

**ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT*  
SEBAGAI DASAR EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA  
PADA PT TRI BANYAN TIRTA TBK**

**SKRIPSI**



**Oleh**

**DEWI YUSNIAWATI**

**NIM : 17520052**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2021**

**ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT*  
SEBAGAI DASAR EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA  
PADA PT TRI BANYAN TIRTA TBK**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:  
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



**Oleh**

**DEWI YUSNIAWATI**

**NIM : 17520052**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT*  
SEBAGAI DASAR EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA  
PADA PT TRI BANYAN TIRTA TBK**

**SKRIPSI**

Oleh

**DEWI YUSNIAWATI**

NIM : 17520052

Telah disetujui pada tanggal 4 Februari 2021  
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 PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT***  
**SEBAGAI DASAR EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA**  
**PADA PT TRI BANYAN TIRTA TBK**

**SKRIPSI**

Oleh  
**DEWI YUSNIAWATI**  
NIM : 17520052

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Pada 5 Juni 2021

**Susunan Dewan Penguji**

1. Ketua Penguji

**Kholilah, SE., MSA., AK**

NIP. 19870719 201903 2 010

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

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

NIP. 19720322 200801 2 005

3. Penguji Utama

**Novi Lailiyul Wafiroh, SE., MA**

NIP. 19921101 201903 2 020

**Tanda Tangan**

(  )

( )

(  )

Disahkan Oleh:  
Ketua Jurusan,

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

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dewi Yusniawati  
NIM : 17520052  
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 PERHITUNGAN COST VOLUME PROFIT SEBAGAI DASAR EVALUASI DAN PERENCANAAN LABA PADA PT TRI BANYAN TIRTA TBK**

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

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

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

Pasuruan, 20 Juni 2021

Hormat saya,



Dewi Yusniawati  
NIM: 17520052

## **HALAMAN MOTTO**

“Sesungguhnya bersama kesulitan pasti ada kemudahan. Terkadang apa yang kita pikirkan belum tentu apa yang akan terjadi. Maka hiduplah dengan tidak banyak overthinking. Jalani, nikmati, syukuri”

“Ingatlah, ketika kamu berhenti untuk MENCOBA, saat itu juga kamu memutuskan untuk GAGAL”

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji saya panjatkan kehadirat Allah SWT karena rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Evaluasi dan Perencanaan Laba pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk”.

Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah menuntun kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan yakni Ad-diinul Islam.

Penelitian ini disusun guna memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program sarjana strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Penulis juga berharap penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan bermanfaat untuk penelitian-penelitian berikutnya.

Penulis menyadari bahwa proses skripsi ini sampai terselesaikan tidak terlepas dari bantuan, baik itu doa maupun dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan syukur dan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. 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 Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang dan juga selaku Dosen Wali, dan Dosen Pembimbing yang telah sabar membimbing dan memberikan masukan selama proses penyusunan skripsi ini
4. Bapak dan ibu dosen serta karyawan khususnya di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

5. Kedua orang tua, Bapak Abd. Rochim dan Ibu Wahyu Utami, dan keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungannya baik moril maupun materiil
6. Saifin Arief, suami penulis yang senantiasa memberikan dukungannya dalam segala keadaan dan selalu memberikan doa guna kelancaran proses penyusunan skripsi ini
7. Teman-teman seperjuangan Jurusan Akuntansi 2017 Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
8. Dan seluruh pihak yang telah ikut berkontribusi dalam proses penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini terdapat banyak kekurangan-kekurangan, atas segala kekurangan penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya. Oleh karena itu, diharapkan kritik maupun saran yang membangun sehingga pada penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan lebih baik lagi. Semoga penelitian sederhana ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak.

Pasuruan, 20 Juni 2021

Penulis

# DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL DALAM</b> .....	i
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>SURAT PERYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>ABSTRAK</b> .....	xiv
<b>ABSTRACT</b> .....	xv
<b>ملخص</b> .....	xvi
<b>BAB.1 PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB 2 KAJIAN PUSTAKA</b> .....	8
2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Kajian Teoritis .....	17
2.2.1 Pengertian Biaya .....	17
2.2.2 Klasifikasi Biaya .....	18
2.2.3 Pengertian Volume Penjualan .....	24
2.2.4 Pengertian Laba.....	24
2.2.5 Pengertian Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) .....	25
2.2.6 Elemen-elemen Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) .....	26
2.2.7 Perencanaan Laba.....	29
2.2.8 Analisis Target Penjualan .....	30
2.2.9 Integrasi Islam .....	31
2.3 Kerangka Berfikir .....	37
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b> .....	39
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	39
3.2 Lokasi Penelitian .....	39
3.3 Data dan Jenis Data .....	40
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	40
3.5 Definisi Operasional Variabel .....	41
3.5.1 Perencanaan Laba.....	41
3.5.2 Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) .....	41
3.6 Analisis Data .....	41

3.6.1	Analisis Pemisahan Biaya ke dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	41
3.6.2	Menghitung <i>Break Event Point</i> (BEP).....	42
3.6.3	Menghitung <i>Contribution Margin</i> .....	42
3.6.4	Menghitung Rasio <i>Contribution Margin</i> .....	43
3.6.5	Analisis Target Penjualan .....	43
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>45</b>
4.1	Hasil Penelitian.....	45
4.1.1	Sejarah PT. Tri Banyan Tirta Tbk.....	45
4.1.2	Struktur Organisasi .....	47
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan.....	48
4.2	Pembahasan .....	48
4.2.1	Pemisahan Biaya–biaya ke dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	48
4.2.2	Menghitung <i>Break Event Point</i> (BEP).....	57
4.2.3	Menghitung <i>Contribution Margin</i> .....	69
4.2.4	Menghitung Rasio <i>Contribution Margin</i> .....	71
4.2.5	Analisis Target Penjualan .....	75
4.2.6	Kajian Islam .....	78
<b>BAB 5 PENUTUP.....</b>		<b>80</b>
5.1	Kesimpulan.....	80
5.2	Saran .....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Total <i>Sales, Cost and Expense, Profit</i> PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017 - 2019 .....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	8
Tabel 4. 1 Total Volume Penjualan, Biaya-biaya, dan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Periode 2015-2019.....	49
Tabel 4. 2 Pengklasifikasian biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk.....	50
Tabel 4. 3 Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015 .....	51
Tabel 4. 4 Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2016 .....	52
Tabel 4. 5 Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017 .....	53
Tabel 4. 6 Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2018 .....	54
Tabel 4. 7 Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2019 .....	56
Tabel 4. 8 Rekapitulasi <i>Break Event Point</i> pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015 - 2019.....	68
Tabel 4. 9 Contribution Margin dan Rasio Contribution Margin pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015 - 2019 .....	75
Tabel 4. 10 Data Penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk Periode 2015-2019.....	76
Tabel 4. 11 Perhitungan <i>Least Square</i> .....	76

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir.....	37
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Tri Banyan Tirta Tbk.....	47

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015

Lampiran 2 Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2016

Lampiran 3 Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017

Lampiran 4 Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2018

Lampiran 5 Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2019

Lampiran 6 Biodata Penulis

Lampiran 7 Bukti Konsultasi

## ABSTRAK

Yusniawati, Dewi. 2021, SKRIPSI. Judul : “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Evaluasi dan Perencanaan Laba pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk”

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

Kata Kunci : *Cost Volume Profit*, Perencanaan Laba

---

Perencanaan laba pada sebuah perusahaan sangat penting dilakukan guna mencapai tingkat target laba tertentu yang telah direncanakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Evaluasi dan Perencanaan Laba pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk”.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dengan objek penelitian yaitu PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa laporan keuangan perusahaan yang ada di website resmi Bursa Efek Indonesia. Analisa data yang dilakukan yaitu melalui perhitungan *break event point*, *margin of safety*, rasio *contribution margin*, dan perhitungan target penjualan.

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan PT. Tri Banyan Tirta Tbk belum mampu mengolah biaya-biaya yang terjadi seefisien mungkin, hal ini dibuktikan dengan cenderung meningkatnya biaya variabel yang terjadi setiap tahunnya. Nilai *break event point* periode 2015-2019 mengalami fluktuasi setiap tahunnya dikarenakan perubahan yang terjadi pada biaya tetap dan biaya variabelnya. Namun pendapatan yang didapatkan masih berada jauh di bawah nilai *break event point* sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan. Rasio *Contribution Margin* yang dimiliki PT. Tri Banyan Tirta Tbk tergolong sangat kecil untuk periode 2015-2019 yakni berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio *contribution margin* yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

## ABSTRACT

Yusniawati, Dewi. 2021, *THESIS*. Title : “*Cost Volume Profit Calculation Analysis as a Basis for Profit Evaluation and Planning at PT. Tri Banyan Tirta Tbk*”

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

Keyword : *Cost Volume Profit, Profit Planning*

---

*Profit planning in a company is very important to do in order to achieve a certain profit target level that has been planned. This study aims to determine "Cost Volume Profit Calculation Analysis as a Basis for Profit Evaluation and Planning at PT. Tri Banyan Tirta Tbk".*

*This type of research is a quantitative descriptive research with the object of research, namely PT. Tri Banyan Tirta Tbk which is listed on the Bursa Efek Indonesia. The data used in this study are the company's financial statements on the official website of the Indonesia Stock Exchange. Data analysis is carried out through the calculation of break event points, margin of safety, contribution margin ratio, and calculation of sales targets*

*Based on data analysis that has been done by PT. Tri Banyan Tirta Tbk has not been able to process the costs that occur as efficiently as possible, this is evidenced by the tendency of increasing variable costs that occur every year. The break event point value for the 2015-2019 period fluctuates every year due to changes in fixed costs and variable costs. However, the income earned is still far below the break event point value, so the company has not been able to make a profit. Contribution Margin Ratio owned by PT. Tri Banyan Tirta Tbk is classified as very small for the 2015-2019 period, which is below 50%. With a low contribution margin ratio, it shows that the company's profit before fixed costs does not exceed half of the variable costs that have been incurred. Because of this, the company has not been able to make a profit.*

## ملخص

يسنياواتي,ديوي. 2021. بحث جامعي. العنوان: " تحليل حساب الربح حجم التكلفة كأساس لتقييم الربح والتخطيط في شركة تري بانينان تيرتا تي بي كي " امشرفة : دكتور اندوس الحاج نانيك واهيوني الماجستير  
الكلمات الأساسية : حجم التكلفة الربح ، تخطيط الربح

---

يعد تخطيط الربح في الشركة أمراً مهماً للغاية من أجل تحقيق مستوى تهدف هذه الدراسة إلى تحديد "حجم التكلفة .هدف ربح معين تم التخطيط له . تري بانينان تيرتا تبك تحليل حساب الربح كأساس للتقييم وتخطيط الربح في هذا النوع من البحث هو دراسة وصفية كمية بهدف البحث، وهي تري بانينان تيرتا تي بي كي التي هي مدرجة في اندونيسيا للأوراق المالية بناءً على تحليل البيانات الذي تم إجراؤه بواسطة لم تري بانينان تيرتا تي بي كي تتمكن من معالجة التكاليف التي تحدث بأكبر قدر من الكفاءة، ويتضح تتقلب قيمة .ذلك من خلال الميل لزيادة التكاليف المتغيرة التي تحدث كل عام نقطة حدث الفاصل للفترة 2015-2019 كل عام بسبب التغيرات في التكاليف ومع ذلك ، لا يزال الدخل المكتسب أقل بكثير من قيمة .الثابتة والتكاليف المتغيرة نسبة هامش المساهمة .نقطة حدث الكسر ، لذلك لم تتمكن الشركة من تحقيق ربح وتصنف تري بانينان تيرتا تي بي كي كما صغيرة جدا للفترة المملوكة لشركة مع نسبة هامش مساهمة منخفضة ، فإنه .2015-2019، والتي هي أقل من 50٪ يوضح أن ربح الشركة قبل التكاليف الثابتة لا يتجاوز نصف التكاليف المتغيرة لهذا السبب ، لم تتمكن الشركة من تحقيق ربح .التي تم تكبدها

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Semakin majunya era revolusi industri sekarang ini, persaingan perdaganganpun menjadi sangat ketat. Banyak perusahaan-perusahaan bermunculan dengan segala produk yang mereka tawarkan. Semakin berkembangnya dunia industri menyebabkan perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain terutama di bidang industri yang sama. Kebanyakan tujuan perusahaan adalah sama yakni memperoleh laba semaksimal mungkin. Untuk itu peran manajemen sangat penting untuk mengatur dan mengelola sumber daya perusahaan guna mencapai tujuan dari perusahaan. Pengelolaan dan penanganan manajemen yang baik dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan dengan pengambilan keputusan yang tepat agar sumber daya perusahaan dimanfaatkan secara efektif dan efisien.

Perencanaan laba adalah salah satu langkah awal yang dapat dilakukan oleh perusahaan guna memudahkan kegiatan usahanya. Perealisasian perencanaan laba dapat membantu kegiatan operasional perusahaan menjadi lebih terkoordinir karena tujuan perusahaan yang hendak dicapai menjadi jelas. Perencanaan laba yang dibuat dengan baik akan memberikan pedoman bagi perusahaan dalam melakukan kegiatan usahanya untuk membantu menaksir tingkat laba yang hendak dicapai sehingga laba yang yang diperoleh menjadi optimal. Menurut Yanto (2020) “Suatu perencanaan laba yang dinilai baik apabila manajemen

perusahaan dapat mempertimbangkan faktor–faktor yang membentuk laba yang diantaranya biaya, harga jual, volume penjualan”.

Menurut Machfoedz & Mahmudi (2011) perencanaan laba merupakan langkah yang dilakukan untuk menentukan apa yang akan dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam periode waktu tertentu yang berkaitan dengan target laba yang ingin dicapai. Perencanaan laba tersebut dilakukan guna menentukan sasaran laba yang hendak dicapai, dan menentukan langkah atau strategi yang akan diimplementasikan oleh perusahaan guna mencapai tujuan. Perusahaan harus mampu menentukan dampak yang terjadi akibat kondisi dimana perubahan biaya dan volume penjualan yang berpengaruh terhadap laba sehingga manajemen perusahaan mampu mempertimbangkan anggaran penjualan dan biaya yang harus dicapai oleh perusahaan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Untuk membantu perusahaan merencanakan laba yang baik, manajemen perusahaan dapat menggunakan alat bantu yaitu analisis biaya volume laba (*cost volume profit*).

Menurut Yanto (2020) analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) merupakan suatu alat bantu analisis yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan. Analisis biaya volume laba pada dasarnya adalah salah satu teknik analisis untuk mengetahui berbagai macam faktor yang mempengaruhi perubahan laba yang berfokus pada perubahan volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan bauran penjualan produk. Analisis biaya volume laba ini dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan operasional, dengan demikian manajemen dapat mengetahui dampak yang akan ditimbulkan

dari keputusan yang dibuat mengenai harga jual produk, volume penjualan dan biaya operasional yang berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh sebelum membuat perkiraan rencana laba yang akan disusun di periode selanjutnya.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) nantinya akan menghasilkan nilai titik impas (*break event point* atau *BEP*), nilai *contribution margin* dan nilai *margin of safety* yang berguna untuk melakukan perencanaan laba bagi perusahaan. Menurut Rudianto (2011) analisis titik impas (*break event point* atau *BEP*) merupakan teknik analisis yang digunakan perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus dicapai guna menutup keseluruhan biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Garrison et al., (2013) berpendapat tentang analisis *contribution margin* merupakan nilai sisa dari penjualan yang dikurangi dengan biaya variabel dimana nantinya biaya tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap dan akan menghasilkan laba. Menurut Machfoedz & Mahmudi (2011) *margin of safety* adalah teknik analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keamanan penjualan bagi perusahaan.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) dapat menjadi acuan volume penjualan yang harus dicapai perusahaan dengan tingkat laba tertentu yang telah direncanakan. Analisis ini dapat menjadi dasar langkah yang harus ditempuh dalam merencanakan kegiatan operasional, mampu menyeimbangkan dan meningkatkan penjualan, serta menganalisa dampak yang ditimbulkan akibat perubahan volume produksi dan penjualan. Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) memiliki beberapa keunggulan yang bisa didapatkan oleh

perusahaan yang melakukannya diantaranya menurut Armila (2006) sebagai berikut :

- 1) Memperluas penggunaan informasi yang didapat dari analisis *break event point*.
- 2) Memberikan informasi lengkap mengenai *margin of safety, contribution margin, degree of operating leverage dan shut down point*.
- 3) Membuat perhitungan perencanaan laba dalam pengambilan keputusan oleh perusahaan menjadi lebih akurat.

Perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia sangatlah banyak. Salah satu industri manufaktur adalah industri pengolahan air minum dalam kemasan (AMDK). Berdasarkan produk yang terdaftar untuk air minum dalam kemasan (AMDK) terdapat sekitar 7.780 produk yang diproduksi oleh 1.032 perusahaan. (Humaniora, 2020). Semakin banyaknya perusahaan yang menghasilkan produk sejenis, tentunya persaingan yang terjadi akan semakin besar. Manajemen internal perusahaan dituntut untuk mampu mengatur biaya-biaya seefisien mungkin agar nantinya produk yang dihasilkan diharapkan mampu melewati persaingan harga dipasaran.

Salah satu perusahaan pengolah air minum dalam kemasan (AMDK) di Indonesia adalah PT. Tri Banyan Tirta Tbk. Perusahaan ini terletak di Sukabumi Jawa Barat dan memiliki beberapa anak perusahaan di beberapa daerah. Perusahaan yang berdiri pada tahun 1997 berfokus untuk memproduksi ALTO Natural Spring Water sebagai merek lokal yang kuat dengan kualitas berstandar internasional. (PT. Tri Banyan Tirta, 2019)

Perusahaan air minum dalam kemasan (AMDK) PT. Tri Banyan Tirta Tbk ini terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2012. Laporan keuangan perusahaan tersebut menunjukkan penurunan laba dari tahun ke tahun semenjak perusahaan ini melakukan IPO (*Initial Public Offering*). Penurunan terjadi akibat turunnya total penjualan yang didapatkan perusahaan dan kenaikan beban operasional yang terjadi dalam kegiatan produksi. Apabila perusahaan tidak mampu menghadapi persaingan yang terjadi di dalam industri yang sama, maka perusahaan tidak akan mampu menjaga eksistensinya mengingat banyaknya perusahaan air minum dalam kemasan yang ada di Indonesia. Manajemen perusahaan juga harus mampu mengatur biaya-biaya yang terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan secara efektif dan efisien sehingga nantinya produk yang diproduksi mampu menghadapi persaingan harga yang terjadi di pasaran. Apabila harga jual produk mampu bersaing di pasaran, diharapkan konsumen lebih memilih untuk membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk ini.

Menggunakan analisis *cost volume profit* (CVP) banyak keunggulan yang didapatkan perusahaan seperti halnya mampu mengetahui berapa volume penjualan minimal yang harus direalisasikan perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, tujuan dari perusahaan juga semakin jelas sehingga pihak manajemen lebih mudah dalam melakukan pengambilan keputusan.

**Tabel 1.1 Total Sales, Cost and Expense, Profit  
PT. Tri Banyan Tirta Tbk  
Tahun 2017-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Sales</b>	<b>Cost and Expense</b>	<b>Net Profit</b>
<b>2015</b>	<b>Rp 301.781.831.914</b>	<b>Rp 340.736.218.955</b>	<b>(Rp 39.117.374.969)</b>
<b>2016</b>	<b>Rp 296.471.502.365</b>	<b>Rp 312.452.964.987</b>	<b>(Rp 14.619.656.798)</b>
<b>2017</b>	<b>Rp 262.143.990.839</b>	<b>Rp 331.872.695.026</b>	<b>(Rp 69.728.704.187)</b>
<b>2018</b>	<b>Rp 290.274.839.317</b>	<b>Rp 317.208.711.496</b>	<b>(Rp 33.021.220.862)</b>
<b>2019</b>	<b>Rp 343.971.642.312</b>	<b>Rp 349.551.365.526</b>	<b>(Rp 7.383.289.239)</b>

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa penjualan yang diperoleh oleh PT. Tri Banyan Tirta Tbk belum mampu menutup biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam kegiatan operasinya. Hal tersebut dibuktikan bahwa perusahaan tersebut selalu mengalami kerugian dalam periode lima tahun terakhir. Menggunakan analisis *cost volume profit* (CVP) diharapkan perusahaan tersebut mampu merencanakan laba yang lebih optimal di periode selanjutnya dan menjadi tolak ukur evaluasi bagi perusahaan atas hasil yang telah didapatkan. Melihat kondisi ini penulis ingin melakukan penelitian mengenai perencanaan laba dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit* (CVP), untuk itu penulis mengambil judul “Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Evaluasi dan Perencanaan Laba pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan

analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam rangka evaluasi pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam rangka evaluasi pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Sebagai bahan informasi bagi manajemen PT. Tri Banyan Tirta Tbk tentang penggunaan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai cara untuk perencanaan laba dan evaluasi perusahaan.
- 2) Sebagai bahan informasi bagi manajemen PT Tri Banyan Tirta Tbk untuk perencanaan produksi dan peningkatan volume penjualan perusahaan.
- 3) Sebagai bahan informasi bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian tentang analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang dapat digunakan sebagai acuan atau referensi.

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai *Cost Volume Profit* (CVP) ini telah banyak dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu. Adapun penelitian-penelitian tersebut dijadikan acuan dan perbandingan dalam penyusunan dan menguraikan penelitian ini. Berikut adalah hasil penelitian-penelitian terdahulu terkait *Cost Volume Profit* (CVP) :

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel dan Indikator atau Fokus penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Desy, 2017, Cost Volume Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada PT Mayora Indah, Tbk dan Entitas Anak	Menghitung <i>break event point</i> , margin pengaman, <i>operating leverage</i> , serta merencanakan target laba PT. Mayora Indah, Tbk untuk tahun 2014 dengan target penjualan tertentu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Break Event Point</i> (BEP)</li> <li>2. <i>Margin Of Safety</i></li> <li>3. <i>Operating Laverage</i></li> </ol>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Mayora Indah Tbk dan Anak Perusahaan belum menerapkan analisis biaya volume laba dengan baik. pada tahun 2009, 2010, 2013 telah mampu merealisasikan penjualan yang direncanakan. Namun, pada tahun 2008, 2011, 2012 perseroan belum merealisasikan rencana penjualan.

2.	Erina Purnamasari, 2014, Penerapan Cost Volume Profit Analysis untuk Evaluasi Pencapaian Laba pada PT. Fastfood Indonesia, Tbk	Menghitung <i>break event point</i> , <i>contribution margin</i> , serta merencanakan target laba PT. Fastfood Indonesia, Tbk untuk tahun 2013 dengan target penjualan tertentu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemisahan biaya semivariabel ke dalam komponen tetap dan variabel.</li> <li>2. <i>Break Event Point</i> (BEP)</li> <li>3. <i>Contribution margin</i></li> <li>4. <i>Contribution margin ratio</i></li> <li>5. Analisis perencanaan penjualan</li> </ol>	<p>Laba pada PT. Fastfood Indonesia, Tbk mengalami peningkatan dengan baik dalam periode 2008 sampai 2011, tetapi pada tahun 2012 laba menurun disebabkan beberapa factor, seperti kenaikan biaya operasional, kenaikan upah minimum secara nasional, dan kenaikan harga bahan baku.</p> <p>Dapat disimpulkan bahwa PT. Fastfood Indonesia, Tbk selalu dapat merealisasikan jumlah penjualan yang lebih besar dari rencana penjualan setiap tahunnya meski pada tahun 2012 laba mengalami penurunan.</p>
3.	Ahmad Misbakhul Munir, 2013, Analisis Target Penjualan dengan Metode Cost Volume Profit Analysis (Studi Pustaka pada PT. Ace Hardware	Menghitung <i>break event point</i> , <i>contribution margin</i> , serta merencanakan target laba PT. Ace Hardware Indonesia Tbk tahun	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemisahan biaya semivariabel ke dalam komponen tetap dan variabel.</li> <li>2. <i>Break Event Point</i> (BEP)</li> <li>3. <i>Contribution margin</i></li> </ol>	<p>Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa target penjualan perusahaan PT Ace Hardware Indonesia Tbk, pada periode 2007-2010 terjadi peningkatan. Itu</p>

	Indonesia Tbk)	2010 dengan target penjualan tertentu	<p>4. <i>Contribution margin ratio</i></p> <p>5. Analisis perencanaan penjualan</p>	<p>peningkatan tersebut di karenakan peningkatan terjadi pada permintaan produk yang dijual di dalam perusahaan, serta perluasan wilayah penjualan yang dilakukan oleh PT Ace Hardware Indonesia Tbk sehingga mempengaruhi kenaikan break event point, margin kontribusi dan rasio margin kontribusi. Peningkatan rencana penjualan itu yang terjadi di dalam perusahaan mengindikasikan bahwa kondisi PT Ace Hardware Indonesia Tbk cukup baik.</p>
4.	Selfinta B Sihombing, 2013, Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverage Company	Menghitung laba maksimal yang diharapkan PT Bangun Wenang Beverage Company tahun 2013	<p>1. Titik impas atau <i>break event point</i></p> <p>2. <i>Margin of safety</i></p> <p>3. <i>Contribution margin</i></p> <p>4. Laba maksimal</p>	<p>Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa PT. Bangun Wenang Beverages titik impas untuk tahun 2013 terjadi pada angka Rp 6.395.449.777,-. Berdasarkan perhitungan perencanaan laba</p>

				diketahui bahwa laba yang dapat diperoleh secara maksimal untuk tahun 2013 sebesar Rp. 12.830.678.060,- .Berdasarkan perhitungan Margin Keuntungan maka presentase margin of safety penjualan sebesar 91,21%.
5.	Rina Lidia Assa, 2013, Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprime	Menghitung <i>contribution margin, operating leverage, break event point, margin of safety,</i> serta merencanakan target laba PT. Tropica Cocoprime untuk tahun 2012	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Contribution margin</i></li> <li>2. <i>Operating leverage</i></li> <li>3. <i>Break event point</i></li> <li>4. <i>Margin of safety</i></li> <li>5. Analisis target laba</li> </ol>	Perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan. PT. Tropica Cocoprime diharapkan mampu menerapkan analisis cost-volume-profit dalam pengambilan keputusan perencanaan laba dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai

				penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.
6.	Aznedra dan Desmerry Prima Dewi, 2019, Analisis Biaya dan Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Panca Rasa Pratama Group	Menghitung nilai <i>break event point</i> PT. Panca Rasa Pratama Group mulai dari tahun 2013-2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode kuadrat terkecil (<i>Least Square</i>)</li> <li>2. Margin kontribusi</li> <li>3. <i>Break event point</i></li> <li>4. Menganalisis penetapan harga jual dan peningkatan volume penjualan</li> </ol>	titik impas ( <i>Break Even Point</i> ) pada tahun 2013 sebesar Rp 1.265.696.177,93, -. Pada tahun 2014 sebesar Rp 1.506.682.342,9,-. Pada tahun 2015 sebesar Rp 1.668.264.379,41, -. Pada tahun 2016 sebesar Rp 1.920.996.366,57, -. Dan pada tahun 2017 sebesar Rp 2.121.339.650,22, -. Proyeksi laba untuk tahun 2018 sebesar Rp 17.253.407.400,7, - dan tahun 2019 sebesar Rp 18.182.239.385,- dengan nilai penjualan ditargetkan 20%.
7.	Mia Istiana Mokoginta, Jullie J. Sondakh, Novi S. Budiarmo, 2018, Analisis Biaya Volume Laba Multi-produk untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah Coffee and Roastery	Menghitung biaya volume laba multiproduk pada Bijimerah Coffee and Roastery	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Margin kontribusi</li> <li>2. Titik impas</li> <li>3. Marjin pengaman penjualan</li> <li>4. Tuasan operasi</li> <li>5. Bauran penjualan</li> </ol>	Titik impas pada saat total penjualan produk sebesar Rp. 79,715,009.13 dengan total produksi sebanyak 531,43 kg untuk produk Bogani Bland dan total penjualan sebesar Rp. 23,432,722.12 dengan total

				<p>produksi sebanyak 195.27 kg biji kopi terhadap produk Robusta Modayag. Margin kontribusi yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp. 193,367,600 dengan rasio sebesar 43% untuk produk Bogani Bland dan Rp. 55,921,800 dengan rasio sebesar 55% untuk produk Robusta Modayag. total margin kontribusi sebesar Rp. 252,628,628 dalam rasio 49%. Titik impas terdapat pada total penjualan mencapai Rp. 72,273,037.68 terhadap 438.02 kg biji kopi. Margin of safety yang mencapai total Rp. 440,051,962.32 dengan presentase sebesar 85.89%. serta tingkat operating leverage sebanyak 1.16. Sedangkan pada produk Robusta Modayag,</p>
--	--	--	--	--

				<p>diperoleh total marjin kontribusi sebesar Rp. 69,695,454 dalam rasio 60% dan titik impas yang dicapai pada saat penjualan sebesar Rp. 22,270,732.32 untuk 164.97 kg biji kopi. Margin of safety yang mencapai total Rp. 93,649,267.68 dengan presentase sebesar 80,79% dan tingkat operating leverage pada angka 1.24.</p>
8.	<p>Reginaldo Rosario, 2013, Analisis Biaya Volume Laba sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar dan Laba Jangka Pendek pada Hotel Sintesa Peninsula Manado</p>	<p>Menghitung nilai titik impas, margin pengaman, dan melakukan perencanaan laba untuk Hotel Sintesa Peninsula Manado 2011 dan 2012</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Titik impas</li> <li>2. Margin pengaman</li> <li>3. Target laba</li> </ol>	<p>Penerapan analisis biaya volume dan laba dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan volume penjualan kamar dalam Rupiah dan laba jangka pendek. Analisis biaya volume laba dapat digunakan pada Hotel Sintesa Peninsula terbukti dengan penjualan perusahaan berada di atas titik impas dan perencanaan laba</p>

				meningkat tiap tahun. Hasil analisis titik impas dan margin pengaman tahun 2011-2012 yang telah dijelaskan, membuktikan dapat membantu dalam melihat posisi perusahaan dalam memberikan keputusan untuk merencanakan penjualan dan perencanaan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado.
9.	Meidi Yanto, 2020, Penerapan Cost Volume Profit (CVP) sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang	Merencanakan laba untuk CV. Usaha Bersama Tanjungpinang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Margin kontribusi</li> <li>2. Titik impas (<i>break event point</i>)</li> <li>3. Margin keamanan (<i>margin of safety</i>)</li> <li>4. <i>Leverage</i> operasi (<i>operating laverage</i>)</li> <li>5. Target laba</li> </ol>	Hasil penelitian menunjukkan volume penjualan berfluktuasi menurun. Sementara itu Biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami peningkatan. contribution margin perusahaan setiap tahunnya menurun. Menyebabkan laba yang diperoleh semakin rendah. analisis BEP menunjukkan perusahaan masih dapat mencapai penjualan di atas BEP, perusahaan

				<p>masih dapat menghasilkan laba walaupun mengalami penurunan. Margin of safety yang diperoleh terlihat semakin menurun setiap tahunnya. Yang menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil. Operating leverage semakin meningkat tetapi tidak mampu mengungkit laba perusahaan, dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. analisis target profit menunjukkan perusahaan masih belum berhasil mencapai target laba yang diharapkan.</p>
--	--	--	--	--

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat persamaan dan juga perbedaan dengan penelitian ini. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Purnamasari, 2014) dan (Munir, 2013) persamaan terletak pada analisis data yang digunakan dan juga perusahaan yang diteliti merupakan perusahaan yang telah *go public* sehingga data-data yang diperoleh bersumber dari laporan keuangan perusahaan yang dapat diakses bebas.

Letak perbedaannya pada obyek penelitian yang dilakukan dan juga periode penelitian yang dilakukan.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Desy, 2017), (Sihombing, 2013), (Assa, 2013), (Aznedra & Dewi, 2019), (Mokoginta et al., 2018), (Rosario, 2013), dan (Yanto, 2020) memiliki persamaan yakni sama-sama memiliki focus penelitian untuk merencanakan laba perusahaan di periode tertentu dengan target laba yang direncanakan. Perbedaan dengan penelitian ini terletak di beberapa teknik analisis data, obyek penelitian yang dilakukan, serta periode dilakukannya penelitian tersebut.

## **2.2 Kajian Teoritis**

### **2.2.1 Pengertian Biaya**

Bustami dan Nurlela (2006) berpendapat bahwa biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya dan digolongkan sebagai aktiva yang nantinya dimasukkan ke dalam neraca.

Sedangkan menurut Dunia dan Wasilah (2009) biaya merupakan sesuatu yang dikeluarkan atau nilai pengorbanan yang dilakukan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau memiliki masa manfaat yang melebihi satu periode akuntansi.

Dari pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah suatu pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang memiliki masa manfaat lebih dari satu periode akuntansi yang belum habis masa pakainya sehingga kemudian dimasukkan ke dalam neraca sebagai aktiva.

Menurut Van De Selreys berpendapat bahwa syarat sesuatu dikatakan sebagai biaya apabila memenuhi sebagai berikut :

- 1) Secara kuantitatif pengeluaran tersebut dapat dihitung
- 2) Pengeluaran tersebut ada hubungannya dengan kegiatan produksi
- 3) Pengeluaran tersebut dapat diketahui kapan terjadinya
- 4) Pengeluaran yang tidak dapat dihindari

Apabila suatu pengeluaran tidak memenuhi syarat-syarat di atas maka pengeluaran tersebut belum bias dikatakan sebagai biaya melainkan sesuatu pemborosan yang dilakukan oleh pihak manajemen dalam kegiatan produksinya.

### **2.2.2 Klasifikasi Biaya**

Bustami dan Nurlela (2006) berpendapat bahwa klasifikasi biaya atau penggolongan biaya merupakan suatu kegiatan pengelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada kedalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas agar dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Pada umumnya, klasifikasi biaya digunakan dalam kaitannya dengan :

1. Produk
2. Volume produksi
3. Departemen dan pusat biaya
4. Periode akuntansi
5. Pengambilan keputusan

Sedangkan menurut Dunia dan Wasilah (2009) klasifikasi biaya dibutuhkan untuk menyampaikan dan menyajikan data biaya-biaya yang

dikeluarkan perusahaan agar dapat membantu manajemen dalam mencapai berbagai tujuannya. Sebelum manajemen mengalokasikan biaya, manajemen dapat mengklasifikasikan biaya atas dasar :

1. Objek biaya;
  - a) Produk
  - b) Departemen
2. Perilaku biaya
3. Periode akuntansi
4. Fungsi manajemen atau jenis kegiatan fungsional

Mulyadi (2017) berpendapat bahwa pada umumnya biaya digolongkan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam konsep akuntansi biaya dikenal konsep “*different costs for different purpose*” yang artinya bahwa biaya berbeda untuk tujuan yang berbeda pula.

Biaya dapat digolongkan berdasarkan (Mulyadi, 2017) :

1. Objek pengeluaran

Dalam penggolongan ini maka biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan nama objek yang dibiayai. Misalnya nama objek pengeluarannya adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar dapat disebut dengan “biaya bahan bakar”.

