

**ANALISIS PENGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

**BAHRIANI IRIANJANI**

**105730254311**



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2017**



**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

**BAHRIANI IRIANJANI**

**105730254311**



Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi & Bisnis Pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**2017**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi ini diperiksa dan diterima oleh panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang terbentuk berdasarkan Surat Keputusan Rektor Unismuh Makassar, Nomor tahun 1439 H/2017 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari jumat 17 Mei 2017 M sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 17 Mei 2017

### PANITIA PENGUJI :



Pengawasan umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM (.....)  
(Rektor Unismuh Makassar)

Ketua : Ismail Rasulong, SE, MM (.....)  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM (.....)  
(PD. I Fak. Ekonomi dan Bisnis)

Tim Penguji : 1. Ismail Rasulong, SE, MM (.....)  
2. Muchriana Muchram, SE,M.SIAK,CA (.....)  
3. Abdul Salam HB, SE,M.Si,Ak,CA (.....)  
4. Dr. Agussalim HR,SE,MM (.....)

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Judul Skripsi : **Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

Nama : Bahriani Irianjani

Stambuk : 10573 02543 11

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah diperiksa dan diujikan mejakan oleh tim penguji pada hari jumat,  
17 Mei 2017

Makassar, 17 Mei 2017

Menyetujui:

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

  
Dr. H. Mahmud Nuhong, MA

  
Rini Sulistyanti, SE., M.Ak

KTAM : 497 764

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Prodi Akuntansi

  
Ismail Ratulung, SE, MM

  
Ismail Badolahi, SE., M.St.AK.CA

NBM: 903078

NBM: 1073428

## MOTTO

*Berangkatlah dengan penuh keyakinan.*

*Berjalan dengan penuh keikhlasan.*

*Istiqomah dalam menghadapi cobaan.*

*YAKIN, IKHLAS, ISTIQOMAH*



*Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak  
dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan  
orang lain,*

*Karena hidup hanyalah sekali.*

*Ingat hanya kepala Allah apapun dan di manapun kita  
berada kepada Dia-lah tempat meminta dan memohon*

## KATA PENGANTAR



***Assalamu Alaikum Wr. Wb.***

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Kontribusi Margin Dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros”. Tak lupa pula, penulis haturkan salam dan shalawat kepada Nabi junjungan kita, pemberi rahmat bagi alam semesta yaitu Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah membawa kita keluar dari alam gelap gulita menuju ke alam yang terang benderang seperti saat ini. Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Dalam proses penulisan sampai dengan terselesaikannya skripsi ini, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi didalamnya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada berbagai pihak tersebut, diantaranya:

1. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Ismail Rasulong, SE.,MM. Dekan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.Ak.CA. Ketua Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA. pembimbing I yang telah meluangkan waktunya di sela kesibukan beliau untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian. Rini Sulistyanti Djafar, SE.,M.Si. pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam upaya penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian.
5. Khususnya Untuk ayahanda tercinta H. Basri dan ibunda tercinta Hj. Nursiah, dan saudara ku yang senantiasa memberikan curahan kasih sayang, doa yang tulus dan dukungannya baik moril maupun materil yang tak terhingga sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan.
6. Terima kasih banyak untuk sahabat ku Masnur atas bantuannya pada saat penyusunan Tugas Akhir ini dan teman – temanku atas bantuannya pada masa – masa perkuliahan Khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Terima kasih kepada ibu Asriani dan ibu Tari selaku bagian akuntan PT. Semen Bosowa Maros.

Penulis berharap dan berdoa semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa membalas segala amal baik Bapak, Ibu, dan Saudara/i. penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini, masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun. Akhir kata dengan rendah hati, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang berkepentingan.

***Wassalamu Alaikum Wr. Wb***

Makassar, 20 Februari 2017

Penulis

**Bahriani Irianiani**



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Analisis .....	6
1. Pengertian Analisis .....	6
2. Pengertian Kontribusi Margin .....	7
3. Peranan Margin Kontribusi .....	10
4. Hubungan MOS ( <i>Margin of Safety</i> ), PM ( <i>Profit Margin</i> ) .....	

dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK) .....	13
5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya .....	14
6. Pengukuran Tingkat Laba .....	19
B. Kerangka Pikir.....	38
C. Hipotesis.....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Daerah dan Waktu Penelitian .....	40
B. Metode Pengumpulan Data.....	40
C. Jenis dan Sumber Data .....	41
D. Metode Analisis .....	42
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>44</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	44
B. Struktur Organisasi .....	46
C. Uraian Tugas .....	49
<b>BAB V HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>54</b>
A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel .....	54
B. Analisis Penentuan <i>Contribution Margin</i> .....	58
C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan <i>Contribution Margin</i> .....	64
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran .....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>BIOGRAFI PENULIS</b>	

## DAFTAR TABEL

		<b>Halaman</b>
Tabel 1	Volume Penjualan Semen Tahun 2013 – 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros .....	55
Tabel 2	Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros .....	56
Tabel 3	Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015 PT. Semen Bosowa Maros .....	57
Tabel 4	Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros .....	58
Tabel 5	Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015 .....	63
Tabel 6	Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin Tahun 2013 s/d 2015 .....	68

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir .....	39
Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Semen Bosowa Maros.....	47



**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

**BAHRIANI IRIANJANI**

**105730254311**



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2017**

**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**



Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi & Bisnis Pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2017**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Analisis Penggunaan Kontribusi Margin  
dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT.  
Semen Bosowa Maros

Nama Mahasiswa : Bahriani Irianjani

Stambuk : 105730254311

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi & Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah melaksanakan seminar hasil pada tanggal 13 Mei 2017

Makassar, Mei 2017

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Mahmud Nuhung, MA.  
KTAM : 497 764

Rini Sulistyanti, SE.,M.Ak.

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Rasulong, SE.,MM.  
NBM. 903078

Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.,CA.  
NBM. 1073428



## ABSTRAK

Bahriani Irianjani, Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros, dibimbing oleh Mahmud Nuhung, sebagai pembimbing I dan Rini Suliastiant sebagai pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa Maros" metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis break even point, menentukan target penjualan, margin of safety

Berdasarkan hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015. Berdasarkan hasil analisis contribution margin selama 3 tahun terakhir, menunjukkan bahwa contribution margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.

Kata Kunci : Contribution margin, pengukuran tingkat laba



## KATA PENGANTAR



### **Assalamu Alaikum Wr Wb**

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberi rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir. Salawat dan salam semoga tercurah kepada Rasulullah saw, beserta keluarga, para sahabatnya, dan para pengikutnya.

Segala usaha dan upaya telah dilakukan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini sebaik mungkin, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik serta koreksi dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan akan penulis terima dengan lapang dada.

Terima kasih yang sedalam-dalamnya dan sembah sujud Ananda haturkan kepada Ayahanda Hj. Basri dan Ibunda Hj. Nursiah yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayangnya serta keikhlasan dalam membesarkan, mendidik dan membiayai penulis serta doa restu yang tak henti-hentinya untuk keberhasilan penulis. Tidak lupa pula penulis sampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan ikhlas kepada:

1. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Ismail Rasulong, SE.,MM. Dekan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.Ak.CA. Ketua Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar.
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA. pembimbing I yang telah meluangkan waktunya di sela kesibukan beliau untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian. Rini Sulistyanti Djafar, SE.,M.Si. pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam upaya penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian.
5. Bapak Dosen Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar yang dengan ikhlas memberikan ilmu kepada penulis selama mengikuti perkuliahan di Unismuh Makassar.

Akhirnya, penulis berharap semoga amal baik semua pihak yang turut memberikan andil dalam penyusunan skripsi ini mendapat pahala dari Allah Swt. Semoga kesalahan atau kekurangan dalam penyusunan skripsi ini akan semakin memotivasi penulis dalam belajar. Amin Yaa Rabbal Alamin.

**Wassalamu Alaikum Wr. Wb**

Makassar, 20 Februari 2017

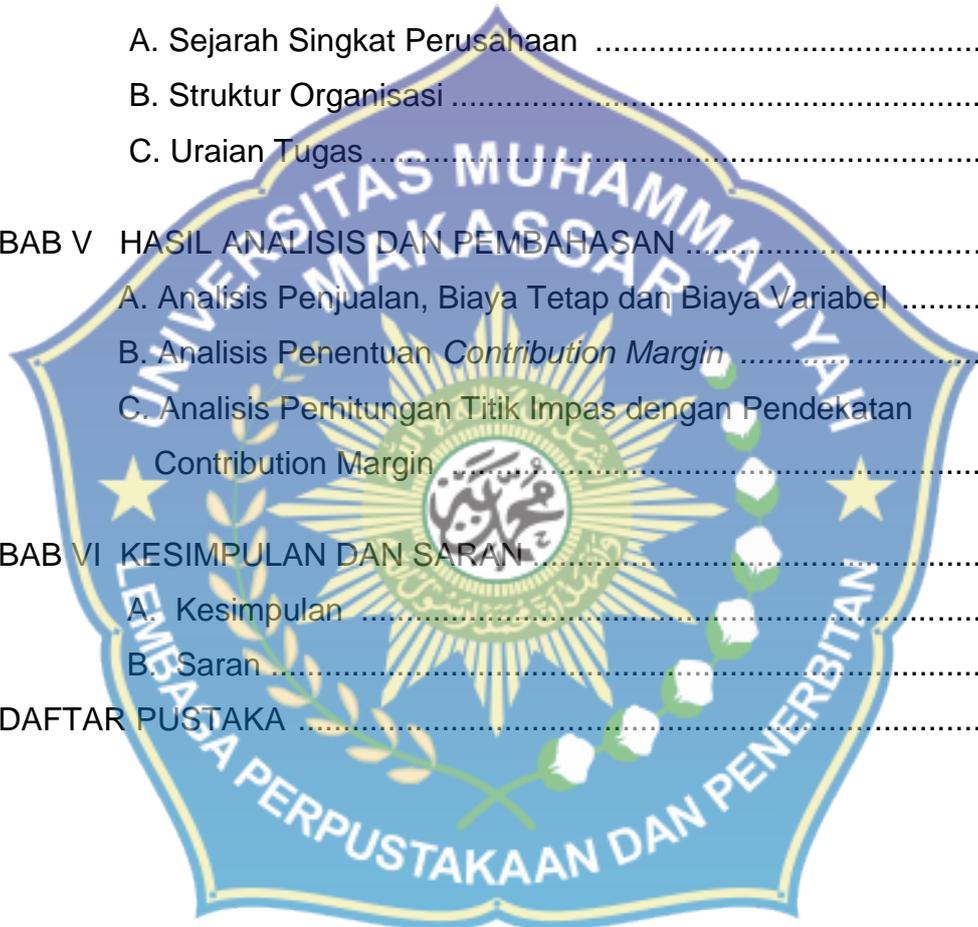
Penulis

**BAHRIANI IRIANJANI**

## DAFTAR ISI

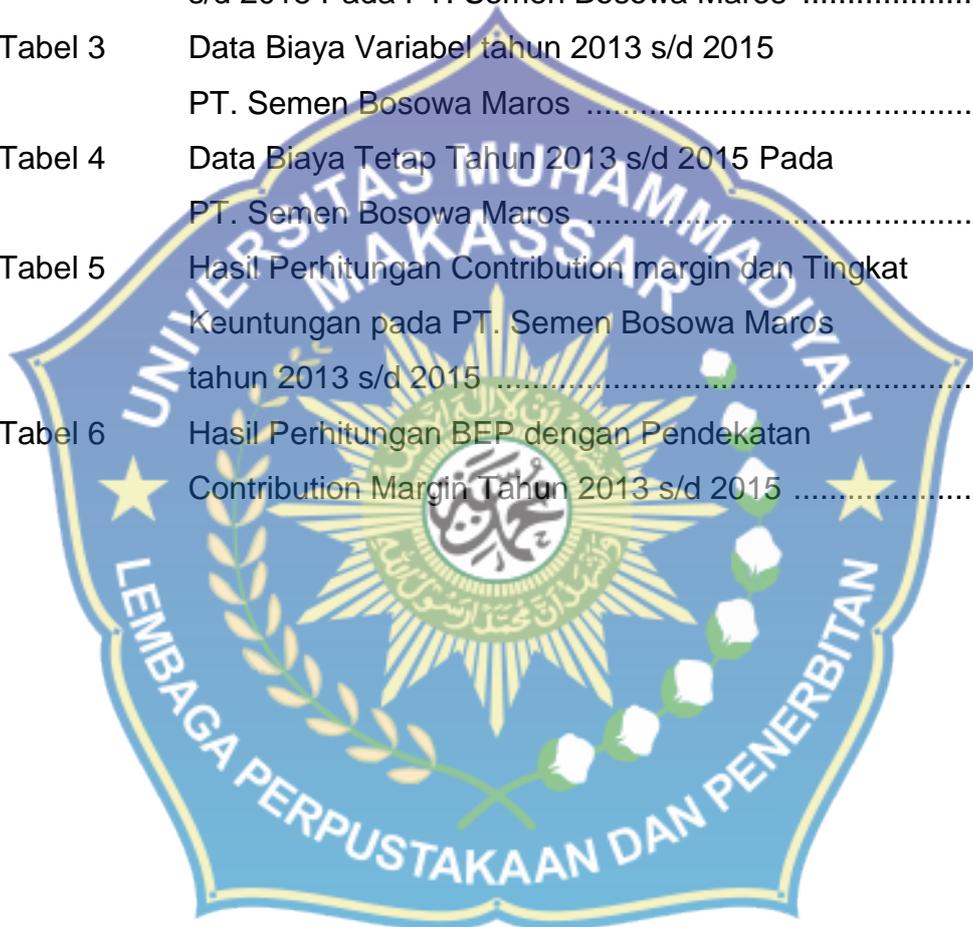
	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Analisis .....	6
1. Pengertian Analisis .....	6
2. Pengertian Kontribusi Margin .....	7
3. Peranan Margin Kontribusi .....	10
4. Hubungan MOS ( <i>Margin of Safety</i> ), PM ( <i>Profit Margin</i> ) dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK) .....	13
5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya .....	14
6. Pengukuran Tingkat Laba .....	19
B. Kerangka Pikir .....	38
C. Hipotesis .....	39

BAB III	METODE PENELITIAN .....	40
	A. Daerah dan Waktu Penelitian .....	40
	B. Metode Pengumpulan Data .....	40
	C. Jenis dan Sumber Data .....	41
	D. Metode Analisis .....	42
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	44
	A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	44
	B. Struktur Organisasi .....	46
	C. Uraian Tugas .....	49
BAB V	HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	54
	A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel .....	54
	B. Analisis Penentuan <i>Contribution Margin</i> .....	58
	C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan <i>Contribution Margin</i> .....	64
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN .....	70
	A. Kesimpulan .....	70
	B. Saran .....	70
DAFTAR PUSTAKA	.....	72



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1	Volume Penjualan Semen Tahun 2013 – 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 55
Tabel 2	Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 56
Tabel 3	Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015 PT. Semen Bosowa Maros ..... 57
Tabel 4	Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 58
Tabel 5	Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015 ..... 63
Tabel 6	Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin Tahun 2013 s/d 2015 ..... 68



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir .....	39
Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Semen Bosowa Maros.....	47



**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

**BAHRIANI IRIANJANI**

**105730254311**



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2017**

**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**



Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi & Bisnis Pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2017**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Analisis Penggunaan Kontribusi Margin  
dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT.  
Semen Bosowa Maros

Nama Mahasiswa : Bahriani Irianjani

Stambuk : 105730254311

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi & Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah melaksanakan seminar hasil pada tanggal 13 Mei 2017

Makassar, Mei 2017

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Mahmud Nuhung, MA.  
KTAM : 497 764

Rini Sulistyanti, SE.,M.Ak.

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Rasulong, SE.,MM.  
NBM. 903078

Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.,CA.  
NBM. 1073428



## ABSTRAK

Bahriani Irianjani, Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros, dibimbing oleh Mahmud Nuhung, sebagai pembimbing I dan Rini Suliastiant sebagai pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa Maros" metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis break even point, menentukan target penjualan, margin of safety

Berdasarkan hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015. Berdasarkan hasil analisis contribution margin selama 3 tahun terakhir, menunjukkan bahwa contribution margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.

Kata Kunci : Contribution margin, pengukuran tingkat laba



## KATA PENGANTAR



### **Assalamu Alaikum Wr Wb**

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberi rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir. Salawat dan salam semoga tercurah kepada Rasulullah saw, beserta keluarga, para sahabatnya, dan para pengikutnya.

Segala usaha dan upaya telah dilakukan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini sebaik mungkin, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik serta koreksi dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan akan penulis terima dengan lapang dada.

Terima kasih yang sedalam-dalamnya dan sembah sujud Ananda haturkan kepada Ayahanda Hj. Basri dan Ibunda Hj. Nursiah yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayangnya serta keikhlasan dalam membesarkan, mendidik dan membiayai penulis serta doa restu yang tak henti-hentinya untuk keberhasilan penulis. Tidak lupa pula penulis sampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan ikhlas kepada:

1. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Ismail Rasulong, SE.,MM. Dekan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.Ak.CA. Ketua Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar.
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA. pembimbing I yang telah meluangkan waktunya di sela kesibukan beliau untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian. Rini Sulistyanti Djafar, SE.,M.Si. pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam upaya penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian.
5. Bapak Dosen Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar yang dengan ikhlas memberikan ilmu kepada penulis selama mengikuti perkuliahan di Unismuh Makassar.

Akhirnya, penulis berharap semoga amal baik semua pihak yang turut memberikan andil dalam penyusunan skripsi ini mendapat pahala dari Allah Swt. Semoga kesalahan atau kekurangan dalam penyusunan skripsi ini akan semakin memotivasi penulis dalam belajar. Amin Yaa Rabbal Alamin.

**Wassalamu Alaikum Wr. Wb**

Makassar, 20 Februari 2017

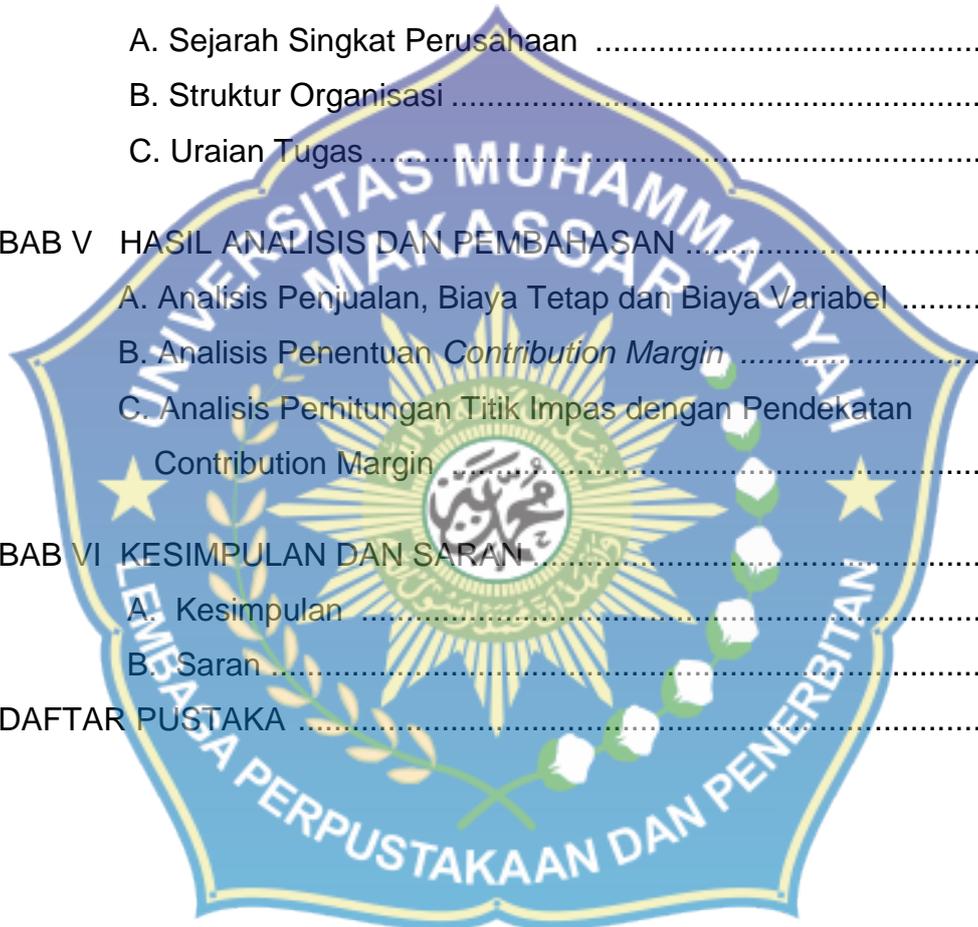
Penulis

**BAHRIANI IRIANJANI**

## DAFTAR ISI

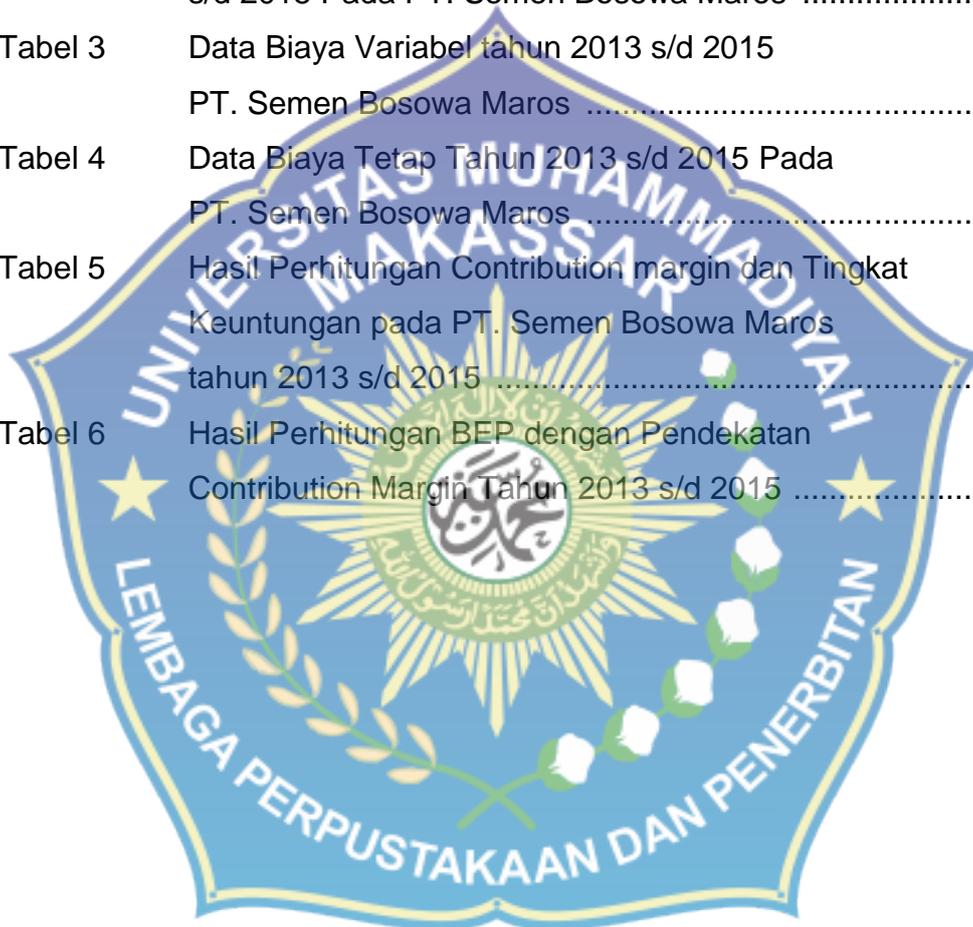
	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Analisis .....	6
1. Pengertian Analisis .....	6
2. Pengertian Kontribusi Margin .....	7
3. Peranan Margin Kontribusi .....	10
4. Hubungan MOS ( <i>Margin of Safety</i> ), PM ( <i>Profit Margin</i> ) dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK) .....	13
5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya .....	14
6. Pengukuran Tingkat Laba .....	19
B. Kerangka Pikir .....	38
C. Hipotesis .....	39

BAB III	METODE PENELITIAN .....	40
	A. Daerah dan Waktu Penelitian .....	40
	B. Metode Pengumpulan Data .....	40
	C. Jenis dan Sumber Data .....	41
	D. Metode Analisis .....	42
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	44
	A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	44
	B. Struktur Organisasi .....	46
	C. Uraian Tugas .....	49
BAB V	HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	54
	A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel .....	54
	B. Analisis Penentuan <i>Contribution Margin</i> .....	58
	C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan <i>Contribution Margin</i> .....	64
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN .....	70
	A. Kesimpulan .....	70
	B. Saran .....	70
DAFTAR PUSTAKA	.....	72



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1	Volume Penjualan Semen Tahun 2013 – 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 55
Tabel 2	Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 56
Tabel 3	Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015 PT. Semen Bosowa Maros ..... 57
Tabel 4	Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 58
Tabel 5	Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015 ..... 63
Tabel 6	Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin Tahun 2013 s/d 2015 ..... 68



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir .....	39
Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Semen Bosowa Maros.....	47



**ANALISIS PEGGUNAAN KONTRIBUSI MARGIN  
DALAM PENGUKURAN TINGKAT LABA  
PADA PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

**BAHRIANI IRIANJANI**

**105730254311**



Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi & Bisnis Pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**2017**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi ini diperiksa dan diterima oleh panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang terbentuk berdasarkan Surat Keputusan Rektor Unismuh Makassar, Nomor tahun 1439 H/2017 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari jumat 17 Mei 2017 M sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 17 Mei 2017

### PANITIA PENGUJI :

- Pengawasan umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE, MM (.....)  
(Rektor Unismuh Makassar)
- Ketua : Ismail Rasulong, SE, MM (.....)  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
- Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM (.....)  
(PD. I Fak. Ekonomi dan Bisnis)
- Tim Penguji
1. Ismail Rasulong, SE, MM (.....)
  2. Muchriana Muchram, SE, M.Si, Ak, CA (.....)
  3. Abdul Salam HB, SE, M.Si, Ak, CA (.....)
  4. Dr. Agussalim HR, SE, MM (.....)

