

# ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM (PDAM) TIRTA SEGAH DI TANJUNG REDEB KABUPATEN BERAU

Oleh : Cicik Widayati

Penulis adalah Mahasiswa Jurusan Akuntansi  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tanjung Redeb Berau

## Abstract :

*The purpose of this study was to determine the profit planning at PDAM Tirta Segah in Tanjung Redeb, Berau Regency by using cost volume profit analysis. While the intended use of the authors of the results of this study is to contribute thoughts as an alternative for companies to take wisdom in planning future earnings in relation to costs, sales volume and profits. Based on research conducted by the author that the results of research conducted by researchers using cost volume profit analysis in 2014,2015,2017 and 2018 PDAM Tirta Segah made a profit. Can be seen from the calculation of the contribution margin that is greater than the fixed costs. In the break even point calculation, the amount of sales in that year has exceeded the breakeven point. In the calculation of margin of safety, sales figures have exceeded the calculation of margin of safety (security level). Whereas in 2016 PDAM Tirta Segah is in a dangerous condition (loss) can be seen from the calculation of break even point (break-even point) which shows that the sales results are below the break-even point and for the calculation of margin of safety (security level) where the calculation results show the results negative ones.*

**Keywords:** *Contribution margin, contribution margin ratio, operating leverage, break even point, margin of safety*

## PENDAHULUAN

Setiap perusahaan memiliki tujuan dan sasaran jangka panjang dalam menentukan kelangsungan hidupnya. Peningkatan laba dapat menjadi indikator dalam menentukan apakah perusahaan tersebut berhasil mengelola usahanya dengan baik ataukah masih perlu meningkatkan kinerja agar dapat menjalankan usaha lebih baik dan menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya.

Diantaranya yang dapat dilakukan dalam usaha meningkatkan laba adalah menekan biaya operasional dan mempertahankan harga jual dengan volume penjualan yang sama, meningkatkan volume penjualan, meningkatkan harga jual sesuai dengan laba yang dikehendaki.

Analisis *cost volume profit* adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba (Garrison, dkk. 2017:208). Semua informasi keuangan terkandung didalamnya. Analisis tersebut dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Analisis *cost volume profit* akan memudahkan perusahaan dalam

menentukan target penjualan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai target laba. Laba dikatakan tercapai apabila realisasi laba yang diterima perusahaan sesuai dengan perencanaan laba yang telah ditetapkan. Menurut Machfoedz dalam Budiwibowo (2012:15), perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai.

Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Segah merupakan perusahaan daerah yang mempunyai tugas utama untuk menyediakan atau memenuhi kebutuhan air di Kabupaten Berau. PDAM merupakan perusahaan unik, dikatakan unik karena PDAM adalah perusahaan yang mempunyai peran atau orientasi ganda yaitu orientasi sosial (*Social oriented*) dan orientasi laba (*Profit oriented*).

Orientasi sosial dimaksudkan adalah PDAM harus mampu memberikan pelayanan kepada masyarakat khususnya untuk memenuhi kebutuhan akan air bersih dengan tarif yang terjangkau oleh masyarakat. Sementara orientasi laba PDAM diharapkan mampu untuk memperoleh keuntungan dan diharapkan mampu untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah

(PAD). Sejalan dengan itu, agar PDAM berjalan dengan tujuan dan fungsinya, diperlukan pengelolaan yang baik dan benar dengan memperhatikan segala kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimilikinya.

### **Rumusan masalah**

Bagaimana Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada (PDAM) Tirta Segah ?

### **Kajian Empiris**

Munawaroh dan Utami tahun 2019. Dengan judul Analisis pencapaian laba pada PT POS Indonesia (PERSERO) Tanjung Redeb. Hasil penelitian ini adalah margin kontribusi pada tahun 2016 adalah Rp 2.846.225.712 dan rasio margin kontribusinya adalah 71,47%, tahun 2017 margin kontribusi adalah Rp 2.683.035.593 dengan rasio margin kontribusinya adalah 69,41%. *Degree operating leverage* pada tahun 2016 adalah 12,00 dan tahun 2017 adalah 8,00. *Break event point* pada tahun 2016 adalah Rp 3.661.443.572 dan tahun 2017 adalah Rp 3.410.375.567. *Margin of Safety* pada tahun 2016 adalah Rp 320.985.897 dengan persentasenya adalah 8,06% dan tahun 2017 *margin of safety* adalah Rp 455.077.084 dengan persentasenya adalah 11,77%. Target penjualan pada tahun 2016 adalah Rp 3.961.944.433 dan tahun 2017 adalah Rp 3.840.010.473.

