

**ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT TERHADAP PERENCANAAN  
PENJUALAN UNTUK MENGHASILKAN LABA OPTIMAL PADA USAHA  
BANANA YUMMY PADANG**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir program Studi DIII Sebagai salah  
satu Pernyataan Guna Memperoleh Ahli Madya*



*DISUSUN OLEH:*

**ZAKHY RAMADIAN**

**16133122/2016**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI DIPLOMA III**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI PADANG**

**2018/2019**

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**


**ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT TERHADAP PERENCANAAN  
PENJUALAN UNTUK MENGHASILKAN LABA OPTIMAL PADA USAHA  
BANANA YUMMY PADANG**

Nama : Zakhy Ramadian  
NIM :16133122  
Program Studi : DIII Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi


Padang, Juni 2021

Diketahui Oleh  
Koordinator Program Diploma III

Disetujui Oleh  
Pembimbing



Halkadri Fitra, SE, MM.Ak, CA.  
NIP. 19800809 201012 1 003



Nayang Helmayunita,SE,M.Sc.  
NIP. 19860127 200812 2 001

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT TERHADAP PERENCANAAN  
PENJUALAN UNTUK MENGHASILKAN LABA OPTIMAL PADA USAHA  
BANANA YUMMY PADANG**

Nama : Zakhy Ramadian

NIM : 16133122


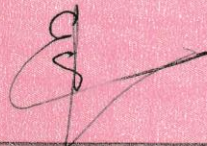
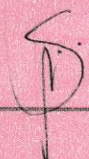
Program Studi : DIII Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi  
Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Juni 2021

Tim Penguji,

	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Nayang Helmayunita, SE,M.Si	 _____
Anggota	Erly Mulyani, SE,M.SI.Ak	 _____
Anggota	Salma Taqwa, SE,M.Si	 _____

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zakhy Ramadian  
Thn. Masuk/NIM : 2016/16133122  
Tempat/Tgl. Lahir : Padang/13 Januari 1998  
Program Studi : DIII  
Keahlian : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Ampalu  
Judul Tugas Akhir : Analisis cost-volume-profit terhadap perencanaan penjualan untuk menghasilkan laba optimal pada usaha Banana yummy Padang.

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulis karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai peraturan yang berlaku.

Padang, Juni 2021

Yang menyatakan,



Zakhy Ramadian

NIM. 16133122

## **ABSTRAK**

### **Analisis cost-volume-profit terhadap penjualan untuk menghasilkan laba optimal pada usaha Banana yummy Padang**

**Oleh: Zakhy Ramadian**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui cara mengimplementasikan teknik analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan merumuskan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan laba Banana yummy padang. Metodologi penelitian yang digunakan pada penelitian Banana yummy Padang ialah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) untuk *multi-product* pada bulan juli, Agustus dan September dan untuk mengetahui berapa titik impas (*break-even*), tingkat *margin of safety* (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak rugi)

Hasil perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dapat dimanfaatkan untuk perumusan strategi mengoptimalkan laba perusahaan. Berdasarkan laporan laba ruginya, penjualan Banana yummy Padang belum mengalami peningkatan yang signifikan. Oleh karena itu, manager harus lebih peka untuk memberikan discount kepada pembelinya. Dari perhitungan juga diketahui Banana yummy Padang merupakan perusahaan dengan struktur biaya variabel yang lebih tinggi dari pada biaya tetap.

**Kata Kunci: Analisis Cost-Volume-Profit, Perencanaan Laba**

## KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang atas segala berkah, rahmat, dan hidayah, serta pertolongan yang diberikan-Nya kepada penulis sehingga Akhirnya Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan judul **"ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT TEHADAP PENJUALAN UNTUK MENGHASILKAN LABA OPTIMAL PADA USAHA BANANA YUMMY PADANG"**.

Tugas Akhir ini merupakan suatu karya tulis ilmiah yang bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelah Ahli madya pada Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis sudah banyak mendapat bimbingan, dukungan, maupun bantuan dalam bentuk apapun dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Idris, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah menyediakan fasilitas kuliah dan izin dalam menyelesaikan Tugas Akhir Ini.
2. Bapak Halkadri Fitra, SE, MM, Ak, CA selaku Ketua Program Studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
3. Ibuk Nayang Helmayunita, SE, M.Sc selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran serta nasehat dalam berbagai hal

terutama dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

4. Ibu Erly mulyani SE, M.si selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran dan nasehat selama proses perkuliahan
5. Selaku dosen tim penguji yang telah memberikan saran dan masukan untuk perbaikan dan kesempurnaan tugas akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah mengajar dan memberikan ilmunya kepada penulis dalam masa perkuliahan.
7. Teristimewa kepada orang tua penulis Endriwati yang sangat dicintai, yang telah memberikan segalanya. Support dan doa yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Terisitimewa kepada ayah penulis (ALM) Andi asoka yang sangat dicintai.
9. Kepada saudara kandung penulis Fadhil Andiko Putra, yang telah memberikan supportnya agar selalu tetap semangat menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Rekan-rekan seperjuangan khususnya DIII Akuntansi angkatan 2016 dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang memberikan motivasi dan semangat serta masukan-masukan demi terwujudnya impian penulis.
11. Rekan-rekan sekampung yang selalu Support saya dalam pembuatan Tugas Akhir ini.

Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun untuk

kesempurnaan tugas akhir ini. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis ucapkan terima kasih.

Padang, Juni 2021

Zakhy Ramadian

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN .....	viii
<b>BAB 1 PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Pengertian Biaya ( <i>cost</i> ).....	7
B. Analisis Titik Impas .....	8
C. Margin Of Safety .....	10
D. Analisis Target Laba.....	11
<b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN .....</b>	<b>13</b>
A. BENTUK PENELITIAN.....	13
B. LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN .....	14
C. RANCANGAN PENELITIAN .....	14
<u>D.</u> Defenisi Konsep.....	16
<u>E.</u> Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis .....	17
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>20</b>
A. PROFIL PERUSAHAAN .....	20

1. Sejarah umum perusahaan .....	20
2. Visi dan misi perusahaan .....	22
3. Struktur organisasi .....	22
B. Analisa pembahasan .....	23
C. Pengklasifikasian Biaya.....	26
D. Margin of safety.....	46
E. Perencanaan penjualan.....	46
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan.....	50
B. Saran	

## **DAFTAR TABEL**

**Table 4.1 Nilai Penjualan Banana Yummy Padamh Tahun 2017,2018, 2019**

**Table 4.2 Biaya penyusutan Banana yummy Padang dengan menggunakan metode  
Garis lurus**

**Tabel 4.3 Biaya Banana Yummy Padang pada Tahun 2017, 2018, 2019**

**Table 4.4 klasifikasi Biaya Banana yummy Padang**

**Table 4.5 laporan laba rugi Banana yummy Padang**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1. Daftar Pustaka**

**Lampiran 2. Foto usaha Banana yummy Padang**

**Lampiran 3. Foto produk Banana yummy Padang**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Untuk menghadapi persaingan, besar kecilnya nilai penjualan suatu perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan tersebut dalam bersaing, oleh karena itu penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan penjualan yang baik dan sesuai dengan perencanaan yang telah ditentukan besar kemungkinan perusahaan akan menghasilkan keuntungan yang telah ditargetkan sebelumnya. Kondisi demikian membuat perusahaan-perusahaan manufaktur saling bersaing untuk membenahi kinerja manajemen perusahaannya untuk menjadi lebih professional. Salah satu kinerja manajemen yang harus dibenahi adalah dengan membuat perencanaan penjualan sebagai alat bantu untuk mendapatkan laba yang optimal.

Upaya yang dilakukan untuk mencapai tujuan utama perusahaan dapat diukur setelah periode tertentu. Para pengambil keputusan pada perusahaan pastinya membutuhkan sejumlah informasi secara terus menerus tentang tingkat keberhasilan perusahaan secara periodik atau perusahaan beroperasi. Ukuran yang dipakai untuk melihat berhasil tidaknya manajemen perusahaan adalah laba yang diperoleh oleh perusahaan. Laba dapat memberikan hal-hal positif mengenai prospek perusahaan di masa depan tentang kinerja perusahaan. Laba sering dijadikan sebagai ukuran kinerja suatu perusahaan. Laporan laba perusahaan menjadi dasar untuk melakukan

estimasi tentang jumlah kas yang akan mereka terima. Tujuan untuk mengukur laba yaitu untuk mengukur kemajuan yang dicapai perusahaan dan sejauh mana ia telah mencapai tujuannya dalam batas waktu yang telah digunakan.

Adanya persaingan yang terjadi diantara perusahaan manufaktur sangat mempengaruhi dan membebani industri kue secara nasional tak terkecuali Banana yummy Padang. Banana yummy Padang sendiri adalah perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang industri kue, yang telah memasarkan produknya di wilayah Sumatera Barat. Banana yummy Padang ini berdiri pada tahun 2017 dan usaha ini yang berlokasi di Jl. Kali kecil No 64 B kampung pondok, kota Padang.

Dalam menjalankan berbagai aktivitasnya di tengah-tengah persaingan yang semakin kompetitif selain dituntut untuk mempertahankan eksistensinya Banana yummy Padang dituntut untuk membenahi berbagai macam perencanaan. Salah satu perencanaan yang perlu dibenahi yaitu perencanaan penjualan, dengan dibuatnya perencanaan penjualan diharapkan dapat membantu kegiatan Banana Yummy Padang untuk lebih terarah dalam mencapai laba yang optimal, serta Banana yummy Padang belum menerapkan perhitung *cost volume profit* secara matematis dalam perencanaan labanya. Melainkan Banana yummy Padang hanya melakukan perencanaan laba dengan menggunakan metode manual yakni dengan merencanakan volume yang akan dijual ditahun depan yang berpedoman kepada data penjualan dan perolehan laba pada tahun sebelumnya, tetapi apabila perkiraan biaya dan produksi belum mendapatkan keuntungan maka akan menambah volume

produksi lagi sampai tercapai titik laba sesuai dengan biaya atau mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

*Cost volume profit* merupakan alat vital bagi dunia bisnis, karena dengan melakukan analisis *cost volume profit* manajemen perusahaan akan dapat memperkirakan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya dan keuntungan di satu sisi dan volume produksi di sisi yang lain. Adapun dalam menyiapkan anggaran bisa menunjukkan biaya-biaya pada berbagai tingkat produksi secara fleksibel dan manajemen dapat mengevaluasi kinerja perusahaan serta dapat mengatur kebijakan harga untuk memproyeksikan pengaruh struktur harga yang berbeda terhadap biaya dan keuntungan pada periode bersangkutan.