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : **Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. SEMEN BOSOWA MAROS**

Nama : Bahriani Irianjani

Stambuk : 10573 02543 11

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah diperiksa dan diujikan mejakan oleh tim penguji pada hari jumat,

17 Mei 2017

Makassar, 17 Mei 2017

Menyetujui;

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Dr. H. Mahmud Nuhung, MA

Rini sulistyanti, SE.,M.Ak

KTAM : 497 764

Mengetahui;

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Prodi Akuntansi

Ismail Rasulong, SE, MM

Ismail Badollahi, SE.,M.Si,Ak.CA

NBM: 903078

NBM: 1073428

## **MOTTO**

*Berangkatlah dengan penuh keyakinan.*

*Berjalan dengan penuh keikhlasan.*

*Istiqomah dalam menghadapi cobaan.*

*YAKIN, IKHLAS, ISTIQOMAH*



*Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain,*

*Karena hidup hanyalah sekali.*

*Ingat hanya kepala Allah apapun dan di manapun kita berada kepada Dia-lah tempat meminta dan memohon*

## ABSTRAK

Bahriani Irianjani, Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros, dibimbing oleh Mahmud Nuhung, sebagai pembimbing I dan Rini Suliastiant sebagai pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa Maros” metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis break even point, menentukan target penjualan, margin of safety

Berdasarkan hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015. Berdasarkan hasil analisis contribution margin selama 3 tahun terakhir, menunjukkan bahwa contribution margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.

Kata Kunci : Contribution margin, pengukuran tingkat laba

## KATA PENGANTAR



***Assalamu Alaikum Wr. Wb.***

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Kontribusi Margin Dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros”. Tak lupa pula, penulis haturkan salam dan shalawat kepada Nabi junjungan kita, pemberi rahmat bagi alam semesta yaitu Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah membawa kita keluar dari alam gelap gulita menuju ke alam yang terang benderang seperti saat ini. Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Dalam proses penulisan sampai dengan terselesaikannya skripsi ini, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi didalamnya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada berbagai pihak tersebut, diantaranya:

1. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Ismail Rasulong, SE.,MM. Dekan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.Ak.CA. Ketua Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA. pembimbing I yang telah meluangkan waktunya di sela kesibukan beliau untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian. Rini Sulistyanti Djafar, SE.,M.Si. pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam upaya penyusunan skripsi ini sampai tahap penyelesaian.
5. Khususnya Untuk ayahanda tercinta H. Basri dan ibunda tercinta Hj. Nursiah, dan saudara ku yang senantiasa memberikan curahan kasih sayang, doa yang tulus dan dukungannya baik moril maupun materil yang tak terhingga sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan.
6. Terima kasih banyak untuk sahabat ku Masnur atas bantuannya pada saat penyusunan Tugas Akhir ini dan teman – temanku atas bantuannya pada masa – masa perkuliahan Khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Terima kasih kepada ibu Asriani dan ibu Tari selaku bagian akuntan PT. Semen Bosowa Maros.

Penulis berharap dan berdoa semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa membalas segala amal baik Bapak, Ibu, dan Saudara/i. penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini, masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun. Akhir kata dengan rendah hati, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang berkepentingan.

***Wassalamu Alaikum Wr. Wb***

Makassar, 20 Februari 2017

Penulis

**Bahriani Irianjani**



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Analisis.....	6
1. Pengertian Analisis .....	6
2. Pengertian Kontribusi Margin .....	7
3. Peranan Margin Kontribusi .....	10
4. Hubungan MOS ( <i>Margin of Safety</i> ), PM ( <i>Profit Margin</i> )	

dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK) .....	13
5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya .....	14
6. Pengukuran Tingkat Laba .....	19
B. Kerangka Pikir.....	38
C. Hipotesis.....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Daerah dan Waktu Penelitian .....	40
B. Metode Pengumpulan Data .....	40
C. Jenis dan Sumber Data .....	41
D. Metode Analisis .....	42
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>44</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	44
B. Struktur Organisasi .....	46
C. Uraian Tugas .....	49
<b>BAB V HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>54</b>
A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel .....	54
B. Analisis Penentuan <i>Contribution Margin</i> .....	58
C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan <i>Contribution Margin</i> .....	64
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran .....	70
DAFTAR PUSTAKA .....	72
LAMPIRAN	
BIOGRAFI PENULIS	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1	Volume Penjualan Semen Tahun 2013 – 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 55
Tabel 2	Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 56
Tabel 3	Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015 PT. Semen Bosowa Maros ..... 57
Tabel 4	Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015 Pada PT. Semen Bosowa Maros ..... 58
Tabel 5	Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015 ..... 63
Tabel 6	Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin Tahun 2013 s/d 2015 ..... 68

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir .....	39
Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Semen Bosowa Maros.....	47



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Suatu perusahaan didirikan dengan harapan akan dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pemilik. Oleh karenanya diperlukan kemampuan dari pihak manajemen dari perusahaan untuk mengelolah perusahaan agar tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Adapun untuk dapat mencapai suatu tujuan dengan baik maka perlu suatu rencana dari aktivitas yang akan dilakukan oleh manajemen.

Suatu rencana, akan memberikan petunjuk tentang apa yang harus dilakukan, dan bagaimana untuk melakukan kegiatan tertentu. Sehingga dengan rencana tersebut maka dapat dihindari adanya inefisiensi dalam perusahaan. Lebih dari itu dengan suatu rencana maka suatu kegiatan dapat dinilai keberhasilannya, yang dalam lingkup lebih luas dapat disebutkan bahwa keberhasilan suatu perusahaan dinilai berdasarkan performancenya. Sehingga evaluasi yang dimaksud disini bukan hanya keberhasilan untuk memperoleh laba, tetapi juga perlu proses untuk mendapatkan keuntungan tersebut. Dimana proses tersebut meliputi: pembuatan rencana, penentuan tingkat kegiatan (pelaksanaan rencana) dan pada akhir yaitu evaluasi keberhasilan usaha.

Kondisi persaingan bisnis yang semakin kompetitif menjadikan perusahaan semakin sulit untuk memperoleh keuntungan yang tinggi. Hal ini menjadikan strategi penentuan harga merupakan faktor yang krusial bagi perusahaan. Kesalahan didalam menetapkan harga produk akan menjadikan produk tersebut tidak diminati oleh konsumen.

Dalam kaitan tersebut, sektor UMKM juga tidak lepas dari pentingnya strategi penetapan harga. Makin menjamurnya sentra-sentra industri UMKM membuat persaingan disektor UMKM juga makin tinggi. Hal ini menjadikan perang harga merupakan pilihan yang banyak digunakan karena keterbatasan sumber daya yang mereka pilih.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu adalah tugas dari manajemen untuk merencanakan perusahaannya, agar sedapat mungkin semua kesempatan dan kemungkinan di masa yang akan datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sedini mungkin. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah pengambilan keputusan dalam pemilihan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan.

Adapun ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Selanjutnya, laba sangat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu: harga jual produk, biaya

dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual dipengaruhi volume penjualan, penjualan mempengaruhi langsung volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang manajemen memerlukan informasi untuk melihat berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang.

Agar dapat tetap survive dan berkembang maka suatu perusahaan dituntut untuk dapat memperoleh laba dari operasinya, sehingga oleh karenanya masing-masing perusahaan saling berlomba untuk mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya, sebab dengan laba yang semakin besar ini maka memungkinkan bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Besar kecilnya laba disini ditentukan pula oleh tingkat penjualan yang berhasil dicapai. Oleh karena itu perlu suatu rencana penjualan bagi perusahaan guna mencapai suatu laba tertentu. Sebuah rencana penjualan akan meliputi berapa volume penjualan yang harus dicapai, serta berapa nilai penjualan dalam rupiah, sehingga dari keduanya maka dapat diperkirakan berapa harga jual produk yang kita hasilkan nantinya.

Selama struktur biaya yang ada pada perusahaan dapat dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel maka dapat

dilakukan suatu analisis terhadap margin kontribusi maupun analisis impas. Dengan demikian semakin tinggi volume produksi akan semakin tinggi biaya produk per unit yang dihasilkan.

Kenyataan yang demikian ini akan mempengaruhi strategi penetapan harga dari perusahaan pada akhirnya. Sehingga terdapat kecenderungan perusahaan-perusahaan yang memproduksi tinggi memiliki harga jual yang lebih murah atau dengan kata lain akan mempengaruhi tingkat kompetitif perusahaan.

Sebagai suatu organisasi bisnis yang profit oriented, perusahaan senantiasa dituntut dapat memperoleh laba. Untuk itu pemahaman yang baik mengenai margin kontribusi akan bermanfaat bagi manajer, dimana melalui pendekatan margin kontribusi dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan didalam penentuan harga pokok yang akan dijual. Pendapatan utama dari suatu perusahaan kendaraan adalah berasal dari jumlah produk yang akan dijual, sehingga berdasarkan spesifikasi bentuk, merk maupun mutu dari produk yang diberikan dapat ditentukan berapa harga yang sesuai dengan produk tersebut. Yaitu dengan mengkalkulasi total biaya yang dikeluarkan dan berapa margin yang diharapkan.

Dari uraian diatas maka pemahaman terhadap margin kontribusi didalam keputusan penetapan tarif produk sangat perlu. Sehingga judul didalam skripsi ini adalah **“Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang akan dibahas yaitu “Bagaimanakah Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba pada PT. Semen Bosowa Maros ?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian selalu berorientasi pada tujuan, sesuai dengan yang dicapai dan diharapkan oleh peneliti. Demikian halnya dengan penelitian ini, adapun tujuan penelitian ini adalah “untuk mengetahui penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa Maros”.

## **D. Manfaat Penelitian**

Sedang dari hasil penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam merencanakan laba berdasarkan jenis produk yang dihasilkan.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan tentang penetapan harga dari jenis produk.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Analisis**

##### **1. Pengertian Analisis**

Dwi Martiani (2015:19) analisis akuntansi adalah kegiatan yang dilakukan sebelum seorang yang akan melakukan analisis keuangan atas laporan keuangan perusahaan. Analisis akuntansi dilakukan karena beberapa faktor berikut ini:

Standar akuntansi, dalam standar akuntansi terdapat prinsip-prinsip yang menyebabkan laporan keuangan tidak mencerminkan realitas ekonomi yang ada. Akibatnya laporan keuangan tidak mencerminkan keadaan sebenarnya. Contohnya penggunaan prinsip historical cost dalam akuntansi menyebabkan aktiva dinilai berdasarkan nilai pada saat perolehan padahal nilainya saat ini sudah berubah.

Dalam Akuntansi banyak menggunakan estimasi yang ditentukan oleh manajemen. Adakalanya estimasi yang dilakukan tidak akurat sehingga menyebabkan angka dalam laporan keuangan menjadi salah atau tidak mencerminkan realitas ekonomi.

Dalam akuntansi banyak menggunakan estimasi yang ditentukan oleh manajemen. Adakalanya estimasi yang dilakukan tidak akurat sehingga menyebabkan angka dalam laporan keuangan menjadi salah atau tidak mencerminkan realitas ekonomi.

Karakteristik kualitatif laporan keuangan telah ditetapkan dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan, namun diantara karakteristik kualitatif sering terdapat benturan. Sebagai contoh penggunaan konsep reliable dan relevance. Jika mengutamakan reliable maka prinsip historical cost lebih reliable karena harga perolehan dapat diverifikasi, namun nilainya tidak menunjukkan nilai ekonomis terkini aset tersebut sehingga kehilangan relevansi.

Earning management merupakan praktek yang membuat laporan keuangan dapat bias karena disajikan menurut tujuan dari penyusunnya. Earning manajemen adalah tindakan yang dibolehkan karena masih berdasarkan standar ataupun tindakan yang dilarang karena melanggar standar dalam upaya manajemen mengatur kinerja keuangan untuk tujuan memenuhi kontrak atau ketentuan tertentu.

Mengingat kelemahan tersebut, maka sebelum laporan keuangan dianalisis harus dilakukan penyesuaian-penyesuaian angka-angka laporan keuangan. Kegiatan ini disebut recasting karena kita menyusun ulang laporan keuangan sebelum analisis rasio dan analisis yang lain dilakukan.

## **2. Pengertian Kontribusi Margin**

*Contributionmargin* adalah perbedaan antara harga per unit dan biaya variabel per unit. Istilah *contribution margin* kerap pula digunakan untuk mengacu ke jumlah marjin kontribusi yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan

memberikan keuntungan. Marjin kontribusi bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek.

Rudianto (2013:27) kontribusi margin selisi antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut. Hongren (Neivnieghina, 2011:45) *contribution margin* adalah total penjualan dikurangi semua biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut. Menurut Garrison (Neivnieghina, 2011:45) *contribution margin* adalah jumlah yang tersisa dari hasil penjualan setelah biaya variabel dikurangkan, yang dapat digunakan untuk membantu menutup biaya tetap dan kemudian mendapatkan laba untuk periode yang bersangkutan.

Menurut Machfoeds (2002:275) mengatakan bahwa : "Margin kontribusi (*contribution margin*) adalah sisa hasil penjualan setelah dikurangi dengan biaya variabel."

Jumlah margin kontribusi akan bisa digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. Titik impas yang dicari dengan metode margin kontribusi menetapkan, seberapa margin kontribusi cukup untuk menutup biaya tetap. Atau titik impas dicapai ketika jumlah margin kontribusi sama besarnya dengan jumlah biaya tetap. Dengan pendekatan ini, titik impas bisa disajikan dalam bentuk unit atau dalam rupiah.

Selanjutnya Bustani dan Nurlela (2009:197) bahwa : "Margin kontribusi adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menghitung marjin kontribusi terlebih dahulu."

Berdasarkan uraian di atas, pengertian margin kontribusi adalah sisa hasil penjualan setelah biaya variabel dikurangkan yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya merupakan keuntungan suatu periode yang bersangkutan.

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi, dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek Matz dan Usry (Neivnieghina, 2011:46).

Manfaat margin kontribusi dan rasio *margin kontribusi* mencakup (Bustani dan Nurlela, 2009:197) :

- a. Rasio margin kontribusi seringkali membantu manajemen memutuskan produk mana yang perlu di dorong, dan produk mana yang tidak perlu mendapat penekanan atau yang dipertahankan semata-mata karena manfaat penjualannya bagi produk lainnya.
- b. Margin kontribusi sangat penting untuk membantu manajemen memutuskan apakah lini produk tertentu harus dihentikan.
- c. Margin kontribusi dapat digunakan untuk menilai alternatif menyangkut penurunan harga, potongan harga, kampanye iklan khusus dan penggunaan premi untuk mendorong volume penjualan.

- d. Apabila laba yang ditargetkan disepakati, dapat tidaknya laba tersebut dicapai dengan segera dapat dinilai dengan menghitung jumlah yang harus dijual untuk dapat meraihnya.
- e. Keputusan sering harus diambil mengenai bagaimana mendayagunakan sejumlah sumber daya tertentu (misalnya, mesin atau bahan baku) secara paling menguntungkan.
- f. Pendekatan kontribusi bermanfaat dalam industri di mana harga jual ditetapkan secara tegas.
- g. Para penganjur pendekatan kontribusi berpendapat bahwa pengumpulan biaya untuk produk atas dasar kontribusi membantu manajer memahami hubungan antara biaya, volume dan laba.

Dengan mengetahui rasio margin kontribusi, manajemen dapat membandingkan profitabilitas berbagai macam lini produk. Rasio margin kontribusi berfaedah dalam menentukan kebijakan bisnis. Misalnya, apabila rasio margin kontribusi dari sebuah perusahaan adalah besar dan tingkat produksinya di bawah kapasitas 100 %, dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan.

### **3. Peranan Margin Kontribusi**

Metode margin kontribusi merupakan penyingkatan dari formula metode persamaan dalam menghitung titik impas. Margin kontribusi memegang peranan penting pada banyak keputusan dalam sebuah perusahaan, seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga nama yang akan diikuti, strategi pemasaran apa yang

akan digunakan, dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli. Hubungan konsep biaya-volume dan laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi dan atau titik penutupan usaha.

Kamaruddin (2011: 58) dalam menggunakan analisis CVP (*total variable cost*) umumnya dan BEP khususnya, pengertian dan perhatian yang lebih besar terhadap *Contribution Margin (MG)* sangat diperlukan sekali, karena dengan cepat pula kita dapat membuat sesuatu keputusan dan sebagai titik awal dari keputusan – keputusan berikutnya, atau di dalam pembahasan soal-soal manajemen akuntansi.

Keputusan-keputusan atau masalah-masalah yang dapat diselesaikan dengan memperhatikan *Contribution Margin*, antara lain sebagai berikut:

- a. Menutup atau merumuskan segmen atau bagian tertentu. Dengan melihat CM saja dapat diambil keputusan pertama, CM yang positif akan menguntungkan perusahaan yang secara keseluruhan jika Fix costnya tanggung bersama.
- b. Jika alternatif penutup suatu segmen atau bagian itu dilakukan dan dilakukan alternatif lain, maka keputusannya pun hanya membandingkan CM saja.
- c. Dalam analisis *join cost* dengan *join product*, keputusan hanya membandingkan harga jual baru dikurangi harga jual lama dengan CM (yaitu biaya proses lanjutan) sudah dapat diambil keputusan.

- d. Tidak memerlukan perhitungan – perhitungan yang rumit dan lebih efisien terutama dalam analisis BEP.

Dalam analisis BEP dua jenis kontribusi yaitu:

- a. Margin kontribusi dalam unit,

Harga jual per unit – Biaya variabel per unit

- b. Margin kontribusi dalam persen,

Harga jual (persen) – Biaya variabel (persen) atau

$$1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Sedangkan untuk memperoleh tingkat keuntungan, rumusnya adalah:

Contribution margin – Biaya tetap

Dengan CM rasio dan CM unit dapat ditentukan BEP:

- a. BEP dalam Rupiah

$$\text{Biaya Tetap} \\ \text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

- b. BEP dalam unit (kuantitas)

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{MK dalam Rupiah per unit}}$$

Jika ingin merencanakan laba tertentu, maka rumusnya:

(laba tanpa pajak):

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Marjin Kontribusi}}$$

Untuk laba setelah dipotong pajak :

Rumusnya :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Laba}}{1 - \text{tarif pajak}}}{\text{Marjin Kontribusi}}$$

#### 4. Hubungan MOS (*Margin of Safety*), PM (*Profit Margin*) dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK)

Kamaruddin (2011:67) MOS diartikan penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masi dalam situasi tidak merugi.

MOS adalah selisih:

- Penjualan yang dianggarkan – BEP

atau

- Penjualan maksimal – BEP

Umumnya MOS dinyatakan dalam Rasio (Pesentase), yaitu:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan Anggaran} - \text{Penjualan Impas}}{\text{Penjualan Anggaran}}$$

MOS dengan PM dan RMK saling berkaitan sebagai berikut:

PM (*Profit Margin*) = MOS x Rasio Marjin Kontribusi atau jika

memperhatikan formula variabelnya:

$$\text{PM} = \text{MOS} \times \text{RMK}$$

$$\frac{S - BT}{S} = \frac{S - BEP}{S} \times \frac{BV}{S}$$

S	=	Sales (Total penjualan),
BT	=	Biaya Tetap total,
BV	=	Biaya Variabel total,
BEP	=	Brekeven point (Titi Impas),

Persamaan di atas diperoleh dari:

$$\frac{S - BT - BV}{S} = S - \frac{BT}{\frac{S}{1 - \frac{BV}{S}}} \times 1 - \frac{BV}{S}$$

### 5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya

Harahap (2011:115) mendefinisikan laba adalah adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi/kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik. Menurut Stice, Stice, Skousen (2009:240) laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya. Menurut Suwardjono (2008:464) laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan diatas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang / jasa). Menurut Soemarso (2010:227) angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah Laba Bersih (net income). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*)

Rahmat (2006:9) Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba biasa dianggap bersifat masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian.

Pada umumnya, ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan.

Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi-laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya (Hansen and Mowen, 2009:38).

