

**ANALISIS PERILAKU BIAYA PADA PERUSAHAAN
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA DI PROVINSI RIAU**

OLEH

ANDRE TRI SYAPUTRA

144210047

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian*



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

2021

**ANALISIS PERILAKU BIAYA PADA PERUSAHAAN
PT.PERKEBUNAN NUSANTARA DI PROVINSI RIAU**

SKRIPSI

NAMA : ANDRE TRI SYAPUTRA
NPM : 144210047
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 20
JANUARI 2021 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DISEPAKATI, KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing

Dr. Azharuddin. M. Amin, M.Sc

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**

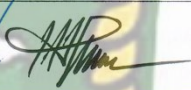
**Ketua Program Studi
Agribisnis**

Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP

Sisca Vaulina, SP, MP

KARYAILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 26 APRIL 2021

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dr. Azharuddin. M. Amin, M.Sc	Ketua	1. 
2	Dr.Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr	Anggota	2. 
3	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Anggota	3. 
4	Darus, SP., M.MA	Notulen	4. 

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

KATA PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas kasih karunianya, dan pertolongannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Perilaku Biaya Pada Perusahaan Pt.Perkebunan Nusantara di Provinsi Riau.” Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak akan terancang dengan baik dan tepat tanpa ada dukungan dari doa orang tua, sahabat, teman – teman seperjuangan, serta bimbingan dan arahan yang diberikan oleh dosen pembimbing. Oleh karena itu dengan kesempatan ini, sepuh hati penulis menyampaikan banyak terima kasih atas semua dukungan yang telah diberikan kepadaku.

Skripsi ini saya persembahkan untuk papa dan mama yang selalu berjuang mencari uang untuk kuliah ku dan berkat doa dan suport kalian lah aku bisa sampai sekarang ini. Perjuangan papa dan mama untukku tidak pernah ada habisnya walaupun banyak rintangan yang kalian hadapi dalam kehidupan ini trimakasih atas semua cinta yang telah bapak dan mama berikan kepada saya.

Terimakasih untuk dosen Pembimbingku Bapak. Dr. Azharuddin. M. Amin, M.Sc yang telah memberikan arahan, motivasi, dukungan, pengetahuan, nasehat dalam mempelajari suatu ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan

Kepada teman - temanku di Pekanbaru, Alfren (caption), Welly (bang wel), Fikri (ocu), Hadi (akak) , terima kasih atas bantuan, dan pertemanan di dalam enam tahun ini dalam suka dan duka serta canda tawa yang kita lalui di perantauan ini. Kiranya dimanapun kita berada Pertemanan kita tetap terjaga.

Kepada grup Calon Imam Yang HQQ: yang tak bisa disebutkan namanya satu persatu karena terlalu banyak, terima kasih untuk suport dan semangat yang kalian berikan (walaupun banyak ngejeknya)..

Sebuah karya sederhana yang coba ku rangkai ini menjadi kata-kata indah yang kupersembahkan untuk kalian semuanya, sekali lagi kuucapkan terimakasih banyak yang sebesar-besarnya. Atas segala kekurangan dan kekhilafanku, aku minta maaf. Sepenuh hati dan kurendahkan hati serta diri ini untuk menjabat tangan.

By : Andre Tri Syaputra, SP

BIOGRAFI PENULIS



ANDRE TRI SYAPUTRA dilahirkan di Air Molek Kecamatan Pasir Penyu Kabupaten Indragirihulu Provinsi Riau, pada tanggal 26 Desember 1995. Merupakan anak ketiga dari empat bersaudara. Dari pasangan Bapak Bahroni dan Ibu Nurhayati S.Pd. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar

tahun 2008 di SDN 008 di Desa Kembang Harum dan pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di Sekolah menengah pertama Negeri SMPN 1 Pasir Penyu dan selesai pada tahun 2011. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Atas di SMAN 1 Lirik, dan lulus pada tahun 2014. Pada tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau dengan mengambil Program Studi Agribisnis (S1). Penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Perilaku Biaya Pada Perusahaan Pt.Perkebunan Nusantara Di Provinsi Riau ”** dan pada tanggal 20 Januari 2021 penulis berhasil mempertahankan Ujian Komprehensif pada sidang Meja Hijau.

Pekanbaru, 26 April 2021

ANDRE TRI SYAPUTRA, SP

ABSTRAK

ANDRE TRI SYAPUTRA (144210047) Analisis Perilaku Biaya Pada Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara V Di Provinsi Riau. Di Bawah Bimbingan Dr. Azharuddin. M. Amin, M.Sc

PT. Perkebunan Nusantara V merupakan suatu perusahaan perkebunan negara di Riau yang bergerak di bidang pengelolaan perkebunan kelapa sawit dan karet. Untuk meningkatkan kinerjanya, PTPN V melakukan berbagai usaha antara lain meningkatkan volume dan kualitas produknya sesuai kebutuhan pasar nasional dan internasional. Penelitian ini bertujuan (1) Menganalisis biaya produksi, volume penjualan dan laba PT. Perkebunan Nusantara V selama tahun 2012-2016, (2) Menganalisis *Break Event Point*, *Margin Ccontribution Ratio*, *Margin of Safety* dan Perencanaan Laba. Metode penelitian ini menggunakan metode kepustakaan, lokasi penelitian Provinsi Riau dan penelitian telah dilaksanakan pada bulan Maret hingga Desember 2020. Penelitian ini menggunakan data sekunder. Data dianalisis dengan menggunakan *Cost Volume Profit* (CVP). Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V mengalami fluktuatif selama periode 2012-2016, ini dikarenakan ada beberapa faktor yang mempengaruhinya seperti melonjaknya volume penjualan, produksi dalam jumlah besar. Volume Penjualan produk CPO, PKO, PKM, Karet PTPN V dalam lima tahun terakhir dari tahun 2012-2016 mengalami fluktuatif yang disebabkan adanya *replanting*. Laba PTPN V menunjukkan apabila menaiki penjualan sebesar 1% maka persentase kenaikan laba usaha pada PTPN V sebesar 11,25% untuk CPO, 11,72% untuk PKO, 11,71% untuk PKM, dan 11,73% untuk karet. Nilai *Break Even Point* PTPN V sebesar Rp.90.829.251.843. Nilai *Contribution Margin Ratio* pada PTPN V sebesar Rp. 246.456.811.667 dan nilai *Margin of Safety* pada PTPN V sebesar 32.315.499.665.

Kata Kunci: CVP, Biaya, Volume Penjualan, BEP, CMR, MOS

ABSTRACT

ANDRE TRI SYAPUTRA (144210047) Analysis of Cost Behavior at PT. Perkebunan Nusantara V in Riau Province. Supervisor Dr. Azharuddin. M. Amin, M.Sc

PT. Perkebunan Nusantara V, a state plantation company in Riau which was engaged in the management of oil palm and rubber plantation. To improve its performance, PTPN V has made various efforts, including increasing the volume and quality of its products according to the needs of national and international markets. This study aims (1) to analyze the production costs, sales volume and profit of PT. Perkebunan Nusantara V during the 2012-2016, (2) Analyzing *Break Event Point*, *Margin Contribution Ratio*, *Margin of Safety* and Profit Planning. This research method uses the library method, the research location of Riau Province and the research has been conducted from March to December 2020. This research uses secondary data. Data were analyzed using *Cost Volume Profit* (CVP). The results showed that PTPN V Fixed Costs and Variable Costs fluctuated during the 2012-2016 period, There are several factors that influence it, such as increased sales volume, large production. The sales volume of PTPN V's CPO, PKO, PKM, Rubber products in the last five years from 2012-2016 has fluctuated due to *replanting*. Profit Planning, if the sales increase by 1%, the percentage increase in operating profit at PTPN V was 11.25% for CPO, 11.72% for PKO, 11.71% for PKM, and 11.73% for rubber. Value of *Break Even Point* PTPN V IDR 90,829,251,843. The value of the *Contribution Margin Ratio* at PTPN V was Rp. 246,456,811,667 and the *Margin of Safety value* at PTPN V was 32,315,499,665.

Keywords: *CVP*, *Cost*, *Sales Volume*, *BEP*, *CMR*, *MOS*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, berkat rahmat dan karunia-Nya karena menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Perilaku Biaya pada Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara V di Provinsi Riau”.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Azharuddin M. Amin, M.Sc yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Dekan, Bapak/Ibu Ketua Program Studi Agribisnis, Bapak/Ibu Dosen dan Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Orang Tua yang selalu memberi doa, semangat dan dukungan serta Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak atas segala dukungan dan bantuan baik moril maupun materil dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Semoga skripsi ini bermanfaat untuk pengembangan ilmu agribisnis khususnya perusahaan perkebunan kelapa sawit dan karet dimasa mendatang.

Pekanbaru, 26 April 2021

ANDRE TRI SYAPUTRA

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
 I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4. Ruang Lingkup Penelitian	7
 II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Perkebunan.....	8
2.1.1. Kelapa Sawit.....	8
2.1.2. Karet	11
2.2. Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Keuntungan (Laba)	14
2.2.1 Biaya	14
2.2.2 Volume Penjualan	22
2.2.3 Keuntungan (Laba)	24
2.2.4 Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP).....	27
2.2.5 Hubungan Analisis <i>Cost Volume Profit</i> dengan Perencanaan Laba.....	30

2.3 Analisis <i>Break Even Point</i> , <i>Margin Contribution Ratio</i> , dan <i>Margin of Safety</i>	31
2.3.1 <i>Break Even Point</i> (BEP).....	31
2.3.2 <i>Margin Contribution Ratio</i> (MCR)	34
2.3.3 <i>Margin of Safety</i> (MOS)	35
2.4 Penelitian Terdahulu	35
2.5 Kerangka Pemikiran.....	40
III. METODE PENELITIAN	
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	43
3.2. Jenis dan Sumber Data	43
3.3. Konsep Operasional.....	44
3.4. Analisis Data.....	45
3.4.1 Analisis CVP (<i>Cost Volume Profit</i>)	45
3.4.1.1 Analisis Biaya Tetap.....	45
3.4.1.2 Analisis Biaya Variabel	45
3.4.1.3 Analisis Volume Penjualan.....	46
3.4.1.4 Analisis Keuntungan (Perencanaan Laba).....	46
3.4.2. Analisis BEP, MCR dan MOS	46
3.4.2.1 Analisis BEP	46
3.4.2.2 Analisis <i>Margin Contribution Ratio</i>	47
3.4.2.3 Analisis <i>Margin of Safety</i>	47
IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
4.1. Profil Perusahaan	48
4.2. Visi, Misi dan Nilai Budaya Perusahaan.....	51
4.2.1. Visi Perusahaan.....	51

4.2.2. Misi Perusahaan.....	51
4.2.3. Nilai dan Budaya Perusahaan	52
4.2.4. Anak Perusahaan PTPN V	52
4.2.5. Sumber Daya Manusia	53
4.2.6. Struktur Organisasi	54
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1. Analisis CVP (<i>Cost Volume Profit</i>).....	55
5.1.1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V 2012-2016.....	55
5.1.2. Volume Penjualan PTPN V 2012-2016.	57
5.1.3. Analisis Keuntungan (Perencanaan Laba)	59
5.2. Analisis BEP, MCR dan MOS	62
5.2.1. Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP)	62
5.2.2. Analisis <i>Contribution Margin Ratio</i> (CMR).....	65
5.2.3. Analisis <i>Margin of Safety</i>	68
VI. PENUTUP	
6.1. Kesimpulan	72
6.2. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77

DAFTAR TABEL

No.	Halaman
1. Nilai PDRB Provinsi Riau Berdasarkan Lapangan Usahanya Tahun 2016.....	1
2. Nilai Penjualan Kelapa Sawit dan karet pada PTPN V Tahun 2012-2016.....	3
3. Anak Perusahaan PTPN V	53
4. Sumber Daya Manusia	53
5. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V 2012-2016	56
6. Produksi PTPN V 2012-2016.....	57
7. Volume Penjualan PTPN V 2012-2016	58
8. Hasil Analisis Persentase Perencanaan laba PTPN V 2012-2016	60
9. Hasil Analisis BEP (Unit) dan (Rp) PTPN V tahun 2012 – 2016.	63
10. Hasil Analisis <i>Contribution Margin Ratio</i> (Unit) dan (Rp) PTPN V 2012 -2016.....	67
11. Hasil Analisis <i>Margin of sefty</i> (Unit) menurut jenis produk PTPN V 2012-2016.....	69
12. Hasil Analisis <i>Margin of sefty</i> (RP) menurut jenis produk PTPN V 2012- 2016	70

DAFTAR GAMBAR

No.	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	42
2. Struktur Organisasi	54



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Halaman
1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V 2012-2016.	77
2. Produksi PTPN V 2012-2016	79
3. Penjualan Produk PTPN V Tiap Periodenya 2012-2016.....	79
4. Harga jual PTPN V Tiap Periodenya 2012-2016.....	79
5. Volume Penjualan PTPN V 2012-2016.....	80
6. Analisis Perencanaan Laba PTPN V 2012-2016.	80
7. Analisis <i>Break Even Point</i> (Unit) dan (Rp) PTPN V 2012-2016	81
8. Analisis <i>Contribution Margin Ratio</i> (Unit) dan (Rp) PTPN V 2012- 2016.....	82
9. Analisis <i>Margin of Safety</i> (Unit) PTPN V 2012-2016.....	83
10. Analisis <i>Margin of Safety</i> (Rp) PTPN V 2012-2016.	84

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang menopang kehidupan sebagian besar masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, sektor pertanian di Indonesia perlu terus dikembangkan melalui pengembangan teknologi produksi hasil pertanian dalam rangka mengimbangi jumlah penduduk yang terus mengalami peningkatan. Peningkatan produksi hasil pertanian akan berperan penting dalam pembangunan terutama peningkatan sebagai sumber devisa negara melalui ekspor, penyerapan tenaga kerja, pemenuhan konsumsi pangan masyarakat dan sebagai sumber pendapatan masyarakat serta kontribusinya terhadap PDRB salah satunya sub sektor perkebunan.

Provinsi Riau sub sektor perkebunan merupakan sub sektor penting berdasarkan data BPS tahun 2016 menunjukkan bahwa terjadi peningkatan PDRB selama lima tahun terakhir paling besar berasal dari sub sektor Perkebunan, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Nilai PDRB HB Provinsi Riau Berdasarkan Lapangan Usaha Tahun 2012-2016.

No	PDRB HB Provinsi Riau (Rp/Miliar)					
	Sub Sektor	2012	2013	2014	2015	2016
1	Pangan	4.094	4.435	4.725	5.330	6.052
2	Hortikultura	2.293	2.467	2.852	3.382	3.848
3	Perkebunan	65.407	70.665	82.397	86.163	91.891
4	Perternakan	2.889	3.324	3.949	4.698	5.064
5	Perburuaan	948	1.080	1.286	1.354	1.490

Sumber: BPS Provinsi Riau, 2012-2016

Berdasarkan Tabel 1, kontribusi sub sektor perkebunan dalam PDRB selalu mengalami kenaikan tiap tahunnya dan paling tertinggi kenaikannya adalah

pada tahun 2013-2014 yaitu sekitar 117,32% atau merupakan urutan pertama di Peternakan, Perburuan dan Jasa Pertanian. Sub sektor ini merupakan penyedia bahan baku untuk sektor industri, penyerap tenaga kerja, dan penghasil devisa. Sedangkan pada tahun 2015 – 2016 mengalami penurunan menjadi 57,28% (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2012-2016).

