

**PENERAPAN ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM PERENCANAAN DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN LABA OPTIMAL PADA PT. ARTHA MAS MINAHASA****APPLICATION OF COST VOLUME PROFIT ANALYSIS IN OPTIMAL PROFIT PLANNING AND DECISION MAKING IN PT. ARTHA MAS MINAHASA**

Oleh:

**Natasya N. Luntungan<sup>1</sup>  
Jantje J. Tinangon<sup>2</sup>**Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sam Ratulangi

E-mail :

[1natasyanovelvia52@gmail.com](mailto:natasyanovelvia52@gmail.com)[2janjantinangon@gmail.com](mailto:janjantinangon@gmail.com)

**Abstrak:** Analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajer dalam memahami perilaku total biaya, total pendapatan, dan laba operasi saat perubahan terjadi dalam tingkat keluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba pada PT. Artha Mas Minahasa dengan menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan untuk mengetahui pengambilan keputusan laba optimal pada PT. Artha Mas Minahasa. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Artha Mas Minahasa mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Artha Mas Minahasa telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

**Kata Kunci:** *Cost volume profit*, perencanaan, pengambilan keputusan, laba optimal

**ABSTRACT:** *Cost-volume-profit analysis can assist managers in understanding the behavior of total costs, total revenue, and operating profit when changes occur in output levels, selling prices, variable costs, or fixed costs. This is necessary to assist managers in planning and decision making in determining optimal profit. The purpose of this study was to determine the profit planning at PT. Artha Mas Minahasa using Cost-Volume-Profit (CVP) analysis and to determine optimal profit decision making at PT. Artha Mas Minahasa. The data analysis method used in this study is a qualitative analysis method. The results showed that PT. Artha Mas Minahasa was able to make a profit, and this profit moves quite significantly from the sales proceeds and this means that PT. Artha Mas Minahasa has been able to plan the profit as well as possible.*

**Keywords:** *Cost volume profit, planning, decision making, optimal*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Untuk selalu siap menghadapi persaingan dan masalah-masalah yang terjadi maka suatu perusahaan dituntut agar benar-benar bias membuat perencanaan yang tepat dan cermat, apabila tetap ingin berkompetisi dan bertahan di dalam bisnis yang mereka tekuni. Pengaruh lingkungan dan perkembangan suatu perusahaan yang semakin kompleks mengakibatkan tugas manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan semakin sulit dan kompleks pula. Untuk mengatasi hal tersebut maka perusahaan harus mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk tujuan pengambilan keputusan.

Salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk menghubungkan perubahan tiga variabel tersebut dalam satu kesatuan disebut analisis *cost-volume-profit* (CVP). Analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajer dalam memahami perilaku total biaya, total pendapatan, dan laba operasi saat perubahan terjadi dalam tingkat keluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal. Dalam pengimplementasiannya, analisis *cost-volume-profit* terkait dengan *breakeven point* (titik impas). Sehubungan dengan itu, apabila perusahaan tidak mencapai hasil penjualan yang lebih besar dari hasil penjualan pada tingkat break-even point atau tidak mencapai hasil penjualan yang telah ditetapkan, maka pimpinan perusahaan harus dapat mengetahui penyebabnya dan berusaha untuk mencapai hasil penjualan yang lebih besar sehingga dapat diperoleh laba yang optimal. Laba optimal merupakan tujuan setiap perusahaan karena dapat mendukung Kencaran operasional perusahaan sehingga tujuan perusahaan tercapai.

PT. Artha Mas Minahasa termasuk dalam perusahaan Namasindo Group yang pusatnya berada di Bandung. PT. Artha Mas Minahasa berdiri pada tahun 2013 dan berada di jalan raya BayPass Manado-Bitung Desa Tumuluntung Kecamatan Kauditan Kabupetan Minahasa Utara, Sulawesi Utara. PT. Artha Mas Minahasa memproduksi cup, straw, botol 1,5L, prefarm, capsheld, xcrewcap dan galon. Sampai saat ini PT. Artha Mas Minahasa mempunyai 115 karyawan. Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti dan mengetahui penerapan *cost volume profit* dalam pengambilan keputusan penjualan perencanaan laba pada PT. Artha Mas Minahasa, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat sebuah skripsi dengan judul: “Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada PT Artha Mas Minahasa.

