

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM
PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)**

SKRIPSI



Oleh

LENGGAR DENY AZIS

NIM : 16520130

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2020

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM
PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

LENGGAR DENY AZIS

NIM : 16520130

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2020

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM
PERENCANAAN LABA**

(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)

SKRIPSI

O l e h

LENGGAR DENY AZIS

NIM: 16520130

Telah disetujui pada tanggal 08 Mei 2020
Dosen Pembimbing,

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP. 19720322 200801 2 005

Mengetahui :
Ketua Jurusan,

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP. 19720322 200801 2 005

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM
PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)

SKRIPSI

O l e h
LENGGAR DENY AZIS
NIM: 16520130

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Pada 18 Mei 2020

Susunan Dosen Penguji

1. Ketua Penguji

Zuraidah SE, MSA

NIP. 19761210 200912 2 001

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA

NIP. 19720322 200801 2 005

3. Penguji Utama

Drs. H. Abdul Kadir Usry, MM., Ak

Tanda Tangan

()

()

()

Mengetahui :

Ketua Jurusan,

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP. 19720322 200801 2 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lenggar Deny Azis
NIM : 16520130
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang,

Hormat saya,



Lenggar Deny Azis
NIM : 16520130

MOTTO

“ Berdoa Tanpa Usaha Sama Saja Bohong, Tetapi Berusaha Tanpa Berdoa Namanya Sombong”



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu”

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Haris, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni SE., M.Si., Ak., CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni SE., M.Si., Ak., CA, yang dengan sabar dan bijaksana telah memberikan bimbingan beserta masukan selama proses penyusunan penelitian skripsi ini.

5. Segenap staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
6. Ayah, ibu, kakak, adik saudara-saudaraku dan keluarga yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini.
7. Semua pihak KSU Brosem atas kesempatan yang telah diberikan kepada saya untuk dapat meneliti dan bersedia untuk memberikan pengetahuan yang baru.
8. Seluruh teman-teman ku angkatan 2016 jurusan Akuntansi

Semoga amal dan kebaikan semua pihak yang telah membantu penulisan laporan ini dicatat di sisi Allah SWT dan diganti dengan pahala.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi penelitian ini, hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan penulis. Untuk itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan. Semoga penyusunan skripsi ini bermanfaat bagi seluruh pembaca pada umumnya dan bagi penulis khususnya.

Malang, 12 Mei 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Kajian Teoritis	13
2.2.1 Pengertian Biaya atau <i>Cost</i>	13
2.2.2 Klasifikasi Biaya	15
2.2.3 Pemisahan Biaya Seivariabel	19
2.2.4 Volume Penjualan	20
2.2.5 Laba atau <i>Profit</i>	21
2.2.6 Perencanaan Laba	22
2.2.6.1 Manfaat Perencanaan Laba	24
2.2.6.2 Keterbatasan Perencanaan Laba	25
2.2.7 Analisis Perencanaan Laba atau Target Laba	25
2.2.8 Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	27

2.2.8.1 Pengertian <i>Cost Volume Profit</i>	27
2.2.8.2 Asumsi-Asumsi <i>Cost Volume Profit</i>	28
2.2.8.3 Dasar-Dasar Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	29
2.2.9 <i>Cost Volume Profit</i> dalam Prespektif Islam	34
2.3 Kerangka Berfikir.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	40
3.2 Lokasi Penelitian	40
3.3 Subyek Penelitian	41
3.4 Obyek Penelitian	41
3.5 Data dan Jenis Data	41
3.6 Teknik Pengumpulan Data	43
3.7 Teknik Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN	48
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	48
4.1.1 Sejarah KSU Brosem.....	48
4.1.2 Visi dan Misi	51
4.1.3 Struktur Organisasi	51
4.1.4 Sumber Daya Manusia (SDM)	53
4.1.5 Proses Produksi	55
4.1.6 Pemasaran	59
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	63
4.2.1 Identifikasi Volume Penjualan	64
4.2.2 Identifikasi Biaya-Biaya	66
4.2.2.1 Pemisahan Biaya Semivariabel	68
4.2.2.2 Biaya Tetap	69
4.2.2.3 Biaya Variabel	70
4.2.2.4 Rekapitulasi Biaya-Biaya	71
4.2.3 Analisis Perencanaan Laba atau Target Laba	73
4.2.4 Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	78
4.2.5.1 Analisis <i>Contribution Margin</i> (CM)	79

4.2.5.2 Analisis <i>Break Even Poin</i> (BEP)	82
4.2.5.3 Analisis <i>Margin Of Safety</i> (MOS)	85
4.2.5.4 Analisis <i>Operatigng Laverage</i> (OL)	87
4.2.5 <i>Cost Volume Profit</i> dalam Prespektif Islam	92
BAB V PENUTUP	96
5.1 Kesimpulan	96
5.2 Saran	97
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	9
3.1 Dasar Analisis <i>Cost Volume Profit</i>	45
4.1 Alur Proses Produksi	57
4.2 Laporan Laba Rugi Tahun 2019.....	63
4.3 Volume Penjualan KSU Brosem Per Bulan....	64
4.4 Volume Penjualan Sari Apel KSU Brose Tahun 2019	65
4.5 Klasifikasi Biaya	67
4.6 Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel.....	65
4.7 Biaya Tetap Total	69
4.8 Biaya Variabel Total	71
4.9 Rekapitulasi Biaya-Biaya	72
4.10 Laba Operasi Tahun 2019	73
4.11 Perencanaan Laba Tahun 2020	78
4.12 Laporan Laba Operasi Tahun 2019-2020	79
4.13 BEP Per Produk Tahun 2019	83
4.14 BEP Per Produk Tahun 2020	83
4.15 Hasil perbandingan Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Tahun 2019-2020	89

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Berfikir.....	39
4.1 Struktur Organisasi KSU Brosem.....	52



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Laba Rugi 2019

Lampiran 2. Pemisahan Biaya Semivariabel

Lampiran 3. Laporan Laba Operasi Tahun 2019 dan Perencanaan 2020

Lampiran 4. Volume Penjualan Tahun 2020 Untuk Tiap Produk

Lampiran 5. Perhitungan Biaya Variabel Untuk Tiap Produk

Lampiran 6. Perhitungan BEP Untuk Masing-Masing Produk

Lampiran 7. Hasil Wawancara



ABSTRAK

Lenggar Deny Azis, 2020, SKRIPSI, Judul : “Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)”

Pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni SE., M.Si., Ak., CA

Kata Kunci : *Cost Volume Profit*, Perencanaan Laba

Pada era globalisasi, dunia usaha dihadapkan pada persaingan dan rintangan. Untuk mengelola usahanya secara efektif dan efisien, seorang manager harus memperhatikan perencanaan. Dalam perencanaan laba ada beberapa aspek yang harus diperhatikan yaitu volume penjualan, tingkat harga dan biaya. Untuk melakukan perencanaan dapat menggunakan alat analisis yaitu analisis *cost volume profit*. Adapun tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui penggunaan analisis *cost volume profit* dalam perencanaan laba di KSU Brosem Kota Batu.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan mencari data primer dan sekunder dari perusahaan lalu dilakukan analisis dengan alat bantu analisis *cost volume profit*. Adapun teknik analisis data dengan cara identifikasi penjualan dan biaya, analisis target laba, analisis *cost volume profit*.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* pada tahun 2020 menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetapnya dan memperoleh laba dengan rasio *contribution margin* sebesar 20%. Perusahaan berada pada titik impas jika menjual 3.016.792.740. Sedangkan *margin of safety* penjualan boleh turun yaitu 2.943.817.292. Dan *operating leverage* menunjukkan angka 2,02. Untuk mendapatkan kenaikan laba sebesar 5% atau laba sebesar 621.980.100, maka KSU Brosem harus menaikkan volume penjualan sebesar 6.089.469.485 atau menjual 246.456 kardus sari apel. Adapun biaya variabel juga akan naik mengikuti peningkatan biaya produksinya, sedangkan biaya tetap diasumsikan konstan atau tidak berubah.

ABSTRACT

Lenggar Deny Azis, 2020, *THESIS*, Title : “Cost Volume Profit Analysis as a Tool in Profit Planning (Case Study in Batu Batu City Multipurpose Cooperative)”

Supervisor : Dr. Hj. Nanik Wahyuni SE., M.Si., Ak., CA

Keyword : Cost Volume Profit, Profit Planing

In the era of globalization, the business world is faced with competition and obstacles. To manage their business effectively and efficiently, a manager must pay attention to planning. In profit planning there are several aspects that must be considered, namely sales volume, price levels and costs. To do the planning you can use an analysis tool that is cost volume profit analysis. The research objective is to determine the use of cost volume profit analysis in profit planning at KSU Brosem Kota Batu.

This research uses descriptive qualitative method by finding primary and secondary data from the company and then analyzing it using cost volume profit analysis tools. The data analysis technique is by identifying sales and costs, profit target analysis, cost volume profit analysis.

From the results of the study it can be seen that the analysis of cost volume profit in 2020 shows that the company is able to cover its fixed costs and make a profit with a contribution margin ratio of 20%. The company will break even if it sells 3.016.792.740. While the margin of safety in sales may go down to 2,943,817,292. And operating leverage shows the number 2,02. To get a profit increase of 5% or a profit of 621.980.100, KSU Brosem must increase sales volume by 6.089.469.485 or sell 246,456 boxes of apple cider. The variable costs will also increase following the increase in production costs, while fixed costs are assumed to be constant or unchanged.

المستخلص

لينجار ديني عزيز. 2020. البحث الجامعي. الموضوع: "تحليل ربح حجم التكلفة كأداة في تخطيط الربح (دراسة حالة في مدينة باتو التعاونية متعددة الأغراض)"
 المشرف : الدكتور. الجاج. نانيك واهيوني. الماجستير، ام اس ايه، ك ، سي ايه

الكلمات المفتاحي: الربح حجم التكلفة ، تخطيط الربح

في عصر العولمة ، يواجه عالم الأعمال منافسة وعقبات. لإدارة أعمالهم بفعالية وكفاءة ، يجب على المدير الانتباه إلى التخطيط. في التخطيط للأرباح ، هناك العديد من الجوانب التي يجب مراعاتها ، وهي حجم المبيعات ومستويات الأسعار والتكاليف. للقيام بالتخطيط ، يمكنك استخدام أداة تحليل هي تحليل ربح حجم التكلفة. الهدف من البحث هو تحديد استخدام تحليل ربح حجم التكلفة في تخطيط الربح في مدينة باتو التعاونية متعددة الأغراض.

يستخدم هذا البحث طريقة نوعية وصفية من خلال إيجاد البيانات الأولية والثانوية من الشركة ثم تحليلها باستخدام أدوات تحليل الربح من حيث التكلفة. تقنية تحليل البيانات هي عن طريق تحديد المبيعات والتكاليف ، وتحليل هدف الربح ، وتحليل الربح من حيث التكلفة.

من نتائج الدراسة يمكن ملاحظة أن تحليل ربح حجم التكلفة في عام 2020 يوضح أن الشركة قادرة على تغطية تكاليفها الثابتة وتحقيق ربح بنسبة هامش مساهمة تبلغ 20٪. ستتكرر الشركة حتى لو باعت 3,016,792,740. بينما قد ينخفض هامش الأمان في المبيعات إلى 2,943,817,292. ويظهر الخرفان التشغيلي الرقم 2.02. للحصول على زيادة في الأرباح بنسبة 5٪ أو ربح قدره 621,980,100 ، يجب على باتو التعاونية متعددة الأغراض زيادة حجم المبيعات بمقدار 6,089,469,485 أو بيع 246,456 صندوقاً من عصير التفاح. ستزداد التكاليف المتغيرة أيضاً بعد الزيادة في تكاليف الإنتاج ، في حين يُفترض أن تكون التكاليف الثابتة ثابتة أو بدون تغيير.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada Era globalisasi saat ini, dunia usaha dihadapkan pada berbagai tantangan dan rintangan, salah satunya adalah persaingan antar perusahaan yang sejenis maupun tidak sejenis. Dalam menghadapi persaingan maka perusahaan harus melakukan pengelolaan serta penanganan melalui sistem manajemen secara efektif dan efisien. Dalam manajemen, seorang manager diharuskan dapat mengelola dan mengkoordinasikan sumber daya yang ada dalam perusahaan agar dapat menghasilkan keputusan yang terbaik. Manager yang dapat berfikir kritis sangat dibutuhkan perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk memberikan dampak baik demi perkembangan perusahaan. Pemikiran yang kritis tersebut dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi persaingan pasar (Koraang dan Ilat 2016)

Dalam pengambilan keputusan oleh manager harus dapat mempertimbangkan mengenai aspek keuangan maupun non-keuangan. Worotitjan dan Manossoh (2016) dengan mempertimbangkan aspek tersebut, maka keputusan yang dihasilkan akan menghasilkan tujuan yang maksimal dalam pengembangan perusahaan sesuai dengan fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, actuating and controlling*. Salah satu dari fungsi manajemen untuk dapat menentukan langkah-langkah kedepan bagi perusahaan adalah *planning* atau perencanaan.

Suci Ayu Aina Mustainah (2019), mengatakan perencanaan merupakan proses pembuatan peta perjalanan yang akan dilakukan perusahaan, perencanaan tidak hanya selesai setelah direncanakan hasilnya, tetapi merupakan suatu proses yang berkesinambungan atau terus menerus yang dilaksanakan untuk memutuskan, mengubah, dan mengganti tujuan selama menuju ke masa yang akan datang. Perencanaan juga dapat dijadikan sebagai alat ukur dan evaluasi dari realisasi. Jika realisasi kinerja perusahaan berbeda dengan tujuan yang telah ditetapkan maka manajer harus mengambil langkah dan tindakan lain untuk mengatasi perbedaan tersebut. Pengendalian terhadap berbagai kegiatan yang akan dilakukan perusahaan juga merupakan bagian dari perencanaan suatu perusahaan. Oleh karena itu pentingnya perencanaan oleh pihak manajemen dalam setiap kegiatan yang dilakukan perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki tujuan yaitu *profit oriented*. Perencanaan yang baik oleh pihak manajemen dapat digunakan dalam melakukan penaksiran laba yang optimal bagi perusahaan. Iswara dan Susanti (2017), untuk memperoleh laba yang optimal sesuai dengan perencanaan dan dapat direalisasikan sesuai dengan target perencanaan laba maka pihak manajemen harus melakukan beberapa hal, yaitu :

1. Mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan dengan catatan menekan biaya operasional serendah mungkin
2. Memperoleh laba yang dikehendaki dengan menentukan tingkat harga jualnya, dan

3. Melakukan peningkatan penjualan sebesar-besarnya.

Ketiga hal tersebut merupakan satu kesatuan yang berkaitan dalam sebuah perencanaan untuk pengambilan keputusan yang akan datang, sehingga setiap hal tersebut harus dilakukan oleh pihak manajemen. Maka dari itu, pihak manajemen dalam melakukan perencanaan laba harus memperhatikan beberapa aspek yang akan mempengaruhi laba, yaitu volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan.

Adapun hubungan dari ketiga aspek yang meliputi *cost*, *volume*, dan *profit*. *Cost* atau biaya merupakan sumber ekonomi berupa sejumlah uang yang harus dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan mendapatkan manfaat untuk sekarang atau masa depan menurut. Sedangkan volume merupakan berapa banyak barang yang diproduksi atau dijual oleh perusahaan. Adapun *Profit* adalah selisih antara seluruh penghasilan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam kegiatan usaha. Koraang dan Ilat (2016), biaya (*cost*) yang dikeluarkan akan berpengaruh terhadap laba yang diinginkan, harga jual dapat berpengaruh terhadap volume penjualan, dan volume penjualan dapat berpengaruh terhadap volume produksi. Oleh karena itu dalam menentukan perencanaan laba perusahaan pihak manajemen harus memperhatikan ketiga aspek tersebut untuk dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang optimal.

Untuk melakukan perencanaan laba, manajer dapat menggunakan salah satu alat ukur yaitu analisis *cost volume profit* atau biaya volume laba. Siregar dkk (2018), analisis biaya volume laba atau *cost volume profit* merupakan alat yang

dapat digunakan manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan. Alat ukur berupa *cost volume profit* (CVP) dapat mempermudah manajer dalam mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba perusahaan. Analisis CVP perusahaan akan menunjukkan gambaran yang nantinya akan dijadikan sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan yang dipilih mengenai berapa besarnya penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.

Hassanah dan Daud (2019) menjelaskan bahwa dasar-dasar yang digunakan sebagai alat ukur dalam melakukan analisis *cost volume profit* adalah *Contribution Margin (CM)*, Titik Impas atau *Break Even Point (BEP)*, *Margin of Safety (MOS)*, Struktur biaya atau *Operating Leverage (OL)*. Analisis *cost volume profit* sangat berguna bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan bisnis. Iswara dan Susanti (2017) mengatakan ada lima elemen terkait analisis *cost volume profit* yang penting untuk diperhatikan pihak manajemen didalam pengambilan keputusan bisnis, yaitu : 1) Biaya variabel per unit merupakan besarnya biaya untuk produk yang secara langsung dibebankan untuk setiap unit dalam produksi, 2) Total biaya tetap merupakan seuruh biaya yang tetap dikeluarkan dalam satu periode, 3) Volume atau tingkat aktivitas merupakan banyaknya produk yang direncanakan dan dihasilkan untuk dijual dalam suatu periode, 4) Harga produk adalah penetapan harga yang konstan dalam suatu periode, dan 5) Bauran volume produk yang dijual merupakan banyaknya volume relatif produk dalam perusahaan yang akan dijual.

Penelitian Hassanah dan Daud (2018) menjelaskan bahwa dengan *cost volume profit* dapat digunakan untuk merencanakan penjualan yang akhirnya dapat meningkatkan laba pada tahun-tahun berikutnya. Demikian juga dengan Kaertika dan Sunarko (2019) bahwa perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit* perusahaan harus meningkatkan penjualan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Koraang dan Ilat (2016) menunjukkan bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan perencanaan laba, akan tetapi dalam penelitian ini untuk meningkatkan laba perusahaan lebih fokus terhadap pengelolaan biaya-biaya secara efektif dan efisien. Oleh karena itu peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian menggunakan alat ukur berupa *cost volume profit* untuk mengetahui penerapan perencanaan laba pada objek yang akan diteliti.

Kota Batu merupakan salah satu kota yang berada di provinsi Jawa Timur, melakukan pengembangan pariwisatanya yang berbasis pertanian, salah satu hasil pertanian yang menjadi icon Kota Batu adalah buah apel. Berdasarkan data statistik kunjungan wisata Kota Batu pada tahun 2018 sudah mencapai 5,6 juta wisatawan, angka tersebut sudah melebihi target yang sudah ditetapkan yaitu 5,2 juta wisatawan (malangpostonline.com). Hal tersebut merupakan kesempatan bagi warga sekitar untuk meningkatkan ekonominya dengan menyediakan oleh-oleh khas Kota Batu, salah satunya yaitu KSU Brosem.

KSU Brosem merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang agroindustri pengolahan buah apel. Pada saat awal berdirinya KSU Brosem hanya menjual jenang apel saja dan tidak lama kemudian pemilik membuat

inovasi terkait pengelolaan buah apel menjadi minuman sari apel. Seiring berjalannya waktu sari apel justru menjadi produk unggulan, sedangkan jenang apel hanya menjadi produk sampingan saja. Sari apel menjadi produk unggulan karena sari apel dapat dinikmati oleh semua kalangan, jadi target penjualannya bukan hanya dari kalangan wisaawan saja tetapi masyarakat sekitar. Dalam waktu sehari KSU Brosem mampu memproduksi sampai maksimal 1900 kardus setiap hari, akan tetapi dalam sehari permintaan sari apel sekitar rata-rata 700-800 kardus per hari. Akan tetapi sekarang ini sudah banyak pesaing-pesaing usaha pembuatan minuman sari apel yang lain di Kota Batu seperti Siiplah, Flamboyan, Agrosari. Apabila KSU Brosem tidak melakukan perencanaan yang baik maka tidak menutup kemungkinan akan kalah bersaing dengan merk lain dalam penjualan sari apel karena adanya persaingan harga.

Untuk dapat menang dalam persaingan, KSU Brosem harus melakukan perencanaan laba dengan mempertimbangkan harga jual, volume penjualan dan laba. Harga jual yang bersaing dapat ditentukan dari jumlah biaya yang dikeluarkan, oleh karena itu harus ada pengelolaan biaya yang seefektif mungkin. Padahal dalam pengelolaan biaya perlu adanya strategi yang efektif agar mampu mendapatkan laba yang optimal. Selama ini KSU Brosem hanya melihat semakin tinggi penjualan aka semakin besar laba yang akan didapatkan tanpa memperhitungkan perencanaan laba. Apabila hanya melakukan penaksiran laba yang ingin dicapai, maka perusahaan akan sulit melakukan efisiensi biaya dan melakukan evalusia kinerja manajemen.

Berdasarkan paparan di atas, maka peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan pendekatan *cost volume profit*, sehingga dapat ditarik judul “ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan ulasan diatas peneliti mengmbil rumusan masalah bagaimana *cost volume profit* digunakan sebagai alat perencanaan laba pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah tersebut diperoleh tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui penggunaan analisis *cost volume profit* dalam perencanaan laba di Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang dibedakan menjadi 2 aspek yaitu :

a. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber referensi penelitian selanjutnya bagi berbagai pihak, khususnya Mahasiswa Fakultas Ekonomi untuk dapat dikembangkan dan diterapkan di perusahaan-perusahaan lainnya dalam hal perencanaan laba.

b. Aspek Praktis

Hasil dari analisis ini dapat menjadi sumbangan pemikiran atau masukan bagi perusahaan untuk dapat digunakan sebagai acuan dalam perencanaan penjualan, biaya dan laba yang diharapkan dengan menggunakan metode *cost volume profit* sebagai alat dalam melakukan perencanaan



BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahu

N O	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Objek Penelitian	Fokus / Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Alvini Hassanah dan Rulfah M. Daud (2019) Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh)	Objek penelitian ini merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bidag industri makanan yang berupa Dendeng sapi di kota Banda Aceh	Menentukan laba yang akan direncanakan, menentukan tingkat penjualan untuk mencapai laba, menggunakan CVP untuk perencanaan laba	Metode Deskriptif dengan pendekatan studi kasus	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan perhitungan CVP untuk mencapai laba yang diinginkan sebesar 15 % perusahaan harus meningkatkan penjualan di tahun berikutnya.
2	Erawati Kaertika dan Puji Setya Sunarka (2019) Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak	Usaha Dagang (UD) Budi Luhur adalah industri yang bergerak di bidang produksi pintu dan kusen	Mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis cost-volume-profit pada UD. Budi Luhur tahun 2016.	Metode deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Budi Luhur harus menaikkan volume penjualan untuk mencapai target yang ditetapkan.