Komoditas yang termasuk sub sektor perkebunan meliputi kelapa sawit, kelapa, karet, kopi, tebu dan teh. Kelapa sawit dan karet merupakan komoditas dari sektor perkebunan yang paling diminati dan terbesar yang diusahakan di Indonesia dan menjadi komoditas unggulan. Dua komoditas unggulan tersebut memberikan sumbangan yang tinggi terhadap perekonomian Indonesia. Banyak perusahaan perkebunan yang membuka lahan untuk kedua komoditas unggulan tersebut terutama di Provinsi Riau yang mana penyuplai olahan dari kelapa sawit dan karet terbesar setelah Kalimantan.

Keberadaan perusahaan perkebunan telah memberikan peran strategis dalam pengembangan perkebunan secara nasional, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan dalam melaksanakan manajemen atau mengelola perusahaan berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi. Pengelola perusahaan dalam menjalankan usahanya tentu memerlukan alat bantu dalam merencanakan, mengawasi, dan untuk pengambilan keputusan usahanya, salah satunya informasi dari akuntansi.

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan laba dengan itu manajer harus jeli dalam melakukan perencanaan laba untuk dapat hasil laba yang melebihi target, maka manajer harus dapat mengetahui faktor-faktor yang

mempengaruhi laba diantaranya adalah biaya, volume penjualan dan pendapatan. Dalam hal ini biaya sangat berperan penting.

PT. Perkebunan Nusantara V merupakan salah perusahaan milik negara yang telah lama bergerak pada perkebunan kelapa sawit dan karet yang sampai saat ini masih mengutamakan kedua komoditas unggulan tersebut. Untuk meningkatkan kinerjanya, PT. Perkebunan Nusantara V melakukan berbagai usaha antara lain meningkatkan volume dan kualitas produk minyak sawit (CPO), dengan mutu dan hasil yang sesuai dengan standar nasional maupun internasional diharapkan komoditas tersebut dapat dipasarkan dan memperoleh hasil yang optimal. Berikut disajikan perkembangan nilai penjualan PT. Perkebunan Nusantara V.

Tabel 2. Nilai Penjualan Kelapa Sawit dan karet pada PTPN V Tahun 2012-2016

Produk	Nilai Penjualan (Rp. Miliar/Tahun)				
	2012	2013	2014	2015	2016
CPO	560.555	570.796	546.729	509.638	462.291
PKO	50.185	59.270	56.762	50.590	43.792
PKM	75.645	70.045	75.873	72.683	56.973
Karet	368	334	223	164	156

Sumber: Laporan Tahunan PTPN V Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 2, memperlihatkan terjadinya fluktuasi nilai penjualan bersih untuk kondisi kelapa sawit pada PTPN V selama 5 tahun (2012-2016). Nilai penjualan PTPN V untuk produk CPO penjualan tertinggi pada tahun 2013 yaitu naik sebesar Rp. 570.796 dari tahun sebelumnya, sedangkan untuk produk PKO penjualan tertinggi pada tahun 2013 sebesar Rp. 59.270 yang kemudian pada pada tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp. 56.762. Kemudian pada produk PKM mengalami pelonjakan tertinggi pada tahun 2014 sebesar Rp.75.873. Penurunan ini disebabkan adanya kegiatan replanting yang dilakukan

oleh PTPN V serta adanya penurunan produktivitas, kultur teknis yang belum diperbaharui dan ada beberapa lahan yang kosong atau tanpa tanam.

Sementara itu komoditas karet juga memberikan gambaran yang memperlihatkan penurunan terhadap nilai penjualan yang berfluktuasi, memperlihatkan bahwa nilai penjumlahan bersih karet PTPN V pada tahun 2012 sebesar Rp 368 miliar kemudian mengalami penurunan ditahun berikutnya yaitu tahun 2013 sebesar Rp 334 miliar dan seterusnya mengalami penurunan hingga ke tahun 2015 dan 2016 dengan masing-masing sebesar Rp 164 miliar dan Rp 156 miliar atau total keseluruhan penurunan pada komoditi karet dari tahun 2012-2016 adalah sebesar 4.99%, hal tersebut disebabkan karena adanya kenaikan biaya pemeliharaan, pemupukan serta adanya penyusutan kebun inti dan kenaikan harga jual karet sehingga berdampak pada nilai penjualan karet.

Hampir keseluruhan nilai penjualan perusahaan berfluktuasi, hal tersebut disebabkan oleh adanya kegiatan replanting dan penurunan produktivitas tanaman dan penyebab lainnya meliputi komposisi umur tanaman yang belum ideal, adanya lahan kosong/tanpa tanaman, kultur teknis yang belum diterapkan secara benar dan infrastruktur kebun yang masih perlu dibenahi pada komoditas tanaman sawit dan karet, disamping itu juga dipengaruhi oleh aspek-aspek keuangan lainnya seperti hutang dan piutang yang dialami oleh beberapa anak perseroan PTPN V yang lain.

Maka perusahaan harus dapat menentukan solusi bagi perusahaannya agar tetap dapat bertahan dan mendapatkan laba yang melebihi target. CVP (*Cost Volume Profit*) merupakan salah satu alat analisis dalam perencanaan laba yang dapat dipakai oleh manajer dalam membuat perencanaan laba. *Analysis Cost-*

Volume-Profit dapat membantu PTPN V dalam memahami pada tingkat pengeluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal. Selanjutnya, dalam menerapkan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) erat kaitannya dengan kondisi *Break-Even Point* (titik impas) yang diperoleh oleh PTPN V.

Seorang manajer untuk mengetahui perencanaan laba, *Margin of Safety* dan *Break-Even Point* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahuinya manajer perusahaan dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Selain itu juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui mana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Kondisi ini yang menjadi daya tarik bagi peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisi Perilaku Biaya Perusahaan Perkebunan PT. Perkebunan Nusantara V di Pekanbaru”.

1.2 Perumusan Masalah

PT. Perkebunan Nusantara V merupakan suatu perusahaan perkebunan negara di Riau yang bergerak di bidang pengelolaan kelapa sawit dan karet yang masih aktif memproduksi sampai sekarang. Untuk meningkatkan kinerjanya, PTPN V melakukan berbagai usaha antara lain meningkatkan volume dan kualitas produknya, dengan mutu dan hasil yang sesuai dengan standar nasional maupun internasional.

Pada tahun 2012-2016 rata-rata penjualan PTPN V mengalami penurunan sebesar 6,79% pada tahun 2014 kemudian pada tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 6,32% serta pada tahun 2016 penurunan penjualan sebesar 5,62% untuk komoditas kelapa sawit. Sedangkan untuk komoditas karet rata-rata penurunan penjualan sebesar 4,99%, ini disebabkan oleh adanya kegiatan replanting dan penurunan produktivitas tanaman dan penyebab lainnya meliputi komposisi umur tanaman yang belum ideal, adanya lahan kosong/tanpa tanaman, kultur teknis yang belum diterapkan secara benar dan infrastruktur kebun yang masih perlu dibenahi pada komoditas tanaman sawit dan karet, disamping itu juga dipengaruhi oleh aspek-aspek keuangan lainnya seperti hutang dan piutang yang dialami oleh beberapa anak perseroan PTPN V yang lain (Laporan keuangan PTPN V).

Maka dengan itu perusahaan sangat berhati-hati dalam menentukan harga penjualan yang tepat untuk mencapai perolehan laba yang diinginkan. Oleh karena itu, berdasarkan informasi pada latar belakang, maka penulis menetapkan rumusan masalah:

1. Bagaimana perkembangan biaya-biaya produksi, volume penjualan dan laba PT. Perkebunan Nusantara V?
2. Bagaimana menganalisis *Break Event Point*, *Margin Contribution Ratio*, *Margin of Safety* dan Perencanaan Laba PT. Perkebunan Nusantara V?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis biaya produksi, volume penjualan dan laba PT. Perkebunan Nusantara V selama tahun 2012 - 2016.

2. Menganalisis *Break Even Point*, *Margin Contribution Ratio*, *Margin of Safety*, Perencanaan laba PT. Perkebunan Nusantara V selama tahun 2012 - 2016.

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penentu kebijakan yaitu perusahaan PT. Perkebunan Nusantara V sebagai salah satu bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan penentuan biaya dalam meningkat hasil perencanaan laba.
2. Bagi pemerintah diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu bahan acuan dalam menyusun anggaran perusahaan milik negara.
3. Bagi akademis diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi atau bahan kajian lanjutan dalam memecahkan permasalahan yang tujuannya sama dengan penelitian ini.
4. Bagi peneliti sebagai pengembangan teori untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan sesuai dengan topik penelitian serta dalam upaya peningkatan kualitas pemahaman dalam teori yang ada dalam topik penelitian.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk membatasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka penelitian ini difokuskan pada tingkat penjualan, biaya tetap, biaya variabel, pendapatan, serta laba dalam kurun waktu lima tahun dari tahun 2012 – 2016, data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara V. Data yang diperoleh oleh penulis hanya 2012-2016 karena hanya tersedia pada tahun tersebut dan tidak dipublikasikan lagi oleh perusahaan (dipublikasikan hanya untuk internal perusahaan).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perkebunan

Perkebunan menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 18 tahun 2004 tentang Perkebunan, adalah segala kegiatan yang mengusahakan tanaman tertentu pada tanah dan/atau media tumbuh lainnya dalam ekosistem yang sesuai, mengolah dan memasarkan barang dan jasa hasil tanaman tersebut, dengan bantuan ilmu pengetahuan dan teknologi, permodalan, serta manajemen untuk mewujudkan kesejahteraan bagi pelaku usaha perkebunan dan masyarakat. Tanaman tertentu adalah tanaman semusim dan/atau tanaman tahunan yang karena jenis dan tujuan pengelolaannya ditetapkan sebagai tanaman perkebunan (Direktorat Jenderal Bina Produksi Perkebunan, 2004).

Sub sektor perkebunan yang paling banyak diminati adalah kelapa sawit dan karet karena merupakan komoditas ekspor Indonesia yang cukup penting sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas. Indonesia merupakan negara produsen dan eksportir kelapa sawit dan karet terbesar dunia.

2.1.1 Kelapa Sawit (*Elaeis Guineensis*)

Kelapa sawit adalah tumbuhan industri/ perkebunan yang berguna sebagai penghasil minyak masak, minyak industri, maupun bahan bakar. Pohon Kelapa Sawit terdiri dari dua spesies yaitu *elaeis guineensis* dan *elaeis oleifera* yang digunakan untuk pertanian komersil dalam pengeluaran minyak kelapa sawit. Pohon Kelapa Sawit *elaeis guineensis*, berasal dari Afrika barat diantara Angola dan Gambia, pohon kelapa sawit *elaeis oleifera*, berasal dari Amerika tengah dan Amerika selatan.

Kelapa sawit merupakan komoditas perkebunan yang paling banyak diminati oleh perusahaan-perusahaan perkebunan yang ada di Indonesia. Berdasarkan minat yang banyak maka berdirilah perusahaan-perusahaan perkebunan berdasarkan statusnya seperti perkebunan rakyat (PR), perkebunan besar negeri (PBN) dan perkebunan besar swasta (PBS). Menurut status pengusahaannya, sebagian besar perkebunan kelapa sawit pada tahun 2015 diusahakan oleh perkebunan besar swasta yaitu sebesar 5,98 juta hektar (53,79 %), sementara perkebunan rakyat mengusahakan 4,65 juta hektar (41,88 %) dan perkebunan besar negara hanya sebesar 0,73 juta hektar (6,78%). Pada tahun 2016 perkebunan kelapa sawit yang diusahakan oleh perkebunan besar swasta diperkirakan sebesar 5,75 juta hektar (50,56%), sementara perkebunan rakyat mengusahakan 4,65 juta hektar (40,91%) dan perkebunan besar negara hanya mengusahakan 0,70 juta hektar (6,21%) (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2016).

Kelapa sawit menjadi populer setelah revolusi industri pada akhir abad ke-19 yang menyebabkan tingginya permintaan minyak nabati untuk bahan pangan dan industri sabun (Dinas Perkebunan Indonesia, 2007).

Ada pun olahan kelapa sawit yang menjadi sering diproduksi adalah CPO, PKO dan PKM, berikut tata cara pengolahan kelapa sawit menjadi beberapa produk (Simorang, 2006).

A. Cara Pengolahan Kelapa Sawit menjadi CPO

1. Penerimaan Tandan Buah Segar

Biasanya dalam perusahaan menggunakan Jembatan timbang untuk mengukur berat tandan buah segar.

2. Perebusan (Sterilisasi)

Perebusan dilakukan menggunakan uap pada tekanan 3 kg/cm^2 pada suhu 143°C selama 1 jam. Proses ini dilakukan untuk mencegah naiknya jumlah asam lemak bebas karena reaksi enzimatis, mempermudah perontokan buah, dan mengkondisikan inti sawit untuk meminimalkan pecahnya inti sawit selama pengolahan berikutnya.

3. Perontokan

Tujuan dari perontokan adalah memisahkan buah yang sudah direbus dari tandannya. Perontokan dilakukan dengan dua cara yaitu penggoyangan dengan cepat dan pemukulan.

4. Pelumatan

Pelumatan dilakukan untuk memanaskan buah kembali, memisahkan perikarp dari inti, dan memecah sel minyak sebelum mengalami ekstraksi. Kondisi terbaik pelumatan ada pada suhu $95 - 100^\circ\text{C}$ selama 20 menit.

5. Ekstraksi

Minyak Ekstraksi minyak biasanya dilakukan dengan mesin pres yang akan menghasilkan dua kelompok produk yaitu (1) campuran antara air, minyak, dan padatan, (2) cake yang mengandung serat dan inti.

B. Cara pengolahan kelapa sawit menjadi PKO

Minyak inti sawit merupakan hasil pengolahan biji inti sawit dengan cara ekstraksi terutama secara mekanis (*mechanical extraction*). Metode ekstraksi dilakukan dengan menggunakan mesin *screw press* (pres ulir), hasil dari ekstraksi ini kemudian ditampung dalam bak penampungan yang kemudian dilanjutkan dengan proses penyaringan menggunakan oil filter. Setelah diperoleh minyak inti sawit kemudian dilakukan analisis mutu produk, hal ini bertujuan agar produk

yang dihasilkan sesuai dengan standar yang ditentukan analisis mutu minyak inti sawit meliputi analisis kadar air (maksimal 0,5%), kadar kotoran (maksimal 0,05%), kadar FFA (maksimal 5,00%) dan bilangan peroksida (maksimal 2,2 meq) (Herlinda, 2003).

2.1.2 Karet (*Hevea Braziliensis*)

Tanaman karet merupakan pohon yang tumbuh tinggi dan berbatang cukup besar. Tinggi pohon dewasa mencapai 15–25 m. Pohon karet pertama kali tumbuh di Brazil dan Amerika Selatan, namun setelah percobaan berkali-kali oleh Henry Wickham pohon ini berhasil di kembangkan di asia tenggara. Sejumlah lokasi di Indonesia memiliki keadaan lahan yang cocok untuk pertanaman karet, sebagian besar terdapat di Sumatra dan Kalimantan. Tanaman karet dapat tumbuh baik pada ketinggian sekitar 0–600 m dpl, curah hujan sebesar 2.500 mm/tahun dengan 100–150 hari hujan. Selain itu faktor sebaran hujan yang merata sepanjang tahun merupakan syarat keberhasilan tanaman karet (Syamsulbahri, 1996).