Rudianto (2013:94) secara umum, tujuan didirikannya setiap perusahaan adalah untuk menciptakan kekayaan. Agar dapat menciptakan kekayaan, perusahaan harus menghasilkan laba usaha terlebih dulu. Supaya dapat menghasilkan laba, setiap perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Produk perusahaan adalah

segala sesuatu yang menjadi sumber pendapatan perusahaan. Produk tersebut dapat berupa barang berwujud atau jasa. Jadi, pada dasarnya produk perusahaan merupakan alat untuk mencapai tujuan umum perusahaan.

Karena menciptakan kekayaan merupakan tujuan umum dari keberadaan setiap perusahaan, maka laba usaha adalah unsur penting yang menjadi motivasi dan menggerakkan seluruh aktivitas produktif dalam suatu perusahaan. Kebutuhan untuk menghasilkan laba usaha menjadi faktor penggerak utama seluruh aktivitas ekonomis yang dilakukan setiap perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan, hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang miliki untuk mencapai tujuan umum perusahaan. Jadi, laba usaha yang menjadi alasan keberadaan sebuah perusahaan dan seluruh kegiatannya.

Anggaran laba adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan mulai dari berbagai aktivitas operasi yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan selama suatu periode tertentu.

Melihat posisi sentral dan peran penting laba dalam sebuah perusahaan, maka dalam proses penyusunan anggaran suatu perusahaan tidak mengherankan kalau laba menjadi pemicu awal disusunnya anggaran perusahaan pada suatu periode tertentu. Laba menjadi fase awal yang harus dirumuskan para penyusun anggaran

perusahaan sebelum memasuki fase berikutnya, yaitu menentukan anggaran parsial lainnya.

Unsur-unsur laba antara lain :

**a. Pendapatan**

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

**b. Beban**

Menurut IAI (1994) dikutip dari Chariri dan Ghozali (2001:17), beban (*expense*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

Sehingga beban dapat juga dikatakan sebagai aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.

**c. Biaya**

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa datang untuk organisasi. Biaya yang telah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dari pendapatan pada laporan keuangan rugi-laba untuk menentukan laba periode.

Menurut FASB (1980) dikutip dari Chariri dan Ghozali (2001:17) biaya adalah aliran keluar (outflows) atau pemakaian aktiva atau timbulnya hutang (kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penjualan atau produksi barang, atau penyerahan jasa atau pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama suatu entitas.

#### **d. Untung Rugi**

Keuntungan adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi insidental yang terjadi pada perusahaan dan semua transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

#### **e. Penghasilan**

Penghasilan adalah hasil akhir penghitungan dari pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut. Seperti yang dijelaskan dalam PSAK No.23 Ikatan Akuntan Indonesia (2007) paragraf 70 menyatakan sebagai berikut: Penghasilan (*income*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

- a. Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.

- b. Laba usaha (operasi) adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
- c. Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.

Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak

## 6. Pengukuran Tingkat Laba

Wordpress (2012) ada tiga jenis permasalahan dalam pengukuran tingkat laba secara umum, yaitu :

### a. Harga transfer

Harga transfer adalah nilai dari barang dan jasa yang ditransfer oleh suatu pusat pertanggungjawaban lainnya. Sebagai contoh, biaya yang dipindahkan dari pusat biaya listrik ke pusat biaya produksi merupakan harga transfer.

### b. Pendapatan bersama

Pengukuran tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh suatu pusat laba dapat dilakukan secara langsung tetapi ada juga kondisi-kondisi dengan dua atau lebih pusat laba bekerja sama dalam menghasilkan peningkatan volume penjualan. Secara idealnya kedua unit patut mendapatkan penilaian.

### c. Pembiayaan bersama

Barang atau jasa yang disediakan oleh pusat laba yang lain dinilai dengan hari transfer jasa-jasa pelayanan yang disediakan oleh staff unit

ataupun biaya-biaya bersama lainnya, kalau memang akan dibebankan, harus dibebankan kepada pusat-pusat laba atas dasar perhitungan yang dapat mengabarkan tingkat penggunaan nyata jasa-jasa tersebut sejauh dimungkinkan.

### **Laba Akuntansi dari Segi Sintaktis**

Menurut pendekatan sintaktis, laba didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan dan beban. Laba dianggap telah timbul bila terjadi kenaikan nilai dari kekayaan bersih sebagai akibat adanya transaksi. Terdapat dua pendekatan pengukuran laba.

#### 1. Pendekatan Transaksi (*Transactions Approach*)

Menurut pendekatan transaksi, laba telah timbul pada saat terjadinya transaksi. Khususnya transaksi eksternal, yaitu transaksi yang terjadi dan melibatkan pihak luar. Laba dapat timbul pada saat terjadinya transaksi pertukaran/penjualan dan terjadinya pengakuan beban.

Berikut ini adalah contoh pencatatan transaksi eksternal yang dapat menimbulkan laba:

Cash xx  
 Sales xx  
 Account Receivable xx  
 Sales xx  
 Cost of Goods Sold xx  
 Merchandise Inventory xx  
 Salaries Expense xx  
 Cash xx  
 Selling Expense xx  
 Cash xx

Ada beberapa manfaat dari penggunaan pendekatan transaksi dalam pengukuran laba, yaitu:

- a. Laba dapat dilaporkan menurut berbagai macam kelompok, misalnya menurut produk atau pelanggan.
- b. Dapat dijadikan dasar dalam penentuan tipe dan kuantitas aktiva dan hutang yang ada pada akhir periode.
- c. Efisiensi usaha memerlukan pencatatan transaksi external untuk berbagai tujuan.
- d. Berbagai laporan dapat dibuat dan dikaitkan antara laporan yang satu dengan yang lainnya.

## 2. Pendekatan Aktivitas (*Activities Approach*).

Dalam pendekatan aktivitas, tidak dilihat ada tidaknya transaksi, melainkan apakah kegiatan telah berlangsung. Dengan perkataan lain, laba akan timbul bersamaan dengan berlangsungnya aktivitas. Misalnya, mulai dari perencanaan produksi, proses produksi, dan penjualan, maka laba dianggap telah terbentuk/terhimpun/earned.

Manfaat dari penggunaan pendekatan aktivitas ini, yaitu informasi laba dapat digunakan untuk berbagai macam tujuan. Misalnya, untuk mengukur efisiensi dan profitabilitas tiap-tiap kegiatan.

Kebaikan pendekatan kegiatan adalah:

- a. Laba yang berasal dari produksi dan penjualan barang memerlukan jenis evaluasi dan prediksi yang berbeda dibandingkan laba yang berasal dari pembelian dan penjualan surat berharga yang ditujukan pada usaha memperoleh capital gain.

- b. Efisiensi manajemen dapat diukur dengan lebih baik bila laba diklasifikasikan menurut jenis kegiatan yang menjadi tanggung jawab manajemen.
- c. Memungkinkan prediksi yang lebih baik karena adanya perbedaan pola perilaku dari jenis kegiatan yang berbeda.

Perbedaan yang mendasar pada kedua pendekatan tersebut adalah bahwa pendekatan transaksi didasarkan kepada proses pelaporan yang mengukur peristiwa ekstern, yaitu transaksi; sedangkan pendekatan kegiatan didasarkan kepada konsep dunia yang nyata (real-world) mengenai kegiatan atau peristiwa dalam arti yang luas.

#### **Laba Menurut Konsep Laba Ekonomi (Economic Income)**

Pada awal abad XX Fischer, Lindhal dan Hick (1946) menjelaskan secara spesifik menyebutkan bahwa laba ekonomi (economic income) adalah jumlah maksimum yang dapat dikonsumsi selama satu minggu tanpa harus mengurangi jumlah kemakmuran pada awal periode, sifat-sifat laba ekonomi mencakup tiga tahap :

1. *Physical Income*, yaitu konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan. Laba jenis ini tidak dapat diukur.
2. *Real Income*, Adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran yang dapat digunakan untuk real income ini adalah 'biaya hidup' (*cost of living*). Dengan kata lain kepuasan timbul karena kesenangan fisik yang timbul dari

keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang dan jasa sebelum dan sesudah dikonsumsi.

3. *Money Income*, Merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup. Menurut Fisher *real income* lebih dekat pada pengertian akuntansi tentang *income*. Lindahl menganggap konsep laba sebagai *interest* yaitu merupakan penghargaan yang terus menerus terhadap barang modal sepanjang waktu. Perbedaan antara *interest* dengan konsumsi yang diharapkan pada periode tertentu dianggap sebagai *saving* sehingga laba dianggap sebagai konsumsi tambah *saving*.

#### **Laba Akuntansi dari Segi Semantik**

Laba dari segi semantik diartikan sebagai kesejahteraan dan kemakmuran (*wealth*) atau diartikan sebagai perubahan kemakmuran, atau perubahan *capital*, atau modal. Menurut Irving Fisher, laba adalah arus jasa atau aliran kemakmuran, sedangkan modal adalah *stock* dari kemakmuran (*stock of wealth*).

Menurut konsep kemakmuran, laba timbul jika ada aliran lebih yang masuk setelah aliran pada awal periode dapat dipertahankan sampai pada akhir periode. Dengan adanya pemikiran tersebut, maka timbul konsep dengan apa yang disebut mempertahankan kemakmuran atau konsep mempertahankan modal (*capital*).

Konsep laba/*income* menurut tingkatan semantik didasarkan pada hubungan antara fenomena (peristiwa terjadinya *income*) dengan simbol

yang mewakili dari fenomena tersebut. Pada konsep ini dipengaruhi oleh konsep-konsep para ahli ekonomi yang mengakibatkan ada masalah terhadap definisi capital dan income yang belum dijabarkan secara jelas.

Hal tersebut berakibat dalam penerapan dalam akuntansi dihubungkan dengan fenomena tersebut yang menghasilkan konsep-konsep pengukuran laba didasarkan pada keadaan awal dan keadaan akhir periode dapat dilakukan, dengan konsep sebagai berikut:

1. *Capitalization* adalah net assets pada awal dan akhir periode dihitung dengan cara mengkapitalisasi semua arus kas dari perusahaan kepada pemilik yang diharapkan dimasa-masa mendatang.
2. *Market valuation* adalah konsep capitalization di atas akuntan dibebani tugas menaksir arus kas dikemudian hari. Dalam hal ini, konsep *market valuation of the firm*, penentuan yang subjektif ini diganti dengan penggunaan data pasar (bursa saham).
3. *Current cash equivalent* adalah konsep pengukuran lain dengan alternatif lain untuk menilai perusahaan pada awal dan akhir tahun adalah mengukur asset berdasarkan *current cash equivalent* (CEE). CEE didefinisikan sebagai harga (pasar) jual atau *realizable price* dari *assets* yang dipunyai oleh perusahaan.
4. *Historical input prices* adalah dalam pengukurannya income merupakan selisih antara penilaian awal dan akhir periode (*capital maintenance concept*).

5. *Current input prices* adalah *income* meliputi *capital gains* atau *capital losses* karena perubahan harga, tanpa memperhatikan apakah *gains* atau *losses* tersebut sudah atau belum direalisasi lewat penjualan atau pertukaran.
6. *Maintenance of constant purchasing power* adalah *income* diukur berdasarkan keadaan nyatanya dan bukan dalam artimempertahankan nilai-nilai uang (*maintaining monetary values*).

### **Laba Akuntansi dari Segi Pragmatik**

Pada tingkat pragmatis (perilaku) konsep *income* dikaitkan dengan pengguna laporan keuangan terhadap informasi yang tersirat dari laba perusahaan. Beberapa reaksi usaha users dapat ditunjukkan dengan proses pengambilan keputusan dari investor dan kreditor, reaksi harga surat terhadap pelaporan *income* atau reaksi umpan balik (*feedback*) dari manajemen dan akuntan terhadap *income* yang dilaporkan.

### **Laba sebagai alat prediksi**

Angka laba dapat memberikan informasi sebagai alat untuk menaksir dan menduga aliran kas untuk pembagian dividen, dan sebagai alat untuk menaksir kemampuan perusahaan dalam menaksir *earningpower* dan nilai perusahaan di masa mendatang.

### **Laba sebagai alat pengendalian manajemen**

Laba dapat digunakan sebagai tolak ukur bagi manajemen dalam mengukur kinerja manajer atau divisi dari suatu perusahaan.

### **Laba Menurut Konsep Capital Maintenance.**

Menurut konsep ini, laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada (*capital maintained* atau *return on capital*) atau biaya yang dikeluarkan telah tertutupi (*cost recovery*) atau pengembalian modal *return of capital*. Konsep ini dapat dinyatakan baik dalam ukuran uang (*units of money*) yang disebut *financial capital* atau dalam ukuran tenaga beli (*general purchasing power*) yang disebut *physical capital*.

Kedua konsep ini menghasilkan 4 konsep *capital maintenance* (Belkaoui):

1. *Money maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut unit uang. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *conventional accounting*.
2. *General purchasing power money maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut tenaga beli yang sama. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *GPLA historical cost accounting*.
3. *Productive capacity maintenance* yaitu *physical capital* yang diukur menurut unit uang. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *current value accounting*.

*Current value* dapat dihitung dengan 3 metode:

- a) *Capitalization* atau *present value method*
- b) *Current entry price*
- c) *Current exit price*

## Pengukuran Laba dalam Konsep Mempertahankan Kapital

### 1. Jenis-jenis kapital:

#### Kapital Finansial (*Financial Capital*)

Kapital finansial merupakan klaim dalam bentuk jumlah rupiah/dolar tanpa memperhatikan wujud fisiknya. Dengan konsep ini, laba atau atau *return atas capital finansial* akan timbul bila jumlah rupiah klaim finansial pada akhir periode melebihi jumlah rupiah klaim finansial pada awal (setelah pengaruh transaksi pemilik dikeluarkan (Suwardjono).

Dalam analisis laporan keuangan, kita mengenal *Return on Assets* (ROA) yang mengukur tingkat return atas *financial capital* tersebut, dengan rumus seperti berikut:

$$ROA = \frac{\text{Income}}{\text{Capital}}$$

#### Kapital Fisik (*Physical Capital*)

Kapital fisik adalah sumber ekonomis yang dikuasai oleh entitas yang dipandang sebagai kapasitas produksi fisik, yaitu kemampuan menghasilkan barang dan jasa. Dengan konsep ini, laba akan timbul/return atas kapital fisik (*return on physical capital*) apabila kapasitas produksi fisik pada akhir periode melebihi kapasitas produksi fisik pada awal periode. Kapital dapat dipertahankan apabila asset nonmeter diukur atas dasar nilai sekarang (*current cost*-nya) atau *replacement cost*-nya pada saat penilaian.

Kapasitas produksi tersebut dapat berupa:

- a) Aktiva nonmoneter dimiliki perusahaan

- b) Volume produksi
- c) Volume penjualan

## 2. Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan pemetaan (mapping) unit pengukuran pada suatu objek, sehingga objek tersebut dapat dibedakan besar kecilnya (magnitude-nya) dari objek lain atas dasar unit pengukuran tersebut. Kapital harus dinyatakan dalam satuan moneter. Sedangkan kenyataannya, nilai satuan uang selalu berbeda setiap waktunya, sehingga muncul pertanyaan skala satuan uang yang mana yang akan dipakai untuk mengukur kapital tersebut. Terdapat dua jenis skala pengukuran yang dapat digunakan dalam mengukur kapital, yaitu:

- a) Skala nominal, merupakan satuan rupiah tanpa memperhatikan perubahan daya beli uang. Jumlah rupiah dianggap sama untuk berbagai waktu yang berlainan meskipun kenyataannya daya beli berbeda.
- b) Skala daya beli, merupakan skala untuk mengatasi kelemahan skala rupiah nominal. Dengan skala ini, rupiah nominal dinyatakan kembali dalam bentuk rupiah daya beli atas dasar indeks harga tertentu (misalnya indeks harga konsumen). Karena unit pengukur dinyatakan dalam rupiah daya beli yang sama (purchasing power of dolar/Rp).

## 3. Dasar Pengukuran

Dasar pengukuran dapat menggunakan dasar penilaian nilai historis dan nilai sekarang (*currentcost*).

## Penentuan Laba dengan Konsep Mempertahankan Kapital

Untuk tujuan penentuan laba dengan konsep mempertahankan capital, maka untuk kapital awal dan kapital akhir dapat dinilai dengan:

### Metode Kapitalisasi

Menurut konsep ini harus ditentukan dahulu berapa nilai kapitalisasian pada awal dan akhir periode. Nilai kapitalisasian dapat ditentukan dengan mencari berapa present value distribusi kas oleh perusahaan yang diharapkan akan diperoleh pemegang saham selama periode yang diharapkan. Untuk mengetahui nilai kapitalisasi, harus ditetapkan dahulu jumlah kas yang diharapkan diterima tiap tahun, faktor kapitalisasi (tarif kapitalisasi), dan jangka waktu investasi. Hubungan ketiga faktor tersebut adalah:

$$P_0 = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+i)^t}$$

keterangan:

$P_0$  = nilai sekarang aliran kas harapan tahun 0

$R_t$  = kas yang didistribusikan kepada pemegang saham pada periode t

i = faktor diskonto

n = jumlah sisa umur perusahaan (E tahun)

Namun demikian, metode kapitalisasi memiliki

beberapakelemahan, diantaranya:

- a) Tariff kapitalisasi yang digunakan relatif subjektif, tidak mencerminkan tarif menurut investor.
- b) Terlalu berorientasi pada nilai waktu uang (*time value of money*)

Informasi laba yang dihasilkan dianggap kurang dapat diandalkan, karena prediksi aliran kas yang digunakan dalam penghitungan laba

tersebut adalah taksiran belaka yang mungkin tidak akan sama dari waktu ke waktu.

#### 1. Harga Pasar Perusahaan

Nilai kapital dapat dihitung dengan cara mengalikan antara jumlah lembar saham yang beredar dengan harga pasar saham pada awal dan akhir periode. Keunggulan metode ini adalah memiliki *day verifiability* yang tinggi dan harga saham dianggap cukup mencerminkan risiko yang melekat pada investasi.

#### 2. Nilai Setara Kas Saat Ini (*Current Cash Equivalent*)

Penilaian dengan metode ini didasarkan pada penjumlahan harga pasar tiap jenis aktiva secara individual. Penilaian dengan harga pasar ini memiliki kelemahan, terutama apabila asset yang dimiliki tersebut tidak memiliki nilai pasar (nilai pasar tidak tersedia), sehingga objektivitasnya diragukan.

#### 3. Nilai Histories (*Historical Costs*)

Penilaian dengan metode ini, nilai kapital (asset bersih) pada awal dan akhir periode dinilai dengan nilai historisnya. Penentuan laba dengan metode ini adalah seperti penentuan laba yang dihitung dengan akuntansi yang sekarang kita anut (*historical accounting*).

#### **Harga Input Terkini (*current input prices*)**

Dengan cara ini akan terjadi pemisahan antara laba normal dengan untung/rugi perubahan harga. Pemisahan kedua elemen tersebut hanya

dapat dilakukan bila perusahaan melakukan penyesuaian untuk semua perubahan cost aktiva selama periode yang bersangkutan.

Daya Beli Konstan (*constant purchasing power*)

Apabila terjadi perubahan tingkat harga umum, pengukuran laba dilakukan dengan membandingkan nilai kapital pada waktu yang berbeda (awal dan akhir). Kapital awal dan akhir dinyatakan dalam daya beli konstan dengan menggunakan angka indeks tertentu.

### **Laba Akuntansi dan Money Income**

*Money income* atau disebut juga *business income* berbeda dengan *accounting income*. Laba menurut konsep ini adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.

Dalam konsep *replacement costs income* dikenal dua komponen income:

1. *Current operating profit*, yang dihitung dari pengurangan biaya pengganti (*replacement costs*) dari penghasilan.
2. *Realized holding gain and loss*, yang dihitung dari perbedaan antara *replacement costs* dari barang yang dijual dengan biaya historis dari barang yang sama. Laba rugi ini dapat dibagi dua:
  - a. Yang direalisasi dan “*accrued*” pada selama periode itu.
  - b. Yang direalisasi pada periode itu tetapi “*accrued*” pada periode sebelumnya.

### **Laba/Income Menurut Tingkatan Behavioral**

Dalam pengukuran laba pada tingkatan behavioral income membicarakan proses pengambilan keputusan oleh para investor dan kreditor, reaksi pasar saham-saham terhadap pelaporan income, dan reaksi umpan balik dari manajemen dan akuntan.

Konsep laba menurut ini adalah:

- a) *Income sebagai alat peramal*
- b) *Managerial decision making*
- c) *Estimation theory*
- d) *User orientation approaches*

### **Cakupan Laba**

Terdapat dua konsep cakupan laba, yaitu:

1. *Current Operating Concept (Earnings)*

Konsep laba periode, menurut konsep ini income hanya meliputi item-item yang sifatnya regular dan dari elemen-elemen pendapatan dan beban yang sifatnya berulang (recurring) dan berasal dari operasi saat ini (*current operating*). Item-item yang sifatnya *irregular* tidak dimasukkan sebagai komponen laba, sehingga tidak mencerminkan *earning power* di masa yang akan datang dari satu kesatuan usaha.

Konsep ini relevan dengan kepentingan manajemen sebagai pengukur efisiensi, yaitu berkaitan dengan pemanfaatan semua input dan sumber daya yang digunakan dalam rangka menghasilkan laba.

Laba periode tidak memasukkan pengaruh kumulatif akibat perubahan akuntansi. Misalnya: (1) pengaruh penyesuaian akuntansi tertentu untuk periode lalu yang dialami dalam periode berjalan; (2) perubahan aktiva bersih tertentu lainnya (*holding gains and losses*) yang diakui pada periode berjalan seperti untung rugi perubahan harga pasar investasi saham sementara, dan untung rugi penjabaran mata uang asing. Jadi yang menjadi penentu laba periode adalah pendapatan, biaya, untung dan rugi yang benar-benar terjadi pada periode berjalan.

## 2. *All Inclusive Concept*

Menurut konsep ini, cakupan laba meliputi semua perubahan dan kenaikan *net assets* selama periode tertentu, kecuali yang mengakibatkan dari investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik (transaksi modal). Dalam konsep ini, item-item yang sifatnya dan berasal dari aktivitas baik regular dan nonregular, *recurring*, maupun *nonrecurring*, termasuk dalam cakupan laba.

Terdapat lima kategori *irregular items* dalam konsep *all inclusive* tersebut, yaitu sebagai berikut:

1. Item-item yang berasal dari operasi yang dihentikan (*discontinued operation*), Penghentian segmen bisnis berarti kegiatan operasional bisnis tersebut dihentikan atau dijual. Untung atau rugi yang akan diakui termasuk dua faktor berikut:
  - a) Laba atau rugi kegiatan segmen mulai tanggal pengukuran sampai tanggal penghentian.

b) Untung atau rugi penghentian segmen

Adalah peristiwa atau transaksi yang memiliki pengaruh material, dan diharapkan jarang terjadi serta tidak berasal dari faktor yang sifatnya berulang-ulang dalam kegiatan usaha normal perusahaan (APB Opinion No. 9:1966 par. 21).