### Tujuan Penelitian

Tujuan peneliti dalam penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui perencanaan laba pada PT. Artha Mas Minahasa dengan menggunakan analisis Cost-Volume-Profit (CVP).
2. Untuk mengetahui pengambilan keputusan laba optimal pada PT. Artha Mas Minahasa.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan (Samryn, 2015:4). Akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan (Krismiaji Dan Aryani, 2016:1).

### Akuntansi Biaya

Menurut Mulyadi (2015:8), dalam arti luas biaya adalah “pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Pengertian biaya atau cost menurut Bustami dan Nurlela (2017:7) yaitu :“Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

**Biaya (Cost)**

Pengertian Biaya (*Cost*) adalah merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan tertentu yang diukur dengan satuan nilai uang yang telah/mungkin terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang (Ishak, S, 2015:16).

**Analisis Cost-Volume –Profit**

Menurut Mulyadi (2015:78), analisis *cost-volume-profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Menurut Garrison (2018:36), definisi dari analisis *cost-volume-profit* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah.

**Laba**

Laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi". Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya (Harahap, 2016: 41). "Perubahan dalam *capital* (modal) dari suatu kesatuan usaha antara dari titik waktu yang berbeda, kecuali perubahan yang disebabkan karena investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik, dimana *capital* dinyatakan dalam nilai dan didasarkan pada skala tertentu". (Wiyasha. 2014: 3).

**Perencanaan Laba**

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh perusahaan itu. Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha, dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

Adapun manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2016:41). meliputi:

- Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

**Analisis Break Event Point**

*Break Even Point* (BEP) adalah BEP suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Tetapi analisis BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi analisis BEP mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan *Break Even Point* (Riyanto, 2017: 360).

**Penelitian Terdahulu**

- Desy Pratiwi Antameng (2017) meneliti Penerapan Cost-Volume-Profit Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Roon Manokwari. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah hotel fajar roon harus membutuhkan sebuah perhitungan yang efektif dalam menghitung atau membantu untuk mencapai target laba yang mereka inginkan. Persamaan dengan penelitian penulis adalah sama-sama menggunakan variabel analisis Cost Volume Profit sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian.
- Martoso (2014) meneliti tentang Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya). Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah membantu manajer perusahaan dalam memahami perilaku total biaya, total pendapatan, dan laba operasi saat perubahan terjadi dalam tingkat keluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap.. Persamaan dengan penelitian penulis adalah sama-sama tentang analisis Cost Volume Profit sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif untuk memberikan gambaran cara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dari hubungan antar fenomena yang diteliti pada suatu perusahaan. Gambaran yang sistematis dan akurat diperoleh dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan data sehingga akan memberikan hasil yang konkrit pada permasalahan dan kemudian dilaksanakan analisis sehingga dapat ditarik kesimpulan.

### Objek dan Waktu Penelitian

PT. Artha Mas Minahasa yang berada di jalan raya BayPass Manado-Bitung Desa Tumulung Kecamatan Kauditan Kabupetan Minahasa Utara, Sulawesi Utara. Penelitian dilakukan pada bulan Oktober sampai selesai

### Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data kualitatif seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi
2. Data kuantitatif berupa volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual, presentase kenaikan laba yang diharapkan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti berupa hasil wawancara dengan karyawan dan juga pimpinan PT. Artha Mas Minahasa
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh penulis dari literatur-literatur yang ada atau buku-buku dari dokumen dan dari perpustakaan yang digunakan sebagai acuan atau otoritas dalam pembahasan skripsi ini. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari perusahaan terkait dengan data dalam rentang tahun 2017-2019.