3	Suci Ayu Aina Mustainah (2019) Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani)	Perusahaan dibidang dagang berupa BBM	Mengetahui biaya yang di keluarkan apakah sudah mencapai titik impas pada SPBU CV. Sinar Hasmadani, berapa volume penjualan yang di keluarkan untuk mencapai titik impas dan umengetahui laba yang dihasilkan sudah menjadi acuan dalam perencanaan laba dimasa depan.	Penelitian deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan telah menghasilkan margin kontribusi yang dapat menutup biaya tetap dan menghasilkan laba maksimum, dan yang terakhir laba yang dicapai perusahaan dapat dijadikan sebagai dasar dalam perencanaan laba kedepan.
4	Iva Dwi Wulandari dkk (2018) Analisis Cost Volume Profit Pada Usaha Pembenuhan Ikan Lele (Clarias Sp.) Di Desa Maguan, Kabupaten Malang, Jawa Timur	Objek penelitian disini merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bidang pembenuhan ikan lele	Mengetahui dan menganalisis biaya, volume penjualan, dan laba pada usaha pembenuhan ikan lele	Penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif	Pada Analisis CVP ini digunakan alternatif strategi peningkatan volume penjualan produk sebesar 2% serta pengurangan biaya variabel terpilih sebesar 5% yang akan menghasilkan laba sebesar Rp 115.233.994 dengan kondisi BEP pada Rp 4.463.340.

5	Ulfah Setia Iswara dan Susanti (2017) Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)	Perusahaan Kopi Macro Coffee Roastery di Kabupaten Jember yang beralamat di Jl. Mastrip Timur 110B Kecamatan Sumpersari, Kabupaten Jember	Mengetahui penerapan analisis CVP sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan untuk tahun 2017	penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus	Hasil penelitian ini adalah perusahaan menetapkan laba sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp 256.071.100 pada tahun 2017.
6	Nanda Puspita Ciptaning Dewi dan Moch. Dzulkriom,AR (2017) Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Pada Pt.Mitra Anugrah Gemilang, Ngoro-Mojokerto)	perusahaan yang bergerak dibidang industri furniture	Mengetahui penerapan analisis cost volume profit pada PT. Mitra Anugrah Gemilang	Penelitian deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan untuk mencapai kenaikan laba yang direncanakan maka PT. Mitra Anugrah Gemilang harus menaikkan penjualan sebesar Rp 36.109.056.166,66.
7	Elizabeth Esternorlita Worotitjan dan Hendrik Manossoh (2016) Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan	Usaha dagang yang bergerak dibidang pembuatan furniture	Mengetahui bagaimana cost-volume-profit tahun 2014-2015 dan bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan	Metode deskriptif	Melalui analisis <i>cost volume profit</i> dapat diketahui penjualan minimum untuk mencapai laba yang ditargetkan tahun 2016. Sebaiknya

	Laba Pada Ud. Gunung Emas Manado		analisis cost-volume-profit tahun 2016		manajemen perusahaan dapat menerapkan analisis cost-volume-profit dalam perencanaan laba.
8	Jeriko Falentino Koraag dan Ventje Ilat (2016) Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"	Usaha dibidang manufaktur yaitu dalam bidag produksi tahu	Mengetahui penerapan konsep cost-volume-laba untuk perencanaan laba pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"	Metode deskriptif	Hasil penelitian ini adalah pabrik Tahu Ibu Siti harus mempertahankan pengelolaan biaya-biaya agar tetap cermat dan efisien, dengan demikian kemampuan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas pada masa yang akan datang dapat berjalan dengan baik.

Penelitian di atas terdapat beberapa persamaan serta perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaannya adalah dari semua penelitian tersebut menggunakan analisis cost volume profit yang digunakan sebagai alat dalam melakukan perencanaan laba. Persamaan yang lainnya yaitu mengenai data yang digunakan yang dapat dilihat pada penelitian 1, 2, 5, 6, 8 merupakan data yang telah diambil dari tahun-tahun sebelumnya. Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian

yang akan diteliti adalah terdapat pada objek yang akan diteliti, penelitian diatas rata-rata mengambil objek dalam bidang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Industri furniture, Usaha Dagang, CV dan PT. Sedangkan objek yang akan diteliti adalah Koperasi Serba Usaha yang karakteristik usaha didalam koperasi berbeda dengan usaha-usaha yang lainnya. Dan perbedaan yang selanjutnya adalah pada point 3,4,7 data yang digunakan untuk melakukan perencanaan laba adalah menggunakan data historis lebih dari satu tahun. Perbedaan yang terakhir adalah penelitian yang sekarang ini menggunakan data dari perhitungan perencanaan penjualan dan laba untuk melakukan analisis *cost volume profit*.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Pengertian Biaya atau *Cost*

Siregar dkk (2018) biaya adalah sumber ekonomi yang berupa beberapa uang untuk dikorbankan dengan tujuan mendapatkan barang/jasa dan diharapkan mendapatkan sebuah manfaat pada masa sekarang ataupun untuk manfaat masa depan. Sesuatu tu dapat dinyatakan sebagai biaya pada saat barang atau jasa tersebut sudah dimanfaatkan. Biaya juga salah satu hal yang menjadi penting dalam sebuah perusahaan, karena untuk mengetahui perusahaan tersebut mendapatkan laba atau rugi yaitu dilihat dari sisi pengurangan biaya serta pendapatan.

Blocher dkk (2011) Biaya merupakan sumber daya yang dimanfaatkan untuk mendapatkan tujuan tertentu berdasarkan beberapa pengertian di atas maka biaya adalah alat yang digunakan perusahaan atau entitas dalam mencapai mencapai tujuan yang sudah ditargetkan.

Sedangkan Dewi dan Dzulkirom (2017) menjelaskan bahwa biaya adalah kas yang dikorbankan untuk dilakukan sebuah produksi dalam memperoleh utang serta memperoleh jasa yang diharapkan untuk menimbulkan sebuah manfaat atau keuntungan di masa yang akan datang. Biaya dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang dikorbankan untuk mendapatkan manfaat sekarang atau masa depan sesuai dengan tujuan dari mengeluarkan biaya tersebut. Apabila biaya tersebut diaplikasikan dalam dunia usaha maka biaya yang akan dikeluarkan akan mempengaruhi jumlah laba yang akan didapatkan perusahaan tersebut karena pada Laporan Laba / Rugi merupakan hasil dari selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan.

Dalam dunia akuntansi sering sekali mendengar istilah beban dan biaya, tetapi tidak semua orang memahami perbedaan dari kedua istilah tersebut. Biaya atau disebut dengan istilah *cost* merupakan pengeluaran atau nilai pengorbanan yang ditujukan untuk mendapatkan barang atau jasa yang memiliki kegunaan pada masa datang serta memiliki nilai manfaat lebih dari 1 periode akuntansi. Sedangkan beban atau dengan istilah *expense* yaitu biaya yang telah memberikan nilai manfaat

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya merupakan sebuah pengeluaran yang digunakan untuk dikorbankan dalam menghasilkan barang/jasa serta beban adalah bentuk pengeluaran yang dimanfaatkan untuk proses perolehan barang atau jasa yang tentunya akan mempengaruhi pendapatan.

2.2.2 Klasifikasi Biaya

Akuntan manajemen dituntut untuk menghasilkan suatu informasi yang berbeda dan informasi yang jelas yang sesuai dengan tujuan atas pengambilan keputusan. Adapun informasi biaya dapat dihasilkan dengan mengelompokkan biaya secara berbeda. Mulyadi (2015) menyebutkan bahwa penggolongan biaya ya itu di ditentukan berdasarkan tujuan yang akan di dikejar atau dicapai karena dalam sebuah akuntansi biaya juga dikenal dengan konsep *different cost for different purpose*. pada saat menggolongkan biaya dapat juga dilakukan melihat pada objek pengeluaran, fungsi pokok dalam perusahaan serta hubungan biaya dengan biaya yang lain, erilakuk biaya ya yang dalam hubungannya dengan volume kegiatan dan jangka waktu manfaat. Adapun menurut Siregar dkk (2018) biaya dapat diklasifikasikan menjadi 4, yaitu :

1. Klasifikasi Biaya Berdasar Ketertelusuran Biaya
 - a. **Biaya Langsung**, merupakan biaya yang memiliki hubungan erat dengan sebuah produk secara langsung. yang termasuk dalam biaya langsung yang yaitu yang memiliki hubungan erat pada sebuah produk yaitu biaya bahan baku serta biaya tenaga kerja langsung.

b. **Biaya Tidak Langsung**, merupakan biaya yang tidak memiliki hubungan secara erat dengan produk tersebut. Yang termasuk dalam biaya tidak langsung yaitu biaya produksi tidak langsung atau dinamakan dengan biaya overhead pabrik

2. Klasifikasi Biaya Berdasar Perilaku Biaya

a. **Biaya Variabel**, merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan. Apabila tingkat produksi bertambah maka total dari biaya variabel akan bertambah, begitu juga sebaliknya nya. Namun biaya variabel per unit tidak akan berubah walaupun total biaya yang terjadi perubahan atas aktivitas produksi. Contohnya yaitu biaya bahan baku serta biaya tenaga kerja langsung.

b. **Biaya Tetap**. merupakan suatu biaya di mana total tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam waktu tertentu. Walaupun terjadi suatu peningkatan atau penurunan atas aktivitas produksi pada suatu perusahaan total biaya tetap akan selalu dikeluarkan. Akan tetapi, biaya tetap dari per unit akan mengalami perubahan jika terjadi suatu perubahan pada tingkat kegiatan perusahaan. Jika tingkat aktivitas meningkat maka biaya tetap per unit akan menurun, begitupun sebaliknya.

c. **Biaya Semivariabel**. merupakan biaya dimana memiliki suatu karakteristik antara biaya variabel dan juga biaya tetap. Sebagian biaya

semivariabel ada yang berpengaruh terhadap aktivitas. Sementara itu, biaya semivariabel ada yang tidak berpengaruh terhadap aktivitas. Contohnya adalah biaya listrik, dimana biaya pemakaian listrik akan berubah sesuai dengan aktivitas dari pemakaian listrik. Sementara itu, biaya abonemen atau langganan dari listrik tidak akan berubah walaupun aktivitas pemakaian listrik berubah.

3. Klasifikasi Biaya Berdasar Fungsi Pokok Perusahaan

- a. **Biaya Produksi.** Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat bahan menjadi produk jadi. Adapun yang termasuk biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung (BTKL) dan biaya overhead pabrik (BOP).
- b. **Biaya Pemasaran.** Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk atau jasa yang termasuk dari fungsi pemasaran. Adapun yang termasuk biaya pemasaran adalah biaya iklan, biaya promosi dan biaya pengiriman.
- c. **Biaya Administrasi dan Umum.** Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka menjalankan perusahaan mulai dari mengarahkan, menjalankan dan mengendalikan.

4. Klasifikasi Biaya Berdasar Elemen Biaya Produksi

- a. **Biaya Bahan Baku.** Biaya bahan baku adalah nilai dari suatu bahan baku yang digunakan dalam proses produksi untuk diubah menjadi produk jadi. Pada dasarnya bahan baku diklasifikasikan menjadi 2, yaitu bahan baku

dan bahan penolong. Adapun bahan baku merupakan bahan utama yang digunakan dalam memproduksi produk. Sedangkan, bahan penolong merupakan bahan yang digunakan sebagai penunjang pembuatan produk. Keduanya merupakan biaya yang harus dikeluarkan karena jika perusahaan hanya membebankan bahan baku saja tanpa membebankan bahan penolong maka produk tersebut tidak akan jadi dan begitu pula sebaliknya.

- b. **Biaya Tenaga Kerja.** Biaya Tenaga Kerja Langsung adalah besarnya nilai gaji dan upah yang diterima tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses mengerjakan produk. Pada dasarnya terdapat 2 jenis tenaga kerja, yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung merupakan tenaga kerja yang langsung terlibat dalam pembuatan produk, contohnya buruh pabrik. Sedangkan tenaga kerja tidak langsung merupakan tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat didalam pembuatan produk, contohnya supervisor. Adapun bukan termasuk dari tenaga kerja langsung, akan tetapi termasuk biaya overhead pabrik.
- c. **Biaya Overhead Pabrik.** Biaya overhead pabrik adalah semua biaya yang tidak termasuk kedalam biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Adapun yang termasuk biaya overhead pabrik adalah nilai bahan penolong, gaji atau upah tenaga kerja tidak langsung, penyusutan peralatan pabrik, dan asuransi pabrik.

2.2.3 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Dalam rangka melakukan perencanaan, analisis, pengendalian atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda, biaya tetap dan variabel harus dipisahkan. Biaya-biaya yang seluruhnya tetap atau yang seluruhnya variabel dalam rentang aktivitas yang diantisipasi harus dipisahkan komponen tetap dan variabelnya dari biaya semivariabel dengan melakukan estimasi. Salah satu tujuan pemisahan tersebut adalah untuk melakukan analisis titik impas dan analisis biaya volume laba (Dwi Kristanto 2015).

Menurut (Mulyadi 2015) metode berikut ini dapat digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel:

- a. Metode Biaya Berjaga, metode ini menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan jika perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produknya sama dengan nol.
- b. Metode Titik Tertinggi dan Terendah, dalam metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan tertinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah di masa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut.
- c. Metode Kuadrat Terkecil, Menurut Mulyadi (2015:474) hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan garis regresi $Y = a + bx$, di mana Y merupakan variabel tidak bebas yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang

merupakan variabel bebas. Untuk menghitung *last square method* adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bX \text{ dimana}$$

$$a = \sum Y/n ,$$

dan

$$b = \sum xy / \sum x^2$$

Y = nilai penjualan yang diramalkan

a = nilai penjualan pada periode dasar

b = besarnya perubahan variabel (y) pada setiap perubahan satu unit variabel (x)

x = satuan periode waktu

n = jumlah waktu yang dianalisis

2.2.4 Volume Penjualan

Menurut Mustainah (2019) penjualan merupakan cara bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan pelanggan melalui produk atau jasa. Salah satu cara menciptakan hubungan dengan pelanggan yaitu melalui pemasaran yang tujuannya untuk dapat meningkatkan volume penjualan guna memperoleh pendapatan yang optimal dan meningkatkan laba perusahaan .

Pada dasarnya volume penjualan dapat diartikan sebagai berapa banyak barang atau jasa yang dilakukan perusahaan. Mulyadi (2015) menyatakan bahwa volume penjualan adalah suatu ukuran yang digunakan untuk menunjukkan seberapa besar barang atau jasa yang terjual. Seperti halnya

biaya, volume penjualan juga akan mempengaruhi pendapatan dan secara otomatis akan mempengaruhi laba yang akan didapatkan oleh perusahaan. Hal tersebut dikarenakan jika volume penjualan mengalami kenaikan akan menyebabkan perusahaan akan memiliki peluang mendapatkan laba yang besar, begitu juga sebaliknya peluang perusahaan untuk memperoleh laba akan semakin sedikit jika volume penjualan kecil. Pada intinya volume penjualan akan mempengaruhi laba perusahaan karena volume penjualan dapat digunakan sebagai alat untuk dapat mengevaluasi kinerja perusahaan.

2.2.5 Laba atau *Profit*

Menurut Mustainah (2019) laba atau keuntungan dapat diartikan dengan dua cara, yaitu pertama berdasarkan ekonomi murni sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil dari penanaman modalnya setelah dikurang biaya-biaya yang dikeluarkan. Seentara itu laba dalam akuntansi diartikan sebagai selisih antara harga penjualan dikurangi dengan biaya. Sedangkan menurut Hasanah dan Daud (2019) laba merupakan selisih antara seluruh penghasilan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan pada kegiatan usaha.

Menurut Yulianto (2018) menyatakan bahwa *profit* atau merupakan selisih antara cara pendapatan dan juga pengeluaran untuk dikorbankan pada suatu barang ataupun jasa sehingga menyebabkan kenaikan atas modal yang berasal dari aktivitas operasional perusahaan. Berdasarkan berbagai definisi

diatas menunjukkan bahwa laba merupakan elemen yang penting dalam mengukur keberhasilan kinerja perusahaan.

2.2.6 Perencanaan Laba

Seperti yang dibahas sebelumnya bahwa laba merupakan hal yang penting dalam menilai kinerja perusahaan. Untuk memperoleh laba yang optimal diperlukan perencanaan yang matang. Dalam dunia usaha, perencanaan dan penganggaran pada umumnya merupakan persamaan. Menurut Carter (2009) perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengebangan dari suatu rencana operasi yang terinci guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Sedangkan anggaran merupakan suatu rencana yang dinyatakan dalam keuangan yang berbentuk kuantitatif. Suatu rencana laba atau anggaran mencerminkan tingkat atau target laba yang ingin dicapai oleh perusahaan. Adanya perencanaan laba saat ini sulit untuk dilakukan karena beberapa faktor dari eksternal berubah adanya perubahan atas teknologi, pesaing, ekonomi, selera dari pelanggan, politik dan semua faktor lainnya yang mungkin sulit untuk dilakukan sebuah prediksi. Pada dasarnya dalam penetapan tujuan laba terdapat tiga pendekatan yang berbeda diantaranya, sebagai berikut :

a. Metode posteriori

Merupakan metode dari penyusunan anggaran atas laba dimana total laba ditentukan sesudah adanya penetapan atas planning secara keseluruhan termasuk dari penyusunan anggaran atas operasional. Jadi metode ini ini

menggunakan data berupa anggaran penjualan yang digunakan sebagai titik tolak dalam penyusunan anggaran atas operasional.

b. Metode priori

Merupakan metode dari penyusunan anggaran atas laba dimana total laba ditentukan lebih awal pada saat proses planning secara menyeluruh. Total laba yang telah ditetapkan pada awal saat planning akan mempengaruhi secara langsung mengenai anggaran operasional.

c. Metode pragmatis

Merupakan metode untuk penyusunan anggaran atas laba dimana total laba yang telah direncanakan untuk ditetapkan atas dasar suatu standar yang telah memiliki uji baik empiris dan dibuktikan dari beberapa pengalaman.

Menurut Carten (2009) Perencanaan laba terdapat menjadi 2 bagian, yaitu:

a. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Perencanaan laba dengan waktu jangka pendek yang terdiri atas 3,4,6 dan 12 bulan yang bergantung pada suatu karakter bisnis. Laba dalam suatu perusahaan yang memiliki waktu pendek juga dipengaruhi oleh penghasilan atau pendapatan dari volume penjualan, biaya variabel, dan juga biaya tetap. Perencanaan laba atas jangka pendek dilakukan untuk menyusun sebuah anggaran perusaha

b. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Perencanaan laba dengan jangka panjang diperlukan ketika perkembangan bisnis mulai berjalan dengan pesat dan dengan kompleks. Perencanaan laba dengan waktu yang jangka panjang diartikan juga sebagai proses yang terus-menerus untuk menyusun suatu keputusan dengan sistematis dan tentunya mempertimbangkan beberapa dampak atau akibat di masa mendatang.

2.2.6.1 Manfaat Perencanaan Laba

Carter (2009) menyatakan bahwa perencanaan laba memiliki manfaat di bawah ini:

- a. menyediakan pendekatan atas pengidentifikasian dan penyelesaian suatu problem.
- b. menyediakan suatu pengarahan ke semua tingkat manajemen.
- c. meningkatkan sebuah koordinasi.
- d. menyediakan metode untuk mendapatkan ide dan mendapatkan kerja sama dari seluruh tingkat manajemen.
- e. menyediakan bentuk tolak ukur untuk melakukan evaluasi kinerja sesungguhnya dan meningkatkan kemampuan dari masing-masing individu.

2.2.6.2 Keterbatasan Perencanaan Laba

Carten (2009) mengatakan, sementara keuntungan dari perencanaan laba tidak diragukan lagi bersifat impresif dan berwawasan luas, tetapi dalam perencanaan laba juga memiliki keterbatasan & kekurangan seperti di bawah ini:

- a. Perediksi bukan suatu ilmu pasti, terdapat banyak pertimbangan dalam melakukan perencanaan
- b. dapat memfokuskan perhatian manajemen pada tujuan yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan organisasi.
- c. harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja sama dari seluruh tingkat manajemen.
- d. Penggunaan secara berlebih untuk alat evaluasi menyebabkan adanya perilaku disfungsional.
- e. tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
- f. membutuhkan waktu yang lebih lama.

2.2.7 Analisis Perencanaan Laba atau Target Laba

Analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menggambarkan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai laba tertentu. Menurut Iswara dan Susanti (2017) untuk memperoleh laba yang optimal sesuai dengan perencanaan dan dapat direalisasikan sesuai dengan target perencanaan laba maka pihak manajemen harus melakukan beberapa hal, yaitu :

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan,

2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Menurut Wirotijan dan Annosoh (2016) dalam perencanaan laba dengan menetapkan target laba juga harus mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan. Perhitungan biaya volume laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan untuk mencapai target laba dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu metode persamaan dan metode margin kontribusi menurut (Samryn 2012), yaitu :

a. Metode Persamaan

Dalam metode persamaan analisis target laba dapat dilakukan dengan cara

$$\text{Target penjualan (unit)} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

$$\text{Target Penjualan (Rp)} = \text{Rasio Margin Kontribusi} + \text{Baya Tetap} + \text{Laba}$$

b. Metode Margin kontribusi

Dalam meode margin kontribusi analisis target laba dapat dilakukan dengan cara :

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

2.2.8 Analisis *Cost Volume Profit*

2.2.8.1 Pengertian *Cost Volume Profit*

Menurut Siregar dkk (2018) Analisis Biaya Volume Laba atau yang biasa disebut *cost volume profit* merupakan alat yang dapat digunakan manajemen untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis Analisis CVP juga merupakan alat yang digunakan untuk mengidentifikasi dalam upaya pemecahan masalah dalam hal perencanaan penjualan, contohnya jumlah unit yang harus dijual oleh perusahaan agar dapat mencapai titik impas. Sedangkan menurut Blocher dkk (2011) analisis *cost volume profit* adalah metode yang digunakan untuk melakukan analisis mengenai pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit dan tingkat output. Analisis CVP didasarkan pada model eksplisit mengenai hubungan antara tiga faktor yaitu biaya, volume penjualan dan laba, serta bagaimana perubahan dari ketiga faktor tersebut dengan cara melakukan prediksi ketika volume aktivitas berubah.