2. Fungsi pokok dalam perusahaan

Biaya dapat digolongkan ke dalam fungsi-fungsi dimana biaya tersebut terjadi. Dalam perusahaan manufaktur, terdapat fungsi pokok diantaranya fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi & umum. Oleh karena itu,

biaya-biaya di dalam perusahaan manufaktur dapat digolongkan menjadi biaya produksi, biaya administrasi dan umum, dan biaya pemasaran sebagai berikut :

a) Biaya produksi

Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi dalam kaitannya proses pengolahan bahan baku perusahaan menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya bahan baku ini dibagi lagi menjadi 3 elemen yaitu : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*). Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja disebut dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* disebut biaya konversi yang merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mengkonversi bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual.

b) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran ialah biaya yang dikeluarkan dalam rangka memasarkan produk yang telah dihasilkan. Dalam upaya perusahaan untuk memperoleh pesanan dan memenuhi pesanan maka perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran guna menarik pembeli seperti mengadakan kegiatan promosi produk. Sedangkan upaya perusahaan untuk memenuhi pesanan konsumen, perusahaan perlu mengeluarkan biaya-biaya seperti biaya angkut, biaya asuransi, gaji karyawan dan lain sebagainya. Total biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum sering kali disebut juga dengan biaya komersial (*commercial expenses*).

c) Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mengkoordinir kegiatan produksi dan pemasaran produk. Atau dengan kata lain biaya ini terjadi dalam kaitannya dengan penyusunan kebijakan dan pengarahannya secara keseluruhan. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian akuntansi, biaya pemeriksaan akuntan, biaya telepon, dan lain sebagainya.

### 3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk maupun departemen. Dalam kaitannya dengan sesuatu yang dibiayai, maka biaya dapat dibagi menjadi sebagai berikut :

#### a) Biaya langsung

Biaya langsung adalah biaya yang penyebab terjadinya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Apabila sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada maka biaya ini tidak akan terjadi. Contoh biaya langsung adalah biaya bahan baku kertas bagi perusahaan percetakan.

#### b) Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung merupakan biaya yang terjadi tidak hanya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung yang kaitannya dengan kegiatan produksi maka disebut biaya produksi tidak langsung atau disebut juga biaya *overhead* pabrik (*factory overhead costs*). Contoh biaya tidak langsung adalah biaya listrik, biaya penyusutan gedung, biaya pemeliharaan aktiva tetap dan lain sebagainya.

Perbedaan biaya langsung dan tidak langsung dalam kaitannya dengan produk sangat dibutuhkan bagi perusahaan yang memproduksi lebih dari satu produk dan manajemen perusahaan menghendaki penentuan harga pokok perjenis produk tersebut. Apabila suatu perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk saja, seperti halnya perusahaan semen, gula, pupuk urea, maka perusahaan tidak perlu membedakan jenis biaya produksinya lagi karena semua biaya telah termasuk biaya langsung berhubungan dengan produk.

#### 4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Dalam hubungannya dengan pengambilan biaya dan pengambilan keputusan, biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan perilaku dalam hubungannya dengan volume kegiatan menjadi biaya variabel, biaya semivariabel, biaya *semifixed*, biaya tetap.

##### a) Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah sebanding dengan jumlah volume kegiatan. Contohnya adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

##### b) Biaya semivariabel

Biaya semivariabel merupakan biaya yang totalnya berubah tidak sebanding dengan volume kegiatan. Biaya ini mengandung biaya variabel dan biaya tetap di dalamnya.

##### c) Biaya *semifixed*

Biaya *semifixed* adalah biaya yang totalnya tetap untuk volume kegiatan tertentu dan akan berubah dengan jumlah yang konstan seiring dengan kegiatan volume produksi tertentu.

d) Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap dan tidak terpengaruh dengan adanya perubahan volume kegiatan tertentu. Contohnya adalah gaji direktur produksi.

5. Jangka waktu manfaatnya

Berdasarkan jangka waktu manfaat, maka biaya dapat digolongkan menjadi sebagai berikut :

a) Pengeluaran modal (*capital expenditures*)

Pengeluaran modal merupakan pengeluaran yang jangka waktunya memiliki manfaat lebih dari satu periode akuntansi (satu tahun kalender). Pada saat terjadinya biaya ini dimasukkan ke dalam aktiva, dan akan dibebankan ke dalam tahun-tahun yang menerima manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi, dan didepleksi. Contohnya adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian aktiva tetap, reparasi besar terhadap aktiva tetap, promosi besar-besaran, dan untuk pengeluaran riset dan pengembangan suatu produk.

b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memiliki manfaat hanya ketika periode akuntansi terjadi pengeluaran tersebut. Pada saat terjadi pengeluaran, biaya ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan biaya yang

diperoleh dari pengeluaran pendapatan tersebut. Contohnya biaya iklan, biaya tenaga kerja dan lain sebagainya.

### **2.2.3 Pengertian Volume Penjualan**

Menurut Mulyadi (2005) volume penjualan merupakan ukuran yang memperlihatkan besarnya atau banyaknya jumlah barang dan jasa yang terjual. Sehingga dapat diartikan bahwa volume penjualan merupakan komponen dari total banyaknya jumlah barang atau jasa yang terjual sehingga perusahaan memperoleh pendapatan.

### **2.2.4 Pengertian Laba**

Bagi perusahaan yang berorientasi laba (*profit oriented*) maka laba adalah hal yang sangat penting dan menjadi tolak ukur keberhasilan yang dilakukan oleh manajemen keuangan. Dengan memperoleh laba maka perusahaan akan dapat terus mempertahankan eksistensi perusahaan dan mengembangkan kegiatan usahanya.

Salman dan Farid (2016) berpendapat bahwa yang dimaksud laba adalah selisih antara pendapatan dan biaya. Sedangkan menurut Soemarso (2004) laba diartikan sebagai selisih antara pendapatan dan pengeluaran atau suatu kelebihan pendapatan yang diterima oleh perusahaan sesudah pengorbanan yang dikeluarkan yang merupakan kenaikan bersih atas modal dari aktivitas usaha. Laba operasi hanya mencakup pendapatan dan beban yang berkaitan dengan kegiatan operasional normal perusahaan. Sedangkan laba bersih adalah laba operasi setelah dikurangkan dengan pajak penghasilan. (Hansen & Mowen, 2009)

Untuk dapat memperoleh laba yang optimal, perusahaan dapat melakukan beberapa langkah sebagai berikut :

- a) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan tingkat laba yang ingin dicapai.
- b) Meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin.
- c) Menekan biaya produksi ataupun biaya operasional serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga dan volume penjualan yang ada.

### **2.2.5 Pengertian Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)**

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat analisis yang berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan manajemen perusahaan karena dalam analisis ini menekankan pada keterkaitan yang terjadi antara biaya, volume penjualan, dan harga jual produk. Analisis ini dapat membantu mengetahui masalah yang dihadapi perusahaan dan membantu menemukan rencana yang harus dilakukan di masa mendatang.

Menurut Mulyadi (2005) yang dimaksud analisis *Cost Volume Profit* (CVP) ialah teknik untuk memperhitungkan dampak yang disebabkan perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba guna membantu perusahaan dalam perencanaan laba jangka pendek. Sedangkan menurut Garrison (2008) pengertian analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini mampu membantu manajemen perusahaan dalam memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dengan memfokuskan pada interaksi yang terjadi dari lima

elemen yakni harga pokok, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, bauran produk yang dijual.

Berdasarkan definisi tersebut penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan suatu metode analisis yang sangat penting dalam membantu manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan produksi maupun pemasaran yang memiliki keterkaitan antara harga jual, volume penjualan, biaya, dan laba.

#### **2.2.6 Elemen-elemen Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)**

Elemen-elemen yang menjadi dasar perhitungan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) adalah sebagai berikut :

a) *Contribution margin*

Margin kontribusi (*contribution margin*) merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen beban variabel (produksi, administrasi, dan penjualan) (Sodikin, 2015). Jumlah dari margin kontribusi ini dapat digunakan untuk menutup biaya tetap sehingga perusahaan memperoleh laba di periode tersebut. Jika nilai margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Namun sebaliknya, jika margin kontribusi memiliki nilai yang lebih kecil dari biaya tetap, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan akan mengalami kerugian. Namun, jika margin kontribusi dan biaya tetap memiliki total nilai yang sama, keadaan inilah yang disebut titik impas atau *break event point* (bep). (Cahyadi & Sulistiyo, 2018)

Menurut Armila (2006) persentase *contribution margin* terhadap penjualan total disebut *contribution margin ratio* atau sebagai *profit volume*

*ratio*. Rasio ini menunjukkan persentase setiap satu rupiah penjualan yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan kemudian laba (Sodikin, 2015). Rasio ini sangat berguna agar manajemen mampu mengetahui perubahan margin kontribusi yang diakibatkan adanya perubahan setiap satu rupiah penjualan.

Pengungkapan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat dilakukan dengan formula sebagai berikut (Samryn, 2012) :

1. Margin kontribusi = Penjualan – Biaya variabel
2. Rasio margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  %

b) *Break event point* (BEP)

Mulyadi (2015) mendefinisikan titik impas atau *break event point* (bep) sebagai keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Artinya bahwa yang dimaksud keadaan impas adalah apabila jika pendapatan dari suatu perusahaan sama dengan biaya yang telah dikeluarkan. Selanjutnya, nilai titik impas ini dapat dihitung dengan metode margin kontribusi dan metode grafik.

Nilai titik impas atau *break event point* dapat dinyatakan dalam unit penjualan maupun rupiah penjualan. Untuk menghitung nilai titik impas, terdapat tiga pendekatan yang dapat digunakan yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi, dan metode grafik.

1. Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan rumus persamaan sebagai berikut :

Penjualan = Biaya variabel + biaya tetap + laba

$$2. \text{ Titik impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$3. \text{ Titik impas dalam rupiah} = \text{Biaya tetap} / \text{Rasio margin kontribusi}$$

c) *Margin of safety*

Margin pengaman atau *margin of safety* membantu memberikan informasi bagi manajemen perusahaan tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari penjualan yang telah dianggarkan agar perusahaan tidak sampai mengalami kerugian. Total selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas inilah yang disebut *margin of safety* (Mulyadi, 2015).

Margin pengaman dapat dinyatakan dalam satuan unit penjualan, rupiah penjualan dan persentase terhadap penjualan yang dianggarkan. Margin of safety ini dapat dihitung dengan formulasi sebagai berikut (Simamora, 2012) :

$$1. \text{ Margin pengaman} = \text{Penjualan dianggarkan} - \text{Penjualan impas}$$

$$2. \text{ Persentase margin pengaman} = \frac{\text{Margin pengaman}}{\text{Penjualan}}$$

d) *Operating leverage*

Menurut Hansen dan Mowen (2009) *operating leverage* adalah penggunaan biaya tetap untuk menciptakan perubahan persentase laba yang lebih tinggi ketika aktivitas penjualan berubah. Sedangkan menurut Simamora (2012) berpendapat bahwa tingkat pengungkit (*degree of operating leverage*) adalah sebuah ukuran pada tingkat penjualan tertentu, dimana

seberapa besar persentase perubahan volume penjualan akan mempengaruhi laba usaha.

Tingkat *operating leverage* ini dapat dihitung menggunakan formula sebagai berikut (Garrison et al., 2013) :

$$\text{Tingkat } \textit{operating leverage} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba neto}}$$

### 2.2.7 Perencanaan Laba

Menurut Budiwibowo (2012) perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya, yang di dalamnya ditentukan tujuan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Pada dasarnya perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang di dalamnya memuat langkah-langkah yang hendak dilakukan dalam mencapai tujuan. Perencanaan laba dapat juga berupa suatu alat ukur dan evaluasi atas hasil yang telah dilaksanakan sebagai bentuk realisasi dari sebuah perencanaan. Jika hasil sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka perusahaan harus mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasi kondisi tersebut.

Manfaat dan keunggulan dari perencanaan laba menurut Mulyadi (2011) sebagai berikut :

1. Memberikan suatu pendekatan terarah untuk membantu manajemen dalam pemecahan suatu permasalahan.
2. Mendorong manajemen untuk melakukan pertimbangan yang seksama sebelum mengambil keputusan agar seluruh kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan secara terarah, teratur dan ekonomis.

3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba serta mendorong timbulnya kesadaran akan penghematan biaya dan penggunaan sumber daya yang semaksimal mungkin.
4. Membangkitkan peran serta manajer di berbagai bagian dari keseluruhan tingkat manajemen di suatu organisasi dan mengatur rencana operasi sehingga membentuk suatu rencana terpadu.
5. Dapat berperan sebagai tolak ukur atau pedoman untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan yang diterapkan dan memperbaharui kebijakan sehingga juga dapat digunakan sebagai pedoman yang lebih terarah dalam penentuan kebijakan untuk kegiatan perusahaan di masa yang akan datang agar laba yang dicapai lebih optimal.

### **2.2.8 Analisis Target Penjualan**

Dalam perencanaan penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan, manajemen dapat menggunakan elemen analisis *cost volume profit* (CVP) ini dalam menyusun rencana kerja atau *planning* serta untuk melakukan evaluasi terhadap hasil yang telah dicapai secara mendalam.

Untuk menghitung penjualan yang harus dicapai dalam mencapai target laba dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut menurut Garrison et al. (2013):

$$\text{Nilai penjualan} = \frac{\text{Target laba} + \text{Beban tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

## 2.2.9 Integrasi Islam

### 2.2.9.1 Laba dalam perspektif Islam

Pada dasarnya hukum Islam merupakan penjabaran dari ayat-ayat yang terkandung di dalam Al- Qur'an. Hukum islam memiliki tiga tujuan yakni penyucian jiwa, penegakan keadilan dalam masyarakat, serta perwujudan kemaslahatan manusia (Nurhayati & Wasilah, 2008). Melalui Al-qur'an Allah memberikan jalan bagi umat manusia yang mau mengambil hikmah atas kemampuan untuk menyucikan jiwa. Seperti halnya yang termaktub dalam surah Ali Imran ayat 164:

لَقَدْ مَنَّ اللَّهُ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ إِذْ بَعَثَ فِيهِمْ رَسُولًا مِنْ أَنْفُسِهِمْ يَتْلُو عَلَيْهِمْ آيَاتِهِ وَيُزَكِّيهِمْ  
وَيُعَلِّمُهُمُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَإِنْ كَانُوا مِنْ قَبْلُ لَفِي ضَلَالٍ مُبِينٍ

Artinya :

“Sungguh Allah telah memberikan karunia kepada orang-orang yang beriman ketika Allah mengutus diantara mereka seorang Rasul dari golongan mereka sendiri, yang membacakan kepada mereka ayat-ayat Allah, membersihkan (jiwa) mereka, dan mengajarkan kepada mereka Al kitab dan Al hikmah. Dan sesungguhnya sebelum (kedatangan nabi) itu, mereka adalah benar-benar dalam kesesatan yang nyata. (Q.S Ali Imran : 164)

Berkaitan dengan ayat tersebut, Al-quran menjelaskan bahwa tujuan menjalankan sebuah usaha bukan hanya agar perusahaan mendapatkan keuntungan semata, melainkan juga dapat mensucikan (membersihkan) perusahaan tersebut, menjadikan perusahaan lebih bermanfaat bagi masyarakat dan adil dalam membagi keuntungan.

Dalam Islam, kegiatan bermuamalah telah diatur dengan jelas dalam Al-quran surah Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَفْضَلُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَانقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu).

Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.” (Q.S Al-Baqarah : 282).

Ayat tersebut menjelaskan cara penulisan transaksi khususnya apabila terjadi hutang serta keberadaan saksi untuk memenuhi keadilan dalam transaksi. Tindakan ini merefleksikan ketakwaan umat kepada Allah SWT. Yang dimaksud *muamalah* dalam ayat ini adalah kegiatan jual beli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya. Ayat tersebut mengatur enam hal yakni : 1) Apabila terjadi jual beli yang dilakukan secara tidak tunai hendaknya dicatat; 2) Mencatat transaksi dengan benar, baik jumlah hutang piutang kesepakatan hutang termasuk waktu pembayaran, jatuh tempo, dan lain sebagainya sehingga hutang piutang tersebut terjadi; 3) Menghadirkan saksi dalam transaksi hutang piutang; 4) Saksi

harus jujur dan bersedia memberi keterangan; 5) Mencatat dengan jujur, tidak mengurangi atau menambah dari jumlah hutang piutang yang disepakati; dan 6) Tidak diperkenankan untuk saling mempersulit urusan.

Apabila hal tersebut dilakukan dengan benar maka akan terhindar dari kegiatan manipulasi, korupsi dan kongkalikong sehingga laba akuntansi yang dihasilkan akan menunjukkan aktivitas yang sebenarnya. Karena pencatatan akuntansi dilakukan berdasarkan transaksi dan aktivitas secara bersamaan (Triyuwono & As'udi, 2001).

Tujuan didirikannya perusahaan pada dasarnya untuk memperoleh laba atau keuntungan. Apabila hal ini ditelaah maka dapat disimpulkan bahwa yang mendapatkan keuntungan hanyalah pemilik modal, karena apabila perusahaan memperoleh laba akan menambah modal perusahaan. Di sisi lain Allah SWT menegaskan bahwa apabila manusia hanya menginginkan keuntungan dunia maka Allah hanya akan menambahkan keuntungan itu meskipun hanya sedikit. Seperti dalam Al-qur'an surah Asy Syura ayat 20 :

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ <sup>ط</sup> وَمَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ نَصِيبٍ

Artinya :

“Barang siapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambah keuntungan-keuntungan itu baginya dan barang siapa yang menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu bagianpun di akhirat” (Q.S Asy Syura : 20).

Dari ayat tersebut kita dapat mengambil hikmah bahwa Allah SWT mengajarkan bahwa apabila manusia hanya menginginkan keuntungan dunia maka Allah SWT akan menambah keuntungan duniawi tersebut sedikit saja tanpa memberikan keuntungan di akhirat. Sementara apabila manusia menginginkan keuntungan di akhirat maka manusia mendapatkan keduanya yaitu keuntungan di dunia dan akhirat. Sehingga hendaknya sebuah perusahaan didirikan bukan hanya dengan tujuan menambah modal saja melainkan juga bertujuan agar bermanfaat bagi kemaslahatan umat. Betapa Allah SWT maha pemurah kepada hambanya. Allah SWT telah memberikan dunia dan seisinya bagi hambanya untuk dinikmati tanpa pernah meminta imbalan. Dalam surah An-Nahl ayat 14 Allah berfirman :

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا  
وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَاجِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya :

“Dan Dia-lah, Allah yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan daripadanya daging segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai; dan kamu melihat bahtera berlayar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan) dari karunia-Nya, dan supaya kamu bersyukur” (Q.S An-Nahl : 14).