Berdasarkan uraian diatas cara pengolahan karet mentah yang sering dilakukan oleh perusahaan – perusahaan besar dapat dilihat sebagai berikut (Stice, 2009):

1. Penerimaan lateks

Lateks hasil penyadapan yang berasal dari berbagai bagian kebun diangkut dengan tangki yang ditarik truk ke pabrik. Dipabrik lateks diterima dan di campur dalam bak penerimaan. lateks yang dimasukan ke dalam bak penerimaan harus disaring terlebih dahulu untuk mencegah aliran lateks yang terlalu deras dan terbawanya lump atau kotoran lainnya.

2. Pengenceran lateks

Pengenceran lateks atau memperlemah kadar karet adalah menurunkan kadar karet yang terkandung dalam lateks sampai diperoleh kadar karet yang terkandung dalam lateks sampai diperoleh kadar karet baku sesuai dengan yang diperlukan dalam pembuatan sheet, yaitu sebesar 13%, 15%, 16%, atau 20% sesuai dengan kondisi dan peralatan setempat.

3. Pembekuan

Pembekuan atau koagulasi bertujuan untuk mempersatukan butir-butir karet yang terdapat dalam cairan lateks, supaya menjadi satu gumpalan atau koagulum. Proses pembuatan koagulum, lateks perlu dibubuhi obat pembeku (koagulan) seperti asam semut atau asam cuka. Menurut penelitian, terjadinya proses koagulasi adalah karena terjadinya penurunan pH.

4. Penggilingan

Koagulum yang didapatkan dari lateks tersebut diambil dan digiling dengan mesin penggiling manual atau otomatis. Mesin penggiling tersebut terdiri dari mesin penggiling halus dan mesin penggiling cetakan. Tujuan dari gilingan ini adalah: (1) Mengubah koagulum menjadi lembaran-lembaran yang mempunyai lebar, panjang dan tebal tertentu. (2) Untuk mengeluarkan serum yang terdapat di dalam koagulum.

5. Pengeringan

Pengeringan bertujuan untuk mengawetkan sheet supaya tahan lama saat disimpan karena dengan menggunakan asap yang mengandung fenol akan dapat mencegah tumbuhnya mikroorganisme dalam sheet, untuk mengeringkan sheet supaya tidak mudah diserang mikroorganisme, untuk memberikan warna coklat muda dengan asap sehingga mutunya meningkat. Pengeringan dapat dilakukan

dengan menggunakan kayu bakar dan panas. Perlu pengaturan sirkulasi udara dan jumlah asap untuk mendapatkan hasil pengeringan yang baik.

Lembaran lembaran yang telah dihasilkan dari mesin penggiling selanjutnya akan dikeringkan dengan cara dijemur pada selayan selayan di pabrik. Salah satu alasan kenapa di pabrik selalu tinggi bertujuan sebagai penjemuran lembaran sheet. Lembaran lembaran yang telah dihasilkan dari mesin penggiling selanjutnya akan dikeringkan dengan cara dijemur pada selayan selayan di pabrik. Salah satu alasan kenapa di pabrik selalu tinggi bertujuan sebagai penjemuran lembaran sheet.

6. Sortasi dan Pembungkusan

Setelah diasap dan dikeringkan, maka sheet dapat dipilih berdasarkan beberapa macam kriteria mutu tertentu. Dasar penentuan mutu RSS secara visual dan organoleptik antara lain sebagai berikut: (1) jumlah kapang, (2) keseragaman warna, (3) noda oleh benda asing (kebersihan), (4) gelembung udara, (5) kekeringan, (6) berat antara 1-1,5 kg per lembar, (7) tebal sheet 2,5-3,5 mm dan lebarnya 4,5 mm.

Karet merupakan komoditas perkebunan yang paling banyak diminati oleh perusahaan-perusahaan perkebunan yang ada di Indonesia. Berdasarkan minat yang banyak maka berdirilah perusahaan-perusahaan perkebunan berdasarkan statusnya seperti Perkebunan Rakyat (PR), Perkebunan Besar Negeri (PBN) dan Perkebunan Besar Swasta (PBS). Pada tahun 2014, Luas areal PBN karet Indonesia tercatat 229,94 ribu hektar, meningkat 0,1 persen menjadi 230,17 ribu hektar pada tahun 2015. Tahun 2016 luas areal menjadi 229,85 ribu hektar mengalami penurunan sebesar 0,23 hektar (0,14 persen). Sedangkan luas areal

PBS karet Indonesia pada tahun 2014 tercatat 308,92 ribu hektar, meningkat 2,07 persen menjadi 315,31 ribu hektar pada tahun 2015. Pada tahun 2016 luas areal menjadi 315,05 ribu hektar atau terjadi penurunan sebesar 0,26 ha (0,08 persen). Sedangkan luas areal PR karet di Indonesia dilihat dari perkembangan selama tiga tahun luas areal PR mengalami peningkatan. Pada tahun 2014 luas yang diusahakan oleh PR seluas 3.067,39 ribu hektar, meningkat 0,27 persen atau menjadi 3075,63 ribu hektar pada tahun 2015 dan tahun 2016 meningkat sekitar 53,81 persen menjadi seluas 4.730,76 ribu hektar pada tahun 2016 (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2016)

2.2 Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Keuntungan (Laba)

2.2.1 Biaya

Menurut Tunggal (2014) biaya merupakan nilai moneter yang sekarang dan sumber ekonomi yang dikorbankan atau yang harus dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa. Selanjutnya menurut Purwanti dan Prawironegoro (2013) biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang.

Menurut Bustami dan Nurlela (2013) mendefinisikan biaya sebagai berikut: Biaya dalam akuntansi biaya diartikan dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu biaya dalam artian *cost* dan biaya dalam artian *expense*. Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Beban atau *expense* adalah biaya yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis.

Menurut Mulyadi (2000) menjelaskan pengertian biaya sebagai berikut: Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

1. Biaya Menurut Klasifikasinya

Guandi, (2002) menyebutkan jenis-jenis biaya dan mengklasifikasikannya ke dalam beberapa kelompok, adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan Hubungannya dengan Produksi (Keterlacakan)
 - 1) Biaya langsung, adalah biaya yang dapat ditelusuri ke produksi
 - 2) Biaya tidak langsung, adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri ke produksi
- b. Biaya Menurut Kemampuan Mengontrol

Klasifikasi biaya yang dapat membantu dalam mengontrol adalah melibatkan kemampuan suatu satuan biaya oleh seorang manajer tertentu. Jika seorang manajer dapat mengontrol atau sangat mempengaruhi tingkat biaya, kemudian biaya itu diklasifikasikan sebagai sebuah biaya yang dapat dikontrol dan biaya yang tidak dapat dikontrol. (1) Biaya yang dapat dikontrol adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu tempat biaya (misalnya bagian departemen tertentu) dan atas pengeluaran biaya tersebut seseorang harus mempertanggung jawabkannya. (2) biaya yang tidak dapat dikontrol adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh tindakan dari anggota tertentu dari usaha tersebut. Dengan kata lain biaya-biaya pengeluaran yang dikendalikan oleh seorang individu lainnya.

- c. Biaya Berdasarkan Relevansi

- 1) Biaya hangus (*Sunk Cost*), Biaya yang sudah dikeluarkan atau dibenamkan dan tidak dapat diganti dengan cara apapun baik itu dari keputusan sekarang ataupun dimasa yang akan datang.
 - 2) Biaya tak terduga (*Out of Pocket*), Biaya cadangan yang disediakan untuk pengeluaran yang diluar perencanaan (tidak diperkirakan).
 - 3) Biaya peluang (*Opportunity*), Biaya yang diperlukan saat memilih suatu kegiatan, biaya ini muncul dari kegiatan yang tidak dapat dilakukan.
- d. Biaya Berdasarkan Fungsinya
- 1) Produksi, Biaya yang diperlukan untuk menghasilkan produk jadi, Biaya produksi juang merupakan biaya yang dipakai untuk menilai persediaan yang dicantumkan dalam laporan keuangan dan jumlahnya relatif lebih besar dari pada jenis biaya lain yang selalu terjadi berulang-ulang dalam pola yang sama secara rutin.
 - a) Biaya produksi, adalah biaya yang terjadi untuk mengubah bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya bahan baku adalah besarnya nilai bahan baku yang dimasukkan ke dalam proses produksi untuk diubah menjadi bahan jadi. Biaya bahan baku merupakan bagian terbesar *cost* yang diproduksi untuk membuat suatu barang. Biaya tenaga kerja langsung, adalah besarnya biaya yang terjadi untuk menggunakan tenaga karyawan dalam mengerjakan produksi.
 - b) Biaya tenaga kerja, adalah besarnya biaya yang terjadi untuk menggunakan tenaga karyawan dalam mengerjakan produksi. Biaya tenaga kerja yang secara langsung yang berhubungan dengan produksi barang jadi. (Gaji karyawan bagi produksi). Biaya

tenaga kerja yang tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang secara tidak langsung yang berhubungan dengan produksi barang jadi (gaji mandor)

- c) Biaya *overhead* pabrik adalah biaya-biaya yang tidak dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku maupun tenaga kerja. Biaya bahan penolong, Biaya tenaga kerja yang tidak langsung, Biaya komersial adalah biaya yang dikeluarkan sejak barang jadi selesai diproduksi sehingga produk sampai di tangan pembeli, Berdasarkan hubungannya dengan fungsi pokok perusahaan.
 - d) Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi (biaya bahan baku, tenaga kerja dan overhead pabrik).
 - e) Biaya administrasi dan umum, biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan, perusahaan untuk memproduksi barang jadi (biaya gaji manajer dan staf).
 - f) Biaya pemasaran, biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa. (iklan).
- 2) Periode, Seluruh biaya yang tidak termasuk sebagai biaya produk, yang mana biaya ini akan diperhitungkan dengan pendapatan penjualan dalam laporan laba rugi berdasarkan periode terjadinya.

Penjelasan biaya yang diuraikan oleh Kuswadi (2005), bahwa biaya adalah semua pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa dari pihak ketiga. Barang atau jasa dapat dijual kembali, baik yang berkaitan dengan usaha pokok

perusahaan atau tidak. Besarnya biaya akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan.

e. Berdasarkan hubungannya dengan volume kegiatan (perilaku biaya)

Perilaku biaya adalah pola perubahan biaya dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan (Halim, dkk 2013). Sedangkan menurut Simamora (2012), perilaku biaya berarti bagaimana suatu biaya akan bereaksi atau merespon perubahan tingkat aktivitas usaha. Menurut Mulyadi (2012), pada umumnya pola perilaku diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

1) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin besar pula jumlah total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula jumlah total biaya variabel.
- b. Biaya variabel per satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.

Variabilitas biaya harus dihubungkan dengan sesuatu sebagai dasar aktivitas atau dasar kapasitas. Terdapat banyak dasar aktivitas yang dapat digunakan di dalam suatu perusahaan, diantaranya yang banyak digunakan adalah dasar unit produk yang diproduksi dan unit produk yang dijual. Dasar aktivitas lain yang dapat dipakai misalnya kilometer perjalanan penjualan, jumlah halaman

yang diketik oleh sekretaris, jumlah jam mesin, jumlah tempat tidur pada rumah sakit, kilogram atau lembar pakaian yang dipenatu oleh bagian laundry suatu hotel. Dalam hubungannya dengan perencanaan dan pengendalian biaya variabel, seorang manager harus memahami dengan baik atau mengenal betul berbagai dasar aktivitas di dalam perusahaan. Tidak semua biaya variabel mempunyai pola perilaku yang sama. Atas dasar pola perilakunya ini, biaya variabel seringkali dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

a. Biaya Variabel Sejati

Biaya variabel sejati (*true variabel cost*) atau biaya variabel proporsional adalah biaya variabel yang benar-benar berubah secara proporsional dengan perubahan volume aktivitas. Sebagai contoh, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang besarnya didasarkan upah per potong adalah biaya variabel sejati.

b. Biaya Variabel Bertingkat

Biaya variabel bertingkat (*Step variabel cost*) adalah biaya yang dapat dipertimbangkan sebagai biaya variabel tetapi tidak benar-benar berubah secara proporsional dengan perubahan volume. Sebagai contoh adalah biaya tenaga kerja untuk pemeliharaan, waktu pemeliharaan perubahannya tidak selalu proporsional dengan perubahan kegiatan dan waktu tersebut jika tidak dimanfaatkan tidak dapat disimpan. Dihubungkan dengan karakteristik biaya terhadap keluarannya, biaya variabel dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Biaya Variabel Engineered

Biaya variabel engineered adalah biaya variabel yang mempunyai hubungan fisik yang eksplisit dengan keluarannya, misalnya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya Variabel Discretionary

Biaya variabel *discretionary* adalah biaya variabel yang tidak mempunyai hubungan akurat dengan keluarannya, misalnya biaya promosi dan advertensi yang ditentukan oleh manajemen berdasarkan persentase tertentu dari pendapatan penjualan, biaya penelitian dan pengembangan yang didasarkan persentase tertentu dari laba yang dicapai.

2) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Biaya tetap jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas dengan tingkatan tertentu.
- b. Biaya tetap per satuan (*unit cost*) berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volumen kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

Tingkatan kekonstanan total biaya tetap terbatas dalam jangka kapasitas (*range of capacity*) yang merupakan daerah kapasitas di dalam mana manajemen melaksanakan kegiatan sehingga jarak tersebut dinamakan juga jarak relevan (*relevant range*). Tingkatan kapasitas di luar jarak relevan dapat mengakibatkan jumlah total biaya tetap berubah.

Biaya tetap *committed*, dihubungkan dengan karakteristik biaya terhadap keluarannya, biaya tetap dapat digolongkan menjadi dua yaitu: (1) biaya tetap *discretionary*, (2) biaya tetap *committed*.

Biaya tetap discretionary adalah biaya tetap yang besarnya ditentukan oleh kebijaksanaan manajemen puncak setelah mempertimbangkan program dan cara-cara pelaksanaan program yang bersangkutan, misalnya biaya tetap untuk: penelitian dan pengembangan, pendidikan dan latihan karyawan, serta promosi dan advertensi. adalah biaya tetap yang terjadi dalam rangka mempertahankan kapasitas atau kemampuan perusahaan beroperasi dalam kegiatan produksi, pemasaran, dan administrasi. Seperti: depresiasi, asuransi, gaji pejabat kunci.

3) Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Biaya semi variabel jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat-sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah total biaya, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula jumlah total biaya, tetapi perubahannya tidak sebanding (*not proportional*).
- b) Biaya semi variabel per satuan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai dengan tingkat kegiatan tertentu, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

Contoh biaya semi variabel misalnya: biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya kendaraan, biaya listrik, biaya telpon. Untuk tujuan perencanaan, pembuatan keputusan, dan pengendalian biaya maka biaya semi variabel harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pendekatan dan tehnik yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel.

2.2.2 Volume Penjualan

Menurut Basu (2004) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

a. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu (2004) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu: (1) Mencapai volume penjualan, (2) Mendapatkan laba tertentu, (3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu (2005) sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah: (a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan, (b) Harga produk atau jasa, (c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman.

