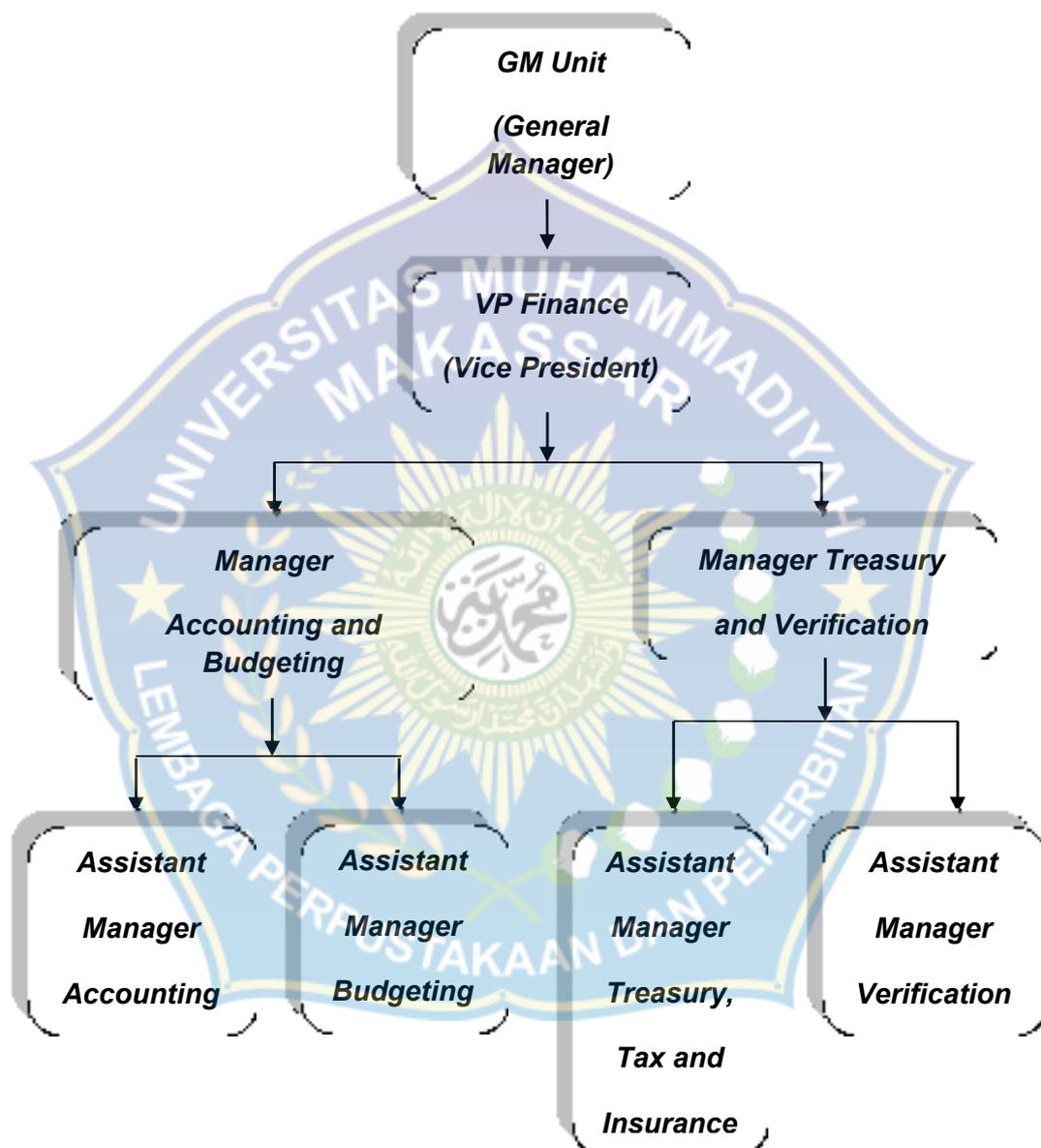
- a. Menghasilkan produk-produk berkualitas dengan memaksimalkan nilai tambah melalui praktek-praktek industri terbaik dan operasional yang unggul.
- b. Mengoptimalkan sumber daya dengan mengutamakan keberlanjutan, keselamatan kerja dan kelestarian lingkungan.
- c. Memaksimalkan nilai perusahaan bagi pemegang saham dan pemangku kepentingan.
- d. Meningkatkan kompetensi dan kesejahteraan karyawan serta kemandirian masyarakat di sekitar wilayah operasi.