Allah mempersilahkan hambanya untuk mencari keuntungan di bumi ini, dengan syarat untuk selalu bersyukur atas nikmat yang telah Allah berikan. Salah satu wujud syukur atas karunia Allah adalah berbagi dengan sesama. Oleh karena itu sebaiknya tujuan perusahaan memperoleh laba semaksimal mungkin juga diimbangi dengan tujuan perusahaan untuk berbagi dengan lingkungan tempat

perusahaan itu berada. Berbagi dalam bentuk pemberian sebagian laba, sumbangsi ilmu dan teknologi, ataupun cara-cara lain yang berguna untuk kemaslahatan umat.

### 2.2.9.2 Perlakuan biaya volume laba dalam perspektif Islam

Akuntansi merupakan ilmu yang berusaha mengkonversi bukti-bukti dan data menjadi informasi dengan mengukur berbagai transaksi tersebut yang kemudian dikelompokkan dalam akun-akun, perkiraan atau pos keuangan seperti aktiva, utang, modal, biaya, dan laba. Dalam Islam kita diajarkan agar mengukur sesuatu dengan adil, tidak boleh dilebihkan dan tidak pula dikurangkan. Bahkan Rasulullah semasa hidupnya telah mendidik secara khusus beberapa sahabat untuk menangani profesi akuntan yang masa itu disebut dengan “*hafazhatul amwal*” yang artinya pengawas keuangan. Dalam Al-quran surah Al-Israa’ ayat 35 Allah juga telah memerintahkan hambanya agar menakar dengan timbangan yang benar yang berbunyi :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya :

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.” (Q.S Al-Israa’ : 35).

Menurut Tafsir Quraish Sihab tafsir ayat tersebut adalah “Sempurnakanlah takaran jika kalian menakar untuk pembeli. Timbanglah dengan neraca yang adil. Sesungguhnya menepati takaran dan timbangan lebih baik bagi kalian di dunia. Sebab hal itu dapat membuat orang senang bermuamalah dengan kalian.

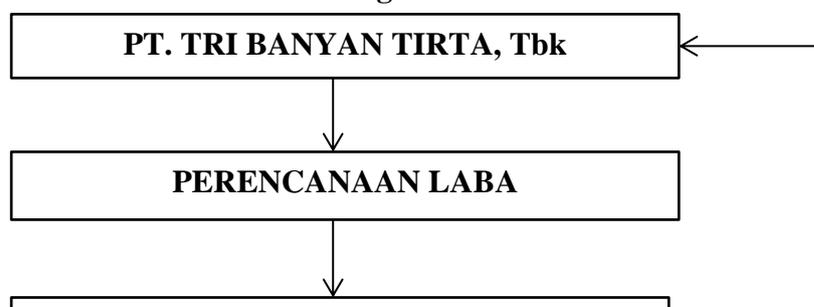
Sesungguhnya kesudahan yang paling baik adalah di akhirat.” (Surat Al-Isra' Ayat 35 | Tafsirq.com).

Analisis *cost volume profit* merupakan analisis yang dapat membantu manajer dalam memahami dampak pengaruh antara biaya, volume, dan laba sehingga analisis ini sangat berguna dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan yang dimaksud mencakup penentuan harga jual produk, strategi pemasaran yang akan dilakukan, penganggaran volume penjualan dan lain sebagainya. Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah memerintahkan hambanya untuk menyempurnakan timbangan dengan takaran neraca (timbangan) yang benar. Tidak dilebihkan dan tidak pula dikurangkan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagai seorang manajer harus mampu mengambil keputusan yang benar dan adil sehingga menciptakan perencanaan yang benar. Analisis *cost volume profit* ini dapat membantu manajer menentukan apa yang akan dilakukan perusahaan agar nantinya memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian sehingga yang diharapkan agar perusahaan mampu menjaga kelangsungan hidup kegiatan usahanya.

### 2.3 Kerangka Berfikir

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan, maka penelitian dapat digambarkan melalui skema kerangka pikir sebagai berikut :

**Gambar 2. 1**  
**Kerangka Berfikir**





## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis data dari penelitian ini adalah data dokumenter, yaitu jenis data penelitian yang berupa obyek atau benda fisik, benda yang berwujud sebagai bukti suatu kejadian di masa lampau. Data dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terdaftar di BEI yang telah diaudit.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Sugiyono (2011) menyatakan bahwa penelitian deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Penelitian deskriptif tidak membutuhkan hipotesis karena hipotesis dibuat jika sesuatu yang dipermasalahkan menunjukkan dua variabel atau lebih. Jawaban untuk satu variabel yang bersifat deskriptif tidak perlu dihipotesiskan (Arikunto, 2014). Penelitian ini berusaha untuk mengetahui perencanaan laba PT. Tri Banyan Tirta Tbk menggunakan metode analisis *Cost Volume Profit (CVP)*.

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Obyek penelitian adalah PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

### **3.3 Data dan Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dalam bentuk bilangan atau angka (Sugiyono, 2010). Sedangkan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder.

Sugiyono (2015) menyatakan pengertian data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung memberikan data dari pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen-dokumen. Data penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan tahunan (*annual report*) PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terdapat di situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah teknik dokumentasi. Menurut Narimawati, dkk (2010) teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen yang ada pada perusahaan. Data dokumentasi dalam penelitian ini diperoleh dengan mengunduh informasi laporan keuangan tahunan (*annual report*) PT. Tri Banyan Tirta Tbk pada situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Yang kemudian akan ditelaah agar memenuhi tujuan dari penelitian ini.

### **3.5 Definisi Operasional Variabel**

#### **3.5.1 Perencanaan Laba**

Menurut Budiwibowo (2012) perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya, yang di dalamnya ditentukan tujuan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Pada dasarnya perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang di dalamnya memuat langkah-langkah yang hendak dilakukan dalam mencapai tujuan.

#### **3.5.2 Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)**

Menurut Mulyadi (2005) yang dimaksud analisis *cost volume profit* (cvp) ialah teknik untuk memperhitungkan dampak yang disebabkan perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba guna membantu perusahaan dalam perencanaan laba jangka pendek. Analisis ini merupakan alat bantu untuk perencanaan dan pengendalian yang berhubungan dengan biaya, volume penjualan terhadap laba yang direncanakan di masa mendatang.

### **3.6 Analisis Data**

Adapun analisis data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **3.6.1 Analisis Pemisahan Biaya ke dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Dalam analisis *cost volume profit* (CVP) menghendaki agar biaya-biaya yang terjadi di dalam aktivitas operasional perusahaan dipisah ke dalam

komponen biaya tetap dan juga biaya variabel. Untuk itu dalam penelitian ini terlebih dahulu biaya-biaya yang terjadi di dalam aktivitas perusahaan digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

### 3.6.2 Menghitung *Break Event Point* (BEP)

Analisis *Break Event Point* (BEP) merupakan teknik analisis yang menerangkan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba (*profit*), dan volume penjualan. Menurut Blocker, dkk *dalam* Atika & Ventje (2014) analisis *Break Event Point* (BEP) dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

- 1) *Break Event Point* (BEP) dalam penjualan (Q= penjualan dalam unit)

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{S} - \text{VC}}$$

- 2) *Break Event Point* (BEP) dalam satuan rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{\text{VC} \left( 1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}} \right)}$$

Dimana :

FC = Fixed Cost (biaya tetap)

VC = Variabel Cost (biaya variabel)

S = Sales (penjualan)

### 3.6.3 Menghitung *Contribution Margin*

Perhitungan *Contribution Margin* dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut (Garrison et al., 2008) :

*Contribution Margin* (nilai uang) = Penjualan – biaya variabel

### 3.6.4 Menghitung Rasio Contribution Margin

Untuk menyatakan prosentase pendapatan penjualan menggunakan rasio margin kontribusi. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut (Samryn, 2012)

:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

### 3.6.5 Analisis Target Penjualan

Data laporan keuangan yang digunakan pada penelitian ini selalu mengalami kerugian di setiap tahunnya. Untuk itu dilakukan analisis trend penjualan dengan melakukan peramalan penjualan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil atau disebut *least square* dan yang menjadi acuan adalah data penjualan selama 5 tahun untuk menentukan perencanaan laba pada tahun 2020.

Metode kuadrat terkecil (*least square*) merupakan metode peramalan yang digunakan untuk menganalisis *trend* dari data deret waktu dimana data yang dibutuhkan adalah data-data penjualan di masa lampau sehingga dapat diketahui hasilnya (Hariri, 2016). Data yang digunakan dalam metode ini terbagi menjadi dua kasus yakni kasus data genap dan data ganjil. Rumus persamaan yang dapat digunakan untuk menghitung analisis *trend* menggunakan metode kuadrat terkecil adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Keterangan:

Y : Jumlah Penjualan

a dan b: Koefisien

$x/t$  : waktu tertentu dalam bentuk kode

Untuk menentukan nilai  $x/t$  terlebih dahulu dilakukan pembagian data menjadi 2 yaitu data genap atau data ganjil. Untuk data genap menggunakan skor  $x/t : \dots, -5, -3, -1, 1, 3, 5, \dots$ . Sedangkan untuk data ganjil skor yang digunakan adalah  $\dots, -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, \dots$ . Kemudian untuk mengetahui nilai a dan b dapat dihitung menggunakan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum tY}{\sum t^2}$$

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah PT. Tri Banyan Tirta Tbk**

PT. Tri Banyan Tirta Tbk merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang produksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang ada di Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 03 Juni 1997. Kantor pusat PT. Tri Banyan Tirta Tbk terletak di Kp. Pasir Dalem RT02 RW09 Desa Babakan pari, Kecamatan Cidahu Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat.

Pada tahun 2001 pabrik yang berlokasi di Sukabumi mulai peroperasi dan menerima sertifikat SNI (Standart Nasional Indonesia). Pada tahun ini pula produk ALTO untuk pertama kalinya dipasarkan kepada konsumen. Kemudian pada tahun 2003 PT. Tri Banyan Tirta Tbk melakukan perluasan pabrik di Sukabumi. Perusahaan ini menerima Sertifikat ABWA (*Aasian Middle East Bottled Water Association*) di tahun 2004 silam.

Perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk ini pada awal berdirinya selalu melakukan ekspansi perusahaan guna mengembangkan usahanya. Pada 2005, pabrik yang terletak di Cileungsi mulai beroperasi dan menjual produk ALTO mereka di kalangan pasar modern. Di tahun ini pula perusahaan menerima sertifikasi BPOM.

Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ini selalu melakukan inovasi produk guna bersaing dengan perusahaan - perusahaan sejenis. Pada tahun 2008 perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk pertama kalinya meluncurkan produk

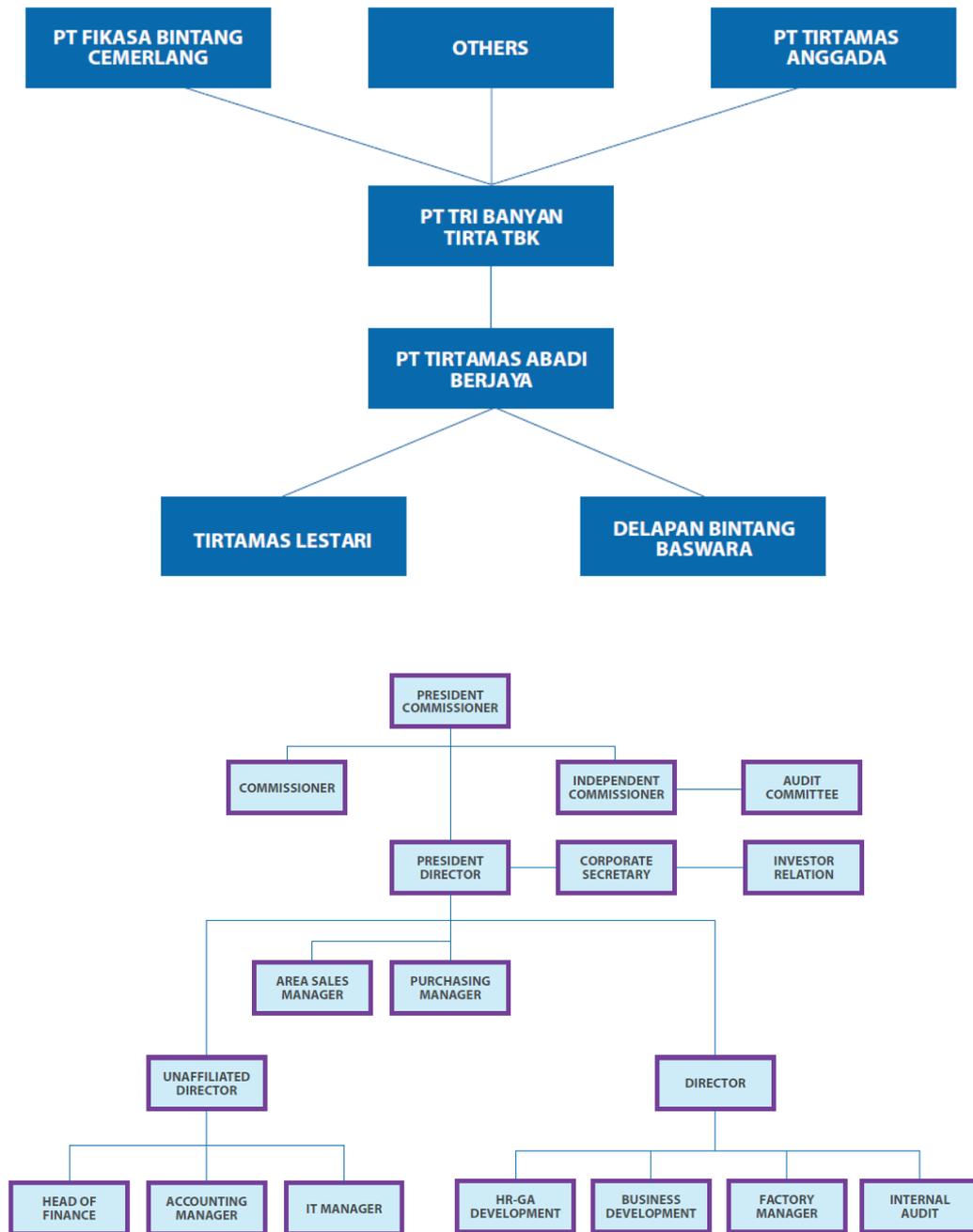
baru bernama Kren Jus dan Frezzy. Kemudian di tahun 2012 perusahaan mendapat pencapaian besar yakni perusahaan berhasil melakukan IPO (*Initial Public Offering*) dan terdaftar di bursa efek Indonesia dengan nama “ALTO”. Di tahun ini pula perusahaan terus melakukan ekspansi dan pembenahan pabrik.

Di tahun 2013 PT. Tri Banyan Tirta Tbk berhasil mengakuisisi salah satu perusahaan AMDK yakni PT. Tirtamas Lestari (TML) sehingga total pabrik yang dimiliki menjadi 7 pabrik yang siap beroperasi guna menunjang kegiatan produksi dari perusahaan ini. Kemudian tidak berselang lama, yakni pada tahun 2014 PT. Tri Banyan Tirta Tbk menambah jumlah pabrik menjadi 8 pabrik. Penambahan pabrik ini berlokasi di Mojoagung yang dioperasikan oleh anak perusahaan yang bernama PT. Delapan Bintang Baswara (DBB). Pabrik ini dilengkapi dengan mesin baru dengan teknologi yang canggih. Pabrik ini baru resmi beroperasi di tahun 2017.

Perusahaan selalu melakukan trobosan-trobosan baru agar dapat menjaga eksistensinya. Hal itu dibuktikan dengan peluncuran produk baru pada tahun 2016 yang diberi nama 7Gusto. Produk ini merupakan produk minuman rasa kopi yang memiliki 7 varian rasa. Dengan adanya trobosan tersebut di harapkan konsumen semakin tertarik untuk membeli produk dari PT. Tri Banyan Tirta ini karena banyak produk-produk yang ditawarkan guna memenuhi keinginan konsumen.

#### 4.1.2 Struktur Organisasi

**Gambar 4. 1**  
**Struktur Organisasi PT. Tri Banyan Tirta Tbk**



Sumber: [www.altospringswater.com](http://www.altospringswater.com)

### 4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi : Menjadi perusahaan minuman siap saji yang terbesar dan paling menguntungkan di Indonesia.

Misi : Terus menambah portfolio produk minuman. Memperluas jaringan distribusi ke tingkat nasional. Menjadi produsen minuman yang paling efisien.

## 4.2 Pembahasan

### 4.2.1 Pemisahan Biaya-biaya ke dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dalam sebuah perusahaan elemen biaya merupakan salah satu faktor yang memegang peran penting dalam perencanaan perusahaan. Dengan mengetahui biaya-biaya yang terjadi dalam sebuah perusahaan maka perusahaan akan dapat menentukan berapa harga jual produk yang mereka produksi agar perusahaan memperoleh suatu keuntungan tertentu.

Dalam analisis *Cost Volume Profit* (CVP) terdapat perhitungan nilai *break event point* yang berguna untuk menentukan volume penjualan minimal yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang telah dikeluarkan selama periode tertentu. Dengan demikian, untuk menghitung nilai *break event point* terlebih dulu mengklasifikasikan golongan biaya-biaya yang ada ke dalam biaya tetap dan biaya variabel agar mempermudah dalam perhitungan *break event point*.