### Metode Analisis

Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Metode analisis dalam penelitian ini yaitu:

#### a. Menghitung Laba

- 1) Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Menghitung masing-masing tingkat biaya

#### b. Menghitung Break Even Point

Rumus yang digunakan untuk Break Even Point Halim dan Bambang, (2009: 52-53) adalah:

##### a. Atas dasar rupiah:

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

##### b. Atas dasar unit:

$$BEP (Q) = \frac{FV}{P-VC}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

#### c. Analisis perencanaan laba,

Analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan. Penjualan pada laba yang direncanakan

#### d. Margin of Safety (MOS)

$$MOS (rupiah) = Total Penjualan - Penjualan Impas \% MOS = x 100\%$$

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN****Gambaran Umum Badan Pendapatan Daerah Kota Manado**

PT. Artha Mas Minahasa termasuk dalam perusahaan Namasindo Group yang pusatnya berada di Bandung. PT. Artha Mas Minahasa berdiri pada tahun 2013 dan berada di jalan raya BayPass Manado-Bitung Desa Tumulung Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara, Sulawesi Utara.

Adapun visi, misi dan komitmen dari PT. Artha Mas Minahasa yaitu :

**Misi**

*“To Be The Best Integration Plastic Companies In Indonesia”*

**Misi**

*“Sustainable Growth Throught Corporate Value and The Best in The Eyes of Stakeholders”*

**Komitmen :**

1. *Quality*
2. *Fond safety*
3. *Safety, Health and Envirotment Managemen System*
4. *Regulation Compliance*
5. *Etika Bussines*

PT. Artha Mas Minahasa diresmikan pada tanggal 21 April 2014 dihadiri oleh Bapak Bupati Minahasa Utara Sompi Singal, beserta Camat Kecamatan Kauditan, Lurah Desa Tumulung dan Wakalpolres Minahasa Utara, turut hadir pula perwakilan dan supplier Artha Mas Minahasa, dan Bapak Johannes Soenarman (*General Manager Namasindo Plas Abadi*).

Berikut para pimpinan PT. Artha Mas Minahasa dari tahun ke tahun

1. Tahun 2013 dipimpin oleh Ibu Titin Agustina
2. Tahun 2014-2015 dipimpin oleh Bapak Meta Surotu
3. Tahun 2016 (Januari-Juli) dipimpin oleh Bapak Dian Tri Yusana
4. Tahun 2016-2018 dipimpin oleh Bapak Alexander Budi Gunawan
5. Tahun 2018 sampai sekarang dipimpin oleh Bapak Asril Duya

Dari pertamakali berdirinya PT. Artha Mas Minahasa terus berkembang dan berinovasi dengan mendatangkan mesin-mesin produksi sehingga saat ini.

PT. Artha Mas Minahasa menghasilkan produk-produk berupa:

- Cup,
- Straw
- Botol 1,5L,
- Prefarm
- Capsheld
- Xcrewcap
- Galon.

Sampai saat ini PT. Artha Mas Minahasa mempunyai 115 karyawan.

**Hasil Penelitian**

Kegiatan Produksi PT. Artha Mas Minahasa adalah plastik dalam bentuk cup/gelas, straw, botol 1,5L, prefarm, capsheld, crewcap dan galon. Dalam penelitian ini produk yang akan diambil sampelnya adalah produk yang memiliki nilai penjualan rata-rata terbesar, yaitu; cup, straw, botol 1,5L karena produk ini memiliki kontribusi terbesar dalam perubahan laba yang diperoleh perusahaan.

**Tabel 1 Harga Jual, Produksi dan Penjualan**

	2017	2018	2019
- Harga jual per paket	Rp 50.000	Rp 55.000	Rp 60.000
- Jumlah produksi	10.400 paket	10.800 paket	11.040 paket
- penjualan	Rp 520.000.000	Rp 594.000.000	Rp 662.400.000

Sumber : PT. Artha Mas Minahasa, 2020.

