



SKRIPSI

**PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN MARGIN
KONTRIBUSI PADA PABRIK ROTI BAKVIA KJ LUBUK BUAYA
KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG**

OLEH:

NAMA : NURUL HAYATI
NIM : 191000262201021
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

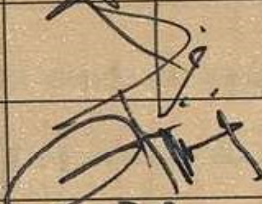
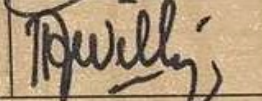

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

Dinyatakan LULUS setelah dipertahankan didepan Tim Penguji Skripsi
18 Agustus 2023

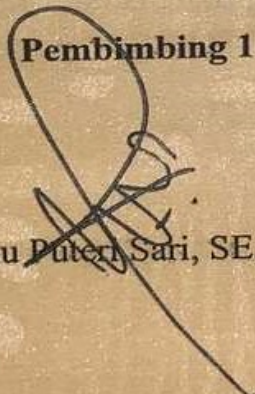
Judul : Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi
Pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto
Tengah Kota Padang
Nama : Nurul Hayati
NIM : 191000262201021
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

TIM PENGUJI

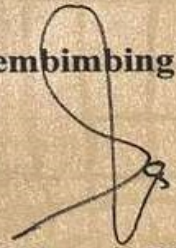
No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Immu Puteri Sari, SE, M.Si	Ketua	
2	Rina Widyanti, SE, M.Si	Anggota	
3	Fitri Yulianis, SE, M.Si	Anggota	
4	Dr. Willy Nofranita, SE, M.Si, Ak, CA	Anggota	

Disetujui:

Pembimbing 1

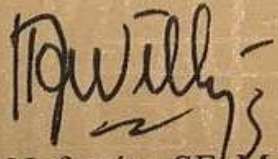

(Immu Puteri Sari, SE, M.Si)

Pembimbing 2

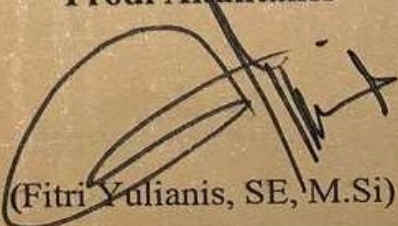

(Rina Widyanti, SE, M.Si)

Diketahui:

Dekan
Fakultas Ekonomi


(Dr. Willy Nofranita, SE, M.Si, Ak, CA)

Ketua
Prodi Akuntansi


(Fitri Yulianis, SE, M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Hayati
Nim : 191000262201021
Fakultas : Ekonomi
Prodi : Akuntansi

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya suatu pendapat yang ditulis dan diterbitkan orang lain, kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti karya ilmiah yang lazim.

Dengan demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada pemaksaan dari pihak manapun.

Padang , 22 Agustus 2023

yang menyatakan



Nurul Hayati
191000262201021

HAK CIPTA

Hak cipta milik **Nurul Hayati** tahun 2023, dilindungi oleh Undang-Undang yaitu dilarang mengutip dan memperbanyak tanpa izin tertulis dari Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat, Sebagian atau keseluruhannya dalam bentuk apapun, baik cetak, copy ataupun micro film dan lainnya sebagainya.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: **“Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi Pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang”**. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis tentunya mendapat bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai belah pihak. Oleh karena itu izinkan penulis mengucapkan rasa hormat dan terimakasih kepada:

1. Teristimewa kepada kedua orang tua tercinta, ayahanda Zainal Bahri dan ibunda Nurlena yang selalu mendoakan, mendengarkan keluh dan kesah, memberikan motivasi tanpa sedikitpun memberikan tekanan dengan pertanyaan “kapan wisuda” dan dengan segala pengorbanannya yang telah memberikan kesungguhan do’a, bantuan moril maupun materil kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kepada saudara dan saudari tercinta, abang Ardinal Lendra dan Hendrinal Lendra, kakak Betti Herlina, S.Pd, adik-adik saya Puput Nurhazizah dan Fatmawati yang selalu memberikan semangat dalam penyusunan skripsi ini, yang selalu bisa memunculkan hal-hal lucu disaat saya kehabisan ide dalam penulisan skripsi ini.

3. Kepada Ibuk Dr. Willy Nofranita, SE, M.Si, Ak, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat.
4. Ibu Fitri Yulianis, SE, M.Si selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat. Sekaligus Dosen Penguji I saya yang telah meluangkan waktunya untuk mengoreksi dan memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Rina Widyanti, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik selama perkuliahan. Sekaligus Pembimbing II, terimakasih banyak telah meluangkan waktu untuk proses bimbingan dalam dalam penyusunan skripsi ini, memberikan masukan dan arahan yang sangat membantu dan juga memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Immu Puteri Sari, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing I, terimakasih banyak Ibuk telah meluangkan waktu untuk proses bimbingan dalam dalam penyusunan skripsi ini, memberikan masukan dan arahan yang sangat membantu dan juga memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibuk Dr. Willy Nofranita, SE, M.Si, Ak, CA selaku Dosen Penguji II saya yang telah meluangkan waktunya untuk mengoreksi dan memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Bapak dan ibuk civitas akademika Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat.

9. Pak Rudi selaku pemilik Pabrik Roti Bakvia KJ yang telah mengizinkan saya untuk melaksanakan penelitian, terimakasih telah memberikan data yang dibutuhkan sehingga skripsi ini terselesaikan.
10. Terkhusus kepada diriku sendiri yang sangat aku banggakan, terimakasih untuk kerjasama dalam waktu yang panjang ini, terimakasih telah melewati semuanya. Terimakasih sudah kuat.☺
11. Member YTTA Firstasya Putri Ramadhani, Irma Ramadani, Mutiara Irman, Suci Fitriani dan Virnanda Ardian, terimakasih sudah selalu saling menyemangati, menemani selama 4 tahun belakang, sudah selalu ada baik suka maupun duka, loop.
12. Seluruh teman-teman fakultas ekonomi angkatan 19 yang telah memberikan motivasi dan dorongan.
13. Dan kepada semua pihak yang tidak sapat penulis sebutkan satu per satu.

Walaupun skripsi ini jauh dari kata sempurna dan terdapat kekurangan karena keterbatasan penulis, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi Pabrik Roti Bakvia KJ, Akademik dan pihak lainnya. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat kepada kita semuanya, Amin.

Padang, 8 Agustus 2023

(Nurul Hayati)
Penulis

**PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN MARGIN
KONTRIBUSI PADA PABRIK ROTI BAKVIA KJ
LUBUK BUAYA KECAMATAN KOTO
TANGAH KOTA PADANG**

Nurul Hayati

Nim: 191000262201021

Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat

Email: nurulhayati5075@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan. Agar laba dapat dihasilkan dengan optimal, diperlukan perencanaan laba yang baik. Salah satu alat bantu perencanaan laba adalah dengan pendekatan margin kontribusi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar margin kontribusi yang diperoleh pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang dan mengetahui pencapaian labanya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ periode 2020 yaitu sebesar Rp 456.745.480, dan pada tahun 2021 sebesar Rp 727.040.391 sedangkan pada tahun 2022 margin kontribusi yang diperoleh sebesar Rp 401.569.220. Perencanaan laba dengan pendekatan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ sudah terpenihi, dikarenakan penjualan sudah melebihi titik impas sehingga dapat memperoleh laba pada periode 2020 sebesar Rp 151.741.406, pada tahun 2021 sebesar Rp 311.539.161. dan pada tahun 2022 sebesar Rp 61.627.524

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Margin Kontribusi

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Konsep Teoritis	6
2.1.1 Perencanaan Laba	6
2.1.2 Margin Kontribusi	9
2.1.3 Hubungan Margin Kontribusi dengan Perencanaan Laba.....	12
2.1.4 Analisa <i>Break Even Point</i> dalam Melihat Pengaruh Margin Kontribusi	13
2.1.5 Perilaku Biaya	14
2.2. Penelitian Terdahulu.....	16
2.3. Kerangka Konseptual	19

BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1 Tempat Dan Waktu Penelitian	20
3.2 Teknik Pengumpulan Data	20
3.3 Jenis Data Dan Sumber Data	21
3.4 Teknik Analisis Data	22
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1 Hasil Dan Pembahasan	24
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	24
4.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan	25
4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan	25
4.1.3 Produk Yang Dihasilkan Perusahaan.....	27
4.2 Hasil Penelitian.....	28
4.2.1 Analisis Volume Penjualan	28
4.2.2 Klasifikasi Biaya.....	30
4.2.3 Analisis Perhitungan Margin Kontribusi.....	32
4.2.4 Analisa Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi	36
2.3.4 Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP).....	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	41
5.1 Kesimpulan.....	41
5.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	43
LAMPIRAN.....	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 kerangka konseptual.....	19
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Pabrik Roti Bakvia KJ.....	26

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Volume Penjualan Pabrik Roti Bakvia JK Periode 2020-2022.....	29
Tabel 4.2	Klasifikasi Biaya Pabrik Roti Bakvia KJ	30
Tabel 4.3	Biaya Variabel Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022	31
Tabel 4.4	Biaya Tetap Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022.....	32
Tabel 4.5	Hasil Perhitungan Margin Kontribusi Dan Rasio Margin Kontribusi Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022	35
Tabel 4.6	Laporan Laba Rugi Margin Kontribusi Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022.....	36
Tabel 4.7	Hasil Perhitungan <i>Break Event Point</i> Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Daftar Wawancara	45
Lampiran 1. 2 Hasil Wawancara.....	46
Lampiran 1. 3 Rekap Data Penjualan Pabrik Roti Bakvia KJ.....	49

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini, persaingan yang ketat dan pesatnya perkembangan dunia usaha menuntut perusahaan untuk mampu meningkatkan dan mempertahankan usahanya agar tetap eksis. Ketatnya tingkat persaingan ini menuntut pelaku usaha terutama manajemen perusahaan untuk lebih peka dan sensitif terhadap perubahan yang terjadi di pasar. Manajemen perusahaan diharuskan untuk membuat suatu perencanaan yang lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan sebelumnya agar dapat mempertahankan usahanya serta dapat mencapai tujuan yang diharapkan suatu perusahaan.

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan. Agar dapat memperoleh laba yang diinginkan perusahaan perlu melakukan perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba yang baik tentunya dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapatkan oleh perusahaan, sehingga laba yang didapatkan akan lebih optimal. Hal ini ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi usaha yang tidak pasti di masa depan dan mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Suprajitno (2015) terdapat tiga faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mengolah suatu produk akan mempengaruhi harga jual produk tersebut, Sementara harga jual produk memengaruhi jumlah penjualan produk, jumlah penjualan memengaruhi jumlah produksi itu sendiri. Selanjutnya, volume produksi akan memengaruhi besar

kecilnya biaya produksi. Dalam perencanaan laba, manajemen harus mengetahui hubungan antara biaya, harga jual, dan volume penjualan, serta bagaimana hal-hal ini berdampak pada laba perusahaan yang merupakan salah satu alat untuk menyusun perencanaan laba.

Perencanaan laba berisikan hal-hal apa yang akan dilakukan perusahaan untuk mencapai target keuntungan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan biaya karena laba adalah selisih antara biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima dari penjualan. Perencanaan laba yang baik memerlukan alat bantu seperti pendekatan margin kontribusi.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Silvana dkk (2014). Analisis margin kontribusi biasanya merupakan komponen dari gagasan analisis biaya-volume-laba. Analisis ini dimulai dengan menyelidiki perilaku biaya dan membuat laporan laba-rugi menggunakan pendekatan variabilitas atau kontribusi. Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel (Lestari, 2017:138). Margin kontribusi menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap, dan setelah biaya tetap ditutup, sisanya digunakan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu.

Penelitian yang dilakukan Sofiah tahun 2019, Manfaat margin kontribusi bagi perusahaan sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penambahan harga jual, biaya dan tingkat penjualan yang tepat agar diperoleh maksimal laba kontribusi sebagai pencapaian tujuan perusahaan, yang kedua untuk membantu manajemen dalam memutuskan apakah ini produk tertentu

harus diberhentikan dan terakhir untuk membantu manajemen dalam memutuskan produk mana yang perlu ditingkatkan dan produk mana yang perlu dipertahankan

Pendekatan margin kontribusi ini digunakan untuk menghitung margin kontribusi total dan masing-masing produk. pendekatan ini memungkinkan manajemen untuk menentukan produk mana yang memiliki margin kontribusi paling tinggi dan paling rendah.

Pada Pabrik Roti Bakvia KJ yang beralamat di Jalan Siti Hawa Kelurahan Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang dengan mana pemilik Bapak Rudi, yang mana usaha tersebut sudah aktif semenjak tahun 2015. Pada usaha kue pak Rudi tersebut terdapat empat macam jenis kue yang diproduksi diantaranya kue kacang tanah, kue bakvia isi coklat, kue nastar dan kue gambang. Proses produksi yang dilakukan pada roti bakvia ini masih dilakukan secara manual.

Perencanaan laba yang dilakukan oleh pabrik roti tersebut hanya berdasarkan historis saja, perolehan laba pada periode lalu dijadikan sebagai pedoman untuk target periode selanjutnya, usaha Roti Bakvia ini hanya berpedoman pada tingkat penjualan yang lebih tinggi untuk menghasilkan laba yang lebih banyak, dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dengan jumlah yang diterima tanpa ada perencanaan laba. Maka dari itu usaha Roti Bakvia KJ perlu alat bantu untuk perencanaan laba seperti pendekatan margin kontribusi, diharapkan pendekatan ini dapat membantu usaha bapak rudi dalam perencanaan laba, mengetahui besaran margin kontribusi untuk memperoleh laba yang optimal. serta kontribusi terkait dengan besarnya tingkat pengembalian uang yang telah diperoleh dibandingkan dengan biaya biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh laba.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka perlu dilakukan penelitian dengan judul **“Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi Pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang”**

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa besar margin kontribusi yang diperoleh oleh Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang?
2. Apakah pencapaian laba pada Pabrik Roti Bakvia KJ sudah terpenuhi?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui berapa besar margin kontribusi yang diperoleh pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang.
2. Untuk mengetahui apakah pencapaian laba pada Pabrik Roti Bakvia KJ sudah terpenuhi.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang di dapat dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis yaitu dapat menerapkan dan menambah ilmu yang diperoleh serta memperdalam pengetahuan dan wawasan penulis terhadap dunia usaha.
2. Bagi Pabrik Roti Bakvia KJ yaitu, dapat menjadi bahan pertimbangan atau masukan serta informasi bagi usaha dalam menetapkan kebijakan

yang berkaitan dengan margin kontribusi terhadap perencanaan laba yang baik.

3. Bagi akademik yaitu dapat menjadi acuan penelitian selanjutnya dan untuk menambah pengetahuan bagi pembaca.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep Teoritis

2.1.1 Perencanaan Laba

A. Pengertian Laba

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan. Agar dapat memperoleh laba yang diinginkan perusahaan perlu melakukan perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba yang baik tentunya dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapatkan oleh perusahaan, sehingga laba yang didapatkan akan lebih optimal. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan dari perusahaan tersebut untuk memprediksi kondisi usaha pada masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian.

Menurut Ardianto (2019:100) laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya. Sedangkan menurut Harahap (2011:113) laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi.

Menurut Suwardjono (2008:464) 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).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi

B. Peranan Laba Dalam Perusahaan

Laba merupakan salah satu tujuan dari perusahaan karena dengan perolehan laba perusahaan dapat kembali menjalankan operasi perusahaannya. Laba juga

merupakan salah satu faktor untuk menarik pihak investor untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan. Dengan perolehan laba yang maksimal kinerja manajemen perusahaan dapat dinilai dengan baik. Menurut Nafarin (2007:231) peranan laba dalam perusahaan di antaranya sebagai berikut:

1. Menerapkan laba sebagai tujuan perusahaan yang paling utama untuk setiap usaha dan sebagai dasar untuk menekan tingkat biaya, sehingga dapat memaksimalkan laba dengan meminimalkan biaya produksi maka laba yang maksimal akan tercapai.
2. Sebagai kompensasi dari dan yang ditanamkan perusahaan maupun oleh pihak investor untuk melakukan kegiatan perusahaan baik dibidang produksi ataupun penjualan.
3. Laba yang diterima dalam periode atau tahun sebelumnya dikembalikan dalam bentuk dana usaha yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan perusahaan menuju kearah kemajuan yang dapat bersaing dengan perusahaan lain.
4. Laba digunakan sebagai jaminan sosial untuk para karyawan yang mendukung kegiatan kerjanya, agar mereka bekerja dengan tenang karena kesejahteraan mereka telah dijamin oleh perusahaan dan mereka membalasnya dengan produktifitas kerja
5. Laba merupakan salah satu daya tarik untuk para investor baru untuk menanamkan modalnya kedalam perusahaan yang digunakan untuk mengembangkan perusahaan agar lebih maju dan lebih bersaing.

Dari kutipan diatas, dapat disimpulkan bahwa laba selain sebagai tujuan utama perusahaan juga bisa digunakan sebagai alat daya tarik para investor lain atau pihak ketiga untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Selain sebagai daya tarik, laba juga digunakan sebagai alat mengefisienkan kegiatan usaha yang akan dijalankan.

C. Pengertian Perencanaan Laba

Menurut Mulyadi (2010:448) perencanaan laba merupakan proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain.

Menurut Harahap (2011:141) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek

Sedangkan menurut Muliono (2018) perencanaan laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan gambaran rencana kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek yang telah diperhitungkan dengan cermat, yang dinyatakan dalam satuan moneter atau satuan kuantitatif yang lain.

D. Manfaat Perencanaan Laba

Menurut Carter (2009:7) perencanaan laba memiliki manfaat diantaranya:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini menyediakan suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen. Partisipasi dari semua tingkatan membantu mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta memperoleh dukungan atas rencana akhir.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu. Hal ini mendorong manajer untuk merencanakan dan berkinerja secara efisien.

E. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perencanaan Laba

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan laba menurut Mulyadi (2010:227) diantaranya:

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai guna memperoleh laba yang memadai.
3. Titik impas (*break event point*)
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
6. Hasil pengembalian (*return*) atas modal yang digunakan.

2.1.2 Margin Kontribusi

A. Pengertian Margin

Menurut Harahap (2007:304) margin yaitu angka yang menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

Menurut Karim (2007:55) secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulanan.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa margin adalah persentase keuntungan yang diperoleh dari peningkatan nilai aset selama periode yang ditetapkan.

B. Pengertian Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen beban variabel (produksi, administrasi, dan penjualan). Margin kontribusi positif menunjukkan bahwa hasil penjualan dapat digunakan untuk menutup beban variabel dan seluruh atau sebagian beban tetap. Apabila margin kontribusi melebihi jumlah beban tetap total, maka kelebihanannya merupakan laba (Sodikin, 2015:102).

Menurut Rudianto (2013:27) margin kontribusi merupakan selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut.

Menurut Bustami (2009:197) margin kontribusi adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menghitung margin kontribusi terlebih dahulu.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa margin kontribusi adalah selisih dari pendapatan yang didapat dari penjualan dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi dapat menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap yang kemudian akan menjadi laba pada periode yang bersangkutan.

C. Manfaat Margin Kontribusi

Menurut Bustami (2009:197) manfaat margin kontribusi dan rasio margin kontribusi di antaranya:

1. Rasio margin kontribusi seringkali membantu manajemen memutuskan produk mana yang perlu di dorong, dan produk mana yang tidak perlu mendapat penekanan atau yang dipertahankan semata-mata karena manfaat penjualannya bagi produk lainnya.
2. Margin kontribusi sangat penting untuk membantu manajemen memutuskan apakah ini produk tertentu harus dihentikan.

3. Margin kontribusi dapat digunakan untuk menilai alternatif menyangkut penurunan harga, potongan harga, kampanye iklan khusus dan penggunaan premi untuk mendorong volume penjualan.
4. Apabila laba yang ditargetkan disepakati, dapat tidaknya laba tersebut dicapai dengan segera dapat dinilai dengan menghitung jumlah yang harus dijual untuk dapat meraihnya.
5. Keputusan sering harus diambil mengenai bagaimana mendayagunakan sejumlah sumber daya tertentu (misalnya, mesin atau bahan baku) secara paling menguntungkan.
6. Pendekatan kontribusi bermanfaat dalam industri dimana harga jual ditetapkan secara tegas.
7. Para penganjur pendekatan kontribusi berpendapat bahwa pengumpulan biaya untuk produk atas dasar kontribusi membantu manajer memahami hubungan antara biaya, volume dan laba.

D. Peranan Margin Kontribusi

Margin kontribusi memegang peranan penting pada banyak keputusan dalam sebuah perusahaan, seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga mana yang akan diikuti, strategi pemasaran apa yang akan digunakan, dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli.

Hubungan konsep biaya-volume-laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi atau titik keputusan laba.

Menurut Ahmad (2017:58) Pengertian dan perhatian yang lebih besar terhadap margin kontribusi sangat diperlukan sekali, karena dengan cepat pula kita dapat membuat suatu keputusan dengan titik awal dari keputusan-keputusan berikutnya.

Keputusan-keputusan atau masalah-masalah yang dapat diselesaikan dengan memperhatikan margin kontribusi, antara lain: (Ahmad, 2017:59)

1. Manutup atau merumuskan segmen atau bagian tertentu. Dengan melihat margin kontribusi saja dapat diambil keputusan pertama. Margin

kontribusi yang positif akan menguntungkan perusahaan yang secara keseluruhan jika *fix cost*nya tanggung bersama.

2. Jika alternatif penutup suatu segmen atau bagian itu dilakukan dan dilakukan alternatif lain, maka keputusannya pun hanya membandingkan margin kontribusi saja.
3. Dalam analisis *join cost* dengan *join product*, keputusan hanya membandingkan harga jual baru dikurangi harga jual lama dengan margin kontribusi (yaitu biaya proses lanjutan) sudah dapat diambil keputusan.
4. Tidak memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit dan lebih efisien terutama dalam analisis BEP.

Dalam analisis BEP Penentuan margin kontribusi dapat dihitung dengan :

$$MK = P - VC$$

$$MK \text{ Rasio} = \frac{MK}{P} \%$$

Keterangan:

MK = margin kontribusi

P = *sales price* (total penjualan)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

2.1.3 Hubungan Margin Kontribusi dengan Perencanaan Laba

Menurut Ahmad (2017:67) margin kontribusi sangat berguna bagi manajemen bukan hanya untuk mencapai target penjualan yang menghasilkan laba maksimal, tetapi juga sebagai informasi mengenai berapa kontribusi produk tersebut dalam menghasilkan laba. Guna mencapai laba yang maksimum sesuai dengan tujuan perusahaan maka dibuat rencana penjualan yang matang berdasarkan laba penjualan yang dapat dicapai di masa yang akan datang. Pengaruh margin kontribusi terhadap penjualan dapat dilihat pada penentuan tingkat *break even point* dan tingkat laba yang diinginkan perusahaan. Pendekatan kontribusi membagi biaya ke kelompok tetap dan variabel.

Pertama mengurangi penjualan dengan biaya variabel untuk mendapatkan angka margin kontribusi. Margin Kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari

penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Jumlah ini memberikan kontribusi untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba pada periode tertentu. Pendekatan kontribusi membantu manajer mengorganisasikan data yang berkaitan dengan analisis produk, penentuan harga, kinerja manajemen, laporan laba persegmen dan dalam penganggaran.

2.1.4 Analisa *Break Even Point* dalam Melihat Pengaruh Margin Kontribusi

Menurut Carter dan Usry (2011:271) analisis biaya volume laba adalah alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Analisis *Break Even* sangat penting dalam melakukan analisis keuangan, maupun dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan. Dimana tingkat peningkatan margin kontribusi dapat dilihat melalui hasil perhitungan *break even point*.

Analisis *Break Even* memberikan informasi tentang berapa jumlah volume penjualan (pendapatan) minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan tertentu, maka akan memperoleh informasi tentang berapa volume penjualan (pendapatan) tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Analisa *break even point* sangat penting bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan atau dengan kata lain dengan mengetahui *break even point* maka akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, sehingga memudahkan bagi pimpinan untuk mengambil kebijaksanaan.

Menurut Sutrisno, (2011:32) analisis *break even point* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Asumsi-asumsi tersebut adalah:

1. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dikelompokkan dalam biaya variabel dan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap.
3. Besarnya biaya tetap secara total tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang diproduksi.
5. Harga jual produk per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
6. Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, apabila lebih dari satu jenis komposisi masing-masing jenis produk dianggap konstan (tetap).

Analisa *break even point* juga dapat digunakan oleh pihak manajemen perusahaan dalam berbagai pengambilan keputusan menurut Silalahi (2019:171) antara lain mengenai:

1. Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.
5. Sebagai bahan pertimbangan keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.
6. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.

2.1.5 Perilaku Biaya

Menurut Sodikin (2015:36) Perilaku biaya (*cost behavior*) merupakan studi tentang hubungan antara biaya dan volume kegiatan:

1. Biaya tetap (*fixed cost*)
Biaya tetap (*Fixed cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak bergantung pada besar kecilnya volume kegiatan, tetapi biaya per unitnya berhubungan secara *negative* dengan volume kegiatan.

Biaya tetap bagi perusahaan disebut juga biaya kapasitas. Biaya kapasitas merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menyediakan kemampuan beroperasi pada kapasitas tertentu untuk kegiatan-kegiatan seperti produksi, administrasi, penjualan, dan penelitian. Biaya kapasitas mencerminkan kemampuan untuk mempertahankan volume kegiatan yang direncanakan.

Biaya tetap diklasifikasi lagi untuk kepentingan perencanaan dan pengendalian sebagai berikut :

- a. *Committed fixed cost* (CFC) adalah biaya tetap yang diperlukan meskipun kegiatan operasi perusahaan berada pada titik sangat rendah, seperti kemungkinan ditutupnya perusahaan sementara waktu. Contohnya seperti penyusutan, gaji para eksekutif, dan pajak bumi dan bangunan.
- b. *Discretionary fixed cost* (DFC) (disebut juga *programmed fixed cost* atau *managed fixed cost*) adalah biaya tetap yang timbul sebagai akibat dari keputusan manajemen pada periode anggaran tertentu untuk bidang-bidang tertentu. Biaya tersebut dapat dikurangi atau bahkan diberhentikan oleh manajemen apabila tersedia cukup waktu. Biaya periklanan, biaya riset dan penelitian, dan biaya pelatihan karyawan adalah contoh biaya tetap diskresioner. Pengawasan terhadap biaya tersebut dilakukan dengan menyusun anggaran tahunan dan melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan dan pemanfaatan anggaran tersebut.

2. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, tetapi per unitnya tetap. Semakin besar volume kegiatan, semakin besar pula biaya totalnya. Sebaliknya, semakin kecil volume kegiatan, semakin kecil pula biaya totalnya.

Untuk kepentingan perencanaan dan pengawasan, biaya variabel dibedakan menjadi dua, yaitu sebagai berikut:

- a. *Engineered Variable Cost* (EVC) yaitu biaya variabel yang mempunyai hubungan dengan masukan dan keluaran yang terdapat hubungan fisis secara eksplisit. Sebagai contoh bahan baku dan tenaga kerja langsung yang merupakan masukan yang dapat dihubungkan langsung dengan keluarannya.
- b. *Discretionary Variable Cost* (DVC) adalah biaya yang variabilitasnya terhadap volume kegiatan semata-mata karena keputusan manajemen, bukan karena adanya hubungan secara fisis antara masukan dan keluarannya. Oleh karena itu, pengawasan terhadap DVC adalah dengan menyusun anggaran tahunan. DVC tidak digunakan sebagai patokan untuk menilai efisiensi biaya sesungguhnya yang dikeluarkan, tetapi sebagai batas atas (jumlah maksimum) yang boleh dikeluarkan.

3. Biaya semi variabel (*semi variable cost*)

Biaya semi variabel (*semi variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah, tetapi tidak proposional dengan perubahan output driver aktivitas dan perubahan biaya per unit juga berbanding terbalik terbalik dengan perubahan output driver aktivitas.

Pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan tiga cara yaitu Metode High-Low, metode scattergraph dan Metode least Square. Metode high-low adalah metode yang memisahkan biaya campuran menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel hanya dengan menggunakan titik data yang tertinggi dan terendah. Sedangkan metode scattergraph (diagram pencar) adalah suatu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui hubungan biaya, dengan menggambarkan titik-titik data pada sebuah grafik. Terakhir, metode least square (kuadrat terkecil) yaitu cara statistika untuk menemukan garis regresi yang paling tepat melalui sekumpulan titik data.

2.2. Penelitian Terdahulu

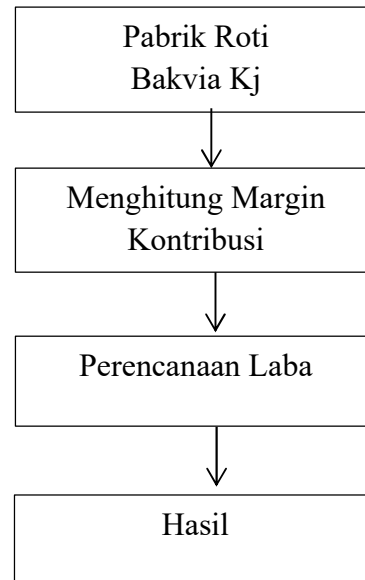
No	Nama dan Tahun	Judul	Hasil
1	Irianjani Bahriani (2017)	Analisis Penggunaan Kontribusi Margin Dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros	Berdasarkan hasil analisis mengenai penggunaan kontribusi margin dalam pengukuran tingkat laba pada PT. Semen Bosowa sudah dilakukan secara efektif karena sudah dapat meningkatkan laba selama tahun 2015. Berdasarkan hasil analisis kontribusi margin yang dilakukan oleh PT. Semen Bosowa Maros dari tahun 2015, dimana laba keuntungan tahun 2015 meningkat karena penjualan semen mengalami peningkatan pada tahun 2015.
2	Dewi Dian Ratna Rusmala, Wibowo Satrijo Budi (2017)	Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014-2016	Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya hubungan margin kontribusi sebagai alat bantu perencanaan laba. Dan hasil perhitungan margin kontribusi tingkat laba yang tertinggi pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp227.272.600, hal ini disebabkan pada tahun tersebut industri gamelan melakukan

			ekspor ke luar negeri. Sehingga besarnya nilai margin kontribusi akan mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh perusahaan.
3	Sofiah Siti, Utomo Sigit Prihanto, Taudlikhul Afkar (2019)	Analisis Peranan <i>Contribution Margin</i> Dalam Pencapaian laba Perusahaan PT. Sakura Berkah Sejahtera	Hasil penelitian menunjukkan jumlah kontribusi margin senilai Rp. 7.172.582,218 dan penjualan senilai Rp. 21. 818.445,102. Titik impas pada tahun 2017 lebih besar dari pada tahun tahun sebelum dan sesudahnya, pada priode tahun 2014 – 2018 besar volume penjualan untuk PT. SBS masih melebihi titik impas, sehingga masih dapat memperoleh keuntungan perusahaan.
4	Rifai Syahrina (2015)	Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi Pada Usaha Jasa Travel PT. Saudi Patria Wisata (Studi Kasus)	PT. Saudi Patria Wisata mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2012 hingga 2014. PT Saudi juga telah menerapkan besarnya perencanaan laba untuk tahun 2012 dan 2013 sebesar 15% dan tahun 2014 sebesar 10% dari total penjualan. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan.
5	Lestari Nur Indah Puji, Mulyad Ajang i, Lhutfi Iqbal (2022)	Analisis Optimalisasi Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan Kontribusi Margin Pada Aporan Keungan 2018- 2019	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis perhitungan mengenai margin kontribusi, rasio margin kontribusi, BEP (<i>Break Event Point</i>), MOS (<i>Margin of Safety</i>) selama tahun 2018-2020 mengalami penurunan disetiap tahunnya terutama pada tahun 2020 dimana pandemi Covid-19 sedang marak-maraknya. Namun untuk target laba dan prediksi trend laba kedepannya walaupun mengalami penurunan karena berpatok pada laba sebelumnya tetapi masih memperoleh keuntungan dan perhitungan

			<p>prediksi trend laba ini hanya suatu prediksi kondisi perusahaan kedepannya, bisa sesuai atau tidak sesuai dengan prediksi laba tersebut. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhi trend target laba pada setiap tahunnya seperti biaya-biaya ataupun modal pada penjualan.</p>
6	Suprajitno Dwi (2015)	<p>Analisis Perhitungan Titik Impas (<i>Break Even Point</i>) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan</p>	<p>Penelitian ini ditujukan untuk menganalisis perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kontribusi margin dalam penghitungan BEP baik dalam unit produk maupun dalam Rp penjualan untuk 3 bulan produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tingkat perencanaan 10% yaitu pada produksi 203.810 unit</p>

2.3. Kerangka Konseptual

Adapun kerangka konseptual dalam penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2. 1
kerangka konseptual

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan tercapai salah satunya memperoleh laba yang optimal. Pada kerangka konseptual ini penulis akan menghitung bagaimana margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ untuk melihat perencanaan laba. Oleh karena itu pendekatan margin kontribusi cocok digunakan sebagai alat bantu perencanaan laba yaitu untuk mengetahui besaran margin kontribusi untuk memperoleh laba yang optimal. serta margin kontribusi berkaitan dengan besarnya tingkat pengembalian uang yang telah diperoleh dibandingkan dengan biaya biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh laba.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat Dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian yang akan dilakukan yaitu pada Pabrik Roti Bakvia KJ yang beralamat di Jalan Siti Hawa Kelurahan Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kurang lebih selama selama 2 bulan.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpul data yang dilakukan dalam penelitian ini berupa:

1. Observasi

Observasi dilakukan untuk mengumpulkan data dengan melihat objek yang akan diteliti secara langsung pada Pabrik Roti Bakvia KJ bagaimana kegiatan operasional yang dilakukan untuk memperoleh data yang lebih jelas mengenai masalah yang akan diteliti.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk memperoleh data yang dibutuhkan untuk penelitian ini dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik usaha Roti Bakvia, bagian produksi dan karyawan lainnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka, gambar, dan laporan yang dapat mendukung penelitian.

3.3 Jenis Data Dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa:

1. Data kualitatif, yaitu data yang dikumpulkan di tempat penelitian baik lisan maupun tertulis, seperti gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, dan prosedur produksi, serta informasi lainnya yang diperlukan selama proses penelitian.
2. Data kuantitatif, yaitu data atau informasi dalam bentuk angka dari laporan produksi bisnis, seperti harga produk, volume penjualan, biaya tetap dan variabel pada Pabrik Roti Bakvia KJ.

Adapun Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer, yaitu data yang didapatkan secara langsung dari sumber utama yaitu pemilik usaha roti bakvia. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini berupa hasil wawancara langsung untuk mengetahui secara rinci kondisi usaha yang dijalani.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber sebelumnya atau yang tersedia. Data dalam penelitian ini berupa dokumen seperti seperti data harga produk, data penjualan, data biaya tetap dan biaya variabel selama periode akuntansi tersebut.

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan suatu fenomena, peristiwa, gejala dan kejadian yang secara factual, sistematis serta akurat.

Teknik analisis data yang digunakan dalam tinjauan penelitian ini menggunakan analisis margin kontribusi dengan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Mengumpulkan data-data yang diperoleh dari Pabrik Roti Bakvia KJ mengenai laporan keuangan selama periode 2020- 2022.
2. Mengklasifikasikan antara biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi

$$MK = P - VC$$

$$\text{Rasio MK} = \frac{MK}{P} \%$$

Keterangan:

MK = margin kontribusi

P = *sales price* (total penjualan)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

4. Menghitung Analisis *Break Event Point* atau titik impas dalam unit dan rupiah, yaitu analisis untuk menentukan atau menghitung penjualan dan hasil yang ideal dengan menggunakan rumus.

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{FC}{P-V}$$

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

Keterangan:

BEP = *break even point* (titik impas)

TP = Total penjualan

FC = *fixed cost* (biaya tetap)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

P = *price* (harga jual pe unit)

V = biaya variabel per unit

S = *sales* (penjualan/ pendapatan)

1 = konstanta

5. Membuat kesimpulan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Dan Pembahasan

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Pabrik Roti Bakvia KJ (Kubang Jaya) merupakan suatu usaha perseorangan yang bergerak pada bidang industri roti dan kue kering yang saat ini hanya memproduksi kue kering saja, usaha yang didirikan oleh bapak Rudi yang sebelumnya berprofesi sebagai seorang penjual siomai di Kota Bukittinggi, namun dari usahanya tersebut Bapak Rudi tidak banyak memperoleh keuntungan. Sehingga pada tahun 2002 Bapak Rudi mulai mencoba usaha roti bakvia sebagai usaha barunya.

Pada awal berdirinya usaha roti bakvia hanya memproduksi satu jenis kue saja yaitu kue bakvia isi coklat. Pemasaran dipasarkan disekeliling rumah dan warung-warung kecil di sekitaran tempat tersebut. Namun setelah berkembangnya usaha roti ini mulailah menambah produksi dengan berbagai jenis dan rasa diantaranya kue bakvia isi kacang tanah, kue bakvia isi coklat, kue nastar dan kue coklat gembang.

Pada tahun 2015 Bapak Rudi mulai melakukan pemasaran hingga ke Kota Padang. Dengan melihat pemasaran di Kota Padang yang lebih bagus dan menghasilkan keuntungan yang lebih baik dari sebelumnya sehingga usaha produksi dipindahkan ke Kota Padang yang beralamat di Jalan Siti Hawa Kelurahan Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang.

Pemasaran dilakukan dengan cara dijemput oleh sales dengan harga Rp 710 per buah untuk diletakkan pada kedai dan took-toko yang ada di Kota Padang dan

sekitarnya. Sales meletakkan dengan harga Rp 800 per buah, sedangkan pemilik kedai dan toko menjual dengan harga Rp 1.000 per buah.

4.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan

Visi dan misi dari Pabrik Roti Bakvia KJ (Kubang Jaya) Lubuk Buaya Kota Padang adalah:

Visi:

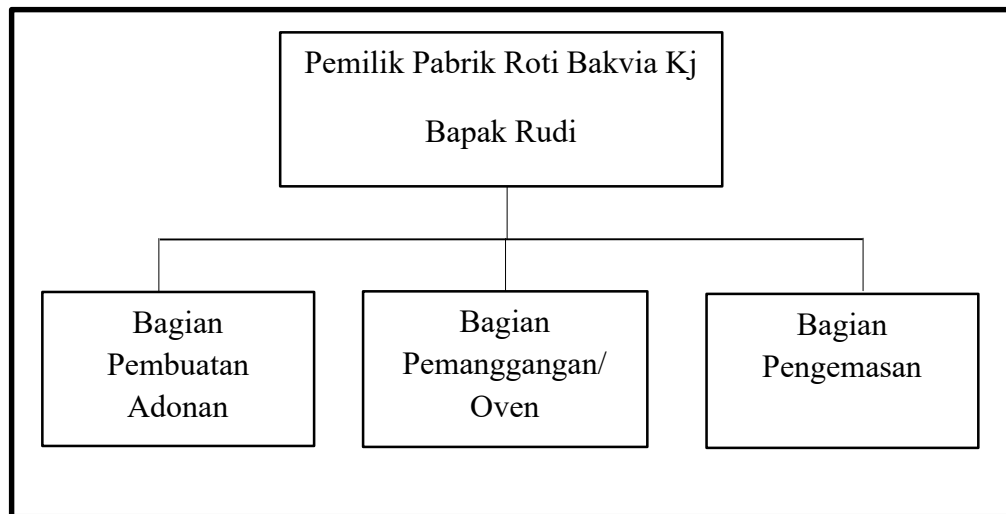
Menjadi usaha roti dan aneka kue kering yang unggul dengan penggunaan bahan yang higienis dan mesin berkualitas.

Misi:

- a. Menghasilkan roti dan aneka kue kering dengan berbagai cita rasa.
- b. Menghasilkan roti dan aneka kue kering yang sehat dari bahan yang higienis untuk konsumen.
- c. Penggunaan mesin dan teknologi yang berkualitas.
- d. Memperluas jejaring pemasaran produk

4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu hal penting dalam menjalankan suatu usaha bisnis, baik itu usaha kecil maupun usaha besar. Fungsi dari struktur organisasi adalah untuk memastikan bahwa karyawan memiliki wewenang dan tanggung jawab yang berbeda sehingga tugas dapat dilaksanakan sesuai dengan bidang masing-masing. Adapun struktur pada Pabrik Roti Bakvia KJ dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut:



Gambar 4. 1
Struktur Organisasi Pabrik Roti Bakvia KJ

Berdasarkan gambar 4.1 dapat dijelaskan tugas pada masing-masing bagian yaitu:

1. Pemilik Pabrik Roti Bakvia KJ
 - a. Sebagai pemilik usaha atau sebagai pimpinan tertinggi, harus dapat memberi pedoman kerja kepada bawahannya dan bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan hidup usaha.
 - b. Menentukan tujuan usaha untuk jangka pendek dan jangka panjang.
 - c. Menentukan jumlah dari macam produk yang akan diproduksi.
 - d. Menentukan anggaran yang akan dikeluarkan selama produksi
 - e. Mengatur jalannya pemasaran produk.
 - f. Mengangkat atau memberhentikan karyawan, serta mengatur gaji karyawan.

2. Karyawan Bagian Pembuatan Adonan

Karyawan pada bagian pembuatan adonan ini mempunyai tugas untuk menyiapkan bahan-bahan dan melakukan proses pengadukan menggunakan mesin molen serta pencetakan adonan kue.

3. Karyawan bagian pemanggangan/ oven

Tugas karyawan pada bagian ini adalah untuk melakukan proses pembakaran menggunakan oven sesuai dengan waktu yang ditentukan

4. Karyawan bagian pengemasan

Karyawan pada bagian pengemasan bertugas untuk mengemas kue yang diproduksi sesuai dengan jenisnya serta melakukan pemberian label pada kemasan toples.

4.1.3 Produk Yang Dihasilkan Perusahaan

Dalam kegiatan produksinya Pabrik Roti Bakvia KJ melakukan beberapa kegiatan dalam proses produksinya yang meliputi pengolahan bahan baku dari bahan mentah menjadi produk kue yang siap untuk di konsumsi. Terdapat berbagai jenis roti dan rasa yang dihasilkan pada usaha ini diantaranya sebagai berikut:

1. Kue bakvia isi coklat
2. Kue kacang tanah
3. Kue coklat gambang
4. Kue nastar

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis Volume Penjualan

Keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan dengan adanya proses pengambilan keputusan dalam penjualan produk kue yang dihasilkan, sebab proses pengambilan keputusan pada usaha merupakan salah satu faktor penentu dalam suatu unit usaha produksi roti dan kue kering. Suatu usaha dapat meningkatkan kinerja usahanya dengan proses pengambilan keputusan yang memadai dan perencanaan yang efektif dan efisien. Masalah pengambilan keputusan digunakan untuk mendukung tercapainya tujuan dan sasaran usaha.

Proses pengambilan keputusan sangat penting bagi suatu usaha.. Sebab dengan pengambilan keputusan atas penjualan produk kue khususnya pada Pabrik Roti Bakvia KJ merupakan bagian yang terpenting. Dimana usaha tersebut merupakan salah satu usaha yang bergerak pada bidang industri roti dan kue kering, sehingga dalam menjalankan usaha perlu melakukan evaluasi pencapaian laba yang telah diperoleh dalam pengolahan unit usaha.

Sebelum melakukan perhitungan margin kontribusi, maka perlu di ketahui terlebih volume penjualan pada oleh Usaha Pabrik Roti Bakvia KJ selama 3 tahun terakhir yaitu dari tahun 2020-2022. Adapun volume penjualan produk yang diproduksi pada Pabrik Roti Bakvia KJ dapat disajikan melalui tabel 4.1 berikut ini:

Tabel 4.1
Volume Penjualan Pabrik Roti Bakvia JK Periode 2020-2022

Bulan	Periode 2020		Periode 2021		Periode 2022	
	Unit	Harga	Unit	Harga	Unit	Harga
Januari	70.135	Rp 49.795.920	164.539	Rp 116.822.570	105.931	Rp 75.211.170
Februari	87.302	Rp 61.984.430	158.474	Rp 112.516.610	84.790	Rp 60.200.640
Maret	102.039	Rp 72.447.420	180.761	Rp 128.340.490	75.626	Rp 53.694.770
April	-	-	-	-	-	-
Mei	-	-	-	-	-	-
Juni	-	-	133.563	Rp 94.830.020	87.380	Rp 62.039.490
Juli	135.751	Rp 96.383.290	157.758	Rp 112.008.150	136.139	Rp 96.658.490
Agustus	138.651	Rp 98.442.020	143.815	Rp 102.109.000	70.701	Rp 50.198.060
September	138.939	Rp 98.647.020	194.885	Rp 138.368.685	76.409	Rp 54.250.440
Oktober	109.379	Rp 77.658.890	107.210	Rp 76.119.066	114.476	Rp 81.277.680
November	59.149	Rp 41.995.590	155.564	Rp 110.450.330	64.113	Rp 45.520.360
Desember	134.762	Rp 95.680.900	127.565	Rp 90.571.470	120.404	Rp 85.487.120
Jumlah	976.106	Rp 693.035.480	1.524.136	Rp 1.082.136.391	935.969	Rp 664.538.220

Sumber: Pabrik Roti Bakvia KJ Diolah

Dari tabel 4.1 dapat dilihat bahwa Pabrik Roti Bakvia KJ tidak melakukan produksi sepanjang tahun, terdapat 2 sampai 3 bulan setiap tahunnya Pabrik Roti Bakvia KJ tidak melakukan produksi dan penjualan dikarenakan adanya jadwal libur pemilik usaha untuk pulang ke kampung halaman di Pulau Jawa. Volume penjualan yang terjadi di Pabrik Roti Bakvia KJ pada tahun 2020 yaitu sebanyak 976.106 buah atau sebesar Rp 693.035.480, pada tahun 2021 terjual sebanyak 1.524.136 buah atau sebesar Rp 1.082.136.391, dan pada tahun 2022 yaitu sebanyak 935.969 buah atau sebesar Rp 644.538.220.

Volume penjualan pada Pabrik Roti Bakvia KJ setiap tahunnya mengalami peningkatan, kecuali pada tahun 2022 volume penjualan pada tahun tersebut lebih rendah dibandingkan dengan tahun 2021, penurunan tersebut disebabkan oleh

kurangnya minat masyarakat yang dikarenakan sudah banyak beralih ke kue kemasan dan pembelian roti dan kue kering secara *online*.

4.2.2 Klasifikasi Biaya

Tahapan dalam menghitung margin kontribusi juga dibutuhkan klasifikasi biaya. Biaya-biaya harus diklasifikasikan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel dan biaya tetap pada Pabrik Roti Bakvia KJ periode 2020-2022 dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4. 2
Klasifikasi Biaya Pabrik Roti Bakvia KJ

Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya
Biaya bahan baku	Biaya variabel
Biaya gas	Biaya variabel
Biaya listrik	Biaya variabel
Biaya air	Biaya variabel
Biaya BBM	Biaya variabel
Biaya Pemeliharaan aktiva tetap	Biaya tetap
Biaya penyusutan molen	Biaya tetap
Biaya penyusutan oven	Biaya tetap
Biaya penyusutan kendaraan	Biaya tetap
Biaya gaji karyawan	Biaya tetap
Biaya sewa tanah da bangunan	Biaya tetap

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan klasifikasi biaya pada tabel 4.2 di atas dapat diklasifikasikan besarnya biaya tetap dan variabel yang dikeluarkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ selama proses produksi adalah biaya bahan baku, biaya gas, listrik, air, dan bahan bakar minyak. Sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ adalah biaya

pemeliharaan aktiva tetap, biaya penyusutan molen, penyusutan oven, penyusutan kendaraan, biaya gaji karyawan, dan biaya sewa tanah dan bangunan.

Rincian biaya variabel pada pabrik roti bakvia KJ pada periode 2020-2022 dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.3
Biaya Variabel Pabrik Roti Bakvia KJ
Periode 2020-2022

Jenis biaya	Periode		
	2020	2021	2022
Biaya bahan baku langsung	Rp 126.000.000	Rp 210.000.000	Rp 140.000.000
Biaya overhead pabrik:			
Gas	Rp 36.000.000	Rp 60.000.000	Rp 40.000.000
Listrik	Rp 5.490.000	Rp 8.000.000	Rp 6.000.000
Air	Rp 7.200.000	Rp 9.000.000	Rp 8.600.000
BBM	Rp 61.600.000	Rp 68.096.000	Rp 68.096.000
Total	Rp 236.290.000	Rp 355.096.000	Rp 262.696.000

Sumber: Pabrik Roti Bakvia KJ

Berdasarkan tabel 4.3 dapat dilihat bahwa biaya variabel yang dikeluarkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ pada tahun 2020 sebesar Rp 236.290.000, pada tahun 2021 sebesar Rp 355.096.000, dan pada tahun 2022 sebesar Rp 262.696.000.

Selanjutnya rincian biaya tetap pada pabrik roti bakvia KJ pada periode 2020-2022 dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4
Biaya Tetap Pabrik Roti Bakvia KJ
Periode 2020-2022

Jenis Biaya	Periode		
	2020	2021	2022
Biaya penyusutan molen	Rp 3.408.776	Rp 5.322.616	Rp 3.268.608
Biaya penyusutan ovent	Rp 2.272.517	Rp 3.548.411	Rp 2.179.072
Biaya penyusutan kendaraan	Rp 117.602.780	Rp 183.630.206	Rp 112.767.014
Sewa tanah dan bangunan	Rp 8.000.000	Rp 8.000.000	Rp 8.000.000
Biaya gaji karyawan	Rp 171.720.000	Rp 212.000.000	Rp 212.000.000
Pemeliharaan aktiva tetap	Rp 2.000.000	Rp 3.000.000	Rp 2.000.000
Total	Rp 305.004.074	Rp 415.501.230	Rp 340.214.696

Sumber: Pabrik Roti Bakvia KJ

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dilihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ pada tahun 2020 sebesar Rp 305.004.074, pada tahun 2021 sebesar Rp 415.501.230, dan pada tahun 2022 sebesar Rp 340.214.696.

4.2.3 Analisis Perhitungan Margin Kontribusi

Tujuan dan sasaran dari suatu usaha adalah pencapaian laba yang optimal dalam kegiatan usahanya. Oleh karena itu untuk menunjang pencapaian tujuan suatu usaha sehingga dapat mempengaruhi laba yang optimal maka diperlukan perencanaan laba. Mengumpulkan data tentang penjualan dan biaya yang dikeluarkan adalah langkah awal dalam perencanaan laba. Dari data biaya tersebut dapat dilakukan pemisahan biaya-biaya berdasarkan analisa perilakunya dalam kaitannya dengan volume penjualan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Salah satu alat bantu yang dapat digunakan dalam perencanaan laba yaitu dengan pendekatan margin kontribusi. Pendekatan margin kontribusi pada umumnya merupakan salah satu bagian dari analisis biaya volume laba. Margin kontribusi adalah jumlah yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba

pada periode yang bersangkutan. Adapun langkah-langkah dalam perhitungan margin kontribusi sebagai berikut:

$$MK = P - VC$$

Keterangan:

MK= margin kontribusi

P = *sales price* (total penjualan)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

Dalam hubungannya dengan uraian diatas maka disajikan perhitungan margin kontribusi dalam penjualan produk pada pabrik roti bakvia KJ periode 2020-2022 yaitu sebagai berikut:

1. Perhitungan margin kontribusi tahun 2020

Penjualan	Rp	693.035.480
Biaya variabel	Rp	<u>236.290.000</u> —
Margin kontribusi	Rp	456.745.480

2. Perhitungan margin kontribusi tahun 2021

Penjualan	Rp	1.082.136.391
Biaya variabel	Rp	<u>355.096.000</u> —
Margin kontribusi	Rp	727.040.391

3. Perhitungan margin kontribusi tahun 2022

Penjualan	Rp	664.538.220
Biaya variabel	Rp	<u>262.696.000</u> —
Margin kontribusi	Rp	401.842.220

Kemudian akan disajikan perhitungan rasio margin kontribusi pabrik roti bakvia KJ untuk periode 2020-2022 yang ditentukan sebagai berikut:

$$\text{RMK} = \frac{\text{MK}}{\text{P}} \%$$

Keterangan:

RMK = Rasio margin kontribusi

MK = Margin kontribusi

P = *Sales price* (total penjualan)

VC = *Variable cost* (biaya variabel)

1. Perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2020

$$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} * 100\% = \frac{\text{Rp } 456.745.480}{\text{Rp } 693.035.480} * 100\% = 66\%$$

2. Perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2021

$$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} * 100\% = \frac{\text{Rp } 727.040.391}{\text{Rp } 1.082.136.391} * 100\% = 67\%$$

3. Perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2022

$$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} * 100\% = \frac{\text{Rp } 401.842.220}{\text{Rp } 664.538.220} * 100\% = 60\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi diatas maka dapat disajikan pada tabel 4.5 berikut:

Tabel 4. 5
Hasil Perhitungan Margin Kontribusi Dan Rasio Margin Kontribusi
Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022

Tahun	Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi
2020	Rp 456.745.480	66%
2021	Rp 727.040.390	67%
2022	Rp 401.842.220	60%

Sumber: Data Diolah

Pada tabel 4.5 dapat diketahui bahwa produk yang mampu terjual dan memberikan kontribusi laba pada tahun 2020 sebesar Rp 456.745.480, pada tahun 2021 sebesar Rp 727.040.390, sedangkan pada tahun 2022 memberikan kontribusi sebesar Rp 401.842.220. dapat disimpulkan bahwa analisis margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ mengalami kenaikan setiap tahunnya kecuali pada tahun 2022 mengalami penurunan dibandingkan pada tahun 2020 yang di sebabkan oleh rendahnya penjualan pada tahun tersebut.

Analisis rasio margin kontribusi yang dihasilkan pada tahun 2020 sebesar 66%, pada tahun 2021 sebesar 67%, sedangkan pada tahun 2022 sebesar 60%. Pada tabel rasio margin kontribusi dapat dilihat bahwa margin kontribusi tertinggi terdapat pada tahun 2021 dengan jumlah margin kontribusi senilai Rp 727.040.390.

4.2.4 Analisa Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan. Agar dapat memperoleh laba yang diinginkan perusahaan perlu melakukan perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba yang baik tentunya dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapatkan oleh perusahaan, sehingga laba yang didapatkan akan lebih optimal. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu seperti pendekatan margin kontribusi.

Margin kontribusi dapat menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap. Setelah biaya tetap tertutup, sisanya akan menjadi laba pada periode yang bersangkutan. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutup biaya tetap maka akan terjadi kerugian pada periode tersebut.

Untuk mengetahui laba yang dihasilkan oleh Pabrik Roti Bakvia KJ pada periode 2020-2022 dapat dilihat pada laporan laba rugi margin kontribusi pada tabel berikut:

Tabel 4. 6
Laporan Laba Rugi Margin Kontribusi Pabrik Roti Bakvia KJ
Periode 2020-2022

No	Keterangan	Periode		
		2020	2021	2022
1	Penjualan unit	976.106	1524136	935.969
2	Penjualan rupiah	Rp 693.035.480	Rp 1.082.136.391	Rp 664.538.220
3	Biaya variabel	Rp 236.290.000	Rp 355.096.000	Rp 262.696.000
4	Margin kontribusi (2-3)	Rp 456.745.480	Rp 727.040.391	Rp 401.842.220
5	Biaya tetap	Rp 305.004.074	Rp 415.501.230	Rp 340.214.696
6	Laba (4-5)	Rp 151.741.406	Rp 311.539.161	Rp 61.627.524

Sumber: Data Diolah

Pada tabel 4.6 dapat diketahui bahwa Pabrik Roti Bakvia KJ pada periode 2020-2022 dapat memperoleh laba yang pada periode tersebut. Pada tahun 2020

laba yang diperoleh pabrik roti bakvia KJ sebesar Rp 151.741.406. Pada tahun 2021 diperoleh sebesar Rp 311.539.161. Dan pada tahun 2022 sebesar Rp 61.627.524.

Jadi perencanaan laba dengan pendekatan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ sudah terpenuhi karena pada periode tersebut pabrik roti bakvia KJ dapat memperoleh laba. Dan laba terbesar yang diperoleh selama 3 periode tersebut adalah sebesar Rp 311.539.161 yaitu pada tahun 2021.

2.3.4 Analisis *Break Event Point* (BEP)

Analisis *break event point* adalah Metode atau pendekatan yang digunakan oleh suatu usaha untuk menentukan keadaan dimana dalam operasi usahanya, usaha tersebut tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Berikut merupakan perhitungan BEP melalui pendekatan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ pada periode 2020-2022 sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P-V}} \qquad \text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{\frac{1 - \text{VC}}{\text{S}}}$$

Keterangan:

BEP = *break even point* (titik impas)

TP = Total penjualan

FC = *fixed cost* (biaya tetap)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

P = *price* (harga jual per unit)

V = biaya variabel per unit

S = *sales* (penjualan/ pendapatan)

1 = konstanta

1. Perhitungan BEP tahun 2020

$$V : VC / S \quad \text{Rp } 236.290.000 / 976.106 \text{ unit} = \text{Rp } 242$$

$$FC : \text{Rp } 305.004.074$$

$$P : \text{Rp } 710$$

$$S : \text{Rp } 693.035.480$$

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Rp } 305.004.074}{\text{Rp } 710 - \text{Rp } 242} = 429.583 \text{ unit}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Rp } 305.004.074}{1 - \left(\frac{\text{Rp } 236.290.000}{\text{Rp } 693.035.480} \right)} = \frac{\text{Rp } 305.004.074}{0,66} = \text{Rp } 462.793.074$$

2. Perhitungan BEP tahun 2021

$$V : VC - S \quad \text{Rp } 355.096.000 - 1.524.136 \text{ unit} = \text{Rp } 233$$

$$FC : \text{Rp } 415.501.230$$

$$P : \text{Rp } 710$$

$$S : \text{Rp } 1.082.136.391$$

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Rp } 415.501.230}{\text{Rp } 710 - \text{Rp } 233} = 585.213 \text{ unit}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Rp } 415.501.230}{1 - \left(\frac{\text{Rp } 355.096.000}{\text{Rp } 1.082.136.391} \right)} = \frac{\text{Rp } 415.501.230}{0,67} = \text{Rp } 618.437.445$$

3. Perhitungan BEP tahun 2022

$$V : VC - S \quad \text{Rp } 262.696.000 - 935.969 \text{ unit} = \text{Rp } 281$$

$$FC : \text{Rp } 340.214.696$$

$$P : \text{Rp } 710$$

$$S : \text{Rp } 664.538.220$$

$$BEP \text{ unit} = \frac{Rp 340.214.696}{Rp 710 - Rp 281} = 479.176 \text{ unit}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Rp 340.214.696}{1 - \left(\frac{Rp 262.696.000}{Rp 664.538.220.000} \right)} = \frac{Rp 340.214.696}{0,60} = Rp 562.622.983$$

Dari hasil perhitungan break event point (BEP) di atas maka untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7
Hasil Perhitungan *Break Event Point*
Pabrik Roti Bakvia KJ Periode 2020-2022

Tahun	Titik impas (BEP)	
	Unit	Rp
2020	429.583	462.793.074
2021	585.213	618.437.445
2022	479.176	562.622.983

Sumber: Data Diolah

Pada tabel 4.7 dapat dilihat hasil perhitungan *break even piont* (BEP) melalui pendekatan margin kontribusi yang menunjukkan pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 462.793.074 atau sama dengan 429.583 buah, pada tahun 2021 sebesar Rp 618.437.445 atau sama dengan 585.213 buah. Sedangkan pada tahun 2022 sebesar Rp 562.622.983 atau sama dengan 479.176 buah.

Pada tahun 2020 Pabrik Roti Bakvia KJ sudah mencapai titik impas (*break even point*). Berdasarkan pada perhitungan diatas Pabrik Roti Bakvia KJ mampu menjual produknya sebesar Rp 693.035.480, sedangkan titik impas yang harus di capai pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp 462.793.074 . Sehingga Pabrik Roti Bakvia

KJ pada tahun tersebut memperoleh laba karna penjualannya melebihi titik impas pada tahun tersebut.

Pada tahun 2021 Pabrik Roti Bakvia KJ dapat mencapai titik impas (*break even point*). Karena Pabrik Roti Bakvia KJ dapat menjual produknya sebesar Rp 1.082.136.392, sedangkan titik impas yang harus di capai pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp 618.437.445. Sehingga Pabrik Roti Bakvia KJ pada tahun tersebut kembali memperoleh laba karna penjualannya melebihi titik impas pada tahun tersebut.

Pada tahun 2022 Pabrik Roti Bakvia KJ juga dapat mencapai titik impas (*break even point*). Karena Pabrik Roti Bakvia KJ dapat menjual produknya sebesar Rp 644.538.220, sedangkan titik impas yang harus dicapai pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp 562.622.983. Sehingga Pabrik Roti Bakvia KJ pada tahun tersebut kembali memperoleh laba karna penjualannya melebihi titik impas pada tahun tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan pada Pabrik Roti Bakvia KJ untuk melihat berapa besar margin kontribusi yang diperoleh dan apakah pencapaian labanya sudah terpenuhi, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perhitungan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ periode 2020 yaitu sebesar Rp 456.745.480, dan pada tahun 2021 sebesar Rp 727.040.391 sedangkan pada tahun 2022 margin kontribusi yang diperoleh sebesar Rp 401.569.220.
2. Perencanaan laba dengan pendekatan margin kontribusi pada Pabrik Roti Bakvia KJ sudah terpenuhi, dikarenakan penjualan sudah melebihi titik impas sehingga dapat memperoleh laba pada periode 2020 sebesar Rp 151.741.406, pada tahun 2021 sebesar Rp 311.539.161. dan pada tahun 2022 sebesar Rp 61.627.524.

5.2 Saran

Setelah dilakukannya penelitian terhadap Pabrik Roti Bakvia KJ ditemukan beberapa kekurangan yang sangat berpengaruh terhadap perencanaan laba pada pabrik roti tersebut. Selanjutnya penulis akan memberikan beberapa saran-saran yang dapat dijadikan masukan bagi Pabrik Roti Bakvia KJ, diantaranya:

1. Pabrik Roti Bakvia KJ sebaiknya mencatat semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi setiap tahunnya agar bisa dijadikan patokan dalam proses produksi. Sehingga Pabrik Roti Bakvia KJ dapat membuat

pembukuan yang layak dan bisa mengelompokkan per masing-masing biaya.

2. Pabrik Roti Bakvia KJ dapat mempertimbangkan perencanaan laba dengan alat bantu margin kontribusi yang dapat membantu menghitung banyaknya penjualan yang harus dicapai untuk mencapai laba yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. (2017). **“Dasar Akuntansi : Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan”**. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ardhianto, Wildana Nur. (2019). **“Buku Sakti Pengantar Akuntansi ”**. Edisi Cetakan Ke.1. Yogyakarta: Quaddrant.
- Bustami, Bastian., Nurlela. (2009). **“Akuntansi Biaya, Melalui Pendekatan Manajerial, Edisi Pertama”**. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter Dan Usry. (2011). **“ Akuntansi Biaya Jilid 2”**. Edisi Ke-14. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, William, K. (2009). **“Akuntansi Biaya”**. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat
- Dewi, Dian, Ratna, Rusmala., Wibowo, Satrijo, Budi. (2017). **“Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014-201”**. FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi. Vol.5 No. 1.
- Fajri, Haerul. (2019). **“Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar”**. Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar.
- Harahap, Sofyan, Syafri.(2007).” **Teori Akuntansi-Edisi Revisi 9”**. Jakarta: Raja Persada.
- Harahap, Sofyan, Syafri.(2011).”**Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan Edisi Ke Satu”**. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Irianjani Bahriani. (2017). **“Analisis Penggunaan Kontribusi Margin Dalam Pengukuran Tingkat Laba Pada PT. Semen Bosowa Maros”**. Skripsi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Karim, Adiwarmarman. (2007). **“Bank Islam, Analisis Fikih Dan Keuangan”**. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
- Lestari, Nur, Indah Puji., Mulyadi, Ajang., Lhutfi, Iqbal. (2022). **“Analisis Optimalisasi Laba Umkm Bt Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan Kontribusi Margin Pada Laporan Keuangan 2018-2020”**. Journal of finance, entrepreneurship, and accounting education reserch vol. 1, no. 1
- Lestari, Wiwik., Permata, Dhyka, Bagus.(2017). **“Akuntansi Biaya: Dalam Perspektif Manajerial”**. Edisi Kedua. Depok: Rajawali Pers.

- Muliono, Wiwit. (2018). “**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Ud. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)**”. Universitas Negeri Sumatera Utara.
- Mulyadi. (2010). “**Sistem Akuntansi**”. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2007). “**Penganggaran Perusahaan**”. Jakarta: Salemba Empat.
- Rifai, Syahrina. (2015). “**Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi Pada Usaha Jasa Travel Pt. Saudi Patria Wisata (Studi Kasus)**”. Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar.
- Rudianto. (2013). “**Akuntansi Manajemen – Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategi**”. Jakarta: Erlangga.
- Silvana, Fridayanti., Sudjana, Nengah., Wijono, Topo. (2014). “**Analisis Contribution Margin Untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk Dalam Rangka Memaksimalkan Laba (Strudi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang)**”. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 15 No. 2.
- Sodikin, Slamet, Sugiri. (2015). “**Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar**”. Jakarta: Ykpn
- Sofiah, Siti., Utomo, Sigit, Prihanto., Afkar, Taudlikhul. (2019). “**Analisis Peranan Contribution Margin Dalam Pencapaian Laba Perusahaan Pt. Sakura Berkah Sejahtera**”. Publikasi Ilmiah Akuntansi Vol.1,No. 1.
- Suprajitno, Dwi (2015). “**Analisis Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan**”. Jurnal Fokus Bisnis, Vol.14,No.01.
- Sutrisno. (2011). “**Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres**”. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Vol 11 No.2.
- Suwardjono. (2008). “**Teori Akuntansi Perekayasaan Laporan Keuangan**”. Yogyakarta: BPFE

LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Daftar Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK WAWANCARA

1. Bagaimana latar belakang atau sejarah Berdirinya Pabrik Roti Bakvia KJ ini?
2. Apa tujuan didirikannya Pabrik Roti Bakvia KJ ini?
3. Apa visi dan misi pada Pabrik Roti Bakvia KJ ini?
4. Bagaimana struktur organisasi pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?
5. Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada Pabrik Roti Bakvia KJ?
6. Bagaimana pembagian tugas karyawan pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?
7. Bagaimana jam kerja yang ditetapkan pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?
8. Produk apa saja yang dihasilkan pada Usaha Roti Bakvia ini?
9. Berapa harga yang ditawarkan dari produk ini?
10. Berapakah data volume penjualan selama 3 tahun terakhir (2020, 2021, 2022)?
11. Apa saja biaya operasional yang dibutuhkan pada usaha ini?
12. Bagaimana pencatatan laporan keuangan pada usaha ini (laporan laba/rugi)?
13. Bagaimana perencanaan laba yang dilakkun pada usaha ini?

Lampiran 1. 2 Hasil Wawancara

Hari/tanggal : Kamis/06 Juli 2023

Narasumber : Pak Rudi (Pemilik Pabrik Roti Bakvia KJ)

1. Bagaimana latar belakang atau sejarah Berdirinya Pabrik Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: ini pindahan sebetulnya yang disini awalnya kan di bukit tinggi nah pindah kesini tahun 2015, awalnya saya jualan siomai, karna disini daerahnya bagus dan pendapatan siomai rendah dan saya berencana jualan kue, tahun 2002 itu jualan masih di bukit tinggi dan jualannya sampe sini. Nah itu awal mulanya usaha ini di sini.

2. Apa tujuan didirikannya Pabrik Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: karna pendapatan siomai rendah dan tempat untuk jualan kue lebih strategis dan pemasaran yang bagus.

3. Apa visi dan misi pada Pabrik Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: Visinya untuk menjadi usaha roti yang unggul dengan kualitas dan cita rasanya dengan menggunakan bahan dan mesin berkualitas serta menghasilkan produk yang memperhatikan kesehatan dan memberikan pelayanan yang memuaskan terhadap konsumen.

Misinya untuk menghasilkan produk yang sehat untuk konsumen. Menjadi usaha yang terdepan dan dapat memuaskan konsumen dengan berbagai cita rasa. Memperluas lapangan kerja untuk masyarakat sekitar.

4. Bagaimana struktur organisasi pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: untuk struktur disini masih biasa, semuanya saya yang mengurus, cuman ada karyawan bagian pembuat adonan, pemanggangan dan pengemasan saja.

5. Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada Pabrik Roti Bakvia KJ?

Jawabannya: karyawan saya sekarang ada 20 orang.

6. Bagaimana pembagian tugas karyawan pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: pembagian tugas disini cuma itu tadi, ada yang bantu mengolah, memanggang dan megemas. Semunya rata disini.

7. Bagaimana jam kerja yang ditetapkan pada Usaha Roti Bakvia KJ ini?

Jawabannya: bekerja di sini masuknya mulai jam 8 pagi sampe jam 5 atau jam 6 sore.

8. Produk apa saja yang dihasilkan pada Usaha Roti Bakvia ini?

5. Jawabannya: produk yang dihasilka disini ada 4 macam kue yaitu: Kue bakvia isi coklat, kue kacang tanah, kue coklat gambang, kue nastar.

9. Berapa harga yang ditawarkan dari produk ini?

Jawabannya: saya menaruhnya ke sales dengan harga Rp 710 per biji, sales meletakkan ke kedai dengan harga Rp 800 per biji, dan orang kedai menjual dengan harga Rp 1.000 per bijinya.

10. Berapakah data volume penjualan selama 3 tahun terakhir (2020,2021,2022)?

Jawabannya: untuk data penjualan saya mencatatnya perhari sih, jadi semuanya selaa tahun 2020 itu saya catat dibukunya, kan sales nya setiap nyetor saya catat.

11. Apa saja biaya operasional yang dibutuhkan pada usaha ini?

Jawabannya: biaya yang dibutuhkan di sini cuman, biaya bahan baku, biaya gas, listrik, air, bahan bakar minyak dan pemeliharaan mesin, biaya gaji karyawan, dan biaya sewa tanah dan bangunan.

12. Bagaimana pencatatan laporan keuangan pada usaha ini (laporan laba/rugi)?

Jawabannya: disini laporan keuangannya belum ada, saya cuma mencatat data penjualan saya, untuk yang lainnya tidak saya catat begitu rinci, tapi kedepannya rencananya mau saya usahakan agar jelas pembukuannya.

13. Bagaimana perencanaan laba yang dilakkun pada usaha ini?

Jawabannya: perencanaan laba saya hanya berpatokan pada penghasilannya sebelumnya sih, jadi belum saya patokan bagaimana perencanaan labanya, yang intinya saya pasti mengharapkan laba ya.

Lampiran 1. 3 Rekap Data Penjualan Pabrik Roti Bakvia KJ

Bulan januari 2020

Tanggal	Unit		Jumlah Unit	Penjualan (Rp)		Total Penjualan
	1	2		1	2	
1	180	4640	4820	Rp 496,000	Rp 2.632,430	Rp 3.128,430
2	34	3720	3754	Rp 200,000	Rp 1.806,580	Rp 2.006,580
4	450	3840	4290	Rp 1.564,000	Rp 2.184,180	Rp 3.748,180
6	239	4280	4519	Rp 832,000	Rp 2.727,220	Rp 3.559,220
8	241	4080	4321	Rp 724,000	Rp 1.947,530	Rp 2.671,530
10	670		670	Rp 1.076,000		Rp 1.076,000
11	223	4040	4263	Rp 72,000	Rp 2.288,330	Rp 2.360,330
14	130	4000	4130	Rp 468,000	Rp 2.747,700	Rp 3.215,700
15		3600	3600		Rp 1.664,900	Rp 1.664,900
17	190	4400	4590	Rp 432,000	Rp 2.421,100	Rp 2.853,100
18	80	4400	4480	Rp 144,000	Rp 2.900,350	Rp 3.044,350
20	600		600	Rp 2.156,000		Rp 2.156,000
21	215	4200	4415	Rp 660,000	Rp 2.485,710	Rp 3.145,710
22	70	3400	3470	Rp 232,000	Rp 1.892,150	Rp 2.124,150
24	177	4160	4337	Rp 408,000	Rp 2.460,150	Rp 2.868,150
25	30	4440	4470	Rp 84,000	Rp 2.543,120	Rp 2.627,120
26	600		600	Rp 2.140,000		Rp 2.140,000
28	180	4400	4580	Rp 488,000	Rp 2.607,120	Rp 3.095,120
29	138	3800	3938	Rp 476,000	Rp 1.835,350	Rp 2.311,350
			70135			Rp 49.795,920

Februari 2020

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
1		190	4120	4310		Rp 468,000	Rp 2.502,750	Rp 2.970,750
4		180	4000	4180		Rp 608,000	Rp 2.332,350	Rp 2.940,350
6		90	3800	3890		Rp 128,000	Rp 1.761,510	Rp 1.889,510
7			4200	4200			Rp 2.403,350	Rp 2.403,350
9		235	4240	4475		Rp 644,000	Rp 2.272,000	Rp 2.916,000
10		600		600		Rp 2.012,000		Rp 2.012,000
11		205	4120	4325		Rp 572,000	Rp 2.294,720	Rp 2.866,720
14		155	3880	4035		Rp 340,000	Rp 1.860,200	Rp 2.200,200
16		679		679		Rp 1.320,000	.	Rp 1.320,000
17		380	3800	4180		Rp 960,000	Rp 2.066,100	Rp 3.026,100
18	100	195	4080	4375	Rp 3.326,350	Rp 572,000	Rp 2.130,000	Rp 6.028,350
20	100		4000	4100	Rp 3.372,500		Rp 2.293,300	Rp 5.665,800
22	80	80	3600	3760	Rp 2.592,920	Rp 120,000	Rp 1.633,000	Rp 4.345,920
24		202	4000	4202		Rp 468,000	Rp 2.494,940	Rp 2.962,940
26	80			80	Rp 2.036,990			Rp 2.036,990
25		185	3640	3825		Rp 184,000	Rp 1.576,200	Rp 1.760,200
29	100			100	Rp 2.300,400			Rp 2.300,400
27	78	130	4000	4208	Rp 1.215,390	Rp 484,000	Rp 2.198,870	Rp 3.898,260
23	100			100	Rp 2.073,200			Rp 2.073,200
21	100			100	Rp 3.062,230			Rp 3.062,230
19	105			105	Rp 3.305,160			Rp 3.305,160
				87302				Rp 61.984,430

September 2020

Tanggal	Unit				Jumlah Unit	Penjualan (Rp)				Total Penjualan
	1	2	3	4		1	2	3	4	
1	85	132	200	4320	4737	Rp 2.248,570	Rp 432,000	Rp 408,000	Rp 2.350,810	Rp 5.439,380
2		100	160	5240	5500		Rp 292,000	Rp 284,000	Rp 2.421,810	Rp 2.997,810
3	120	85	629		834	Rp 364,000	Rp 1.912,740	Rp 2.264,000		Rp 4.540,740
4		83			83		Rp 1.788,780			Rp 1.788,780
5		85	100	4400	4585		Rp 2.149,400	Rp 326,000	Rp 2.818,700	Rp 5.294,100
6				4200	4200				Rp 2.608,350	Rp 2.608,350
7	125	80		5400	5605	Rp 404,000	Rp 2.499,200		Rp 3.516,150	Rp 6.419,350
8	100	71			171	Rp 400,000	Rp 2.105,150			Rp 2.505,150
9	140	80	100	4760	5080	Rp 448,000	Rp 2.241,470	Rp 392,000	Rp 2.180,410	Rp 5.261,880
10			480		480			Rp 1.700,000		Rp 1.700,000
11	85		148	4000	4233	Rp 2.240,160		Rp 492,000	Rp 2.230,820	Rp 4.962,980
12	85				85	Rp 2.168,340				Rp 2.168,340
13	91		160	4800	5051	Rp 2.369,980		Rp 556,000	Rp 3.003,300	Rp 5.929,280
14				5000	5000				Rp 3.249,900	Rp 3.249,900
15	120	70	130	4000	4320	Rp 312,000	Rp 1.943,270	Rp 520,000	Rp 2.421,100	Rp 5.196,370
16	120	80			200	Rp 416,000	Rp 2.301,820			Rp 2.717,820
17		80	600	1400	2080		Rp 1.680,570	Rp 2.320,000	Rp 930,000	Rp 4.930,570
18			140	4400	4540			Rp 392,000	Rp 2.257,800	Rp 2.649,800
19		75			75		Rp 2.219,460			Rp 2.219,460
21				5800	5800				Rp 3.345,750	Rp 3.345,750

22		180	4000	4180		Rp 528,000	Rp 2.197,030	Rp 2.725,030
24			5600	5600			Rp 3.140,200	Rp 3.140,200
25		670	520	1190		Rp 2.568,000	Rp 170,400	Rp 2.738,400
26		160	440	600		Rp 520,000	Rp 2.804,730	Rp 3.324,730
28		120	5800	5920		Rp 480,000	Rp 3.771,520	Rp 4.251,520
29		172	4200	4372		Rp 584,000	Rp 2.335,300	Rp 2.919,300
30		155	5600	5755		Rp 440,000	Rp 3.182,030	Rp 3.622,030
				138939				Rp 98.647,020

November 2020

Tanggal	Unit		Jumlah Unit	Penjualan (Rp)		Total Penjualan
	1	2		1	2	
2	120	75	195	Rp 408,000	Rp 1.337,140	Rp 1.745,140
4	120	100	220	Rp 464,000	Rp 1.703,280	Rp 2.167,280
5		78	78		Rp 2.565,340	Rp 2.565,340
7		87	87		Rp 2.173,310	Rp 2.173,310
8	120	90	210	Rp 448,000	Rp 2.586,770	Rp 3.034,770
10	120	90	210	Rp 480,000	Rp 3.075,720	Rp 3.555,720
11	120	90	210	Rp 384,000	Rp 1.542,120	Rp 1.926,120
12		100	100		Rp 2.602,150	Rp 2.602,150
14		90	90		Rp 2.210,230	Rp 2.210,230
16	120	115	235	Rp 316,000	Rp 2.089,150	Rp 2.405,150
17	150	100	250	Rp 300,000	Rp 1.357,520	Rp 1.657,520
19	100	110	210	Rp 244,000	Rp 2.641,670	Rp 2.885,670

21	120	90	210	Rp 480,000	Rp 2.362,880	Rp 2.842,880
23		104	104		Rp 2.300,200	Rp 2.300,200
24	150	92	242	Rp 272,000	Rp 1.402,960	Rp 1.674,960
30	98	150	248	Rp 2.898,930	Rp 452,000	Rp 3.350,930
26	90		90	Rp 2.898,220		Rp 2.898,220
			59149			Rp 41.995,590

Desember 2020

Tanggal	Unit				Jumlah Unit	Penjualan (Rp)				Total Penjualan
	1	2	3	4		1	2	3	4	
4	180				180	Rp 672,000				Rp 672,000
5	120				120	Rp 2.786,040				Rp 2.786,040
7	250	96			346	Rp 704,000	Rp 3.055,130			Rp 3.759,130
8	150	100			250	Rp 556,000	Rp 2.567,360			Rp 3.123,360
9	9	100			109	Rp 660,000	Rp 3.210,620			Rp 3.870,620
12	95				95	Rp 1.875,820				Rp 1.875,820
11			750	5200	5950			Rp 2.892,000	Rp 3.244,100	Rp 6.136,100
14				6400	6400				Rp 4.081,190	Rp 4.081,190
15	225	124	200	5400	5949	Rp 792,000	Rp 3.204,940	Rp 728,000	Rp 3.374,740	Rp 8.099,680
16		75		5400	5475		Rp 1.801,700		Rp 3.417,750	Rp 5.219,450
17	100	115			215	Rp 332,000	Rp 2.649,720			Rp 2.981,720
18		100	830		930		Rp 2.146,330	Rp 3.124,000		Rp 5.270,330
19			60	4600	4660			Rp 120,000	Rp 2.884,960	Rp 3.004,960
21	200	105		5600	5905	Rp 664,000	Rp 2.162,660		Rp 3.257,000	Rp 6.083,660

22	160	120	160	4400	4840	Rp 540,000	Rp 2.180,410	Rp 556,000	Rp 2.206,200	Rp 5.482,610
23			120	5000	5120			Rp 416,000	Rp 2.610,780	Rp 3.026,780
24	120	100			220	Rp 136,000	Rp 2.502,040			Rp 2.638,040
25				4240	4240				Rp 2.448,540	Rp 2.448,540
26		95	785	200	1080		Rp 2.035,570	Rp 2.360,000	Rp 124,250	Rp 4.519,820
27			160	4200	4360			Rp 264,000	Rp 2.154,850	Rp 2.418,850
28			120	5280	5400			Rp 476,000	Rp 2.708,000	Rp 3.184,000
29	130			4560	4690	Rp 532,000	Rp 2.957,860		Rp 1.991,550	Rp 5.481,410
30		110	200	4640	4950		Rp 3.285,170	Rp 608,000	Rp 2.554,500	Rp 6.447,670
31	200	86			286	Rp 320,000	Rp 2.749,120			Rp 3.069,120
					134762					Rp 95.680,900

Januari 2021

Tanggal	Unit				Jumlah Unit	Penjualan (Rp)				Total Penjualan
	1	2	3	4		1	2	3	4	
2				4000	4000				Rp 2.012,850	Rp 2.012,850
4	115			5000	5115	Rp 2.817,280			Rp 3.230,500	Rp 6.047,780
5	127	180	210	4360	4877	Rp 2.785,330	Rp 544,000	Rp 644,000	Rp 2.317,440	Rp 6.290,770
6	106	180	200	4600	5086	Rp 2.185,380	Rp 544,000	Rp 680,000	Rp 2.722,850	Rp 6.132,230
7	107		665	400	1172	Rp 2.884,730		Rp 2.436,000	Rp 230,750	Rp 5.551,480
9	90		80	4200	4370	Rp 2.093,250		Rp 260,000	Rp 2.410,450	Rp 4.763,700
10				4240	4240				Rp 2.595,050	Rp 2.595,050
11	90	180		5200	5470	Rp 2.193,190	Rp 392,000		Rp 2.996,200	Rp 5.581,390
12	100	150	186	4720	5156	Rp 3.163,760	Rp 600,000	Rp 628,000	Rp 2.330,220	Rp 6.721,980
13	100	190			290	Rp 2.182,540	Rp 580,000			Rp 2.762,540
14	100		1140	4600	5840	Rp 2.977,030		Rp 496,000	Rp 2.612,800	Rp 6.085,830
15			700	440	1140			Rp 2.480,000	Rp 183,180	Rp 2.663,180
16	90	30	40	4360	4520	Rp 2.780,360	Rp 120,000	Rp 148,000	Rp 2.680,250	Rp 5.728,610
18	100	150		4800	5050	Rp 2.036,280	Rp 468,000		Rp 3.159,500	Rp 5.663,780
19	110	180	180	4400	4870	Rp 3.133,940	Rp 464,000	Rp 612,000	Rp 2.414,000	Rp 6.623,940
20	90				90	Rp 2.068,940				Rp 2.068,940
21	100	150	780	400	1430	Rp 2.473,640	Rp 168,000	Rp 2.060,000	Rp 209,450	Rp 4.911,090
22		30	180	4680	4890		Rp 120,000	Rp 388,000	Rp 2.433,170	Rp 2.941,170
23	90		210	4200	4500	Rp 1.926,230		Rp 784,000	Rp 2.403,350	Rp 5.113,580
24	85			6160	6245	Rp 2.115,800			Rp 3.106,250	Rp 5.222,050
25		180		5000	5180		Rp 320,000		Rp 2.763,320	Rp 3.083,320

26	100	180	180	4400	4860	Rp 2.382,760	Rp 556,000	Rp 600,000	Rp 2.360,040	Rp 5.898,800
27	100	180			280	Rp 2.284,780	Rp 544,000			Rp 2.828,780
28	100	100		4200	4400	Rp 2.917,390	Rp 268,000		Rp 2.533,200	Rp 5.718,590
29			750	400	1150			Rp 246,000	Rp 136,320	Rp 382,320
30				5160	5160				Rp 3.428,820	Rp 3.428,820
					164539					Rp 116.822,570

Juni 2021

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
12	140		6000	6140	Rp 3.741,700		Rp 3.677,250	Rp 7.418,950
14	150		6000	6150	Rp 3.927,010		Rp 3.940,500	Rp 7.867,510
15	115	240	125	480	Rp 3.606,900	Rp 960,000	Rp 3.187,900	Rp 7.754,800
16	125		5200	5325	Rp 3.958,960		Rp 3.400,900	Rp 7.359,860
17	123	815		938	Rp 3.599,100	Rp 3.052,000		Rp 6.651,100
19	120		6000	6120	Rp 2.551,740		Rp 3.184,350	Rp 5.736,090
20		250	6000	6250		Rp 900,000	Rp 3.844,650	Rp 4.744,650
21			5600	5600			Rp 2.944,370	Rp 2.944,370
22	160	200	133	493	Rp 4.275,620	Rp 780,000	Rp 2.722,850	Rp 7.778,470
23	100		5120	5220	Rp 2.419,680		Rp 2.950,000	Rp 5.369,680
24	112	750	680	1542	Rp 3.314,280	Rp 2.784,000	Rp 435,230	Rp 6.533,510
26	105		5700	5805	Rp 1.997,040		Rp 2.978,450	Rp 4.975,490
27		80	5600	5680		Rp 320,000	Rp 2.392,700	Rp 2.712,700
28	116		6680	6796	Rp 2.182,350		Rp 3.170,150	Rp 5.352,500

29	129	200	5120	5449	Rp 3.089,920	Rp 800,000	Rp 2.128,580	Rp 6.018,500
30	100		5000	5100	Rp 2.612,090		Rp 2.999,750	Rp 5.611,840
				133563				Rp 94.830,020

Juli 2021

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
1	120	750	680	1550	Rp 3.220,560	Rp 2.460,000	Rp 397,600	Rp 6.078,160
3	100	4	5550	5654	Rp 2.192,210	Rp 1.600,000	Rp 3.148,160	Rp 6.940,370
5			5200	5200			Rp 2.667,470	Rp 2.667,470
6	100	280	4320	4700	Rp 2.375,660	Rp 924,000	Rp 2.385,600	Rp 5.685,260
7	100		5720	5820	Rp 2.087,620		Rp 3.581,950	Rp 5.669,570
8	90	750	400	1240	Rp 2.649,010	Rp 2.300,000	Rp 241,400	Rp 5.190,410
9	100			100	Rp 2.449,310			Rp 2.449,310
10			4920	4920			Rp 2.576,700	Rp 2.576,700
11			7500	7500			Rp 3.292,380	Rp 3.292,380
12			6000	6000			Rp 3.198,550	Rp 3.198,550
13	110			110	Rp 2.558,840			Rp 2.558,840
14		200	5320	5520		Rp 612,000	Rp 3.049,450	Rp 3.661,450
15	115	280	4760	5155	Rp 2.791,720	Rp 672,000	Rp 2.776,100	Rp 6.239,820
17			5800	5800			Rp 3.276,650	Rp 3.276,650
18			6000	6000			Rp 2.754,800	Rp 2.754,800
19			4400	4400			Rp 2.403,350	Rp 2.403,350
21			4400	4400			Rp 2.328,090	Rp 2.328,090

23		610	1000	1610		Rp 2.212,000	Rp 444,460	Rp 2.656,460
22	117	280	4240	4637	Rp 2.644,040	Rp 984,000	Rp 2.211,650	Rp 5.839,690
23	120			120	Rp 3.633,070			Rp 3.633,070
24		100	4800	4900		Rp 360,000	Rp 2.506,300	Rp 2.866,300
26	112		6000	6112	Rp 3.354,750		Rp 3.901,450	Rp 7.256,200
27	88		3800	3888	Rp 2.855,620		Rp 2.477,300	Rp 5.332,920
28	100		4600	4700	Rp 3.027,440		Rp 2.772,550	Rp 5.799,990
30	120	320	4360	4800	Rp 3.339,130	Rp 824,000	Rp 2.476,480	Rp 6.639,610
31	105		4680	4785	Rp 2.412,000		Rp 2.600,730	Rp 5.012,730
				157758				Rp 112.008,150

November 2021

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
1			4200	4200			Rp 2.193,190	Rp 2.193,190
3			4000	4000			Rp 2.290,460	Rp 2.290,460
5			4200	4200			Rp 2.004,330	Rp 2.004,330
6		350	4000	4350		Rp 1.180,000	Rp 2.162,660	Rp 3.342,660
7			5600	5600			Rp 3.647,270	Rp 3.647,270
8		300	4200	4500		Rp 1.060,000	Rp 2.357,200	Rp 3.417,200
9	137		5500	5637	Rp 4.269,750		Rp 3.213,460	Rp 7.483,210
10	122	200	4280	4602	Rp 3.915,650	Rp 524,000	Rp 2.800,950	Rp 7.240,600
11	125	240	4200	4565	Rp 4.196,100	Rp 908,000	Rp 2.830,770	Rp 7.934,870
12	125	780	1040	1945	Rp 4.135,040	Rp 2.936,000	Rp 643,970	Rp 7.715,010

14	150		4200	4350	Rp 4.631,330		Rp 2.460,150	Rp 7.091,480
15	100		2400	2500	Rp 1.891,440		Rp 2.415,420	Rp 4.306,860
16	100		5250	5350	Rp 2.290,460		Rp 2.765,450	Rp 5.055,910
18	100		4200	4300	Rp 2.962,830		Rp 2.486,420	Rp 5.449,250
19	125	434	4200	4759	Rp 3.454,150	Rp 1.624,000	Rp 2.250,700	Rp 7.328,850
20	140		4040	4180	Rp 4.491,460		Rp 1.882,920	Rp 6.374,380
22	110	250	4000	4360	Rp 2.065,390	Rp 980,000	Rp 2.663,210	Rp 5.708,600
23	105		5000	5105	Rp 1.823,990		Rp 2.732,080	Rp 4.556,070
26	101		4240	4341	Rp 2.147,040		Rp 2.886,150	Rp 5.033,190
27	165		120	285	Rp 2.387,020		Rp 655,330	Rp 3.042,350
29	90		4400	4490	Rp 1.831,800		Rp 2.063,370	Rp 3.895,170
30	105		5200	5305	Rp 2.477,900		Rp 2.861,520	Rp 5.339,420
				155564				Rp 110.450,330

Januari 2022

Tanggal	Unit		Jumlah Unit	Penjualan (Rp)		Total Penjualan
	1	2		1	2	
3	4200	105	4305	Rp 2.429,020	Rp 2.403,350	Rp 4.832,370
4	5600		5600	Rp 1.626,010		Rp 1.626,010
5	4400	145	4545	Rp 2.676,700	Rp 3.036,670	Rp 5.713,370
6	4440	81	4521	Rp 2.851,360	Rp 1.782,100	Rp 4.633,460
8	4300	105	4405	Rp 2.474,350	Rp 3.237,700	Rp 5.712,050
10	4400	90	4490	Rp 2.257,800	Rp 2.237,920	Rp 4.495,720
11	5250		5250	Rp 2.118,700		Rp 2.118,700
12	4000		4000	Rp 1.903,620		Rp 1.903,620
13	3800		4800	Rp 1.913,800		Rp 1.913,800
14		150	150		Rp 2.685,930	Rp 2.685,930
15	5440		5440	Rp 3.370,370		Rp 3.370,370
17	3600	100	3700	Rp 1.540,100	Rp 1.760,090	Rp 3.300,190
18	4000	72	4072	Rp 2.037,810	Rp 2.435,300	Rp 4.473,110
20	4200	100	4300	Rp 1.959,600	Rp 2.842,130	Rp 4.801,730
21		95	95	Rp 3.428,600	Rp 2.685,220	Rp 6.113,820
22	4000	95	4095	Rp 2.331,750	Rp 2.907,450	Rp 5.239,200
24	4000	100	4100	Rp 2.476,000	Rp 3.138,200	Rp 5.614,200
25	4000		4000	Rp 2.340,770		Rp 2.340,770
26	4200		4200	Rp 2.093,950		Rp 2.093,950
28	3600		3600	Rp 2.228,800		Rp 2.228,800
			105931			Rp 75.211,170

Maret 2022

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
1		4200		4200		Rp 2.359,330		Rp 2.359,330
2		4000	230	4230		Rp 2.186,800	Rp 714,000	Rp 2.900,800
3		4200	150	4350		Rp 2.011,430	Rp 400,000	Rp 2.411,430
4		1540	670	2210		Rp 3.272,450	Rp 2.460,000	Rp 5.732,450
5		4000	25	4025		Rp 2.570,200	Rp 700,000	Rp 3.270,200
8	3240	5250	160	8650	Rp 1.618,800	Rp 2.672,550	Rp 632,000	Rp 4.923,350
10	2040	4200	250	6490	Rp 2.417,550	Rp 2.404,880	Rp 160,000	Rp 4.982,430
11	2000	3800	200	6000	Rp 3.005,430	Rp 2.367,140	Rp 544,000	Rp 5.916,570
12	1800	3080	264	5144	Rp 2.689,480	Rp 1.654,300	Rp 976,000	Rp 5.319,780
14	3200	3800	200	7200	Rp 3.226,240	Rp 2.429,730	Rp 584,000	Rp 6.239,970
15	2020	4250	150	6420	Rp 2.772,550	Rp 1.628,850	Rp 568,000	Rp 4.969,400
7	2400	100	300	2800	Rp 3.469,060	Rp 388,000	Rp 812,000	Rp 4.669,060
				75626				Rp 53.694,770

Juni 2022

Tanggal	Unit		Jumlah Unit	Penjualan (Rp)		Total Penjualan
	1	2		1	2	
14	1800		1800	Rp 3.702,650		Rp 3.702,650
15	2040	141	2181	Rp 3.783,700	Rp 3.947,000	Rp 7.730,700
16		135	135		Rp 3.990,200	Rp 3.990,200
17	2200		2200	Rp 3.635,200		Rp 3.635,200
18	2200	140	2340	Rp 3.315,700	Rp 4.370,760	Rp 7.686,460
20	2240	120	2360	Rp 3.073,700	Rp 3.870,920	Rp 6.944,620
22	2200	100	2300	Rp 2.874,800	Rp 2.946,750	Rp 5.821,550
21	2200	111	2311	Rp 2.852,070	Rp 3.102,700	Rp 5.954,770
23		100	100		Rp 2.492,100	Rp 2.492,100
24		142	142		Rp 4.451,700	Rp 4.451,700
25		100	100		Rp 2.218,750	Rp 2.218,750
27		100	100		Rp 2.804,500	Rp 2.804,500
28		105	105		Rp 1.997,230	Rp 1.997,230
30		100	100		Rp 2.609,060	Rp 2.609,060
			87380			Rp 62.039,490

Agustus 2022

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
1		100		100		Rp 2.664,030		Rp 2.664,030
2		100		100		Rp 2.160,530		Rp 2.160,530
3		100		100		Rp 2.535,520		Rp 2.535,520
4		72		72		Rp 2.404,050		Rp 2.404,050
5		110	100	210		Rp 2.347,970	Rp 3.322,800	Rp 5.670,770
6		99		99		Rp 1.732,400		Rp 1.732,400
7		100		100		Rp 1.555,000		Rp 1.555,000
9	274	66		340	Rp 4.068,300	Rp 1.818,310		Rp 5.886,610
11	290	75		365	Rp 4.492,500	Rp 2.144,910		Rp 6.637,410
15		100		100		Rp 1.819,840		Rp 1.819,840
16	127	95		222	Rp 4.056,230	Rp 2.380,030		Rp 6.436,260
123		110		110	Rp 4.051,780	Rp 2.996,910		Rp 7.048,690
20		100		100		Rp 2.612,200		Rp 2.612,200
21	121	108		229	Rp 1.317,570	Rp 2.055,000		Rp 3.372,570
23	200	90		290	Rp 2.114,600	Rp 2.260,000		Rp 4.374,600
25	210	85		295	Rp 6.870,670	Rp 2.621,430		Rp 9.492,100
29	180	100		280	Rp 156,000	Rp 1.750,000		Rp 1.906,000
30	130	93	92	315	Rp 3.520,000	Rp 2.365,830	Rp 2.975,300	Rp 8.861,130
				70701				Rp 77.169,710

September 2022

Tanggal	Unit				Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3	4		1	2	3	
1			90		90		Rp 1.815,470		Rp 1.815,470
2	1840	170	110		2120	Rp 5.232,320	Rp 2.998,330		Rp 8.230,650
4	2000	185	97		2282	Rp 6.131,480	Rp 2.363,300		Rp 8.494,780
6	1800	195	100		2095	Rp 6.434,020	Rp 2.523,450		Rp 8.957,470
7	2000	200	100		2300	Rp 6.791,860	Rp 2.400,320		Rp 9.192,180
10	2000	150	96		2246	Rp 5.250,450	Rp 2.247,260		Rp 7.497,710
12	1920	200	100	190	2410	Rp 5.756,500	Rp 2.706,520	Rp 2.477,000	Rp 10.940,020
13	2000	200	100	140	2440	Rp 6.979,300	Rp 2.078,280	Rp 376,000	Rp 9.433,580
16	2000	200	120		2320	Rp 6.522,060	Rp 2.909,090		Rp 9.431,150
17	2000		100		150		Rp 2.593,440		Rp 2.593,440
19	2000		200		2200		Rp 2.555,290		Rp 2.555,290
20	2000		180		2180		Rp 1.992,370		Rp 1.992,370
22	2000		100		2100		Rp 2.585,220		Rp 2.585,220
23	200		95		395		Rp 3.135,350		Rp 3.135,350
26	2120		100	85	2305		Rp 2.657,530	Rp 2.636,040	Rp 5.293,570
27	1800	100	100	90	2090	Rp 332,000	Rp 2.315,830	Rp 2.331,400	Rp 4.979,230
29	2000	170	90		2260	Rp 256,000	Rp 2.458,020		Rp 2.714,020
30	2000		120	250	2370		Rp 2.806,930	Rp 700,000	Rp 3.506,930
					76409				Rp 103.348,430

November 2022

Tanggal	Unit			Jumlah Unit	Penjualan (Rp)			Total Penjualan
	1	2	3		1	2	3	
2	200	100		300	Rp 6.658,000	Rp 2.497,070		Rp 9.155,070
3	200	100		300	Rp 5.630,630	Rp 1.867,410		Rp 7.498,040
4	200	30	2700	2930	Rp 6.230,360	Rp 506,940	Rp 2.768,000	Rp 9.505,300
8	200	100		300	Rp 6.641,260	Rp 2.611,380		Rp 9.252,640
13	200	90		290	Rp 5.745,240	Rp 2.964,250		Rp 8.709,490
14	200	100		300	Rp 4.982,990	Rp 2.631,070		Rp 7.614,060
18	200	100		300	Rp 6.587,000	Rp 2.737,050		Rp 9.324,050
19	200	95		295	Rp 6.018,700	Rp 2.565,230		Rp 8.583,930
22	150	100		250	Rp 4.993,750	Rp 2.588,470		Rp 7.582,220
24	120	100		220	Rp 4.132,200	Rp 2.692,320		Rp 6.824,520
25	190	115	2560	2865	Rp 612,000	Rp 3.028,150	Rp 784,000	Rp 4.424,150
26	215	90		305	Rp 6.942,000	Rp 2.763,000		Rp 9.705,000
29	135	100		235	Rp 3.977,340	Rp 2.412,500		Rp 6.389,840
30		100	2500	2600		Rp 2.242,180	Rp 876,000	Rp 3.118,180
20			2700	2700			Rp 2.396,000	Rp 2.396,000
				64113				Rp 110.082,490

Lampiran 1. 2 Dokumentasi Di Tempat Penelitian