**Tabel 4. 1**  
**Total Volume Penjualan, Biaya-biaya, dan Laba/Rugi**  
**PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Periode 2015-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Biaya-biaya</b>	<b>Laba/Rugi</b>
2015	Rp 301.781.831.914	Rp 340.736.218.955	(Rp 39.117.374.969)
2016	Rp 296.471.502.365	Rp 312.452.964.987	( Rp 14.619.656.798)
2017	Rp 262.143.990.839	Rp 332.349.802.228	(Rp 69.728.704.187)
2018	Rp 290.274.839.317	Rp 331.472.405.205	(Rp 33.021.220.862)
2019	Rp 343.971.642.312	Rp 357.935.985.780	(Rp 7.383.289.239)

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

Untuk mendapatkan laba secara maksimal, perusahaan harus mampu berupaya untuk meningkatkan volume penjualan dan upaya melakukan efisiensi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan penjualannya. Berikut merupakan biaya – biaya yang terjadi di dalam proses produksi pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk antara lain :

a. Beban penjualan, terdiri dari :

Biaya publikasi dan promosi, biaya transportasi, biaya gaji dan tunjangan, biaya penyusutan, biaya distribusi, biaya servise dan suku cadang, biaya telepon, listrik, dan air, biaya sewa, biaya lain-lain.

b. Beban administrasi dan umum, terdiri dari :

Biaya gaji dan tunjangan, biaya penyusutan, biaya imbalan kerja karyawan, biaya pajak, biaya telekomunikasi, air dan listrik, biaya asuransi, biaya transportasi, biaya keamanan dan kebersihan, biaya operasional umum, biaya jasa professional, biaya sewa, biaya pemeliharaan dan perbaikan, biaya keperluan kantor, biaya jamsostek, biaya lain-lain.

c. Beban keuangan, terdiri dari :

Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen, bunga bank, administrasi bank, provisi, biaya lain-lain.

Untuk mengklasifikasikan biaya-biaya digunakan asumsi bahwa biaya dilihat dari segi perilaku biaya dimana biaya digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk pengelompokkan biaya tersebut dilihat dari laporan laba/rugi perusahaan. Biaya-biaya tersebut diklasifikasikan ke dalam dua kelompok yakni biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap (*fixed cost*) yaitu biaya yang totalnya tetap dan tidak terpengaruh dengan adanya perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya ini akan tetap tanpa dipengaruhi oleh output aktivitas dalam batas relevan tertentu. Sedangkan biaya variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang berubah sebanding dengan jumlah volume kegiatan atau volume produksi (Mulyadi, 2017). Semakin tinggi output aktivitas yang dihasilkan maka akan semakin besar pula biaya yang dikeluarkan, dan semakin rendah output aktivitasnya maka semakin rendah pula biaya yang dikeluarkan.

Berikut merupakan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk :

**Tabel 4. 2**  
**Pengklasifikasian biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**

No	Biaya - biaya	Kategori
1	Gaji dan tunjangan karyawan	Biaya tetap
2	Transportasi	Biaya tetap
3	Publikasi dan promosi	Biaya tetap
4	Penyusutan	Biaya tetap
5	Sewa	Biaya tetap
6	Servis dan suku cadang	Biaya tetap

7	Telepon, listrik, dan air	Biaya tetap
8	Perlengkapan	Biaya tetap
9	Pajak	Biaya tetap
10	Asuransi	Biaya tetap
11	Keperluan kantor	Biaya tetap
12	Jamsostek	Biaya tetap
13	Keamanan dan kebersihan	Biaya tetap
14	Pemeliharaan dan perbaikan	Biaya tetap
15	Operasional umum	Biaya tetap
16	Bunga pinjaman bank	Biaya tetap
17	Bunga atas pembiayaan konsumen	Biaya tetap
18	Provisi	Biaya tetap
19	Administrasi bank	Biaya tetap
20	Beban lain-lain	Biaya tetap
21	Imbalan pasca kerja karyawan	Biaya tetap
22	Distribusi	Biaya variabel
23	Jasa professional	Biaya variabel
24	Beban Pokok Penjualan	Biaya variabel

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

**Tabel 4. 3**  
**Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2015**

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<b>Beban Pokok Penjualan</b>		Rp 213.327.773.588
<b>Beban Penjualan :</b>		
Publikasi dan promosi	Rp 5.281.953.624	
Transportasi	Rp 6.046.635.169	
Gaji dan Tunjangan	Rp 7.971.459.992	
Penyusutan	Rp 5.143.689.167	
Distribusi		Rp 2.129.451.071
Servis dan suku cadang	Rp 750.383.654	
Telepon, listrik, dan air	Rp 720.496.731	
Sewa	Rp 4.540.168.087	
Perlengkapan	Rp 37.675.991	
Lain-lain	Rp 734.235.586	
<b>Beban Umum dan Administrasi :</b>		
Gaji dan Tunjangan	Rp 23.149.520.814	

Penyusutan	Rp 7.402.723.639	
Imbalan kerja karyawan	Rp 2.367.339.731	
Pajak	Rp 962.668.583	
Telekomunikasi, air dan listrik	Rp 2.024.123.511	
Asuransi	Rp 826.495.953	
Transportasi	Rp 1.394.682.004	
Keamanan dan kebersihan	Rp -	
Operasional umum	Rp -	
Jasa profesional		Rp 852.328.910
Sewa	Rp 2.844.542.115	
Pemeliharaan dan perbaikan	Rp -	
Keperluan kantor	Rp 817.520.530	
Jamsostek	Rp 113.103.389	
Lain-lain	Rp 2.389.866.377	
<b>Beban Keuangan :</b>		
Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen	Rp 1.361.017.922	
Bunga bank	Rp 45.613.220.201	
Administrasi bank	Rp 154.846.708	
Provisi	Rp 1.778.295.908	
Lain-lain	Rp -	
<b>Total</b>	<b>Rp 124.426.665.386</b>	<b>Rp 216.309.553.569</b>

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

**Tabel 4. 4**  
**Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2016**

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<b>Beban Pokok Penjualan</b>		Rp 208.446.575.236
<b>Beban Penjualan :</b>		
Publikasi dan promosi	Rp 10.758.785.383	
Transportasi	Rp 4.348.073.736	
Gaji dan Tunjangan	Rp 2.402.946.954	
Penyusutan	Rp 1.244.207.024	
Distribusi		Rp 798.598.656
Servis dan suku cadang	Rp 1.088.106.926	
Telepon, listrik, dan air	Rp 215.463.314	
Sewa	Rp 3.765.355.937	
Perlengkapan	Rp 6.294.998	

Lain-lain	Rp 1.081.102.245	
<b>Beban Umum dan Administrasi :</b>		
Gaji dan Tunjangan	Rp 12.877.383.926	
Penyusutan	Rp 6.376.390.872	
Imbalan kerja karyawan	Rp 2.539.796.576	
Pajak	Rp 6.895.831.609	
Telekomunikasi, air dan listrik	Rp 968.622.574	
Asuransi	Rp 518.803.910	
Transportasi	Rp 974.066.096	
Keamanan dan kebersihan	Rp -	
Operasional umum	Rp -	
Jasa profesional		Rp 536.501.666
Sewa	Rp 1.028.326.029	
Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 131.170.949	
Keperluan kantor	Rp 369.188.733	
Jamsostek	Rp 183.510.718	
Lain-lain	Rp 1.835.418.998	
<b>Beban Keuangan :</b>		
Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen	Rp 998.910.622	
Bunga bank	Rp 40.270.711.072	
Administrasi bank	Rp 799.980.357	
Provisi	Rp 992.839.871	
Lain-lain	Rp -	
<b>Total</b>	<b>Rp 102.671.289.429</b>	<b>Rp 209.781.675.558</b>

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

**Tabel 4. 5**  
**Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2017**

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<b>Beban Pokok Penjualan</b>		Rp 220.973.146.395
<b>Beban Penjualan :</b>		
Publikasi dan promosi	Rp 7.869.415.707	
Transportasi	Rp 6.600.040.910	
Gaji dan Tunjangan	Rp 2.623.699.176	
Penyusutan	Rp 1.731.202.505	
Distribusi		Rp 615.853.496

Servis dan suku cadang	Rp 908.441.744	
Telepon, listrik, dan air	Rp 1.422.925.095	
Sewa	Rp 714.103.412	
Perlengkapan	Rp -	
Lain-lain	Rp 1.455.593.915	
<b>Beban Umum dan Administrasi :</b>		
Gaji dan Tunjangan	Rp 13.510.699.968	
Penyusutan	Rp 5.887.948.587	
Imbalan kerja karyawan	Rp 2.560.990.782	
Pajak	Rp 21.533.924.908	
Telekomunikasi, air dan listrik	Rp 2.020.871.784	
Asuransi	Rp 436.095.420	
Transportasi	Rp 298.953.990	
Keamanan dan kebersihan	Rp 640.577.879	
Operasional umum	Rp 666.605.292	
Jasa profesional		Rp 548.577.273
Sewa	Rp 725.173.551	
Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 282.801.145	
Keperluan kantor	Rp 116.364.924	
Jamsostek	Rp 858.502.004	
Lain-lain	Rp 1.139.045.839	
<b>Beban Keuangan :</b>		
Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen	Rp 276.411.904	
Bunga bank	Rp 35.285.911.969	
Administrasi bank	Rp 37.763.869	
Provisi	Rp 608.158.785	
Lain-lain	Rp -	
<b>Total</b>	<b>Rp 110.212.225.064</b>	<b>Rp 222.137.577.164</b>

Sumber : Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

**Tabel 4. 6**  
**Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2018**

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<b>Beban Pokok Penjualan</b>		Rp 261.497.951.567
<b>Beban Penjualan :</b>		
Publikasi dan promosi	Rp 7.858.030.898	

Transportasi	Rp 4.993.826.899	
Gaji dan Tunjangan	Rp 3.750.778.278	
Penyusutan	Rp 2.002.305.457	
Distribusi		Rp 2.269.066.876
Servis dan suku cadang	Rp 1.027.412.753	
Telepon, listrik, dan air	Rp 175.190.268	
Sewa	Rp 388.517.030	
Perlengkapan	Rp -	
Lain-lain	Rp 1.537.641.079	
<b>Beban Umum dan Administrasi :</b>		
Gaji dan Tunjangan	Rp 8.110.250.658	
Penyusutan	Rp 5.784.736.373	
Imbalan kerja karyawan	Rp 2.316.095.171	
Pajak	Rp 2.876.584.487	
Telekomunikasi, air dan listrik	Rp 1.729.036.346	
Asuransi	Rp 463.592.515	
Transportasi	Rp 458.139.926	
Keamanan dan kebersihan	Rp 712.423.133	
Operasional umum	Rp 1.188.496.919	
Jasa profesional		Rp -
Sewa	Rp 457.597.182	
Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 388.316.522	
Keperluan kantor	Rp 160.240.715	
Jamsostek	Rp 695.765.494	
Lain-lain	Rp 2.206.566.474	
<b>Beban Keuangan :</b>		
Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen	Rp 3.554.793.811	
Bunga bank	Rp 14.757.074.258	
Administrasi bank	Rp 67.743.494	
Provisi	Rp 44.230.622	
Lain-lain	Rp -	
<b>Total</b>	<b>Rp 67.705.386.762</b>	<b>Rp 263.767.018.443</b>

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

**Tabel 4. 7**  
**Klasifikasi biaya PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2019**

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<b>Beban Pokok Penjualan</b>		Rp 302.040.144.585
<b>Beban Penjualan :</b>		
Publikasi dan promosi	Rp 5.956.328.968	
Transportasi	Rp 5.340.847.367	
Gaji dan Tunjangan	Rp 3.777.726.802	
Penyusutan	Rp 1.822.060.219	
Distribusi		Rp 870.577.885
Servis dan suku cadang	Rp 676.544.265	
Telepon, listrik, dan air	Rp 124.202.703	
Sewa	Rp 27.911.500	
Perlengkapan	Rp -	
Lain-lain	Rp 1.106.183.206	
<b>Beban Umum dan Administrasi :</b>		
Gaji dan Tunjangan	Rp 10.265.911.761	
Penyusutan	Rp 5.651.005.163	
Imbalan kerja karyawan	Rp 2.580.248.086	
Pajak	Rp 2.339.569.139	
Telekomunikasi, air dan listrik	Rp 1.861.605.349	
Asuransi	Rp 1.345.152.885	
Transportasi	Rp 1.048.837.646	
Keamanan dan kebersihan	Rp 777.519.160	
Operasional umum	Rp 701.072.459	
Jasa profesional		Rp 448.800.000
Sewa	Rp 447.927.016	
Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 384.926.453	
Keperluan kantor	Rp 290.817.217	
Jamsostek	Rp 213.039.687	
Lain-lain	Rp 1.959.617.666	
<b>Beban Keuangan :</b>		
Bunga sewa pembiayaan dan pembiayaan konsumen	Rp 2.660.924.368	
Bunga bank	Rp 2.462.385.737	
Administrasi bank	Rp 105.078.351	
Provisi	Rp 387.520.133	
Lain-lain	Rp 261.500.004	

<b>Total</b>	<b>Rp 54.576.463.310</b>	<b>Rp 303.359.522.470</b>
--------------	--------------------------	---------------------------

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

#### 4.2.2 Menghitung *Break Event Point* (BEP)

Menghitung nilai titik impas atau *break event point* perusahaan selama lima tahun terakhir yaitu mulai dari tahun 2015 sampai 2019 dengan tujuan untuk mengetahui apakah selama rentang waktu tersebut pendapatan yang diterima perusahaan berada dalam kondisi yang aman yaitu berada di atas titik impas atau sebaliknya perusahaan dalam kondisi yang berbahaya yaitu berada di bawah nilai titik impas. Berikut ini akan diuraikan perhitungan dari *Break Event Point* (BEP) pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk periode 2015-2019 dengan rumus-rumus sebagai berikut :

##### 1. Menghitung *break event point* untuk Tahun 2015

Langkah awal untuk menghitung nilai *break event point* adalah menghitung jumlah total biaya variabel dan biaya tetap dari perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yaitu sebagai berikut :

Biaya tetap terdiri dari :

a) Gaji dan tunjangan karyawan	Rp 31.120.980.806
b) Transportasi	Rp 7.441.317.173
c) Publikasi dan promosi	Rp 5.281.953.624
d) Penyusutan	Rp 12.546.412.806
e) Sewa	Rp 7.384.710.202
f) Servis dan suku cadang	Rp 750.383.654
g) Telepon, listrik, dan air	Rp 2.744.620.242
h) Perlengkapan	Rp 37.675.991

i) Pajak	Rp 962.668.583
j) Asuransi	Rp 826.495.953
k) Keperluan kantor	Rp 817.520.530
l) Jamsostek	Rp 113.103.389
m) Keamanan dan kebersihan	Rp -
n) Pemeliharaan dan perbaikan	Rp -
o) Operasional umum	Rp -
p) Bunga pinjaman bank	Rp 45.613.220.201
q) Bunga atas pembiayaan konsumen	Rp 1.361.017.922
r) Provisi	Rp 1.778.295.908
s) Administrasi bank	Rp 154.846.708
t) Imbalan pasca kerja karyawan	Rp 2.367.339.731
u) Beban lain-lain	<u>Rp 3.124.101.963</u>
Total biaya tetap	Rp 124.426.665.386

Biaya variable terdiri dari :

a) Distribusi	Rp 2.129.451.071
b) Jasa professional	Rp 852.328.910
c) Beban Pokok Penjualan	<u>Rp 213.327.773.588</u>
Total biaya variabel	Rp 216.309.553.569

Setelah mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel, maka langkah selanjutnya adalah menghitung nilai *break event point* (BEP) atas dasar rupiah dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{\text{VC}}$$

$$\begin{aligned}
 & 1 - \frac{\quad}{S} \\
 & = \text{Rp } 124.426.665.386 : 1 - (\text{Rp } 216.309.553.569 / \\
 & \quad \text{Rp } 301.781.831.914) \\
 & = \text{Rp } 124.426.665.386 : 1 - 0,72 \\
 & = \text{Rp } 124.426.665.386 : 0,28 \\
 & = \text{Rp } 439.320.300.643
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus di atas diketahui bahwa nilai *break event point* PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp 439.320.300.643. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan dengan nilai lebih besar dari nilai *break event point* yang didapatkan. Untuk penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terealisasi di tahun 2015 adalah sebesar Rp 301.781.831.914. Nilai tersebut masih berada jauh di bawah nilai *break event point* perusahaan. Dengan kata lain bahwa pendapatan yang diperoleh perusahaan belum mampu menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan laba dari kegiatan pemasarannya.

