

**ANALISIS PENCAPAIAN LABA PADA PT POS INDONESIA (PERSERO)
TANJUNG REDEB**

Penulis

Siti Munawaroh

Siti010890@gmail.com

Utami Paramita

Utamiparamita96@gmail.com

STIE Muhammadiyah Tanjung Redeb

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis target pencapaian laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb. Unit analisis dalam penelitian ini adalah PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb yang beralamat di Jalan Pemuda No. 542 Tanjung Redeb. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb sejak berdirinya perusahaan tahun 1983 hingga tahun 2017. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan laporan biaya-biaya pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb periode Tahun 2016 dan 2017. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah observasi, dokumentasi, studi kepustakaan. Hasil penelitian ini adalah margin kontribusi pada tahun 2016 adalah Rp 2.846.225.712 dan rasio margin kontribusinya adalah 71,47% tahun 2017 margin kontribusi adalah Rp 2.683.035.593 dengan rasio margin kontribusinya adalah 69,41% Degree operating leverage pada tahun 2016 adalah 12,00 dan tahun 2017 adalah 8,00. Break event point pada tahun 2016 adalah Rp 3.661.443.572 dan tahun 2017 adalah Rp 3.410.375.567. Margin of Safety pada tahun 2016 adalah Rp 320.985.897 dengan persentasenya adalah 8,06% dan tahun 2017 margin of safety adalah Rp 455.077.084 dengan persentasenya adalah 11,77% Target penjualan pada tahun 2016 adalah Rp 3.961.944.433 dan tahun 2017 adalah Rp 3.840.010.473.

Kata Kunci: Margin kontribusi, rasio margin kontribusi, tingkat leverage operasi, break event point, margin keselamatan, analisis target laba, pencapaian laba.

ABSTRACT

The purpose of this study was to find out and analyze the achievement of profit targets at PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb. The unit of analysis in this study is PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb, having its address at Jalan Pemuda No. 542 Tanjung Redeb. The population in this study is the financial statements at PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb since the establishment of the company in 1983 until 2017. The samples in this study are financial

statements and expense reports at PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb for the period of 2016 and 2017. Methods of data collection in this study are observation, documentation, literature study. The results of this study are that the contribution margin in 2016 was Rp 2,846,225,712 and the contribution margin ratio was 71.47%, in 2017 the contribution margin was Rp 2,683,035,593 with a contribution margin ratio of 69.41% Degree of operating leverage in 2016 is 12.00 and 2017 is 8.00. Break event points in 2016 were Rp. 3,661,443,572 and in 2017 were Rp. 3,410,375,567. The margin of safety in 2016 was IDR 320,985,897 with the percentage being 8.06% and in 2017 the margin of safety was IDR 455,077,084 with a percentage of 11.77% The sales target for 2016 is Rp. 3,961,944,433 and in 2017 is Rp. 3,840,010,473.

Keywords: Contribution margin, contribution margin ratio, degree of operating leverage, break event point, margin of safety, profit target analysis, profit achievement.

1. PENDAHULUAN

a. Latar Belakang

Secara umum laba adalah selisih dari pendapatan yang diterima (hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka pencapaian laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Evaluasi terhadap pencapaian laba sangat diperlukan oleh manajemen perusahaan untuk merumuskan kebijakan-kebijakan selanjutnya demi memajukan perusahaan. Salah satu alat bantu yang dapat digunakan manajer dalam mengevaluasi pencapaian laba adalah analisis biaya-volume-laba.

Analisis biaya-volume-laba adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, laba (Garrison, dkk, 2017: 208). Semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. Laba dikatakan tercapai apabila realisasi laba yang diterima perusahaan sesuai dengan perencanaan laba yang telah ditetapkan. Menurut Machfoedz dalam Budiwibowo (2012: 15). Perencanaan laba adalah sebuah

penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan.

Analisis biaya-volume-laba dapat juga digunakan pada perusahaan jasa. Dalam perusahaan jasa, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai produk jasa yang terdapat pada perusahaan tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan perusahaan jasa dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah banyaknya konsumen yang menggunakan jasa tersebut.

PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb adalah perusahaan BUMN yang bergerak dalam bidang jasa pelayanan kepada masyarakat seperti jasa kurir, logistik dan transaksi keuangan. Walaupun PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb merupakan perusahaan milik Negara yang bertujuan melayani kepentingan publik, tidak menutup kemungkinan bagi perusahaan tersebut untuk mencapai tujuan

yang lainnya yaitu untuk mendapatkan laba yang optimal.