## **C. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi adalah kerangka yang menunjukkan pekerjaan untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi serta wewenang dan tanggung jawab tiap-tiap anggota organisasi pada setiap pekerjaan. Selain itu struktur organisasi juga sering disebut bagan atau skema organisasi yang merupakan gambaran skematis tentang hubungan pekerjaan antara orang-orang yang terdapat dalam suatu badan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pencapaian sasaran suatu bank dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sangat tergantung pada struktur organisasi yang harus dibuat secara sederhana, efektif, dan efisien.

Adapun struktur organisasi pada PT ANTAM TBK UBPN SULTRA adalah sebagai berikut :

**Gambar 4.1**



Sumber : PT ANTAM UBPN Sulawesi Tenggara

#### **D. Uraian Tugas**

Adapun perincian tugas dari masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan dapat dijelaskan satu persatu berikut ini:

1. *General Manager (GM Unit)*

Tugas *General Manager* menentukan target operasi unit.

2. *Vice President (VP Finance)*

Tugas *Vice President* mengambil keputusan dalam proses keuangan.

3. *Manager Accounting and Budgeting*

Tugas *Manager Accounting and Budgeting* mengelola pencatatan keuangan serta anggaran perusahaan dan dibantu oleh asisten manajemen dari masing-masing bagian, yaitu akuntansi dan anggaran.

4. *Assistant Management Accounting*

Tugas *Assistant Management Accounting* membantu manajer akuntansi dalam membuat dan mengelola jurnal biaya umum dan revaluasi, akrual biaya dan amortisasi, pembukuan aset tetap, pembukuan penjualan, penutupan bulanan, dan laporan keuangan.

5. *Assistant Management Budgeting*

Tugas *Assistant Management Budgeting* membantu manajer anggaran dalam menyusun Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP), mengontrol budget dan realisasi biaya dan proyek, melakukan setting akses user pengguna, menghitung harga pokok penjualan (HPP) dan persediaan akhir bulan, membuat penutupan bulanan dan laporan bulanan.

6. *Manager Treasury and Verification*

Tugas *Manager Treasury and Verification* adalah mengelola perbendaharaan atau menjaga kondisi likuiditas perusahaan serta memeriksa kebenaran laporan dan perhitungan uang.

### 7. Assistant Treasury, Tax, and Insurance

Tugas *Assistant Treasury, Tax, and Insurance* membantu manajer Treasury and Verification dalam membuat dan mengelola perpajakan, rekonsiliasi kas bank, pembayaran dan penerimaan kas bank, dan pengelolaan dana cash flow dari pusat.

### 8. Assistant Management Verification

Tugas *Assistant Management Verification* membantu Manager Treasury and Verification dalam membuat dan mengelola verifikasi tagihan eksternal dan verifikasi tagihan internal.

## E. Hasil Data Penelitian

### 1. Volume Operasional Penjualan PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

Volume penjualan aneka tambang pada PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2017-2018 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Volume Operasional Penjualan Aneka Tambang pada PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2017-2018**

(Dalam Rupiah) Aneka Tambang	2017 (Rp)	2018 (Rp)
<b>Nikel Ore HG</b>	273,244,910,078	763,540,854,967
<b>Nikel Ore LG</b>	597,629,966,018	961,005,172,832
<b>Feni (Feronikel)</b>	789,144,476,648	989,854,097,824
<b>Total</b>	<b>1,660,019,352,744</b>	<b>2.714.400.125.623</b>

Sumber: PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

Total keseluruhan aneka tambang jika diperhitungkan dalam satuan rupiah pada tahun 2017 sebesar Rp. 1,660,019,352,744 dan pada tahun 2018 sebesar Rp. 2.714.400.125.623