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni: jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5) Faktor-faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

2.2.3 Keuntungan (Laba)

Laba atau pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Ada beberapa

pengertian yang perlu diperhatikan dalam menganalisis pendapatan untuk mendapatkan laba antara lain (Soekartawi, 1995):

1. Penerimaan adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku di pasar.
2. Pendapatan bersih adalah penerimaan kotor yang dikurangi dengan total biaya produksi atau penerimaan kotor di kurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap.
3. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi. Pendapatan kotor usahatani didefinisikan sebagai nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Jangka waktu pembukuan umumnya satu tahun yang mencakup: a) dijual, b) dikonsumsi rumah tangga petani, c) digunakan dalam usahatani, d) digunakan untuk pembayaran, dan e) disimpan atau ada di gudang pada akhir tahun (Soekartawi, 1984).

Dalam Kamus Ekonomi, pendapatan (*income*) adalah uang yang diterima seseorang dalam perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba dalain sebagainya, bersama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun dan lain sebagainya (Christopher dan Bryan, 1994). Senada dengan definisi di atas, pendapatan atau *income* dari seseorang adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepadasektor produksi (Boediono, 1996).

Menurut Harahap (2009) Laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sedangkan menurut Suwardjono (2008) Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang

melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa). Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

A. Jenis-jenis Laba

1. Laba Kotor

Menurut Wild, dkk (2005) mendefinisikan laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan. Apabila hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan tersebut untuk bertahan.

2. Laba Operasi

Menurut Stice dan Skousen (2004) laba operasi mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasinya.

3. Laba Sebelum Pajak

Laba sebelum pajak menurut Wild, dkk (2005) merupakan laba dari operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.

4. Laba Bersih

Laba bersih menurut Wild, dkk (2005) merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.

B. Konsep Perencanaan Laba

Agar kegiatan perusahaan tidak menyimpang dari tujuan yang ingin dicapai, maka manajemen perlu membuat perencanaan yaitu perencanaan laba bagi perusahaan. Perencanaan yang baik akan menuntun manajer dalam meningkatkan laba sesuai dengan tujuan perusahaan. Carter (2011), dalam merencanakan dan menentukan tujuan laba, manajemen perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang mengenai berikut ini:

1. Laba atau rugi yang dihasilkan dari volume penjualan.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba yang cukup untuk membayar deviden.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi perusahaan.
5. Kapasitas operasi merupakan hal yang penting dalam mencapai laba yang diinginkan.
6. Pengembalian dari modal yang telah digunakan.

C. Analisis Sensitivitas Perubahan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba

Analisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan dinamakan analisis sensitivitas. Analisa hubungan biaya-volume-laba dapat dipakai oleh manajemen untuk menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Menurut Carter dan Usry (2006) menjelaskan terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah:

1. Perubahan harga jual satuan

Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya, volume, laba atau rasio volume laba. Perubahan rasio volume laba akan mengakibatkan perubahan pada titik BEP dan jumlah laba yang di dapatkan.

2. Perubahan jumlah total biaya tetap

Perubahan jumlah total biaya tetap, baik kenaikan atau penurunan, tidak mengubah rasio volume laba tetapi merubah titik BEP.

3. Perubahan biaya variabel satuan

Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan mengubah rasio volume laba. Adanya perubahan rasio volume laba mempunyai dua akibat yaitu titik BEP berubah dan jumlah laba berubah.

4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan, dan biaya tetap. Dalam menyusun perencanaan perusahaan, mungkin manajemen akan menghadapi perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba secara serempak.

2.2.4 Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

Analisis *Cost Volume Profit* menurut Crosson and Needles (2008), bahwa analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu teknik atau alat untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam kegunaanya dalam perencanaan laba.

Menurut Carter (2011), Menjelaskan analisis *Cost Volume Profit* ini bertujuan untuk menentukan volume penjualan dan bauran penjualan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan dicapai oleh perusahaan. Analisis ini juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti jumlah unit yang harus dijual agar impas serta memungkinkan manajer melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba. Menurut Mowen

(2011), dikatakan bahwa analisis *Cost Volume Profit* merupakan alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis *Cost Volume Profit* menekankan pada keterkaitan biaya, kuantitas yang terjual dan harga.

Menurut Mowen (2011) ada dua keputusan dalam mengimplemtasi analisis *Cost Volume Profit* dalam unit. Keputusan pertama adalah menentukan apa yang dimaksud dengan sebuah unit. Misalnya perusahaan sabun mandi mendefinisikan sebotol sabun cair sebagai satu unit. Keputusan kedua adalah terpusat pada pemisahan biaya menjadi komponen tetap dan variabel. Analisis *Cost Volume Profit* berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba.

Asumsi-asumsi dalam Analisis CVP menurut Garrison (2008) ada sejumlah asumsi yang mendasari analisis *cost-volume*, antara lain: (1) Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual; (2) Biaya tetap dapat dipilah ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output; (3) Ketika disajikan grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total adalah linier (artinya digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam suatu rentang (dan periode waktu) yang relevan; (4) Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (di dalam suatu rentang dan periode waktu yang relevan) diketahui dan konstan; (5) Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda—ketika suatu perusahaan menjual beragam produk—adalah tetap konstan ketika tingkat unit terjual total berubah; (6) Seluruh

pendapatan dan biaya dapat ditambahkan serta dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu uang.

a. Kelemahan Analisis CVP

Analisis CVP mudah digunakan untuk menentukan tingkat keuntungan perusahaan dan namun mengandung kelemahan karena menggunakan beberapa asumsi berikut:

1. Analisis mengasumsikan bahwa fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linier.
2. Analisis mengasumsikan bahwa harga, total biaya tetap, dan biaya variabel perunit dapat diidentifikasi secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
3. Analisis mengasumsikan bahwa apa yang diproduksi dapat dijual.
4. Untuk analisis multi produk, diasumsikan bahwa bauran penjualan diketahui.
5. Diasumsikan bahwa harga jual dan biaya diketahui dengan pasti.

b. Kelebihan CVP

1. Analisis CVP didasarkan pada asumsi berikut ini: bahwa semua biaya dapat dipisahkan menjadi bagian yang variabel dan bagian yang tetap, dan bahwa total biaya tetap adalah konstan sepanjang rentang analisis, dan total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan dalam volume.
2. Penjualan yang jatuh dibawah titik impas akan mengakibatkan perusahaan rugi, dengan analisis CVP perusahaan dapat menentukan *Margin of Safety*, yang mengindikasikan berapa banyak penjualan dapat

turun dari tingkat yang ditargetkan sebelum perusahaan mengalami kerugian.

3. Perusahaan dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai target laba.

2.2.5 Hubungan Analisis CVP dengan Perencanaan Laba

Menurut Mulyadi (2001), laba perusahaan dalam jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual), biaya variabel, dan biaya tetap. Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan teknik yang menggunakan informasi akuntansi diferensial untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba. Manajemen akan dihadapkan pada pemilihan alternatif apakah harga jual produk dalam tahun anggaran yang akan datang perlu diturunkan untuk mengungguli posisi pesaingnya di pasar. Jika harga jual produk diturunkan, kemungkinan yang akan terjadi adalah volume penjualan akan naik. Jika volume penjualan naik, anggaran biaya di masa yang akan datang akan naik pula. Dengan mengetahui dampak terhadap laba, setiap alternatif tindakan yang dipertimbangkan sekarang, manajemen akan memiliki dasar yang kuat untuk memilih, sehingga ia akan mampu mengambil keputusan secara ekonomis rasional.

2.3. *Break Even Point*, *Margin Contribution Ratio*, *Margin of Safety* dan Perencanaan Laba

2.3.1 *Break Even Point* (BEP)

Menurut Munawir (2004) menyatakan bahwa: *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ($TR=TC$). Berdasarkan pengertian tersebut dapat diartikan bahwa yang dimaksud dengan break even point (titik impas) adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita kerugian. Sehingga perusahaan dikatakan impas jika jumlah pendapatan yang diperoleh sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

A. Asumsi Dasar Analisis BEP

Dalam asumsi yang mendasari analisis *Break Even Point* menurut Horngren et al, (2006) adalah sebagai berikut:

1. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
2. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
3. Beban dan pendapatan adalah linier di seluruh cakupan volume relevannya.
4. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
5. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah.

Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan. Analisis *Break-Even Point* adalah penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bila asumsi

dasar salah satunya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh pada posisi titik impas, sehingga perubahan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba perusahaan. Analisis *Break-Even Point* digunakan oleh manajer sebagai sebuah perkiraan bukan kepastian, karena banyak perusahaan yang tidak memenuhi asumsi-asumsi dasar secara tepat.

B. Metode Analisis BEP

BEP umumnya dapat dihitung dengan tiga metode yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi dan metode grafis. Ketiga metode tersebut pada dasarnya adalah pendekatan yang mempunyai hasil akhir sama, akan tetapi ketiga metode tersebut memiliki perbedaan pada bentuk dan variasi dari persamaan laporan laba rugi kontribusi. Di bawah ini akan diuraikan tiga metode, sehingga akan jelas perbedaannya:

1. Metode Persamaan Regresi

Metode Persamaan Regresi adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi. Dengan persamaan dasar sebagai berikut menurut Halim, (2011):

$$TR = TC$$

$$TR = TFC + TVC \dots\dots\dots(1)$$

$$Xp = a + bx$$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

X = Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a = Total Biaya Tetap

b = Biaya variabel setiap unit produk

2. Metode Grafis

Manajer dapat menggambarkan titik impas melalui grafis, grafis titik impas akan menunjukkan volume penjualan pada sumbu x atau garis horizontal dan biaya akan terletak pada sumbu y atau garis vertikal. Sedangkan titik impas akan terletak pada perpotongan antara garis pendapatan dan garis biaya. Garis sebelah kiri garis impas menunjukkan sisi kerugian, sebaliknya sisi kanan menunjukkan sisi laba usaha. Dengan menggunakan metode grafis manajer dapat menghindari metode matematis pada waktu tingkat penjualan yang berbeda tengah dipertimbangkan. Metode grafis akan membantu manajer dalam mengevaluasi akibat perubahan volume tahun lalu dan dapat memproyeksikan volume penjualan pada tahun yang akan datang.

3. High Low Method

Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah (high and low point method) adalah metode yang memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dalam periode tertentu dengan mendasarkan kapasitas dan biaya pada titik tertinggi dengan titik terendah. Metode titik tertinggi dan terendah memiliki keunggulan dan kelemahan.

Keunggulannya adalah Metode ini sangat sederhana sehingga mudah dihitung dan dipakai. Sedangkan Kelemahannya adalah Kurang teliti dan cermat, karena hanya didasarkan pada dua tingkatan kapasitas yang ekstrim, yaitu tertinggi dan terendah, tingkatan kapasitas yang lain tidak dipertimbangkan.

Perbedaan antara kedua titik tersebut disebabkan karena adanya perubahan kapasitas dan besarnya tarif biaya variabel satuan, sehingga persamaan $Y = a + b(x)$ dapat ditentukan. Adapun langkah-langkah memisahkan biaya variabel dan

biaya tetap dengan metode titik tertinggi dan terendah (high and low point method) adalah:

- Menentukan biaya variabel satuan = b

Biaya pada titik tertinggi $Y_t = a + b x_t$

Biaya pada titik terendah $Y_r = a + b x_r$

Perbedaan $Y_t - Y_r = b x_t - b x_r$

Jadi: $b (x_t - x_r) = Y_t - Y_r$ (2)

dimana: Y_t = jumlah biaya pada titik tertinggi

Y_r = jumlah biaya pada titik terendah

a = jumlah total biaya tetap

x_t = kapasitas tertinggi

x_r = kapasitas terendah

- Menentukan Besarnya Total Biaya Tetap = a

Total biaya tetap pada a dapat dihitung dari biaya pada titik tertinggi atau biaya pada titik terendah, dengan rumus:

Pada titik tertinggi adalah: $a = Y_t - b x_t$ (3)

Pada titik terendah adalah: $a = Y_r - b x_r$ (4)

2.3.2 *Margin Contribution Ratio (MCR)*

Menurut Simamora (2012) metode kontribusi unit ratio merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan produk yang terjual akan menghasilkan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutup biaya tetap. Metode kontribusi unit adalah metode jalan pintas dimana harus diketahui nilai margin kontribusi. Margin Kontribusi adalah hasil pengurangan pendapatan dari

penjualan dengan biaya variabel. Untuk mencari titik impas rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{CM (unit)} = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit} \dots\dots\dots(5)$$

$$\text{CM (total)} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel Total} \dots\dots\dots(6)$$

2.3.3 Margin of Safety

Margin Keamanan (Margin of safety) merupakan total penjualan dikurangi penjualan pada titik impas, yang dinyatakan dalam dolar atau persentase penjualan (Amin, 2014).

Samryn, (2012), mengemukakan bahwa margin keamanan (margin of safety) adalah “kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas”. Hasil analisis titik keamanan menunjukkan jumlah sampai seberapa besar penjualan dapat turun sehingga sampai pada titik impas. Analisisnya dapat dinyatakan dalam unit, satuan uang, dan persentase.

$$\text{MOS (unit)} = \text{volume penjualan dianggarkan} - \text{penjualan impas} \dots\dots\dots(7)$$

$$\text{MOS (Rp)} = \text{penjualan dianggarkan} - \text{penjualan impas} \dots\dots\dots(8)$$

Pada tingkat MOS yang levi tinggi lebih baik bagi perusahaan dari pada tingkat rendah, karena hasil MOS yang tinggi memiliki kemungkinan perusahaan akan memperoleh keuntungan jauh lebih besar dibandingkan apabila MOS yang rendah maka semakin cepat perusahaan akan mengalami kerugian.

2.4 Penelitian Terdahulu

Lestari (2011), Telah melakukan penelitian dengan judul Analisis CVP Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Produksi Mom’s Jelly Umkm Padepokan Suket Segoro Semarang). Tujuan penelitian pada produksi Mom’s Jelly adalah Menganalisis perbandingan laba tahun 2014 antara

metode konvensional dengan metode CVP UMKM Padepokan Suket Segoro produksi Mom's Jelly untuk perencanaan laba tahun. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif berupa data volume penjualan, harga jual, biaya-biaya yang terjadi dan data kualitatif yaitu data seperti sejarah, dan kegiatan-kegiatan dalam UMKM selama tahun 2014. Hasil dari penelitian ini adalah penyusutan yang diperoleh adalah Rp. 1.827.00, perencanaan laba untuk tahun selanjutnya diperoleh sebesar Rp. 31.474.00 naik sebesar 15% dari tahun sebelumnya dengan menggunakan analisis tradisional.

Wijaya (2007), Peranan Analisis CVP Dalam Upaya Merencanakan Laba Perusahaan. Jenis dari penelitian ini adalah pengujian hipotesis yang mengemukakan hipotesis dari permasalahan yang akan dibahas adalah sebagai berikut: analisis CVP mempunyai peranan yang sangat besar sebagai penunjang dalam memberikan informasi guna merencanakan laba perusahaan. Perumusan hipotesis dengan kriteria sebagai berikut: H_0 = tidak terdapat hubungan antara biaya pemasaran, volume penjualan, dan harga jual dengan tingkat laba. H_1 = terdapat hubungan antara biaya pemasaran, volume penjualan, dan harga jual dengan tingkat laba. Kriteria penerimaan dan penolakan untuk mendapatkan simpulan apakah terdapat hubungan antara variabel independen dan variabel dependen adalah sebagai berikut: 1. $p\text{-value} \leq \alpha (0,05)$, artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima 2. $p\text{-value} > \alpha (0,05)$, artinya H_0 diterima dan H_1 ditolak Populasi dan Sampel, Penelitian ini dilakukan di sebuah perusahaan distributor makanan beku dengan data yang diteliti adalah biaya pemasaran, volume penjualan, dan harga jual. Penelitian ini menggunakan data biaya pemasaran, volume penjualan, dan harga jual pada CV. Permata Sejati pada tahun 2007 dan 2008.