Ditengah persaingan bisnis kurir dewasa ini, sebagai BUMN bidang pos, PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb harus tetap eksis karena keberadaannya sangat penting untuk menopang pembangunan dalam kontribusi dibidang kurir, logistik dan jasa keuangan. Banyaknya persaingan dalam bisnis sejenis, membuat PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb berusaha keras untuk menjadi yang terbaik bagi para konsumennya. Dibutuhkan pengelolaan perusahaan yang professional dan inovatif untuk memenangkan persaingan bisnis, termasuk pengelolaan biaya yang efektif dan efisien dalam menghasilkan suatu produk layanan yang memiliki nilai jual tinggi.

Manajemen PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb dalam merencanakan labanya dengan melihat realisasi tahun-tahun sebelumnya dan kemudian dibuat anggaran. Perencanaan laba yang dibuat perusahaan hanya berdasarkan perkiraan dari pengalaman tahun-tahun sebelumnya agar laba yang didapat lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Oleh karena itu, diperlukan adanya perhitungan analisis biaya-volume-laba yang diharapkan dapat membuat evaluasi terhadap pencapaian laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb menjadi lebih baik sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal dimasa yang akan datang.

b. Rumusan Masalah

Apakah Target Laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb telah tercapai ?

c. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis target pencapaian laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.

Kegunaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran hasil evaluasi terhadap pencapaian target laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb, sehingga dapat memberikan masukan bagi manajemen untuk mengambil kebijakan-kebijakan strategis dalam pencapaian target laba perusahaan.

2. KAJIAN PUSTAKA

a. Kajian Teori

1. Akuntansi Manajemen

Pihak pihak yang mempunyai kepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan sangat memerlukan informasi akuntansi untuk memenuhi kebutuhan informasi pihak pihak didalam perusahaan atau organisasi bisnis disebut akuntansi manajemen. Menurut Siregar, dkk (2013: 1) akuntansi manajemen (*management accounting*) adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menganalisis, menginterpretasikan dan mengomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam organisasi.

2. Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan salah satu dari sekian banyak ilmu dalam akuntansi. Akuntansi biaya melengkapi manajemen dengan perangkat akuntansi untuk kegiatan perencanaan dan pengendalian. Menurut Mulyadi (2014: 7) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya.

3. Biaya

Biaya merupakan semua pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk suatu produksi yang dinyatakan, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi. Menurut Rayburn (2013: 4-5) biaya adalah mengukur pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk suatu produk, biaya menunjukkan ukuran moneter sumber daya yang digunakan seperti bahan, tenaga kerja dan overhead. Untuk suatu jasa, biaya merupakan pengorbanan moneter yang dilakukan untuk menyediakan jasa.

4. Perilaku Biaya

Perilaku biaya yaitu mengacu pada bagaimana biaya berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Perilaku biaya menurut Siregar, dkk (2013: 73) adalah pola yang menggambarkan bagaimana jumlah biaya bervariasi atas perubahan aktivitas bisnis. Aktivitas bisnis perusahaan dapat konstan, meningkat atau menurun. Saat aktivitas bisnis konstan biaya tidak berubah; saat aktivitas bisnis meningkat, biaya akan meningkat; dan saat aktivitas bisnis menurun, biaya juga akan

menurun. Namun ada pula biaya yang tetap konstan meski aktivitas bisnis berubah-ubah.

Biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Secara umum biaya diklasifikasikan atas biaya variabel, biaya tetap dan biaya campuran (biaya semi variabel atau biaya semi tetap). Menurut Siregar, dkk (2013: 75) biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas dan volume produksi, sementara jumlah per unitnya tidak berubah. Menurut Siregar, dkk (2013: 77) biaya tetap (*fixed cost*), adalah biaya yang jumlah totalnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran relevan (*relevant range*) tertentu. Menurut Siregar, dkk (2013: 78) biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel sekaligus biaya tetap.

5. Volume Penjualan

Salah satu tujuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya yaitu tercapainya tingkat volume penjualan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut baik berupa barang atau jasa. Menurut Mulyadi (2015: 239) volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

6. Laba

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Menurut Suwardjono (2008: 464) laba adalah sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang

dan jasa yang berarti laba adalah kelebihan pendapatan diatas biaya.

7. Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba dapat menjadi alat yang berguna untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi

8. Elemen-elemen Analisis Biaya-Volume-Laba

a. Margin Kontribusi

Menurut Hansen & Mowen (2016: 7) analisis margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi digunakan untuk mengetahui sejauh mana biaya variabel pada penjualan produk yang dicakup dan dapat menutupi biaya tetap untuk mendapatkan keuntungan. Rumus perhitungan margin kontribusi menurut Garrison, dkk (2017: 209) yaitu:

b. Margin Kontribusi

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

Rasio Margin Kontribusi

Menurut Garrison, dkk (2017: 215) rasio margin kontribusi adalah dimana pendapatan penjualan, biaya variabel dan margin kontribusi dinyatakan dalam persentase penjualan. Adapun rumus rasio margin kontribusi menurut Garrison, dkk (2017: 215) sebagai berikut:

Rasio Margin Kontribusi

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

Degree of Operating Leverage (DOL)

Menurut Garrison, dkk (2017: 228) *degree of operating leverage* adalah suatu ukuran tentang sensitivitas laba operasi

perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Menurut Blocher, dkk (2007: 387) analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit-CVP-analysis*) merupakan metode untuk menganalisis pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba.

terhadap perubahan persentase dalam nilai penjualan. Menurut Garrison, dkk (2017: 228) *degree of operating leverage* pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus:

DOL

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Analisis Break Event Point/BEP (Titik Impas)

Menurut Munawir (2013: 184) *break event point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Adapun rumus *break event point* menurut Garrison, dkk (2017: 225) adalah:

BEP (unit)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

BEP (rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RasioMargin Kontribusi}}$$

Margin of Safety (MOS)

Menurut Garrison, dkk (2017: 225) *margin of safety* adalah kelebihan dari nilai

penjualan yang dianggarkan diatas titik impas nilai penjualan. *Margin of safety* merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Adapun rumus *margin of safety* menurut Garrison, dkk (2017: 225) adalah:

MOS

$$= \text{Total Penjualan} - \text{BEP}$$

% MOS

$$= \frac{\text{MOS dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}}$$

Analisis Target Laba

Untuk mencapai laba yang besar dalam rencana maupun realisasinya, manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

- 1) Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- 2) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
- 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Menurut Garrison, dkk (2017: 222-223) cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

Penjualan (unit)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

Penjualan (Rupiah)

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

3. METODE PENELITIAN

a. Definisi Operasional

Definisi operasional yang dikemukakan dalam pembahasan penelitian ini adalah:

1. Analisis biaya-volume-laba, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisis terhadap pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya, volume dan laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.
2. Biaya, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kas atau setara kas yang dikorbankan PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb untuk mendapatkan barang atau jasa yang dapat memberikan manfaat pada saat ini maupun masa mendatang.
3. Volume Penjualan, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil total penjualan jasa yang dilakukan PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.
4. Laba, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah selisih lebih pendapatan atas biaya yang sehubungan dengan PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.
5. Pencapaian Laba, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil realisasi laba yang diperoleh PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb sesuai dengan perencanaan laba yang dibuat oleh manajemen perusahaan.
6. Margin Kontribusi, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen biaya variabel pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.
7. Rasio Margin Kontribusi, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur persentase margin kontribusi dibandingkan

dengan jumlah penjualan pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.

8. *Degree of Leverage*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur berapa banyak laba yang berubah untuk tiap 1 % perubahan penjualan pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.
9. Analisis *Break Event Point*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur tingkat aktivitas PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb, dimana pendapatan dari hasil penjualan jasa sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetap atau tidak memperoleh keuntungan dan tidak rugi.
10. *Margin of Safety*, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur berapa jumlah maksimum penurunan angka penjualan yang direncanakan oleh PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb agar tidak mengakibatkan kerugian.
11. Analisis Target Laba, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode untuk mengukur penjualan dengan tingkat laba yang diharapkan PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb.

2. Unit Analisis, Populasi, dan Sampel

Unit analisis dalam penelitian ini adalah PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb yang beralamat di Jalan Pemuda No. 542 Tanjung Redeb.

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb sejak berdirinya perusahaan tahun 1983 hingga tahun 2017.

Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan laporan biaya-biaya pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb periode Tahun 2016 dan 2017.

3. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi
2. Dokumentasi
3. Studi Kepustakaan

a. Alat Analisis

1. Mengidentifikasi data-data biaya yang diperoleh dari unit analisis berdasarkan perilaku biayanya yaitu komponen biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran.
2. Pemisahan biaya campuran kedalam komponen biaya variabel dan biaya tetap dengan menggunakan definisi biaya variabel dan biaya tetap dengan menganalisis pengeluaran dari laporan keuangan perusahaan.
3. Menentukan Margin Kontribusi, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 209) yaitu:

b. Margin Kontribusi

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

4. Menentukan Rasio Margin Kontribusi, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 215) adalah:

Rasio Margin Kontribusi

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

5. Menentukan *Degree of Operating Leverage*, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 228) adalah:

DOL

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

6. Menentukan *Break Event Point*, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 225) adalah:

BEP (rupiah)

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

7. Menentukan *Margin of Safety*, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 225) adalah:

MOS

$$= \text{Total Penjualan} - \text{BEP}$$

% MOS

$$= \frac{\text{MOS dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}}$$

8. Menentukan Penjualan dengan Target Laba, rumus yang digunakan menurut Garrison, dkk (2017: 223) adalah:

Penjualan (rupiah)