Menurut Carter (2009) analisis *cost volume profit* adalah penentuan antara volume penjualan, biaya dan bauran produk yang diperlukan untuk dapat mencapai tingkat laba yang diharapkan. Analisis ini merupakan alat manajemen untuk mendapatkan informasi terkait biaya, volume penjualan, bauran produk dan laba. CVP didasarkan pada asumsi sebagai berikut : bahwa semua biaya dapat dipisahkan menjadi variabel dan bagian tetap, bahwa total biaya dapat dipisahkan menjadi bagian variabel dan bagian tetap, dan bahwa total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan dalam volume (biaya variabel per unit adalah konstan sepanjang rentang yang relevan).

CVP juga dapat didasarkan pada historis atau data dari proyeksi. Akan tetapi, data untuk CVP tidak dapat diambil langsung dari laporan laba rugi yang dibuat berdasarkan perhitungan biaya penyerapan penuh, karena dampak dari aktivitas terhadap biaya tidak dapat ditentukan secara langsung. Setiap beban yang dimasukkan harus dianalisis untuk dapat menentukan komponen biaya tetap dan variabelnya. Dengan kata lain analisis pada CVP tidak dapat mengambil data dari laporan laba rugi saja, akan tetapi harus memperhatikan biaya – biaya yang dikeluarkan untuk melakukan analisis.

2.2.8.2 Asumsi-Asumsi *Cost Volume Profit*

Menurut Hansen dan Mowen (2011) beberapa asumsi yang terkait dengan analisis *cost volume profit* adalah sebagai berikut.

1. Analisis CVP mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya adalah linear secara grafik (ditampilkan sebagai garis lurus) dalam hubungannya dengan unit terjual dan dalam periode tertentu.
2. Analisis mengasumsikan harga, total biaya tetap, dan biaya variabel per unit dapat diidentifikasi secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
3. Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual.
4. Untuk analisis multiproduk, diasumsikan bauran penjualan diketahui.
5. Diasumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti

2.2.8.3 Pendekatan Analisis *Cost Volume Profit*

- a. *Contribution Margin (CM)*

Menurut Carter (2009) Margin kontribusi atau laba marginal adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan biaya variabel. Margin kontribusi per unit didapatkan dari hasil mengurangkan biaya variabel baik produksi maupun nonproduksi dengan penjualan. Adapun margin kontribusi dapat dihitung dengan dasar per unit. Nilai dari total laba akan didapatkan dari hasil pengurangan antara biaya tetap dengan margin kontribusi.

Sedangkan menurut Blocher dkk (2011) menyatakan bahwa margin kontribusi per unit selisih antara harga jual per unit dengan biaya per unit yang berguna untuk mengukur kenaikan laba operasi untuk kenaikan setiap penjualan. Blocher dkk (2011) juga menjelaskan margin kontribusi per rupiah penjualan / rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi digunakan untuk mengidentifikasi jumlah kenaikan atau penurunan penjualan tertentu dalam rupiah. Untuk menghitung rasio kontribusi margin dapat menggunakan perhitungan sebagai berikut:

Margin Kontribusi (per unit) = Penjualan – Biaya Variabel

CM Rasio (Rp) = (Total CM / Total Penjualan) x 100% atau 1- (Biaya Variabel/Penjualan)

Hasil dari perhitungan *Contribution Margin Ratio* dapat digunakan untuk mengidentifikasi jumlah kenaikan atau penurunan laba yang disebabkan kenaikan atau penurunan penjualan. CM yang rendah akan mengakibatkan BEP yang tinggi sedangkan CM yang tinggi akan

mengakibatkan BEP yang rendah. Tinggi rendahnya BEP yang dicapai akan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai padatingkat batas keselamatan (Hassanah dan Daud, 2019).

b. *Break Event Point* (BEP)

Carter (2009) *Break Even Point* (BEP) adalah titik dimana Nilai dari biaya dan juga nilai dari pendapatan memiliki nilai yang sama. Laba dan rugi tidak ada. Untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk, diperlukan adanya analisis titik impas untuk dapat menutupi semua biaya yang ada pada periode tersebut. Dengan kata lain titik impas ini diperlukan manajemen sebagai acuan dimana posisi perusahaan tidak laba dan rugi, dan juga dapat digunakan sebagai minimal tingkat penjualan yang harus didapatkan oleh perusahaan.

Menurut Siregar dkk (2018) BEP merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh entitas dinilai sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan pada suatu entitas. Titik impas di sini dapat dirumuskan atas dua pendekatan yaitu titik impas dalam jumlah unit dan dalam jumlah rupiah penjualan. Pendekatan dengan jumlah unit dihitung dengan cara biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi per unit. Sedangkan pendekatan dengan jumlah rupiah penjualan yaitu dengan membagi antara biaya total dan juga rasio margin kontribusi. Untuk dapat menentukan dapat menggunakan pendekatan laba operasi/ persamaan atau dengan

menggunakan pendekatan margin operasi. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

1) Pendekatan Persamaan

$$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - (\text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap})$$

Sama dengan,

$$\text{Total Pendapatan} = \text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel} + \text{Laba Operasi}$$

2) Pendekatan Margin Kontribusi

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Biaya Tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi}$$

$$\text{BEP (unit)} = \text{Biaya Tetap} / \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

c. *Margin of Safety* (MOS)

Menurut Siregar dkk (2018) *margin of safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan oleh perusahaan dapat terjual diatas volume titik impas, *margin of safety* dapat juga diartikan sebagai pendapatan yang diperoleh perusahaan diatas volume impas. Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa *margin of safety* merupakan metode yang digunakan untuk menghitung volume penjualan diatas titik impas yang sudah ditentukan. Untuk menghitung *margin of safety* dapat dengan cara melihat titik impas yang sudah ditentukan dengan volume penjualan yang sudah terjadi.

Sedangkan menurut Carter (2009) mengartikan bahwa margin pengaman adalah kriteria yang digunakan untuk dapat mengevaluasi

apakah penjualan yang sudah direncanakan sudah memadai. Oleh karena itu, manajemen harus menentukan titik impas untuk dapat menghitung margin pengaman (*margin of safety*) yang dapat digunakan manajemen untuk pengambilan keputusan berapa banyak penjualan yang ditargetkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. *Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam kondisi berbahaya, sebaliknya jika *margin of safety* mendekati angka nol menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan bahaya. Untuk menghitung *margin of safety* mengurangi antara total penjualan dengan titik impas, seperti rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Ssafety (MOS)} = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

Atau

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

d. *Operating Lverage* (OL)

Dalam ilmu fisika, leverage merupakan suatu alat mesin sederhana yang dapat digunakan untuk melipat gandakan kekuatan. Pada dasarnya suatu *leverage* melipatgandakan suatu usaha yang dilakukan untuk dapat menciptakan hasil yang lebih banyak . Semakin besar beban yang dipindahkan oleh sejumlah kekuatan maka semakin besar manfaat yang akan diperoleh. Dalam istilah keuangan, Siregar dkk (2018) mengatakan bahwa *Operating Lverage* berhubungan dengan bauran relatif biaya tetap

dan biaya variabel dalam suatu organisasi. *Operating leverage* dapat digunakan untuk mengetahui besarnya penggunaan biaya tetap yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan yang cukup untuk meningkatkan laba perusahaan.

Saifullah (2017) *Operating Leverage* juga dapat memperlihatkan pengaruh pendapatan dan penjualan terhadap keuntungan operasi perusahaan. Dengan mengetahui *operating leverage*, maka pihak manajemen bisa menaksir perubahan laba operasi sebagai akibat adanya perubahan penjualan. Ukuran *operating leverage* adalah tingkat *operating leverage* yang disebut dengan *Degree Of Operatating Leverage* (DOL). Berdasarkan hasil penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa *operating leverage* merupakan penggunaan biaya tetap untuk meningkatkan presentase laba yang lebih besar sebagai akibat terjadinya perubahan pada aktivitas penjualan. Semakin tinggi *operating leverage* maka akan berdampak pada perubahan aktivitas penjualan terhadap laba. Untuk menghitung tingkat suatu penjualan pada *operating leverage* dapat menggunakan rasio margin kontribusi margin dengan laba, seperti rumus sebagai berikut :

$$\text{Operating Leverage (OL)} = \text{Margin Kontribusi} / \text{Laba}$$

2.2.9 *Cost Volume Profit* dalam Prespektif Islam

Setiap perusahaan atau entitas pastinya ingin memperoleh laba atau keuntungan. Untuk memperoleh keuntungan perusahaan harus berusaha dan mau mengorbankan sesuatu baik materil ataupun non materil. Dalam ajaran

agama islam selalu mendorong para pemeluknya untuk melakukan berbagai kegiatan yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakkan agama yang rahmatan lilalamin. Dan Allah SWT melarang hambanya untuk *isrof* atau berlebihan dalam segala hal, karena perbuatan tersebut tidak disukai oleh Allah SWT dan hanya mengakibatkan kerugian. Apabila perintah tersebut dihubungkan dengan dunia usaha, maka suatu perusahaan janganlah mengeluarkan biaya yang tidak sesuai dengan kemampuannya apabila ingin mendapatkan keuntungan. Hal tersebut seperti firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 286 berikut :

Al- Baqarah 286

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا
 لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِكْرَامًا كَمَا حَمَلْتَهُ
 عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا
 وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Artinya : “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebaskan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebaskan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maaflah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir".

Dalam Tafsir ayat tersebut dijelaskan bahwasanya Allah tidak membebani seseorang kecuali dengan sesuatu yang sanggup dilakukannya, karena agama Allah dibangun di atas asas kemudahan, sehingga tidak ada sesuatu yang memberatkan di dalamnya. Barangsiapa berbuat baik, dia akan mendapatkan ganjaran atas apa yang dia lakukan, tanpa dikurangi sedikitpun. Dan barangsiapa berbuat buruk, dia akan memikul dosanya sendiri, tidak dipikul oleh orang lain. Rasulullah dan orang-orang mukmin berdoa, “Ya Rabb kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau salah dalam perbuatan atau ucapan yang tidak kami sengaja. Ya Rabb kami, janganlah Engkau bebani kami dengan sesuatu yang memberatkan dan tidak sanggup kami jalankan, sebagaimana Engkau bebani kepada orang-orang sebelum kami yang Engkau hukum atas kezaliman mereka, seperti orang-orang Yahudi. Dan janganlah Engkau pikulkan kepada kami perintah maupun larangan yang memberatkan dan tidak sanggup kami jalankan.

Berdasarkan ayat tersebut dijelaskan bahwasanya dalam melakukan usaha jangan memberikan atau mengeluarkan beban yang berlebihan di atas kemampuan yang dimiliki perusahaan. Dalam ayat tersebut juga menjelaskan bahwasanya Allah akan membalas segala sesuatu sesuai dengan apa yang dikerjakannya. Sama halnya dengan perusahaan, apabila perusahaan mengeluarkan biaya yang berlebihan akan menyebabkan *mudhorot* atau merugikan. Sebaliknya apabila perusahaan dapat menekan biaya seminimal

mungkin maka akan memberikan kebaikan atau keuntungan bagi perusahaan. Akan tetapi, Allah SWT melarang dalam memperoleh keuntungan menghalalkan segala cara yang melanggar syariat agama islam yaitu dengan cara-cara *bathil*. Sebenarnya banyak cara yang dapat dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara yang halal, seperti yang dicontohkan Rasulullah SAW yang terdapat pada Firman Allah SWT dalam surat An Nisa ayat 29 berikut ini :

An- Nisa 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

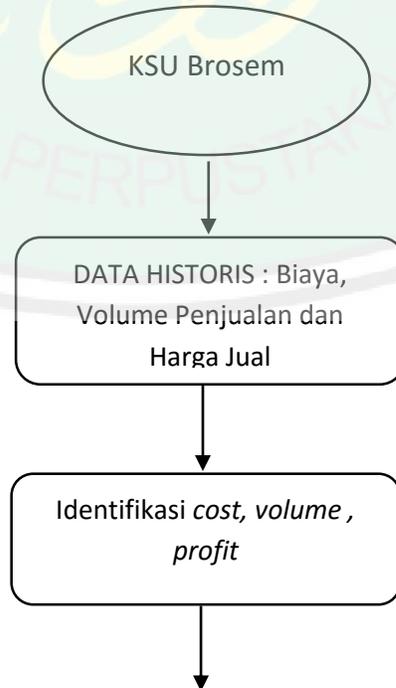
Berdasarkan ayat diatas menjelaskan bahwasanya Allah SWT memerintahkan kepada orang-orang yang beriman untuk memakan harta dengan cara dilarang oleh-Nya. Dan membolehkan kegiatan jual-beli dengan dasar suka sama suka, tidak ada keterpaksaan antar pihak yang bersangkutan. Dalam ayat ini, Allah SAW menunjukkan bahwasanya Nabi Muhammad SAW

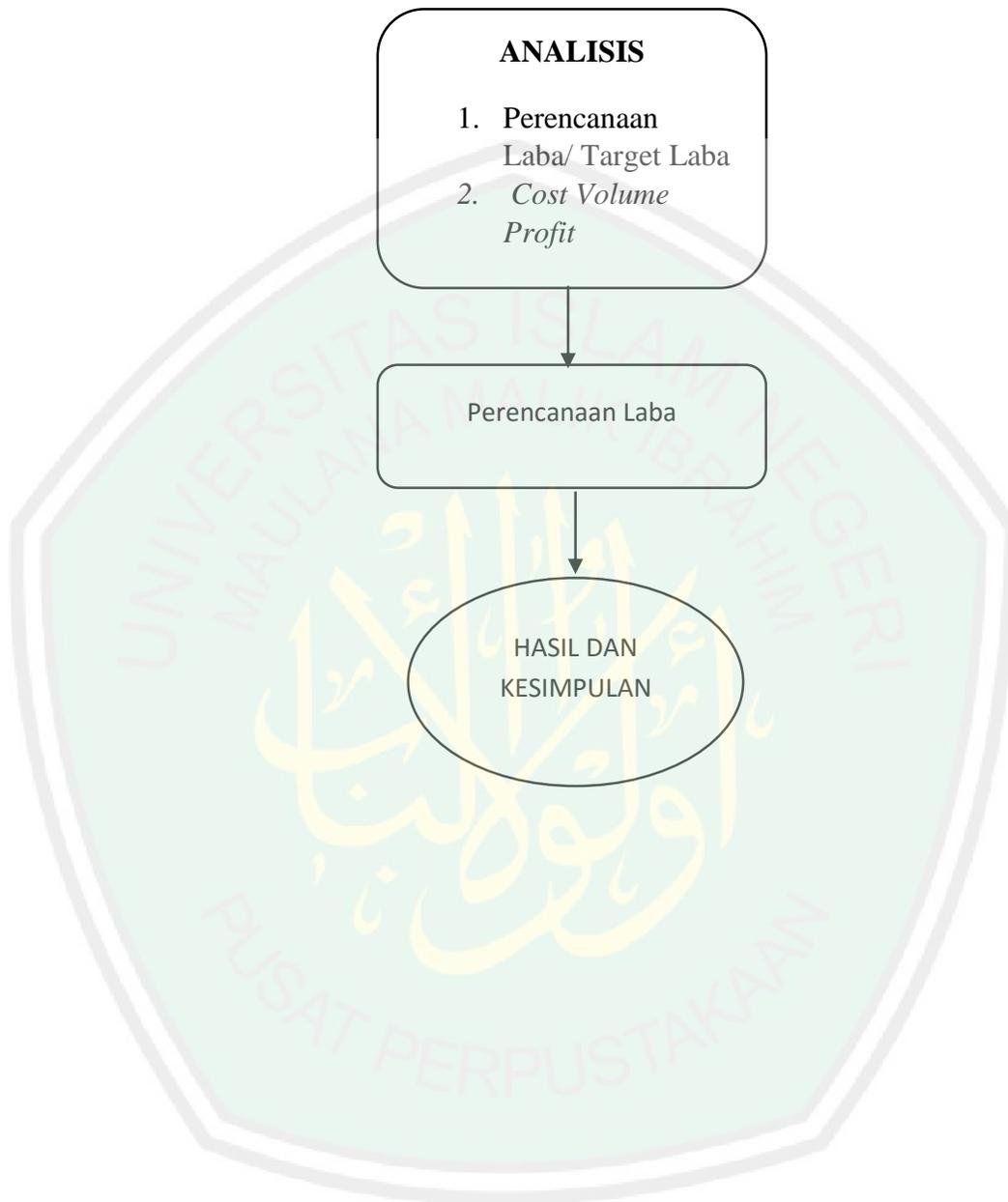
merupakan seorang pedagang, yang mana dalam melakukan kegiatan perdagangannya nabi mengedepankan kejujuran. Hal tersebut menjadi acuan bagi umat islam, bahwasanya dengan kejujuran usahanya tidak akan merugi, namun malah beliau menjadi pedagang yang sukses.

Berdasarkan kedua ayat tersebut apabila diintegrasikan dengan konsep *cost volume profit* yang mana didalam analisis tersebut menjelaskan hubungan antara besarnya biaya dan volume penjualan yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Untuk mendapatkan keuntungan perusahaan, dalam ayat ini dijelaskan dalam mengeluarkan biaya sesuai dengan kebutuhan perusahaan tersebut, dilarang *isrof* atau berlebihan diluar kemampuannya. Dan juga dalam melakukan transaksi penjualan perusahaan dilarang melakukan kecurangan atau dengan cara *bathil* hanya karna ingin mendapatkan keuntungan yang besar, yang mana hal tersebut melanggar syariat islam. Allah SAW sudah menunjukkan bahwasannya Nabi Muhammad SAW bisa menjadi pedagang yang sukses dengan melakukan kegiatan usahanya dengan jujur.

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir





BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang dilakukan peneliti adalah penelitian kualitatif. Jenis pendekatan penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif. Moleong (2014) Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang mengembangkan sebuah data-data secara deskriptif dengan menggunakan kalimat untuk menginterpretasikan mengenai fenomena yang terjadi. Sugiyono (2017) Penelitian deskriptif merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk memahami dalam suatu kelompok manusia, objek, keadaan, serta suatu pemikiran.

Penggunaan pendekatan kualitatif deskriptif karena peneliti akan menggambarkan secara sistematis tentang fokus penelitian yaitu perencanaan laba. Dengan cara mencari data primer dan sekunder dari perusahaan lalu melakukan analisis dengan menggunakan alat bantu analisis *cost volume profit*.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Brosem yang beralamat di Jl. Bromo Gg.1 No.13, RT 01 / RW 10 , Sisir, Kec. Batu, Kota Batu, Jawa Timur Kode Pos 65314. Produk yang dijual di KSU Brosem adalah sari apel isi 18, sari apel isi 32 dan sari apel isi 40 yang dijadikan dijadikan oleh-oleh khas Kota Batu.

3.3 Subyek Penelitian

Dalam penelitian ini subyek yang dimaksud oleh peneliti adalah orang atau individu, tempat, atau benda sebagai bagian dari subyek penelitian ini. Subyek penelitian berupa orang atau individu yaitu pengelola pada KSU Brosem yang memiliki keterkaitan dengan ruang lingkup penelitian. Subyek penelitian tempat merupakan usaha agroindustri pembuatan sari apel yaitu KSU Brosem, yang terletak di Kota Batu. Sedangkan subyek orang yang diteliti adalah pengelola KSU Brosem.

3.4 Obyek Penelitian

Menurut Sugiyono (2017) objek penelitian adalah suatu atribut atau sidat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dapat ditarik kesimpulan. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa objek penelitian disini merupakan fokus dari suatu penelitian yang akan dilakukan yang nantinya akan ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini objek penelitiannya merupakan laporan keuangan berupa laporan penjualan tahun, laporan biaya dan laporan laba/rugi yang ada pada KSU Brosem pada tahun 2019.

3.5 Data dan Jenis Data

Jenis data yang digunakan sebagai pendukung pembahasan menggunakan data kualitatif. Data kualitatif yang digunakan yaitu informasi umum dalam KSU Brosem, informasi mengenai unit bisnis dalam kegiatan usaha, mengenai struktur organisasi, serta bentuk informasi mengenai kebijakan akuntansi yang digunakan

dalam melakukan perencanaan laba pada KSU Brosem. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder:

1. Sumber data primer

Sumber data primer didapatkan dari verbal atau lisan antara peneliti dengan subyek. Perolehan data primer didapatkan dengan melakukan wawancara kepada pengelola kegiatan usaha KSU Brosem yaitu terkait proses produksi dan biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh usaha KSU Brosem. Pihak yang menjadi narasumber yaitu Pak Riyanto dan Pak Sugeng selaku manager dan wakil Manager, Bu Dyah selaku bagian produksi.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yang digunakan peneliti yaitu laporan keuangan dan dokumen yang disediakan oleh KSU Brosem untuk membantu penelitian. Adapun dokumen-dokumen yang dibutuhkan diantaranya :

- a. Profil usaha
- b. Biaya Variabel
- c. Biaya Tetap
- d. Volume Penjualan
- e. Harga Jual Produk
- f. Laporan Keuangan

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data dalam suatu penelitian (Sugiyono 2017). Pada penelitian kali ini, peneliti memilih jenis data kualitatif. Data yang diperoleh harus mendalam, jelas, dan spesifik dan pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah :

1. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan oleh peneliti untuk mengajukan pertanyaan kepada informan untuk memperoleh informasi. Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono 2017). Dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan wawancara yang terstruktur dengan cara menyiapkan pertanyaan – pertanyaan yang tertulis dan informan juga telah menyiapkan jawabannya. Peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang mengetahui terkait kegiatan usaha pada KSU Brosem, adapun pihak-pihak tersebut adalah manager, bagian keuangan dan bagian produksi.