### **Tujuan dan kegunaan penelitian**

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui perencanaan laba pada PDAM Tirta Segah dengan analisis cost volume profit.

Kegunaan penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangsih pemikiran sebagai alternatif bagi perusahaan untuk mengambil kebijaksanaan dalam perencanaan laba di masa yang akan datang dalam hubungannya dengan biaya volume laba.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Akuntansi Biaya**

Menurut Mulyadi (2015:7), akuntansi biaya adalah proses pencatatan penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara tertentu serta penafsiran terhadapnya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya.

### **Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen menurut Blocher, dkk (2010:5) adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan

keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi.

### **Biaya**

Menurut Mulyadi (2015:8), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

### **Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya diperlukan untuk menentukan metode yang tepat untuk menghimpun dan mengalokasikan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam pencapaian tujuan perusahaan. Umumnya biaya ini diklasifikasikan atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran (biaya semi variabel).

### **Volume Penjualan**

Volume penjualan dapat diartikan sebagai komposisi dan banyaknya jumlah barang atau jasa yang terjual dengan pendapatan penjualan yang didapat oleh suatu perusahaan. Menurut Mulyadi (2015:239), volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual.

### **Laba**

Menurut Harahap (2008:113), laba merupakan kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sedangkan menurut Suwardjono (2008:464), laba dianggap sebagai imbalan atas upaya perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa yang berarti laba adalah kelebihan pendapatan diatas biaya.

### **Analisis Cost Volume Profit**

Menurut Raiborn dan Michael Kinney (2011:499), analisis *cost volume profit* merupakan model jangka pendek yang fokus pada hubungan diantara harga penjualan, biaya variabel, biaya tetap, volume, dan laba. Model ini merupakan alat perencanaan yang penting yang dapat memberikan informasi mengenai pengaruh pada laba ketika perubahan dibuat dalam struktur biaya atau dalam tingkat penjualan.

## Perencanaan Laba

Menurut Machfoedz dalam Budiwibowo (2012:15), perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai.

## Elemen-elemen Analisis Cost Volume Profit

### Margin Kontribusi

Analisis margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dan penjualan. Margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba (Carter dan Ursy, 2009:257). Rumus perhitungan margin kontribusi menurut Hansen & Mowen (2009:7), yaitu:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

### Rasio Margin Kontribusi

Menurut Hansen & Mowen (2009:280) menyatakan bahwa rasio margin kontribusi adalah bagian dari setiap rupiah penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Adapun rumus rasio margin kontribusi menurut Simamora (2012:170) sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

### Break Even Point

Menurut Blocher, dkk (2010:510), *break even point* yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol. Rumus perhitungan Break even point menurut Garrison, dkk (2013:334) sebagai berikut:

$$\text{Break Event Point (Dalam Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

### Margin Of Safety

*Margin of safety* atau tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Rumus perhitungannya menurut Darsono (2009:332) sebagai berikut:

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Break Even Point}$$

*Margin of safety* dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Total penjualan} - \text{Break even point}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

### Operating Lverage

Menurut Garrison, dkk (2017:228), *operating leverage* adalah suatu ukuran tentang sensitivitas laba operasi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. *Operating leverage* adalah suatu ukuran kemampuan manajemen memanfaatkan biaya tetap dalam suatu organisasi agar mencapai tingkat laba tertentu. Tingkat *Operating leverage* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Tingkat Operating leverage} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

## METODE PENELITIAN

### Definisi Operasional

Definisi operasional yang dikemukakan dalam pembahasan penelitian ini adalah

1. Analisis *cost volume profit*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisis terhadap pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya, volume dan laba pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah.
2. Biaya (*Cost*), yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb.
3. Volume penjualan, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah merupakan total penjualan jasa yang dilakukan oleh Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb.
4. Laba (*Profit*), yang dimaksud dalam penelitian ini adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb untuk memperoleh pendapatan tersebut.
5. Margin Kontribusi, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu metode untuk mengukur selisih antara hasil penjualan dengan komponen biaya variabel pada

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb.