## 2. Menghitung *break event point* untuk Tahun 2016

Langkah awal untuk menghitung nilai *break event point* adalah menghitung jumlah total biaya variable dan biaya tetap dari perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yaitu sebagai berikut :

Biaya tetap terdiri dari :

- |                                |                   |
|--------------------------------|-------------------|
| a) Gaji dan tunjangan karyawan | Rp 15.280.330.880 |
| b) Transportasi                | Rp 5.322.139.832  |

c) Publikasi dan promosi	Rp 10.758.785.383
d) Penyusutan	Rp 7.620.597.896
e) Sewa	Rp 4.793.681.966
f) Servis dan suku cadang	Rp 1.088.106.926
g) Telepon, listrik, dan air	Rp 1.184.085.888
h) Perlengkapan	Rp 6.294.998
i) Pajak	Rp 6.895.831.609
j) Asuransi	Rp 518.803.910
k) Keperluan kantor	Rp 369.188.733
l) Jamsostek	Rp 183.510.718
m) Keamanan dan kebersihan	Rp -
n) Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 131.170.949
o) Operasional umum	Rp -
p) Bunga pinjaman bank	Rp 40.270.711.072
q) Bunga atas pembiayaan konsumen	Rp 998.910.622
r) Provisi	Rp 992.839.871
s) Administrasi bank	Rp 799.980.357
t) Imbalan pasca kerja karyawan	Rp 2.539.796.576
u) Beban lain-lain	Rp 2.916.521.243
	<hr/>
Total biaya tetap	Rp 102.671.289.429

Biaya variable terdiri dari :

a) Distribusi	Rp 798.598.656
b) Jasa professional	Rp 536.501.666

c) Beban Pokok Penjualan	<u>Rp 208.446.575.236</u>
Total biaya variable	Rp 209.781.675.558

Setelah mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variable, maka langkah selanjutnya adalah menghitung nilai *break event point* (BEP) atas dasar rupiah dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \text{Rp } 102.671.289.429 : 1 - (\text{Rp } 209.781.675.558 / \\
 &\quad \text{Rp } 296.471.502.365) \\
 &= \text{Rp } 102.671.289.429 : 1 - 0,71 \\
 &= \text{Rp } 102.671.289.429 : 0,29 \\
 &= \text{Rp } 351.126.684.040
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus di atas diketahui bahwa nilai *break event point* PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2016 adalah sebesar Rp 351.126.684.040. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan dengan nilai lebih besar dari nilai *break event point* yang di dapatkan. Untuk penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terealisasi di tahun 2016 adalah sebesar Rp 296.471.502.365. Nilai tersebut masih berada jauh di bawah nilai *break event point* perusahaan. Dengan kata lain bahwa pendapatan yang diperoleh perusahaan belum mampu menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan laba dari kegiatan pemasarannya.

### 3. Menghitung *break event point* untuk Tahun 2017

Langkah awal untuk menghitung nilai *break event point* adalah menghitung jumlah total biaya variable dan biaya tetap dari perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yaitu sebagai berikut :

Biaya tetap terdiri dari :

a) Gaji dan tunjangan karyawan	Rp 16.134.399.144
b) Transportasi	Rp 6.898.994.900
c) Publikasi dan promosi	Rp 7.869.415.707
d) Penyusutan	Rp 7.619.151.092
e) Sewa	Rp 1.439.276.963
f) Servis dan suku cadang	Rp 908.441.744
g) Telepon, listrik, dan air	Rp 3.443.796.879
h) Perlengkapan	Rp -
i) Pajak	Rp 21.533.924.908
j) Asuransi	Rp 436.095.420
k) Keperluan kantor	Rp 116.364.924
l) Jamsostek	Rp 858.502.004
m) Keamanan dan kebersihan	Rp 640.577.879
n) Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 282.801.145
o) Operasional umum	Rp 666.605.292
p) Bunga pinjaman bank	Rp 35.285.911.969
q) Bunga atas pembiayaan konsumen	Rp 276.411.904
r) Provisi	Rp 608.158.785
s) Administrasi bank	Rp 37.763.869

t) Imbalan pasca kerja karyawan	Rp 2.560.990.782
u) Beban lain-lain	Rp 2.594.639.754
	<hr/>
Total biaya tetap	Rp 110.212.225.064

Biaya variable terdiri dari :

a) Distribusi	Rp 615.853.496
b) Jasa professional	Rp 548.577.273
c) Beban Pokok Penjualan	Rp 220.973.146.395
	<hr/>
Total biaya variable	Rp 222.137.577.164

Setelah mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variable, maka langkah selanjutnya adalah menghitung nilai *break event point* (BEP) atas dasar rupiah dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{\frac{\text{VC}}{1 - \frac{S}{S}}} \\
 &= \text{Rp } 110.212.225.064 : 1 - (\text{Rp } 222.137.577.164 / \\
 &\quad \text{Rp } 262.143.990.839) \\
 &= \text{Rp } 110.212.225.064 : 1 - 0,85 \\
 &= \text{Rp } 110.212.225.064 : 0,15 \\
 &= \text{Rp } 722.171.018.683
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus di atas diketahui bahwa nilai *break event point* PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2017 adalah sebesar Rp 722.171.018.683. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan dengan nilai lebih besar dari nilai *break event point* yang di dapatkan. Untuk penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terealisasi di tahun

2017 adalah sebesar Rp 262.143.990.839. Nilai tersebut masih berada jauh di bawah nilai *break event point* perusahaan. Dengan kata lain bahwa pendapatan yang diperoleh perusahaan belum mampu menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan laba dari kegiatan pemasarannya.

#### 4. Menghitung *break event point* untuk Tahun 2018

Langkah awal untuk menghitung nilai *break event point* adalah menghitung jumlah total biaya variable dan biaya tetap dari perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yaitu sebagai berikut :

Biaya tetap terdiri dari :

a) Gaji dan tunjangan karyawan	Rp 11.861.028.936
b) Transportasi	Rp 5.451.966.825
c) Publikasi dan promosi	Rp 7.858.030.898
d) Penyusutan	Rp 7.787.041.830
e) Sewa	Rp 846.114.212
f) Servis dan suku cadang	Rp 1.027.412.753
g) Telepon, listrik, dan air	Rp 1.904.226.614
h) Perlengkapan	Rp -
i) Pajak	Rp 2.876.584.487
j) Asuransi	Rp 463.592.515
k) Keperluan kantor	Rp 160.240.715
l) Jamsostek	Rp 695.765.494
m) Keamanan dan kebersihan	Rp 712.423.133

n) Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 388.316.522
o) Operasional umum	Rp 1.188.496.919
p) Bunga pinjaman bank	Rp 14.757.074.258
q) Bunga atas pembiayaan konsumen	Rp 3.554.793.811
r) Provisi	Rp 44.230.622
s) Administrasi bank	Rp 67.743.494
t) Imbalan pasca kerja karyawan	Rp 2.316.095.171
u) Beban lain-lain	<u>Rp 3.744.207.553</u>
Total biaya tetap	Rp 67.705.386.762

Biaya variable terdiri dari :

a) Distribusi	Rp 2.269.066.876
b) Jasa professional	Rp -
c) Beban Pokok Penjualan	<u>Rp 261.497.951.567</u>
Total biaya variable	Rp 263.767.018.443

Setelah mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variable, maka langkah selanjutnya adalah menghitung nilai *break event point* (BEP) atas dasar rupiah dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \text{Rp } 67.705.386.762 : 1 - (\text{Rp } 263.767.018.443 / \\
 &\quad \text{Rp } 290.274.839.317) \\
 &= \text{Rp } 67.705.386.762 : 1 - 0,91 \\
 &= \text{Rp } 67.705.386.762 : 0,09
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 741.410.256.115$$

Dari perhitungan rumus di atas diketahui bahwa nilai *break event point* PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2018 adalah sebesar Rp 741.410.256.115. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan dengan nilai lebih besar dari nilai *break event point* yang di dapatkan. Untuk penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terealisasi di tahun 2018 adalah sebesar Rp 290.274.839.317. Nilai tersebut masih berada jauh di bawah nilai *break event point* perusahaan. Dengan kata lain bahwa pendapatan yang diperoleh perusahaan belum mampu menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan laba dari kegiatan pemasarannya.

#### 5. Menghitung *break event point* untuk Tahun 2019

Langkah awal untuk menghitung nilai *break event point* adalah menghitung jumlah total biaya variable dan biaya tetap dari perusahaan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yaitu sebagai berikut :

Biaya tetap terdiri dari :

a) Gaji dan tunjangan karyawan	Rp 14.043.638.563
b) Transportasi	Rp 6.389.685.013
c) Publikasi dan promosi	Rp 5.956.328.968
d) Penyusutan	Rp 7.473.065.382
e) Sewa	Rp 475.838.516
f) Servis dan suku cadang	Rp 676.544.265
g) Telepon, listrik, dan air	Rp 1.985.808.052

h) Perlengkapan	Rp -
i) Pajak	Rp 2.339.569.139
j) Asuransi	Rp 1.345.152.885
k) Keperluan kantor	Rp 290.817.217
l) Jamsostek	Rp 213.039.687
m) Keamanan dan kebersihan	Rp 777.519.160
n) Pemeliharaan dan perbaikan	Rp 384.926.453
o) Operasional umum	Rp 701.072.459
p) Bunga pinjaman bank	Rp 2.462.385.737
q) Bunga atas pembiayaan konsumen	Rp 2.660.924.368
r) Provisi	Rp 387.520.133
s) Administrasi bank	Rp 105.078.351
t) Imbalan pasca kerja karyawan	Rp 2.580.248.086
u) Beban lain-lain	<u>Rp 3.327.300.876</u>
Total biaya tetap	Rp 54.576.463.310

Biaya variable terdiri dari :

a) Distribusi	Rp 870.577.885
b) Jasa professional	Rp 448.800.000
c) Beban Pokok Penjualan	<u>Rp 302.040.144.585</u>
Total biaya variable	Rp 303.359.522.470

Setelah mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variable, maka langkah selanjutnya adalah menghitung nilai *break event point* (BEP) atas dasar rupiah dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{\frac{\text{VC}}{1 - \frac{\text{S}}{\text{S}}}} \\
 &= \text{Rp } 54.576.463.310 : 1 - (\text{Rp } 303.359.522.470 / \\
 &\quad \text{Rp } 343.971.642.312) \\
 &= \text{Rp } 54.576.463.310 : 1 - 0,88 \\
 &= \text{Rp } 54.576.463.310 : 0,12 \\
 &= \text{Rp } 462.245.157.095
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus di atas diketahui bahwa nilai *break event point* PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2018 adalah sebesar Rp 462.245.157.095. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mengusahakan penjualan dengan nilai lebih besar dari nilai *break event point* yang di dapatkan. Untuk penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk yang terealisasi di tahun 2018 adalah sebesar Rp 343.971.642.312. Nilai tersebut masih berada jauh di bawah nilai *break event point* perusahaan. Dengan kata lain bahwa pendapatan yang diperoleh perusahaan belum mampu menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan belum mampu mendapatkan laba dari kegiatan pemasarannya.

**Tabel 4. 8**  
**Rekapitulasi Break Event Point pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Tahun 2015-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>	<b>Break Event Point</b>
2015	Rp 301.781.831.914	Rp 439.320.300.643
2016	Rp 296.471.502.365	Rp 351.126.684.040
2017	Rp 262.143.990.839	Rp 722.171.018.683
2018	Rp 290.274.839.317	Rp 741.410.256.115
2019	Rp 343.971.642.312	Rp 462.245.157.095

Sumber : Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai *break event point* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk selalu mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan perubahan yang terjadi pada biaya tetap dan biaya variabel. Dilihat pula bahwa nilai pendapatan yang dihasilkan perusahaan masih berada di bawah nilai titik impas, itu artinya perusahaan pada rentang waktu lima tahun terakhir selalu mengalami kerugian karena belum mampu mencapai tingkat penjualan minimal yang seharusnya agar perusahaan mendapatkan keuntungan.

#### 4.2.3 Menghitung *Contribution Margin*

Menghitung *contribution margin* bertujuan untuk mengetahui berapakah jumlah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah sisa tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan jika masih terdapat sisa maka akan menjadi laba perusahaan. Namun apabila margin kontribusi tidak dapat menutup biaya tetap maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menghitung *contribution margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk dapat dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Contribution Margin (nilai uang)} = \text{Penjualan} - \text{biaya variabel}$$

##### 1. *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 301.781.831.914 - \text{Rp } 216.309.553.569 \\ &= \text{Rp } 85.472.278.345 \end{aligned}$$

Nilai margin kontribusi yang didapatkan perusahaan untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp 85.472.278.345. Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya

tetap yang terjadi pada tahun 2015 yakni sebesar Rp 124.426.665.386. Artinya, perusahaan mengalami kerugian karena sisa pendapatan yang dihasilkan tidak mampu menutup biaya tetapnya.

2. *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 296.471.502.365 - \text{Rp } 209.781.675.558 \\ &= \text{Rp } 86.689.826.807 \end{aligned}$$

Nilai margin kontribusi yang didapatkan perusahaan untuk tahun 2016 adalah sebesar Rp 86.689.826.807. Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya tetap yang terjadi pada tahun 2016 yakni sebesar Rp 102.671.289.429. Artinya, perusahaan mengalami kerugian karena sisa pendapatan yang dihasilkan tidak mampu menutup biaya tetapnya.

3. *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 262.143.990.839 - \text{Rp } 222.137.577.164 \\ &= \text{Rp } 40.006.413.675 \end{aligned}$$

Nilai margin kontribusi yang didapatkan perusahaan untuk tahun 2017 adalah sebesar Rp 40.006.413.675. Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya tetap yang terjadi pada tahun 2017 yakni sebesar Rp 110.212.225.064. Artinya, perusahaan mengalami kerugian karena sisa pendapatan yang dihasilkan tidak mampu menutup biaya tetapnya.

4. *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2018

$$\text{Margin kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{biaya variabel}$$

$$= \text{Rp } 290.274.839.317 - \text{Rp } 263.767.018.443$$

$$= \text{Rp } 26.507.820.874$$

Nilai margin kontribusi yang didapatkan perusahaan untuk tahun 2018 adalah sebesar Rp 26.507.820.874. Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya tetap yang terjadi pada tahun 2018 yakni sebesar Rp 67.705.386.762. Artinya, perusahaan mengalami kerugian karena sisa pendapatan yang dihasilkan tidak mampu menutup biaya tetapnya.

#### 5. *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2019

$$\text{Margin kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{biaya variabel}$$

$$= \text{Rp } 343.971.642.312 - \text{Rp } 303.359.522.470$$

$$= \text{Rp } 40.612.119.842$$

Nilai margin kontribusi yang didapatkan perusahaan untuk tahun 2019 adalah sebesar Rp 40.612.119.842. Jumlah tersebut belum mampu menutup biaya tetap yang terjadi pada tahun 2019 yakni sebesar Rp 54.576.463.310. Artinya, perusahaan mengalami kerugian karena sisa pendapatan yang dihasilkan tidak mampu menutup biaya tetapnya.

#### 4.2.4 Menghitung Rasio *Contribution Margin*

Menghitung rasio *contribution margin* pada PT. Tri Banyan Tirta dapat dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

##### 1. Rasio *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Penjualan} \\
 & = \frac{\text{Rp } 85.472.278.345}{\text{Rp } 301.781.831.914} \\
 & = 28.32\%
 \end{aligned}$$

Jumlah rasio margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan adalah 28.32%. Artinya tingkat pendapatan penjualan yang bisa menutupi biaya tetap adalah sebesar 28.32%. Nilai ini tergolong rendah karena berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio contribution margin yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

## 2. Rasio *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio margin kontribusi} & = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\
 & = \frac{\text{Rp } 86.689.826.807}{\text{Rp } 296.471.502.365} \\
 & = 29.24\%
 \end{aligned}$$

Jumlah rasio margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan adalah 29.24%. Artinya tingkat pendapatan penjualan yang bisa menutupi biaya tetap adalah sebesar 29.24%. Nilai ini tergolong rendah karena berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio contribution margin yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi

setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

### 3. Rasio *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 40.006.413.675}{\text{Rp } 262.143.990.839} \\ &= 15.26\% \end{aligned}$$

Jumlah rasio margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan adalah 15.26%. Artinya tingkat pendapatan penjualan yang bisa menutupi biaya tetap adalah sebesar 15.26%. Nilai ini tergolong rendah karena berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio contribution margin yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

### 4. Rasio *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 26.507.820.874}{\text{Rp } 290.274.839.317} \\ &= 9.13\% \end{aligned}$$

Jumlah rasio margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan adalah 9.13%. Artinya tingkat pendapatan penjualan yang bisa menutupi biaya tetap

adalah sebesar 9.13%. Nilai ini tergolong rendah karena berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio contribution margin yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

#### 5. Rasio *Contribution Margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 40.612.119.842}{\text{Rp } 343.971.642.312} \\
 &= 11.81\%
 \end{aligned}$$

Jumlah rasio margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan adalah 11.81%. Artinya tingkat pendapatan penjualan yang bisa menutupi biaya tetap adalah sebesar 11.81%. Nilai ini tergolong rendah karena berada di bawah 50%. Dengan nilai rasio contribution margin yang rendah, memperlihatkan bahwa keuntungan perusahaan sebelum biaya tetap yang diperoleh tidak melebihi setengah dari biaya variabel yang telah dikeluarkan. Karena hal itu, perusahaan belum mampu mendapatkan keuntungan.

Berikut nilai *contribution margin* dan nilai rasio *contribution margin* pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk tahun 2015 sampai tahun 2019 disajikan dalam tabel berikut :

**Tabel 4. 9**  
**Contribution Margin dan Rasio Contribution Margin pada PT. Tri Banyan**  
**Tirta Tbk**  
**Tahun 2015 - 2019**

Tahun	<i>Contribution Margin</i>	<b>Rasio Contribution Margin</b>
2015	Rp 85.472.278.345	28.32%
2016	Rp 86.689.826.807	29.24%
2017	Rp 40.006.413.675	15.26%
2018	Rp 26.507.820.874	9.13%
2019	Rp 40.612.119.842	11.81%

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai rasio *contribution margin* selama lima tahun terakhir selalu mengalami fluktuasi artinya nilai tersebut selalu mengalami perubahan setiap tahunnya. Nilai rasio *contribution margin* cenderung mengalami penurunan setiap tahunnya, hal ini diiringi dengan peningkatan nilai *break event point*, dimana hal tersebut diakibatkan karena biaya variabel cenderung meningkat setiap tahunnya.