Hasil dari penelitian ini, Jumlah volume penjualan chicken nugget pada tahun 2007 sebesar Rp 3.948.618.514 dan pada tahun 2008 sebesar Rp 4.781.053.320. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan volume penjualan *chicken nugget* pada CV. Permata Sejati yaitu sebesar Rp 832.434.806. Peningkatan ini disebabkan meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk *chicken nugget*. Jumlah volume penjualan kentang pada tahun 2007 sebesar Rp 1.030.173.281 dan pada tahun 2008 sebesar Rp 1.009.855.401. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan volume penjualan kentang pada CV. Permata Sejati yaitu sebesar Rp 20.317.880. Penurunan ini disebabkan menurunnya permintaan konsumen terhadap produk kentang. Jumlah volume penjualan sosis pada tahun 2007 sebesar Rp 653.022.289 dan pada tahun 2008 sebesar Rp 764.011.502. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan volume penjualan sosis pada CV. Permata Sejati yaitu sebesar Rp 110.989.213. Peningkatan ini disebabkan meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk sosis.

Nindy Pratiwi (2017), Telah melakukan penelitian dengan judul Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT. Saka Agung Abadi di Samarinda. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui tingkat *break event point* yang PT. Saka Agung Abadi tidak mengalami kerugian dan menganalisis pada tingkat penjualan berapa PT.Saka Agung Abadi dapat mencapai kenaikan laba sebesar 20%. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian adalah analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang meliputi analisis *Break Event Point* dan analisis Perencanaan Laba. Data yang digunakan dalam penelitian menggunakan teknik dokumentasi dan observasi. Hasil dari penelitian ini, analisis

laba yang hendak diperoleh perusahaan pada tahun 2016 dengan menargetkan terjadi kenaikan sebesar 20% dari laba tahun lalu adalah 284.595.406. Dari hasil tersebut dilakukan analisis terhadap tingkat penjualan yang harus dicapai. Hasil analisis penjualan yang harus dicapai dalam menunjang perencanaan laba yang ditargetkan sebelumnya yaitu sebesar Rp. 284.595.406 adalah sebesar Rp. 37.511.783.347. Dengan asumsi bahwa perusahaan pada tahun 2016 harga jual dan total biaya yang terjadi cenderung tetap atau tidak berubah.

Maria (2019), Telah melakukan penelitian dengan judul Analisis CVP (*Cost Volume Profit*) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada PT. ALP Petro Industry Malang). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis CVP pada PT. ALP Petro Industry, dan penerapan analisis CVP dalam perencanaan penjualan dan laba yang diharapkan pada tahun 2019. Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dan dokumentasi pada laporan keuangan PT. ALP Petro Industry selama tiga tahun terakhir. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa semua biaya belum diklasifikasikan berdasarkan perilaku biayanya. Akibatnya adanya ketidaktepatan dalam penaksiran biaya, karena dapat unsur biaya semivariabel yang belum terpisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Penelitian ini memberikan solusi untuk pemisahan unsur biaya semivariabel dengan menggunakan metode *least square* sehingga diperoleh biaya tetap sebesar Rp. 151.707.708.599 dan total biaya variabel sebesar Rp. 608.908.717.451. Analisis CVP membantu perusahaan dalam merencanakan

kenaikan laba pada tahun 2019. Hasil MOS untuk PT. ALP Petro Industry pada tahun 2019 adalah sebesar 42,77%.

Ulfah (2017), Telah melakukan penelitian dengan judul *Analisis Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Di Harapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan analisis CVP sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan untuk tahun 2017. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus, penelitian ini mengumpulkan informasi perusahaan kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan analisis BEP, MC, MOS. Hasil penelitian menunjukkan di tahun 2016 margin kontribusi sebesar Rp. 144.070.100 penjualan minimum sebesar Rp. 140.695.100 dan titik impas Rp. 84.375.000 perusahaan menetapkan laba sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp. 256.071.100 pada tahun 2017. Manajemen dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu dalam merencanakan laba di tahun mendatang.

Iqbal (2012), Telah melakukan penelitian dengan judul *Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Analisis Cost Volume Profit (CVP)* Pada PT. Pabrik Es Pasar Turi Di Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku biaya perusahaan, mengetahui nilai CM, BEP dan MOS serta merencanakan laba perusahaan untuk tahun 2012. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif eksplorasi, karena penelitian ini bertujuan untuk mengeksplor sebuah desain perencanaan tentang laba PT. Pabrik Es Batu Pasar Turi. Berdasarkan hasil analisis dan analisis yang telah dilakukan diatas di dapati bahwa secara total terdapat 18 jenis biaya yang terdapat pada perusahaan dengan rincian 2 biaya

termasuk biaya semivariabel, dan 16 jenis lainnya merupakan biaya tetap yang akhirnya biaya variabel harus dipisahkan menjadi komponen-komponen biaya tetap dan variabel.

Perkiraan besarnya EBIT yang dapat diharapkan perusahaan adalah sebesar Rp. 424.901.508 dan perkiraan EAT pada tahun 2012 adalah sebesar Rp. 318.676.131 nilai itu didapat dari perkalian antara perkiraan total penjualan tahun 2012 dikalikan Rp. 6.000 dan dikurangi dengan total perkiraan biaya tahun 2012.

Keterbatasan dari penelitian adalah terdapat pada metode pemisahan biaya semivariabel dilakukan dengan metode *judgment* yang lebih mengedepankan azas subjektivitas dikarenakan kondisi perusahaan yang tidak memungkinkan jika dilakukan pemisahan biaya-biaya semivariabel dengan metode-metode yang ada seperti metode kuadrat terkecil (*least square*), metode *scattergraph*, dan metode titik tertinggi dan titik terendah kecuali biaya listrik.

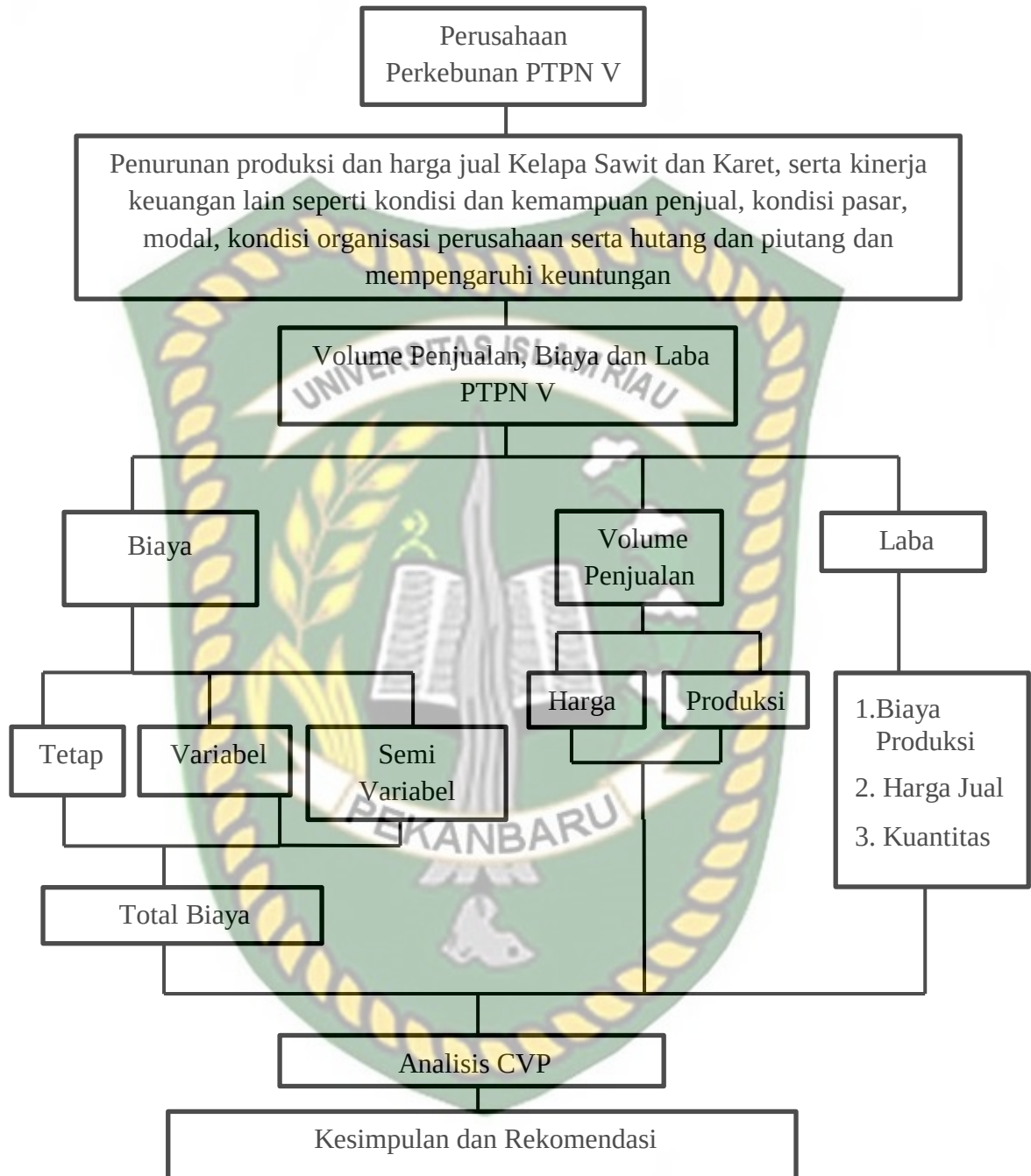
2.5 Kerangka Pemikiran

PT. Perkebunan Nusantara V memproduksi dua jenis unggulan komoditas perkebunan di Riau yaitu Kelapa Sawit dan Karet. Produk- produk tersebut akan dianalisis mengenai volume penjualan, biaya produksi dan laba yang dapat diperoleh oleh PT. Perkebunan Nusantara V. Hal ini dikarenakan PT.PN V merupakan perusahaan yang memiliki tujuan untuk mendapatkan laba yang maksimal melalui peningkatan volume penjualan untuk setiap produk yang dihasilkan.

Tinggi rendahnya laba yang diperoleh oleh perusahaan akan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, harga jual produk, dan jumlah volume penjualan.

Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, biaya akan menentukan harga jual, jika biaya untuk memproduksi produk tinggi, maka harga jual secara otomatis akan menyesuaikan. Selanjutnya, jika perusahaan menetapkan harga jual yang cukup tinggi ke produk mereka maka laba yang diperoleh akan semakin tinggi pula. Tetapi perusahaan harus hati-hati dalam penetapan harga jual, karena harga jual akan berpengaruh pada volume penjualan. Selanjutnya, volume penjualan akan memiliki pengaruh yang berbanding lurus dengan volume produksi, dan akhirnya volume produksi akan memengaruhi besarnya biaya yang harus dikeluarkan.

Analisis mengenai hubungan antara biaya, harga jual produk, dan volume penjualan dapat dihitung dengan menggunakan *break event point* atau titik impas dimana penjualan akan sama dengan total biaya. Dengan melihat titik impas yang ada, selanjutnya manajemen dapat melakukan analisis CVP, sehingga dapat membantu pengambilan keputusan dalam pencapaian laba maksimum.



Gambar. 1 Kerangka Pemikiran

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kepustakaan, yaitu metode yang mengamati berbagai literatur yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang diangkat dari buku, makalah, jurnal, ataupun tulisan yang sifatnya membantu dalam pembuatan penelitian ini yang didapat dari publikasi resmi institusi yang berhubungan dengan penelitian ini. Tempat penelitian dilaksanakan di Provinsi Riau. Penelitian ini dimulai dari bulan Maret – Desember 2020 yaitu meliputi kegiatan pengumpulan data penyusunan proposal sampai penulisan skripsi.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Sekunder. Data sekunder yaitu sumber data penelitian yang diperoleh dari laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara V, Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Perkebunan dan Kehutanan Provinsi Riau. Jenis data yang digunakan adalah data *time series* atau runtut waktu (dari tahun 2012-2016).

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data produksi karet dan kelapa sawit, penjualan karet dan kelapa sawit, laba bersih, laba kotor, biaya tetap dan biaya variabel, serta pendapatan perusahaan per tahun serta data pendukung lainnya yaitu data-data yang terkait dari penelitian terdahulu sebagai dasar acuan.

3.3 Konsep Operasional

1. Biaya merupakan pengeluaran uang yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau peorangan yang bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari produksi sebelumnya (Rp/Tahun).
2. Biaya Tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan (Rp/Tahun).
3. Biaya Variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis atau Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi (Rp/Tahun).
4. Biaya Produksi adalah akumulasi dari semua biaya untuk menghasil suatu barang atau jasa pada suatu perusahaan (Rp/Tahun).
5. Perilaku Biaya merupakan reaksi dalam biaya tertentu untuk menggambarkan bagaimana jumlah biaya bervariasi dalam perubahan output.
6. Volume Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif dari segi bentuk fisik, unit ataupun volume produk (Ton/Tahun).
7. Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh oleh suatu perusahaan dari aktivitasnya, biasanya dari penjualan barang atau jasa nya kepada konsumennya (Rp/Tahun).
8. Laba (Profit), peningkatan kekayaan seseorang atau perusahaan setelah menanamkan modalnya setelah dikurangi dengan biaya - biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (Rp/Tahun).
9. *Cost Volume Profit (CVP)*, merupakan hubungan antara dua unit yang dijual, biaya, harga jual dan profit yang dapat menjelaskan dalam perencanaan suatu laba (Rp/Tahun).

10. Break Even Point, merupakan biaya titik impas yang nantinya digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang ideal (Rp/Tahun)
11. *Contribution Margin Ratio*, merupakan bagian dari analisis biaya volume laba yang juga bagian dari akuntansi manajemen terhadap margin keuntungan (Rp).
12. *Margin of Safety*, suatu informasi mengenai sampai tingkat beberapa perusahaan boleh mengalami penurunan penjualan namun tidak mengalami kerugian (%).

3.4 Analisis Data

Untuk mengetahui perilaku biaya yang dikeluarkan PTPN V menurut komoditas kelapa sawit dan karet dianalisis secara *Cost Volume Profit*, meliputi:

3.4.1. Analisis CVP (*Cost Volume Profit*)

Dalam penelitian ini biaya dianalisis berdasarkan pada klasifikasi yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

3.4.1.1. Analisis Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya operasional perusahaan yang jumlahnya tidak berubah dalam kondisi bisnis yang stabil. Biaya tetap yang dianalisis dalam penelitian ini antara lain: Beban Umum dan Administrasi; Beban Pajak Penghasilan dan Beban Non-Usaha.

3.4.1.2. Analisis Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya produksi atau pengeluaran yang berubah secara proposional dengan jumlah barang yang diproduksi. Biaya variabel yang dianalisis dalam penelitian antara lain: Non-Usaha; Beban Pemasaran dan Penjualan dan Beban Keuangan.

3.4.1.3 Analisis Volume Penjualan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan CPO, PKM dan karet yang dilakukan diperoleh perusahaan untuk periode selama 2012-2016.