6. Analisis *Break Even Point*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu metode untuk mengukur tingkat aktivitas Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb, dimana pendapatan sama dengan total biaya dan labanya nol. Pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya, atau tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.
7. Analisis *margin of safety*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur berapa jumlah maksimum penurunan angka penjualan yang direncanakan oleh Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb.
8. Analisis *operating leverage*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur berapa banyak laba untuk tiap 1 % perubahan penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb.

#### Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah, sebuah perusahaan jasa penyediaan air bersih yang beralamat di Jalan Raja Alam I Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau.

#### Jenis Data

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan yaitu berupa data kuantitatif. Dan kuantitatif merupakan data dalam bentuk angka-angka yang secara langsung diperoleh dari unit analisis, seperti laporan keuangan dan laporan biaya-biaya pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb selama 5 periode (2014, 2015, 2016, 2017 dan 2018)

#### Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Kepustakaan
2. Penelitian Lapangan

## HASIL PENELITIAN

### Data Hasil Penelitian:

Data	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
Penjualan	43.127.002	39.823.082	37.655.202	45.178.576	44.532.498
Laba (Rugi) Bersih	11.661.611	4.801.064	(7.254.413)	1.035.725	4.401.743

#### Alat Analisis

1. Mengidentifikasi data-data biaya kemudian dklasifikasikan kedalam komponen biaya tetap dan biaya variabel
2. Menentukan Margin Kontribusi, Rumus yang digunakan untuk menghitung *Contribution margin* menurut Hansen & Mowen (2009:7) sebagai berikut:

#### *Contribution margin* = Penjualan – Biaya Variabel

Menentukan Rasio Margin Kontribusi, rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin kontribusi menurut Simamora (2012:170) sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Menentukan *Break Even Point* (BEP), yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Rumus yang digunakan untuk menghitung *break even point* Menurut Garisson, dkk. (2013:334) sebagai berikut:

*Break Event Point* (dalam rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Menentukan *margin of Safety* (tingkat keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian. Menurut Darsono (2009:332) *margin of safety* dapat dihitung dengan cara:

#### *Margin Of Safety* = Total Penjualan - BEP

Menentukan *operating leverage*, ukuran yang menunjukkan besarnya perubahan laba akibat perubahan penjualan pada periode tertentu. Menurut Garrison, dkk (2017:215), *Operating Leverage* dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$\text{Tingkat Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Nama Biaya	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
Biaya Tetap	23.711.682	18.415.042	33.272.500	28.721.871	22.739.016
Biaya Variabel	7.753.709	10.253.354	11.833.115	14.318.817	15.432.169

= 65,34 %

## Analisis

### 1. Margin Kontribusi

a. Tahun 2014

Margin kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

= Rp. 43.127.002 - Rp. 7.753.709

= Rp. 35.373.293

Rasio Margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  X

100 %

=  $\frac{\text{Rp. 35.373.283}}{\text{Rp.43.127.002}}$  X 100 %

= 82,02 %

b. Tahun 2015

Margin kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

= Rp. 39.823.082 - Rp. 10.253.354

= Rp. 29.569.728

Rasio Margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  X

100 %

=  $\frac{\text{Rp.29.569.728}}{\text{Rp.39.823.028}}$  X 100 %

= 74,25 %

c. Tahun 2016

Margin kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

= Rp. 37.655.202 - Rp. 11.833.356

= Rp. 25.821.846

Rasio Margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  X

100 %

=  $\frac{\text{Rp.25.821.846}}{\text{Rp.37.655.202}}$  X 100 %

= 68,57 %

d. Tahun 2017

Margin kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

= Rp. 45.178.576 - Rp. 14.318.817

= Rp. 30.859.759

Rasio Margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  X

100 %

=  $\frac{\text{Rp.30.859.759}}{\text{Rp.45.178.576}}$  X 100 %

= 68,30 %

e. Tahun 2018

Margin kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

= Rp. 44.532.498 - Rp. 15.432.169

= Rp. 29.100.329

Rasio Margin kontribusi =  $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$  X