#### 4.2.5 Analisis Target Penjualan

Perhitungan target penjualan pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk untuk tahun 2020 dilakukan menggunakan analisis *forecasting* dengan metode *least square*. Langkah awal yang dilakukan adalah menghitung peramalan penjualan dengan menggunakan metode *least square* dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Keterangan:

Y : Jumlah Penjualan

a dan b: Koefisien

x / t : waktu tertentu dalam bentuk kode

Data yang digunakan adalah data penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk periode 2015-2019. Berikut adalah data penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk :

**Tabel 4. 10**  
**Data Penjualan PT. Tri Banyan Tirta Tbk**  
**Periode 2015-2019**

Tahun	Total Penjualan
2015	Rp 301.781.831.914
2016	Rp 296.471.502.365
2017	Rp 262.143.990.839
2018	Rp 290.274.839.317
2019	Rp 343.971.642.312

Sumber: Laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta Tbk, Data diolah 2021

Data-data tersebut selanjutnya dianalisis dengan cara sebagai berikut :

**Tabel 4. 11**  
**Perhitungan Least Square**

Tahun	Total Penjualan (Y)	Xi	XiYi	Xi <sup>2</sup>
2015	Rp 301.781.831.914	-2	-Rp 603.563.663.828	4
2016	Rp 296.471.502.365	-1	-Rp 296.471.502.365	1
2017	Rp 262.143.990.839	0	Rp-	0
2018	Rp 290.274.839.317	1	Rp 290.274.839.317	1
2019	Rp 343.971.642.312	2	Rp 687.943.284.624	4
$\Sigma$	Rp 1.494.643.806.747		Rp 78.182.957.748	10

Sumber: Pengolahan data 2021

Dari perhitungan di atas dapat dicari nilai a dan b untuk menentukan persamaan peramalan penjualan pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{\text{Rp } 1.494.643.806.747}{5} = \text{Rp } 298.928.761.349$$

$$b = \frac{\sum xY}{\sum x^2} = \frac{\text{Rp } 78.182.957.748}{10} = \text{Rp } 7.818.295.775$$

Sehingga persamaan trend yang di dapat adalah  $Y = \text{Rp } 298.928.761.349 + \text{Rp } 7.818.295.775X$ . Dengan menggunakan rumus persamaan tersebut maka dapat dicari hasil ramalan penjualan untuk tahun 2020 sebagai berikut :

$$\begin{aligned} Y_{2020} &= \text{Rp } 298.928.761.349 + \text{Rp } 7.818.295.775X \\ &= \text{Rp } 298.928.761.349 + \text{Rp } 7.818.295.775(6) \\ &= \text{Rp } 298.928.761.349 + \text{Rp } 46.909.774.649 \\ &= \text{Rp } 345.838.535.998 \end{aligned}$$

Dengan perhitungan peramalan penjualan di atas maka dapat diprediksi bahwa penjualan yang terjadi di Tahun 2020 adalah sebesar Rp 345.838.535.998. Langkah selanjutnya adalah menentukan nilai *break event point* berdasarkan hasil peramalan penjualan tersebut. Dengan menghitung nilai *break event point*, maka perusahaan nantinya dapat menentukan tingkat volume penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mampu mendapatkan keuntungan di periode selanjutnya. Asumsi yang digunakan untuk tingkat volume penjualan yang didapatkan adalah hasil perhitungan peramalan penjualan, sedangkan asumsi yang digunakan untuk kenaikan biaya tetap dan biaya variabel adalah 5% dari tahun sebelumnya (Ratningsih & Purnia, 2018). Maka nilai *break event point* adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{\frac{\text{VC}}{1 - \frac{S}{S}}} \\ &= \text{Rp } 57.305.286.476 : 1 - (\text{Rp } 318.527.498.594 / \\ &\quad \text{Rp } 345.838.535.998) \\ &= \text{Rp } 57.305.286.476 : 1 - 0.92 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 57.305.286.476 : 0.08$$

$$= \text{Rp } 725.654.470.246$$

Dari perhitungan di atas dapat diketahui nilai *break event point* untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp 725.654.470.246, dimana jika pada periode tersebut perusahaan mampu mendapatkan volume penjualan sebesar hasil tersebut maka perusahaan berada dalam keadaan tidak untung dan tidak pula rugi. Oleh karena itu, apabila PT. Tri Banyan Tirta Tbk menginginkan laba pada tahun 2020, maka tingkat volume penjualan yang dihasilkan harus melebihi nilai perhitungan *break event point* tersebut.

#### **4.2.6 Kajian Islam**

Dalam Islam, perencanaan laba boleh dilakukan agar perusahaan mampu mendapatkan keuntungan. Namun tujuan dari adanya badan usaha bukan hanya itu saja, melainkan juga tujuan mulia yaitu bermanfaat bagi lingkungan sekitar. Dengan adanya sebuah perusahaan maka akan membantu keberlangsungan perekonomian umat, sehingga hal itu sangat bermanfaat bagi masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya. Apabila perusahaan mampu menjaga eksistensinya maka roda perekonomianpun akan berjalan dengan baik. Analisis *cost volume profit* ini dapat membantu manajer menentukan apa yang akan dilakukan perusahaan agar nantinya memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian sehingga yang diharapkan agar perusahaan mampu menjaga kelangsungan hidup kegiatan usahanya.

Dalam Al-quran surah Al-Israa' ayat 35 Allah juga telah memerintahkan hambanya agar menakar dengan timbangan yang benar yang berbunyi :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya :

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”

(Q.S Al-Israa' : 35).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah memerintahkan hambanya untuk menyempurnakan timbangan dengan takaran neraca yang benar dan tidak dlebihkan dan tidak pula dikurangkan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagai seorang manajer harus mampu mengambil keputusan yang benar dan adil sehingga menciptakan perencanaan yang benar. Analisis *cost volume profit* dapat membantu manajer dalam memahami dampak pengaruh antara biaya, volume, dan laba sehingga analisis ini sangat berguna dalam proses pengambilan keputusan.

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Tri Banyan Tirta Tbk belum mampu mengolah biaya-biaya yang terjadi seefisien mungkin, hal ini dibuktikan dengan cenderung meningkatnya biaya variabel yang terjadi setiap tahunnya. Tingginya nilai biaya variabel tersebut mengakibatkan angka rasio margin kontribusi menjadi rendah karena perusahaan belum mampu menutup biaya tetap dari hasil penjualannya.
2. Rasio *Contribution Margin* dipengaruhi oleh biaya variabel. Jika biaya variabel suatu perusahaan tinggi, maka nilai rasio *contribution margin* yang diperoleh akan rendah. Nilai *contribution margin* yang diperoleh PT. Tri Banyan Tirta Tbk adalah rendah sehingga mengakibatkan *break event point* yang tinggi. Nilai *break event point* yang tinggi ini belum mampu perusahaan capai yang mengakibatkan perusahaan selalu mengalami kerugian. Tinggi rendahnya nilai *break event point* akan mempengaruhi laba yang akan didapatkan.
3. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat membantu manager dalam memahami pengaruh total biaya, volume penjualan, dan laba saat terjadi perubahan pada biaya tetap dan biaya variabel. Dengan analisis ini

manager dapat mengambil keputusan terkait target penjualan yang harus dicapai perusahaan agar perusahaan tidak selalu mengalami kerugian.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, maka saran-saran yang dapat diajukan kepada PT. Tri Banyan Tirta Tbk adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan harus mampu meningkatkan jumlah penjualan agar dapat mencapai nilai *break event point* sehingga nantinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan yang diharapkan.
2. Perusahaan harus mampu mengelola biaya seefisien mungkin sehingga tidak terjadi pembengkakan beban usaha yang berakibat perusahaan mengalami kerugian karena pendapatan yang diperoleh perusahaan tidak mampu menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan terutama dalam hal pengendalian biaya variabel yang cenderung meningkat setiap tahunnya.
3. Dalam melakukan ekspansi perusahaan, perusahaan juga harus mempertimbangkan pangsa pasar dari produk yang diproduksi. Perusahaan harus melakukan strategi-strategi penjualan yang lebih menarik konsumen agar nantinya konsumen lebih memilih membeli produk dari perusahaan tersebut dan akhirnya penjualan yang terjadi akan semakin meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim dan terjemahan

- Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Assa, R. L. (2013). Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 591–601.
- Aznedra, & Dewi, D. P. (2019). Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Panca Rasa Pratama Group. *Measurement*, 13(December), 264–270.
- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *ASSETS: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 1(1), 13–23.
- Bustami, B., & Nurlela. (2006). *Akuntansi Biaya Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu.
- Cahyadi, N. Y., & Sulistiyo. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat. *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*, 1(1), 10–28.
- Desy. (2017). Cost Volume Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada PT Mayora Indah, Tbk. dan Entitas Anak. *FinAcc*, 1(12), 2066–2077.
- Dunia, F. A., & Wasilah, A. (2009). *Akuntansi Biaya* (Edisi 2). Salemba Empat.
- Garrison, Noreen, & Blewer. (2013). *Akuntansi Manajerial (Empat Belas)*. Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2008). *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial* (Edisi kese). Salemba Empat.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Hariri, F. R. (2016). Metode Least Square Untuk Prediksi Penjualan Sari Kedelai Rosi. *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 7(2), 731. <https://doi.org/10.24176/simet.v7i2.788>
- Humaniora. (2020). *Wow, Ada 7.780 Produk Air Minum dalam Kemasan di Indonesia*. <https://mediaindonesia.com/humaniora/329456/wow-ada-7780-produk-air-minum-dalam-kemasan-di-indonesia>
- Machfoedz, M., & Mahmudi. (2011). *Akuntansi Manajemen* (Kesatu). Universitas Terbuka.
- Mokoginta, M. I., Sondakh, J. J., & Budiarmo, N. S. (2018). Analisis Biaya

Volume Laba Multi-Produk Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah Coffee and Roastery. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(02), 129–139.

- Mulyadi. (2005). *Akuntansi Manajemen* (Edisi 5). UPP AMP YKPN.
- Mulyadi. (2011). *Sistem Akuntansi* (Ketiga). Salemba Empat.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2017). *Akuntansi Biaya* (Ke-5). Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munir, A. M. (2013). Analisis Target Penjualan dengan Metode Cost Volume Profit Analysis Studi Pustaka pada PT Ace Hardware Indonesia Tbk. *UDiNus*.
- Nabila, R. (2018). Produsen Air Minum ALTO Rugi Rp 12,41 M di Kuartal I-2018. In [www.cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com/market/20180508122348-17-14088/produsen-air-minum-alto-rugi-rp-1241-m-di-kuartal-i-2018). <https://www.cnbcindonesia.com/market/20180508122348-17-14088/produsen-air-minum-alto-rugi-rp-1241-m-di-kuartal-i-2018>
- Narimawati, U., Anggadini, S. D., & Ismawati, L. (2010). *Penulisan Karya Ilmiah : Panduan Awal Menyusun Skripsi dan Tugas Akhir Aplikasi pada Fakultas Ekonomi UNIKOM*. Genesis.
- Nurhayati, S., & Wasilah. (2008). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Salemba Empat.
- Pelawiten, A., & Ilat, V. (2014). Analisis Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery. *EMBA*, 2(2), 1670–1681.
- PT. Tri Banyan Tirta, T. (2019). *PT. Tri Banyan Tirta, Tbk*. <https://www.altospringswater.com/>
- Purnamasari, E. (2014). Penerapan Cost Volume Profit Analysis untuk Evaluasi Pencapaian Laba pada PT Fastfood Indonesia, Tbk. *UDiNus*. <http://eprints.dinus.ac.id/id/eprint/8778>
- Ratningsih, & Purnia, D. S. (2018). *Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba*. 3(1), 69–78.
- Rosario, R. (2013). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar Dan Laba Jangka Pendek Pada hotel Sintesa Peninsula Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4), 1638–1648.
- Ruaman Yudianto. (2019). Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba Pada

- Pt.Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, Vol. 9, No. 1, 9(1), 29–47.
- Rudianto. (2011). *Penganggaran : Konsep Dan Teknik Penyusunan Anggaran*. Erlangga.
- S.R, S. (2004). *Akuntansi Suatu Pengantar Buku 2* (Edisi 5). Salemba Empat.
- Salman, K. R., & Farid, M. (2016). *Akuntansi Manajemen Alat Pengukuran dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Indeks.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. Kencana Prenada Media Group.
- Sihombing, S. B. (2013). Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 1(3), 181–188.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen Edisi III*. Star Gate Publisher.
- Sodikin, S. S. (2015). *Akuntansi Manajemen Sebuah Pengantar*. UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2010). *Statistik Untuk Pendidikan*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Method)*. Alfabeta.
- Triyuwono, I., & As'udi, M. (2001). *Akuntansi Syariah Memformulasikan Konsep Laba dalam Konteks Metafora Zakat*. Salemba Empat.
- Warindrani, A. K. (2006). *Akuntansi Manajemen*. Graha Ilmu.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost Volume Profit ( CVP ) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV . *Usaha Bersama Tanjungpinang*. 9(2), 369–386.

## Lampiran 1 : Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2015

	2015	Catatan / Naras	2014 (Dicaikkan Kembali – lihat Catatan 4 / As Restated – see Note 4)	
PENJUALAN NETO	301.781.831.914	2i,24	332.402.373.397	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(213.327.773.588)	2i,25	(209.569.908.889)	COST OF SALES
LABA KOTOR	88.454.058.328		122.832.464.608	GROSS PROFIT
Beban penjualan	(33.356.149.072)	2i,26	(42.370.943.215)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	(45.144.515.556)	2i,27	(47.324.602.048)	General and administrative expenses
LABA USAHA	8.952.893.888		33.138.819.246	PROFIT FROM OPERATIONS
PENGHA BILAN (BEBAN) LAIN-LAIN		2i		OTHER INCOME (EXPENSES)
Keuntungan penjualan aset tetap	2.397.571.963	10	46.248.190	Gain on sale of fixed assets
Penghasilan keuangan	62.283.331		15.250.476.291	Finance revenue
Kerugian penghapusan aset tetap	(34.942.207)	10	-	Loss on disposal of fixed assets
Keuntungan (kerugian) mata uang asing	(159.047.300)		162.621.573	Gain (loss) on foreign exchange
Beban keuangan	(48.907.380.739)	28	(43.913.605.159)	Finance cost
Lain-lain	(2.428.853.715)		(14.739.004.003)	Others
Jumlah Beban Lain-lain – Neto	(48.070.388.867)		(43.188.283.108)	Total Other Expenses - Net
RUGI SEBELUM PAJAK PENGHA BILAN	(38.117.374.869)		(10.068.343.863)	LOSS BEFORE INCOME TAX
MANFAAT (BEBAN) PAJAK PENGHA BILAN		2q		INCOME TAX BENEFIT (EXPENSE)
Kini	-		(302.929.633)	Current
Tanggungan	14.771.648.172	14c	518.367.320	Deferred
Jumlah Manfaat Pajak Penghasilan	14.771.648.172		216.437.887	Total Income Tax Benefit
RUGI NETO TAHUN BERJALAN	(24.346.728.787)		(8.840.808.178)	NET LOSS FOR THE YEAR
PENDAPATAN KOMPREHEN SIF LAIN				OTHER COMPREHENSIVE INCOME
Laba (rugl) aktuaris Imbalan pasca kerja	243.060.229	2r,19	(708.312.259)	Income (loss) on employee benefit
Manfaat (beban) pajak penghasilan tanggungan terakut	(60.765.057)	2q,14d	177.078.065	Related deferred income tax benefit (expense)
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Dikurangi Pajak	182.296.172		(631.234.194)	Other Comprehensive Income After Net of Tax
JUMLAH RUGI KOMPREHEN SIF TAHUN BERJALAN	(24.163.431.825)		(10.372.140.370)	TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR
Jumlah rugi neto tahun berjalan yang distribusikan kepada:				Total net loss for the year attributable to:
Pemilik entitas induk	(24.301.642.773)		(9.795.463.024)	Owners of the parent
Kepentingan non-pengendal	(44.084.023)	2d,23	(45.443.152)	Non-controlling interest
JUMLAH	(24.346.728.788)		(8.840.808.178)	TOTAL
Jumlah rugi komprehensif tahun berjalan yang distribusikan kepada:				Total comprehensive loss for the year attributable to:
Pemilik entitas induk	(24.120.698.773)		(10.326.878.300)	Owners of the parent
Kepentingan non-pengendal	(42.732.852)	2d,23	(45.262.070)	Non-controlling interest
JUMLAH	(24.163.431.825)		(10.372.140.370)	TOTAL
RUGI PER SAHAM DA SAR YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(11,11)	2i	(4,48)	BASIC LOSS PER SHARE ATTRIBUTABLE TO OWNERS OF THE PARENT ENTITY
RUGI KOMPREHEN SIF PER SAHAM DA SAR YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(11,03)	2i	(4,72)	BASIC COMPREHENSIVE LOSS ATTRIBUTABLE TO OWNER OF THE PARENT ENTITY
RUGI PER SAHAM DA SAR DILUSIAN YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(10,03)	2i	(4,08)	DILUTED LOSS PER SHARE DISTRIBUTABLE TO OWNERS OF PARENT ENTITY