Dengan dikeluarkannya APB Opinion No. 30, menyebutkan bahwa elemen laporan keuangan dikatakan sebagai extraordinary item jika memenuhi dua syarat:

- a) Tidak umum (*unusual*), artinya peristiwa atau transaksi yang harus memiliki tingkat abnormal yang tinggi dan tidak berkaitan dengan kegiatan normal perusahaan yang berlangsung terus menerus.
- b) Jarang terjadi (*infrequency of occurrence*), artinya peristiwa atau transaksi tersebut merupakan tipe transaksi yang diharapkan jarang terjadi di masa mendatang.

3. Perubahan Akuntansi

Perubahan akuntansi dapat dikelompokkan dalam tiga jenis:

- a) Perubahan prinsip akuntansi, yaitu perubahan yang terjadi dimana perusahaan memilih metode akuntansi yang berbeda dengan metode yang digunakan sebelumnya. Misalnya: perubahan metode penilaian persediaan dari FIFO ke Average.
- b) Perubahan estimasi akuntansi, yaitu perubahan taksiran jumlah tertentu atas jumlah taksiran yang telah ditentukan pada periode

sebelumnya. Misalnya: taksiran umur ekonomi aktiva tetap, atau taksiran piutang tidak tertagih.

- c) Perubahan entitas pelaporan, yaitu perubahan yang berkaitan dengan status entitas pelaporan sebagai akibat konsolidasi perubahan anak perusahaan tertentu atau perubahan jumlah yang dikonsolidasikan.

#### 4. Penyesuaian periode sebelumnya

FASB mengeluarkan SFAC No.16, "*Prior Period Adjustment*", yang membatasi penyesuaian periode sebelumnya pada elemen berikut:

- a) Koreksi kesalahan dalam laporan keuangan periode sebelumnya.
- b) Penyesuaian yang berasal dari realisasi *income tax benefit* dan *preacquisition operating loss carry-forward* dari pembelian anak perusahaan.
- c) Kesalahan dalam pengukuran laba periode sebelumnya (*error in prior years income measurement*) harus dilaporkan sebagai penyesuaian *retained earning* (disesuaikan dalam *retained earning statement*). Menurut FSAB konsep laba *all inclusive* ini adalah konsep laba dengan apa yang dikenal dengan istilah laba komprehensif (*comprehensive income*).

*Financial Accounting Standard Board* (FASB) dalam SFAC Nomor 6, menyatakan bahwa:

#### ***Comprehensive income***

Perubahan dalam ekuitas suatu perusahaan bisnis selama suatu periode yang berasal dari transaksi-transaksi dan peristiwa-peristiwa lain

atau kejadian lain yang bukan berasal dari sumber pemilik. Termasuk semua perubahan dalam ekuitas selama periode tertentu kecuali yang diakibatkan dari investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik.

**Comprehensive Income = Earning + Penyesuaian + Perubahan Ekuitas Lain**

**Kumulatif Selain dari Pemilik**

**Earning = Revenue – Expenses + Gain - Losses**

**Konsep Laba Dilihat dari Sisi Kelompok Penerimaannya**

Konsep laba apabila dilihat dari sisi kelompok yang menerimanya terdapat 5 konsep laba, yaitu:

1. *Value added concept of income*

Kelompok penerima: karyawan, kreditor, pemerintah.

2. *Enterprise's net income*

Kelompok penerima: pemegang saham, pemegang obligasi, pemerintah.

3. *Net income to investor*

Kelompok penerima: pemegang saham dan pemegang obligasi.

4. *Net income to shareholder*

Kelompok penerima: pemegang saham biasa dan pemegang saham istimewa.

5. *Net income to residual equity holder's*

Kelompok penerima: pemegang saham biasa.

### ***Income Smoothing***

Perataan laba merupakan normalisasi laba yang dilakukan secara sengaja untuk mencapai trend atau level laba tertentu (Belkaoui, 1993:17). Definisi income smoothing lainnya adalah definisi yang dikemukakan oleh Beidelman (1973):

Perataan laba yang dilaporkan dapat didefinisikan sebagai usaha yang disengaja untuk meratakan atau memfluktuasikan tingkat laba sehingga pada saat sekarang dipandang normal bagi suatu perusahaan. Dalam hal ini, perataan laba menunjukkan suatu usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi variasi abnormal laba dalam batas-batas yang diijinkan dalam praktik akuntansi dan prinsip manajemen yang wajar (*sound*).

Hayworth (1953) menyatakan bahwa motivasi yang mendorong dilakukannya perataan laba adalah untuk memperbaiki hubungan dengan kreditor, investor dan karyawan, serta meratakan siklus bisnis melalui proses psikologis. Sementara itu, Gordon (1964) mengajukan proposisi berkaitan dengan perataan laba sebagai berikut:

- a) Kriteria yang digunakan manajemen perusahaan dalam memilih metode akuntansi adalah untuk memaksimalkan kepuasan atau kemakmurannya.
- b) Kepuasan merupakan fungsi dari keamanan pekerjaan, level dan tingkat pertumbuhan gaji serta level dan tingkat pertumbuhan besaran (size) perusahaan.

- c) Kepuasan pemegang saham dan kenaikan performan perusahaan dapat meningkatkan status dan *reward* bagi manajer.
- d) Kepuasan yang sama tergantung pada tingkat pertumbuhan dan stabilitas laba perusahaan.
- e) Dascher dan Malcolm (1970) membedakan bentuk *income smoothing* menjadi dua yaitu *real smoothing* dan *artificial smoothing*, dengan penjelasan yaitu *Real smoothing* berkaitan dengan transaksi aktual yang dilakukan atau tidak dilakukan berdasarkan pada pengaruh perataan terhadap laba, sementara *artificial smoothing* berkaitan dengan prosedur akuntansi yang diterapkan untuk mengubah cost atau pendapatan dari satu periode ke periode lain. (p. 253-254).

### **Penyajian Laba**

Masalah konseptual yang erat kaitannya dengan penyajian adalah pemisahan pelaporan pos-pos operasi dan pos-pos transaksi dengan pemilik (transaksi modal). Pos-pos operasi dalam arti luas (transaksi nonpemilik) pada umumnya dilaporkan melalui statemen laba rugi sedangkan pos-pos yang jelas-jelas merupakan transaksi modal dilaporkan melalui statemen laba ditahan atau statemen perubahan ekuitas.

### **B. Kerangka Pikir**

Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh perusahaan dari setiap unit produk yang dijualnya semakin cepat perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil margin

kontribusi yang dihasilkan dari setiap unit produk yang dihasilkannya, semakin lama perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan.

Berdasarkan permasalahan yang dibahas diatas, maka kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir**



### C. Hipotesis

Berdasarkan kajian teori di atas, maka hipotesis tindakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut “Diduga bahwa Kontribusi Margin digunakan dalam perhitungan Pengukuran Tingkat Laba pada PT. Semen Bosowa Maros.”

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Daerah dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian akan dilaksanakan di PT. Semen Bosowa Maros, Jl. Jenderal Sudirman No. 5 Menara Bosowa Makassar. Sedangkan lokasi pabrik pembuatan semen berlokasi di Desa Baruga Kecamatan Bantimurung Kabupaten Maros. Penelitian ini diperkirakan sekitar kurang lebih 2 bulan dilaksanakan dari bulan Januari sampai bulan Maret 2016.

#### **B. Metode Pengumpulan Data**

Dalam rangka mengumpulkan data-data atau keterangan yang diperlukan maka dalam hal ini menggunakan beberapa metode, diantaranya sebagai berikut :

##### **1. Observasi**

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengumpulkan data secara langsung ke lapangan dengan melihat objek yang di teliti dalam waktu yang bersamaan. Metode ini bersifat umum dan menyeluruh sehingga manfaatnya dapat dipakai sebagai dasar untuk penelitian yang lebih baik.

##### **2. Wawancara (Interview)**

Interview yang disebut juga wawancara atau kuesioner lisan menurut (Arikunto, 2002:132) adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interview) untuk memperoleh informasi dari terwawancara.

Penulis juga melakukan wawancara dalam pengumpulan data, yaitu mengadakan komunikasi langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan suatu tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh penulis.

### 3. Studi Pustaka

Selain melakukan observasi dan wawancara, penulis juga melakukan pengumpulan data dengan cara studi pustaka. Dalam metode ini penulis melengkapi data-data yang diperoleh dengan membaca dan mempelajari dari buku-buku yang relevan serta pendapat dari para ahli yang berkompeten dengan masalah yang diteliti.

#### **C. Jenis dan Sumber Data**

Untuk menganalisa masalah dalam pembahasan skripsi ini maka jenis data yang diperlukan berupa data kualitatif, yaitu data yang penulis peroleh bukan dalam bentuk angka-angka melainkan berupa informasi-informasi tentang rencana selanjutnya. Bisa pula data yang berbentuk kuantitatif.

Untuk mendapatkan data yang diperlukan selanjutnya menggunakan sumber-sumber sebagai berikut :

1. Data primer, yaitu data yang secara langsung diperoleh dari perusahaan melalui wawancara dan pertanyaan yang diajukan.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa dokumen dan informasi tertulis lainnya yang berhubungan dengan penulisan ini.

#### D. Metode Analisis

Didalam penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Analisis *Break Even Point* adalah suatu analisis untuk menghitung volume penjualan dan hasil yang diinginkan dengan menggunakan rumus menurut Riyanto (2011 : 365 ) yaitu :

$$\text{BEP ( Rp )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{P - VC}$$

2. Untuk menentukan target volume penjualan dalam hubungannya dengan sasaran laba yang diinginkan digunakan rumus menurut Riyanto (2011 : 373), yaitu

$$\text{Target penjualan minimal ( Rp )} = \frac{\text{Biaya tetap + Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{Target penjualan minimal (Kg)} = \frac{\text{Biaya Tetap + Keuntungan}}{P - VC}$$

3. Untuk mengetahui seberapa besar penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi digunakan analisis *margin of safety*, dengan rumus menurut Riyanto (2011 : 366 ) sebagai berikut :

$$MS = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

4. Realisasi penjualan dianalisis dengan tingkat pencapaian penjualan setiap tahun



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Singkat Perusahaan

Sejalan dengan kebutuhan pembangunan serta perkembangan teknologi, maka dunia usaha ikut pula berkembang searah dengan kebutuhan dimaksud. Pada awal tahun 1995, PT Semen Bosowa Maros melihat adanya suatu peluang usaha dengan memulai pelaksanaan proyek semen dengan tujuan ikut berpartisipasi dalam pembangunan industri regional dan nasional.

Sebagai bagian dari pengembangan Bosowa Group setelah penelitian geologi dan izin pemerintah seperti izin BKPM tanggal 10 Oktober 1994 juga izin AMDAL tanggal 10 juni 1991 maka diputuskanlah untuk memulai pelaksanaan proyek semen pada tanggal 3 April 1995. Momentum dariupaya pembangunan proyek semen ini dilakukan peletakan batu pertama pada tanggal 15 Juli 1995 oleh Bapak H. Z. B. Palaguna (Gubernur KDH Tk. I Propinsi Sul-Sel), disaksikan Menteri Keuangan RI kala itu Bapak Mari'e Muhammad.

PT Semen Bosowa Maros merupakan salah satu pabrik semen swasta nasional dengan kapasitas produksi 1.800.000 ton per tahun atau 5.500 ton per hari, yang berlokasi di Desa Baruga, Kec. Bantimurung, Kab. Maros, Propinsi Sulawesi Selatan. Akte pendirian perusahaan diterbitkan di Makassar dengan No. 29 tanggal 25 Januari 1991 oleh

Mestariany Habie, SH. Adapun areal konsesinya meliputi 1.000 Ha untuk bahan baku, 60 Ha untuk lokasi pabrik dan 40 Ha untuk lokasi perumahan.

Pabrik PT Semen Bosowa Maros dibangun dengan kontraktor utama Daewoo Corporation dari Korea Selatan, di mana kontrak kerjasamanya ditandatangani pada tanggal 5 Juli 1996 dengan jangka waktu penyelesaian proyek selama 24 bulan. Adapun konsultan adalah P.E.G. SA (*Prospektif Engineering Gestion*) dari Switzerland, sedang pemasok mesin utama dari Fuller Corporation USA, dan peralatan listrik disuplai oleh A.B.B. Power dari Switzerland.

Pendanaan pembangunan proyek oleh bank sindikasi yang dipimpin oleh PT BDN dengan bank anggota PT BNI, PT Bank Exim, PT BTN, PT Bank Duta, PT Bank Nusa International, dan PT Bank Umum Tugu. Meskipun dalam perkembangannya beberapa bank sindikasi dilikuidasi menjadi Bank Mandiri.

PT Semen Bosowa Maros memulai produksi perdananya pada bulan Juli 1998, jenis produksi yang dihasilkan adalah Semen Portland Type-I, yakni jenis semen yang dibuat dengan cara menggiling klinker bersama gypsum dan bahan tambahan lainnya.

Pada tanggal 23 Agustus 1998, PT Semen Bosowa Maros mulai memproduksi semen, namun masih membeli klinker dari Semen Tonasa dan Semen Cibinong. Semen Bosowa di pasarkan dalam bentuk curah, klinker, dan kemasan ukuran 40 kg dan 50 kg.

Pada tanggal 8 April 1999 PT Semen Bosowa Maros telah berhasil memproduksi klinker sendiri, selanjutnya pada tanggal 12 April 1999 berhasil menghasilkan Semen Bosowa dengan menggunakan klinker yang dihasilkan dari penambangan gugus gamping eksplorasi Bosowa Semen.

Produksi PT Semen Bosowa Maros sebagian besar di pasarkan dalam negeri dan sebagian lainnya di pasarkan untuk ekspor yang pada tanggal 13 Oktober 1999 dimulailah ekspor perdana dari akibat pasokan semen dalam negeri yang surplus ke daerah Afrika seperti negara-negara Sudan, Somalia, Madagaskar, dan Dubai.

### **B. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi perusahaan dibuat dengan maksud agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan adanya penjadwalan struktur organisasi terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab pada setiap karyawan yang bekerja di dalamnya serta wewenang dan tanggung jawab tersebut diharapkan karyawan dapat menyadari dan melaksanakannya dengan penuh rasa tanggung jawab.

Selanjutnya pimpinan perusahaan dipimpin oleh seorang Presiden Direktur dan dibantu oleh seorang Vice President sedangkan internal auditor berfungsi sebagai pengontrol atau pengawas operasional perusahaan yang berada di bawah Presiden Direktur.

Struktur organisasi di PT Semen Bosowa Maros terdiri atas beberapa direktorat, yaitu : Direktorat Teknik, Direktorat Pemasaran,

Direktorat Administrasi Umum dan Departemen Keuangan dimana setiap direktorat dipimpin oleh seorang Direktur yang bertanggung jawab kepada Presiden Direktur dan Vice Presiden dan setiap direktorat membawahi beberapa seksi yang dipimpin oleh seorang manajer. Para manajer bertanggung jawab kepada direktur masing-masing dan membawahi beberapa subseksi yang dipimpin oleh seorang supervisor. Supervisor inilah yang berfungsi untuk mengkoordinir level bawah atau staff.

Seksi Distribusi membawahi beberapa subseksi, yakni Subseksi Port Officer, Shed & Discpacher dan Plan & Analys yang masing-masing dipimpin oleh seorang Foreman.

Pada struktur tersebut, Direktorat Pemasaran dipimpin oleh seorang direktur dan membawahi beberapa seksi, yaitu: Seksi pemasaran dan seksi distribusi, sedangkan seksi yang bertanggung jawab terhadap kelancaran distribusi ialah seksi distribusi.

Adapun struktur organisasi yang ada di PT Semen Bosowa dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini :



### C. Uraian Tugas

Berikut ini akan diuraikan mengenai bagian atau subseksi yang berhubungan dengan struktur organisasi. Adapun bagian atau subseksi yang dimaksud yaitu :

#### 1. Presiden Direktur

Wewenang dan tanggung jawab presiden direktur adalah menyusun kebijakan perusahaan dan mengangkat serta memberhentikan Executive Direktur.

#### 2. *Internal Audit*

Internal audit bertanggung jawab terhadap segala pemeriksaan keuangan dalam perusahaan.

#### 3. Exec. Director dan Deputy VPD

- a. Mengontrol pelaksanaan program kerja guna menjamin pencapaian target kerja departemen secara tepat waktu, dan tepat hasil serta memberikan tindakan-tindakan pengatasan masalah jika diperlukan.
- b. Mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia sehingga tercapai komposisi jumlah dan kualitas sumber daya manusia yang ideal dan menciptakan suasana kerja yang kondusif guna pencapaian target penjualan.

#### 4. *Marketing Direktorat*

Wewenang dan tanggung jawab *Marketing Direktorat* adalah mengelola kegiatan distribusi semen baik dalam kota maupun luar kota

dan disamping itu melakukan pemasaran semen kesetiap daerah pemasaran.

#### **5. Sales**

Wewenang dan tanggungjawab sales adalah melakukan penjualan semen dan menerima order dari setiap pelanggan semen.

#### **6. Distribution**

Wewenang dan tanggung jawab *Distribution* adalah melakukan pengelolaan kegiatan distribusi semen yang berhubungan dengan pengapalan secara tepat waktu dan tepat biaya.

#### **7. Finance Directorat**

Wewenang dan tanggung jawab *Finance Directorat* adalah bertanggung jawab terhadap segala transaksi yang berkaitan dengan penerimaan dan pengeluaran kas.

#### **8. Accounting**

Wewenang dan tanggung jawab *Accounting* adalah melakukan segala transaksi yang berkaitan dengan keuangan perusahaan.

#### **9. Administrasi Direction**

Wewenang dan tanggung jawab bagian *Administrasi Direction* adalah :

- a. Membuat perencanaan kebutuhan sumber daya manusia guna menjalankan rencana bisnis perusahaan untuk jangka pendek, jangka panjang berdasarkan jenjang kepangkatan, jumlah dan waktu.

- b. Memenuhi kebutuhan sumber daya manusia di setiap unit kerja secara tepat mutu, tepat biaya, tepat waktu sejalan dengan prosedur yang sedang berlaku.

#### **10. Administrasi**

Wewenang dan tanggung jawab Administrasi adalah menangani setiap kegiatan yang berkaitan dengan administrasi perusahaan.

#### **11. Technical Directorat**

Tugas Utamanya yaitu :

- a. Mengkoordinasi dan mengawasi kinerja Departemen Pemeliharaan yang bertanggung jawab terhadap pemeliharaan, perbaikan, dan modifikasi peralatan, mesin produksi guna menjamin kinerja mesin dalam kondisi normal sesuai dengan kapasitas terpasang dan rencana produksi semen dengan mengacu pada standar kinerja.
- b. Mengkoordinasi dan mengawasi kinerja Departemen Produksi yang bertanggung jawab terhadap pencapaian target produksi semen tahunan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dengan menggunakan sumber daya secara optimal dan efisien.
- c. Melaksanakan kinerja dalam kondisi normal sesuai dengan kapasitas terpasang dan rencana produksi semen dengan mengacu pada standar kinerja.
- d. Mengkoordinasi kinerja departemen produksi.

**Technical Direktorat membawahi :****a) Bagian Produksi**

Wewenang dan tanggung jawab bagian produksi dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Menyusun skedul produksi semen secara bulanan
- 2) Melakukan proses produksi semen
- 3) Membuat perencanaan kebutuhan bahan baku semen untuk proses produksi
- 4) Melaksanakan laporan hasil produksi secara akurat
- 5) Menetapkan target produksi secara periodik

**b) Bagian Maintenance**

Wewenang dan tanggung jawab *Maintenance* yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Melakukan perawatan dan pemeliharaan mesin dalam proses produksi semen
- 2) Melakukan perawatan dan pemeliharaan atas peralatan pabrik
- 3) Melakukan perbaikan mesin yang rusak dalam proses produksi
- 4) Melaksanakan laporan hasil perawatan secara akurat

**c) Bagian Quality**

Wewenang dan tanggung jawab bagian quality yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Melakukan pemeriksaan atas standar mutu semen yang selesai di produksi
- 2) Melakukan evaluasi terhadap kelayakan mutu semen

- 3) Melakukan pemeriksaan bahan baku semen sebelum digunakan dalam proses produksi semen.
- 4) Melaksanakan evaluasi terhadap tingkat kerusakan produk



## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Keberhasilan dalam suatu perusahaan sangat ditentukan oleh adanya proses pengambilan keputusan dalam penjualan semen, sebab proses pengambilan keputusan pada perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam suatu unit usaha produksi semen. Dengan adanya proses pengambilan keputusan yang memadai, dan disertai oleh adanya perencanaan yang efisien dan efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja usahanya. Masalah pengambilan keputusan bagi suatu perusahaan digunakan untuk menunjang tercapainya tujuan dan sasaran yang telah dicapai.

Proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan sangat penting dalam suatu perusahaan. Sebab dengan pengambilan keputusan atas penjualan semen khususnya pada PT. Semen Bosowa Maros merupakan bagian yang terpenting. Dimana perusahaan tersebut di atas merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produk semen, sehingga dalam pengelolaan unit usaha maka perusahaan perlu melakukan evaluasi pencapaian laba yang telah diperoleh dalam pengelolaan unit usaha.

Sebelum dilakukan perhitungan contribution margin, terlebih dahulu akan disajikan data penjualan, biaya tetap, biaya tetap, biaya yang

dikeluarkan oleh perusahaan selama 3 tahun terakhir yaitu dari tahun 2013 s/d 2015. Adapun volume penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros yang dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

Tabel 1  
Volume Penjualan Semen Tahun 2013 - 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Bulan	Tahun		
	2013	2014	2015
Januari	130.182	107.803	136.675
Pebruari	138.051	110.553	135.690
Maret	108.008	115.216	141.436
April	114.094	113.666	129.812
Mei	133.803	142.453	144.818
Juni	107.950	139.130	146.066
Juli	108.889	128.702	106.558
Agustus	130.778	102.459	146.010
September	139.170	147.274	159.564
Oktober	181.527	134.104	173.698
November	168.833	141.443	192.550
Desember	148.645	137.689	147.678
	1.609.930	1.520.492	1.760.555

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Tabel 1 yakni volume penjualan semen bosowa Maros dilihat dari penjualan semen bosowa yakni untuk tahun 2013 sebesar 1.609.930 zak, tahun 2014 sebesar 1.520.492 zak dan tahun 2015 yaitu sebesar 1.760.555 zak. Sedangkan menurut data perusahaan bahwa harga jual semen per zak yakni untuk tahun 2013 sebesar Rp.54.000, tahun 2014 sebesar Rp.54.500 dan tahun 2015 sebesar Rp.55.000,-

Kemudian akan disajikan data penjualan semen (dalam rupiah) dari tahun 2013 s/d 2015 yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel  
Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Bulan	Penjualan semen		
	2013	2014	2015
Januari	7.029.828.000	5.875.263.500	7.517.125.000
Pebruari	7.454.754.000	6.025.138.500	7.462.950.000
Maret	5.832.432.000	6.279.272.000	7.778.980.000
April	6.161.076.000	6.194.797.000	7.139.660.000
Mei	7.225.362.000	7.763.688.500	7.964.990.000
Juni	5.829.300.000	7.582.585.000	8.033.630.000
Juli	5.880.006.000	7.014.259.000	5.860.690.000
Agustus	7.062.012.000	5.584.015.500	8.030.550.000
September	7.515.180.000	8.026.433.000	8.776.020.000
Oktober	9.802.458.000	7.308.668.000	9.553.390.000
November	9.116.982.000	7.708.643.500	10.590.250.000
Desember	8.026.830.000	7.504.050.500	8.122.290.000
Total	86.936.220.000	82.866.814.000	96.830.525.000

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 2 yakni data penjualan semen bosowa selama 3 tahun terakhir terlihat bahwa untuk tahun 2014 penjualan semen Bosowa mengalami penurunan, sedangkan pada tahun 2016 mengalami kenaikan. Sehingga berdasarkan data penjualan semen bosowa maka sebelum dilakukan penyajian laporan laba rugi melalui pendekatan

variabel costing, terlebih dahulu akan disajikan data biaya variabel dan biaya tetap selama tahun 2013 s/d tahun 2015.