### 3. Volume Biaya PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara membutuhkan biaya-biaya guna melancarkan operasionalnya. Biaya-biaya yang terjadi selama tahun 2017-2018 adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2 Volume Biaya PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2017**

No.	(Dalam Rupiah) Biaya-biaya	Jumlah (Rp)
	<b>Biaya Operasional:</b>	
1.	Biaya Bahan	665,523,181,123
2.	Biaya Pegawai	157,317,456,687
3.	Biaya Jasa	186,212,210,033
4.	Biaya Lain	32,063,266,622
5.	Biaya Depresiasi	88,488,193,681
6.	Biaya Amortisasi	5,147,917,912
7.	Biaya Eksploitasi (Royalti)	49,387,473,773
8.	Biaya Pajak, Iuran, dan Retribusi	18,125,801,532
	<b>Total Biaya:</b>	<b>1,202,265,501,363</b>

Sumber: PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

Total keseluruhan volume biaya barang tambang pada tahun 2017 yang terdiri dari beberapa akun jika dihitung dalam satuan rupiah sebesar Rp. 1,202,265,501,363.

**Tabel 4.3 Volume Biaya PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2018**

No.	(Dalam Rupiah) Biaya-biaya	Jumlah (Rp)
	<b>Biaya Operasional:</b>	
1.	Biaya Bahan	1,063,358,675,333
2.	Biaya Pegawai	198,081,192,237
3.	Biaya Jasa	275,873,498,472
4.	Biaya Lain	21,855,600,127
5.	Biaya Depresiasi	204,567,808,466
6.	Biaya Amortisasi	6,388,071,309
7.	Biaya Eksploitasi (Royalti)	122,154,757,220
8.	Biaya Pajak, luran, dan Retribusi	40,342,684,041
	<b>Total Biaya:</b>	<b>1,932,622,287,205</b>

Sumber: PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

Total keseluruhan volume biaya barang tambang pada tahun 2018 yang terdiri dari beberapa akun jika dihitung dalam satuan rupiah sebesar Rp. 1,932,622,287,205.

### 3. Poin-poin wawancara dan penjelasannya

Berdasarkan pengamatan dan penelitian yang dilakukan termuat beberapa poin hasil wawancara. Pertama, Apakah penting dilaksanakannya analisis perhitungan *cost volume profit* untuk perencanaan laba : ia, sangat penting. Dalam merencanakan laba yang ingin diperoleh, dibutuhkannya pengelolaan biaya dan volume penjualan

secara massif agar memberi keuntungan. Misalnya, menghematkan biaya-biaya produksi tanpa menurunkan volume penjualan. Karena selama ini, PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara dalam merencanakan laba yang diinginkan hanya mengurangi volume biaya produksi bukan meningkatkan volume penjualan. Sehingga laba yang direncanakan tidak sesuai ekspektasi. Kedua, biaya apa yang paling terbesar : biaya bahan produksi. Seperti, nikel ore HG dan Feronikel.

Ketiga, apa saja barang tambang yang paling diminati konsumen : Feronikel, karena para konsumen lebih memilih barang setengah jadi produksi untuk diproduksi kembali, keunggulannya lebih mengurangi biaya produksi. Keempat, negara-negara apa sajakah tujuan utama ekspor tambang : periode 2017-2018, tujuan utama ekspor ialah negara yang letak geografisnya berada di Asia yaitu, Republik Rakyat Cina (RRC), Korea, India, Taiwan, dan Jepang. Kelima, berapa ton atau wmt nikel dalam feronikel yang terjual setiap tahunnya : Feronikel sekitar 24.135 ton per tahun terjual.