2. Observasi

Menurut Sugiyono (2017) observasi adalah fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Pengumpulan data dengan cara observasi dapat diartikan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap masalah yang sedang diteliti dan mengamati berbagai dimensi yang ada

termasuk interaksi, hubungan, tindakan, kejadian dan sebagainya. Peneliti melakukan observasi secara langsung di lokasi penelitian yaitu KSU Brosem Kota Batu. Observasi sangatlah diperlukan agar dapat lebih bisa memahami fenomena yang terjadi di lapangan secara langsung tidak berdasarkan hanya dari prespektif orang lain saja. Adapun observasi yang peneliti lakukan adalah mengikuti kegiatan produksi dan menghitung penjualan pada KSU Brosem

3. Dokumentasi

Sugiyono (2017) Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, yang mana dapat berupa tulisan, gambar dan karya – karya dari seseorang. Dokumentasi yang dimaksud peneliti ialah data-data yang dimiliki perusahaan yang memiliki relevansi dengan objek penelitian. Selain metode penelitian langsung, penelitian juga dilakukan dengan metode kepustakaan. Metode ini dilakukan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, jurnal, dokumen, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan peneliti yaitu analisis kualitatif . Proses dalam menganalisis data yaitu:

1. Identifikasi volume penjualan pada tahun 2019
2. Identifikasi biaya-biaya pada tahun 2019
3. Penggolongan biaya-biaya diantaranya biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel
4. Menentukan target laba atau perencanaan laba

5. Melakukan analisis *cost volume profit* dengan pendekatan sebagai berikut:

Tabel 3.1

Dasar Analisis Cost Volume Profit

METODE / KONSEP	ALAT ANALISA	PENGERTIAN /TUJUAN	RUMUS
	Contribution Margin (CM)	Contribution Margin adalah jumlah yang tersedia pada penjualan dikurangi dengan biaya variabel yang tujuannya untuk menutupi biaya dan menghasilkan laba pada periode tersebut (Edward J. Blocher dkk 2011)	$Contribution\ Margin\ Ratio = (Total\ CM / Penjualan) \times 100\%$
	Operating Leverage (OL)	Operating Leverage merupakan alat yang digunakan untuk mengukur hubungan antara beban tetap perusahaan. Baldric Siregar dkk (2018)	$OL = Margin\ Kontribusi / Laba\ Bersih$
	Break Even Point (BEP)	<i>Break even point</i> adalah keadaan dimana pendapatan dan biaya sama dengan nol, hal tersebut menunjukkan perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak mengalami	$BEP\ (rupiah) = \frac{Beban\ Tetap}{1 - (Biaya\ Variabel/Penjualan)}$ $BEP\ (unit) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual - Biaya\ Variabel}$

Analisis Cost Volume Profit		untung (William K. Carter 2009)	
	Margin Of Safety (MOS)	<i>Margin Of Safety</i> akan menunjukkan kelebihan dari penjualan yang sudah dianggarkan diatas titik impas dari volume penjualan yang boleh turun (William K.Carter 2009)	MS = Total Penjualan – Titik Impas

6. Menyajikan hasil penelitian

Penyajian data ini merupakan kegiatan yang dilakukan untuk dapat menarik kesimpulan dari hasil analisis terhadap data yang sebelumnya dilakukan. Penyajian data bertujuan agar penelitian tersebut dapat dipahami dengan mudah. Adapun data yang akan disajikan mengenai hasil penjualan dan biaya-biaya, analisis target laba dan analisis *cost volume profit*.

7. Menyimpulkan hasil penelitian

Setelah melakukan pengumpulan dan analisis terhadap data, maka peneliti akan dapat memberikan kesimpulan dan rekomendasi dari hasil data yang sudah dijabarkan. Peneliti juga akan memberikan penjelasan lainnya dari teori-teori maupun dari jurnal referensi untuk lebih menguatkan hasil penelitian ini.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah KSU Brosem

Brosem merupakan sebuah usaha berbentuk koperasi dalam bidang agroindustri pengolahan buah apel yang berada di Kota Batu yang berdiri pada tanggal 14 Januari 2004 dengan Badan Hukum Koperasi Serba Usaha Brosem pada tanggal 15 Desember 2006 dengan No : 518/56/BH/XVI.38/422.402/2006. Apel dipilih sebagai bahan utama produk karena di Kota Batu mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani buah, terutama apel. Dengan melihat kondisi tersebut maka dipililah usaha dibidang pengolahan buah apel. Adapun nama Brosem sendiri merupakan kepanjangan dari Bromo dan Semeru. Nama ini dipilih karena RW 10 terletak diantara 2 jalan, yaitu jalan Bromo dan jalan Semeru. Pada awal mulanya koperasi ini terbentuk karena banyaknya ibu-ibu yang menganggur, tetapi membutuhkan biaya untuk menghidupi keluarganya. Oleh karena itu adanya perkumpulan ibu-ibu PKK dari RW 10, Kelurahan Sisir, Kota Batu dimanfaatkan untuk membuat usaha yang dapat menghasilkan uang.

Pada awalnya usahanya para ibu-ibu tidak langsung membuat usaha pembuatan sari apel, akan tetapi mereka pertama membuat usaha dengan menanam sayur dalam pot. Akan tetapi usaha sayur dalam pot tidak bertahan

lama dikarenakan perputaran uangnya sangat lama sedangkan kebutuhan hidup setiap hari harus keluar. Akhirnya ada salah-satu warga yang memiliki ide untuk membuat sari apel karena setelah melihat pembuatan sari apel di Kota Batu. Awal berdiri koperasi ini dalam pembuatan sari apel modal yang didapatkan berasal dari desa. Karena melihat penjualan yang semakin meningkat akan tetapi permintaan semakin meningkat para pengurus Brosem berinisiatif untuk menjalin kerjasama dengan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk atau yang lebih dikenal dengan nama Telkom untuk mendapatkan modal yang lebih besar. Pada tahun 2005, BROSEM resmi menjadi Mitra Binaan telkom dengan mendapatkan bantuan dengan bunga kredit rendah. Dengan adanya kerjasama dengan PT Telkom dan dana bantuan dari pemerintah, Brosem mampu membeli rumah produksi dan mesin untuk produksi. Setelah adanya perjanjian kerjasamanya dengan PT Telkom, daerah rumah produksi Brosem diberi nama “Kampung Maju Binaan Telkom, Brosem Agro Industri”.

Setelah melakukan kerjasama dengan PT. Telkom dan memperoleh modal usaha pada setiap tahunnya KSU Brosem terus mengalami peningkatan dan mampu memberdayakan masyarakat sekitar sehingga mendapatkan pengakuan dari pemerintah mengenai keberadaannya sebagai UKM. KSU Brosem juga telah memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat setempat. Selain penyerapan tenaga kerja, Brosem juga memberikan kesempatan bagi masyarakat sekitar untuk berinvestasi dalam permodalan usaha Brosem. KSU Brosem ini didirikan bertujuan untuk memberikan

pelayanan dan kesempatan usaha kepada masyarakat sekitar. Apalagi koperasi ini berbentuk Koperasi yang mana anggota sebagai pemilik dan pengelola usaha. Jadi keuntungan dari kegiatan Brosem ini dapat dirasakan oleh seluruh warga sekitar.

KSU Brosem memproduksi beberapa jenis produk olahan dari buah apel diantaranya yaitu sari apel, jenang apel, dan aneka keripik buah. Selain memproduksi sendiri, KSU Brosem juga menerima produk-produk yang diproduksi dari UKM lain yang kemudian dititipkan di outlet KSU Brosem untuk dijual atau melakukan sistem konsinyasi. Akan tetapi karena banyak toko-toko yang tidak membayar hasil dari penjualan sari apel yang akhirnya menjadi piutang tak tertagih yang membuat kerugian yang cukup besar. Akhirnya sistem konsinyasi tersebut tidak dilakukan kesemua toko akan tetapi hanya toko-toko langganan saja. Selain olahan apel KSU Brosem dahulu juga membuat usaha simpan pinjam, akan tetapi usaha tersebut akhirnya sudah tidak berjalan karena menghindari riba. KSU Brosem hanya memiliki satu buah outlet yang berada di kota Batu. Outlet tersebut yang digunakan untuk menjual berbagai produk yang diproduksi oleh KSU Brosem. Selain menjual hasil olahan dari Brosem toko tersebut juga menjual barang-barang dari titipan warga sekitar yang merupakan oleh-oleh khas Kota Batu. Sekarang ini dalam kegiatan operasionalnya KSU Brosem diketuai oleh Ibu. Hj Endang Srimarmi dan yang menjadi manager pelaksanaannya adalah Ir.H Iriyanto.

4.1.2 Visi dan Misi

Berikut ini adalah visi dan misi KSU Brosem :

Visi

Brosem menjadi Icon Kota Batu sebagai sentra produksi olahan dan pemberdayaan masyarakat

Misi

Menggurangi pengangguran dengan memberdayakan ibu-ibu kel. PKK yang ada dilingkungan sekitar

4.1.3 Struktur Organisasi dan Jobdesc

Sebenarnya organisasi merupakan sekelompok orang duat atau lebih yang secara formal dipersatukan untuk melakukan kerjasama yang memiliki tujuan yang sama. Setiap organisasi untuk menjalankan kegiatannya untuk mencapai tujuannya yang diinginkan dengan baik harus memiliki susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dengan memiliki tugas dan wewenang masing-masing. Pada KSU Brosem memiliki struktur organisasi seperti halnya organisasi-organisasi koperasi lainnya. Struktur organisasi koperasi berbeda dengan perusahaan lainnya. Pada koperasi kekuasaan tertinggi terdapat pada Rapat Anggota dan posisi anggota sebagai pengelola dan pemilik usaha. Jadi semua kegiatan yang ada pada KSU Brosem nantinya akan dipertanggungjawabkan pada Rapat Anggota. Pada KSU Brosem terdapat pengurus koperasi, pengawas operasi, manager dan bidang-bidang untuk membantu kegiatan operasional usaha sari

apel ini. Adapun lebih mudahnya untuk memahami struktur organisasi Brosem akan disajikan sebagai berikut :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSU Brosem



Sumber : KSU Brosem 2020

Tugas masing – masing bidang :

JABATAN	TUGAS
KETUA	Membuat susunan visi dan misi usaha yang akan datang dan bertanggungjawab atas perkembangan perusahaan
PENGAWAS	Sebagai controlling dalam perkembangan usaha
MANAGER	Bertanggungjawab terhadap kegiatan operasional sehari hari yang sudah direncanakan
BID. PRODUKSI	Bertugas dalam kegiatan produksi sehari – hari
BID. PENJUALAN	Bertugas untuk melakukan pencatatan pemesanan barang dan penjualan yang dilakukan
BID. PENGADAAN	Bertugas menyiapkan bahan baku dan menjaga agar perediaan bahan baku tetap ada
KEUANGAN	Bertugas mencatat keluar masuknya uang setiap hari

Sumber : KSU Brosem 2020

4.1.4 Sumber Daya Manusia (SDM)

Pada Koperasi Serba Usaha Brosem tenaga kerja yang digunakan merupakan seluruh warga RW 10 Kelurahan Sisir Kota Batu, dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan warga, serta memberdayakan ibu-ibu PKK yang ada agar mengerti pentingnya sebuah usaha yang dikelola bersama-sama

Dalam pemilihan tenaga kerja KSU Brosem memiliki kriteria tersendiri, pada unit usaha yang dilakukan ini lebih menonjolkan aspek sosial daripada aspek pendidikan seseorang. Adapun kriteria tenaga kerja yang paling utama adalah mau bekerja dan jujur serta menjunjung asas kebersamaan atau kelompok karena usaha ini berbentuk koperasi yang memiliki asas kekeluargaan. Akan tetapi untuk posisi top management usaha ini masih memperhatikan pendidikan dari seseorang tersebut.

A. Jumlah Tenaga Kerja

Pada KSU Brosem sekarang ini memiliki 15 karyawan tetap yang kesemuanya merupakan warga RW 10. Masing – masing karyawan memiliki tanggungjawab pada bagiannya masing-masing diantaranya bagian produksi mulai dari bahan baku sampai barang jadi, bagian toko, bagian distribusi barang ke pelanggan.

B. Hari dan Jam Kerja

Pada KSU Brosem memiliki hari efektif sebanyak enam hari yaitu mulai hari senin sampai sabtu. Adapun kerja perhari secara normal mulai jam 07.00 WIB sampai 15.00 WIB. Akan tetapi pada KSU Brosem untuk

hari kerja dan waktu kerja juga tergantung pesanan yang ada, jika tidak ada pesanan maka para karyawan pada bagian produksi akan libur. Oleh karena itu dalam pengupahan karyawannya tergantung terhadap jam kerja yang dilakukan pada hari itu. Biasanya penggajiannya dilakukan setiap minggu.

C. Pengembangan SDM

Untuk dapat meningkatkan produktifitas karyawan maka harus diimbangi dengan pengembangan SDM, oleh karena itu Brosem melakukan kegiatan – kegiatan diantaranya sebagai berikut :

- a. Peltihan anggota / kelompok yaitu untuk memperluas wawasan biasanya diikuti berbagai pelatihan-pelatihan untuk dapat menunjang pengeahuan diantaranya pelatihan produksi, pelatihan pengemasan, pemasaran hasil produksi dll.
- b. Mengikuti berbagai seminar yaitu menghadiri undangan seminar dengan menggilir anggota sesuai dengan jobdi masing-masing untuk mendapatkan pengetahuan dalam rangka untuk pengembangan dalam kelompok kerjanya.
- c. Study Banding untuk menunjukkan secara langsung apa yang dilakukan oleh kelompok usaha didaerah lain yang sudah sukses, maka anggota diajak melihat dan belajar.

4.1.5 Proses Produksi

Pada KSU Brosem produksi utama yang dihasilkan adalah minuman sari apel. Adapun dalam menghasilkan produk, KSU Brosem membutuhkan bahan baku, bahan penunjang, mesin dan peralatan dalam rangkaian proses produksi.

1. Bahan Baku yang digunakan adalah

Bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan sari apel dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. Bahan Baku, yang terdiri dari :

- 1) Apel
- 2) Air

b. Baha penunjang, yang terdiri

- 1) Karamel
- 2) Gula
- 3) Esense
- 4) Natrium Benzoat
- 5) Malek Acced
- 6) Kardus Packing
- 7) Tali
- 8) Cup dan Seal Cup

2. Mesin dan peralatan

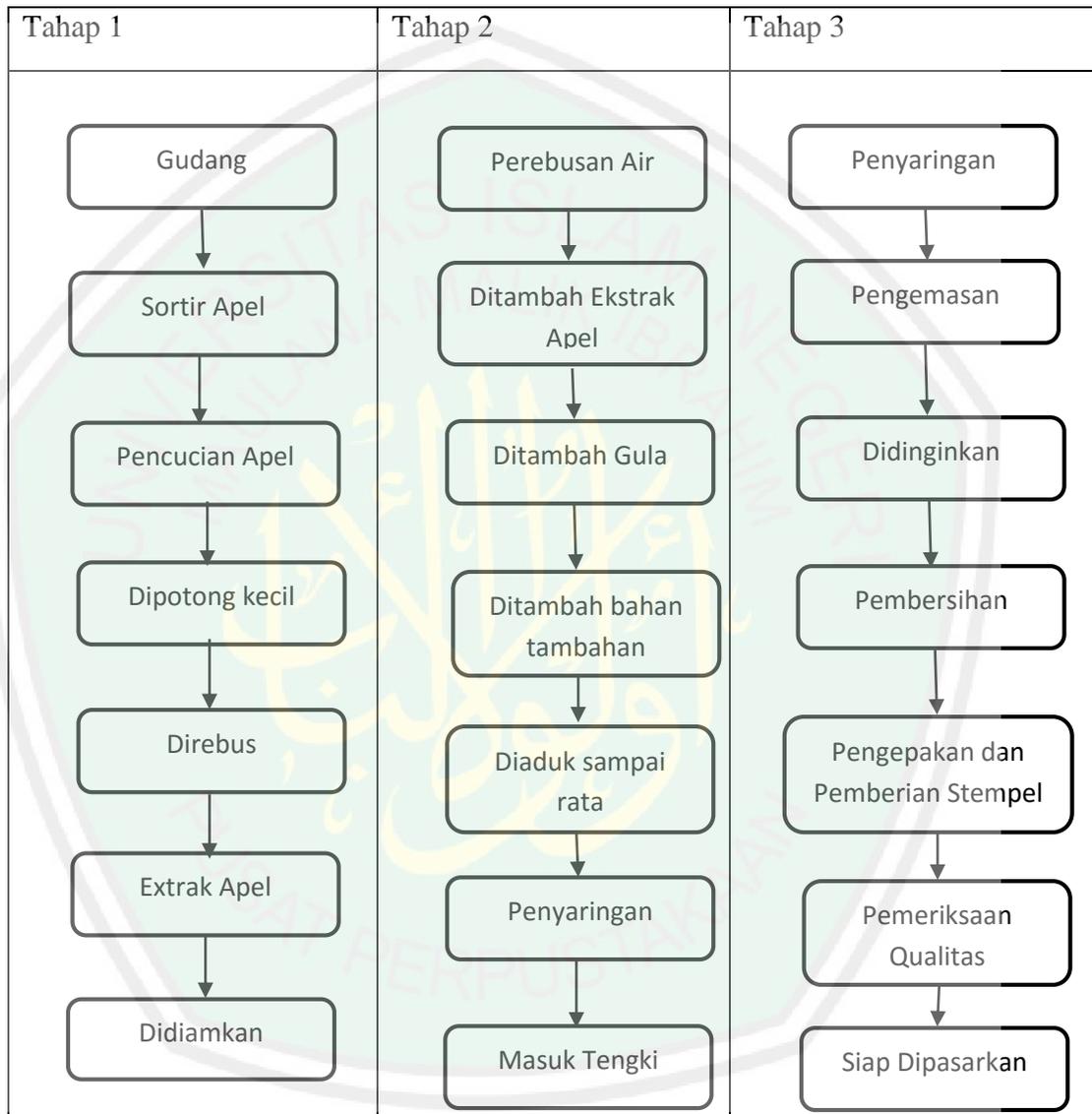
Mesin dan peralatan yang digunakan adala sebagai berikut :

- a. Mesin pengemas manual
- b. Mesin pengemas semi auto
- c. Mesin pengemas automatic

Adapun dalam proses produksi terdapat 3 tahap yang akan disajikan dalam tabel sebagai berikut :



Tabel 4.1
Alur Proses Produksi



Sumber : KSU Brosem 2020

A. Tahap 1

- 1) Pertama-tama mengambil buah apel jenis Romebeaty di Gudang
- 2) Selanjutnya memilih/ mensortir buah apel antara yang busuk dan tidak

- 3) Setelah mendapatkan buah apel yang tidak busuk maka buah apel tersebut akan dicuci sampai bersih
- 4) Setelah itu akan dipotong kecil-kecil
- 5) Setelah dipotong akan dimasukkan kedalam air yang mendidih untuk dilakukan perebusan buah apel
- 6) Setelah melakukan perebusan akan mendapatkan ekstrak buah apel
- 7) Yang terakhir ekstrak apel tersebut didiamkan sampai dingin

B. Tahap 2

- 1) Pertama-tama merebus air sampai mendidih
- 2) Setelah air mendidih lalu dicampur dengan ekstrak apel yang sudah didiamkan sampai dingin
- 3) Selanjutnya memasukkan gula pasir kedalam air dan ekstrak apel
- 4) Setelah itu dicampur dengan bahan-bahan penolong lainnya
- 5) Saat mencampur bahan-bahan tersebut sambil diaduk-aduk sampai rata
- 6) Setelah diaduk sampai rata lalu dilakukan penyaringan
- 7) Setelah dilakukan penyaringan terakhir dimasukkan kedalam tengki

C. Tahap 3

- 1) Pertama-tama setelah melakukan penyaringan pada tahap 2
- 2) Akan dilakukan pengemasan menggunakan mesin kemas
- 3) Setelah dilakukan pengemasan akan didinginkan dahulu
- 4) Setelah itu melakukan pembersihan terhadap gelas apel

- 5) Setelah gelas apel tersebut bersih akan dilakukan pengemasan kedalam kardus dan pemberian stempel kadaluarsa
- 6) Sebelum dilakukan pemasaran kepada pelanggan produk tersebut akan dilakukan pemeriksaan Kualitas produk
- 7) Setelah kualitas dirasa sudah baik maka produk siap untuk dipasarkan atau didistribusikan kepada pelanggan.