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut di atas akan disajikan data biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama 3 tahun terakhir yakni dari tahun 2013 s/d 2015 yang dapat dilihat melalui tabel yaitu sebagai berikut :

Tabel 3  
Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015  
PT. Semen Bosowa Maros

Jenis biaya variabel	Tahun		
	2013	2014	2015
A. Biaya bahan baku langsung	40.965.771.050	36.479.854.675	43.707.056.150
B. Biaya tenaga kerja langsung	5.067.892.150	5.352.121.575	5.456.890.450
C. Biaya overhead pabrik			
1. Biaya bahan penolong	12.025.678.900	13.075.890.100	15.067.921.500
2. Biaya bahan bakar	789.021.600	817.193.250	892.357.800
3. Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	1.028.090.100	1.357.921.100	1.567.921.500
4. Biaya listrik dan telepon	978.900.200	923.789.100	1.089.220.100
<b>Total Biaya variabel</b>	<b>60.855.354.000</b>	<b>58.006.769.800</b>	<b>67.781.367.500</b>

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 3 yakni data biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros, dimana biaya variabel untuk tahun 2013 yakni sebesar Rp. 60.855.354.000, tahun 2014 sebesar

Rp.58.006.769.800 dan tahun 2015 yakni sebesar Rp.67.781.367.500. Kemudian akan disajikan data biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2013 s/d 2015 yaitu sebagai berikut :

Tabel 4  
Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Jenis biaya tetap	Tahun		
	2013	2014	2015
1. Biaya penyusutan aktiva tetap	1.207.892.500	1.258.921.100	1.391.056.700
2. Biaya administrasi/Umum	5.039.199.750	4.514.887.650	5.589.892.500
3. Biaya penjualan	874.567.900	921.057.010	931.469.900
4. Biaya bunga bank	345.678.200	371.090.600	390.271.200
5. Biaya angkutan penjualan	356.921.450	392.056.900	412.056.950
Total Biaya variabel	7.824.259.800	7.458.013.260	8.714.747.250

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 4 yakni data biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan khususnya untuk tahun 2013 s/d 2015 yang menunjukkan bahwa biaya tetap untuk tahun 2013 yakni sebesar Rp.7.824.259.800, tahun 2014 sebesar Rp.7.458.013.260 dan tahun 2015 yakni sebesar Rp.8.714.747.250.

## B. Analisis Penentuan *Contribution Margin*

Dewasa ini tujuan dan sasaran dari perusahaan adalah pencapaian laba yang optimal dalam kegiatan usaha. Oleh karena itu untuk

menunjang pencapaian tujuan perusahaan sehingga dapat mempengaruhi laba yang optimal maka diperlukan perhitungan laba dalam pengelolaan unit usaha. Salah satu perhitungan laba yang dapat diterapkan oleh perusahaan yakni melalui analisis contribution margin.

Analisis contribution margin pada umumnya merupakan salah satu bagian dari analisis biaya volume laba. Sedangkan contribution margin merupakan jumlah tersedia untuk menutupi biaya tetap maka sisanya adalah untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. Perhitungan contribution margin dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya modal}$$

$$CMR = \frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut di atas akan disajikan perhitungan contribution margin dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros yaitu sebagai berikut :

1) Tahun 2013

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2013 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	86.936.220.000	
Biaya variabel.....	Rp.	60.855.354.000	(-)
Contribution margin.....	Rp.	26.080.866.000	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2013 yaitu sebesar Rp.26.080.866.000. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2013 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	26.080.866.000	
Biaya tetap .....	Rp.	7.824.259.800	
			(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	18.256.606.200	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2013 adalah sebesar Rp.18.256.606.200,-

## 2) Tahun 2014

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2014 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	82.866.814.000	
Biaya variabel.....	Rp.	58.006.769.800	
			(-)
Contribution margin.....	Rp.	24.860.044.200	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2014 yaitu sebesar Rp.24.860.044.200. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2014 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	24.860.044.200	
Biaya tetap .....	Rp.	7.458.013.260	
		<hr/>	(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	17.402.030.940	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2014 adalah sebesar Rp.17.402.030.940,-

### 3) Tahun 2015

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	96.830.525.000	
Biaya variabel.....	Rp.	67.781.367.500	
		<hr/>	(-)
Contribution margin.....	Rp.	29.049.157.500	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2015 yaitu sebesar Rp.29.049.157.500. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2015 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	29.049.157.500	
Biaya tetap .....	Rp.	8.714.747.250	
		<hr/>	(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	20.334.410.250	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2015 adalah sebesar Rp.20.334.410.250,-

Kemudian akan disajikan contribution margin dalam % untuk tahun 2013 s/d tahun 2015 yang dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Contribution margin (%) tahun 2013

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2013 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{60.855.354.000}{86.936.220.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya % contribution margin dalam penjualan semen yakni sebesar 30% ( $0,30 \times 100$ ). Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan digunakan untuk membayar biaya tetap dengan mendapatkan keuntungan.

2. Contribution margin (%) tahun 2014

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2014 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{58.006.769.800}{82.866.814.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat prosentase contribution margin dalam penjualan semen pada perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama tahun 2014 adalah sebesar 30%. Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan semen dapat digunakan untuk membayar biaya tetap dan mendapat tingkat keuntungan.

### 3. Contribution margin (%) tahun 2015

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{67.781.367.250}{96.830.525.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat prosentase contribution margin dalam penjualan semen pada perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama tahun 2014 adalah sebesar 30%. Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan dapat digunakan untuk membayar biaya tetap dengan mendapatkan tingkat keuntungan.

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut di atas maka dapat disajikan melalui tabel 5 yaitu sebagai berikut :

Tabel 5

Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015

Tahun	Contribution Margin		Tingkat Keuntungan
	Rp.	%	
2013	26.080.866.000	30%	18.256.606.200
2014	24.860.044.200	30%	17.402.030.940
2015	29.049.157.500	30%	20.334.410.250

Sumber : Hasil olahan data

Tabel 5 yakni hasil perhitungan contribution margin dalam penjualan semen yang menunjukkan bahwa laba keuntungan dalam tahun

2014 mengalami penurunan, sehingga menyebabkan laba bersih mengalami penurunan. Namun dalam tahun 2015 contribution margin meningkat sehingga tingkat keuntungan usaha dalam penjualan semen meningkat karena penjualan semen untuk tahun 2015 mengalami kenaikan.

### C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan Contribution Margin

Masalah keuntungan bagi setiap perusahaan merupakan bagian yang terpenting, sebab tanpa adanya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan maka kegiatan usaha tidak akan terlaksana sesuai dengan yang direncanakan. Oleh karena itulah dengan pentingnya tingkat keuntungan bagi perusahaan maka perlunya perusahaan membuat perencanaan laba. Oleh karena itulah bagian yang terpenting dalam membuat perencanaan laba adalah penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba.

Dalam analisis BEP, dapat dilakukan melalui pendekatan contribution margin yang dapat ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin keuntungan dalam penjualan per unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin keuntungan}}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut di atas maka akan dapat disajikan perhitungan BEP dengan pendekatan margin keuntungan

selama tahun 2013 s/d tahun 2015 yang dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Tahun 2013

Diketahui :

Biaya tetap = Rp. 7.824.259.800

Biaya variabel per zak = Rp. 60.855.354.000 : 1.609.930 zak =  
Rp.37.800,-

Harga per zak = 54.000

Penjualan semen = 1.609.930 zak

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2013 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{7.824.259.800}{54.000 - 37.800}$$

$$\text{BEP (zak)} = 482.979 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2013 yakni sebesar 482.979 zak.

2. Tahun 2014

Diketahui :

Biaya tetap = Rp. 7.458.013.260

Biaya variabel per zak = Rp. 58.006.769.800 : 1.520.492 zak =  
Rp.38.150,-

Harga per zak = 54.500

Penjualansemen = 1.520.492 zak

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2014 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{7.458.013.260}{54.000 - 38.150}$$

$$\text{BEP (zak)} = 456.148 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2015 yakni sebesar 456.148 zak.

### 3. Tahun 2015

Diketahui :

Biaya tetap = Rp. 8.714.747.250

Biaya variabel per zak = Rp. 67.781.367.500 : 1.760.555 zak =  
Rp.38.500,-

Harga per zak = 55.000

Penjualansemen = 1.760.555 zak

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2015 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{8.714.747.250}{55.000 - 38.500}$$

$$\text{BEP (zak)} = 528.167 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2015 yakni sebesar 528.167 zak.

Kemudian perhitungan BEP dalam Rp. Untuk tahun 2013 s/d tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Tahun 2013

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{7.824.259.800}{60.855.354.000} \times 1 - \frac{86.936.220.000}{86.936.220.000}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.26.080.866.000,-}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp.26.080.866.000,-

2. Tahun 2014

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{7.458.013.260}{58.006.769.800} \times 1 - \frac{82.866.814.000}{82.866.814.000}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.24.860.044.200,-}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp.24.860.044.200,-

### 3. Tahun 2015

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{8.714.747.250}{1 - \frac{67.781.367.500}{96.830.525.000}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.}29.049.157.500,-$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp.29.049.157.500,-

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka untuk lebih jelasnya dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

Tabel 6  
Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin  
Tahun 2013 s/d 2015

Tahun	Titik Impas (BEP)	
	Zak	Rp.
2013	482.979	26.080.866.000
2014	456.148	24.860.044.200
2015	528.167	29.049.157.500

Sumber : Hasil olahan data

Tabel 6 yakni hasil perhitungan BEP melalui pendekatan contribution margin dimana perusahaan dalam melakukan penjualan semen agar perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi maka yang harus diusulkan oleh perusahaan untuk tahun 2013 sebesar

482.979 zak atau sebesar Rp.26.080.866.000, tahun 2014 sebesar 456.148 zak atau sebesar Rp.24.860.044.200 dan tahun 2015 sebesar 528.167 atau sebesar Rp.29.049.157.500,-



## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian dari hasil analisis atas masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka simpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015.
2. Berdasarkan hasil analisis contribution margin selama 3 tahun terakhir, menunjukkan bahwa contribution margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.

#### **B. Saran**

Setelah penulis menyimpulkan hasil analisis, maka selanjutnya penulis akan mencoba mengemukakan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan sebagai berikut :

1. Disarankan kepada perusahaan agar dapat melaksanakan perencanaan laba atas penjualan, sehingga dapat menunjang pencapaian tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan.

2. Untuk mengeluarkan biaya dalam menunjang suatu aktivitas perusahaan, hendaknya diperhatikan efisiensi sehingga laba yang diperoleh dapat lebih meningkat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Beidleman, C. 1973. *Income Smoothing : The Role of Management. The Accounting Review*, October 1973, p.653-668
- Belkaoui, Ahmed. 1993. *Teori Akuntansi*. Edisi Kedua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Bustami, Bastian, dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya, Melalui Pendekatan Manajerial*, edisi Pertama, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Chariri, A dan Ghazali, I. 2001. *Teori Akuntansi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Dascher, P.E. and Malcolm, R.E. 1970. *A Note to in the Income Smoothing Chemical Industry*. *Journal of Accounting Research*. Autumn
- Gordon, M.J. 1964. *Postulate Principles and Research in Accounting*. *Accounting Review*. April
- Hansen, Don. R. dan M. Mowen, Mayane. 2009. *Manajemen Biasa Akuntansi dan Pengendalian. Buku Dua. Edisi Kesatu*. Salemba Empat. Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Penerbit : Raja grafindo Persada, Jakarta
- Heyworth, S.R. 1953. *Smoothing Periodic Income*. *Accounting Review*. January
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan Edisi 2007*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.
- Kamaruddin, Ahmad. 2011. *Ensiklopedia Manajemen, Edisi Kedua*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Machfoedz, Mas'ud. 2002. *Akuntansi Manajemen*, Buku Satu, edisi keempat, cetakan pertama, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Martiani, Dwi. 2015. *Analisis Akuntansi Recasting Laporan Keuangan*. Terdapat pada: <https://staff.blog.ui.ac.id/martiani/2009/10/19/analisis-akuntansi-recasting-laporan-keuangan/>. Diakses pada tanggal 09 September 2015.

Neivnieghina. 2011. *Hubungan Margin Kontribusi dengan Perencanaan Laba Perusahaan*. Terdapat pada: <https://nneivnieghina.wordpress.com/2011/12/29/hubungan-margin-kontribusi-dengan-perencanaan-laba-perusahaan/>. Diakses pada tanggal 03 Mei 2015.

Rahmat, Febrianto. 2006. *Kemampuan Predictif Earnings dan Arus Kas dalam Memprediksi Arus Kas Masa Depan*. SNA IX Padang

Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Penerbit : BPFE, Yogyakarta

Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen – Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.

Stice, K. Earl, James D. Stice dan K. Fred Skousen. 2009. *Akuntansi Intermediate*, Edisi Lima Belas, Buku I, Alih Bahasa oleh Salemba Empat, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta

Soemarso S.R. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar* (buku2, edisi 5). Jakarta: Salemba Empat

Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta : BPFE



Gambar 2. Struktur Organisasi PT. Semen Bosowa Maros



## RIWATA HIDUP



**BAHRIANI IRIANJANI**, lahir di Sorong pada Tanggal 30 Oktober 1993, anak terakhir dari lima bersaudara pasangan Hj. Basri dan Hj. Nursiah. Adapun latar belakang pendidikan yang di tempuh yaitu menyelesaikan Sekolah Dasar di SD Inpres 5 Doom pada tahun 2005, lalu melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Doom dan lulus pada tahun 2008, lalu melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMU Negeri 3 Sorong dan lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pendidikan ke Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1).



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Suatu perusahaan didirikan dengan harapan akan dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pemilik. Oleh karenanya diperlukan kemampuan dari pihak manajemen dari perusahaan untuk mengelolah perusahaan agar tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Adapun untuk dapat mencapai suatu tujuan dengan baik maka perlu suatu rencana dari aktivitas yang akan dilakukan oleh manajemen.

Suatu rencana, akan memberikan petunjuk tentang apa yang harus dilakukan, dan bagaimana untuk melakukan kegiatan tertentu. Sehingga dengan rencana tersebut maka dapat dihindari adanya inefisiensi dalam perusahaan. Lebih dari itu dengan suatu rencana maka suatu kegiatan dapat dinilai keberhasilannya, yang dalam lingkup lebih luas dapat disebutkan bahwa keberhasilan suatu perusahaan dinilai berdasarkan performancenya. Sehingga evaluasi yang dimaksud disini bukan hanya keberhasilan untuk memperoleh laba, tetapi juga perlu proses untuk mendapatkan keuntungan tersebut. Dimana proses tersebut meliputi: pembuatan rencana, penentuan tingkat kegiatan (pelaksanaan rencana) dan pada akhir yaitu evaluasi keberhasilan usaha.

Kondisi persaingan bisnis yang semakin kompetitif menjadikan perusahaan semakin sulit untuk memperoleh keuntungan yang tinggi. Hal ini menjadikan strategi penentuan harga merupakan faktor yang krusial bagi perusahaan. Kesalahan didalam menetapkan harga produk akan menjadikan produk tersebut tidak diminati oleh konsumen.

Dalam kaitan tersebut, sektor UMKM juga tidak lepas dari pentingnya strategi penetapan harga. Makin menjamurnya sentra-sentra industri UMKM membuat persaingan disektor UMKM juga makin tinggi. Hal ini menjadikan perang harga merupakan pilihan yang banyak digunakan karena keterbatasan sumber daya yang mereka pilih.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu adalah tugas dari manajemen untuk merencanakan perusahaannya, agar sedapat mungkin semua kesempatan dan kemungkinan di masa yang akan datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sedini mungkin. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah pengambilan keputusan dalam pemilihan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan.

Adapun ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Selanjutnya, laba sangat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu: harga jual produk, biaya

dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual dipengaruhi volume penjualan, penjualan mempengaruhi langsung volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang manajemen memerlukan informasi untuk melihat berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang.

Agar dapat tetap survive dan berkembang maka suatu perusahaan dituntut untuk dapat memperoleh laba dari operasinya, sehingga oleh karenanya masing-masing perusahaan saling berlomba untuk mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya, sebab dengan laba yang semakin besar ini maka memungkinkan bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Besar kecilnya laba disini ditentukan pula oleh tingkat penjualan yang berhasil dicapai. Oleh karena itu perlu suatu rencana penjualan bagi perusahaan guna mencapai suatu laba tertentu. Sebuah rencana penjualan akan meliputi berapa volume penjualan yang harus dicapai, serta berapa nilai penjualan dalam rupiah, sehingga dari keduanya maka dapat diperkirakan berapa harga jual produk yang kita hasilkan nantinya.

Selama struktur biaya yang ada pada perusahaan dapat dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel maka dapat

dilakukan suatu analisis terhadap margin kontribusi maupun analisis impas. Dengan demikian semakin tinggi volume produksi akan semakin tinggi biaya produk per unit yang dihasilkan.

Kenyataan yang demikian ini akan mempengaruhi strategi penetapan harga dari perusahaan pada akhirnya. Sehingga terdapat kecenderungan perusahaan-perusahaan yang memproduksi tinggi memiliki harga jual yang lebih murah atau dengan kata lain akan mempengaruhi tingkat kompetitif perusahaan.

Sebagai suatu organisasi bisnis yang profit oriented, perusahaan senantiasa dituntut dapat memperoleh laba. Untuk itu pemahaman yang baik mengenai margin kontribusi akan bermanfaat bagi manajer, dimana melalui pendekatan margin kontribusi dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan didalam penentuan harga pokok yang akan dijual. Pendapatan utama dari suatu perusahaan kendaraan adalah berasal dari jumlah produk yang akan dijual, sehingga berdasarkan spesifikasi bentuk, merk maupun mutu dari produk yang diberikan dapat ditentukan berapa harga yang sesuai dengan produk tersebut. Yaitu dengan mengkalkulasi total biaya yang dikeluarkan dan berapa margin yang diharapkan.

Dari uraian diatas maka pemahaman terhadap margin kontribusi didalam keputusan penetapan tarif produk sangat perlu. Sehingga judul didalam skripsi ini adalah **“Analisis Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang akan dibahas yaitu “Bagaimanakah Penggunaan Kontribusi Margin dalam Pengukuran Tingkat Laba pada PT. Semen Bosowa Maros ?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian selalu berorientasi pada tujuan, sesuai dengan yang dicapai dan diharapkan oleh peneliti. Demikian halnya dengan penelitian ini, adapun tujuan penelitian ini adalah “untuk mengetahui penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa Maros”.

## **D. Manfaat Penelitian**

Sedang dari hasil penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam merencanakan laba berdasarkan jenis produk yang dihasilkan.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan tentang penetapan harga dari jenis produk.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Analisis**

##### **1. Pengertian Analisis**

Dwi Martiani (2015:19) analisis akuntansi adalah kegiatan yang dilakukan sebelum seorang yang akan melakukan analisis keuangan atas laporan keuangan perusahaan. Analisis akuntansi dilakukan karena beberapa faktor berikut ini:

Standar akuntansi, dalam standar akuntansi terdapat prinsip-prinsip yang menyebabkan laporan keuangan tidak mencerminkan realitas ekonomi yang ada. Akibatnya laporan keuangan tidak mencerminkan keadaan sebenarnya. Contohnya penggunaan prinsip historical cost dalam akuntansi menyebabkan aktiva dinilai berdasarkan nilai pada saat perolehan padahal nilainya saat ini sudah berubah.

Dalam Akuntansi banyak menggunakan estimasi yang ditentukan oleh manajemen. Adakalanya estimasi yang dilakukan tidak akurat sehingga menyebabkan angka dalam laporan keuangan menjadi salah atau tidak mencerminkan realitas ekonomi.

Dalam akuntansi banyak menggunakan estimasi yang ditentukan oleh manajemen. Adakalanya estimasi yang dilakukan tidak akurat sehingga menyebabkan angka dalam laporan keuangan menjadi salah atau tidak mencerminkan realitas ekonomi.

Karakteristik kualitatif laporan keuangan telah ditetapkan dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan, namun diantara karakteristik kualitatif sering terdapat benturan. Sebagai contoh penggunaan konsep reliable dan relevance. Jika mengutamakan reliable maka prinsip historical cost lebih reliable karena harga perolehan dapat diverifikasi, namun nilainya tidak menunjukkan nilai ekonomis terkini aset tersebut sehingga kehilangan relevansi.

Earning management merupakan praktek yang membuat laporan keuangan dapat bias karena disajikan menurut tujuan dari penyusunnya. Earning manajemen adalah tindakan yang dibolehkan karena masih berdasarkan standar ataupun tindakan yang dilarang karena melanggar standar dalam upaya manajemen mengatur kinerja keuangan untuk tujuan memenuhi kontrak atau ketentuan tertentu.

Mengingat kelemahan tersebut, maka sebelum laporan keuangan dianalisis harus dilakukan penyesuaian-penyesuaian angka-angka laporan keuangan. Kegiatan ini disebut recasting karena kita menyusun ulang laporan keuangan sebelum analisis rasio dan analisis yang lain dilakukan.

## **2. Pengertian Kontribusi Margin**

*Contributionmargin* adalah perbedaan antara harga per unit dan biaya variabel per unit. Istilah *contribution margin* kerap pula digunakan untuk mengacu ke jumlah marjin kontribusi yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan

memberikan keuntungan. Marjin kontribusi bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek.

Rudianto (2013:27) kontribusi margin selisi antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut. Hongren (Neivnieghina, 2011:45) *contribution margin* adalah total penjualan dikurangi semua biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut. Menurut Garrison (Neivnieghina, 2011:45) *contribution margin* adalah jumlah yang tersisa dari hasil penjualan setelah biaya variabel dikurangkan, yang dapat digunakan untuk membantu menutup biaya tetap dan kemudian mendapatkan laba untuk periode yang bersangkutan.

Menurut Machfoeds (2002:275) mengatakan bahwa : "Margin kontribusi (*contribution margin*) adalah sisa hasil penjualan setelah dikurangi dengan biaya variabel."

Jumlah margin kontribusi akan bisa digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. Titik impas yang dicari dengan metode margin kontribusi menetapkan, seberapa margin kontribusi cukup untuk menutup biaya tetap. Atau titik impas dicapai ketika jumlah margin kontribusi sama besarnya dengan jumlah biaya tetap. Dengan pendekatan ini, titik impas bisa disajikan dalam bentuk unit atau dalam rupiah.

Selanjutnya Bustani dan Nurlela (2009:197) bahwa : "Margin kontribusi adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menghitung marjin kontribusi terlebih dahulu."

Berdasarkan uraian di atas, pengertian margin kontribusi adalah sisa hasil penjualan setelah biaya variabel dikurangkan yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya merupakan keuntungan suatu periode yang bersangkutan.

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi, dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek Matz dan Usry (Neivnieghina, 2011:46).

Manfaat margin kontribusi dan rasio *margin kontribusi* mencakup (Bustani dan Nurlela, 2009:197) :

- a. Rasio margin kontribusi seringkali membantu manajemen memutuskan produk mana yang perlu di dorong, dan produk mana yang tidak perlu mendapat penekanan atau yang dipertahankan semata-mata karena manfaat penjualannya bagi produk lainnya.
- b. Margin kontribusi sangat penting untuk membantu manajemen memutuskan apakah lini produk tertentu harus dihentikan.
- c. Margin kontribusi dapat digunakan untuk menilai alternatif menyangkut penurunan harga, potongan harga, kampanye iklan khusus dan penggunaan premi untuk mendorong volume penjualan.

- d. Apabila laba yang ditargetkan disepakati, dapat tidaknya laba tersebut dicapai dengan segera dapat dinilai dengan menghitung jumlah yang harus dijual untuk dapat meraihnya.
- e. Keputusan sering harus diambil mengenai bagaimana mendayagunakan sejumlah sumber daya tertentu (misalnya, mesin atau bahan baku) secara paling menguntungkan.
- f. Pendekatan kontribusi bermanfaat dalam industri di mana harga jual ditetapkan secara tegas.
- g. Para penganjur pendekatan kontribusi berpendapat bahwa pengumpulan biaya untuk produk atas dasar kontribusi membantu manajer memahami hubungan antara biaya, volume dan laba.

Dengan mengetahui rasio margin kontribusi, manajemen dapat membandingkan profitabilitas berbagai macam lini produk. Rasio margin kontribusi berfaedah dalam menentukan kebijakan bisnis. Misalnya, apabila rasio margin kontribusi dari sebuah perusahaan adalah besar dan tingkat produksinya di bawah kapasitas 100 %, dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan.

### **3. Peranan Margin Kontribusi**

Metode margin kontribusi merupakan penyingkatan dari formula metode persamaan dalam menghitung titik impas. Margin kontribusi memegang peranan penting pada banyak keputusan dalam sebuah perusahaan, seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga nama yang akan diikuti, strategi pemasaran apa yang

akan digunakan, dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli. Hubungan konsep biaya-volume dan laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi dan atau titik penutupan usaha.

Kamaruddin (2011: 58) dalam menggunakan analisis CVP (*total variable cost*) umumnya dan BEP khususnya, pengertian dan perhatian yang lebih besar terhadap *Contribution Margin (MG)* sangat diperlukan sekali, karena dengan cepat pula kita dapat membuat sesuatu keputusan dan sebagai titik awal dari keputusan – keputusan berikutnya, atau di dalam pembahasan soal-soal manajemen akuntansi.

Keputusan-keputusan atau masalah-masalah yang dapat diselesaikan dengan memperhatikan *Contribution Margin*, antara lain sebagai berikut:

- a. Menutup atau merumuskan segmen atau bagian tertentu. Dengan melihat CM saja dapat diambil keputusan pertama, CM yang positif akan menguntungkan perusahaan yang secara keseluruhan jika Fix costnya tanggung bersama.
- b. Jika alternatif penutup suatu segmen atau bagian itu dilakukan dan dilakukan alternatif lain, maka keputusannya pun hanya membandingkan CM saja.
- c. Dalam analisis *join cost* dengan *join product*, keputusan hanya membandingkan harga jual baru dikurangi harga jual lama dengan CM (yaitu biaya proses lanjutan) sudah dapat diambil keputusan.

- d. Tidak memerlukan perhitungan – perhitungan yang rumit dan lebih efisien terutama dalam analisis BEP.

Dalam analisis BEP dua jenis kontribusi yaitu:

- a. Margin kontribusi dalam unit,

Harga jual per unit – Biaya variabel per unit

- b. Margin kontribusi dalam persen,

Harga jual (persen) – Biaya variabel (persen) atau

$$1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Sedangkan untuk memperoleh tingkat keuntungan, rumusnya adalah:

Contribution margin – Biaya tetap

Dengan CM rasio dan CM unit dapat ditentukan BEP:

- a. BEP dalam Rupiah

$$\text{Biaya Tetap} \\ \text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

- b. BEP dalam unit (kuantitas)

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{MK dalam Rupiah per unit}}$$

Jika ingin merencanakan laba tertentu, maka rumusnya:

(laba tanpa pajak):

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Marjin Kontribusi}}$$

Untuk laba setelah dipotong pajak :

Rumusnya :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Laba}}{1 - \text{tarif pajak}}}{\text{Marjin Kontribusi}}$$

#### 4. Hubungan MOS (*Margin of Safety*), PM (*Profit Margin*) dan Rasio Marjin Kontribusi (RMK)

Kamaruddin (2011:67) MOS diartikan penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masi dalam situasi tidak merugi.

MOS adalah selisih:

- Penjualan yang dianggarkan – BEP

atau

- Penjualan maksimal – BEP

Umumnya MOS dinyatakan dalam Rasio (Pesentase), yaitu:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan Anggaran} - \text{Penjualan Impas}}{\text{Penjualan Anggaran}}$$

MOS dengan PM dan RMK saling berkaitan sebagai berikut:

PM (*Profit Margin*) = MOS x Rasio Marjin Kontribusi atau jika

memperhatikan formula variabelnya:

$$\text{PM} = \text{MOS} \times \text{RMK}$$

$$\frac{S - BT}{S} = \frac{S - BEP}{S} \times \frac{BV}{S}$$

S	=	Sales (Total penjualan),
BT	=	Biaya Tetap total,
BV	=	Biaya Variabel total,
BEP	=	Brekeven point (Titi Impas),

Persamaan di atas diperoleh dari:

$$\frac{S - BT - BV}{S} = S - \frac{BT}{\frac{S}{1 - \frac{BV}{S}}} \times 1 - \frac{BV}{S}$$

### 5. Pengertian Laba, Anggaran Laba dan Peran Pentingnya

Harahap (2011:115) mendefinisikan laba adalah adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi/kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik. Menurut Stice, Stice, Skousen (2009:240) laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya. Menurut Suwardjono (2008:464) laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan diatas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang / jasa). Menurut Soemarso (2010:227) angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah Laba Bersih (net income). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*)

Rahmat (2006:9) Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba biasa dianggap bersifat masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian.

Pada umumnya, ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan.

Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi-laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya (Hansen and Mowen, 2009:38).

Rudianto (2013:94) secara umum, tujuan didirikannya setiap perusahaan adalah untuk menciptakan kekayaan. Agar dapat menciptakan kekayaan, perusahaan harus menghasilkan laba usaha terlebih dulu. Supaya dapat menghasilkan laba, setiap perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Produk perusahaan adalah

segala sesuatu yang menjadi sumber pendapatan perusahaan. Produk tersebut dapat berupa barang berwujud atau jasa. Jadi, pada dasarnya produk perusahaan merupakan alat untuk mencapai tujuan umum perusahaan.

Karena menciptakan kekayaan merupakan tujuan umum dari keberadaan setiap perusahaan, maka laba usaha adalah unsur penting yang menjadi motivasi dan menggerakkan seluruh aktivitas produktif dalam suatu perusahaan. Kebutuhan untuk menghasilkan laba usaha menjadi faktor penggerak utama seluruh aktivitas ekonomis yang dilakukan setiap perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan, hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang miliki untuk mencapai tujuan umum perusahaan. Jadi, laba usaha yang menjadi alasan keberadaan sebuah perusahaan dan seluruh kegiatannya.

Anggaran laba adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan mulai dari berbagai aktivitas operasi yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan selama suatu periode tertentu.

Melihat posisi sentral dan peran penting laba dalam sebuah perusahaan, maka dalam proses penyusunan anggaran suatu perusahaan tidak mengherankan kalau laba menjadi pemicu awal disusunnya anggaran perusahaan pada suatu periode tertentu. Laba menjadi fase awal yang harus dirumuskan para penyusun anggaran

perusahaan sebelum memasuki fase berikutnya, yaitu menentukan anggaran parsial lainnya.

Unsur-unsur laba antara lain :

**a. Pendapatan**

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

**b. Beban**

Menurut IAI (1994) dikutip dari Chariri dan Ghozali (2001:17), beban (*expense*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

Sehingga beban dapat juga dikatakan sebagai aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.

**c. Biaya**

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa datang untuk organisasi. Biaya yang telah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dari pendapatan pada laporan keuangan rugi-laba untuk menentukan laba periode.

Menurut FASB (1980) dikutip dari Chariri dan Ghozali (2001:17) biaya adalah aliran keluar (outflows) atau pemakaian aktiva atau timbulnya hutang (kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penjualan atau produksi barang, atau penyerahan jasa atau pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama suatu entitas.

#### **d. Untung Rugi**

Keuntungan adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi insidental yang terjadi pada perusahaan dan semua transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

#### **e. Penghasilan**

Penghasilan adalah hasil akhir penghitungan dari pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut. Seperti yang dijelaskan dalam PSAK No.23 Ikatan Akuntan Indonesia (2007) paragraf 70 menyatakan sebagai berikut: Penghasilan (*income*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

- a. Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.

- b. Laba usaha (operasi) adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
- c. Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.

Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak

## 6. Pengukuran Tingkat Laba

Wordpress (2012) ada tiga jenis permasalahan dalam pengukuran tingkat laba secara umum, yaitu :

### a. Harga transfer

Harga transfer adalah nilai dari barang dan jasa yang ditransfer oleh suatu pusat pertanggungjawaban lainnya. Sebagai contoh, biaya yang dipindahkan dari pusat biaya listrik ke pusat biaya produksi merupakan harga transfer.

### b. Pendapatan bersama

Pengukuran tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh suatu pusat laba dapat dilakukan secara langsung tetapi ada juga kondisi-kondisi dengan dua atau lebih pusat laba bekerja sama dalam menghasilkan peningkatan volume penjualan. Secara idealnya kedua unit patut mendapatkan penilaian.

### c. Pembiayaan bersama

Barang atau jasa yang disediakan oleh pusat laba yang lain dinilai dengan harga transfer jasa-jasa pelayanan yang disediakan oleh staff unit

ataupun biaya-biaya bersama lainnya, kalau memang akan dibebankan, harus dibebankan kepada pusat-pusat laba atas dasar perhitungan yang dapat mengabarkan tingkat penggunaan nyata jasa-jasa tersebut sejauh dimungkinkan.

### **Laba Akuntansi dari Segi Sintaktis**

Menurut pendekatan sintaktis, laba didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan dan beban. Laba dianggap telah timbul bila terjadi kenaikan nilai dari kekayaan bersih sebagai akibat adanya transaksi. Terdapat dua pendekatan pengukuran laba.

#### 1. Pendekatan Transaksi (*Transactions Approach*)

Menurut pendekatan transaksi, laba telah timbul pada saat terjadinya transaksi. Khususnya transaksi eksternal, yaitu transaksi yang terjadi dan melibatkan pihak luar. Laba dapat timbul pada saat terjadinya transaksi pertukaran/penjualan dan terjadinya pengakuan beban.

Berikut ini adalah contoh pencatatan transaksi eksternal yang dapat menimbulkan laba:

Cash xx  
 Sales xx  
 Account Receivable xx  
 Sales xx  
 Cost of Goods Sold xx  
 Merchandise Inventory xx  
 Salaries Expense xx  
 Cash xx  
 Selling Expense xx  
 Cash xx

Ada beberapa manfaat dari penggunaan pendekatan transaksi dalam pengukuran laba, yaitu:

- a. Laba dapat dilaporkan menurut berbagai macam kelompok, misalnya menurut produk atau pelanggan.
- b. Dapat dijadikan dasar dalam penentuan tipe dan kuantitas aktiva dan hutang yang ada pada akhir periode.
- c. Efisiensi usaha memerlukan pencatatan transaksi external untuk berbagai tujuan.
- d. Berbagai laporan dapat dibuat dan dikaitkan antara laporan yang satu dengan yang lainnya.

## 2. Pendekatan Aktivitas (*Activities Approach*).

Dalam pendekatan aktivitas, tidak dilihat ada tidaknya transaksi, melainkan apakah kegiatan telah berlangsung. Dengan perkataan lain, laba akan timbul bersamaan dengan berlangsungnya aktivitas. Misalnya, mulai dari perencanaan produksi, proses produksi, dan penjualan, maka laba dianggap telah terbentuk/terhimpun/earned.

Manfaat dari penggunaan pendekatan aktivitas ini, yaitu informasi laba dapat digunakan untuk berbagai macam tujuan. Misalnya, untuk mengukur efisiensi dan profitabilitas tiap-tiap kegiatan.

Kebaikan pendekatan kegiatan adalah:

- a. Laba yang berasal dari produksi dan penjualan barang memerlukan jenis evaluasi dan prediksi yang berbeda dibandingkan laba yang berasal dari pembelian dan penjualan surat berharga yang ditujukan pada usaha memperoleh capital gain.

- b. Efisiensi manajemen dapat diukur dengan lebih baik bila laba diklasifikasikan menurut jenis kegiatan yang menjadi tanggung jawab manajemen.
- c. Memungkinkan prediksi yang lebih baik karena adanya perbedaan pola perilaku dari jenis kegiatan yang berbeda.

Perbedaan yang mendasar pada kedua pendekatan tersebut adalah bahwa pendekatan transaksi didasarkan kepada proses pelaporan yang mengukur peristiwa ekstern, yaitu transaksi; sedangkan pendekatan kegiatan didasarkan kepada konsep dunia yang nyata (real-world) mengenai kegiatan atau peristiwa dalam arti yang luas.

#### **Laba Menurut Konsep Laba Ekonomi (Economic Income)**

Pada awal abad XX Fischer, Lindhal dan Hick (1946) menjelaskan secara spesifik menyebutkan bahwa laba ekonomi (economic income) adalah jumlah maksimum yang dapat dikonsumsi selama satu minggu tanpa harus mengurangi jumlah kemakmuran pada awal periode, sifat-sifat laba ekonomi mencakup tiga tahap :

1. *Physical Income*, yaitu konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan. Laba jenis ini tidak dapat diukur.
2. *Real Income*, Adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran yang dapat digunakan untuk real income ini adalah 'biaya hidup' (*cost of living*). Dengan kata lain kepuasan timbul karena kesenangan fisik yang timbul dari

keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang dan jasa sebelum dan sesudah dikonsumsi.

3. *Money Income*, Merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup. Menurut Fisher *real income* lebih dekat pada pengertian akuntansi tentang *income*. Lindahl menganggap konsep laba sebagai *interest* yaitu merupakan penghargaan yang terus menerus terhadap barang modal sepanjang waktu. Perbedaan antara *interest* dengan konsumsi yang diharapkan pada periode tertentu dianggap sebagai *saving* sehingga laba dianggap sebagai konsumsi tambah *saving*.

#### **Laba Akuntansi dari Segi Semantik**

Laba dari segi semantik diartikan sebagai kesejahteraan dan kemakmuran (*wealth*) atau diartikan sebagai perubahan kemakmuran, atau perubahan *capital*, atau modal. Menurut Irving Fisher, laba adalah arus jasa atau aliran kemakmuran, sedangkan modal adalah *stock* dari kemakmuran (*stock of wealth*).

Menurut konsep kemakmuran, laba timbul jika ada aliran lebih yang masuk setelah aliran pada awal periode dapat dipertahankan sampai pada akhir periode. Dengan adanya pemikiran tersebut, maka timbul konsep dengan apa yang disebut mempertahankan kemakmuran atau konsep mempertahankan modal (*capital*).

Konsep laba/*income* menurut tingkatan semantik didasarkan pada hubungan antara fenomena (peristiwa terjadinya *income*) dengan simbol

yang mewakili dari fenomena tersebut. Pada konsep ini dipengaruhi oleh konsep-konsep para ahli ekonomi yang mengakibatkan ada masalah terhadap definisi capital dan income yang belum dijabarkan secara jelas.

Hal tersebut berakibat dalam penerapan dalam akuntansi dihubungkan dengan fenomena tersebut yang menghasilkan konsep-konsep pengukuran laba didasarkan pada keadaan awal dan keadaan akhir periode dapat dilakukan, dengan konsep sebagai berikut:

1. *Capitalization* adalah net assets pada awal dan akhir periode dihitung dengan cara mengkapitalisasi semua arus kas dari perusahaan kepada pemilik yang diharapkan dimasa-masa mendatang.
2. *Market valuation* adalah konsep capitalization di atas akuntan dibebani tugas menaksir arus kas dikemudian hari. Dalam hal ini, konsep *market valuation of the firm*, penentuan yang subjektif ini diganti dengan penggunaan data pasar (bursa saham).
3. *Current cash equivalent* adalah konsep pengukuran lain dengan alternatif lain untuk menilai perusahaan pada awal dan akhir tahun adalah mengukur asset berdasarkan *current cash equivalent* (CEE). CEE didefinisikan sebagai harga (pasar) jual atau *realizable price* dari *assets* yang dipunyai oleh perusahaan.
4. *Historical input prices* adalah dalam pengukurannya income merupakan selisih antara penilaian awal dan akhir periode (*capital maintenance concept*).

5. *Current input prices* adalah *income* meliputi *capital gains* atau *capital losses* karena perubahan harga, tanpa memperhatikan apakah *gains* atau *losses* tersebut sudah atau belum direalisasi lewat penjualan atau pertukaran.
6. *Maintenance of constant purchasing power* adalah *income* diukur berdasarkan keadaan nyatanya dan bukan dalam artimempertahankan nilai-nilai uang (*maintaining monetary values*).

### **Laba Akuntansi dari Segi Pragmatik**

Pada tingkat pragmatis (perilaku) konsep *income* dikaitkan dengan pengguna laporan keuangan terhadap informasi yang tersirat dari laba perusahaan. Beberapa reaksi usaha users dapat ditunjukkan dengan proses pengambilan keputusan dari investor dan kreditor, reaksi harga surat terhadap pelaporan *income* atau reaksi umpan balik (*feedback*) dari manajemen dan akuntan terhadap *income* yang dilaporkan.

### **Laba sebagai alat prediksi**

Angka laba dapat memberikan informasi sebagai alat untuk menaksir dan menduga aliran kas untuk pembagian dividen, dan sebagai alat untuk menaksir kemampuan perusahaan dalam menaksir *earningpower* dan nilai perusahaan di masa mendatang.

### **Laba sebagai alat pengendalian manajemen**

Laba dapat digunakan sebagai tolak ukur bagi manajemen dalam mengukur kinerja manajer atau divisi dari suatu perusahaan.

### **Laba Menurut Konsep Capital Maintenance.**

Menurut konsep ini, laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada (*capital maintained* atau *return on capital*) atau biaya yang dikeluarkan telah tertutupi (*cost recovery*) atau pengembalian modal *return of capital*. Konsep ini dapat dinyatakan baik dalam ukuran uang (*units of money*) yang disebut *financial capital* atau dalam ukuran tenaga beli (*general purchasing power*) yang disebut *physical capital*.

Kedua konsep ini menghasilkan 4 konsep *capital maintenance* (Belkaoui):

1. *Money maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut unit uang. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *conventional accounting*.
2. *General purchasing power money maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut tenaga beli yang sama. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *GPLA historical cost accounting*.
3. *Productive capacity maintenance* yaitu *physical capital* yang diukur menurut unit uang. Konsep ini sama dengan konsep yang dianut dalam *current value accounting*.

*Current value* dapat dihitung dengan 3 metode:

- a) *Capitalization* atau *present value method*
- b) *Current entry price*
- c) *Current exit price*

## Pengukuran Laba dalam Konsep Mempertahankan Kapital

### 1. Jenis-jenis kapital:

#### Kapital Finansial (*Financial Capital*)

Kapital finansial merupakan klaim dalam bentuk jumlah rupiah/dolar tanpa memperhatikan wujud fisiknya. Dengan konsep ini, laba atau atau *return atas capital finansial* akan timbul bila jumlah rupiah klaim finansial pada akhir periode melebihi jumlah rupiah klaim finansial pada awal (setelah pengaruh transaksi pemilik dikeluarkan (Suwardjono).

Dalam analisis laporan keuangan, kita mengenal *Return on Assets* (ROA) yang mengukur tingkat return atas *financial capital* tersebut, dengan rumus seperti berikut:

$$ROA = \frac{\text{Income}}{\text{Capital}}$$

#### Kapital Fisik (*Physical Capital*)

Kapital fisik adalah sumber ekonomis yang dikuasai oleh entitas yang dipandang sebagai kapasitas produksi fisik, yaitu kemampuan menghasilkan barang dan jasa. Dengan konsep ini, laba akan timbul/return atas kapital fisik (*return on physical capital*) apabila kapasitas produksi fisik pada akhir periode melebihi kapasitas produksi fisik pada awal periode. Kapital dapat dipertahankan apabila asset nonmeter diukur atas dasar nilai sekarang (*current cost*-nya) atau *replacement cost*-nya pada saat penilaian.

Kapasitas produksi tersebut dapat berupa:

- a) Aktiva nonmoneter dimiliki perusahaan

- b) Volume produksi
- c) Volume penjualan

## 2. Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan pemetaan (mapping) unit pengukuran pada suatu objek, sehingga objek tersebut dapat dibedakan besar kecilnya (magnitude-nya) dari objek lain atas dasar unit pengukuran tersebut. Kapital harus dinyatakan dalam satuan moneter. Sedangkan kenyataannya, nilai satuan uang selalu berbeda setiap waktunya, sehingga muncul pertanyaan skala satuan uang yang mana yang akan dipakai untuk mengukur kapital tersebut. Terdapat dua jenis skala pengukuran yang dapat digunakan dalam mengukur kapital, yaitu:

- a) Skala nominal, merupakan satuan rupiah tanpa memperhatikan perubahan daya beli uang. Jumlah rupiah dianggap sama untuk berbagai waktu yang berlainan meskipun kenyataannya daya beli berbeda.
- b) Skala daya beli, merupakan skala untuk mengatasi kelemahan skala rupiah nominal. Dengan skala ini, rupiah nominal dinyatakan kembali dalam bentuk rupiah daya beli atas dasar indeks harga tertentu (misalnya indeks harga konsumen). Karena unit pengukur dinyatakan dalam rupiah daya beli yang sama (purchasing power of dolar/Rp).

## 3. Dasar Pengukuran

Dasar pengukuran dapat menggunakan dasar penilaian nilai historis dan nilai sekarang (*currentcost*).