Ket:

1. Perpaket terdiri dari
  - 1.000 cup/gelas
  - 1.000starw

- 500 botol

2. Dalam penelitian ini produk yang dijadikan sampel produk yang memiliki nilai penjualan rata-rata terbesar. Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat bahwa total penjualan pada PT. Artha Mas Minahasa tahun 2017 Rp 520.000.000, tahun 2018 sebesar Rp 594.000.000 dan tahun 2019 sebesar Rp 662.400.000

### Klasifikasi Biaya

Di dalam perusahaan, biaya diklasifikasikan menjadi biaya variabel dan biaya tetap dan perusahaan tidak mengklasifikasi biaya untuk biaya semivariabel. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan pola perilaku biaya, sebagai berikut:

**Tabel 2. Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Per Tahun**

Uraian	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya bahan baku	130.000.000	133.299.000	134.000.000
Biaya kebutuhan produksi	202.000.000	202.200.000	202.500.000
Upah lembur dan konisi	20.354.500	20.651.488	23.300.000
<b>Jumlah biaya variabel</b>	<b>352.354.500</b>	<b>356.150.488</b>	<b>359.800.000</b>
<b>Biaya Tetap</b>			
Gaji karyawan	35.900.000	35.920.000	35.940.000
Biaya perawatan mesin	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya listrik, dll	20.750.000	20.900.000	25.800.000
Pajak	12.850.000	13.184.640	13.512.000
Asuransi	5.000.000	5.000.000	5.000.000
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>	<b>79.500.000</b>	<b>80.004.640</b>	<b>126.352.000</b>

Sumber : PT. Artha Mas Minahasa, 2020.

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat penggolongan biaya variabel yaitu; biaya Bahan baku, biaya kebutuhan produksi dan upah lembur serta komisi. Sedangkan biaya tetap yaitu gaji karyawan, perawatan mesin, biaya listrik dan lain-lain, pajak dan asuransi.

Laba adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha.

**Tabel 3. Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2017-2019**

	2017	2018	2019
Penjualan	Rp 520.000.000	Rp 594.000.000	Rp 662.400.000
Biaya variabel	Rp 352.354.500	Rp 356.150.488	Rp 359.800.000
Biaya tetap	Rp 79.500.000	Rp 80.004.640	Rp 126.352.000
Laba bersih	Rp 111.854.500	Rp 157.844.872	Rp 176.158.000

Sumber : PT. Artha Mas Minahasa, 2019.

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa laba bersih PT. Artha Mas Minahasa tahun 2017 sebesar Rp 111.854.500 tahun 2018 meningkat menjadi Rp 157.844.872 dan tahun 2019 sebesar Rp 176.150.000.

### Pembahasan

#### Analisis Break Even Point

Berdasarkan perhitungan *Break evenpoint* dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan plastic pada PT. Artha Mas Minahasa tahun 2017 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 85.278.504 atau lebih dari penjualan tersebut. Tahun 2018 PT. Artha Mas Minahasa harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 199.800.143 atau lebih dari penjualan tersebut. Tahun 2019 PT. Artha Mas Minahasa harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 276.259.764 atau lebih dari penjualan.

Berdasarkan uraian sebelumnya dapat dikatakan bahwa pada tahun 2017 sampai 2019 perusahaan telah mampu mengoptimalkan kinerjanya dan mampu memperoleh penjualan dalam titik impas bahkan perusahaan telah mampu memperoleh laba yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan.

### **Analisis Margin Of Safety**

Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa pada tahun 2017 margin pengamanan penjualan sebesar 0.73%, tahun 2018 sebesar 0.66% dan tahun 2019 sebesar 58%. Dari hasil perhitungan *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi. Tahun 2017 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 73% Tahun 2018 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 66% Tahun 2019 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 58%

### **Rasio Margin Kontribusi**

Berdasarkan perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2017 adalah 35% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp 1 paket penjualan plastik tersedia Rp 035% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba. Tahun 2018 adalah 39% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp 1 paket penjualan plastik tersedia Rp 39% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba. tahun 2019 adalah 45% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp 1 paket penjualan plastik tersedia Rp 45% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba.