3.4.1.4 Analisis Perencanaan Laba

Untuk menentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya laba yang diinginkan, dengan menggunakan rumus (Garrison, 2008):

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \dots\dots\dots(9)$$

3.4.2. Analisis BEP, MCR dan MOS

3.4.2.1 Analisis BEP

Menurut Munawir (2004) menyatakan bahwa BEP adalah suatu keadaan dimana operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat dihitung dengan dua cara yaitu:

- a. Analisis *break-even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan rumus:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{(\text{P}-\text{VC})} \dots\dots\dots(10)$$

K:

P = harga jual per unit (Rp/ton)

Vc = biaya variabel per unit (Rp/ton)

Fc = biaya tetap per unit (Rp/ton)

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

- b. Analisis *break-even point* atas dasar penjualan dalam rupiah dapat dilakukan dengan rumus:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{\left(1 - \frac{\text{TVC}}{\text{P}}\right)} \dots\dots\dots(11)$$

FC = biaya tetap per unit (Rp/ton)

VC = biaya variabel per unit (Rp/ton)

P = harga penjualan per unit (Rp/ton)

3.4.2.2. Analisis *Contribution Margin Ratio*

Supriyono (2004) *Contribution Margin Ratio* adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Menunjukan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup maka sisanya untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. *Contribution margin* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{CM (unit)} = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit} \dots\dots\dots(12)$$

$$\text{CM (total)} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel Total} \dots\dots\dots(13)$$

3.4.2.3. Analisis *Margin of Safety*

Untuk mengetahui kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas yaitu dengan menggunakan *margin of safety*. Rumus untuk menghitung *margin of safety* adalah (Simamora, 1999):

$$\text{MOS (unit)} = \text{volume penjualan dianggarkan} - \text{penjualan impas} \dots\dots\dots(14)$$

$$\text{MOS (Rp)} = \text{penjualan dianggarkan} - \text{penjualan impas} \dots\dots\dots(15)$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1. Profil Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara V merupakan BUMN Perkebunan yang didirikan tanggal 11 Maret 1996 sebagai hasil konsolidasi kebun pengembangan PTP II, PTP IV DAN PTP V di Provinsi Riau. Secara efektif perseroan mulai beroperasi sejak tanggal 9 April 1996 dengan Kantor Pusat di Pekanbaru. Landasan hukum perseroan ditetapkan berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 10 Tahun 1996 tentang Penyetoran Modal Negara Republik Indonesia untuk Pendirian Perusahaan Perseroan (Persero) PT. Perkebunan Nusantara V. Anggaran Dasar Perseroan dibuat di depan Notaris Harun Kamil melalui Akte No. C2-8333H.T.01. Tahun 1996, serta telah diumumkan dalam Berita Negara Republic Indonesia (RI) Nomor 80 tanggal 4 Oktober 1996, dan Tambahan Berita Negara RI Nomor 8565/1996.

Anggaran Dasar Perseroan telah beberapa kali mengalami perubahan, terakhir dengan Akta Notaris Budi Suyono, SH No.70 tanggal 15 Oktober 2012. Perubahan Anggaran Dasar tersebut untuk mengakomodasi perubahan Modal Dasar dan perubahan Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh Perseroan. Perubahan ini telah mendapat persetujuan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia melalui Surat Keputusan No. AHU-04539. AH.01.02 Tahun 2013 tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar.

Perusahaan dengan komoditas utama kelapa sawit dan karet ini mengelola areal kebun inti seluas 93.972,10 Ha (87.121,91 Ha areal tanaman dan 6.850,19 Ha areal non tanaman) yang berada di Kabupaten Rokan Hulu dan 98.254,78 Ha

kebun plasma (dengan 74.526 areal tanaman) yang berada di Kabupaten Kampar dan 6.630 ha KKPA yang seluruhnya berada di 1 kotamadya dan 5 kabupaten di Provinsi Riau. Untuk mendukung operasional tersebut, telah dibangun beberapa sistem informasi berbasis jaringan, antara lain:

- a) Sistem penyampaian Laporan Manajemen (SPDK Net)
- b) Komunikasi antar unit kerja (Siskomdat)
- c) Proses Tender (E-Procurement)
- d) Aplikasi RKAP Online Terintegrasi

Selain itu telah dikembangkan teknologi lainnya yaitu:

- a) Aliran limbah pabrik kelapa sawit dan karet yang dimanfaatkan dengan mengalirkan limbah tersebut ke areal tanaman menjadi suplemen tanaman kelapa sawit dan karet dengan nama Land Application (LA).
- b) Pemanfaatan limbah Tandan Kosong (Tankos) sebagai Kompos yang berguna sebagai suplemen tanaman kelapa sawit.
- c) Pemanfaatan limbah cair PKS menjadi biogas yang digunakan sebagai sumber energi untuk menghasilkan listrik yang dimanfaatkan oleh operasional PKO dalam rangka efisiensi pemakaian bahan bakar solar.

Tujuan perseroan sebagaimana tercantum dalam anggaran Dasar (Akta No. 70 tanggal 15 Oktober 2012 dibuat di hadapan Budi Suyono, SH Notaris di Pekanbaru. Dan telah mendapat pengesahan dari Menkumham RI melalui Surat No: AHU-04539. AH.01.02. Tahun 2013 Tanggal 06 Pebruari 2013) adalah melakukan usaha dibidang agro bisnis dan agro industri, serta optimalisasi pemanfaatan sumber daya perseroan untuk mendapatkan/mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai Perseroan dengan menerapkann prinsip-prinsip

perseroan terbatas untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut diatas perseroan dapat melaksanakan kegiatan usaha utama sbb:

- a. Pengusaha budidaya tanaman meliputi pembukaan dan pengolahan lahan, pembibitan, penanaman dan pemeliharaan dan pemungutan hasil tanaman serta melakukan kegiatan-kegiatan lain yang berhubungan dengan pengusahaan budi daya tanaman tersebut.
- b. Produksi meliputi pengolahan hasil tanaman sendiri maupun dari pihak lain menjadi barang setengah jadi dan/atau barang jadi serta produk turunannya.
- c. Perdagangan meliputi penyelenggaraan kegiatan pemasaran berbagai macam hasil produksi serta melakukan kegiatan perdagangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan usaha perseroan.
- d. Pengembangan usaha bidang perkebunan, agrowisata, agro bisnis dan agro industri. Selain kegiatan utama, Perseroan dapat melakukan kegiatan usaha dalam rangka optimalisasi pemanfaatan sumber daya yang dimiliki untuk trading house, pengembangan kawasan industri, agro industrial complex, real estate, pusat perbelanjaan/mall, perkantoran, pergudangan, pariwisata, perhotelan, resort, olah raga dan rekreasi, rumah sakit, pendidikan dan penelitian, prasarana telekomunikasi dan sumber daya energi, pertambangan (termasuk bio fuel), peternakan, perikanan, perbengkelan, transportasi, pembangkit listrik & bio masa, pertambangan, industri pupuk, industri plywood, jasa penyewaan, jasa konsultan, bidang bidang perkebunan, jasa pembangunan kebun dan pengusahaan sarana dan prasarana yang dimiliki perseroan.

4.2. Visi, Misi dan Nilai Budaya Perusahaan

4.2.1. Visi Perusahaan

Menjadi Perusahaan Perkebunan yang tangguh, mampu tumbuh dan berkembang dalam persaingan global.

4.2.2. Misi Perusahaan

Mengelola agroindustri kelapa sawit dan karet secara efisien bersama mitra, untuk kepentingan *stakeholders*, berwawasan lingkungan, berdasarkan prinsip-prinsip *good corporate governance* dan menciptakan nilai tambah perusahaan secara berkelanjutan.

Penjelasan secara detail Misi Perseroan diuraikan dibawah ini:

1. Agro industri adalah industri perkebunan yang mencakup kegiatan di hulu dan hilir.
2. Kelapa sawit dan karet adalah jenis budidaya yang dikelola dan menjadi bisnis utama perseroan.
3. Efisien adalah pemanfaatan sumber daya secara tepat guna.
4. Mitra adalah pihak yang bekerjasama dalam melakukan aktivitas bisnis sebagai pemasok bahan baku, barang maupun jasa atau pembeli.
5. Stakeholder adalah pemangku kepentingan internal (karyawan) dan eksternal (pemegang saham, Mitra masyarakat, kreditur, pemerintah dan lainnya).
6. Berwawasan Lingkungan adalah Perseroan secara berkelanjutan menerapkan sistem manajemen lingkungan di wilayah kerja.
7. Prinsip Good Corporate Governance. Transparency atau keterbukaan, yaitu memberikan akses atas informasi dan Proses pengambilan keputusan kepada seluruh stakeholder, secara proporsional dan profesional

4.2.3. Nilai dan Budaya Perusahaan

Nilai-nilai dan budaya yang diyakini perusahaan dalam menjalankan aktivitas produksi adalah sebagai berikut:

1. Sinergi

Setiap insan Perseroan selalu bekerjasama secara harmonis, antusias, saling percaya, membangun komunikasi yang efektif, dan membudayakan umpan balik yang positif untuk menciptakan kesalingtergantungan (*interdependensi*).

2. Integritas

Setiap insan Perseroan dalam mengelola perseroan selalu menjunjung prinsip kebenaran, jujur, bertanggung jawab, konsisten dan selaras antara ucapan dengan tindakan.

3. Profesionalisme

Setiap insan perseroan selalu menghasilkan kinerja yang terbaik dan meningkatkan kompetensi sesuai perubahan lingkungan bisnis.

4.2.4. Anak Perusahaan PTPN V

Anak perusahaan adalah perusahaan yang dikuasai oleh pihak lain, baik secara langsung maupun tidak langsung, melalui satu atau lebih badan atau perusahaan lainnya. Anak perusahaan dapat berupa perusahaan, korporasi atau perseroan terbatas. Anak perusahaan adalah hal umum dalam bisnis, dan sebagian besar perusahaan multinasional mengatur operasi perusahaannya dengan cara ini perusahaan induk dan anak tidak harus beroperasi di lokasi yang sama atau mengoperasikan bisnis yang sama, bahkan mereka mungkin menjadi saingan.

Selain itu karena perusahaan induk dan anak merupakan entitas yang terpisah, mungkin saja salah satu dari mereka terlibat dengan proses hukum, penyelidikan, kebangkrutan atau dakwaan.

Tabel 3. Anak Perusahaan PTPN V 2016

NO	Anak Perusahaan	Kegiatan
1	PT Mardec Nusa Riau	Produsen dan pemasaran Latek Pekat
2	PT Perkebunan Agrintara	Produsen dan pemasaran Belt Conveyor, Penghentian operasionalDok Fender dan Rubber Articles
3	PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara	Pemasaran Produksi PT PN
4	PT Bio Industri Nusantara	Produsen dan pemasaran Pupuk PHE Beroperasi dan Kompota Plus
5	PT Siak Prima Nusalima	Perkebunan kelapa sawit, PKS, Trader TBS Petani Siak dan Pembibitan kelapa sawit
6	PT Pupuk Agro Nusantara	Produsen dan pemasaran Pupuk NPK
7	PT Riset Perkebunan Nusantara	Riset dan Penelitian Perkebunan
8	PT Sarana Agro Nusantara	Jasa pemompaan, tangki timbun dan pengurusan dokumen ekspor - impor.
9	PT Nusa Lima Medika	Pelayanan Kesehatan

4.2.5. Sumber Daya Manusia

Perusahaan akan terus menerus meningkatkan daya saing melalui keunggulan SDM merupakan kunci keberhasilan perusahaan dalam penguasaan teknologi dan peningkatan daya saing. Ada pun jumlah dari SDM PTPN V atau karyawan dalam perusahaan PTPN V adalah:

Tabel 4. Jumlah Karyawan PTPN V 2016.

No	Uraian	Realisasi	RKPP	Selisisih
A	Direksi, Komisaris, dan Sekretaris Komisaris	7	11	(4)
B	Karyawan			
	1. Karyawan Pimpinan	509	540	(31)
	2. Karyawan Pelaksana	11.696	13.238	(1.542)
	3. PAPM, Honorer, MBT, Trainee	280	432	(152)
	Jumlah Karyawan	12.485	14.210	(1.729)
	Jumlah a + b	12.492	14.221	(1.725)

4.2.6. Struktur Organisasi

Organisasi sebagai sarana bagi perusahaan untuk pencapaian tujuan, harus disusun dengan tepat, cermat serta teliti sehingga dapat mendukung segala aktivitas perusahaan. Organisasi merupakan proses menetapkan dan mengelompokkan pekerjaan yang akan dilakukan, merumuskan dan melimpahkan tanggung jawab dan wewenang dengan maksud untuk memungkinkan organisasi bekerja dengan efektif dan efisien.

Didalam struktur organisasi terdapat gambaran mengenai pembagian kerja dan hubungan kerjasama antar fungsi-fungsi, bagian-bagian maupun orang dengan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda serta kepada siapa bertanggung jawab untuk memperoleh efisiensi dan efektifitas dalam penanganan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya pada suatu perusahaan. Struktur organisasi yang diterapkan oleh PT. Perkebunan Nusantara V adalah struktur Garis dan Staf (Lini dan Staf). Struktur organisasi garis dan staf merupakan penyempurnaan bentuk organisasi garis.



Gambar 2. Struktur Organisasi PTPN V

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis CVP (*Cost Volume Profit*)

5.1.1 Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V 2012-2016

Biaya Tetap merupakan biaya yang selama kurun waktu operasi selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume kegiatan atau penjualan berubah. Biaya Variabel dalam hal pemisahan biaya semivariabel, perusahaan menggunakan metode biaya berjaga karena pengalokasian setiap komponen biaya semivariabel tidak berdasarkan pemicu biaya tertentu. Manajemen perusahaan menetapkan bahwa apabila kegiatan perusahaan dihentikan sementara, maka biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar 20% saja. Rincian total biaya tetap dan biaya variabel PTPN V dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 5. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel PTPN V 2012-2016.

Jenis Biaya	Tahun (Rp)				
Biaya Tetap	2012	2013	2014	2015	2016
Beban Umum dan Administrasi	401.302.517.629	44.364.561.574	387.501.416.935	84.763.156.611	377.867.738.411
Beban Pajak Penghasilan	107.811.731.431	322.236.058.467	60.672.755.742	374.216.395.454	159.490.334.588
Beban Non-Usaha	24.855.180.717	35.450.840.518	75.886.203.615	58.909.978.832	58.909.978.832
Total	533.969.429.777	402.051.460.559	524.060.376.292	517.889.530.897	556.268.051.831
Biaya Variabel	2012	2013	2014	2015	2016
Non-Usaha	24.855.180.717	68.562.795.090	13.339.251.457	240.345.598.758	165.971.556.678
Beban Pemasaran dan Penjualan	118.342.897.177	119.607.748.303	119.607.748.303	117.102.983.241	266.945.287.875
Beban Keuangan	28.971.411.911	22.652.972.224	40.084.918.052	105.015.795.214	110.601.706.929
Total	172.169.489.805	210.823.515.617	173.031.917.812	462.464.377.213	543.518.551.482

Berdasarkan Tabel 5, Biaya tetap dan biaya variabel PTPN V mengalami fluktuasi selama periode 2012-2016, ini karena ada beberapa faktor yang mempengaruhinya seperti melonjaknya volume penjualan, produksi dalam jumlah besar. Jika dilihat pada tahun 2016 biaya tetap pada PTPN V sebesar Rp 556.268.051.831 dan biaya variabel sebesar Rp 543.518.551.482 dari total biaya tersebut dapat disimpulkan bahwa, biaya tetap yang dikeluarkan tidak memberikan dampak pada biaya variabel, sebab biaya tetap lebih besar daripada biaya Variabel. Kondisi ini, maka laba yang akan didapat akan meningkat, dikarenakan produksi yang besar dengan volume penjualan yang besar mengakibatkan biaya tetap merosot semakin tinggi.