## Lampiran 2: Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2016

	2016	Catatan / Notes	2015	
PENJUALAN BERSIH	296.471.502.365	2e, p, u, 22	381.781.831.914	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	205.446.575.236	2e, p, u, 23	213.327.773.565	COST OF GOOD SOLD
LABA KOTOR	88.024.927.129		88.454.058.326	GROSS PROFIT
BEBAN USAHA		2p, u		OPERATING EXPENSES
Beban penjualan dan pemasaran	24.725.935.173	24	33.356.149.072	Selling and marketing expenses
Beban umum dan administratif	35.235.012.656	25	45.144.915.556	General and administrative expenses
Jumlah Beban Usaha	59.963.947.829		78.501.064.628	Total Operating Expenses
LABA USAHA	28.060.979.300		9.952.993.698	INCOME FROM OPERATIONS
PENHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN		2p, u		OTHER INCOME (EXPENSES)
Penghasilan keuangan – bersih	22.356.312	2p	62.263.331	Finance income - net
Keuntungan (kerugian) dari penjualan aset tetap - bersih	(7.121.075)	9	2.397.571.963	Gain (loss) on sale of fixed assets - net
Kerugian dari penghapusan aset tetap - bersih	(40.729.167)	9	(34.942.207)	Loss on disposal of fixed assets - net
Kerugian atas selisih kurs – bersih	(7.155.350)		(159.047.300)	Loss on difference of exchange rate - net
Pencadangan piutang tidak terbayar	(337.164.446)	5	-	Allowance for doubtful account
Beban keuangan	(43.062.441.522)	2g, 26	(48.907.350.739)	Finance cost
Lain-lain - bersih	751.639.552		(2.428.553.715)	Others - net
Jumlah Beban Lain-lain - Bersih	(42.690.636.098)		(49.878.368.687)	Total Other Expense - Net
RUGI SEBELUM PAJAK PENGHASILAN	(14.619.656.798)		(39.117.374.969)	LOSS BEFORE INCOME TAX
MANFAAT (BEBAN) PAJAK PENGHASILAN		2g		INCOME TAX BENEFIT (EXPENSE)
Kini	-		-	Current
Tangguhan	(11.680.905.965)	13e	14.771.645.172	Deferred
Jumlah Manfaat (Beban) Pajak Penghasilan – Bersih	(11.680.905.965)		14.771.645.172	Total Income Tax Benefit (Expense) - Net
RUGI NETO TAHUN BERJALAN	(26.500.565.763)		(24.345.728.797)	NET LOSS FOR THE YEAR
PENHASILAN (BEBAN) KOMPREHENSIF LAIN				OTHER COMPREHENSIVE INCOME (EXPENSE)
Piow yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi				Unreclassified account to profit or loss
Laba aktual dari imbalan jasa kerja karyawan	465.540.076		243.060.229	Actual gain on post-employment benefits
Pajak penghasilan tangguhan terkait	(117.135.019)		(60.765.037)	Related deferred income tax
Jumlah penghasilan komprehensif lain	351.405.057		182.295.192	Total other comprehensive income
JUMLAH RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN	(26.149.160.706)		(24.163.433.605)	TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR
RUGI NETO TAHUN BERJALAN YANG DIALIHBUKSIKAN KEPADA:				NET LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:
Pemilik entitas induk	(26.431.995.092)		(24.301.642.773)	Owner of the parent entity
Kepentingan non-pengendali	(65.570.670)		(44.054.023)	Non-controlling interests
Jumlah	(26.500.565.763)		(24.345.728.796)	Total
RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN YANG DIALIHBUKSIKAN KEPADA:				TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:
Pemilik entitas induk	(26.051.795.411)		(24.120.696.773)	Owner of the parent entity
Kepentingan non-pengendali	(67.362.295)		(42.732.532)	Non-controlling interests
Jumlah	(26.149.160.706)		(24.163.433.625)	Total
RUGI PER SAHAM DASAR YANG DAPAT DIALIHBUKSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(12,89)	2i, 27	(11,11)	BASIC LOSS PER SHARE ATTRIBUTABLE TO OWNERS OF THE PARENT ENTITY
RUGI KOMPREHENSIF PER SAHAM DASAR YANG DAPAT DIALIHBUKSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(11,93)	2i, 27	(11,03)	BASIC COMPREHENSIVE LOSS ATTRIBUTABLE TO OWNER OF THE PARENT ENTITY
RUGI PER SAHAM DASAR DILUSIAN YANG DAPAT DIALIHBUKSIKAN KEPADA PEMILIK ENTITAS INDUK	(10,82)	2i, 27	(10,03)	DILUTED LOSS PER SHARE DISTRIBUTABLE TO OWNERS OF PARENT ENTITY

### Lampiran 3 : Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2017

	31 Desember/ December 2017	Catatan / Notes	31 Desember/ December 2016	
<b>PENJUALAN BERSIH</b>	262,143,990,839	2e,p,u,22	296,471,502,365	<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	220,973,146,395	2e,p,u,23	208,446,575,236	<b>COST OF GOOD SOLD</b>
<b>LABA KOTOR</b>	41,170,844,444		88,024,927,129	<b>GROSS PROFIT</b>
<b>BEBAN USAHA</b>		2p,u		<b>OPERATING EXPENSES</b>
Beban penjualan dan pemasaran	23,941,275,960	24	24,728,935,173	<i>Selling and marketing expenses</i>
Beban umum dan administrasi	51,227,133,346	25	35,235,012,656	<i>expenses</i>
Jumlah Beban Usaha	<u>75,168,409,306</u>		<u>59,963,947,829</u>	<b>Total Operating Expenses</b>
<b>LABA USAHA</b>	(33,997,564,862)		28,060,979,300	<b>INCOME FROM OPERATIONS</b>
<b>PENGHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN</b>		2p,u		<b>OTHER INCOME (EXPENSES)</b>
Penghasilan keuangan - bersih	21,866,524	2g	22,356,312	<i>Finance income - net</i>
Keuntungan (kerugian) dari penjualan aset tetap - bersih	502,486,619	9	(7,121,075)	<i>Gain (loss) on sale of fixed assets - net</i>
Kerugian dari penghapusan aset tetap - bersih	-	9	(40,729,167)	<i>Loss on disposal of fixed assets - net</i>
Keuntungan (kerugian) atas selisih kurs - bersih	457,304		(7,155,350)	<i>Gain (Loss) on exchange rate - net</i>
Pencadangan piutang tidak tertagih	-	5	(337,184,448)	<i>Allowance for doubtful account</i>
Beban keuangan	(36,208,246,527)	2g,26	(43,062,441,922)	<i>Finance cost</i>
Lain-lain - bersih	(47,705,245)		751,639,552	<i>Others - net</i>
Jumlah Beban Lain-lain - Bersih	<u>(35,731,139,325)</u>		<u>(42,680,638,098)</u>	<b>Total Other Expense - Net</b>
<b>RUGI SEBELUM PAJAK PENGHASILAN</b>	(69,728,704,187)		(14,619,656,798)	<b>LOSS BEFORE INCOME TAX</b>
<b>MANFAAT (BEBAN) PAJAK PENGHASILAN</b>		2q		<b>INCOME TAX BENEFIT (EXPENSE)</b>
Kini	-		-	<i>Current</i>
Tangguhan	6,879,122,522	13e	(11,880,908,965)	<i>Deferred</i>
Jumlah Manfaat (Beban) Pajak Penghasilan - Bersih	<u>6,879,122,522</u>		<u>(11,880,908,965)</u>	<b>Total Income Tax Benefit (Expense) - Net</b>
<b>RUGI NETO TAHUN BERJALAN</b>	<u>(62,849,581,665)</u>		<u>(26,500,565,763)</u>	<b>NET LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>PENGHASILAN (BEBAN) KOMPREHENSIF LAIN</b>				<b>OTHER COMPREHENSIVE INCOME (EXPENSE)</b>
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi				<i>Unreclassified account to profit or loss</i>
Laba aktuarial imbalan pasca kerja karyawan	205,931,832		468,540,076	<i>Actuarial gain on post-employment benefits</i>
Pajak penghasilan tangguhan terkait	(203,509,528)		(117,135,019)	<i>Related deferred income tax</i>
Jumlah penghasilan komprehensif lain	<u>2,422,304</u>		<u>351,405,057</u>	<b>Total other comprehensive income</b>
<b>JUMLAH RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN</b>	<u>(62,847,159,361)</u>		<u>(26,149,160,706)</u>	<b>TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>RUGI NETO TAHUN BERJALAN YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:</b>				<b>NET LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:</b>
Pemilik entitas induk	(62,415,768,242)		(26,431,995,093)	<i>Owner of the parent entity</i>
Kepentingan non-pengendali	(433,813,423)		(68,570,670)	<i>Non-controlling interests</i>
Jumlah	<u>(62,849,581,665)</u>		<u>(26,500,565,763)</u>	<b>Total</b>
<b>RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:</b>				<b>TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:</b>
Pemilik entitas induk	(62,411,606,847)		(26,081,798,411)	<i>Owner of the parent entity</i>
Kepentingan non-pengendali	(435,552,714)		(67,362,295)	<i>Non-controlling interests</i>
Jumlah	<u>(62,847,159,361)</u>		<u>(26,149,160,706)</u>	<b>Total</b>

#### Lampiran 4: Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2018

	<u>31 Desember / December 2018</u>	<u>Catatan / Notes</u>	<u>31 Desember / December 2017</u>	
<b>PENJUALAN BERSIH</b>	290.274.839.317	2e,p,u,22	262.143.990.839	<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	<u>261.497.951.567</u>	2e,p,u,23	<u>220.973.146.395</u>	<b>COST OF GOOD SOLD</b>
<b>LABA KOTOR</b>	<b>28.776.887.750</b>		<b>41.170.844.444</b>	<b>GROSS PROFIT</b>
<b>BEBAN USAHA</b>		2p,u		<b>OPERATING EXPENSES</b>
Beban penjualan dan pemasaran	24.169.544.768	24	23.941.275.960	Selling and marketing expenses
Beban umum dan administrasi	<u>27.547.841.915</u>	25	<u>51.227.133.346</u>	General and administrative expenses
<b>Jumlah Beban Usaha</b>	<u>51.717.386.683</u>		<u>75.168.409.306</u>	<b>Total Operating Expenses</b>
<b>RUGI USAHA</b>	<u>(22.940.498.933)</u>		<u>(33.997.564.862)</u>	<b>LOSS FROM OPERATION</b>
<b>PENGHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN</b>		2p,u		<b>OTHER INCOME (EXPENSES)</b>
Penghasilan keuangan - bersih	25.810.662	2g	21.868.524	Finance income - net
Keuntungan (kerugian) dari penjualan aset tetap - bersih	2.591.975.854	9	502.486.619	Gain (loss) on sale of fixed assets - net
Keuntungan (kerugian) atas selisih kurs - bersih	(8.013.414.216)	9	457.304	Gain (Loss) on exchange rate - net
Pencadangan piutang tidak tertagih	-	5	-	Allowance for doubtful account
Beban keuangan	(18.767.131.696)		(36.208.246.527)	Finance cost
Lain-lain - bersih	<u>1.428.065.116</u>		<u>(47.705.245)</u>	Others - net
<b>Jumlah Beban Lain-lain - Bersih</b>	<u>(22.734.694.280)</u>		<u>(35.731.139.325)</u>	<b>Total Other Expense - Net</b>
<b>RUGI SEBELUM PAJAK</b>				
<b>PENGHASILAN</b>	<b>(45.675.193.213)</b>		<b>(69.728.704.187)</b>	<b>LOSS BEFORE INCOME TAX</b>
<b>MANFAAT (BEBAN) PAJAK</b>				<b>INCOME TAX BENEFIT (EXPENSE)</b>
<b>PENGHASILAN</b>		2q		<b>(EXPENSE)</b>
Tangguhan	<u>12.653.972.351</u>	13e	<u>6.879.122.522</u>	Deferred
<b>RUGI NETO TAHUN BERJALAN</b>	<u>(33.021.220.862)</u>		<u>(62.849.581.665)</u>	<b>NET LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>PENGHASILAN (BEBAN) KOMPREHENSIF LAIN</b>				<b>OTHER COMPREHENSIVE INCOME (EXPENSE)</b>
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi				<b>Unreclassified account to profit or loss</b>
Laba aktuarial imbalan pasca kerja karyawan	1.150.812.943		205.931.832	Actuarial gain on post-employment benefits
Pajak penghasilan tangguhan terkait	<u>(287.703.236)</u>		<u>(203.509.528)</u>	Related deferred income tax
<b>Jumlah penghasilan komprehensif lain</b>	<u>863.109.707</u>		<u>2.422.304</u>	<b>Total other comprehensive income</b>
<b>JUMLAH RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN</b>	<u>(32.158.111.155)</u>		<u>(62.847.159.361)</u>	<b>TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>RUGI NETO TAHUN BERJALAN YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:</b>				<b>NET LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:</b>
Pemilik entitas induk	(32.871.149.269)		(62.415.768.242)	Owner of the parent entity
Kepentingan non-pengendali	<u>(150.071.593)</u>		<u>(433.813.423)</u>	Non-controlling interests
<b>Jumlah</b>	<u>(33.021.220.862)</u>		<u>(62.849.581.665)</u>	<b>Total</b>
<b>RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA :</b>				<b>NET LOSS COMPREHENSIVE FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:</b>
Pemilik entitas induk	(32.011.335.901)		(62.411.606.647)	Owner of the parent entity
Kepentingan non-pengendali	<u>(146.775.254)</u>		<u>(435.552.714)</u>	Non-controlling interests
<b>Jumlah</b>	<u>(32.158.111.155)</u>		<u>(62.847.159.361)</u>	<b>Total</b>

## Lampiran 5: Laporan Laba/Rugi PT. Tri Banyan Tirta Tbk Tahun 2019

	Catatan/ Notes	31 DESEMBER/ DECEMBER 31,		
		2019	2018	
<b>PENJUALAN NETO</b>	2,24	<b>343.971.642.312</b>	<b>290.274.839.317</b>	<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	2,25	<b>(302.040.144.585)</b>	<b>(261.497.951.567)</b>	<b>COST OF GOOD SOLD</b>
<b>LABA BRUTO</b>		<b>41.931.497.727</b>	<b>28.776.887.750</b>	<b>GROSS PROFIT</b>
<b>BEBAN USAHA</b>				<b>OPERATING EXPENSES</b>
Beban penjualan	2,26	(19.535.607.685)	(24.169.544.768)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	2,27	(30.316.049.687)	(27.547.841.915)	General and administrative expenses
Pendapatan (beban) lain-lain - neto	2,28	2.340.436.431	(5.993.373.246)	Other income (expenses) - net
<b>RUGI USAHA</b>		<b>(5.579.723.214)</b>	<b>(26.933.872.179)</b>	<b>LOSS FROM OPERATIONS</b>
Penghasilan keuangan	2,29	24.280.052	25.810.662	Finance income
Beban keuangan	2,30	(5.534.119.082)	(16.767.131.696)	Finance cost
<b>RUGI SEBELUM BEBAN PAJAK PENGHASILAN</b>		<b>(11.089.562.244)</b>	<b>(45.675.193.213)</b>	<b>LOSS BEFORE INCOME TAX EXPENSES</b>
<b>MANFAAT PAJAK PENGHASILAN</b>				<b>INCOME TAX BENEFIT</b>
Pajak tangguhan	2,14c	3.706.273.005	12.653.972.351	Deferred tax
<b>RUGI BERSIH TAHUN BERJALAN</b>		<b>(7.383.289.239)</b>	<b>(33.021.220.862)</b>	<b>NET LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN</b>				<b>OTHER COMPREHENSIVE INCOME</b>
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi:				Item that will not be reclassified to profit or loss:
Pengukuran kembali imbalan kerja karyawan		1.290.152.216	1.150.812.943	Remeasurement of employee benefit
Penghasilan pajak terkait		(322.538.054)	(287.703.236)	Related income tax
Penyesuaian pajak tangguhan		19.521.148	-	Deferred tax adjustments
<b>TOTAL PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN</b>		<b>987.135.308</b>	<b>863.109.707</b>	<b>TOTAL OTHER COMPREHENSIVE INCOME</b>
<b>RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN</b>		<b>(6.396.153.931)</b>	<b>(32.158.111.155)</b>	<b>COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR</b>
Rugi bersih tahun berjalan yang dapat diatribusikan kepada:				Net loss for the year attributable to:
Pemilik entitas induk		(7.361.733.188)	(32.871.149.269)	Owners of parent entity
Keperwakilan non pengendali		(21.556.051)	(150.071.593)	Non-controlling interest
<b>RUGI BERSIH TAHUN BERJALAN</b>		<b>(7.383.289.239)</b>	<b>(33.021.220.862)</b>	<b>NET LOSS FOR THE YEAR</b>
Rugi komprehensif tahun berjalan yang dapat diatribusikan kepada:				Comprehensive loss for the current year attributable to:
Pemilik entitas induk		(6.379.173.111)	(32.011.335.901)	Owners of parent entity
Keperwakilan non pengendali	23	(16.980.820)	(146.775.254)	Non-controlling interest
<b>RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN</b>		<b>(6.396.153.931)</b>	<b>(32.158.111.155)</b>	<b>COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR</b>
<b>RUGI PER SAHAM</b>	31	<b>(3,36)</b>	<b>(15,01)</b>	<b>LOSS PER SHARE</b>

### **Lampiran 6: Biodata Penulis**

Nama Lengkap : Dewi Yusniawati  
Tempat, Tanggal Lahir : Pasuruan, 06 Desember 1998  
Alamat Asal : Lingkungan Arloring RT 01 RW 06 Desa Bayeman Kec. Gondangwetan Kab. Pasuruan  
Telepon/HP : 082217581240  
Email : yusnia06nia@gmail.com

### **Pendidikan Formal**

2003-2005 : TK PKK Bayeman II  
2005-2011 : SD Negeri Bayeman 1  
2011-2014 : SMP Negeri 1 Gondangwetan  
2014-2017 : MA Assholach Gondangwetan  
2017-2021 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

### **Pendidikan Non Formal**

2017-2018 : Ma'had Sunan Ampel Al-Aly  
2017-2018 : Program Khusus Pendidikan Bahasa Arab (PKPBA) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
2018-2019 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

### **Pengalaman Organisasi**

2019-2021 : Anggota Asisten Laboratorium Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pasuruan, 16 Juni 2021

Dewi Yusniawati

## Lampiran 7: Bukti Konsultasi

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Dewi Yusniawati  
NIM/Jurusan : 17520052/Akuntansi  
Pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA  
Judul Skripsi : Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Evaluasi dan Perencanaan Laba pada PT. Tri Banyan Tirta Tbk

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	05 November 2020	Pengajuan Judul	1.
2.	31 Januari 2020	Proposal	2.
3.	22 Februari 2021	Revisi dan Acc Proposal	3.
4.	05 Maret 2021	Seminar Proposal	4.
5.	18 Maret 2021	Acc Proposal	5.
6.	29 April 2021	Skripsi Bab I-V	6.
7.	18 Mei 2021	Revisi dan Acc Skripsi	7.
8.	04 Juni 2021	Ujian Skripsi	8.
9.	30 Juni 2021	Acc Keseluruhan	9.

Pasuruan, 16 Juni 2021

Mengetahui:  
Ketua Jurusan Akuntansi,

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