4.1.6 Pemasaran

Dalam melakukan penjualan produk KSU Brosem memiliki kebijakan terhadap kualitas produk yang akan dipasarkan yaitu dengan menjamin kualitas pada setiap karyawan, kepuasan pelanggan merupakan prioritas yang utama, yang terakhir kenyataan yaitu pergi ke tempat yang nyata, melihat kenyataan dan kebersihan lingkungan. Kebijakan dalam kualitas produk disini dimaksudkan agar memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen agar tidak kehilangan konsumen dan tetap mendapatkan kepercayaan. Adapun dalam melakukan pemasaran hal-hal yang diperhatikan adalah sebagai berikut :

a. Jenis dan Harga Produk

Jenis produk yang dijual pada KSU Brosem adalah sari apel dalam gelas. Adapun harga dari produk tersebut dipengaruhi jumlah isi dalam setiap satu dus nya, diantaranya sari apel isi 18 seharga Rp. 16.000, sari apel isi 32 seharga Rp. 25.000, sari apel isi 40 seharga Rp. 31.000. Dalam penentuan harga tersebut KSU Brosem berkomitmen untuk konsisten dalam

pemberian harga tidak mudah untuk menaikkan atau menurunkan harga meskipun harga bahan baku naik turun. Hal tersebut dilakukan agar konsumen tetap setia pada KSU Brosem. Dalam sehari KSU Brosem mampu memproduksi sebanyak 1900 kardus sari apel dan rata-rata menjual produk sari apel sebanyak 700-800 dus per harinya.

b. Distribusi

Dalam pendistribusian sari apel KSU Brosem melakukan melakukan distribusi langsung dan tidak langsung. Dalam distribusi langsung biasanya berasal dari kota-kota di daerah Jawa Timur dan Jawa Tengah, Jakarta bahkan sampai luar Jawa seperti di Kalimantan dan Bali, setelah melakukan PO dan menyepakati biaya pengirimannya pihak Brosem akan mendistribusikan sari apel ke kota-kota tersebut secara langsung. Sedangkan pendistribusian tidak langsung biasanya produk tersebut akan diambil sendiri oleh *reseller* setempat produksi.

c. Strategi Pemasaran Dalam melakukan kegiatan usahanya KSU Brosem juga memiliki saingan-saingan khususnya di Kota Batu seperti Flamboyan dan Kusuma, Siilah bahkan saingan-saingan tersebut cukup besar dan memiliki manajemen yang baik. Oleh karena itu, KSU Brosem memiliki strategi-strategi pemasaran agar tidak kalah bersaing dengan produk-produk sari apel lainnya, diantaranya :

- 1) Memebirikan diskon atau bonus kepada pelanggan sesuai dengan ketentuan KSU Brosem, biasanya bonus dan diskon ini di berikan

kepada pelanggan yang sudah lama atau membeli dengan jumlah banyak.

- 2) Menjalinkan hubungan yang baik dengan pelanggan salah satunya memberikan kalender KSU Brosem sebagai salah satu promosi juga.
- 3) Melakukan kemitraan dengan berbagai pihak, diantaranya :
 - a. Kemitraan dengan Pemerintahan, Dalam hal ini brosem membuka peluang bagi tamu-tamu dari pemerintah untuk melakukan kunjungan ke industri untuk melihat kegiatan yang dilakukan dan pada akhirnya akan terjadi transaksi jual beli
 - b. Kemitraan dengan BUMN, kegiatan yang membutuhkan minuman terutama sari apel kita akan menawarkan logo dan identitas perusahaan BUMN tersebut ditaruh pada lead cup sari apel
 - c. Kemitraan dengan pasar modern, menggunakan sistem konsinyasi yang pembayarannya satu bulan sekali dengan sistem barang yang terjual saja yang dibayar.
 - d. Kemitraan dengan pasar tradisional, kemitraan ini dilakukan dengan toko-toko kecil dan PKL yang ada dipinggir jalan oleh sales-sales BROSEM sendiri
 - e. Kemitraan dengan distributor, melakukan kerjasama dengan jasa distributor makanan dan minuman untuk dipasarkan ke berbagai daerah di Jawa Timur atau luar Jawa.

- f. Kemitraan dengan Travel Agency, melakukan kerjasama dengan agen travel jika ada rombongan yang berwisata ke Kota Batu atau melakukan study banding maka pihak travel akan mengarahkan tamu ke Brosem.



4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Sebelum melakukan analisis *cost volume profit* peneliti akan menyajikan laporan keuangan berupa laporan laba rugi yang ada pada KSU Brosem untuk nantinya akan dilakukan analisis. Peneliti membagi biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan yaitu menjadi biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan juga biaya pemasaran. berikut ini peneliti menyajikan laporan laba rugi pada tahun 2019:

Tabel 4.2
Laporan Laba Rugi

KOPERASI SERBA USAHA BROSEM LAPORAN RUGI/LABA (Unit PRODUKSI) UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2019		
NO	URAIAN	JUMLAH (Rp)
A	PENJUALAN	5.942.281.000
B	Biaya Produksi	
	Biaya Bahan Baku	1.901.495.000
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	317.250.000
	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	
	Biaya Bahan Penunjang	2.244.421.502
	Biaya Bahan Bakar	127.577.700
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	105.000.000
	BPJS	19.500.000
	Biaya Pemeliharaan mesin	64.751.000
	Biaya penyusutan mesin dan peralatan	18.000.000
	Biaya Penyusutan rumah produksi	30.000.000
	Biaya Listrik	14.293.250
	Total Biaya Produksi	4.842.288.452
C	Biaya Administrasi dan Umum	
	Biaya Pembelanjaan non Operasional	36.407.000
	Biaya Pembelanjaan Administrasi	220.504.000
	Biaya Pajak	30.000.000
	Biaya Keperluan Kantor	19.745.000
	Biaya Tak Terduga	15.000.000
	Biaya konsumsi	13.475.000

	Biaya Telepon/Internet	9.376.000
	Biaya Kerusakan	12.963.400
	Biaya Lain-Lain	11.535.192
	Total Biaya Administrasi dan Umum	369.005.592
D	Biaya Pemasaran	
	Biaya Promosi dan Sumbangan	1.500.000
	Biaya Transportasi dan Ongkos Kirim	122.124.500
	Biaya Penyusutan Kendaraan	15.000.000
	Total Biaya Pemasaran	138.624.500
E	JUMLAH BIAYA (B+C+D)	5.349.918.544
	LABA RUGI (A-E)	592.362.456

Sumber : Diolah peneliti, 2020 (Lampiran 1)

4.2.1 Identifikasi Volume Penjualan

Berikut ini peneliti akan menyajikan data dari total penjualan yang dilakukan oleh KSU Brosem pada tahun 2019, data yang akan disajikan merupakan data penjualan berdasarkan masing-masing jenis produk sari apel yaitu sari apel isi 18, sari apel isi 32 dan sari apel isi 40 untuk setiap bulannya. Adapun datanya adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3

Volume Penjualan Sari Apel KSU Brosem Per Bulan

BULAN	JENIS PRODUK SARI APEL (Per Kardus)		
	ISI 18	ISI 32	ISI 40
Januari	1.051	11.375	666
Februari	1.060	18.109	2.200
Maret	855	22.381	731
April	2.473	31.240	1.631
Mei	2.548	34.624	1.981

Juni	1.433	22.558	2.272
Juli	1.656	18.726	610
Agustus	728	9.503	563
September	1.029	6.936	437
Oktober	848	7.956	495
November	1.027	11.582	630
Desember	1.740	16.088	757
JUMLAH	16.448	211.078	12.973

Sumber : KSU Brosem diolah 2020

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa besarnya penjualan untuk setiap sari apel isi 18 adalah 16.448 kardus, sari apel isi 32 adalah 211.078 dan sari apel isi 40 adalah 12.973. Setelah mengetahui jumlah volume penjualan untuk setiap produk pada tahun 2019, maka berikut ini peneliti akan menyajikan data seluruh total penjuala KSU Brosemdaam setahun :

Tabel 4.4
Volume Penjualan Sari Apel KSU Brosem Tahun 2019

Tahun	Unit	Volume Penjualan	Harga	Total
2019	18	16.448	Rp 16.000	Rp 263.168.000
	32	211.078	Rp 25.000	Rp 5.276.950.000
	40	12.973	Rp 31.000	Rp 402.163.000
TOTAL		240.499	Rp 72.000	Rp5.942.281.000

Sumber : KSU Brosem diolah 2020

Pada tabel 4.4 menunjukkan volume penjualan sari apel isi 18,32, dan 40 pada tahun 2019. Data tersebut meunjukkan harga jual untuk sari

apel isi 18 adalah Rp 16.000, sari apel isi 32 adalah Rp 25.000 dan sari apel isi 40 adalah Rp 31.000. Sedangkan volume penjualan selama setahun masing-masing adalah 16.448 kardus sari apel isi 18, 211.078 kardus sari apel isi 32 dan 12.973 kardus sari apel isi 40. Sehingga dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2019 mencapai Rp 5.942.281.000. Berdasarkan data volume penjualan nantiya akan digunakan untuk melakukan analisis *cost volume profit* KSU Brosem.

4.2.2 Identifikasi Biaya-Biaya

Pada KSU Brosem belum melakukan pemisahan biaya-biaya, untuk melakukan analisis *cost volume profit* diperlukan adanya klasifikasi biaya-biaya berdasarkan perilakunya. Oleh karena itu peneliti melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilakunya yaitu menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya tetap sendiri disini merupakan biaya di mana total tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam waktu tertentu, jadi biaya tetap disini merupakan biaya yang tidak berepengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi atau tidak berpengaruh terhadap penjualan produk. Biaya variabel disini merupakan merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan, jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk. Sedangkan biaya semivariabel merupakan biaya dimana memiliki suatu karakteristik antara biaya variabel dan juga biaya tetap Adapun peneliti

mengklasifikasikan biaya- biaya yang ada pada KSU Brosem berdasarkan perilakunya menjadi 3 biaya yaitu :

Tabel 4.5

Klasifikasi Biaya

Keterangan	Sifat Biaya
Biaya Produksi	
Biaya Bahan Baku	Variabel
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Variabel
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	
Biaya Bahan Penunjang	Variabel
Biaya Bahan Bakar	Variabel
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Tetap
BPJS	Tetap
Biaya Pemeliharaan mesin	Semivariabel
Biaya Penyusutan mesin dan peralatan	Tetap
Biaya Penyusutan rumah produksi	Tetap
Biaya Listrik	Semivariabel
Biaya Administrasi dan Umum	
Biaya Pembelanjaan non Operasional	Tetap
Biaya Pembelanjaan Administrasi	Tetap
Biaya Pajak	Tetap
Biaya Keperluan Kantor	Tetap
Biaya Tak Terduga	Tetap
Biaya konsumsi	Tetap
Biaya Telepon/Internet	Semivariabel
Biaya Kerusakan	Tetap
Biaya Lain-Lain	Tetap
Biaya Pemasaran	
Biaya Promosi dan Sumbangan	Tetap
Biaya Transportasi dan Ongkos Kirim	Variabel
Biaya Penyusutan Kendaraan	Tetap

Sumber : Diolah peneliti, 2020

Pada tabel 4.5 menunjukkan hasil dari penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya

semivariabel pada KSU Brsem tahun 2019. Akan tetapi dalam tabel tersebut biaya semivariabel masih belum dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Pemisahan tersebut berguna untuk melakukan perencanaan, analisis, pengendalian atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda, oleh karena itu biaya tetap dan variabel harus dipisahkan.

4.2.2.1 Pemisahan Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memiliki sifat sebagian biaya tetap dan sebagian lagi biaya variabel. Pemisahan biaya semivariabel diperlukan oleh perusahaan untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pengambilan keputusan. Adapun pemisahan biaya semivariabel ini dapat digunakan untuk melakukan analisis *cost volume profit* khususnya dalam menentukan BEP perusahaan dengan mengetahui biaya variabel per unit dan biaya tetap. Berikut ini peneliti akan menyajikan rincian pemisahan biaya semivariabel untuk biaya pemeliharaan mesin, biaya listrik dan biaya telepon/internet dengan menggunakan *last square method* :

Tabel 4.6

Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel

Tahun	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya variabel
2020	Biaya Pemeliharaan Mesin	44.649.247	20.101.753
	Biaya Listrik	3.614.281	10.678.969
	Biaya telepon/internet	6.465.428	2.910.572
JUMLAH		54.728.956	33.691.294

Sumber : Diolah oleh peneliti,2020 (Lampiran 2)

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa biaya semivariabel pada KSU Brosem tahun 2019 setelah dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel hasil perhitungannya adalah biaya tetap sebesar Rp 54.728.956 dan biaya variabel sebesar Rp 33.691.294. setelah melakukan rekapitulasi pemisahan biaya semivariabel, selanjutnya peneliti akan menyajikan rekapitulasi terhadap seluruh biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel

4.2.2.2 Biaya Tetap

Biaya tetap sendiri disini merupakan biaya di mana total tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam waktu tertentu, jadi biaya tetap disini merupakan biaya yang tidak berpengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi atau tidak berpengaruh terhadap penjualan produk. Berikut ini peneliti akan menyajikan total dari biaya tetap yang ada pada KSU Brosem pada tahun 2019 :

Table 4.7

Biaya Tetap Total

Keterangan	Jumlah
Biaya Produksi	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 105.000.000
BPJS	Rp 19.500.000
Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 44.649.247
Biaya Penyusutan mesin dan peralatan	Rp 18.000.000
Biaya Penyusutan rumah produksi	Rp 30.000.000
Biaya Listrik	Rp 3.614.281

Biaya Administrasi dan Umum	
Biaya Pembelanjaan non Operasional	Rp 36.407.000
Biaya Pembelanjaan Administrasi	Rp 220.504.000
Biaya Pajak	Rp 30.000.000
Biaya Keperluan Kantor	Rp 19.745.000
Biaya Tak Terduga	Rp 15.000.000
Biaya konsumsi	Rp 13.475.000
Biaya Telepon/Internet	Rp 6.465.428
Biaya Kerusakan	Rp 12.963.400
Biaya Lain-Lain	Rp 11.535.192
Biaya Pemasaran	
Biaya Promosi dan Sumbangan	Rp 1.500.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 15.000.000
TOTAL BIAYA TETAP	Rp 603.358.548

Sumber : Diolah peneliti, 2020

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 KSU Brosem memiliki total biaya tetap sebesar Rp 603.358.548 dari biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan juga biaya pemasaran. Dari data tersebut nantiya akan digunakan sebagai alat untuk melakukan analisis *cost volume profit*.

4.2.2.3 Biaya Variabel

Biaya variabel disini merupakan merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan, jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk. Berikut ini peneliti akan menyajikan total dari biaya variabel yang ada pada KSU Brosem pada tahun 2019

Tabel 4.8

Biaya Variabel Total

Keterangan	Jumlah
Biaya Produksi	
Biaya Bahan Baku	Rp 1.901.495.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 317.250.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	
Biaya Bahan Penunjang	Rp 2.244.421.502
Biaya Bahan Bakar	Rp 127.577.700
Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 20.101.753
Biaya Listrik	Rp 10.678.969
Biaya Administrasi dan Umum	
Biaya Telepon/Internet	Rp 2.910.572
Biaya Pemasaran	
Biaya Transportasi dan Ongkos Kirim	Rp 122.124.500
TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp 4.746.559.996

Sumber : Diolah peneliti, 2020

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 KSU Brosem memiliki total biaya tetap sebesar Rp 4.746.559.996 dari biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan juga biaya pemasaran. Dari data tersebut nantiya akan digunakan sebagai alat untuk melakukan analisis *cost volume profit*.

4.2.2.4 Rekapitulasi Biaya-Biaya

Setelah mengetahui klasifikasi seluruh biaya-biaya yang ada di KSU Brosem berdasarkan perilakunya, selanjutnya peneliti akan menyajikan rekapitulasi seluruh biaya yang ada pada KSU Brosem setelah melakukan pemisahan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun hasil rekapitulasi biaya-biaya akan disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9

Rekapitulasi Total Biaya-Biaya

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Produksi		
Biaya Bahan Baku		Rp 1.901.495.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 317.250.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		
Biaya Bahan Penunjang		Rp 2.244.421.502
Biaya Bahan Bakar		Rp 127.577.700
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 105.000.000	
BPJS	Rp 19.500.000	
Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 44.649.247	Rp 20.101.753
Biaya penyusutan mesin dan peralatan	Rp 18.000.000	
Biaya Penyusutan rumah produksi	Rp 30.000.000	
Biaya Listrik	Rp 3.614.281	Rp 10.678.969
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Pembelanjaan non Operasional	Rp 36.407.000	
Biaya Pembelanjaan Administrasi	Rp 220.504.000	
Biaya Pajak	Rp 30.000.000	
Biaya Keperluan Kantor	Rp 19.745.000	
Biaya Tak Terduga	Rp 15.000.000	
Biaya konsumsi	Rp 13.475.000	
Biaya Telepon/Internet	Rp 6.465.428	Rp 2.910.572
Biaya Kerusakan	Rp 12.963.400	
Biaya Lain-Lain	Rp 11.535.192	
Biaya Pemasaran		
Biaya Promosi dan Sumbangan	Rp 1.500.000	
Biaya Transportasi dan Ongkos Kirim		Rp 122.124.500
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 15.000.000	
TOTAL BIAYA	Rp 603.358.548	Rp 4.746.559.996
TOTAL SELURUH BIAYA	Rp	5.349.918.544

Sumber : Diolah peneliti, 2020

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa total biaya tetap pada KSU Brosem pada tahun 2019 sebesar Rp 603.358.548 sedangkan total biaya variabelnya sebesar Rp 4.746.559.996. Sehingga total keseluruhan biaya

yang dikeluarkan KSU Brosem pada tahun 2019 dari biaya tetap ditambah dengan biaya variabel adalah Rp 5.349.918.544. Dari total biaya tersebut merupakan pengurang dari penjualan yang dilakukan perusahaan yang nantinya selisih antara penjualan dengan total biaya merupakan laba yang didapatkan oleh KSU Brosem.

4.2.3 Analisis Perencanaan Laba atau Target Laba

Analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menggambarkan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai laba tertentu. Untuk melakukan perencanaan laba peneliti akan melakukan perhitungan berdasarkan data volume penjualan tahun sebelumnya. Berdasarkan volume penjualan tahun 2019 pada KSU Brosem diharapkan melakukan kenaikan penjualan pada tahun 2020, kenaikan tersebut akan berdampak pada kenaikan laba. Sebelum melakukan perhitungan perencanaan laba, peneliti akan menyajikan tabel laporan laba operasi KSU Brosem agar dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba tahun berikutnya. Adapun laporan laba rugi adalah sebagai berikut :

Tabel 4.10
Laba Operasi Tahun 2019

Keterangan	Tahun 2019	
Penjualan	Rp	5.942.281.000
Biaya Variabel	Rp	4.746.559.996
Contribution Margin	Rp	1.195.721.004
Biaya Tetap	Rp	603.358.548
Laba Operasi	Rp	592.362.456

Sumber : Diolah oleh peneliti, 2020 (Lampiran 3)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total laba pada tahun 2019 sebesar Rp 592.362.456 dengan nilai penjualan sebesar Rp 5.942.281.000 dan biaya-biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 5.349.918.544. Laporan laba operasi tersebut dapat digunakan sebagai perencanaan laba tahun berikutnya. Wirotijan dan Manassoh (2016) dalam perencanaan laba dengan menetapkan target laba juga harus mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan. Sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan perencanaan laba berikut ini peneliti akan menyajikan data hasil dari wawancara dengan Pak Sugeng selaku Wakil Manager KSU Brosem pada tanggal 18 Maret 2020, adapun wawancaraya adalah ebagai berikut:

Pertanyaan : “Pemasarannya kemana saja pak dan target pemsarannya siapa saja ?”

Jawaban : “Target pasar kita semua kalangan mas, soalnya minuman sari apel ini bis diminum kapan saja. Tetapi pelanggannya biasanya dari wisatwan, warga sekitar bahkan sampai kita kirim-kirim juga. Untuk pengirimannya biasanya area malang raya, jawa timur, jawa tengah jember, bali bahkan sampai luar pulau jawa. Dan pada tahun 2006-2008 kita dibantu atau di support oleh dinas. Akan tetapi sekarang ini Brosem sudah dikenal jadi sekarang kita udah mandiri dan kita juga sudah mempunyai penlaggan tetap”

Pertanyaan : “Bagaimana kekuatan produksi dari sapi apel dalam sehari ?”

Jawaban : “Mungkin sehari bisa sampai 1900 kardus sari apel untuk kapasitas produksinya dengan 2 mesin yang berfungsi normal, tetapi rata-rata mungkin 700-800 kardus setiap harinya.”

Pertanyaan : “Apakah KSU Brosem membuat target laba pak ?”

Jawaban : “Kita ada target 10 tahun kedepan, misalnya tahun ini kita sewa tempat tahun berikutnya kita punya aset toko, bisa membeli mesin dan aset-aset lainnya. Akan tetapi untuk perhitungan terkait laba yang akan kita dapatkan masih belum.”

Pertanyaan : “Bagimana tentang laba yang diinginkan setiap tahunnya ?”