### **Perencanaan Laba**

Selama tahun 2017 - 2019 PT. Artha Mas Minahasa mampu menjual produk di atas titik impas dengan kata lain PT. Artha Mas Minahasa mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Artha Mas Minahasa telah mampu merencanakan perolehan laba optimal dengan sebaik mungkin.

### **Pengambilan Keputusan laba pada PT. Artha Mas Minahasa**

Rencana atau *budget* penjualan yang harus dicapai PT. Artha Mas Minahasa bilamana ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya 2020 adalah menentukan elemen *break even point* yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*.

- Apabila komposisi penjualan produk berubah dari semula (secara individu) maka komposisi *contribution margin* akan berubah. Hal ini akan menyebabkan *break even point* berubah total, karena hasil penjualan dan komposisi yang baru berbeda dengan komposisi semula.
- Apabila biaya tetap naik dan biaya lain lain tidak berubah maka *breakeven point* naik dan laba turun.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

- Berdasarkan perhitungan *Break even point* di ketahui bahwa selama tahun 2017 - 2019 PT. Artha Mas Minahasa mampu menjual produk di atas titik impas.
- Berdasarkan perhitungan *Contribution margin* atau Margin kontribusi, PT. Artha Mas Minahasa mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Artha Mas Minahasa telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.
- Rencana atau budget penjualan yang harus di capai PT. Artha Mas Minahasa bilamana ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya 2020 adalah menentukan elemen *break even point* yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka penulis memberi saran sebagai berikut:

- PT. Artha Mas Minahasa sebaiknya mempertahankan pengelolaan biaya-biaya agar tetap cermat dan efisien, dengan demikian kemampuan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas pada masa yang akan datang dapat lebih baik
- Agar penjualan yang dilakukan oleh PT. Artha Mas Minahasa dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan maka perusahaan harus memperhatikan batas keselamatan dan penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antameng, (2017). Penerapan *Cost-Volume-Profit* Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Roon Manokwari. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 12(1), 2017 Hal 91- 97. <https://doi.org/10.26740/jupe.v2n3.p%p>. Diakses 4 Maret 2020.
- Garrison, H, Eric W dan Peter, C. 2018, Akuntansi Manajerial, (terjemahan: A. Totok Budisantoso), Buku I, Edisi Kesebelas, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- Halim, A dan Bambang, S. 2009. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: BPFE
- Harahap, S. 2016. Auditing (Pemeriksaan Akuntansi Oleh Kantor Akuntan Publik) Penerbit FE, UI
- Ishak dan Arief, S. 2015. Akuntansi, Informasi dalam pengambilan keputusan. Jakarta: PT.Grasindo.
- Krismiaji, Aryani Y. 2011. Akuntansi Manajemen. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Martoso 2014. Penerapan Analisis *Cost-Volume-Profit* Dalam Upaya Perencanaan Laba Perusahaan. Jurnal Ilmiah di Bidang Ekonomi, Vol.3, No.2, Hal : 83-96. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 2(3). <https://doi.org/10.26740/jupe.v2n3.p%p>. Diakses pada 9 April 2020.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nurlela. 2017. Analisis Keuntungan dan Titik Impas Rumah Tangga Tahudi Kecamatan Punggur, Lampung *Jurnal .JE & KP* Vol. 5, No. 2 Hal : 89 – 104. <https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/1197>. Diakses pada 4 Maret 2020.
- Riyanto, B. 2017. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan* Edisi Keempat BPEE:Yogyakarta.
- Samryn, M. 2015. Akuntansi Manajemen. Edisi Pertama. Kencana, Jakarta.
- Wiyasha. 2014. Akuntansi Manajemen Untuk Hotel dan Restoran. Yogyakarta: CV ANDIOFFSET. Edisi 2.