100 %

=  $\frac{\text{Rp.29.100.329}}{\text{Rp.44.532.498}}$  X 100 %

= 65,34 %

### 2. Break Even Point (BEP)

a. Tahun 2014

BEP =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 23.711.682}}{82,02\%}$   
 = Rp. 28.909.634

b. Tahun 2015

BEP =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 18.415.042}}{74,25\%}$   
 = Rp. 24.801.403

c. Tahun 2016

BEP =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 33.272.500}}{68,57\%}$   
 = Rp. 48.523.406

d. Tahun 2017

BEP =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 28.721.871}}{68,30\%}$   
 = Rp. 42.052.519

e. Tahun 2018

BEP =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 22.739.016}}{65,34\%}$   
 = Rp. 34.801.065

### 3. Margin of safety

a. Tahun 2014

MOS = Total Penjualan - BEP  
 = Rp. 43.127.002 - Rp. 28.909.634  
 = Rp. 14.217.368

% MOS =  $\frac{\text{MOS dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}}$  X 100 %  
 =  $\frac{\text{Rp. 14.217.368}}{\text{Rp. 43.127.002}}$  X 100 %  
 = 32,96 %

b. Tahun 2015

MOS = Total Penjualan - BEP  
 = Rp. 39.823.082 - Rp. 24.801.403  
 = Rp. 15.021.679

% MOS =  $\frac{\text{MOS dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}}$  X 100 %  
 =  $\frac{\text{Rp. 15.021.679}}{\text{Rp. 39.823.082}}$  X 100 %  
 = 37,72 %

- c. Tahun 2016  
 MOS = Total Penjualan – BEP  
 = Rp. 37.655.202 - Rp. 48.523.406  
 = - Rp. 10.868.204  
 $\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$   
 =  $\frac{-\text{Rp. } 10.868.204}{\text{Rp. } 37.655.202} \times 100 \%$   
 = -28,86 %
- d. Tahun 2017  
 MOS = Total Penjualan – BEP  
 = Rp. 45.178.576 - Rp. 42.052.519  
 = Rp. 3.126.056  
 $\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 3.126.056}{\text{Rp. } 45.178.576} \times 100 \%$   
 = 6,91 %
- e. Tahun 2018  
 MOS = Total Penjualan – BEP  
 = Rp. 44.532.498 - Rp. 34.801.065  
 = Rp. 9.731.432  
 $\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 9.731.432}{\text{Rp. } 44.532.498} \times 100 \%$   
 = 21,85 %

#### 4. Operating Leverage

- a. Tahun 2014  
 $\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 35.373.293}{\text{Rp. } 11.661.612}$   
 = 3,03
- b. Tahun 2015  
 $\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 29.569.728}{\text{Rp. } 4.801.064}$   
 = 6,15
- c. Tahun 2016  
 $\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 25.821.846}{-\text{Rp. } 7.254.413}$   
 = - 3,55
- d. Tahun 2017  
 $\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 30.859.759}{\text{Rp. } 1.035.725}$   
 = 29,79 %
- e. Tahun 2018  
 $\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. } 29.100.329}{\text{Rp. } 4.401.743}$   
 = 6,61

#### Pembahasan

Hasil Penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis *cost volume profit* diketahui bahwa margin kontribusi dari tahun 2014 sampai 2018 berturut turut sebesar Rp. 35.373.293, Rp. 29.569.728, Rp. 25.569.728, Rp. 30.859.759, Rp. 29.100.329. dan rasio margin kontribusinya berturut-turut sebesar 82,02 %, 74,25 %, 68,75, 68,30 % dan 65,34 %. Dengan biaya tetap dari tahun 2014 sampai 2018 berturut-turut sebesar Rp. 23.711.628, Rp. 18.415.042, Rp. 33.272.500, Rp. 28.721.871 dan Rp. 22.739.016. Karena pada tahun 2014, 2015, 2017 dan 2018 margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya maka perusahaan mendapatkan laba. Sedangkan pada tahun 2016 margin kontribusinya lebih kecil dari biaya tetapnya maka perusahaan mengalami kerugian.