5.2.2 Volume Penjualan PTPN V 2012-2016

Volume penjualan sangat dipengaruhi oleh jumlah produksi CPO, PKO, PKM dan karet yang dihasilkan oleh PT. Perkebunan Nusantara V selama tahun 2012-2016. Berikut disajikan jumlah produksi CPO, PKO, PKM dan karet tahun 2012-2016.

Tabel 6. Jumlah Produksi PTPN V 2012-2016

Produksi (Ton)	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
CPO	570.271	550.571	551.076	501.142	459.967
PKO	56.401	55.918	55.048	49.520	42.937
PKM	74.439	73.142	73.149	71.628	59.779
Karet	13.066	13.407	9.619	9.584	8.538

Berdasarkan Tabel 6, produksi dari PTPN V, mengalami penurunan setiap tahunnya, jika dilihat pada tahun 2012 produksi yang dihasilkan adalah sebanyak 570.271-ton CPO, maka produksi PKO sebanyak 56.401 ton, PKM sebanyak 74.439-ton dan karet dengan produksi sebanyak 13.066 ton. Tahun 2013

mengalami penurunan yaitu sebesar 10,3% dari tahun 2012, dengan CPO produksi hanya sebanyak 550.571 ton, PKO sebanyak 55.918 ton, PKM dengan produksi sebanyak 73.142-ton dan karet sebanyak 13.407 ton.

Namun pada tahun 2014 mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2013, dimana produksi CPO sebanyak 551.076 ton, PKO mengalami penurunan dengan produksi hanya sebanyak 55.048 ton, PKM juga naik sebanyak 73.149 ton dan Karet mengalami penurunan menjadi 9.619 ton. Sedangkan pada tahun 2015 produksi CPO sebanyak 501.142 ton atau turun dari tahun sebelumnya, sedangkan PKO diproduksi sebanyak 49.520 ton juga mengalami penurunan dari tahun 2014, PKM dengan hasil produksi sebanyak 71.628 ton dan karet dengan produksi sebanyak 9.584 ton mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Tahun 2016 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya untuk CPO sebanyak 8.22%, PKO juga mengalami penurunan sebanyak 13.29% dari tahun sebelumnya.

Peningkatan volume penjualan sangat diperlukan agar dapat mencapai laba sehingga dapat dipertahankan. besarnya unit produk yang dijual yang dinyatakan dalam jumlah unit yang harus dicapai dalam penjualan produk, dalam hal ini dapat di tabel berikut:

Tabel 7. Volume Penjualan PTPN V 2012-2016.

NO	Produk	Volume (Ton/Tahun)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	CPO	542.056	570.796	546.729	509.638	462.291
2	PKO	50.185	59.270	56.762	50.590	43.792
3	PKM	75.645	70.045	75.873	72.683	56.973
4	Karet	6.848	3.481	6.110	4.385	6.733

Berdasarkan tabel 7, di atas dapat dideskripsikan bahwa 5 tahun terakhir volume penjualan produk CPO, PKO, PKM, Karet PTPN V mengalami

perkembangan yang berfluktuasi. Pada tahun 2012, 2013 volume penjualan CPO meningkat yaitu sebanyak 542.056-ton sampai 570.796-ton sedangkan 2014, 2015 dan 2016 mengalami fluktuasi yang disebabkan karena *replanting*.

Pada tahun 2012, 2013 volume penjualan PKO meningkat yaitu sebanyak 50.185-ton sampai 59.270-ton sedangkan 2014, 2015 dan 2016 mengalami penurunan yang disebabkan karena *replanting*.

Volume penjualan PKM mengalami fluktuasi dari tahun 2012 sebanyak 75.645 ton, tahun 2013 sebanyak 70.045 ton, tahun 2014 sebanyak 75.873 ton, tahun 2015 sebanyak 72.683-ton dan pada tahun 2016 sebanyak 56.973-ton yang disebabkan karena *replanting*.

Volume penjualan Karet pada tahun 2012, 2013 mengalami penurunan yaitu sebanyak 6.848-ton sampai 3.481-ton sedangkan pada tahun 2014, 2015, dan 2016 mengalami fluktuasi yang disebabkan sebagian lahan karet mengalami penurunan produksi.

5.1.3. Analisis Keuntungan (Laba)

Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau dalam jangka yang panjang dalam mencapai tujuan. Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari

pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efesiensi. Analisis perencanaan laba untuk PTPN V 2012-2016 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 8. Hasil Analisis Persentase Perencanaan Laba PTPN V 2012-2016.

Tahun	Jenis Produk (%)			
	CPO	PKO	PKM	Karet
2012	11,52	11,72	11,71	11,73
2013	31,25	32,22	32,32	32,32
2014	13,54	13,55	13,55	13,56
2015	14,63	16,04	16,28	16,26
2016	16,87	17,15	17,21	17,20

Sumber: Data telah diolah (2019)

Dalam analisis perencanaan laba pada PTPN V dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memiliki perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual dan tentunya juga dengan perubahan *Contribution Margin* yang dimiliki PTPN V. Berdasarkan Tabel 8, dapat dilihat apa bila PTPN V menaikkan penjualan sebesar 1% maka persentase kenaikan laba usaha pada tahun 2012 sebesar 11,25% untuk CPO, 11,72% untuk PKO, 11,71% untuk PKM, dan 11,73% untuk karet. Pada tahun 2013 bila dinaikan penjualan sebesar 1% maka laba akan mengalami peningkatan sebesar 31,25 % untuk CPO, 32,22% untuk PKO, 32,32% untuk PKM, dan 32,32% untuk Karet.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan beberapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga

jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan beberapa besar laba yang diinginkan.

Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisis BEP. Analisis BEP dapat digunakan sebagai pedoman dimasa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba. Analisis BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisis BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga jual dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah keperolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisis BEP untuk perkembangan kearah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisis BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian industri atau perusahaan.

Dengan hasil tersebut PTPN V akan dengan mudah untuk menghitung perencanaan laba untuk tahun selanjutnya. Selain itu dengan analisis perencanaan laba pada tingkat penjualan tertentu akan membantu manajer menghitung dampak fluktuasi penjualan terhadap laba operasi yang terjadi setiap tahunnya pada PTPN V.

5.2. Analisis BEP, MCR dan MOS

5.2.1. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Sebelum memproduksi atau menghasilkan suatu produk, perusahaan biasanya terlebih dahulu merencanakan seberapa besar laba yang ingin diperoleh. Penentuan besarnya laba yang ingin diperoleh merupakan prioritas utama bagi sebagian besar perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar besarnya perolehan laba mudah ditentukan, maka salah satu caranya perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya, perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.

Analisis BEP merupakan suatu alat yang sering digunakan oleh manajer didalam mengambil keputusan atas masalah yang berkaitan dengan harga, biaya, volume produksi dan penjualan serta keuntungan dan merupakan suatu keadaan dimana dalam opersai perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Berdasarkan analisis pada Tabel 9, menunjukkan bahwa dari hasil analisis di atas diketahui BEP untuk produk CPO dalam rupiah senilai Rp. 326.014.865.486 dan untuk memperoleh nilai penjualan tersebut perusahaan harus memproduksi CPO dalam unit sebanyak 41.530.556 kg, yang berarti bahwa pada tahun 2012 PTPN V mampu menutupi seluruh biaya tersebut mencapai titik impas dengan diikuti oleh produk lainnya seperti PKO, PKM dan Karet yang juga mencapai titik impas. Dapat dilihat hasil analisis BEP PTPN V selama lima tahun 2012 – 2016 sebagai berikut:

Tabel 9. Hasil Analisis BEP (Unit) dan BEP (Rp) PTPN V tahun 2012 - 2016.

PRODUK	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
CPO					
Biaya Tetap	318.811.622.762	255.909.772.142	325.501.190.225	315.353.604.445	307.918.001.117
Biaya Variabel	94.016.582.089	94.988.722.740	100.470.508.575	98.683.137.096	89.587.382.612
Produksi	542.056.000	570.796.000	546.729.000	509.638.000	462.291.000
Nilai Penjualan	4.255.139.600.000	4.480.748.600.000	4.291.822.650.000	3.591.164.000.000	3.628.890.000.000
Harga	7.850	7.850	7.850	7.850	7.850
BEP (Unit)	41.530.556	32.599.805	41.464.936	40.172.240	39.225.029
BEP (Rp)	326.014.865.486	261.452.378.913	333.303.748.689	324.264.199.579	315.712.069.825
PKO					
Biaya Tetap	30.989.202.833	28.539.242.563	387.501.417	48.224.417.735	56.686.291.307
Biaya Variabel	9.138.622.070	10.593.210.944	147.908.203	15.090.795.728	16.590.256.039
Produksi	50.185.000	59.270.000	56.762.000	56.762.000	43.792.000
Nilai Penjualan	393.077.000.000	456.792.000.000	672.013.000.000	549.167.000.000	668.062.000.000
Harga	15.255	15.255	15.255	15.255	15.255
BEP (Unit)	2.031.231	1.870.634	25.399	3.160.955	3.715.537
BEP (Rp)	31.726.817.589	29.216.793.072	387.586.724	49.587.041.330	58.129.853.665
PKM					
Biaya Tetap	35.386.205.989	3.792.699.346	49.327.635	3.796.013.107	3.380.582.239
Biaya Variabel	10.435.284.986	1.407.776.122	15.225.666	1.187.880.768	1.106.017.069
Produksi	75.645.000	70.045.000	75.873.000	72.683.000	56.973.000
Nilai Penjualan	448.850.000.000	60.705.000.000	69.177.000.000	43.228.000.000	116.472.000.000
Harga	699	699	699	699	699
BEP (Unit)	50.623.905	5.425.873	70.569	5.430.618	4.836.293
BEP (Rp)	36.228.479.598	3.882.741.868	49.338.494	3.903.272.816	3.412.991.981
KARET					
Biaya Tetap	16.052.100.705	5.455.101.854	85.689.625	6.842.360.166	9.882.863.748
Biaya Variabel	4.752.408.032	2.024.827.552	26.449.305	2.141.169.648	3.318.051.208
Produksi	6.848.000	3.481.000	6.110.000	4.385.000	6.733.000
Nilai Penjualan	204.414.000.000	87.313.000.000	120.171.000.000	77.919.000.000	116.472.000.000
Harga	17.298	17.298	17.298	17.298	17.298
BEP (Unit)	927.280	314.779	4.949	395.070	570.837
BEP (Rp)	16.434.177.857	5.584.611.494	85.708.489	7.035.697.107	10.172.662.278

Pada tahun 2013 menunjukan bahwa dari hasil analisis di atas diketahui BEP PTPN V yang diterima dalam rupiah senilai Rp. 261.452.378.913 dan dengan produksi sebanyak 32.599.805 ton CPO yang mencapai titik impas. Sedangkan untuk PKO titik impas yang harus dicapai sebanyak 1.870.634 dalam unit dan senilai Rp. 29.216.793.072 dalam rupiah. PKM mencapai titik impas

sebanyak 5.425.873 dalam unit dan senilai Rp. 3.882.741.868 dalam rupiah dan Karet mencapai titik impas dalam unit sebanyak 314.779 kg dan dalam rupiah sebesar Rp. 5.584.611.494.

Hasil analisis di atas dapat diketahui bahwa PTPN V nilai BEP pada tahun 2014 untuk CPO sebanyak 41.464.936 dalam unit dan dengan nilai BEP dalam rupiah sebesar Rp. 333.303.748.689. PKO sebanyak 25.399 unit dan sebesar Rp. 387.586.724 dalam rupiah yang mencapai titik impas. Sedangkan PKM titik impas yang diterima PTPN V sebanyak 3.160.955 unit dan sebesar Rp. 49.587.041.330 dalam rupiah yang kemudian diikuti oleh Karet yang juga mencapai titik impas.

Berdasarkan hasil perhitungan tabel diatas diketahui PTPN V menerima BEP sebesar Rp. 324.264.199.579 dengan harus memproduksi sebanyak 40.172.240 unit CPO pada tahun 2015 serta diikuti dengan produk lainnya seperti PKO, PKM dan Karet yang juga mencapai BEP yang dapat menutupi seluruh biaya. Pada tahun 2016 sama dengan tahun sebelumnya masing-masing dari produk yang dibuat oleh PTPN V mencapai titik impas yang artinya semua biaya dapat tertutupi.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa, BEP yang diterima PTPN V tetap berada diatas titik impas ini membuktikan bahwa perusahaan masih memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian selama periode 2012-2016. Dengan menggunakan analisis BEP maka manajer dapat memperhitungkan biaya variabel dan biaya tetap yang akan dikeluarkan untuk tahun berikutnya.

Analisis titik impas memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan

mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual PTPN V. Besar kecilnya biaya sangat berpengaruh terhadap harga jual, demikian pula sebaliknya. Adapun manfaat dari analisis BEP untuk PTPN V, dapat membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi) dan penentuan harga suatu produk.

5.2.2 Analysis Contribution Margin Ratio (CMR)

Contribution Margin Ratio adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah CMR tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika CMR yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap maka perusahaan akan mengalami *Break Even Point* jika CMR sama dengan biaya tetap. Salah satu metode yang dipakai CVP adalah CMR, yang dapat membantu manajer untuk dapat mengetahui apakah pendapatan penjualan bisnis bisa menutupi biaya tetap setelah mengeluarkan unsur biaya variabel. Manajer juga bisa menggunakan margin kontribusi untuk tiap kondisi yang berbebeda, biasanya manajer menggunakan margin kontribusi sebagai alat dalam membantu membuat keputusan produksi dan penetapan harga dalam bisnis.

Konsep ini juga menjadi salah satu yang digunakan untuk menghitung BEP dalam suatu departement atau lini produk. Manajer menggunakan metrik ini

untuk memahami berapa harga yang dapat mereka tetapkan untuk suatu produk. Dengan penetapan harga yang tepat, perusahaan atau bisnis tidak perlu khawatir kehilangan uang ketika biaya untuk produksi meningkat.