Keenam, berapa batas maksimum penurunan volume penjualan : penurunan volume penjualan jarang dilakukan, yang sering terjadi ialah penurunan biaya produksi. Ketika perencanaan laba dimaksimalkan, biaya proses sedikit dikurangi lagi dari biaya biasanya dan volume penjualan tetap. Ketujuh, apakah laba mempunyai pengaruh besar terhadap perusahaan : ia, sangat berpengaruh. Dikarenakan dengan keuntungan tersebut dapat meningkatkan kualitas produk, menaikkan gaji pegawai yang memiliki motivasi kerja tinggi, dan memperbaiki atau mengganti mesin penghasil produk jika mengalami kerusakan. Terakhir, berapa target laba

yang direncanakan perusahaan dari tahun 2017-2018 : tahun 2017 laba yang direncanakan sebesar Rp. 484.823.316.000 dan tahun 2018 sebesar Rp.814.497.790.000.

Dari hasil wawancara di atas dapat dilihat bahwa diperlukan analisis perhitungan *cost volume profit* untuk memaksimalkan laba yang telah direncanakan oleh perusahaan. Dikarenakan setiap tahun, laba tidak sesuai ekspektasi.

#### F. Analisa Data dan Pembahasan

Analisis perhitungan *Cost Volume Profit* Pada PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara untuk perencanaan laba

1) Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) untuk perencanaan laba tahun 2017, dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{269.079.369.812}{1-(1.090.503.588.238 : 1.660.019.352.744)} \\ &= \frac{269.079.369.812}{1-0.656} \\ &= \frac{269.079.369.812}{0.344} \end{aligned}$$

$$= 784.487.958.635$$

Analisis *Break Even Point* untuk perencanaan laba tahun 2018, dapat diketahui sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{449.379.756.053}{1-(1.483.242.531.152 : 2.714.400.125.623)}$$

$$= \frac{449.379.756.053}{1-0,546}$$

$$= \frac{449.379.756.053}{0.454}$$

$$= 989.823.251.218$$

Berdasarkan kalkulasi diatas telah diketahui bahwa titik impas atau kondisi total pendapatan sama dengan total biaya untuk tahun 2017 sebesar Rp.784.487.958.635 dan 2018 sebesar Rp.989.823.251.218. Jadi, ketika perusahaan telah menerima pendapatan penjualan dari barang tambang yang terjual sebesar Rp.784.487.958.635 di tahun 2017 dan Rp.989.823.251.218 di tahun 2018. Sehingga tidak ada laba dihasilkan atau tidak memperoleh keuntungan, namun tidak pula menderita kerugian.

- 2) Analisis Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*) untuk perencanaan laba tahun 2017, dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Marjin Penjualan} &= 1.660.019.352.744 - 784.487.958.635 \\ &= 875.531.394.109 \end{aligned}$$

$$\text{Presentase Marjin Pe njualan} = \frac{1.660.019.352.744 - 784.487.958.635}{1.660.019.352.744}$$

$$= \frac{875.531.394.109}{1.660.019.352.744}$$

$$= 52,74 \%$$

Analisis Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*) untuk perencanaan laba tahun 2018, dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Marjin Penjualan} &= 2.714.400.125.623 - 989.823.251.218 \\ &= 1.724.576.874.405\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Presentase Marjin Penjualan} &= \frac{2.714.400.125.623 - 989.823.251.218}{2.714.400.125.623} \\ &= \frac{1.724.576.874.405}{2.714.400.125.623} \\ &= 63,57\%\end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi di atas maka presentase *margin of safety* dari total penjualan tahun 2017 adalah sebesar 52,74% dengan angka rupiah sebesar Rp. 875.531.394.109 dan tahun 2018 sebesar 63,57% atau Rp. 1.724.576.874.405. Artinya, jika volume penjualan di tahun 2017 ialah 52,74% atau Rp. 875.531.394.109 dan volume penjualan tahun 2018 sebesar 63,57% atau 1.724.576.874.405 maka angka itulah yang menjadi titik keamanan perusahaan menurunkan volume penjualannya untuk menghasilkan laba yang diinginkan dari perencanaan laba pada tahun 2017 sebesar Rp. 484.823.316.000 dan tahun 2018 sebesar Rp. 814.497.790.000.