Jawaban :”Labanya setiap tahun tidak signifikan, sekitar hanya 5%. Karena mesin yang kita miliki tidak memadai untuk dapat

memproduksi banyak dalam sehari. Karena mesinnya buatan cina dan kadang sering trouble. Yang penting setiap tahunnya Brosem bisa memiliki progress dalam laba setiap tahunnya. Karena kita bentuknya koperasi, dan nantinya harus dilaporkan saat RAT kepada anggota”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut KSU Brosem menginginkan kenaikan laba sebesar 5% untuk tahun depan dengan pertimbangan mesin pada KSU Brosem terkadang *trouble* saat melakukan produksi dan KSU Brosem juga menjaga agar perusahaannya tetap mendapatkan progres sertiap tahunnya meskipun tidak signifikan. Pada KSU Brosem terkait pemasaran tidak ada kendala, bahkan terkadang tidak dapat memenuhi pesanan yang cukup besar saat *high season*. Dari hasil wawancara tersebut peneliti akan melakukan perencanaan laba pada KSU Brosem dengan kenaikan laba sebesar 5% dengan pertimbangan bahwa KSU Brosem masih bisa menaikkan volume penjualan karena masih banyaknya permintaan dari para pelanggan dan juga kapasitas produksi juga masih memadai untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan tersebut akan menyebabkan peningkatan juga pada biaya variabel per produk dan peneliti mengasumsikan bahwa biaya tetap konstan atau tetap. Berikut merupakan target laba yang dihitung untuk tahun 2020 dengan melihat dari laba yang didapat pada tahun 2019:

$$\begin{aligned} \text{Laba Tahun 2019} &= \text{Rp } 592.362.456 \\ &= \text{Rp } 592.362.000 \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba Yang diharapkan Tahun 2020} &= \text{Laba Tahun Sebelumnya} + (\text{Laba Yang} \\ &\quad \text{diharapkan} \times \text{Laba Tahun Sebelumnya}) \end{aligned}$$

(Dewi dan Dzulkirom 2017)

$$\begin{aligned} \text{Laba Yang diharapkan Tahun 2020} &= \text{Rp } 592.362.000 + (5\% \times \text{Rp } 592.362.000) \\ &= \text{Rp } 592.362.000 + \text{Rp } 2.9618.100 \\ &= \text{Rp } 621.980.100 \end{aligned}$$

Setelah melakukan perhitungan untuk menentukan target laba yang ingin dicapai pada tahun 2020 dengan kenaikan laba yang diharapkan sebesar 5%, dapat diketahui bahwa laba yang harus dicapai untuk memperoleh kenaikan 5% dari tahun 2019 sebesar Rp 592.362.000 menjadi sebesar Rp 621.980.100 pada tahun 2020. Berikut ini peneliti akan menyajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan metode kontribusi margin untuk mengetahui besarnya volume penjualan yang harus dilakukan KSU Brosem untuk mencapai target laba yang diinginkan (Samryn 2012) :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + (\text{Laba Yang diinginkan})}{\text{Rasio Kontribusi Margin}} \\ &= \frac{\text{Rp } 603.358.548 + (\text{Rp } 621.980.100)}{20,12\%} \\ &= \text{Rp } 6.089.469.485 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + (\text{Laba Yang diinginkan})}{\text{Rata-rata Kontribusi Margin per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 603.358.548 + (\text{Rp } 621.980.100)}{\text{Rp } 4.972} \\ &= 246.456 \text{ kardus} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui besarnya perencanaan laba untuk tahun 2020 sebesar 5% dari tahun sebelumnya. KSU Brosem telah merencanakan target laba sebesar Rp 621.980.100, Target laba tersebut akan dicapai jika KSU Brosem mampu menjual sari apel sebanyak 246.456 kardus sari apel atau memperoleh penjualan sebanyak Rp 6.089.469.485 untuk tahun 2020. Untuk mencapai target laba perusahaan tersebut KSU Brosem harus mampu meningkatkan volume penjualan, adapun cara yang dapat dilakukan dengan memaksimalkan strategi dalam pemasaran yang sudah dilakukan oleh perusahaan yaitu kepuasan pelanggan merupakan prioritas yang utama dan dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Cara yang dapat digunakan yaitu menjaga kualitas produk yang baik. Untuk mengetahui rincian dari jumlah penjualan yang harus dicapai oleh KSU Brosem untuk masing-masing produk dapat dilihat di Lampiran 4. Berdasarkan analisis target laba tersebut peneliti akan menyajikan laporan laba operasi pada KSU Brosem pada tahun 2020 :

Tabel 4.11

Perencanaan Laba Tahun 2020

Keterangan	Tahun 2020
Penjualan	Rp 6.089.469.485
Biaya Variabel	Rp 4.864.130.837

Contribution Margin	Rp	1.225.338.648
Biaya Tetap	Rp	603.358.548
Laba Operasi	Rp	621.980.100

Sumber : Diolah oleh peneliti, 2020 (Lampiran 3)

Berdasarkan perencanaan laba tahun 2020 dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2020 sebesar Rp. 6.089.469.485, dan terjadi kenaikan pada biaya variabel karena adanya penambahan dari volume penjualan yang direncanakan. Biaya variabel sebesar Rp. 4.864.130.837 berasal dari biaya variabel per unit dikali dengan jumlah unit yang direncanakan pada tahun 2020. Sedangkan diasumsikan bahwa biaya tetap pada tahun 2020 konstan atau sama seperti tahun sebelumnya.

4.2.4 Analisis *Cost Volume Profit*

Berdasarkan hasil analisis target laba pada KSU Brosem yang sudah dibahas sebelumnya. Peneliti akan melakukan analisis dengan menggunakan alat analisis berupa *analisis cost volume profit* dalam melakukan perencanaan laba. Dalam analisis ini dapat digunakan oleh manager melakukan perencanaan dalam pengambilan keputusan. Analisis *cost volume profit* digunakan untuk mengidentifikasi hubungan antara volume penjualan, biaya-biaya dan laba dalam upaya melakukan strategi yang akan diambil oleh manager. Contohnya jumlah penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai titik impas. Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti akan melakukan analisis *cost volume profit* pada KSU Brosem untuk mengetahui keterkaitan antara volume penjualan, biaya-biaya terhadap laba. Adapun dasar untuk melakukan analisis *cost volume profit* yaitu sebagai berikut :

4.2.4.1 Analisis *Contribution Margin* (CM)

Analisis Contribution Margin ini dapat digunakan oleh manager untuk mengetahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap, sehingga akan diketahui laba usaha pada KSU Brosem. Adapun nilai *contribution margin* didapatkan dari selisih antara pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel.. Untuk mengetahui besarnya *contribution margin* tahun 2019 dan perencanaan laba untuk tahun 2020 peneliti menyajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.12
Laporan Laba Operasi Tahun 2019-2020

Keterangan	Tahun 2019		Tahun 2020	
Penjualan	Rp	5.942.281.000	Rp	6.089.469.485
Biaya Variabel	Rp	4.746.559.996	Rp	4.864.130.837
Contribution Margin	Rp	1.195.721.004	Rp	1.225.338.648
Biaya Tetap	Rp	603.358.548	Rp	603.358.548
Laba Operasi	Rp	592.362.456	Rp	621.980.100

Sumber : Diolah oleh peneliti, 2020 (Lampiran3)

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa *contribution margin* pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar Rp 1.225.338.648 dari yang sebelumnya yaitu pada tahun 2019 sebesar Rp 1.195.721.004, hal tersebut dikarenakan adanya penambahan target laba sebesar 5% sehingga menyebabkan peningkatan volume penjualan sari apel pada tahun 2020 . Untuk mengetahui apakah kenaikan penjualan yang dilakukan dapat digunakan untuk menutupi biaya tetapnya, maka peneliti akan menghitung

rasio contribution margin. Adapun untuk menghitung *rasio contribution margin* dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Contribution Margin Ratio (CMR)} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

Atau

$$\text{Contribution Margin Ratio (CMR)} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Contribution Margin Ratio Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{CMR tahun 2019} &= \frac{\text{Rp } 1.195.721.004}{\text{Rp } 5.942.281.000} \times 100\% \\ &= 20,12\% \end{aligned}$$

Contribution Margin Ratio Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{CMR tahun 2020} &= \frac{\text{Rp } 1.225.338.648}{6.089.469.485} \times 100\% \\ &= 20\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa *contribution margin ratio* pada KSU Brosem sebesar 20,12% pada tahun 2019. Hal tersebut menunjukkan bahwa KSU Brosem mampu menutupi biaya tetap yang telah dikeluarkan sebesar Rp 603.358.548 dengan mampu menghasilkan laba sebesar Rp 592.362.456. Begitu juga pada tahun 2020 hasil dari *contribution margin ratio* menunjukkan rasio sebesar 20%, sehingga KSU Brosem dapat menutupi biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 603.358.548 dengan menghasilkan laba sebesar Rp.

621.980.100. Pada tabel tersebut menunjukkan terjadi penurunan presentase *rasio contribution margin* karena besarnya contribution margin tahun 2019 lebih kecil dibandingkan dengan tahun 2020. Penurunan presentase tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2019 KSU Brosem menggunakan 20,12 % dari *contribution margin* untuk menutupi biaya tetapnya, sedangkan pada tahun 2020 KSU Brosem menggunakan 20% dari *contribution margin* untuk dapat menutupi biaya tetapnya.

Hasil dari *rasio contribution margin* pada KSU Brosem untuk menunjukkan bahwa pada tahun 2019 dan 2020 menunjukkan nilai rasio yang lebih besar dari biaya tetap yang ada pada perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil tersebut KSU Brosem pasti tidak dalam keadaan rugi dan tetap mendapatkan keuntungan jika mampu meningkatkan volume penjualan dengan memaksimalkan startegi-strategi dalam pemasaran yang sudah dilakukan agar para pelanggan merasa puas dengan produk sari apel tersebut. Akan tetapi, jika jumlah *rasio contribution margin* menunjukkan angka 0 atau lebih rendah dari biaya tetap maka perusahaan mengalami kerugian. Oleh karena itu pihak manager KSU Brosem perlu memperhatikan analisis ratio *contribution margin* dalam melakukan perencanaan laba agar mengetahui langkah apa yang harus diambil untuk dapat mencapai target laba yang diinginkan.

4.2.4.2 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Dalam melakukan perencanaan laba maka manager dapat menggunakan analisis *break even point* (titik impas). Pada analisis ini dapat

digunakan oleh manager untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dilakukan untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan, dengan kata lain besarnya biaya dan pendapatan adalah sama atau perusahaan tidak untung dan tidak rugi. Untuk mengetahui besarnya BEP pada KSU Brosem dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{Contribution Margin ratio}} \\ \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}} \\ \text{BEP Tahun 2019} &= \frac{\text{BEP (rupiah)}}{20,12\%} \\ &= \text{Rp. 2.998.817.292} \end{aligned}$$

Tabel 4.13

BEP Per Produk Tahun 2019

Produk	Presetase Per Unit	Biaya Tetap	Harga Jual	Biaya Variabel Per Unit	BEP Tahun 2019	BEP Per Unit
Sari Apel isi 18	7%	Rp 603.358.548	Rp16.000	12.780	112.301	7.680

Sari Apel isi 32	88%		Rp25.000	19.969		98.563
Sari Apel isi 40	5%		Rp31.000	24.762		6.058
JUMLAH						112.301

Sumber : Lampiran 5

BEP Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \text{Rp } 603.358.548 + \frac{\text{Rp } 29.618.100}{20\%} \\ &= \text{Rp } 3.072.676.745 \end{aligned}$$

Tabel 4.14

BEP Per Produk Tahun 2020

Produk	Presetase Per Unit	Biaya Tetap	Harga Jual	Biaya Variabel Per Unit	BEP Tahun 2020	BEP Per Unit
Sari Apel isi 18	7%	Rp 632.976.648	Rp16.000	12.780	118.710	8.119
Sari Apel isi 32	88%		Rp25.000	19.969		104.188
Sari Apel isi 40	5%		Rp31.000	24.762		6.403
JUMLAH						118.710

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa besarnya titik impas akan dicapai jika penjualan pada KSU Brosem pada tahun 2019 sebesar Rp. 2.998.817.292 dengan penjualan sebanyak 112.301 kardus sari apel. Nilai tersebut menunjukkan penjualan minimum yang harus dilakukan KSU Brosem pada tahun 2019. Akan tetapi pada tahun 2019 KSU Brosem dalam keadaan untung, karena penjualan yang dilakukan KSU Brosem sebesar Rp 5.942.281.000 tersebut berada diatas titik impas yang sudah ditentukan. Sedangkan untuk perencanaan laba tahun 2020 KSU

Brosem mencapai titik impas jika mampu mencapai volume penjualan sebesar Rp 3.072.676.745 dengan melakukan penjualan sebanyak 118.710 kardus sari apel.

Hasil dari analisis BEP dipengaruhi oleh *contribution margin* perusahaan, karena *contribution margin* rendah akan mengakibatkan BEP tinggi, begitu juga sebaliknya apabila *contribution margin* tinggi maka mengakibatkan BEP yang rendah. Adapun tinggi rendahnya BEP akan mempengaruhi laba yang akan diterima oleh perusahaan sampai batas keselamatan. Berdasarkan perhitungan tersebut diketahui bahwa dengan asumsi biaya tetap yang konstan, BEP yang ditargetkan oleh KSU Brosem juga akan meningkat dari tahun sebelumnya. Peningkatan BEP tersebut dipengaruhi karena pada tahun 2020 besarnya *contribution margin* KSU Brosem juga meningkat dari tahun 2019.

Berdasarkan hasil dari BEP dapat digunakan oleh KSU Brosem sebagai acuan untuk melakukan kegiatan usahanya, apabila volume penjualan kurang dari titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian, sebaliknya jika penjualan yang dilakukan melebihi titik impas maka kelebihan tersebut merupakan keuntungan dari KSU Brosem. Sehingga pada tahun 2020 dengan mengetahui penjualan minimum yang harus dicapai oleh KSU Brosem, manajer dapat mengambil langkah-langkah atau strategi untuk melakukan kegiatan usahanya dalam rangka meningkatkan volume penjualan.

4.2.4.3 Analisis *Margin Of Safety* (MOS)

Analisis *margin of safety* bertujuan untuk menunjukkan volume penjualan yang boleh menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Jadi apabila penurunan penjualan kurang dari *margin of safety* menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam kondisi berbahaya atau dalam keadaan untung, sebaliknya jika *margin of safety* mendekati angka nol menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan bahaya. *Margin of safety* merupakan metode yang digunakan untuk menghitung volume penjualan diatas titik impas yang sudah ditentukan. Untuk menghitung *margin of safety* dapat dengan cara melihat titik impas yang sudah ditentukan dengan volume penjualan yang sudah terjadi. Analisis ini akan menunjukkan Adapun berikut ini rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *margin of safety* pada sari apel di KSU Brosem :

Margin Of Safety (MoS) = Total Penjualan – Titik Impas

Margin Of Safety Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (MoS)} &= \text{Rp } 5.942.281.000 - \text{Rp. } 2.998.817.292 \\ &= \text{Rp } 2.943.817.292 \end{aligned}$$

Margin Of Safety Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (MoS)} &= \text{Rp } 6.089.469.485 - \text{Rp. } 3.016.792.740 \\ &= \text{Rp } 3.072.676.745 \end{aligned}$$

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Margin Of Safety Ratio Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Rp } 2.943.817.292}{\text{Rp } 5.942.281.000} \times 100\% \\ &= 49,54 \% \end{aligned}$$

Margin Of Safety Ratio Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Rp } 3.072.676.745}{\text{Rp } 6.100.651.134} \times 100\% \\ &= 50,46\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat batas aman penjualan boleh turun yang tidak menyebabkan KSU Brosem mengalami kerugian pada tahun 2019 sebesar Rp 2.943.817.292 dengan presentase rasio 49,54%. atau setidaknya penjualan produk boleh mengalami penurunan dengan batas impas sehingga tidak akan mengalami kerugian. Sedangkan *margin of safety* KSU Brosem pada perencanaan laba tahun 2020 yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp 3.072.676.745 dengan presentase rasio 50,46 %.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa batas keamanan yang dimiliki oleh KSU Brosem termasuk tinggi, sehingga dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan volume penjualan. Oleh karena itu dalam melakukan kegiatan usahanya pihak manager harus memperhatikan batas keamanan pada tahun 2020 yang sudah diperhitungkan untuk memperoleh laba yang diinginkan, sehingga tidak

terjadi penurunan volume penjualan yang melebihi batas keamanan yang menyebabkan kerugian bagi KSU Brosem.

4.2.4.4 Analisis *Operating Lverage* (OL)

Dalam menentukan *Operating Lverage* pada KSU Brosem berguna untuk mengetahui besarnya penggunaan biaya tetapnya yang digunakan dalam operasi perusahaan. Semakin tingginya *operating leverage* akan mempengaruhi sensitivitas dari laba bersih terhadap perubahan penjualan. Adapun peneliti akan menyajikan perhitungan *operating leverage* pada KSU Brosem :

$$\text{Operating Lverage (OL)} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}}$$

Operating Lverage Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Operating Lverage (OL)} &= \frac{1.195.721.004}{592.362.456} \\ &= 2,02 \end{aligned}$$

Operating Lverage Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Operating Lverage (OL)} &= \frac{\text{Rp } 1.225.338.648}{\text{Rp } 621.980.100} \\ &= 1,97 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *operating leverage* pada KSU Brosem menunjukkan tingkat OL sebesar 2,02 pada tahun 2019. Tingkat OL ini dipengaruhi oleh tingkat penjualan yang semakin tinggi diikuti dengan peningkatan biaya variabel juga. Jadi pada KSU Brosem harus melakukan

penekanan biaya yang dikeluarkan agar dapat menghasilkan laba yang lebih besar. Sedangkan pada tahun 2020 menunjukkan *operating leverage* sebesar 1,97. Penurunan nilai OL dari tahun 2019 ke tahun 2020 disebabkan oleh *margin of safety* pada tahun 2020 yang lebih rendah dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2020 KSU Brosem melakukan penjualan yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya, namun kenaikan tersebut diikuti dengan kenaikan biaya variabel.

Sedangkan perencanaan laba pada tahun 2020 menghasilkan nilai OL sebesar 1,97. Perencanaan tingkat OL sebesar 1,97 akan membuat *contribution margin* KSU Brosem semakin meningkat, meskipun tingkat biaya yang dikeluarkan nantinya juga akan meningkat pula. Tetapi tingkat biaya yang semakin tinggi tersebut akan bisa ditutupi dengan menghasilkan OL sebesar 1,97 yaitu dengan cara menaikkan tingkat penjualan KSU Brosem pada tahun 2020. Jika KSU Brosem mampu meningkatkan penjualan sebesar 10% maka keuntungan dapat diprediksi naik sebanyak 1,97 kali. Berarti $1,97 \times 10\% = 19,7\%$. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa KSU Brosem akan mendapatkan laba sebesar 19,7%, apabila mampu meningkatkan volume penjualan sebesar 10%. Hasil tersebut dapat digunakan pihak manager KSU Brosem dalam memperhitungkan volume penjualan yang harus dicapai untuk peningkatan laba. Berdasarkan hasil tersebut juga dapat digunakan manager untuk mengetahui tingkat sensitivitas penjualan terhadap laba operasi pada KSU Brosem.

Setelah melakukan analisis target laba dan analisis *cost volume profit*, peneliti akan menyajikan perbandingan antara hasil analisis dari tahun 2019 dengan tahun 2020. Adapun perbandingan tersebut akan disajikan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 4.15

Hasil Perbandingan Analisis *Cost Volume Profit* Tahun 2019-2020

Tahun	Analisis Target Laba	Margin Kontribusi		BEP	<i>Margin Of Safety</i>		Operating Lverage
		Rupiah	Rasio		Rupiah	Rasio	
2019	592.362.456	1.195.721.004	20,12%	2.998.463.708	2.943.817.292	49,54%	2,02
2020	621.980.100	1.225.338.648	20%	3.016.792.740	3.072.676.745	50,46%	1,97

Hasil analisis perencanaan laba dengan menggunakan alat analisis *cost volume profit* pada tahun 2019 menunjukkan perhitungan analisis *contribution margin* yang telah dilakukan oleh peneliti pada tahun 2019 menunjukkan angka 1.195.721.004 dengan rasio *contribution margin* 20,12%, Berdasarkan hasil tersebut, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa KSU Brosem mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan titik impas dalam bentuk rupiah KSU Brosem pada tahun 2019 mampu melakukan penjualan diatas titik impas. KSU Brosem harus melakukan penjualan diatas batas titik impas ,apabila dibawah titik impas perusahaan akan mengalami kerugian untuk usahanya. Adapun pada volume penjualan yang terjadi pada tahun 2019 lebih besar dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan, sehingga perusahaan dalam posisi laba. Selanjutnya

perhitungan *margin of safety* pada tahun 2019 jumlah penurunan angka penjualan masih tergolong tinggi, masih dalam keadaan aman diatas titik impas. Sedangkan untuk tingkat penjualan OL pada tahun ini tingkat OL sebesar 2,02. Nilai OL pada tahun 2019 tergolong besar daripada perencanaan laba tahun 2020. Hal ini dikarenakan *margin of safety* pada tahun 2019 lebih besar dibandingkan dengan tahun 2020.

Selanjutnya terkait dengan perencanaan laba tahun 2020 melalui analisis *cost volume profit* dapat diketahui bahwa margin kontribusi pada tahun 2020 menunjukkan sebesar Rp 1.225.338.648 dengan rasio 20%, apabila pada tahun 2020 KSU Brosem bisa mencapai nilai dari margin kontribusi yang sudah dilakukan maka KSU Brosem menutup semua biaya tetap yang telah dikeluarkan dan akan dalam keadaan laba. Perencanaan titik impas tahun 2020 sebesar Rp 3.016.792.740 , pada posisi tersebut KSU Brosem tidak akan dalam keadaan rugi dan juga tidak dalam keadaan laba. Hasil dari BEP tersebut dapat diketahui penjualan minimum yang harus dilakukan KSU Brosem, sehingga digunakan oleh manager sebagai acuan perusahaan dalam melakukan kegiatan usahanya. Selanjutnya perencanaan *margin of safety* pada tahun 2020 sebesar 3.072.676.745 dengan rasio 50,46 %, nilai ini menunjukkan bahwa tingkat penurunan penjualan masih diatas titik impas, sehingga keadaan keuangan masih dalam batas aman. Selanjutnya perencanaan OL yang harus dicapai pada tahun 2020 sebesar 1,97, dengan mencapai OL tersebut maka tingkat penjualan

KSU Brosem akan meningkat sehingga akan menambah laba operasi perusahaan.

Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa jika KSU Brosem ingin mencapai kenaikan laba yang ingin dicapai pada tahun 2020 sebesar 5%. KSU Brosem untuk harus meningkatkan volume penjualan pada tahun 2020. Pada tahun 2020 KSU Brosem masih dapat melakukan peningkatan penjualan karena perusahaan sudah memiliki pelanggan yang tetap. Untuk meningkatkan volume penjualan pada tahun 2020 KSU Brosem dapat memaksimalkan strategi dalam pemasaran yang sudah dilakukan oleh perusahaan yaitu kepuasan pelanggan merupakan prioritas yang utama dan dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Cara selanjutnya yang dapat digunakan yaitu menjaga kualitas produk yang baik. Adapun meningkatnya volume penjualan tersebut diikuti dengan meningkatnya biaya variabel dari tahun sebelumnya. Kenaikan biaya variabel tersebut terjadi karena adanya peningkatan biaya produksi akibat dari peningkatan volume penjualan dari tahun sebelumnya. Akan tetapi kenaikan biaya variabel tersebut tidak akan mengurangi target laba yang diinginkan dengan asumsi biaya tetap konstan atau sama seperti tahun sebelumnya.