Perhitungan *break even point* pada tahun 2014, 2015, 2017 dan tahun 2018 berturut-turut sebesar Rp.28.909.634, Rp.24.801.403, Rp.48.523.406, Rp.34.801.065, menunjukkan bahwa kondisi penjualan sudah sangat baik, karena besarnya angka penjualan pada tahun tersebut berturut-turut sebesar Rp.43.127.002, Rp.39.823.082, Rp.45.178.576 dan Rp.44.532.498 telah melebihi titik impas (*break even point*) perusahaan tersebut, sehingga perusahaan bisa mendapatkan laba. Sedangkan pada tahun 2016 perhitungan *break even point* (titik impas) yang menunjukkan hasil penjualan sebesar Rp.37.655.202 berada dibawah titik impas dengan nilai sebesar Rp.48.523.406, dalam kondisi ini perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil analisis *margin of safety*, tingkat penjualan perusahaan pada tahun 2014 tidak boleh kurang dari Rp. 14.217.368 atau sebesar 32,96 %, tahun 2015 tidak boleh kurang dari Rp. 15.021.679 atau sebesar 37,72 %, tahun 2017 tidak boleh kurang dari Rp. 3.126.065 atau sebesar 6,91 % dan tahun 2018 tidak boleh kurang dari Rp.9.731.432 atau sebesar 21,85 %. jika penjualan berkurang atau lebih kecil dari *margin of safety* maka perusahaan akan menderita kerugian. Pada tahun 2014, 2015, 2017, dan 2018 angka penjualannya berturut-turut sebesar Rp.43.127.002, Rp.39.823.082, Rp.45.178.576 dan Rp.44.532.498, itu artinya kondisi perusahaan pada tahun tersebut berada pada kondisi aman, karena angka penjualan telah melebihi perhitungan *margin of safety* (tingkat keamanan).

Sedangkan untuk tahun 2016, karena hasil perhitungan *margin of safety*nya bernilai negatif senilai -Rp. 10.868.204 atau sebesar -28,86 %, dapat dikatakan perusahaan dalam kondisi berbahaya (mengalami kerugian). Maka yang harus dilakukan perusahaan adalah menekan biaya tetapnya atau memperbaiki strategi pemasarannya. Tingkat *operating leverage* tahun 2014 yaitu 3,03 kali, tahun 2015 yaitu 6,15 kali, tahun 2016 yaitu 3,55 kali, tahun 2017 yaitu 29,79 kali dan tahun 2018 yaitu 6,61 kali, yang berarti setiap 1 % perubahan pada penjualan di perusahaan akan mengakibatkan perubahan kenaikan laba sebesar 3,03 % untuk tahun 2014, 6,15 % tahun 2015, 3,55 % tahun 2016, 29,79 % tahun 2017, dan 6,61 % untuk tahun 2018.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Hasil Penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis *cost volume profit* diketahui margin kontribusi dari tahun 2014 sampai 2018 berturut turut yaitu sebesar Rp. 35.373.293, Rp. 29.569.728, Rp. 25.569.728, Rp. 30.859.759, Rp. 29.100.329. dan rasio margin kontribusi dari tahun 2014 sampai 2018 berturut turut yaitu sebesar 82,02 %, 74,25 %, 68,57 %, 68,57 % dan 65,34 %. Karena margin kontribusinya lebih besar dari biaya tetapnya maka Perusahaan mendapatkan laba maksimal. Hasil perhitungan *break even point* pada tahun 2014, 2015, 2017 dan 2018 berturut-turut Rp. 28.909.634, Rp 24.801.403, Rp. 48.523.406, Rp. 34.801.065, menunjukkan bahwa kondisi penjualan sudah sangat baik, karena besarnya angka penjualan pada tahun tersebut telah melebihi titik impas (*break even point*) perusahaan tersebut.
2. Tingkat *margin of safety* untuk tahun 2014 sebesar 32,96 %, tahun 2015 sebesar 37,72 %, tahun 2017 sebesar 6,91 % dan tahun 2018 sebesar 21,85 %, dengan angka penjualan berturut-turut sebesar Rp. 43.127.002, Rp. 39.823.082, Rp. 45.178.576 dan Rp. 44.532.498, itu artinya kondisi perusahaan pada tahun tersebut berada pada kondisi aman. Tingkat *operating leverage* tahun 2014 yaitu 3,03 %, tahun 2015 yaitu 6,15 %, tahun 2016 yaitu -3,55 % tahun 2017 yaitu 6,91 % dan tahun 2018 yaitu 6,61 %, yang berarti setiap 1 % perubahan pada penjualan di perusahaan akan mengakibatkan perubahan kenaikan laba sebesar tingkat *operating leveragenya*.

3. Pada tahun 2016 Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah berada pada kondisi berbahaya (mengalami kerugian) dapat dilihat dari perhitungan *break even point* (titik impas) yang menunjukkan bahwa hasil penjualan sebesar Rp.37.655.202 berada dibawah titik impas dengan nilai sebesar Rp. 48.523.406. dan untuk perhitungan *margin of safety* (tingkat keamanan) dimana hasil perhitungannya menunjukkan hasil yang negatif sebesar – Rp. 10.868.204 atau -28,86 %.

### Saran

Peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat digunakan oleh pihak Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah di Tanjung Redeb Kabupaten Berau dalam menetapkan kebijakan terutama dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang:

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah dapat menerapkan analisis *cost volume profit* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Salah satu solusi yang dapat dilakukan oleh Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah jika *margin of safety* (tingkat keamanan) yang rendah atau bahkan bernilai negatif adalah dengan menekan biaya tetap atau berusaha memperbaiki strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J. Chen, Gary Cokins dan Thomas W. Lin. 2010. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*, Buku 1, Edisi 5. Alih Bahasa oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba. Salemba Empat, Jakarta.
- Budiwibowo, Satrijo. 2012. *Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Serangan*. *Assets Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*. Volume 1 Nomor 1 Oktober 2012.
- Carter, Usry, Mitton,. 2009. *Akuntansi Biaya II*, Edisi 14. Salemba Empat, Jakarta.

- Darsono, Ashari. 2009. *Aplikasi Analisis Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Garrison, Ray H., Eric W. Nooren dan Peter C. Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial*, Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2017. *Akuntansi Manajerial*, Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen, D. R., dan Mowen, M. M. 2009 *Akuntansi Manajerial*, Buku 2, Edisi 8. Salemba Empat, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Safri. 2008. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, Rajawali Pers, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2012. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Krismiaji dan Aryani, Anni. 2011. *Akuntansi Manajemen*, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya*, Edisi Ke-5, Cetakan Ketiga Belas. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Munawaroh, Siti dan Paramita, Utami. 2019. **Analisis Pencapaian Laba Pada PT. POS Indonesia (PERSERO) Tanjung Redeb**, *Jurnal Accountia*. Vol. 3 No. 1, April 2019, Hal. 312.
- Munawaroh, Sofiyatul. 2016. **Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD Mentari Pasuruan**, *Skripsi*. Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Munawir, S. 2013. *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Nirwana. 2018. **Analisis Evaluasi Pencapaian Laba Berdasarkan Metode Biaya Volume Laba Pada Hotel Aneka di Tanjung Redeb**, *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tanjung Redeb.
- Pelawiten, Atika. 2013. **Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery**, *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174, Vol.2 No. 2 Juni 2014, Hal. 1670-1681.
- Raiborn, Cecily A. dan Kinney, Michael R. 2011. *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Rayburn, L Gayle. 2013. *Akuntansi Biaya: dengan menggunakan pendekatan manajemen biaya*, Edisi keenam, Jilid 1. Erlangga. Jakarta
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga. Star Gate Publisher, Riau.
- Siregar, Baldric, Suropto, Bambang, dkk. 2013. *Akuntansi Biaya*, Edisi 2. Salemba Empat, Jakarta.
- Suwardjono. 2008. **Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan**, BPFE, Yogyakarta.