Jadi, untuk mencapai target laba yang direncanakan, ada dua metode yang digunakan dari analisis perhitungan *cost volume profit* yang pertama analisis titik impas (*break even point*) yang di mana hasil analisis titik impas mesti berada di angka Rp. 784.487.958.635 pada tahun 2017 dan Rp. 989.823.251.218 pada tahun 2018. Ini berarti bahwa angka rupiah tersebut menjadi titik di mana angka pendapatan penjualan sama dengan

total biaya, tidak menghasilkan laba namun tidak pula rugi. Biasa disebut balik modal atau *payback period*. Dan terakhir analisis batas keamanan (*margin of safety*) mesti berada di angka 52,74% atau Rp.875.531.394.109 pada tahun 2017 dan 63,57% atau Rp.1.724.576.874.405 pada tahun 2018. Ini berarti batas keamanan (*margin of safety*) dalam menurunkan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba mesti di angka tersebut. Jika turun dari angka Rp. 875.531.394.109 pada tahun 2017 dan Rp.1.724.576.874.405 pada tahun 2018, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

### **Pembahasan**

#### 1) *Break Even Point* (Titik Impas)

★ Titik impas adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba perusahaan yang dihasilkan. Ada dua metode dalam mencari *Break Even Point*, yaitu pertama titik impas dalam unit penjualan dan titik impas dalam nilai penjualan. Dalam hal ini, pencarian *Break Even Point* pada PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara tahun 2017 dan 2018 menggunakan metode titik impas dalam nilai penjualan, disebabkan data yang didapatkan dari perusahaan tersebut menyangkut nilai penjualan per periode. Jadi, hasil *Break Even Point* pada tahun 2017 dan 2018 dapat menunjang perencanaan laba sesuai *planning* perusahaan, terlihat dari kalkulasi analisa data di atas.

## 2) *Margin Of Safety* (Tingkat Keamanan)

*Margin Of Safety* (Tingkat Keamanan) adalah kelebihan dari nilai penjualan yang berada di titik impas.

Dengan menentukan *Margin of Safety* dalam memproduksi suatu produk, kita dapat mengetahui seberapa besar volume penjualan yang telah direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga *Margin of Safety* memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba. Dalam hal ini, pencarian *Margin Of Safety* pada PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara tahun 2017 dan 2018 digunakan untuk merencanakan laba. Guna *Margin of Safety* dilakukan fokus menganalisis batas keamanan jika suatu saat dilakukannya penurunan volume penjualan. Jadi, hasil *Margin Of Safety* pada tahun 2017 dan 2018 dapat menunjang perencanaan laba sesuai planning perusahaan, terlihat dari kalkulasi analisa data di atas.

Berdasarkan pembahasan di atas dapat disimpulkan, dua metode yang digunakan dalam merencanakan laba di PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara, yaitu Break Even Point dan *Margin Of Safety* sudah cukup untuk membantu perusahaan dalam hal merencanakan laba.

Penelitian dan metode mencari laba yang maksimal di atas mencontohi hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sheila V. Duyo terhadap Hotel Peninsula Manado tahun 2013, dalam

perencanaan labanya menggunakan metode relevan untuk mengukur berapa tingkat *Break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin Of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dan hasilnya sangat memuaskan, mampu merencanakan laba yang diinginkan perusahaan setiap tahunnya.

Begitupula penelitian yang dilakukan oleh Atika Pelawiten dan Ventje Ilat terhadap UD Gladys Bakery yaitu menganalisis biaya, volume, dan penjualan dapat membantu manajemen perusahaan untuk membuat pengeluaran keputusan biaya tetap dan biaya variabel. Manajemen juga biasa mengetahui berapa banyak produk yang akan dijual untuk mencapai laba yang maksimal. Tetapi, metode yang dilakukan ada empat analisis perhitungan *cost volume profit* yang dilakukan sedangkan penelitian di atas terdapat dua analisis saja. Analisis perhitungan *cost volume profit* terhadap UD Gladys Bakery di antaranya, *Break Even Point*, *Contribution Margin*, *Margin Of Safety*, dan *Operating Leverage*.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil penelitian dan pembahasan di atas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil dari analisis *Break Even Point* menjadi acuan manajer perusahaan dalam memaksimalkan pendapatan penjualan untuk menutup semua biaya produksi, sehingga meskipun tidak tercapainya laba yang direncanakan minimal perusahaan tidak mendapatkan kerugian.
2. Hasil presentase *Margin Of Safety* itulah menjadi titik keamanan perusahaan jika menurunkan volume penjualannya, agar memaksimalkan laba yang direncanakan.
3. Hasil observasi yang dilakukan terhadap PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara, dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *Break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.
4. Analisis perhitungan *Cost Volume Profit* dapat dijadikan acuan yang super memaksimalkan perencanaan laba.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya serta pengamatan yang penulis lakukan. Di bawah ini beberapa saran dari penulis di antaranya sebagai berikut:

1. PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara dalam merencanakan laba sebaiknya menggunakan perhitungan *Break Even Point* dan *Margin of*

*Safety* karena dampaknya sangat terasa yaitu mempermudah formulasi laba.

2. Dalam kaitannya pengambilan keputusan, pihak manajemen sebaiknya menggunakan total biaya untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara teoritis paling *real*. Hal ini agar meringankan analisis perhitungan *cost volume profit*, dan terhindar dari kerancuan.
3. Untuk menggunakan analisis *cost volume profit* pusat perhatian didahulukan ialah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan. Biaya harus terkontrol untuk mencegah pengeluaran yang tak diinginkan.
4. Laba yang terjadi di tahun 2017 dan 2018 belum maksimal dari hasil yang direncanakan. Oleh karena itu, dibutuhkannya analisis perhitungan *cost volume profit* dalam membantu merencanakan laba yang diinginkan. Dan juga diperlukannya stimulus dalam meningkatkan laba di tahun berikutnya lewat maksimalisasi pendapatan penjualan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Dunia Fidaus., dan Wasilah Abdullah. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jagakarsa, Jakarta Selatan. Salemba Empat.
- Ahmad, Kamaruddn. 2014. *Akuntansi Manajemen (Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Atika Pelawiten, Ventje Ilat. 2014. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery*. Jurnal program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi.
- B, Sihombing Selfinta. 2013. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Company*. Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Budiwibowo, Satrijo. 2012. *Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan*. Jurnal Program Studi Pendidikan Akuntansi, IKIP PGRI Madiun.
- Blocher, Edward J., David E Stout., dan Gary Cokins. 2011. *Manajemen Biaya Penekanan Strategis Buku I Edisi Kelima*. Jakarta : Salemba Empat.
- Dian Mulansari, Kun Ismawati. 2016. *Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Metode Cost-Volume-Profit (CVP) Pada PT. Indo Acidatama Tbk*. Jurnal Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Surakarta.
- Elizabeth Esternorlita Worotitjam, Hendrik Manossoh. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado*. Jurnal Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Halim, Abdullah. 2012. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. BPFE-Yogyakarta.

Haris, Salma. 2016. *Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browchyl Brownis Pisang Khas Makassar*. Skripsi. Program Studi Akuntansi, Universitas Hasanuddin.

Jeriko Falentino Koraag, Ventje Ilat. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. Jurnal Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado.

M, Hanafi Mahmud. "*Laba Menurut Para Ahli*". Diakses pada tanggal 15 Juli 2018. [adaddanuarta.blogspot.com/2014/11/laba-menurut-para-ahli.html?m=1](http://adaddanuarta.blogspot.com/2014/11/laba-menurut-para-ahli.html?m=1)

M. Fatqurroddi Arizal., Moch. Dzulkirom AR., dan Sri Mangesti Rahayu. 2013. *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan*. Jurnal Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang.

Mowen / Hansen. 2013. *Akuntansi Manajemen I*. Jakarta. Salemba Empat

Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen Edisi III*. Jakarta. Star Gate Publisher.

Siregar Baldric, Suropto Bambang, dkk. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta. Salemba Empat.