4.2.5 *Cost Volume Profit* dalam Prespektif Islam

Dalam kitab suci Al-Quran dijelaskan bahwa adanya perintah yang ditunjukkan kepada umat muslim untuk mencari rezeki djalan Allah SWT. Akan tetapi didalam mencari rezeki tersebut harus dengan cara yang halal

tidak boleh merugikan orang lain. Banyak kaidah-kaidah yang diatur dalam ajaran islam untuk mendapatkan rezeki yang halal, salah satunya hal yang dilarang dalam islam yaitu menjual barang tetapi tidak terus terang kepada pembelinya terkait klasifikasi yang sebenarnya terhadap barang itu. Perbuatan tidak jujur tersebut tidak akan membawa keberkahan bagi dirinya. Adapun Rasulullah SAW sudah mencontohkan untuk mencari rezeki dengan berdagang, seperti dijelaskan pada Surat An-Nisa ayat 29 berikut ini :

An- Nisa 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Berdasarkan ayat diatas menjelaskan bahwasanya Allah SWT memerintahkan kepada orang-orang yang beriman untuk memakan harta dengan cara dilarang oleh-Nya. Dan membolehkan kegiatan jual-beli dengan dasar suka sama suka, tidak ada keterpaksaan antar pihak yang bersangkutan. Hal tersebut sudah dilakukan oleh KSU Brosem dengan menjual sari apel menggunakan bahan-bahan yang sesuai dengan apa yang dijelaskan. Seperti menggunakan gula asli bukan dari bahan kimia, menggunakan pewarna makanan bukan dari pewarna tekstil dan juga

menggunakan apel asli bukan hanya perasa apel. KSU Brosem melakukan seperti itu karena tidak ingin memberikan *mudhorot* atau kerugian bagi konsumen yang sudah percaya membeli produk sari apelnya hanya karena ingin mendapatkan laba yang besar. Kegiatan tersebut akan membawa keberkahan bagi KSU Brosem karena sudah jujur dalam berusaha. Dan Rasulullah SAW sendiri juga sukses dalam berdagang karena kejujuran beliau. KSU Brosem juga akan mencapai kesuksesan jika dalam melakukan penjualan produknya selalu mengedepankan kejujuran dalam berusaha.

Dalam ajaran agama islam selalu mendorong para pemeluknya untuk melakukan berbagai kegiatan yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakkan agama yang rahmatan lilalamin. Dan Allah SWT melarang hambanya untuk *isrof* atau berlebihan dalam segala hal, karena perbuatan tersebut tidak disukai oleh Allah SWT dan hanya mengakibatkan kerugian. Akan tetapi dalam KSU Brosem meskipun mengeluarkan biaya yang besar untuk bahan baku tetapi masih mendapatkan laba. Hal tersebut seperti firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 286 berikut :

Al- Baqarah 286

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا
 لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِكْرَامًا كَمَا حَمَلْتَهُ
 عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا
 وَاعْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Artinya : “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebaskan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebaskan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maaflah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir".

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwasanya Allah tidak membebani seseorang kecuali dengan sesuatu yang sanggup dilakukannya, karena agama Allah dibangun di atas asas kemudahan, sehingga tidak ada sesuatu yang memberatkan di dalamnya. Barangsiapa berbuat baik, dia akan mendapatkan ganjaran atas apa yang dia lakukan, tanpa dikurangi sedikitpun. Dan barangsiapa berbuat buruk, dia akan memikul dosanya sendiri, tidak dipikul oleh orang lain. Pada KSU Brosem sendiri beban-beban yang dikeluarkan cukup besar, meskipun biaya yang dikeluarkan besar perusahaan tersebut tidak *isrof* atau berlebihan didalam mengeluarkan biaya tersebut. Karena biaya besar tersebut dikeluarkan juga karena ingin memberikan yang terbaik bagi konsumen , bahkan Allah SWT menjanjikan hambanya jika berbuat baik Allah akan membalas perbuatan tersebut.

Balasan yang diberikan yaitu dengan memperoleh laba yang selalu meningkat setiap tahunnya pada KSU Brosem. Apalagi KSU Brosem juga berbentuk koperasi, yang mana keuntungannya bukan hanya untuk satu orang saja tapi untuk seluruh anggota koperasi KSU Brosem. Apalagi islam adalah rahmatan lil alamin, Allah SWT memberikan rahmat dan kasih sayang-Nya kepada mahluk seluruh alam.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dengan melakukan penetapan target laba untuk tahun yang akan datang, maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan :

- 1) Pada tahun 2020 KSU Brosem menginginkan kenaikan laba sebesar 5%, untuk mencapai target laba tersebut KSU Brosem harus mampu meningkatkan penjualannya. Peningkatan penjualan tersebut masih dapat dilakukan dengan pertimbangan asih banyaknya permintaan dan kapasitas produksi yang masih memadai untuk peningkatan penjualan.
- 2) Analisis *cost volume profit* yang dilakukan pada KSU Brosem dapat digunakan oleh manager dalam pengambilan keputusan-keputusan dalam hal perencanaan laba. Dari analisis tersebut menggunakan 4 alat, yaitu *contribution margin*, dari analisis tersebut dapat diketahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dalam menghasilkan laba. *BEP*, mengetahui penjualan minimum pada KSU Brosem. *Margin of safety*, mengetahui tingkat penurunan penjualan yang boleh terjadi. *Operating Laverage*, mengetahui tingkat sensitivitas penjualan untuk menghasilkan laba pada perusahaan.
- 3) Dalam melakukan perencanaan laba pada tahun 2020, untuk mencapai target laba yang diinginkan maka KSU Brosem harus bisa menaikkan penjualan sari apel, untuk menaikkan penjualan pihak manager dapat memaksimalkan strategi pemasaran yaitu dengan menjaga kepuasan

pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik dan menjaga kualitas produk, Peningkatan penjualan juga akan menyebabkan peningkatan biaya variabel dan dengan asumsi bahwa biaya tetap konstan atau tetap.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang sudah disajikan, maka peneliti ingin memberikan sarah bahwa KSU Brosem harus menentukan target laba untuk merencanakan jumlah penjualan dan biaya yaang akan dikeluarkan karena kedua hal tersebut berpengaruh langsung terhadap pencapaian laba usaha. Oleh karen itu KSU Brosem sebaiknya menggunakan analisis *cost volume profit* untuk mencapai target laba yang sudah ditetapkan dengan melakukan perencanaan penjualan dan perencanaan biaya-biaya yang akan dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan

Blocher, Edward J., Stout, Sanid E., Cokins, Gary.(2011). *Manajemen Biaya : Penekanan Strategis*. Jakarta : Salemba Empat.

Carter, William K..(2009).*Akuntansi Biaya*.Jakarta : Salemba Empat

Dewi, Nanda Puspita Ciptaning., Dzulkirom, Mochammad. (2017). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Pada Pt.Mitra Anugrah Gemilang, Ngoro-Mojokerto)*. Jurnal Penelitian : Jurnal Administrasi Bisnis. Vol.49 , No.1 Agustus 2017.

Dwi, Sofia Prima., Kristanto, Septian Bayu., Dermawan, Elizabeth Sugiarto.(2015).*Akuntansi Biaya Edisi 2*. Bogor : IN Media

Hansen, Don R., and Mowen, Marryane M. (2011). *Managerial Accounting Eight Edition*. Diterjemahkan oleh Denny Amos Kwary. Jakarta : Salemba Empat

Hassanah, Alvini., Daud Rufah M. (2019). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh)*. Jurnal Penelitian : JIMEKA, Vol.4, No.2.

Iswara, Ulfa Setia., Susanti.(2017). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)*. Jurnal Penelitian : RAK, Vol.2 No.3 Oktober 2017

Koraag, Jeriko Valentino., Ilat, Ventje.(2016). *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisien. Vol.16 , No.3 Tahun 2016.

Kartika, Erawati., Sunarko, Puji Setya.(2019). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak*. Asset Vol 21 No.1

Moleong, Lexy J.(2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

Mustainah, Suci Ayu Aina. (2019). *Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba (Spbu Cv. Sinar Hasmadani)*. Jurnal Penelitian : Bogaya Journal For Research n Accounting, Vol.2 , No.2 Oktober 2019.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*.Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Samryn, L.M.(2012) *Akuntansi Manajemen*. Edis Pertama. Jakarta : Kencana.

Siregar, Baldric., dkk . (2018).*Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.

Sugiyono.(2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitataif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Syaifullah, As'ad.(2017). *Financial Leverage, Operating Leverage dan Stock Retun*. Jurnal Moneter. Vol IV No. 2 Oktober 2017

Worotijan, Elizabeth Esternorlita., Anossoh, Hendrik.(2016). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado*. Jurnal EMBA. Vol.4 No.1 Maret 2016.

Wulandari, Iva Dwi., Primyastanto, Mimit., Utami Tri Nurjannah. *Analisis Cost Volume Profit Pada Usaha Pembenihan Lele (Clarisa sp) Di Desa Maguan, Kabupaten Malang, Jawa Timur*. Journal Of Economic and Social Of Fisheries and Marine Vol.6 No.1

Yulianto, Zainal. (2018). *Analisis Biaya Volume Laba Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Es Batu Camplong Di Sampang*. Jurnal Penelitian : AKTIVA a Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol.3 , No.3 Mei 2018.

malangpostonline.com Diakses Pada Tanggal 08 Februari 2020 Pukul 14.35 WIB





LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Laba Rugi Tahun 2019

MONTH	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	1/2 Tahun	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	1 tahun	Total
PENJUALAN	321.837.000	537.885.000	595.866.000	871.129.000	967.779.000	657.310.000	3.951.806.000	513.556.000	266.676.000	203.411.000	227.813.000	325.512.000	453.507.000	1.990.475.000	5.942.281.000
BIAYA OPERASIONAL															
Biaya Bahan Baku	18.750.000	188.750.000	281.550.000	309.050.000	388.820.000	89.665.000	1.276.585.000	127.180.000	80.000.000	85.600.000	78.880.000	127.800.000	125.450.000	624.910.000	1.901.495.000
Biaya Gaji Karyawan	20.700.000	25.000.000	28.100.000	36.000.000	42.450.000	25.050.000	177.300.000	24.250.000	17.750.000	22.250.000	21.450.000	23.250.000	31.000.000	139.950.000	317.250.000
Biaya Bahan Penunjang	142.750.000	293.560.000	455.108.332	324.611.810	412.541.000	111.500.000	1.740.071.142	241.432.500	12.082.300	39.319.100	35.451.260	29.050.100	147.015.100	504.350.360	2.244.421.502
Biaya Bahan Bakar	3.229.000	12.692.390	14.388.500	12.207.250	22.505.000	14.551.000	79.573.140	11.560.800	5.532.000	7.350.360	5.212.250	6.924.500	11.424.650	48.004.560	127.577.700
Biaya Insentif Pengurus	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	52.500.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	8.750.000	52.500.000	105.000.000
BPJS	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	9.750.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	1.625.000	9.750.000	19.500.000
Biaya Pemeliharaan mesin	500.000	6.825.000	8.755.000	3.450.000	6.350.500	8.559.000	34.439.500	4.350.000	1.000.000	7.445.500	1.722.000	8.050.000	7.744.000	30.311.500	64.751.000
Biaya Transportasi	5.645.000	3.205.500	7.530.000	9.562.000	22.097.000	4.400.000	52.439.500	5.680.000	2.500.000		700.000		700.000	9.580.000	62.019.500
Biaya ongkos kirim	958.000	10.317.000	575.000	9.092.000	11.620.000	2.345.000	34.907.000	324.000	3.183.000	5.633.000	4.703.000	4.700.000	6.655.000	25.198.000	60.105.000
Jumlah Biaya Operasional	202.907.000	550.724.890	806.381.832	714.348.060	916.758.500	266.445.000	3.457.565.282	425.152.300	132.422.300	177.972.960	158.493.510	210.149.600	340.363.750	1.444.554.420	4.902.119.702
BIAYA NON OPERASIONAL															
Pembelanjaan non operasional	12.907.000						12.907.000	20.000.000	3.500.000					23.500.000	36.407.000
Pembelanjaan Administrasi						215.814.000	215.814.000	4.690.000						4.690.000	220.504.000
Pajak	1.609.185	2.689.425	2.979.330	4.355.645	4.838.895	3.387.200	19.859.680	2.567.780	1.371.380	1.117.000	1.189.065	1.627.560	2.267.535	10.140.320	30.000.000
Biaya Penyusutan	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	9.000.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	9.000.000	18.000.000
Keperluan kantor	2.501.000	2.704.500	835.500	2.202.000	4.355.500	2.300.000	14.898.500	2.306.500	717.000	990.000	100.000	300.500	432.500	4.846.500	19.745.000
Biaya tak terduga		1.900.000					1.900.000	11.600.000	1.500.000					13.100.000	15.000.000
Konsumsi	210.000	625.000	2.420.000	3.770.000	3.000.000	1.950.000	11.975.000	310.000	210.000	210.000	210.000	210.000	350.000	1.500.000	13.475.000
Promosi atau Sumbangan					1.000.000	500.000	1.500.000							-	1.500.000
Biaya kerusakan	1.032.500	1.332.000	1.271.400	1.271.400	1.297.000	500.000	6.704.300	647.400	730.700	345.000			4.536.000	6.259.100	12.963.400
Lisrik	275.000	1.275.000	1.563.000	781.430	2.173.000	1.531.140	7.598.570	2.377.000	210.980	210.980	1.237.820	232.900	2.425.000	6.694.680	14.293.250
Telepon/internet	790.000	780.324	778.000	188.000	847.143	878.000	4.261.467	535.000	1.002.100	1.009.970	787.425	887.735	892.303	5.114.533	9.376.000
Lain-lain	278.000	1.272.000	1.134.500	751.300	1.173.000	1.381.140	5.989.940	2.148.022	215.950	215.560	1.237.820	302.900	1.425.000	5.545.252	11.535.192
Jumlah Biaya Non Operasional	21.102.685	14.078.249	12.481.730	14.819.775	20.184.538	229.741.480	312.408.457	48.681.702	10.958.110	5.598.510	6.262.130	5.061.595	13.828.338	90.390.385	402.798.842
JUMLAH BIAYA (B+C)															5.304.918.544
LABA RUGI (A-D)															637.362.456

b) Laporan Laba Rugi Dalam Setahun

KOPERASI SERBA USAHA BROSEM
LAPORAN RUGI/LABA (Unit PRODUKSI)
POSISI: DESEMBER 2019

NO	URAIAN	JUMLAH (Rp)
A	PENJUALAN	5.942.281.000
B	BIAYA OPERASIONAL	
	Biaya Bahan Baku	1.901.495.000
	Biaya Gaji Karyawan	317.250.000
	Biaya Bahan Penunjang	2.244.421.502
	Biaya Bahan Bakar	127.577.700
	Biaya Insentif Pengurus	105.000.000
	BPJS	19.500.000
	Biaya Pemeliharaan mesin	64.751.000
	Biaya Transportasi	62.019.500
	Biaya ongkos kirim	60.105.000
	Jumlah Biaya Operasional	4.902.119.702
C	BIAYA NON OPERASIONAL	
	Pembelanjaan non operasional	36.407.000
	Pembelanjaan Administrasi	220.504.000
	Pajak	30.000.000
	Biaya Penyusutan	18.000.000
	Keperluan kantor	19.745.000
	Biaya tak terduga	15.000.000
	Konsumsi	13.475.000
	Promosi atau Sumbangan	1.500.000
	Biaya kerusakan	12.963.400
	Biaya Listrik	14.293.250
	Biaya Telepon/Internet	9.376.000
	Lain-lain	11.535.192
	Jumlah Biaya Non Operasional	402.798.842
D	JUMLAH BIAYA (B+C)	5.304.918.544
	RUGI/LABA (A-D)	637.362.456

c) Data Penjualan Tahun 2019

Penjualan Tahun 2019

bulan	18	32	40
Januari	1.051	11.375	666
Februari	1.060	18.109	2.200
Maret	855	22.381	731
April	2.473	31.240	1.631
Mei	2.548	34.624	1.981
Juni	1.433	22.558	2.272
Juli	1.656	18.726	610
Agustus	728	9.503	563
September	1.029	6.936	437
Oktober	848	7.956	495
November	1.027	11.582	630
Desember	1.740	16.088	757
TOTAL	16.448	211.078	12.973

Lampiran 2. Pemisahan Biaya Semivariabel

a) Biaya Pemeliharaan Mesin

BULAN	x (Produksi)	Biaya pemeliharaan mesin (y) (000)	Xy	x ²
1	13.092	500	6.546.000	171.400.464
2	21.369	6.825	145.843.425	456.634.161
3	23.967	8.755	209.831.085	574.417.089
4	35.344	3.450	121.936.800	1.249.198.336
5	39.153	6.351	248.641.127	1.532.957.409
6	26.263	8.559	224.785.017	689.745.169
7	20.992	4.350	91.315.200	440.664.064
8	10.794	1.000	10.794.000	116.510.436
9	8.402	7.446	62.557.091	70.593.604
10	9.299	1.722	16.012.878	86.471.401
11	13.239	8.050	106.573.950	175.271.121
12	18.585	7.744	143.922.240	345.402.225
JUMLAH	240.499	64.751	1.388.758.813	5.909.265.479

$$Y = a + bx$$

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

$$b = \frac{(12 \times 1.388.758.813) - (240.499 \times 64.751)}{12 \times 5.909.265.479 - (240.499)^2}$$

$$b = \frac{16.665.105.750 - 15.572.550.749}{70.911.185.748 - 57.839.769.001}$$

$$b = \frac{1.092.555.001}{13.071.416.747}$$

$$b = 0,08358$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel} &= 0,08358 \times 1000 (240.499) \\ &= 20.101.753 \end{aligned}$$

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

$$a = \frac{64.751 - 0,08358 (240.499)}{12}$$

$$a = \frac{64.751 - 20.102}{12}$$

$$a = \frac{44.649}{12}$$

$$a = 3.720,771$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Bulan} &= 3.720,771 \times 1000 \\ &= 3.720.771 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Tahun} &= 3.720.771 \times 12 \\ &= 44.649.247 \end{aligned}$$

b) Biaya Listrik

BULAN	x (Produksi)	Biaya Listrik (y) (000)	Xy	x ²
1	13.092	275	3.600.300	171.400.464
2	21.369	1.275	27.245.475	456.634.161
3	23.967	1.563	37.460.421	574.417.089
4	35.344	781	27.618.862	1.249.198.336
5	39.153	2.173	85.079.469	1.532.957.409
6	26.263	1.531	40.212.330	689.745.169
7	20.992	2.377	49.897.984	440.664.064
8	10.794	211	2.277.318	116.510.436
9	8.402	211	1.772.654	70.593.604
10	9.299	1.238	11.510.488	86.471.401
11	13.239	233	3.083.363	175.271.121
12	18.585	2.425	45.068.625	345.402.225
JUMLAH	240.499	14.293	334.827.289	5.909.265.479

$$Y = a + bx$$

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

$$b = \frac{(12 \times 334.827.289) - (240.499 \times 14.293)}{12 \times 5.909.265.479 - (240.499)^2}$$

$$b = \frac{4.017.927.469 - 3.437.512.332}{70.911.185.748 - 57.839.769.001}$$

$$b = \frac{580.415.137}{13.071.416.747}$$

$$b = 0,044403384$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel} &= 0,08358 \times 1000 (240.499) \\ &= 10.678.969 \end{aligned}$$

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

$$a = \frac{14.293 - 0,044403384 (240.499)}{12}$$

$$a = \frac{14.293 - 10.679}{12}$$

$$a = \frac{3.614}{12}$$

$$a = 301,19$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Bulan} &= 301,19 \times 1000 \\ &= 301.190 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Tahun} &= 301.190 \times 12 \\ &= 3.614.281 \end{aligned}$$

c) Biaya Telepon/ Internet

BULAN	x (Produksi)	Telpon/ Internet (y) (000)	Xy	x ²
1	13.092	790	10.342.680	171.400.464
2	21.369	780	16.674.744	456.634.161
3	23.967	778	18.646.326	574.417.089
4	35.344	188	6.644.672	1.249.198.336
5	39.153	847	33.168.190	1.532.957.409
6	26.263	878	23.058.914	689.745.169
7	20.992	535	11.230.720	440.664.064
8	10.794	1.002	10.816.667	116.510.436
9	8.402	1.010	8.485.768	70.593.604
10	9.299	787	7.322.265	86.471.401
11	13.239	888	11.752.724	175.271.121
12	18.585	892	16.583.451	345.402.225
JUMLAH	240.499	9.376	174.727.121	5.909.265.479

$$Y = a + bx$$

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

$$b = \frac{(12 \times 174.727.121) - (240.499 \times 9.376)}{12 \times 5.909.265.479 - (240.499)^2}$$

$$b = \frac{2.254.918.624 - 2.096.725.449}{70.911.185.748 - 57.839.769.001}$$

$$b = \frac{158.193.175}{13.071.416.747}$$

$$b = 0,012102221$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel} &= 0,012102221 \times 1000 (240.499) \\ &= 2.910.572 \end{aligned}$$

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

$$a = \frac{9.376 - 0,012102221 (240.499)}{12}$$

$$a = \frac{9.376 - 2.911}{12}$$

$$a = \frac{6.465}{12}$$

$$a = 538,786$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Bulan} &= 538,786 \times 1000 \\ &= 538.786 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Per Tahun} &= 538.786 \times 12 \\ &= 6.465.428 \end{aligned}$$

Lampiran 3. Laba Operasi Tahun 2019 dan Perencanaan Laba Operasi Tahun 2020

Laba Operasi Tahun 2019		
PENJUALAN	Rp	5.942.281.000
BIAYA VARIABEL		
Biaya Bahan Baku	Rp	1.901.495.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	317.250.000
Biaya Bahan Penunjang	Rp	2.244.421.502
Biaya Bahan Bakar	Rp	127.577.700
Biaya Transportasi dan ongkos kirim	Rp	122.124.500
Biaya Pemeliharaan mesin Variabel	Rp	20.101.753
Biaya Listrik Variabel	Rp	10.678.969
Biaya telepon/Internet Tetap	Rp	2.910.572
TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp	4.746.559.996
CONTRIBUTION MARGIN		
CONTRIBUTION MARGIN	Rp	1.195.721.004
BIAYA TETAP		
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp	105.000.000
Biaya BPJS	Rp	15.500.000
Pembelanjaan non operasional	Rp	36.407.000
Pembelanjaan Administrasi	Rp	240.504.000
Biaya Pajak	Rp	30.000.000
Biaya Penyusutan Mesin dan peralatan	Rp	18.000.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp	15.000.000
Biaya Penyusutan Gedung	Rp	30.000.000
Biaya Keperluan kantor	Rp	3.745.000
Biaya tak terduga	Rp	15.000.000
Biaya Konsumsi	Rp	13.475.000
Biaya Promosi atau Sumbangan	Rp	1.500.000
Biaya kerusakan	Rp	12.963.400
Biaya Pemeliharaan mesin Tetap	Rp	44.649.247
Biaya Listrik Tetap	Rp	3.614.281
Biaya telepon/Internet Tetap	Rp	6.465.428
Biaya Lain-lain	Rp	11.535.192
TOTAL BIAYA TETAP	Rp	603.358.548
LABA OPERASI TAHUN 2019		
LABA OPERASI TAHUN 2019	Rp	592.362.456