## Penentuan Laba dengan Konsep Mempertahankan Kapital

Untuk tujuan penentuan laba dengan konsep mempertahankan capital, maka untuk kapital awal dan kapital akhir dapat dinilai dengan:

### Metode Kapitalisasi

Menurut konsep ini harus ditentukan dahulu berapa nilai kapitalisasian pada awal dan akhir periode. Nilai kapitalisasian dapat ditentukan dengan mencari berapa present value distribusi kas oleh perusahaan yang diharapkan akan diperoleh pemegang saham selama periode yang diharapkan. Untuk mengetahui nilai kapitalisasi, harus ditetapkan dahulu jumlah kas yang diharapkan diterima tiap tahun, faktor kapitalisasi (tarif kapitalisasi), dan jangka waktu investasi. Hubungan ketiga faktor tersebut adalah:

$$P_0 = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+i)^t}$$

keterangan:

$P_0$  = nilai sekarang aliran kas harapan tahun 0

$R_t$  = kas yang didistribusikan kepada pemegang saham pada periode t

i = faktor diskonto

n = jumlah sisa umur perusahaan (E tahun)

Namun demikian, metode kapitalisasi memiliki

beberapakelemahan, diantaranya:

- a) Tariff kapitalisasi yang digunakan relatif subjektif, tidak mencerminkan tarif menurut investor.
- b) Terlalu berorientasi pada nilai waktu uang (*time value of money*)

Informasi laba yang dihasilkan dianggap kurang dapat diandalkan, karena prediksi aliran kas yang digunakan dalam penghitungan laba

tersebut adalah taksiran belaka yang mungkin tidak akan sama dari waktu ke waktu.

#### 1. Harga Pasar Perusahaan

Nilai kapital dapat dihitung dengan cara mengalikan antara jumlah lembar saham yang beredar dengan harga pasar saham pada awal dan akhir periode. Keunggulan metode ini adalah memiliki *day verifiability* yang tinggi dan harga saham dianggap cukup mencerminkan risiko yang melekat pada investasi.

#### 2. Nilai Setara Kas Saat Ini (*Current Cash Equivalent*)

Penilaian dengan metode ini didasarkan pada penjumlahan harga pasar tiap jenis aktiva secara individual. Penilaian dengan harga pasar ini memiliki kelemahan, terutama apabila asset yang dimiliki tersebut tidak memiliki nilai pasar (nilai pasar tidak tersedia), sehingga objektivitasnya diragukan.

#### 3. Nilai Histories (*Historical Costs*)

Penilaian dengan metode ini, nilai kapital (asset bersih) pada awal dan akhir periode dinilai dengan nilai historisnya. Penentuan laba dengan metode ini adalah seperti penentuan laba yang dihitung dengan akuntansi yang sekarang kita anut (*historical accounting*).

#### **Harga Input Terkini (*current input prices*)**

Dengan cara ini akan terjadi pemisahan antara laba normal dengan untung/rugi perubahan harga. Pemisahan kedua elemen tersebut hanya

dapat dilakukan bila perusahaan melakukan penyesuaian untuk semua perubahan cost aktiva selama periode yang bersangkutan.

Daya Beli Konstan (*constant purchasing power*)

Apabila terjadi perubahan tingkat harga umum, pengukuran laba dilakukan dengan membandingkan nilai kapital pada waktu yang berbeda (awal dan akhir). Kapital awal dan akhir dinyatakan dalam daya beli konstan dengan menggunakan angka indeks tertentu.

### **Laba Akuntansi dan Money Income**

*Money income* atau disebut juga *business income* berbeda dengan *accounting income*. Laba menurut konsep ini adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.

Dalam konsep *replacement costs income* dikenal dua komponen income:

1. *Current operating profit*, yang dihitung dari pengurangan biaya pengganti (*replacement costs*) dari penghasilan.
2. *Realized holding gain and loss*, yang dihitung dari perbedaan antara replacement costs dari barang yang dijual dengan biaya historis dari barang yang sama. Laba rugi ini dapat dibagi dua:
  - a. Yang direalisasi dan “*accrued*” pada selama periode itu.
  - b. Yang direalisasi pada periode itu tetapi “*accrued*” pada periode sebelumnya.

### **Laba/Income Menurut Tingkatan Behavioral**

Dalam pengukuran laba pada tingkatan behavioral income membicarakan proses pengambilan keputusan oleh para investor dan kreditor, reaksi pasar saham-saham terhadap pelaporan income, dan reaksi umpan balik dari manajemen dan akuntan.

Konsep laba menurut ini adalah:

- a) *Income sebagai alat peramal*
- b) *Managerial decision making*
- c) *Estimation theory*
- d) *User orientation approaches*

### **Cakupan Laba**

Terdapat dua konsep cakupan laba, yaitu:

1. *Current Operating Concept (Earnings)*

Konsep laba periode, menurut konsep ini income hanya meliputi item-item yang sifatnya regular dan dari elemen-elemen pendapatan dan beban yang sifatnya berulang (recurring) dan berasal dari operasi saat ini (*current operating*). Item-item yang sifatnya *irregular* tidak dimasukkan sebagai komponen laba, sehingga tidak mencerminkan *earning power* di masa yang akan datang dari satu kesatuan usaha.

Konsep ini relevan dengan kepentingan manajemen sebagai pengukur efisiensi, yaitu berkaitan dengan pemanfaatan semua input dan sumber daya yang digunakan dalam rangka menghasilkan laba.

Laba periode tidak memasukkan pengaruh kumulatif akibat perubahan akuntansi. Misalnya: (1) pengaruh penyesuaian akuntansi tertentu untuk periode lalu yang dialami dalam periode berjalan; (2) perubahan aktiva bersih tertentu lainnya (*holding gains and losses*) yang diakui pada periode berjalan seperti untung rugi perubahan harga pasar investasi saham sementara, dan untung rugi penjabaran mata uang asing. Jadi yang menjadi penentu laba periode adalah pendapatan, biaya, untung dan rugi yang benar-benar terjadi pada periode berjalan.

## 2. *All Inclusive Concept*

Menurut konsep ini, cakupan laba meliputi semua perubahan dan kenaikan *net assets* selama periode tertentu, kecuali yang mengakibatkan dari investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik (transaksi modal). Dalam konsep ini, item-item yang sifatnya dan berasal dari aktivitas baik regular dan nonregular, *recurring*, maupun *nonrecurring*, termasuk dalam cakupan laba.

Terdapat lima kategori *irregular items* dalam konsep *all inclusive* tersebut, yaitu sebagai berikut:

1. Item-item yang berasal dari operasi yang dihentikan (*discontinued operation*), Penghentian segmen bisnis berarti kegiatan operasional bisnis tersebut dihentikan atau dijual. Untung atau rugi yang akan diakui termasuk dua faktor berikut:
  - a) Laba atau rugi kegiatan segmen mulai tanggal pengukuran sampai tanggal penghentian.

b) Untung atau rugi penghentian segmen

Adalah peristiwa atau transaksi yang memiliki pengaruh material, dan diharapkan jarang terjadi serta tidak berasal dari faktor yang sifatnya berulang-ulang dalam kegiatan usaha normal perusahaan (APB Opinion No. 9:1966 par. 21).

Dengan dikeluarkannya APB Opinion No. 30, menyebutkan bahwa elemen laporan keuangan dikatakan sebagai extraordinary item jika memenuhi dua syarat:

- a) Tidak umum (*unusual*), artinya peristiwa atau transaksi yang harus memiliki tingkat abnormal yang tinggi dan tidak berkaitan dengan kegiatan normal perusahaan yang berlangsung terus menerus.
- b) Jarang terjadi (*infrequency of occurrence*), artinya peristiwa atau transaksi tersebut merupakan tipe transaksi yang diharapkan jarang terjadi di masa mendatang.

3. Perubahan Akuntansi

Perubahan akuntansi dapat dikelompokkan dalam tiga jenis:

- a) Perubahan prinsip akuntansi, yaitu perubahan yang terjadi dimana perusahaan memilih metode akuntansi yang berbeda dengan metode yang digunakan sebelumnya. Misalnya: perubahan metode penilaian persediaan dari FIFO ke Average.
- b) Perubahan estimasi akuntansi, yaitu perubahan taksiran jumlah tertentu atas jumlah taksiran yang telah ditentukan pada periode

sebelumnya. Misalnya: taksiran umur ekonomi aktiva tetap, atau taksiran piutang tidak tertagih.

- c) Perubahan entitas pelaporan, yaitu perubahan yang berkaitan dengan status entitas pelaporan sebagai akibat konsolidasi perubahan anak perusahaan tertentu atau perubahan jumlah yang dikonsolidasikan.

#### 4. Penyesuaian periode sebelumnya

FASB mengeluarkan SFAC No.16, "*Prior Period Adjustment*", yang membatasi penyesuaian periode sebelumnya pada elemen berikut:

- a) Koreksi kesalahan dalam laporan keuangan periode sebelumnya.
- b) Penyesuaian yang berasal dari realisasi *income tax benefit* dan *preacquisition operating loss carry-forward* dari pembelian anak perusahaan.
- c) Kesalahan dalam pengukuran laba periode sebelumnya (*error in prior years income measurement*) harus dilaporkan sebagai penyesuaian *retained earning* (d disesuaikan dalam *retained earning statement*). Menurut FSAB konsep laba *all inclusive* ini adalah konsep laba dengan apa yang dikenal dengan istilah laba komprehensif (*comprehensive income*).

*Financial Accounting Standard Board* (FASB) dalam SFAC Nomor 6, menyatakan bahwa:

#### ***Comprehensive income***

Perubahan dalam ekuitas suatu perusahaan bisnis selama suatu periode yang berasal dari transaksi-transaksi dan peristiwa-peristiwa lain

atau kejadian lain yang bukan berasal dari sumber pemilik. Termasuk semua perubahan dalam ekuitas selama periode tertentu kecuali yang diakibatkan dari investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik.

**Comprehensive Income = Earning + Penyesuaian + Perubahan Ekuitas Lain**

**Kumulatif Selain dari Pemilik**

**Earning = Revenue – Expenses + Gain - Losses**

**Konsep Laba Dilihat dari Sisi Kelompok Penerimaanya**

Konsep laba apabila dilihat dari sisi kelompok yang menerimanya terdapat 5 konsep laba, yaitu:

1. *Value added concept of income*

Kelompok penerima: karyawan, kreditor, pemerintah.

2. *Enterprise's net income*

Kelompok penerima: pemegang saham, pemegang obligasi, pemerintah.

3. *Net income to investor*

Kelompok penerima: pemegang saham dan pemegang obligasi.

4. *Net income to shareholder*

Kelompok penerima: pemegang saham biasa dan pemegang saham istimewa.

5. *Net income to residual equity holder's*

Kelompok penerima: pemegang saham biasa.

### ***Income Smoothing***

Perataan laba merupakan normalisasi laba yang dilakukan secara sengaja untuk mencapai trend atau level laba tertentu (Belkaoui, 1993:17). Definisi income smoothing lainnya adalah definisi yang dikemukakan oleh Beidelman (1973):

Perataan laba yang dilaporkan dapat didefinisikan sebagai usaha yang disengaja untuk meratakan atau memfluktuasikan tingkat laba sehingga pada saat sekarang dipandang normal bagi suatu perusahaan. Dalam hal ini, perataan laba menunjukkan suatu usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi variasi abnormal laba dalam batas-batas yang diijinkan dalam praktik akuntansi dan prinsip manajemen yang wajar (*sound*).

Hayworth (1953) menyatakan bahwa motivasi yang mendorong dilakukannya perataan laba adalah untuk memperbaiki hubungan dengan kreditor, investor dan karyawan, serta meratakan siklus bisnis melalui proses psikologis. Sementara itu, Gordon (1964) mengajukan proposisi berkaitan dengan perataan laba sebagai berikut:

- a) Kriteria yang digunakan manajemen perusahaan dalam memilih metode akuntansi adalah untuk memaksimalkan kepuasan atau kemakmurannya.
- b) Kepuasan merupakan fungsi dari keamanan pekerjaan, level dan tingkat pertumbuhan gaji serta level dan tingkat pertumbuhan besaran (*size*) perusahaan.

- c) Kepuasan pemegang saham dan kenaikan performan perusahaan dapat meningkatkan status dan *reward* bagi manajer.
- d) Kepuasan yang sama tergantung pada tingkat pertumbuhan dan stabilitas laba perusahaan.
- e) Dascher dan Malcolm (1970) membedakan bentuk *income smoothing* menjadi dua yaitu *real smoothing* dan *artificial smoothing*, dengan penjelasan yaitu *Real smoothing* berkaitan dengan transaksi aktual yang dilakukan atau tidak dilakukan berdasarkan pada pengaruh perataan terhadap laba, sementara *artificial smoothing* berkaitan dengan prosedur akuntansi yang diterapkan untuk mengubah cost atau pendapatan dari satu periode ke periode lain. (p. 253-254).

### **Penyajian Laba**

Masalah konseptual yang erat kaitannya dengan penyajian adalah pemisahan pelaporan pos-pos operasi dan pos-pos transaksi dengan pemilik (transaksi modal). Pos-pos operasi dalam arti luas (transaksi nonpemilik) pada umumnya dilaporkan melalui statemen laba rugi sedangkan pos-pos yang jelas-jelas merupakan transaksi modal dilaporkan melalui statemen laba ditahan atau statemen perubahan ekuitas.

### **B. Kerangka Pikir**

Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh perusahaan dari setiap unit produk yang dijualnya semakin cepat perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil margin

kontribusi yang dihasilkan dari setiap unit produk yang dihasilkannya, semakin lama perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan.

Berdasarkan permasalahan yang dibahas diatas, maka kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir**



### C. Hipotesis

Berdasarkan kajian teori di atas, maka hipotesis tindakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut “Diduga bahwa Kontribusi Margin digunakan dalam perhitungan Pengukuran Tingkat Laba pada PT. Semen Bosowa Maros.”

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Daerah dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian akan dilaksanakan di PT. Semen Bosowa Maros, Jl. Jenderal Sudirman No. 5 Menara Bosowa Makassar. Sedangkan lokasi pabrik pembuatan semen berlokasi di Desa Baruga Kecamatan Bantimurung Kabupaten Maros. Penelitian ini diperkirakan sekitar kurang lebih 2 bulan dilaksanakan dari bulan Januari sampai bulan Maret 2016.

#### **B. Metode Pengumpulan Data**

Dalam rangka mengumpulkan data-data atau keterangan yang diperlukan maka dalam hal ini menggunakan beberapa metode, diantaranya sebagai berikut :

##### **1. Observasi**

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengumpulkan data secara langsung ke lapangan dengan melihat objek yang di teliti dalam waktu yang bersamaan. Metode ini bersifat umum dan menyeluruh sehingga manfaatnya dapat dipakai sebagai dasar untuk penelitian yang lebih baik.

##### **2. Wawancara (Interview)**

Interview yang disebut juga wawancara atau kuesioner lisan menurut (Arikunto, 2002:132) adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interview) untuk memperoleh informasi dari terwawancara.

Penulis juga melakukan wawancara dalam pengumpulan data, yaitu mengadakan komunikasi langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan suatu tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh penulis.

### 3. Studi Pustaka

Selain melakukan observasi dan wawancara, penulis juga melakukan pengumpulan data dengan cara studi pustaka. Dalam metode ini penulis melengkapi data-data yang diperoleh dengan membaca dan mempelajari dari buku-buku yang relevan serta pendapat dari para ahli yang berkompeten dengan masalah yang diteliti.

#### **C. Jenis dan Sumber Data**

Untuk menganalisa masalah dalam pembahasan skripsi ini maka jenis data yang diperlukan berupa data kualitatif, yaitu data yang penulis peroleh bukan dalam bentuk angka-angka melainkan berupa informasi-informasi tentang rencana selanjutnya. Bisa pula data yang berbentuk kuantitatif.

Untuk mendapatkan data yang diperlukan selanjutnya menggunakan sumber-sumber sebagai berikut :

1. Data primer, yaitu data yang secara langsung diperoleh dari perusahaan melalui wawancara dan pertanyaan yang diajukan.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa dokumen dan informasi tertulis lainnya yang berhubungan dengan penulisan ini.

#### D. Metode Analisis

Didalam penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Analisis *Break Even Point* adalah suatu analisis untuk menghitung volume penjualan dan hasil yang diinginkan dengan menggunakan rumus menurut Riyanto (2011 : 365 ) yaitu :

$$\text{BEP ( Rp )} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{P - VC}$$

2. Untuk menentukan target volume penjualan dalam hubungannya dengan sasaran laba yang diinginkan digunakan rumus menurut Riyanto (2011 : 373), yaitu

$$\text{Target penjualan minimal ( Rp )} = \frac{\text{Biaya tetap + Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{Target penjualan minimal (Kg)} = \frac{\text{Biaya Tetap + Keuntungan}}{P - VC}$$

3. Untuk mengetahui seberapa besar penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi digunakan analisis *margin of safety*, dengan rumus menurut Riyanto (2011 : 366 ) sebagai berikut :

$$MS = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

4. Realisasi penjualan dianalisis dengan tingkat pencapaian penjualan setiap tahun



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Singkat Perusahaan

Sejalan dengan kebutuhan pembangunan serta perkembangan teknologi, maka dunia usaha ikut pula berkembang searah dengan kebutuhan dimaksud. Pada awal tahun 1995, PT Semen Bosowa Maros melihat adanya suatu peluang usaha dengan memulai pelaksanaan proyek semen dengan tujuan ikut berpartisipasi dalam pembangunan industri regional dan nasional.

Sebagai bagian dari pengembangan Bosowa Group setelah penelitian geologi dan izin pemerintah seperti izin BKPM tanggal 10 Oktober 1994 juga izin AMDAL tanggal 10 juni 1991 maka diputuskanlah untuk memulai pelaksanaan proyek semen pada tanggal 3 April 1995. Momentum dariupaya pembangunan proyek semen ini dilakukan peletakan batu pertama pada tanggal 15 Juli 1995 oleh Bapak H. Z. B. Palaguna (Gubernur KDH Tk. I Propinsi Sul-Sel), disaksikan Menteri Keuangan RI kala itu Bapak Mari'e Muhammad.

PT Semen Bosowa Maros merupakan salah satu pabrik semen swasta nasional dengan kapasitas produksi 1.800.000 ton per tahun atau 5.500 ton per hari, yang berlokasi di Desa Baruga, Kec. Bantimurung, Kab. Maros, Propinsi Sulawesi Selatan. Akte pendirian perusahaan diterbitkan di Makassar dengan No. 29 tanggal 25 Januari 1991 oleh

Mestariany Habie, SH. Adapun areal konsesinya meliputi 1.000 Ha untuk bahan baku, 60 Ha untuk lokasi pabrik dan 40 Ha untuk lokasi perumahan.

Pabrik PT Semen Bosowa Maros dibangun dengan kontraktor utama Daewoo Corporation dari Korea Selatan, di mana kontrak kerjasamanya ditandatangani pada tanggal 5 Juli 1996 dengan jangka waktu penyelesaian proyek selama 24 bulan. Adapun konsultan adalah P.E.G. SA (*Prospektif Engineering Gestion*) dari Switzerland, sedang pemasok mesin utama dari Fuller Corporation USA, dan peralatan listrik disuplai oleh A.B.B. Power dari Switzerland.

Pendanaan pembangunan proyek oleh bank sindikasi yang dipimpin oleh PT BDN dengan bank anggota PT BNI, PT Bank Exim, PT BTN, PT Bank Duta, PT Bank Nusa International, dan PT Bank Umum Tugu. Meskipun dalam perkembangannya beberapa bank sindikasi dilikuidasi menjadi Bank Mandiri.

PT Semen Bosowa Maros memulai produksi perdananya pada bulan Juli 1998, jenis produksi yang dihasilkan adalah Semen Portland Type-I, yakni jenis semen yang dibuat dengan cara menggiling klinker bersama gypsum dan bahan tambahan lainnya.

Pada tanggal 23 Agustus 1998, PT Semen Bosowa Maros mulai memproduksi semen, namun masih membeli klinker dari Semen Tonasa dan Semen Cibinong. Semen Bosowa di pasarkan dalam bentuk curah, klinker, dan kemasan ukuran 40 kg dan 50 kg.

Pada tanggal 8 April 1999 PT Semen Bosowa Maros telah berhasil memproduksi klinker sendiri, selanjutnya pada tanggal 12 April 1999 berhasil menghasilkan Semen Bosowa dengan menggunakan klinker yang dihasilkan dari penambangan gugus gamping eksplorasi Bosowa Semen.

Produksi PT Semen Bosowa Maros sebagian besar di pasarkan dalam negeri dan sebagian lainnya di pasarkan untuk ekspor yang pada tanggal 13 Oktober 1999 dimulailah ekspor perdana dari akibat pasokan semen dalam negeri yang surplus ke daerah Afrika seperti negara-negara Sudan, Somalia, Madagaskar, dan Dubai.

### **B. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi perusahaan dibuat dengan maksud agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan adanya penjadwalan struktur organisasi terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab pada setiap karyawan yang bekerja di dalamnya serta wewenang dan tanggung jawab tersebut diharapkan karyawan dapat menyadari dan melaksanakannya dengan penuh rasa tanggung jawab.

Selanjutnya pimpinan perusahaan dipimpin oleh seorang Presiden Direktur dan dibantu oleh seorang Vice President sedangkan internal auditor berfungsi sebagai pengontrol atau pengawas operasional perusahaan yang berada di bawah Presiden Direktur.

Struktur organisasi di PT Semen Bosowa Maros terdiri atas beberapa direktorat, yaitu : Direktorat Teknik, Direktorat Pemasaran,

Direktorat Administrasi Umum dan Departemen Keuangan dimana setiap direktorat dipimpin oleh seorang Direktur yang bertanggung jawab kepada Presiden Direktur dan Vice Presiden dan setiap direktorat membawahi beberapa seksi yang dipimpin oleh seorang manajer. Para manajer bertanggung jawab kepada direktur masing-masing dan membawahi beberapa subseksi yang dipimpin oleh seorang supervisor. Supervisor inilah yang berfungsi untuk mengkoordinir level bawah atau staff.

Seksi Distribusi membawahi beberapa subseksi, yakni Subseksi Port Officer, Shed & Discpacher dan Plan & Analys yang masing-masing dipimpin oleh seorang Foreman.

Pada struktur tersebut, Direktorat Pemasaran dipimpin oleh seorang direktur dan membawahi beberapa seksi, yaitu: Seksi pemasaran dan seksi distribusi, sedangkan seksi yang bertanggung jawab terhadap kelancaran distribusi ialah seksi distribusi.

Adapun struktur organisasi yang ada di PT Semen Bosowa dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini :



### C. Uraian Tugas

Berikut ini akan diuraikan mengenai bagian atau subseksi yang berhubungan dengan struktur organisasi. Adapun bagian atau subseksi yang dimaksud yaitu :

#### 1. Presiden Direktur

Wewenang dan tanggung jawab presiden direktur adalah menyusun kebijakan perusahaan dan mengangkat serta memberhentikan Executive Direktur.

#### 2. *Internal Audit*

Internal audit bertanggung jawab terhadap segala pemeriksaan keuangan dalam perusahaan.

#### 3. Exec. Director dan Deputy VPD

- a. Mengontrol pelaksanaan program kerja guna menjamin pencapaian target kerja departemen secara tepat waktu, dan tepat hasil serta memberikan tindakan-tindakan pengatasan masalah jika diperlukan.
- b. Mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia sehingga tercapai komposisi jumlah dan kualitas sumber daya manusia yang ideal dan menciptakan suasana kerja yang kondusif guna pencapaian target penjualan.

#### 4. *Marketing Directorat*

Wewenang dan tanggung jawab *Marketing Directorat* adalah mengelola kegiatan distribusi semen baik dalam kota maupun luar kota

dan disamping itu melakukan pemasaran semen kesetiap daerah pemasaran.

#### **5. Sales**

Wewenang dan tanggungjawab sales adalah melakukan penjualan semen dan menerima order dari setiap pelanggan semen.

#### **6. Distribution**

Wewenang dan tanggung jawab *Distribution* adalah melakukan pengelolaan kegiatan distribusi semen yang berhubungan dengan pengapalan secara tepat waktu dan tepat biaya.

#### **7. Finance Directorat**

Wewenang dan tanggung jawab *Finance Directorat* adalah bertanggung jawab terhadap segala transaksi yang berkaitan dengan penerimaan dan pengeluaran kas.

#### **8. Accounting**

Wewenang dan tanggung jawab *Accounting* adalah melakukan segala transaksi yang berkaitan dengan keuangan perusahaan.

#### **9. Administrasi Direction**

Wewenang dan tanggung jawab bagian *Administrasi Direction* adalah :

- a. Membuat perencanaan kebutuhan sumber daya manusia guna menjalankan rencana bisnis perusahaan untuk jangka pendek, jangka panjang berdasarkan jenjang kepangkatan, jumlah dan waktu.

- b. Memenuhi kebutuhan sumber daya manusia di setiap unit kerja secara tepat mutu, tepat biaya, tepat waktu sejalan dengan prosedur yang sedang berlaku.

#### **10. Administrasi**

Wewenang dan tanggung jawab Administrasi adalah menangani setiap kegiatan yang berkaitan dengan administrasi perusahaan.

#### **11. Technical Directorat**

Tugas Utamanya yaitu :

- a. Mengkoordinasi dan mengawasi kinerja Departemen Pemeliharaan yang bertanggung jawab terhadap pemeliharaan, perbaikan, dan modifikasi peralatan, mesin produksi guna menjamin kinerja mesin dalam kondisi normal sesuai dengan kapasitas terpasang dan rencana produksi semen dengan mengacu pada standar kinerja.
- b. Mengkoordinasi dan mengawasi kinerja Departemen Produksi yang bertanggung jawab terhadap pencapaian target produksi semen tahunan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dengan menggunakan sumber daya secara optimal dan efisien.
- c. Melaksanakan kinerja dalam kondisi normal sesuai dengan kapasitas terpasang dan rencana produksi semen dengan mengacu pada standar kinerja.
- d. Mengkoordinasi kinerja departemen produksi.

**Technical Direktorat membawahi :****a) Bagian Produksi**

Wewenang dan tanggung jawab bagian produksi dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Menyusun skedul produksi semen secara bulanan
- 2) Melakukan proses produksi semen
- 3) Membuat perencanaan kebutuhan bahan baku semen untuk proses produksi
- 4) Melaksanakan laporan hasil produksi secara akurat
- 5) Menetapkan target produksi secara periodik

**b) Bagian Maintenance**

Wewenang dan tanggung jawab *Maintenance* yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Melakukan perawatan dan pemeliharaan mesin dalam proses produksi semen
- 2) Melakukan perawatan dan pemeliharaan atas peralatan pabrik
- 3) Melakukan perbaikan mesin yang rusak dalam proses produksi
- 4) Melaksanakan laporan hasil perawatan secara akurat

**c) Bagian Quality**

Wewenang dan tanggung jawab bagian quality yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Melakukan pemeriksaan atas standar mutu semen yang selesai di produksi
- 2) Melakukan evaluasi terhadap kelayakan mutu semen

- 3) Melakukan pemeriksaan bahan baku semen sebelum digunakan dalam proses produksi semen.
- 4) Melaksanakan evaluasi terhadap tingkat kerusakan produk



## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Keberhasilan dalam suatu perusahaan sangat ditentukan oleh adanya proses pengambilan keputusan dalam penjualan semen, sebab proses pengambilan keputusan pada perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam suatu unit usaha produksi semen. Dengan adanya proses pengambilan keputusan yang memadai, dan disertai oleh adanya perencanaan yang efisien dan efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja usahanya. Masalah pengambilan keputusan bagi suatu perusahaan digunakan untuk menunjang tercapainya tujuan dan sasaran yang telah dicapai.

Proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan sangat penting dalam suatu perusahaan. Sebab dengan pengambilan keputusan atas penjualan semen khususnya pada PT. Semen Bosowa Maros merupakan bagian yang terpenting. Dimana perusahaan tersebut di atas merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produk semen, sehingga dalam pengelolaan unit usaha maka perusahaan perlu melakukan evaluasi pencapaian laba yang telah diperoleh dalam pengelolaan unit usaha.

Sebelum dilakukan perhitungan contribution margin, terlebih dahulu akan disajikan data penjualan, biaya tetap, biaya tetap, biaya yang

dikeluarkan oleh perusahaan selama 3 tahun terakhir yaitu dari tahun 2013 s/d 2015. Adapun volume penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros yang dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

Tabel 1  
Volume Penjualan Semen Tahun 2013 - 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Bulan	Tahun		
	2013	2014	2015
Januari	130.182	107.803	136.675
Pebruari	138.051	110.553	135.690
Maret	108.008	115.216	141.436
April	114.094	113.666	129.812
Mei	133.803	142.453	144.818
Juni	107.950	139.130	146.066
Juli	108.889	128.702	106.558
Agustus	130.778	102.459	146.010
September	139.170	147.274	159.564
Oktober	181.527	134.104	173.698
November	168.833	141.443	192.550
Desember	148.645	137.689	147.678
	1.609.930	1.520.492	1.760.555

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Tabel 1 yakni volume penjualan semen bosowa Maros dilihat dari penjualan semen bosowa yakni untuk tahun 2013 sebesar 1.609.930 zak, tahun 2014 sebesar 1.520.492 zak dan tahun 2015 yaitu sebesar 1.760.555 zak. Sedangkan menurut data perusahaan bahwa harga jual semen per zak yakni untuk tahun 2013 sebesar Rp.54.000, tahun 2014 sebesar Rp.54.500 dan tahun 2015 sebesar Rp.55.000,-

Kemudian akan disajikan data penjualan semen (dalam rupiah) dari tahun 2013 s/d 2015 yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel  
Data Penjualan Semen (Dalam Rupiah) Tahun 2013 s/d 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Bulan	Penjualan semen		
	2013	2014	2015
Januari	7.029.828.000	5.875.263.500	7.517.125.000
Pebruari	7.454.754.000	6.025.138.500	7.462.950.000
Maret	5.832.432.000	6.279.272.000	7.778.980.000
April	6.161.076.000	6.194.797.000	7.139.660.000
Mei	7.225.362.000	7.763.688.500	7.964.990.000
Juni	5.829.300.000	7.582.585.000	8.033.630.000
Juli	5.880.006.000	7.014.259.000	5.860.690.000
Agustus	7.062.012.000	5.584.015.500	8.030.550.000
September	7.515.180.000	8.026.433.000	8.776.020.000
Oktober	9.802.458.000	7.308.668.000	9.553.390.000
November	9.116.982.000	7.708.643.500	10.590.250.000
Desember	8.026.830.000	7.504.050.500	8.122.290.000
Total	86.936.220.000	82.866.814.000	96.830.525.000

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 2 yakni data penjualan semen bosowa selama 3 tahun terakhir terlihat bahwa untuk tahun 2014 penjualan semen Bosowa mengalami penurunan, sedangkan pada tahun 2016 mengalami kenaikan. Sehingga berdasarkan data penjualan semen bosowa maka sebelum dilakukan penyajian laporan laba rugi melalui pendekatan

variabel costing, terlebih dahulu akan disajikan data biaya variabel dan biaya tetap selama tahun 2013 s/d tahun 2015.

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut di atas akan disajikan data biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama 3 tahun terakhir yakni dari tahun 2013 s/d 2015 yang dapat dilihat melalui tabel yaitu sebagai berikut :

Tabel 3  
Data Biaya Variabel tahun 2013 s/d 2015  
PT. Semen Bosowa Maros

Jenis biaya variabel	Tahun		
	2013	2014	2015
A. Biaya bahan baku langsung	40.965.771.050	36.479.854.675	43.707.056.150
B. Biaya tenaga kerja langsung	5.067.892.150	5.352.121.575	5.456.890.450
C. Biaya overhead pabrik			
1. Biaya bahan penolong	12.025.678.900	13.075.890.100	15.067.921.500
2. Biaya bahan bakar	789.021.600	817.193.250	892.357.800
3. Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	1.028.090.100	1.357.921.100	1.567.921.500
4. Biaya listrik dan telepon	978.900.200	923.789.100	1.089.220.100
<b>Total Biaya variabel</b>	<b>60.855.354.000</b>	<b>58.006.769.800</b>	<b>67.781.367.500</b>

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 3 yakni data biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros, dimana biaya variabel untuk tahun 2013 yakni sebesar Rp. 60.855.354.000, tahun 2014 sebesar

Rp.58.006.769.800 dan tahun 2015 yakni sebesar Rp.67.781.367.500. Kemudian akan disajikan data biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2013 s/d 2015 yaitu sebagai berikut :

Tabel 4  
Data Biaya Tetap Tahun 2013 s/d 2015  
Pada PT. Semen Bosowa Maros

Jenis biaya tetap	Tahun		
	2013	2014	2015
1. Biaya penyusutan aktiva tetap	1.207.892.500	1.258.921.100	1.391.056.700
2. Biaya administrasi/Umum	5.039.199.750	4.514.887.650	5.589.892.500
3. Biaya penjualan	874.567.900	921.057.010	931.469.900
4. Biaya bunga bank	345.678.200	371.090.600	390.271.200
5. Biaya angkutan penjualan	356.921.450	392.056.900	412.056.950
<b>Total Biaya variabel</b>	<b>7.824.259.800</b>	<b>7.458.013.260</b>	<b>8.714.747.250</b>

Sumber : Data diolah dari PT. Semen Bosowa Maros

Berdasarkan tabel 4 yakni data biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan khususnya untuk tahun 2013 s/d 2015 yang menunjukkan bahwa biaya tetap untuk tahun 2013 yakni sebesar Rp.7.824.259.800, tahun 2014 sebesar Rp.7.458.013.260 dan tahun 2015 yakni sebesar Rp.8.714.747.250.

## **B. Analisis Penentuan *Contribution Margin***

Dewasa ini tujuan dan sasaran dari perusahaan adalah pencapaian laba yang optimal dalam kegiatan usaha. Oleh karena itu untuk

menunjang pencapaian tujuan perusahaan sehingga dapat mempengaruhi laba yang optimal maka diperlukan perhitungan laba dalam pengelolaan unit usaha. Salah satu perhitungan laba yang dapat diterapkan oleh perusahaan yakni melalui analisis contribution margin.

Analisis contribution margin pada umumnya merupakan salah satu bagian dari analisis biaya volume laba. Sedangkan contribution margin merupakan jumlah tersedia untuk menutupi biaya tetap maka sisanya adalah untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. Perhitungan contribution margin dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya modal}$$

$$CMR = \frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}$$

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut di atas akan disajikan perhitungan contribution margin dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros yaitu sebagai berikut :

1) Tahun 2013

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2013 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	86.936.220.000	
Biaya variabel.....	Rp.	60.855.354.000	(-)
Contribution margin.....	Rp.	26.080.866.000	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2013 yaitu sebesar Rp.26.080.866.000. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2013 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	26.080.866.000	
Biaya tetap .....	Rp.	7.824.259.800	
			(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	18.256.606.200	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2013 adalah sebesar Rp.18.256.606.200,-

## 2) Tahun 2014

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2014 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	82.866.814.000	
Biaya variabel.....	Rp.	58.006.769.800	
			(-)
Contribution margin.....	Rp.	24.860.044.200	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2014 yaitu sebesar Rp.24.860.044.200. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2014 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	24.860.044.200	
Biaya tetap .....	Rp.	7.458.013.260	
			(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	17.402.030.940	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2014 adalah sebesar Rp.17.402.030.940,-

### 3) Tahun 2015

Besarnya contribution margin dalam penjualan semen bosowa selama tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp.	96.830.525.000	
Biaya variabel.....	Rp.	67.781.367.500	
			(-)
Contribution margin.....	Rp.	29.049.157.500	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat diketahui bahwa besarnya contribution margin yang dicapai oleh perusahaan dalam penjualan semen yakni tahun 2015 yaitu sebesar Rp.29.049.157.500. Sedangkan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha produksi semen yakni tahun 2015 yaitu :

Contribution margin .....	Rp.	29.049.157.500	
Biaya tetap .....	Rp.	8.714.747.250	
			(-)
Tingkat keuntungan .....	Rp.	20.334.410.250	

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam penjualan semen selama tahun 2015 adalah sebesar Rp.20.334.410.250,-

Kemudian akan disajikan contribution margin dalam % untuk tahun 2013 s/d tahun 2015 yang dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Contribution margin (%) tahun 2013

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2013 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{60.855.354.000}{86.936.220.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya % contribution margin dalam penjualan semen yakni sebesar 30% ( $0,30 \times 100$ ). Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan digunakan untuk membayar biaya tetap dengan mendapatkan keuntungan.

2. Contribution margin (%) tahun 2014

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2014 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{58.006.769.800}{82.866.814.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat prosentase contribution margin dalam penjualan semen pada perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama tahun 2014 adalah sebesar 30%. Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan semen dapat digunakan untuk membayar biaya tetap dan mendapat tingkat keuntungan.

### 3. Contribution margin (%) tahun 2015

Besarnya kontribusi margin (%) untuk tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{CMR (\%)} = 1 = \frac{67.781.367.250}{96.830.525.000} \times 100\%$$

$$\text{CMR (\%)} = 30\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat prosentase contribution margin dalam penjualan semen pada perusahaan PT. Semen Bosowa Maros selama tahun 2014 adalah sebesar 30%. Hal ini dapat diartikan bahwa sebesar 30% dari setiap penjualan dapat digunakan untuk membayar biaya tetap dengan mendapatkan tingkat keuntungan.

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut di atas maka dapat disajikan melalui tabel 5 yaitu sebagai berikut :

Tabel 5

Hasil Perhitungan Contribution margin dan Tingkat Keuntungan pada PT. Semen Bosowa Maros tahun 2013 s/d 2015

Tahun	Contribution Margin		Tingkat Keuntungan
	Rp.	%	
2013	26.080.866.000	30%	18.256.606.200
2014	24.860.044.200	30%	17.402.030.940
2015	29.049.157.500	30%	20.334.410.250

Sumber : Hasil olahan data

Tabel 5 yakni hasil perhitungan contribution margin dalam penjualan semen yang menunjukkan bahwa laba keuntungan dalam tahun

2014 mengalami penurunan, sehingga menyebabkan laba bersih mengalami penurunan. Namun dalam tahun 2015 contribution margin meningkat sehingga tingkat keuntungan usaha dalam penjualan semen meningkat karena penjualan semen untuk tahun 2015 mengalami kenaikan.

### C. Analisis Perhitungan Titik Impas dengan Pendekatan Contribution Margin

Masalah keuntungan bagi setiap perusahaan merupakan bagian yang terpenting, sebab tanpa adanya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan maka kegiatan usaha tidak akan terlaksana sesuai dengan yang direncanakan. Oleh karena itulah dengan pentingnya tingkat keuntungan bagi perusahaan maka perlunya perusahaan membuat perencanaan laba. Oleh karena itulah bagian yang terpenting dalam membuat perencanaan laba adalah penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba.

Dalam analisis BEP, dapat dilakukan melalui pendekatan contribution margin yang dapat ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin keuntungan dalam penjualan per unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin keuntungan}}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut di atas maka akan dapat disajikan perhitungan BEP dengan pendekatan margin keuntungan

selama tahun 2013 s/d tahun 2015 yang dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Tahun 2013

Diketahui :

Biaya tetap = Rp. 7.824.259.800

Biaya variabel per zak = Rp. 60.855.354.000 : 1.609.930 zak =  
Rp.37.800,-

Harga per zak = 54.000

Penjualan semen = 1.609.930 zak

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2013 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{7.824.259.800}{54.000 - 37.800}$$

$$\text{BEP (zak)} = 482.979 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2013 yakni sebesar 482.979 zak.

2. Tahun 2014

Diketahui :

Biaya tetap = Rp. 7.458.013.260

Biaya variabel per zak = Rp. 58.006.769.800 : 1.520.492 zak =  
Rp.38.150,-

Harga per zak = 54.500

Penjualansemen = 1.520.492 zak

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2014 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{7.458.013.260}{54.000 - 38.150}$$

$$\text{BEP (zak)} = 456.148 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2015 yakni sebesar 456.148 zak.

### 3. Tahun 2015

Diketahui :

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 8.714.747.250$$

$$\text{Biaya variabel per zak} = \text{Rp. } 67.781.367.500 : 1.760.555 \text{ zak} = \text{Rp. } 38.500,-$$

$$\text{Harga per zak} = 55.000$$

$$\text{Penjualansemen} = 1.760.555 \text{ zak}$$

Dari data tersebut di atas akan dilakukan perhitungan BEP dalam zak untuk tahun 2015 yang dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Zak)} = \frac{8.714.747.250}{55.000 - 38.500}$$

$$\text{BEP (zak)} = 528.167 \text{ zak}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa besarnya BEP dalam penjualan semen untuk tahun 2015 yakni sebesar 528.167 zak.

Kemudian perhitungan BEP dalam Rp. Untuk tahun 2013 s/d tahun 2015 dapat ditentukan sebagai berikut :

1. Tahun 2013

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{7.824.259.800}{60.855.354.000} \times 1 - \frac{86.936.220.000}{86.936.220.000}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.26.080.866.000,-}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp.26.080.866.000,-

2. Tahun 2014

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{7.458.013.260}{58.006.769.800} \times 1 - \frac{82.866.814.000}{82.866.814.000}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.24.860.044.200,-}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp.24.860.044.200,-

### 3. Tahun 2015

Besarnya BEP dalam penjualan semen dalam Rp. dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{8.714.747.250}{1 - \frac{67.781.367.500}{96.830.525.000}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.}29.049.157.500,-$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka besarnya BEP dalam penjualan semen pada PT. Semen Bosowa Maros untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp.29.049.157.500,-

Dari hasil perhitungan tersebut di atas maka untuk lebih jelasnya dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

Tabel 6  
Hasil Perhitungan BEP dengan Pendekatan Contribution Margin  
Tahun 2013 s/d 2015

Tahun	Titik Impas (BEP)	
	Zak	Rp.
2013	482.979	26.080.866.000
2014	456.148	24.860.044.200
2015	528.167	29.049.157.500

Sumber : Hasil olahan data

Tabel 6 yakni hasil perhitungan BEP melalui pendekatan contribution margin dimana perusahaan dalam melakukan penjualan semen agar perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi maka yang harus diusulkan oleh perusahaan untuk tahun 2013 sebesar

482.979 zak atau sebesar Rp.26.080.866.000, tahun 2014 sebesar 456.148 zak atau sebesar Rp.24.860.044.200 dan tahun 2015 sebesar 528.167 atau sebesar Rp.29.049.157.500,-



## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian dari hasil analisis atas masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka simpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015.
2. Berdasarkan hasil analisis contribution margin selama 3 tahun terakhir, menunjukkan bahwa contribution margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.

#### **B. Saran**

Setelah penulis menyimpulkan hasil analisis, maka selanjutnya penulis akan mencoba mengemukakan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan sebagai berikut :

1. Disarankan kepada perusahaan agar dapat melaksanakan perencanaan laba atas penjualan, sehingga dapat menunjang pencapaian tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan.

2. Untuk mengeluarkan biaya dalam menunjang suatu aktivitas perusahaan, hendaknya diperhatikan efisiensi sehingga laba yang diperoleh dapat lebih meningkat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Beidleman, C. 1973. *Income Smoothing : The Role of Management. The Accounting Review*, October 1973, p.653-668
- Belkaoui, Ahmed. 1993. *Teori Akuntansi*. Edisi Kedua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Bustami, Bastian, dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya, Melalui Pendekatan Manajerial*, edisi Pertama, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Chariri, A dan Ghazali, I. 2001. *Teori Akuntansi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Dascher, P.E. and Malcolm, R.E. 1970. *A Note to in the Income Smoothing Chemical Industry*. *Journal of Accounting Research*. Autumn
- Gordon, M.J. 1964. *Postulate Principles and Research in Accounting*. *Accounting Review*. April
- Hansen, Don. R. dan M. Mowen, Mayane. 2009. *Manajemen Biasa Akuntansi dan Pengendalian. Buku Dua. Edisi Kesatu*. Salemba Empat. Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Penerbit : Raja grafindo Persada, Jakarta
- Heyworth, S.R. 1953. *Smoothing Periodic Income*. *Accounting Review*. January
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan Edisi 2007*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.
- Kamaruddin, Ahmad. 2011. *Ensiklopedia Manajemen, Edisi Kedua*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Machfoedz, Mas'ud. 2002. *Akuntansi Manajemen*, Buku Satu, edisi keempat, cetakan pertama, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Martiani, Dwi. 2015. *Analisis Akuntansi Recasting Laporan Keuangan*. Terdapat pada: <https://staff.blog.ui.ac.id/martiani/2009/10/19/analisis-akuntansi-recasting-laporan-keuangan/>. Diakses pada tanggal 09 September 2015.

Neivnieghina. 2011. *Hubungan Margin Kontribusi dengan Perencanaan Laba Perusahaan*. Terdapat pada: <https://nneivnieghina.wordpress.com/2011/12/29/hubungan-margin-kontribusi-dengan-perencanaan-laba-perusahaan/>. Diakses pada tanggal 03 Mei 2015.

Rahmat, Febrianto. 2006. *Kemampuan Predictif Earnings dan Arus Kas dalam Memprediksi Arus Kas Masa Depan*. SNA IX Padang

Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Penerbit : BPFE, Yogyakarta

Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen – Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.

Stice, K. Earl, James D. Stice dan K. Fred Skousen. 2009. *Akuntansi Intermediate*, Edisi Lima Belas, Buku I, Alih Bahasa oleh Salemba Empat, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta

Soemarso S.R. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar* (buku2, edisi 5). Jakarta: Salemba Empat

Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta : BPFE



Gambar 2. Struktur Organisasi PT. Semen Bosowa Maros



## RIWATA HIDUP



**BAHRIANI IRIANJANI**, lahir di Sorong pada Tanggal 30 Oktober 1993, anak terakhir dari lima bersaudara pasangan Hj. Basri dan Hj. Nursiah. Adapun latar belakang pendidikan yang di tempuh yaitu menyelesaikan Sekolah Dasar di SD Inpres 5 Doom pada tahun 2005, lalu melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Doom dan lulus pada tahun 2008, lalu melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMU Negeri 3 Sorong dan lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pendidikan ke Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1).