Penjualan merupakan ujung tombak bagi Banana yummy Padang untuk mencapai laba yang optimal. Untuk mengatasi permasalahan dengan usaha kue lainnya. Banana yummy Padang membutuhkan suatu alat perencanaan penjualan untuk dapat memperoleh laba yang optimal. Salah satu elemen analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point analysis*). Analisis *break event* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Setelah *break event point* diketahui, perlu dihitung *margin of safety* untuk merencanakan laba, *margin of safety* berguna sebagai petunjuk tentang seberapa banyak penjualan boleh turun

selama perusahaan tidak mengalami kerugian sehingga perusahaan dapat menentukan volume penjualan yang ditargetkan untuk mencapai laba laba yang telah direncanakan.

Pada prakteknya permasalahan yang dihadapi Banana Yummy Padang yaitu terhadap perencanaan penjualan, dengan dibuatnya perencanaan penjualan diharapkan dapat membantu kegiatan perusahaan untuk lebih terarah dalam mencapai laba yang optimal, serta Banana yummy Padang belum menerapkan perhitung *cost volume profit* secara matematis dalam perencanaan labanya. Maka dari itu manfaat *Cost-Volume-Profit* pada Banana Yummy Padang yaitu untuk menentukan volume penjualan atau pendapatan untuk mencapai target laba, dan melihat bagaimana perubahan tertentu pada harga atau biaya yang akan mempengaruhi titik impas. Oleh karena itu penulis ingin menentukan dalam analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) nantinya mampu memberikan informasi terkait dengan unit yang harus dijual atau berapa jumlah penjualan agar perusahaan mencapai target laba operasi, serta biaya-biaya yang dikeluarkan diketahui dengan pasti. Berdasarkan uraian dari penelitian yang ada diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **"Analisis *Cost–Volume-Profit* (CVP) Terhadap perencanaan penjualan untuk menghasilkan laba optimal pada usaha Banana yummy Padang"**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Berapa besar margin of safety pada Banana Yummy Padang agar tidak mengalami kerugian ?
2. Bagaimana cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba optimal berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui berapa besar margin of safety pada Banana Yummy Padang agar tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui upaya-upaya yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan laba optimal berdasarkan analisis *Cost Volume Profit*.

## **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis

Untuk meningkatkan pengetahuan tentang *Analisis Cost-Volume-Profit* dengan melihat praktiknya secara langsung di perusahaan, dan untuk memenuhi syarat dalam menempuh Ahli Madya Ekonomi Universitas Negeri Padang.

## 2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi perusahaan yang diharapkan akan menjadi bahan pertimbangan dalam melakukan perbaikan dan pengembangan perusahaan.

## 3. Bagi Universitas

Untuk meningkatkan pengetahuan khususnya tentang *Analisis Cost-Volume-Profit* sebagai alat bantu dalam peranan universitas sebagai tempat pembelajaran.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan Banana Yummy Padang, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari pembahasan diatas dapat diketahui bahwasannya untuk sampai pada titik impas Banana Yummy Padang harus menjual sebesar Rp. 1.741.847.826 dan memproduksi sebanyak 847.187 unit.
2. Dari perhitungan rasio margin kontribusi dapat diketahui bahwasannya kontribusi laba yang didapat melalui penjualan adalah sebesar 63,88%, untuk tahun 2017 sebesar 60,92%, dan 59,82% untuk tahun 2019
3. Margin of safety yang dimiliki perusahaan untuk tahun 2020 adalah sebesar 98% untuk masing-masing produk yang di produksi
4. Jadi pada tahun 2020 untuk memperoleh keuntungan 20% dari penjualan maka perusahaan harus menjual sebesar Rp. 2.613.833.752

## **B. SARAN**

1. Untuk merencanakan laba dan penjualan dengan analisis break even, perusahaan hendaknya memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, guna memudahkan pihak manajemen untuk merencanakan penjualan.
2. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi
3. Meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik mungkin dan akan berpengaruh secara positif terhadap kenaikan laba.
4. Perusahaan dapat meningkatkan produksinya yang lebih banyak diminati oleh masyarakat seperti rasa coklat dan mengurangi jumlah produksi yang kurang diminati oleh masyarakat seperti rasa kelapa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bustami dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut*. Jakarta: Graba Ilmu
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat
- Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat
- Hongreen dan Harrison. 2007. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 7. Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YPKPN
- Noreen, Brewer Garrison. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat