

PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS UNTUK EVALUASI PENCAPAIAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP "MURNI JAYA" KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi Akuntansi



OLEH:

FENDI PRADANA

NPM: 12.1.02.01.0038

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NUSANTARA PERSATUAN GURU REPUBLIK INDONESIA UN PGRI KEDIRI 2016



Skripsi oleh:

FENDI PRADANA

NPM: 12.1.02.01.0038

Judul:

PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS UNTUK EVALUASI PENCAPAIAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP "MURNI JAYA" KEDIRI

> Telah disetujui untuk diajukan Kepada Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

> > Tanggal: 30 Juni 2016

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. M. Anas, SE., M.M., M.Si.

NIDN. 0028106601

Diah/Nurdiwaty, SE., M.SA. NIDN. 0728067201

II



Skripsi oleh:

FENDI PRADANA

NPM: 12.1.02.01.0038

Judul:

PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS UNTUK EVALUASI PENCAPAIAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP "MURNI JAYA" KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri Pada tanggal: 20 Juli 2016

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Dr. M. Anas, SE., M.M., M.Si.

2. Penguji I : Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si., Ak

3. Penguji II : Diah Nurdiwati, SE., M.SA.





PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS UNTUK EVALUASI PENCAPAIAN LABA PADA PERUSAHAAN KECAP "MURNI JAYA" KEDIRI

Fendi Pradana
12.1.02.01.0038
Fakultas Ekonomi - Akuntansi
fendip93@gmail.com

Dr. M. Anas, S.E., M.M. M.Si. dan Diah Nurdiwaty, S.E., M.SA. UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Fendi Pradana: Penerapan *Cost-Volume-Profit Analysis* Untuk Evaluasi Pencapaian Laba Pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri, Skripsi, Akuntansi, FE UN PGRI Kediri, 2016.

Cost-Volume-Profit Analysis merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui operasional perusahaan. Selain itu cost-volume-profit analysis juga menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. Penerapan cost-volume-profit analysis dapat digunakan dalam hal perencanaan laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri. Penelitian cost-volume-profit analysis pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri menggunakan dasar-dasar analisis seperti: margin kontribusi, rasio margin kontribusi, break event point, dan penjualan dengan target laba.

Permasalahan penelitian ini adalah (1) Bagaimana perhitungan margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015? (2) Bagaimana perhitungan rasio margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015? (3) Bagaimana analisis break event point dalam rangka pencapaian laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015? (4) Bagaimana analisis target laba terhadap realisasi laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015?. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif. Subyek dalam penelitian ini adalah Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri dan dilakukan analisis costvolume-profit menggunakan dasar-dasar seperti: margin kontribusi, rasio margin kontribusi, break event point, dan penjualan dengan target laba.

Kesimpulan hasil penelitian ini menunjukkan laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri mengalami peningkatan pada tahun 2013-2015, tetapi persentase kenaikan laba menurun pada tahun 2015 yang disebabkan karena meningkatnya harga bahan baku seperti kedelai dan gula. Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri selalu dapat merealisasikan jumlah penjualan sesuai target penjualan yang telah ditetapkan. Penerapan analisis *cost-volume-profit* dapat memberikan informasi yang berguna bagi perusahaan untuk mencapai target laba.

Kata kunci: *cost-volume-profit analysis*, pencapaian laba.



I. LATAR BELAKANG

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia sudah semakin melaju dengan cepat. Semakin ketat pula persaingan antar perusahaan membuat para pengusaha terpacu untuk mengelola perusahaan dengan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, demi kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis, manajemen perusahaan perlu berupaya semaksimal mungkin agar tidak mengalami kerugian.

Hal yang sering dijadikan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan adalah laba atau keuntungan. Sebagian besar perusahaan didirikan yang berorientasi mencari laba atau keuntungan yang tinggi, perolehan laba harus memadai sesuai dengan investasi yang diberikan oleh para investor untuk memperoleh pendapatan. Dengan banyaknya laba yang diperoleh suatu perusahaan maka perusahaan akan mampu untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan perusahaannya

bahkan perusahaan akan mampu mengembangkan dirinya menjadi suatu usaha yang lebih besar lagi, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya.

biaya-volume-laba Analisis (cost-volume-profit analysis) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan (Hansen dan Mowen, 2009:4). Karena analisis biaya-volume-laba menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. **Analisis** biayavolume-laba dapat digunakan dalam perencanaan laba yang diinginkan suatu perusahaan.

Laba dikatakan tercapai apabila realisasi laba yang diterima perusahaan sesuai dengan perencanaan laba yang telah ditetapkan. Menurut Machfoedz dalam Widiantini (2014)Perencanaan laba dapat diartikan sebuah sebagai penentuan terhadap tindakan yang akan



dilakukan oleh manajer dalam waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan". Break even dan analisis hubungan biayavolume-laba merupakan tehniktehnik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisanya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga tehniktehnik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek (Supriyono, 2000:331). Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis break even. Menurut Martono dan Harjito (2008: 268) dalam Dirhotsaha, dkk (2013) "Analisis break even adalah teknik analisis yang mempelajari hubungan biaya, laba, dan volume penjualan". Dengan melakukan analisis *break* even, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Penelitian pada Hotel

Gracia semarang tentang analisis cost-volume-profit sebagai alat bantu perencanaan laba. Penelitian yang telah dilakukan tersebut mengukur break event point yang kemudian digunakan sebagai alat bantu dalam laba. perencanaan Seperti penelitian yang telah dilakukan Fariz (2013).

Sebagai salah satu perusahaan kecap ada di yang Indonesia, Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri terus melakukan inovasi untuk masa depan yang lebih gemilang serta didukung adanya karyawankaryawan yang berkompeten di bidangnya masing-masing menjadikan perusahaan kecap "Murni Jaya" Kediri dapat terus bertahan dan berkembang. Sehingga dapat dikatakan bahwa Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri merupakan perusahaan yang melakukan berbagai upaya arah peningkatan volume penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan. Untuk itu perlu dilakukan penerapan cost-volume-profit analysis pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya"



Kediri, sehingga perusahan dapat mengetahui biaya-biaya yang harus dikeluarkan dan volume penjualan yang harus dicapai dalam rangka menunjang peningkatan laba perusahaan.

Bertolak dari latar belakang maka peneliti tertarik diatas. untuk melakukan penelitian mengambil dengan judul: "Penerapan Cost-Volume-Profit Analysis Untuk Evaluasi Pencapaian Laba Pada "Murni Perusahaan Kecap Jaya" Kediri".

B. Identifikasi Masalah

Dalam rangka untuk bertahan hidup dan berkembang dalam industri kecap, menuntut pihak manajemen untuk berfikir kritis dalam mengkoordinasi seluruh sumber daya yang ada agar efektif dan efisien. Untuk itu diperlukan perencanaan yang baik agar dapat meningkatkan volume penjualan. Penggunaan analisis cost-volume-profit dapat menunjang peningkatan laba yang baik.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah penerapan

cost-volume-profit analysis dalam rangka evaluasi pencapaian laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015.

D. Rumusan Masalah\

Berdasarkan masalah yang dihadapi, maka peneliti mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

- Bagaimana perhitungan margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015?
- Bagaimana perhitungan rasio margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015?
- Bagaimana analisis break event point dalam rangka pencapaian laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015?
- 4. Bagaimana analisis target laba terhadap realisasi laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015?



E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang ada adalah sebagai berikut:

- Untuk mengetahui perhitungan margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015.
- Untuk mengetahui perhitungan rasio margin kontribusi pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015.
- 3. Untuk mengetahui analisis break event point dalam rangka pencapaian laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015.
- Untuk mengetahui analisis target laba terhadap realisasi laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri tahun 2013-2015.

F. Manfaat Penelitian

- 1. Manfaat Teoritis
 - a. Bagi Penulis
 Sebagai wadah yang tepat
 dalam menerapkan ilmu
 yang diperoleh selama

- menempuh perkuliahan, terutama kaitan nya dengan analisis *cost-volume-profit*.
- b. Bagi Perguruan Tinggi
 Sebagai bahan referensi
 atau masukan untuk
 penelitian selanjutnya,
 khususnya mengenai
 topik-topik yang berkaitan
 dengan masalah yang
 dibahas dalam penelitian
 ini.

2. Manfaat Praktis

Bagi Perusahaan: Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau masukan dalam pengambilan keputusan mengenai *cash flow* atau aliran kas untuk menilai kelayakan usaha.

II. METODE PENELITIAN

A. Variabel Penelitian

1. Identifikasi Variabel Penelitian

a. Variabel Terikat

(Dependent Variable)

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah pencapaian laba.



b. Variabel Bebas (Independent Variable)

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah cost-volume-profit analisys.

2. Definisi Operasional

a. Analisis Cost-Volume-

Profit

Menurut Simamora (2012:166) Analisis biayavolume-laba (*Cost-volume-profit analysis*) merupakan analisis pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya,volume, dan laba.

b. Pencapaian Laba

Hasil realiasi laba yang sesuai dengan perencanaan laba.

B. Pendekatan dan Teknik Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif.

2. Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *ex post facto*.

C. Tempat dan Waktu penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri yang terletak di Jalan Mauni Gg. Industri No. 35 Kediri.

2. Waktu Penelitian

Aktivitas penelitian ini dilakukan selama empat bulan, terhitung mulai bulan Maret 2016 sampai bulan Juni 2016.

D. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri.

2. Obyek Penelitian

Obyek dalam penelitian ini adalah pencapaian laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri.

E. Sumber Data dan Langkahlangkah Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Apabila di lihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data menggunakan sumber primer dan sekunder. Karena peneliti memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian dari sumber data



dan dokumen Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri.

2. Langkah-langkah

Pengumpulan Data

a. Studi Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan bahan bahan pustaka, jurnal penelitian, literatur dan literatur yang berkaitan dengan analisis costvolume-profit.

b. Studi Lapangan

Untuk memperoleh data mengenai biaya-biaya, volume produksi, dan pejualan maka dengan ini peneliti menggunakan teknik-teknik pengumpulan data antara lain:

- 1) Wawancara
- 2) Dokumentasi

F. Teknik Analisis Data

Untuk menganalisa data yang diperoleh penulis mengumpulkan data terlebih dahulu, kemudian melakukan perhitungan, lalu hasilnya diuraikan dan akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan, sesuai dengan permasalahan perusahaan yang telah dikemukakan diatas, secara matematis diantaranya sebagai berikut. Langkah-langkah yang digunakan untuk menganalisis data adalah:

- Mengidentifikasi data biaya- biaya yang diperoleh dari objek penelitian berdasarkan perilaku biayanya yaitu kedalam komponen biaya tetap, biaya variabel dan semivariabel
- 2. Pemisahan biaya semivariabel kedalam komponen tetap dan variabel dengan menggunakan rumus *least square*. Menurut mulyadi (2010:471) rumus least square sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Dimana: Y = Total biaya

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

x = satuan volume



3. Menentukan Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan suatu metode untuk mengukur selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen biaya variabel.

Rumus yang digunakan untuk menghitung margin kontribusi menurut Hansen & Mowen (2009:7) sebagai berikut:

Jika margin kontribusi bernilai positif maka akan menutup sebagian atau total biaya tetap. Tetapi bila margin kontribusi melebihi total biaya tetap maka selisihnya merupakan laba.

4. Menetukan Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi merupakan suatu metode untuk mengukur persentase margin kontribusi dibandingkan dengan jumlah penjualan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin kontribusi menurut Simamora (2012:170) sebagai berikut:

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

Rasio ini menunjukkan persentase tiap satu rupiah penjualan yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan kemudian laba.

5. Menentukan Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu metode untuk mengukur tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

Rumus yang digunakan untuk menghitung *break even point* menurut Garisson, dkk (2013:334) sebagai berikut:

Titik impas (dalam rupiah) =
$$\frac{\text{Beban tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

6. Menentukan Penjualan dengan Target Laba

Metode ini digunakan untuk mengukur penjualan dengan tingkat laba yang diharapkan oleh pemodal. Target laba dapat ditentukan melalui sebuah persentase laba tahun silam atau berdasarkan persentase penjualan.



Rumus yang digunakan untuk menghitung penjualan dengan target laba menurut Garisson, dkk (2013:338) sebagai berikut:

$$Penjualan = \frac{Biaya Tetap + Target Laba}{Rasio Margin kontribusi}$$

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul langkah selanjutnya adalah menghitung margin kontribusi, margin kontribusi rasio, titik impas dalam rupiah, dan penjualan dengan target laba

- 1. Margin Kontribusi
 - a. Perhitungan margin kontribusi tahun 2013

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan kemudian menjadi laba sebesar Rp 3.471.485.975

b. Perhitungan margin kontribusi tahun 2014

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan kemudian menjadi laba sebesar Rp 3.737.877.591

c. Perhitungan margin kontribusi tahun 2015

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan kemudian menjadi laba sebesar Rp 3.963.142.469



2. Rasio margin kontribusi

a. Rasio margin kontribusi tahun 2013

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

$$= \frac{3.471.485.975}{5.225.000.000}$$

$$= 0,6643992297$$

$$= 0,66 \text{ (Pembulatan 2 angka dibelakang koma)}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui 66% dari rupiah penjualan digunakan untuk menutup biaya tetap total dan laba.

b. Rasio margin kontribusi tahun 2014

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

$$= \frac{3.737.877.591}{5.721.000.000}$$

$$= 0,6533608794$$

$$= 0,65 \text{ (Pembulatan 2 angka dibelakang koma)}$$

Berdasarkan perhitungan diatas ,dapat diketahui 65% dari rupiah penjualan digunakan untuk menutup biaya tetap total dan laba.

c. Rasio margin kontribusi tahun 2015

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

$$= \frac{3.963.142.469}{6.252.800.000}$$

$$= 0,6338188442$$

$$= 0,63 \text{ (Pembulatan 2 angka dibelakang koma)}$$

Berdasarkan perhitungan diatas ,dapat diketahui 63% dari rupiah penjualan digunakan untuk menutup biaya tetap total dan laba.



- 3. Break Event Point (BEP)
 - a. Break Event Point (BEP) tahun 2013

Titik impas dalam dolar penjualan =
$$\frac{\text{Beban tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

$$= \frac{1.823.485.975}{0,66}$$
$$= Rp 2.762.857.537,8787$$

=Rp 2.762.857.538 (Pembulatan)

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui pada volume penjualan Rp 2.762.857.538 perusahaan tidak mengalami rugi ataupun menerima laba.

b. Break Event Point (BEP) tahun 2014

Titik impas dalam dolar penjualan =
$$\frac{\text{Beban tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

$$= \frac{1.850.807.591}{0,65}$$
= Rp 2.847.396.293,8461
= Rp 2.847.396.294 (Pembulatan)

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui pada volume penjualan Rp 2.847.396.294 perusahaan tidak mengalami rugi ataupun menerima laba.

c. Break Event Point (BEP) tahun 2015

Titik impas dalam dolar penjualan =
$$\frac{\text{Beban tetap}}{\text{Rasio CM}}$$

$$= \frac{1.888.363.469}{0,63}$$
= Rp 2.989.465.823,8095
=Rp 2.989.465.824 (Pembulatan)



Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui pada volume penjualan Rp2.989.465.823 perusahaan tidak mengalami rugi ataupun menerima laba.

- 4. Penjualan dengan target laba
 - a. Penjualan dengan target laba tahun 2014

Penjualan dalam rupiah =
$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin kontribusi}}$$
$$= \frac{1.823.484.716 + 1.812.800.000}{0.66}$$
$$= \text{Rp } 5.509.522.297$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui penjualan yang harus dicapai jika menginginkan laba 10% dari laba tahun lalu adalah Rp 5.509.522.297

b. Penjualan dengan target laba tahun 2015

Penjualan dalam rupiah =
$$\frac{\text{Biaya Tetap + Target Laba}}{\text{Rasio Margin kontribusi}}$$
$$= \frac{1.850.806.212 + 2.075.777.000}{0,65}$$
$$= \text{Rp } 6.040.897.249$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui penjualan yang harus dicapai jika menginginkan laba 10% dari laba tahun lalu adalah Rp 6.040.897.249

c. Penjualan dengan target laba tahun 2016

$$Penjualan dalam rupiah = \frac{Biaya Tetap + Target Laba}{Rasio Margin kontribusi}$$
$$= \frac{1.888.361.961 + 2.282.256.900}{0,63}$$
$$= Rp 6.620.029.938$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui penjualan yang harus dicapai jika menginginkan laba 10% dari laba tahun lalu adalah Rp 6.620.029.938



IV. Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Dari keseluruhan data maupun informasi yang diperoleh penulis dan metode Cost-Volume-Profit yang digunakan, penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

- 1. Perhitungan Margin Kontribusi Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri mengalami peningkatan 2013-2015. dari tahun Semakin meningkat nilai kontribusi margi maka kemampuan perusahaan untuk menutup biaya tetap dan kemudian memperoleh laba semakin besar
- 2. Perhitungan Rasio Margin Kontribusi Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri mengalami penurunan dari tahun 2013-2015. Rasio Kontribusi Margin merupakan persentase satuan penjualan yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan mendapatkan laba.

- 3. Perhitungan Break Event Point Perusahaan Kecap Jaya" "Murni Kediri mengalami peningkatan dari tahun 2013-2015. Hal disebabkan oleh ini peningkatan volume produksi sehingga biaya biaya juga ikut meningkat sehingga Break Event point nya juga mengalami peningkatan.
- 4. Perhitungan Rencana Penjualan Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri mengalami peningkatan dari tahun 2013-2015. Kenaikan tersebut terjadi karena peningkatan target dinginkan laba yang perusahaan yaitu sebesar 10% dari tahun sebelumnya.
- 5. Realisasi penjualan pada
 Perusahaan Kecap "Murni
 Jaya" Kediri mengalami
 dari tahun 2013-2015
 memenuhi target penjualan
 yang ditetapakan
 perusahaan. Walaupun
 meningkat tetapi persentase
 kenaikan laba mengalami



- penurunan. Hal ini disebabkan karena melonjaknya harga bahan baku seperti: kedelai dan gula.
- 6. Dengan menerapakan analisis *cost-volume-profit* ini perusahaan dapat mengetahui penjualan yang harus dicapai untuk merealisasikan target laba.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti dapat mengemukakan saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi perusahan dalam menjalan kegitan usahanya yaitu:

1. Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri telah mencapai pejualan yang cukup baik, meskipun demikian perusahaan harus meningkat tetap kan penjualannya, baik dengan cara memberikan inovasi terhadap produknya, memperluas wilayah penjualan, maupun meningkat promosinya

- sehingga dapat menarik minat konsumen.
- 2. Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri sebaiknya memeperhatikan besarnya biaya operasional, karena biaya tersebut berpengaruh terhadap laba yang aka diperoleh.
- 3. Penurunan persentase laba pada tahun 2015 sebaiknya bisa dijadikan motivasi untuk tahun selanjutnya, agar penurunan persentase laba dapat diantisipasi.
- 4. Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri dapat menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam perusahaan untuk mencapai target laba.



V. DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson, A. A. dkk. 2009. Akuntansi Manajemen, Jilid I, Edisi 5. Indonesia: Indeks.
- Carter, W.K. 2009. *Akuntansi Biaya*, *Buku* 2, *Edisi* 14. Jakarta: Salemba Empat.
- Duyo, S. F. 2013. Analisis Cost
 Volume Profit Untuk
 Perencanaan Laba Pada
 Hotel Sintesa Peninsula
 Manado. (Online), tersedia:
 http://ejurnal.unsrat.ac.id.,
 diunduh 11 April 2016.
- Dirhotsaha, R. R. W. dkk. 2013.

 Penerapan Cost, Volume,
 Profit Analysis Sebagai
 Alat Bantu dalam
 Perencanaan Laba (Studi
 Pada PT. Industri Kemasan
 Semen Gresik). (Online),
 tersedia:
 administrasibisnis.studentjo
 urnal.ub.ac.id., diunduh 8
 November 2015.
- Fariz, G. M. 2013. Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Grasia Semarang.(Online), tersedia: http://eprint.dinus.ac.id., diunduh 11 November 2015.
- Fahmi, I. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Garison, R. H., Eric, W. N., Peter C. B. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.

- Halim, A. dkk. 2011. Akuntansi Manajemen, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Hansen dan Mowen. 2009.

 **Akuntansi Manajerial,

 **Buku 2, Edisi 8. Jakarta:

 Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen. 2005. *Management Accounting, Buku 2, Edisi 7.* Jakarta:

 Salemba Empat.
- Harahap, S. S. 2011. *Teori Akuntansi*, *edisi revisi*2011. Jakarta: PT

 RAJAGRAFINDO

 PERSADA
- Harnanto. 2007. Akuntansi Keuangan Menengah. Yogyakarta: BPFE
- Kholmi, M. dan Yuningsih. 2009.

 *Akuntansi Biaya, Edisi Revisi. Malang: UMMPRESS.
- Krismiaji dan Aryani, Y. A. 2011. *Akuntansi Manajemen, Edisi II.* Yogyakarta: UPP

 STIM YKPN.
- Lamsihar. 2009. Analisis
 Perhitungan Biaya Volume
 Laba Untuk Mencapai
 Target Laba Pada PT.
 Indoteras Sumatera Medan.
 Skripsi. Dipublikasikan.
 Medan: Universitas
 Sumatera Medan. (Online),
 tersedia:



- http://repository.usu.ac.id., diunduh 25 Mei 2016.
- Martini, D. dkk. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. 2010. Analisa Laporan Keuangan, Edisi keempat. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya, Edisi 5*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Parade, A. E. 2013. Analisis Biaya

 Volume Laba Sebagai
 Alat Perencanaan Laba
 Pada Ud. Hartono Putra
 Putra Balung Jember.
 Skripsi. Dipublikasikan.
 Jember: Universitas
 Jember. (Online), tersedia:
 http://dspace.unej.ac.id.,
 diunduh 2 Desember 2015.
- Pelawiten dan Ilat. 2014. Analisis

 Cost Volume Profit Untuk

 Perencanaan Laba Pada

 Ud Gladys Bakery.

 (Online), tersedia:

 http://ejournal.unsrat.ac.id.,

 diunduh 25 Mei 2016.
- Rahardjo, B. 2009. *Laporan Keuangan Perusahaan*.
 Yogyakarta: GADJAH
 MADA UNIVERSITY
 PRESS
- Raiborn, C.A. dan Kinney, M.R. 2011. *Akuntansi Biaya, Buku 1, Edisi 7.* Jakarta: Salemba Empat.

- Sugiri, S. 2009. Akuntansi Managemen Sebuah Pengantar. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Simamora, H. 2012. *Akuntansi Manajemen, Edisi III*. Riau:
 Star Gate Publisher.
- Soemarso S.R. 2010. Akuntansi Suatu Pengantar, Buku 2, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Sanusi, A. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta:

 Salemba Empat.
- Sanusi, A. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, U. 2009. Research Methods For Business, Buku 1, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2012. Metode
 Penelitian Kuantitatif
 Kualitatif dan R&D.
 Bandung: Alfabeta.
- Suharyadi dan Purwanto, S. H. 2013. *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Negara, Buku 1, Edisi 2.* Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono. 2000. Akuntansi Biaya, Buku II, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Samahati, R. B. 2013. Analisis
 Biaya, Volume, Laba
 Sebagai Alat Bantu
 Perencanaan Laba Pada
 Hotel Sedona Manado. 01
 (03). (Online), tersedia:



- http://ejournal.unstrat.ac.id., diunduh 10 November 2015.
- Sihombing, S. B. 2013. Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PTBangun Wenang Beverages Company. 01 (03).(Online), tersedia: http://ejournal.unstrat.ac.id. , diunduh 11 November 2015.
- Siregar, B. dkk. 2014. *Akuntansi Biaya*, *Edisi* 2. Jakarta: Salemba Empat.

- Widiantini, L. E. S. 2014. Analisis

 Cost-Volume-Profit (Cvp)

 Sebagai Alat Bantu

 Perencanaan Laba Pada

 Hotel Sunari Singaraja Tahun

 2013. 04 (01). (Online),

 tersedia:

 http://ejournal.undiksha.,

 diunduh 10 November 2015.
- Wijaya, T. 2013. Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis Teori dan Praktik. Yogyakarta: Graha Ilmu