# Surat Keterangan

Nomor : 101 /603/HP/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini Learning Department PT. ANTAM Tbk. Unit Bisnis Pertambangan Nikel Sulawesi Tenggara, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Isti Jumilda Prancang  
Nim : 105730506014  
Fakultas : Ekonomi  
Mahasiswa : Universitas Muhammadiyah Makassar

Benar telah melaksanakan " *Penelitian Tugas Akhir* " di PT ANTAM Tbk. Unit Bisnis Pertambangan Nikel Sulawesi Tenggara, mulai tanggal 22 s.d 23 Oktober 2018. Selama melaksanakan kegiatan Penelitian yang bersangkutan memberikan dedikasi yang *Baik*.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : P o m a l a a  
Pada Tanggal : 23 April 2019

SPV Learning Assistant Manager,

  
Manasje  
NPP. 3005777090

### Volume Biaya PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2017

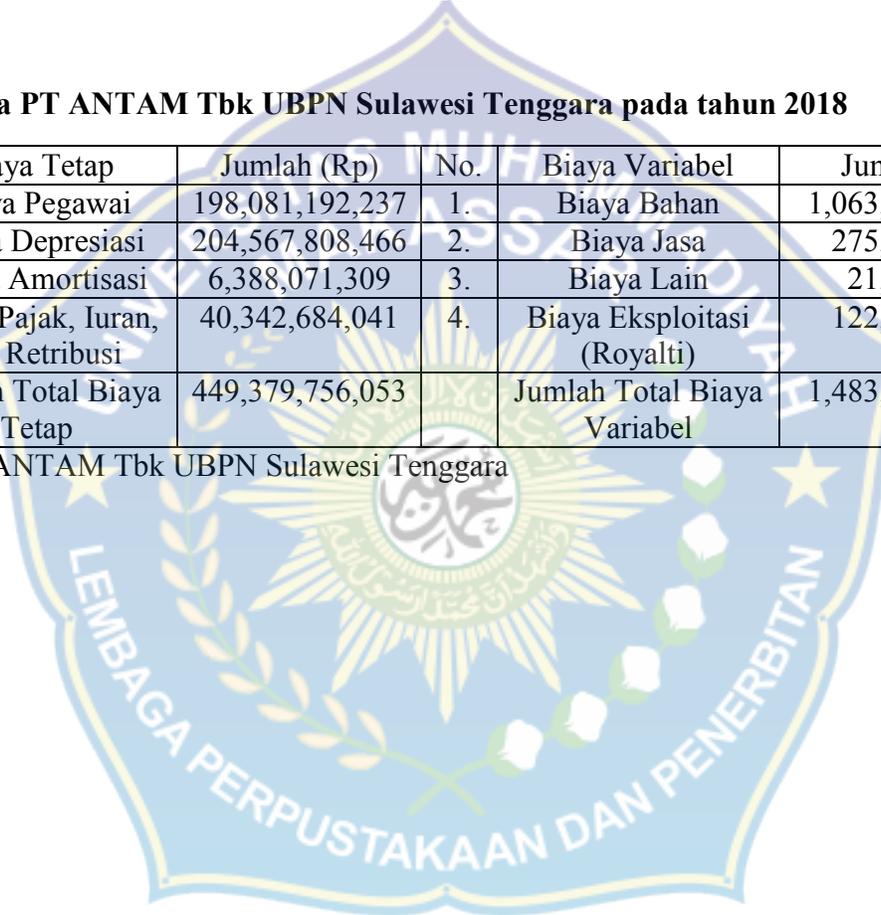
No.	Biaya Tetap	Jumlah (Rp)	No.	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Pegawai	157,317,456,687	1.	Biaya Bahan	665,523,181,123
2.	Biaya Depresiasi	88,488,193,681	2.	Biaya Jasa	186,212,210,033
3.	Biaya Amortisasi	5,147,917,912	3.	Biaya Lain	32,063,266,622
4.	Biaya Pajak, Iuran, dan Retribusi	18,125,801,532	4.	Biaya Eksploitasi (Royalti)	49,387,473,773
	Jumlah Total Biaya Tetap	269,079,369,912		Jumlah Total Biaya Variabel	1,090,503,588,238

Sumber : PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara

### Volume Biaya PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara pada tahun 2018

No.	Biaya Tetap	Jumlah (Rp)	No.	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Pegawai	198,081,192,237	1.	Biaya Bahan	1,063,358,675,333
2.	Biaya Depresiasi	204,567,808,466	2.	Biaya Jasa	275,873,498,472
3.	Biaya Amortisasi	6,388,071,309	3.	Biaya Lain	21,855,600,127
4.	Biaya Pajak, Iuran, dan Retribusi	40,342,684,041	4.	Biaya Eksploitasi (Royalti)	122,154,757,220
	Jumlah Total Biaya Tetap	449,379,756,053		Jumlah Total Biaya Variabel	1,483,242,531,152

Sumber : PT ANTAM Tbk UBPN Sulawesi Tenggara



# Biodata

## Data Pribadi

Nama : Isti Jumilda Prancang  
Tempat dan Tanggal Lahir : Pomalaa, 18 April 1997  
Agama : Islam  
Tinggi dan Berat Badan : 148 dan 40 kg  
Alamat : Jalan Talasalapang, Perumahan Villa Taman Madani Blok C no, 3  
Makassar  
Alamat KTP : Jalan Merdeka No.50 Dawi-dawi Kabupaten Kolaka  
Nomor Telepon : 085256442822  
Email : [isti.jumilda9@gmail.com](mailto:isti.jumilda9@gmail.com)  
Website : [www.goresanpenaumriana.com](http://www.goresanpenaumriana.com)

## Riwayat Pendidikan

### Pendidikan Formal

2001-2002 : TK Aisyiyah Bustanul Athfal Dawi-dawi  
2002-2008 : SDS 1 ANTAM Pomalaa  
2008-2011 : SMPS 1 ANTAM Pomalaa  
2011-2014 : SMAN 1 Pomalaa  
2014-2019 : Universitas Muhammadiyah Makassar ( Akuntansi S1)

### Pendidikan Non Formal

2014 : Darul Arqam Dasar (DAD) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM)  
2015 : Darul Arqam Madya (DAM) IMM  
2016 : Latihan Instruktur Dasar (LID) IMM  
2017 : Training Of Writing Recruitment Forum Lingkar Pena Unismuh Makassar  
2017 : Mentor Tetap Economy Study Club (EKOSTIK)

## Pengalaman Organisasi

- 2008 : Pramuka SD 1 ANTAM Pomalaa
- 2016-2017 : Sekretaris Bidang Tabligh dan Kajian Keislaman PIKOM IMM FEB UNISMUH
- 2017-2018 : Ketua Bidang IMMawati PIKOM IMM FEB UNISMUH Makassar
- 2017-2018 : Sekretaris Bidang Kewirausahaan FLP UNISMUH Makassar
- 2018-2019 : Sekretaris Bidang Ekonomi dan Kewirausahaan PC IMM Kota Makassar
- 2019-2021 : Anggota Devisi Karya FLP Cabang Makassar



## RIWAYAT HIDUP



**Isti Jumilda Prancang**, Lahir di Pomalaa pada tanggal 18 April 1997.

Anak pertama dari dua bersaudara. Buah hati dari pasangan Ayah Prancang Lapokeng dan Ibu Rusminah.

Penulis mulai memasuki jenjang pendidikan di TK Aisyiyah Bustanul Athfal Dawi-dawi pada tahun 2001 dan melanjutkan pendidikan dasar di SDS 1 ANTAM pomalaa dan tamat pada tahun 2008. Pada tahun yang sama, Penulis melanjutkan pendidikan di SMPS 1 ANTAM Pomalaa dan tamat pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMAN 1 Pomalaa dan tamat pada tahun 2014. Setelah itu di tahun yang sama, Penulis melanjutkan pendidikan pada jenjang yang lebih tinggi yaitu pada jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, Program Strata 1 (S1).

Selama menjadi mahasiswa Penulis juga aktif dalam organisasi intra dan ekstra kampus yaitu di Pimpinan Komisariat (PIKOM) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unismuh Makassar sebagai Ketua Bidang IMMawati (KABIDIM) dan di Pimpinan Cabang (PC) IMM Kota Makassar sebagai Sekretaris Bidang Ekonomi dan Kewirausahaan.