Analisis *Contribution Margin Ratio* PTPN V dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Analisis *Contribution Margin Ratio* (Unit) dan (Rp) PTPN V 2012- 2016

PRODUK	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
CPO					
Biaya Tetap	318.811.622.762	255.909.772.142	325.501.190.225	315.353.604.445	307.918.001.117
Biaya Variabel	94.016.582.089	94.988.722.740	100.470.508.575	98.683.137.096	89.587.382.612
Produksi	542.056.000	570.796.000	546.729.000	509.638.000	462.291.000
Nilai Penjualan	4.255.139.600.000	4.480.748.600.000	4.291.822.650.000		3.628.890.000.000
Harga	7.850	7.850	7.850	7.850	7.850
CM (Unit)	7.677	7.684	7.666	7.656	7.656
CM (Rp)	4.161.123.017.911	4.385.759.877.260	5.535.788.601.447	3.903.604.225.205	4.402.966.260.194
CMR (%)	97,8%	97,9%	97,7%	97,5%	97,5%
PKO					
Biaya Tetap	30.989.202.833	28.539.242.563	387.501.417	48.224.417.735	56.686.291.307
Biaya Variabel	9.138.622.070	10.593.210.944	147.908.203	15.090.795.728	16.590.256.039
Produksi	50.185.000	59.270.000	56.762.000	56.762.000	43.792.000
Nilai Penjualan	393.077.000.000	456.792.000.000	672.013.000.000	549.167.000.000	668.062.000.000
Harga	15.255	15.255	15.255	15.255	15.255
CM (Unit)	15.073	15.076	15.252	14.989	14.876
CM (Rp)	383.938.377.930	446.198.789.056	671.865.091.797	534.076.204.272	651.471.743.961
CMR (%)	98,8%	98,8%	97,0%	98,3%	97,5%
PKM					
Biaya Tetap	35.386.205.989	3.792.699.346	49.327.635	3.796.013.107	3.380.582.239
Biaya Variabel	10.435.284.986	1.407.776.122	15.225.666	1.187.880.768	1.106.017.069
Produksi	75.645.000	70.045.000	75.873.000	72.683.000	56.973.000
Nilai Penjualan	448.850.000.000	60.705.000.000	69.177.000.000	43.228.000.000	116.472.000.000
Harga	699	699	699	699	699
CM (Unit)	561	679	699	683	680
CM (Rp)	438.414.715.014	59.297.223.878	69.161.774.334	42.040.119.232	115.365.982.931
CMR (%)	80%	97%	98%	98%	97%
KARET					
Biaya Tetap	16.052.100.705	5.455.101.854	85.689.625	6.842.360.166	9.882.863.748
Biaya Variabel	4.752.408.032	2.024.827.552	26.449.305	2.141.169.648	3.318.051.208
Produksi	6.848.000	3.481.000	6.110.000	4.385.000	6.733.000
Nilai Penjualan	204.414.000.000	87.313.000.000	120.171.000.000	77.919.000.000	116.472.000.000
Harga	17.298	17.298	17.298	17.298	17.298
CM (Unit)	16.604	16.716	17.294	16.810	16.805
CM (Rp)	199.661.591.968	85.288.172.448	120.144.550.695	75.777.830.352	113.153.948.792
CMR (%)	96%	97%	98%	97%	97%

Sumber: Data Telah Diolah (2019)

Penetapan harga produk berdasarkan mertik margin kontribusi juga membantu manajer untuk meraih nilai profitabilitas yang diinginkan. Margin kontribusi juga membantu manajer memahami produk dan kegiatan operasional mana yang menguntungkan dan tentunya manajer bisa memutuskan lini produk mana yang tidak produktif yang selanjutnya akan dihentikan atau ditutup. Sebab itu PTPN V juga menerapkan margin kontribusi untuk dapat melihat sejauh mana pendapatan penjualan dari usaha nya dapat menutupi biaya-biaya lainnya

Berdasarkan analisis di atas dinyatakan bahwa contribution margin ratio PTPN V selama tahun 2012 hingga 2016 yang mengalami peningkatan tertinggi yaitu pada tahun 2014 dimana CPO memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 5.535.788.601.447 atau sebanyak 7.666 unit, serta kontribusi margin ratio yang diterima PTPN sebesar 97,7%. PKO memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 671.865.091.797 atau sebanyak 15.252 unit dengan ratio kontribusi yang diterima sebesar 97,0%. Pada produk PKM memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 69.161.774.334 atau sebanyak 699 unit dengan rasio kontribusi yang diterima sebesar Rp. 120.144.550.695 atau sebanyak 17.294 unit dengan rasio kontribusi sebesar 98%.

Jika dilihat pada *Contribution Margin Ratio* pada PTPN V mengalami peningkatan dan penurunan yang sama yaitu pada tahun 2014 yang tertinggi dan yang terendah pada tahun 2015. Meskipun sama, PTPN V tidak mengalami kerugian karena jumlah biaya *Contribution Margin Ratio* nya melebihi biaya tetap maka dapat menutupi biaya yang menganggur pada perusahaan, jadi PTPN V tidak mengalami kerugian.

5.2.3. Analisis *Margin of Safety*

Margin of Safety adalah angka yang akan menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau ditargetkan dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian, *Margin of Safety* adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Analisis margin keamanan dapat dijadikan sebagai acuan bagi manajer untuk dapat berhati-hati dalam memelihara tingkat penjualan yang sudah dicapai, agar perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada suatu tingkat yang merugikan bagi perusahaan. *Margin of Safety* pada PTPN V berdasarkan data-data yang telah diperoleh, sebagai berikut:

Tabel 11. Hasil Analisis *Margin of Safety* (Unit) menurut jenis produk PTPN V.

Jenis Produk		Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
Volume yang dianggarkan	CPO	56.406.869	44.657.494	57.590.444	55.795.047	54.479.476
	PKO	2.745.152	2.528.125	34.326	4.271.920	5.160.994
	PKM	84.373.405	7.535.963	96.670	7.338.694	6.717.100
	Karet	1.288.853	432.000	6.786	541.860	782.644
Titik Impas						
	CPO	41.530.556	32.599.805	41.464.936	40.172.240	39.225.029
	PKO	2.031.231	1.870.634	25.399	3.160.955	3.715.537
	PKM	50.623.905	5.425.873	70.569	5.430.618	4.836.293
	Karet	927.280	314.779	4.949	395.070	570.837
MOS (Ton)						
	CPO	14.876.313	12.057.690	16.125.508	15.622.807	15.254.447
	PKO	713.922	657.491	8.927	1.110.965	1.445.457
	PKM	33.749.500	2.110.090	26.101	1.908.077	1.880.807
	Karet	361.573	117.222	1.837	146.791	211.807

Sumber: Data telah diolah (2019)

Tabel 12. Hasil Analisis *Margin of Safety* (Rp) Menurut Jenis Produk PTPN V.

Jenis Produk		Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
Volume yang dianggarkan	CPO	442.793.920.502	350.561.331.701	452.084.986.424	437.991.117.285	427.663.890.440
	PKO	41.877.301.126	38.566.544.004	523.650.563	65.168.132.075	78.730.960.149
	PKM	58.977.009.982	5.267.637.981	67.572.102	5.129.747.442	4.695.253.110
	Karet	22.294.584.313	7.472.742.265	117.383.048	9.373.096.118	13.538.169.518
Titik Impas						
	CPO	326.014.865.486	261.452.378.913	333.303.748.689	324.264.199.579	315.712.069.825
	PKO	31.726.817.589	29.216.793.072	387.586.724	49.587.041.330	58.129.853.665
	PKM	36.228.479.598	3.882.741.868	49.338.494	3.903.272.816	3.412.991.981
	Karet	16.434.177.857	5.584.611.494	85.708.489	7.035.697.107	10.172.662.278
MOS (RP)						
	CPO	116.779.055.017	89.108.952.788	118.781.237.736	113.726.917.706	111.951.820.615
	PKO	10.150.483.537	9.349.750.932	136.063.840	15.581.090.745	20.601.106.484
	PKM	22.748.530.384	1.384.896.113	18.233.608	1.226.474.626	1.282.261.130
	Karet	5.860.406.456	1.888.130.771	31.674.559	2.337.399.011	3.365.507.240

Sumber: Data telah diolah (2019)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel diatas, menunjukkan bahwa *Margin Of Safety* PTPN V pada 2012 memiliki nilai CPO sebesar Rp. 116.779.055.017, PKO sebesar Rp. 10.150.483.537, PKM sebesar Rp. 22.748.530.384 dan Karet sebesar Rp 5.860.406.456, ini berarti merupakan batas keamanan atau batas kesempatan seberapa jauh penjualan yang dianggarkan boleh turun pada setiap produk tetapi perusahaan tidak menderita rugi atau penurunan maksimum dari penjualan yang dianggarkan tetapi perusahaan tidak menderita rugi dalam BEP. Kemudian tahun 2013 MOS yang ditarget kan untuk CPO sebesar Rp. 89.108.952.788, PKO sebesar Rp. 9.349.750.932, PKM sebesar Rp. 1.384.896.113 dan Karet sebesar Rp. 1.888.130.771, siklus ini kemudian diikuti oleh tahun berikutnya.

Verawati (2014) mengatakan bahwa *Margin of Safety* yang besar menunjukan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *Margin of Safety* kecil mendekati nol persen menunjukan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *Margin of Safety* negatif berarti perusahaan mengalami bahaya yaitu mengalami kerugian. Jika kita lihat Tabel diatas tidak ada yang menunjukkan kerugian yang besar bagi PTPN V karena tidak ada satupun dari periodenya yang mengalami penurunan hingga mencapai titik impas atau mendekati nol.

Angka yang didapat dari analisis dapat diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang dari persentase tingkat penjualan yang dianggarkan atau persentase dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* yang telah dilaksanakan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa, berdasarkan analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *Cost Volume Profit* dapat digunakan untuk mengetahui laba produksi. Hasil pembahasan penelitian yang dilakukan dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* sebagai berikut:

- a. Biaya tetap dan biaya variabel PTPN V mengalami fluktuasi selama periode 2012-2016, ini dikarenakan beberapa faktor yang mempengaruhi seperti peningkatan atau penurunan volume penjualan, produksi dalam jumlah besar. Volume penjualan PTPN V mengalami fluktuasi pada setiap produknya, pada tahun 2012, 2013 volume penjualan CPO meningkat yaitu sebesar 542.056 ton sampai 570.796 ton sedangkan tahun 2014, 2015 dan 2016 mengalami fluktuasi yang disebabkan karena *replanting*. Perencanaan laba pada PTPN V dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memiliki perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual maka menyebabkan perubahan *Contribution Margin* yang dimiliki perusahaan.
- b. Nilai BEP untuk produk CPO dalam rupiah sebesar Rp. 326.014.865.486 dengan unit produksi CPO sebanyak 41.530.556 kg, yang berarti bahwa pada tahun 2012 PTPN V mampu menutupi seluruh biaya tersebut mencapai titik impas dengan diikuti oleh produk lainnya seperti PKO, PKM dan Karet yang juga mencapai titik impas demikian halnya tahun 2013-2016.

Contribution margin ratio PTPN V selama tahun 2012-2016 yang mengalami peningkatan dengan nilai tertinggi yaitu pada tahun 2014 dimana CPO memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 5.535.788.601.447 atau sebanyak 7.666 unit, serta kontribusi margin ratio yang diterima PTPN sebesar 97,7%. PKO memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 671.865.091.797 atau sebanyak 15.252 unit dengan ratio kontribusi yang diterima sebesar 97,0%. Pada produk PKM memperoleh kontribusi margin sebesar Rp. 69.161.774.334 atau sebanyak 699 unit dengan rasio kontribusi yang diterima sebesar Rp. 120.144.550.695 atau sebanyak 17.294 unit dengan rasio kontribusi sebesar 98%.

Margin of Safety PTPN V pada 2012 untuk nilai CPO sebesar Rp. 116.779.055.017, PKO senilai Rp. 10.150.483.537, PKM senilai Rp. 22.748.530.384 dan karet senilai Rp 5.860.406.456, ini berarti merupakan batas keamanan atau batas kesempatan seberapa jauh penjualan yang dianggarkan boleh turun pada setiap produk tetapi perusahaan tidak mengalami kerugian akibat penurunan penjualan.

6.2. Saran/Rekomendasi

- a. Untuk memudahkan pengendalian biaya perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan biaya produksi berdasarkan tingkah laku yaitu biaya semi variabel dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel.
- b. Untuk menentukan perencanaan laba perusahaan dapat menggunakan metode *Cost Volume Profit* karena dalam perencanaan laba dilakukan pemisahan biaya berdasarkan tingkah lakunya.

- c. Sebaiknya PTPN V dapat menekan biaya variabel dalam melakukan proses produksi agar dapat menekan pula harga jual yang berdampak pada laba yang didapatkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Boeiono, B. 1996. Perpajakan Indonesia. Jilid I. Kawula Muda: Jakarta.
- Bustami, B dan Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Edisi Keempat. Mitra Wacana Media: Jakarta.
- Carter, LSchaupp. 2011. *The U.S. e-File Initiative: An Investigation of the Antecedents to Adoption from the Individual Taxpayers' Perspective. e-Service Journal*, Vol. 7, No. 3, 2-19
- Dyckman. 2002. Akuntansi Intermediate. Edisi Kesepuluh Jilid I. Terjemahan Emil Salim. Erlangga: Jakarta.
- Garrison dan Noreen. 2008. Akuntansi Manajerial. penerjemah. Salemba Empat: Jakarta
- Gaspersz. 1996. *Total Quality Management*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Halim. 2011. Analisis Investasi. Edisi kedua. Salemba Empat: Jakarta.
- . 2011. Analisis Investasi. Edisi kedua. Salemba Empat: Jakarta.
- . 2012. Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial). Edisi 2. BPFE: Yogyakarta.
- . 2013. Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial). Edisi Kedua. BPFE: Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2009. “Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan”. RajaGrafindo Persada: Jakarta.
- Henry Simamora. 2012. Akuntansi Manajemen. Star Gate Publishe: Jakarta.
- Kuswadi. 2005. Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya. PT. Elex Media Komputindo: Jakarta.
- Mulyadi. 2000. Akuntansi Biaya Edisi 5. Aditya Media: Yogyakarta.
- Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi kelima. UPP STIM YKPN: Yogyakarta.
- Munawir, S. 2004. Analisis Laporan Keuangan, Edisi Ke-4, Liberty. Yogyakarta. Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). 2004. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Salemba Empat: Jakarta.
- Pindyck, Robert S. dan Rubinfeld, Daniel L. 2007. Mikroekonomi Edisi 6 Jilid 1. Indeks: Jakatra.

- Prawironegoro. 2008. Akuntansi Manajemen, edisi 2. Mitra Wacana Media: Jakarta
- Prawironegoro, Darsono. 2009. Akuntansi Manajemen. Jilid 1. Edisi ke empat. Erlangga: Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012, Akuntansi Manajemen. Star Gate Publisher: Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012. Akuntansi Manajemen. Edisi III. Star Gate Publisher: Riau.
- Soekartawi. 1984. Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk pengembangan Petani Kecil. Penerbit Universitas Indonesia: Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Analisis Usahatani. UI Press: Jakarta.
- Sofyan, Harahap S. 2009. Analisis kritis Laporan keuangan, cetakan ketiga, edisi.1. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Stice, dan Fred. 2004. Akuntansi Intermediate, Edisi Lima Belas, Buku 1. Alih Bahasa oleh Salemba Empat, Salemba Empat: Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 2002. Teori Mikro Ekonomi. Cetakan Keempat Belas. Rajawali Press: Jakarta.
- Supomo, Bambang. 2012. Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. BPFE: Yogyakarta.
- Suwardjono. 2008. Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan. BPFE: Yogyakarta.
- Swastha DH. 2004. Azas-azas Marketing. Liberty: Yogyakarta.
- Swastha dan Irawan. 2005. Asas-asas Marketing, Liberty: Yogyakarta.
- Widjaja, Amin Tunggal. 2014. Pengetahuan Dasar Auditing. Harvarindo: Jakarta.
- Wild, Subramanyam, dan Robert F. Halsey. 2005. Financial Statement Analysis, Edisi 8, Buku 1, Salemba Empat: Jakarta