Laba Operasi Tahun 2020				
PENJUALAN				
Sari Apel Isi 18	16.855	x	16.000	Rp 269.688.640
Sari Apel Isi 32	216.306	x	25.000	Rp 5.407.656.536
Sari Apel Isi 40	13.294	x	31.000	Rp 412.124.310
Total Penjualan				Rp 6.089.469.485
BIAYA VARIABEL				
Sari Apel Isi 18	16.855	x	12.780	Rp 215.421.201
Sari Apel Isi 32	216.306	x	19.969	Rp 4.319.514.036
Sari Apel Isi 40	13.294	x	24.762	Rp 329.195.600
Total Biaya Variabel				Rp 4.864.130.837
CONTRIBUTION MARGIN				Rp 1.225.338.648
BIAYA TETAP				Rp 603.358.548
LABA OPERASI TAHUN 2020				Rp 621.980.100

Lampiran 4. Volume Penjualan Tahun 2020 Untuk Tiap Produk

Produk	Penjualan Tiap Unit	Σ Penjualan	Penjualan yang Direncanakan	Penjualan Tiap Produk
	(1)	(2)	(3)	(1) : (2) x (3)
Sari Apel isi 18	16.448	240.499	246.456	16.855
Sari Apel isi 32	211.078		246.456	216.306
Sari Apel isi 40	12.973		246.456	13.294
JUMLAH	240.499			246.456

Volume Penjualan Per Produk :

$$\text{Penjualan Per Produk} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Jumlah Penjualan}} \times \text{Penjualan yang diinginkan}$$

(Dewi dan Dzulkirom 2017)

Produk Sari Apel isi 18

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Sari Apel isi 18} &= \frac{16.448}{240.499} \times 246.456 \\ &= 16.855 \end{aligned}$$

Produk Sari Apel isi 32

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Sari Apel isi 32} &= \frac{211.078}{240.499} \times 246.456 \\ &= 216.306 \end{aligned}$$

Produk Sari Apel isi 40

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Sari Apel isi 40} &= \frac{12.973}{240.499} \times 246.456 \\ &= 13.294 \end{aligned}$$

Lampiran 5. Perhitungan Biaya Variabel Untuk Tiap Produk

Produk	Presentase	Biaya Variabel	Contribution Margin	Biaya Variabel Per Unit	CM Per Unit
Sari Apel isi 18	4%	210.212.661	Rp 52.955.339	12.780	3.220
Sari Apel isi 32	89%	4.215.108.604	Rp 1.061.841.396	19.969	5.031
Sari Apel isi 40	7%	321.238.731	Rp 80.924.269	24.762	6.238
JUMLAH		4.746.559.996	Rp 1.195.721.004	57.512	14.488

Formula menghitung rata-rata Contribution Margin untuk Produk Campuran :

$(\text{CM isi 18} \times \text{Cm unit terjual 18}) + (\text{CM isi 32} \times \text{CM Unit terjual 32}) + (\text{CM per unit 40} \times \text{CM Unit Terjual 40})$

$$\begin{aligned}
 & \frac{\sum \text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \\
 = & \frac{(3.220 \times 16.448) + (5.031 \times 211.078) + (6.238 \times 12.937)}{240.499} \\
 = & \frac{54.326.490 + 1.061.841.396 + 80.924.269}{240.499} \\
 = & \frac{1.195.721.004}{240.499} \\
 = & 4.972
 \end{aligned}$$

Lampiran 6. Perhitungan BEP Untuk Masing-Masing Produk

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rata-rata Contribution Margin}}$$

BEP Per Unit Tahun 2019

$$\text{BEP (unit)} = \frac{603.358.548}{\text{Rp 4.972}}$$

= 112.301 kardus sari apel

Produk	Presetase Per Unit	Biaya Tetap	Harga Jual	Biaya Variabel Per Unit	BEP Tahun 2019	BEP Per Unit
Sari Apel isi 18	7%	Rp 603.358.548	Rp16.000	12.780	112.301	7.680
Sari Apel isi 32	88%		Rp25.000	19.969		98.563
Sari Apel isi 40	5%		Rp31.000	24.762		6.058
JUMLAH						112.301

BEP Per Unit Tahun 2020

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang diinginkan}}{\text{Rata-rata Contribution Margin}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{603.358.548 + 29.618.100}{4.972} \\ &= \frac{632.976.648}{4.792} \\ &= 118.701 \text{ kardus sari apel} \end{aligned}$$

Tabel BEP Per Unit

Tahun 2020

Produk	Presetase Per Unit	Biaya Tetap	Harga Jual	Biaya Variabel Per Unit	BEP Tahun 2020	BEP Per Unit
Sari Apel isi 18	7%	Rp 632.976.648	Rp16.000	12.780	118.710	8.119
Sari Apel isi 32	88%		Rp25.000	19.969		104.188
Sari Apel isi 40	5%		Rp31.000	24.762		6.403
JUMLAH						118.710

Lampiran 7. Hasil Wawancara

WAWANCARA

Narasumber : Pak Sugeng Pribadi (Wakil Manager)

Hari/ tanggal : Rabu, 18 Maret 2020 (Jam 08.00- 10-50 WIB)

Lokasi : Pabrik Brosem

1) Bagaimana sejarah singkat KSU Brosem ?

Pada awalnya itu dari inisiatif 3 orang yang baru keluar dari perusahaan waste indah karena ada krisis moneter tahun 1998. Kita bertiga kasihan melihat ibu-ibu yang nganggur dan gabisa membiayai sekolah anaknya. Untuk dapat meningkatkan taraf hidup warga sekitar maka kita berinisiatif untuk mengajak ibu-ibu untuk menanam sayuran dalam pot, akan tetapi perputaran uangnya lama. Akhirnya kita mencoba untuk study banding ke tempat pembuatan sari apel, lalu langsung bereksperimen untuk mendapatkan resep yang terbaik. Singkat cerita pada tahun 2004 kita mulai membuka sari apel. Dan sejak tahun 2006-2008 kita mulai mendapatkan benefit dan sampai sekarang ini.

2) Modal yang didapacka dari mana pak ?

Pada awalnya kita mendapatkan dana dari desa sebesar dan kita mendapatkan tempat tapi kecil, karena merasa kurang kita urunan 10 jutaan. Dan merasa udah menjanjikan kita mencoba meminjam uang ke PT. Telkom dengan mengadaikan sertifikat rumah Pak Ismail untuk menyewa toko yang besar mulai dari 2008-2012 dan membuat toko yang lebih besar. Kita hanya

bermodal tekad mulia dan tawaduk percaya pada Allah. Karena niat kita baik untuk mensejahterakan orang banyak.

3) Bagaimana bahan yang digunakan pak ?

Sejak awal pembuatan kita berkomitmen untuk tidak menipu konsumen dan memberikan produk yang terbaik dengan memakai bahan baku yang terbaik, misalnya menggunakan gula murni, apel asli dan menggunakan pewarna makanan bukan pewarna tekstil. Meskipun seandainya kita memakai pewarna tekstil dan pemanis buatan akan memberikan keuntungan yang lebih banyak tetapi uang hasil tersebut tidak barokah karena menipu konsumen.

4) Bagaimana Legalitas usahanya pak ?

Kita mulai mengurus legalitas untuk mendaftarkan nama Brosem di HAKI di Jakarta, karena kalau kita tidak mengurus legalitas akan di tiru oleh perusahaan lain. Dan legalitas tersebut digunakan untuk melakukan peminjaman di PT.Telkom

5) Produknya itu ada apa saja apa pak ?

Dulu kita memproduksi jenang apel dan sari apel, akan tetapi sekarang kita hanya memproduksi sari apel saja. Sari apelnnya ada yang isi 18, 32 dan 40. Dulu kita juga sempat menjual-jual barang orang lain dan membuka koperasi simpan pinjam. Karena kita merasa simpan pinjam sangat dekat dengan hal yang berbau riba. Akhirnya kita sekarang konsen hanya membuat sari apel saja.

6) Bagaimana dengan persaingan KSU Brosem ?

Kita UMKM terbatas terkait volume produksi yang terbatas, tidak sebesar Kusuma Agro yang memiliki peralatan yang lebih banyak. Akan tetapi, KSU Brosem sudah memiliki pasar tersendiri sudah banyak toko-toko yang percaya dan meminta untuk dikirim produk sari apel.

7) Kendala-kendala yang dihadapi dalam penjualan?

Banyak piutang yang tidak tertagih, karena saat pembayaran sari apel saat jatuh tempo mereka alasan terus dan tidak bayar-bayar. Akhirnya kita tidak mengirim sari apel ke toko itu lagi, Mereka seperti itu sama saja mematikan rezeki mereka sendiri, karena hanya menikmati keuntungan saat itu saja dan gabisa menikmati kedepannya. Ada juga terkait produknya rusak tapi hanya kecil.

8) Bagaimana tenaga kerja yang ada disini pak ?

Karena ini merupakan bentuknya koperasi pasti ada pengurus-pengurusnya, anggotanya dan semua yang kerja disini merupakan warga jalan Bromo Semeru. Karena tujuan awal memang kita untuk mensejahterakan warga sekitar sini. Untuk yang kerja secara langsung kita sistemnya borongan, jadi kalau pesananya banyak ya dapatnya banyak. Sedangkan untuk pengurus juga digaji, tetapi tidak sebesar karyawan. Tapi nanti pengurus mendapat bagian balas jasa 20% mas dari laba yang didapatkan perusahaan.

9) Dalam setahun itu mampu yang melakukan penjualan berapa ?

Kita saat memproduksi itu ada masanya, pas awal bulan sampai mendekati hari raya idul fitri itu *high season* dalam penjualan karena saat idul fitri

brosem sering disuguhkan dan dijadikan oleh-oleh buat keluarga. Pas waktu hari raya idul adha hanya setengahnya atau *low season*.

10) Pemasarannya kemana saja pak dan target pemasarannya siapa saja ?

Target pasar kita semua kalangan mas, soalnya minuman sari apel ini bisa diminum kapan saja. Tetapi pelanggannya biasanya dari wisatawan, warga sekitar bahkan sampai kita kirim-kirim juga. Untuk pengirimannya biasanya area malang raya, jawa timur, jawa tengah jember, bali bahkan sampai luar pulau jawa. Dan pada tahun 2006-2008 kita dibantu atau di support oleh dinas. Akan tetapi sekarang ini Brosem sudah dikenal jadi sekarang kita udah mandiri dan kita juga sudah mempunyai pelanggan tetap.

11) Bagaimana kekuatan produksi dari sari apel dalam sehari ?

Mungkin sehari bisa sampai 1900 kardus sari apel untuk kapasitas produksinya jika 2 mesinnya berfungsi normal, tetapi rata-rata mungkin 700-800 kardus sari apel setiap harinya.

12) Bagaimana penentuan harganya ?

Kita selalu berusaha agar harganya tetap konstan tidak berubah-ubah, karena nanti takutnya konsumen lari dengan harga yang variabel seperti itu. Maka kita punya patokan untuk membeli bahan baku agar bisa saling menutupi.

13) Apakah KSU Brosem membuat target laba ?

Kita ada target 10 tahun kedepan, misalnya tahun ini kita sewa tempat tahun berikutnya kita punya aset toko dll. Akan tetapi untuk perhitungan terkait laba yang akan kita dapatkan masih belum.

14) Bagaimana tentang laba yang diinginkan setiap tahunnya ?

Labanya setiap tahun tidak signifikan, sekitar hanya 5%. Karena mesin yang kita miliki tidak memadai untuk dapat memproduksi banyak dalam sehari. Karena mesinnya buatan cina dan kadang sering trouble. Yang penting setiap tahunnya Brosem bisa memiliki progress dalam laba setiap tahunnya. Karena kita bentuknya koperasi, dan nantinya harus dilaporkan saat RAT kepada anggota.



Narasumber : Dyah (Bagian Produksi)

Hari/ tanggal : Kamis, 19 Maret 2020 (Jam 08.00- 08.30 WIB)

Lokasi : Pabrik Brosem

1) Bagaimana proses produksi di KSU Brosem ?

- Pertama-tama mengambil buah apel jenis Romebeaty di Gudang
- Selanjutnya memilih/ mensortir buah apel antara yang busuk dan tidak
- Setelah mendapatkan buah apel yang tidak busuk maka buah apel tersebut akan dicuci sampai bersih
- Setelah itu akan dipotong kecil-kecil
- Setelah dipotong akan dimasukkan kedalam air yang mendidih untuk dilakukan perebusan buah apel
- Setelah melakukan perebusan akan mendapatkan ekstrak buah apel
- Yang terakhir ekstrak apel tersebut didiamkan sampai dingin

Tahap 2

- Pertama-tama merebus air sampai mendidih
- Setelah air mendidih lalu dicampur dengan ekstrak apel yang sudah didiamkan sampai dingin
- Selanjutnya memasukkan gula pasir kedalam air dan ekstrak apel
- Setelah itu dicampur dengan bahan-bahan penolong lainnya
- Saat mencampur bahan-bahan tersebut sambil diaduk-aduk sampai rata
- Setelah diaduk sampai rata lalu dilakukan penyaringan
- Setelah dilakukan penyaringan terakhir dimasukkan kedalam tengki

Tahap 3

- Pertama-tama setelah melakukan penyaringan pada tahap 2
- Akan dilakukan pengemasan menggunakan mesin kemas
- Setelah dilakukan pengemasan akan didinginkan dahulu
- Setelah itu melakukan pembersihan terhadap gelas apel
- Setelah gelas apel tersebut bersih akan dilakukan pengemasan kedalam kardus dan pemberian stempel kadaluarsa
- Sebelum dilakukan pemasaran kepada pelanggan produk tersebut akan dilakukan pemeriksaan Kualitas produk
- Setelah kualitas dirasa sudah baik maka produk siap untuk dipasarkan atau didistribusikan kepada pelanggan.

2) Apa saja kendala saat proses produksi ?

Kendala saat proses produksi mungkin saat melakukan press pada salecup tersebut ada logo yang miring atau tidak pas, itu akan menurunkan nilai jual produk itu. Tetapi produk yang gagal tersebut persentasenya sedikit sekali. Kendala selanjutnya saat high season terus mesin otomatisnya trouble, itu akan menghambat proses produksi.

Narasumber : H.Ir Riyanto (Manager)

Hari/ tanggal : Rabu, 2 Mei 2020 (Jam 13.49-14.01 WIB)

Lokasi : Online (Whatsapp)

1) Apa saja biaya-biaya yang dikeluarkan pak ?

Biaya-biayanya mulai dari bahan baku, bahan penunjang, biaya penyusutan, biaya variabel dan biaya tetap mas sama kayak usaha-usaha lain.

2) Apa KSU Brosem juga melakukan penyusutan aset pak ?

Iya mas, kita melakukan penyusutan setiap tahunnya dengan menggunakan metode menurun.

3) Kendala Apa saja terkait biaya-biaya yang dikeluarkan ?

Kendalanya mungkin terkait biaya transportasi yang besar apalagi kalau kirim keluar kota. Jadi konsumen biasanya beli dengan jumlah yang banyak agar magin dari biayanya tidak terlalu besar dibandingkan dengan jumlah kardus sari apel.

4) Saya melihat laporan laba rugi, biaya bahan penunjang kok lebih besar dari biaya bahan bakunya pak ?

Iya mas, memang biaya bahan penunjang lebih besar dari biaya bahan baku karena kita menggunakan bahan-bahan yang asli bukan bahan kimia. Dan biaya-biaya tersebut juga buat pembelian gula, bahan pewarna, Dos Packing, seal cup, cup dan juga tali kardus sehingga biaya penunjangnya besar mas.

Narasumber : H.Ir Riyanto (Manager)

Hari/ tanggal : Minggu, 31 Mei 2020 (Jam 11.24-11.53 WIB)

Lokasi : Online (Whatsapp)

1) Kenapa bahan penunjang lebih besar dari biaya bahan bakunya pak ?

Yang memang disini bahan penunjangnya lebih besar dari bahan bakunya mas, karena yang masuk di biaya bahan baku itu ya apel sama air. Sedangkan untuk pewarna makanan, gula, kardus, salecup, tali itu dimasukkan kedala bahan penunjang.

- 2) Untuk Bahan bakar itu digunakan untuk apa saja pak ?

Untuk biaya bahan bakar itu ya untuk mesin-mesinnya dan untuk merebus apelnnya. Jadi bahan bakarnya ya solar sama Gas LPG.

- 3) Bedanya apa pak terkait ongkos kirim dan biaya transportasi ?

Kalau ongkos kirim itu biasanya kirim keluar kota, jadi untuk ongkos supirnya sama makan supirnya. Kalau biaya transportasi untuk pembelian solar untuk mobil boxnya. Sebenarnya sama saja ongkos kirim dan transportasi, kalau digabungin juga bisa saja. Itu termasuk biaya variabel

- 4) Apayang dimaksud biaya insentif pengurus pak ?

Biaya insentif pengurus disini merupakan gaji yang diberikan kepada pengurus KSU Brosem, nanti pengurus juga dapat bals jasa atas kontribusinya buat KSU Brosem yaitu mendapat bagian 20% dari laba usahanya mas

- 5) Untuk Biaya pajaknya itu dari man ya pak angkanya ?

Itu pajak untuk KS Brosem kan 0,5% dari penjualan, jadi setiap bulan membayar pajak dari total penjualan yang dilakukan.

- 6) Untuk pembelanjaan administrasi itu kok besar sekali pak sampai 220 jt ?

Pembelanjaan administrasinya besar karena untuk pembelian mesin, jadi kalau banyak saya masukkan ke pembelanjaan administrasi.

7) Bagaimana cara menghitung penyusutannya pak ?

Mesin-mesin yang kita punya, peralatan-peralatan yang kita punya dibagi tahunnya mas. Kita susutkan per tahun dan per bulan. Jadi perhitungannya 2 mesin = 300jt dan peralatan-peralatannya 60 jt. $360jt/20 = 18jt$ per tahun

8) Kenapa biaya listrik dimasukkan kedalam biaya non operasional pak?

Ya karena biaya non operasional kan yang tidak berhubungan dengan produksinya, untuk biaya listrik kita memang memasukkan kedalam biaya non operasional karena tidak berhubungan langsung dengan produksinya

9) Bagaimana menghitung kemampuan mesin untuk melakukan penjualannya pak ?

Jadi kita melihat dari kapasitas mesinnya mas, kalau 1 mesin dalam 1 jam mampu memproduksi 4000 gelas sari apel kalau 2 mesin ya 8000 sari apel dalam sejam. Nanti tinggal dibagi saja per kardus isi 18,32 atau 40. Tetapi biasanya tidak full produksinya, mungkin hanya sekitar 75% dari kapasitas maksimal produksi

10) Aset-Aset yang dimiliki KSU Brosem apa saja pak dan harganya berapa saja ?

Kita sekarang udah memiliki rumah produksi seharga 600jt mas, terus mobil box senilai 120jt, terus mesin produksi ada 2 senilai 300jt dan peralatan-peralatan senilai 60 juta mas

BUKTI KONSULTASI

Nama : Lenggar Deny Azis
 NIM/Jurusan : 16520130/Akuntansi
 Pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
 Judul Skripsi : Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Dalam
 Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba
 Usaha Brosem Kota Batu)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	01 Oktober 2019	Pengajuan <i>Outline</i>	1.
2.	04 Oktober 2019	Acc Judul	2.
3.	13 Desember 2019	Proposal	3.
4.	23 Januari 2020	Revisi & Acc Proposal	4.
5.	03 Februari 2020	Seminar Proposal	5.
6.	13 Februari 2020	Acc Proposal	6.
7.	29 Maret 2020	Skripsi Bab I-V	7.
8.	06 April 2020	Revisi Bab I-V	8.
9.	08 Mei 2020	Acc Bab I-V	9.
10.	18 Mei 2020	Sidang Skripsi	10.
11.	07 Juni 2020	Acc Skripsi	11

Malang, 08 Mei 2020

Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi,

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA

NIP. 19720322 200801 2 005

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Lenggar Deny Azis
Tempat, tanggal lahir : Batu , 10 April 1997
Alamat Asal : Jl. Diponegoro No 11 RT 1 RW 2 Desa Tulungrejo Kec
Bumiaji Kota Batu
Telepon/HP : 085-846-734-533
E-mail : lenggarazis3@gmail.com

Pendidikan Formal

2005-2011 : SDN Tulungrejo 1
2011-2012 : SMP Negeri 4 Batu
2012-2015 : SMA Negeri 1 Batu
2016-2020 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

2014-2015 Anggota Pecinta Alam Kuman Jelangutan
2016 – 2017 Bagian Akademik HMJ Akuntansi
2017 Anggota KOPMA Padang Bulan UIN Malang
2018 Anggota Forum UKM Bersama
2018-2019 Staff 1 PSDA KOPMA Padang Bulan UIN Malang
2020 Staff PSDA Asosiasi Koperasi Mahasiswa Malang

Prestasi

2016 Juara 2 Kompetisi PSSI Kota Batu Divisi Dua
2016 Juara 2 Futsal HC Putra Cup
2017 Juara 3 Kompetisi PSSI Kota Batu Divisi Satu
2019 Harapan 1 Debat Koperasi Nasional Kopma Fair
2019 Juara 2 Lomba Cerdas Cermat Pekan Koperasi Nasional
2019 Juara Umum 2 Pekan Koperasi Nasional