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

4. HASIL PENELITIAN

Tahun 2016

Margin Kontribusi

$$\begin{aligned} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 3.982.429.469 - \text{Rp } 1.136.203.757 \\ &= \text{Rp } 2.846.225.712 \end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.846.225.712}{\text{Rp } 3.982.429.469} \times 100\%$$

$$= 0,7147 \times 100\%$$

$$= 71,47\%$$

Tahun 2017

Margin Kontribusi

$$\begin{aligned} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 3.865.452.651 - \text{Rp } 1.182.417.058 \\ &= \text{Rp } 2.683.035.593 \end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.683.035.593}{\text{Rp } 3.865.452.651} \times 100\%$$

$$= 0,6941 \times 100\%$$

$$= 69,41\%$$

Tahun 2016

DOL

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.846.225.712}{\text{Rp } 229.391.991}$$

$$= 12,00$$

Tahun 2017

DOL

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.683.035.593}{\text{Rp } 315.893.912}$$

$$= 8,00$$

Tahun 2016

BEP

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

$$= \frac{\text{Rp } 2.616.833.721}{71,47\%}$$

$$= \text{Rp } 3.661.443.572$$

Tahun 2017

BEP

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

$$= \frac{\text{Rp } 2.367.141.681}{69,41\%}$$

$$= \text{Rp } 3.410.375.567$$

Tahun 2016

MOS

$$= \text{Total Penjualan} - \text{BEP}$$

$$= \text{Rp } 3.982.429.469 - \text{Rp } 3.661.443.572$$

$$= \text{Rp } 320.985.897$$

% MOS

$$= \frac{\text{MOS dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 320.985.897}{\text{Rp } 3.982.429.469} \times 100\%$$

$$= 0,0806 \times 100\%$$

$$= 8,06\%$$

Tahun 2017

MOS

$$= \text{Total Penjualan} - \text{BEP}$$

$$= \text{Rp } 3.865.452.651 - \text{Rp } 3.410.375.567$$

$$= \text{Rp } 455.077.084$$

% MOS

$$= \frac{\text{MOS dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 455.077.084}{\text{Rp } 3.865.452.651} \times 100\%$$

$$= 0,1177 \times 100\%$$

$$= 11,77\%$$

Tahun 2016

Target Penjualan

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

$$= \frac{\text{Rp } 2.616.833.721 + \text{Rp } 214.767.965}{71,47\%}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.831.601.686}{71,47\%}$$

$$= \text{Rp } 3.961.944.433$$

Tahun 2017

Target Penjualan

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

$$= \frac{\text{Rp } 2.367.141.681 + \text{Rp } 298.209.588}{69,41\%}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.665.351.269}{69,41\%}$$

$$= \text{Rp } 3.840.010.473$$

5. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, margin kontribusi dalam rupiah pada tahun 2016 yang besarnya Rp 2.846.225.712 atau sebesar 71,47%, dengan total penjualan sebesar Rp 3.982.429.469 memberi kontribusi total sebesar Rp 2.846.225.712 untuk menutupi biaya tetap setelah menutupi biaya variabel dan pada tahun 2017 Margin kontribusi dalam rupiah yang besarnya Rp 2.683.035.593 atau 69,41%, dengan total penjualan sebesar Rp 3.865.452.651 memberi kontribusi total

sebesar Rp 2.683.035.593 untuk menutupi biaya tetap setelah menutupi biaya variabel.

DOL untuk PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb tahun 2016 adalah sebesar 12,00 kali, ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih sebesar 12,00% dan DOL tahun 2017 adalah sebesar 8,00 kali, ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih sebesar 8,00%.

Dari perhitungan yang terdapat pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb tidak memperoleh laba atau rugi tahun 2016 pada saat penjualan sebesar Rp 3.661.443.572 dan tahun 2017 pada saat penjualan sebesar Rp 3.410.375.567.

Berdasarkan hasil analisis, tingkat penjualan perusahaan pada tahun 2016 tidak boleh kurang dari Rp 320.985.897 atau sebesar 8,06% dan tahun 2017 tidak boleh kurang dari Rp 455.077.084 atau sebesar 11,77% dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan tidak menderita rugi.

Untuk dapat mencapai target laba tahun 2016 sebesar 30% dari laba tahun 2015 yaitu sebesar Rp 214.767.965 {Rp 165.206.127 + (30% x Rp 165.206.127)}, maka besar penjualan jasa pos yang harus dicapai oleh PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb adalah sebesar Rp 3.961.944.433 dan untuk dapat mencapai target laba tahun 2017 sebesar 30% dari laba tahun 2016 yaitu sebesar Rp 298.209.588 {Rp 229.391.991 + (30% x Rp 229.391.991)}, maka besar penjualan jasa pos yang harus dicapai oleh PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb adalah sebesar Rp 3.840.010.473.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa penjualan jasa pos yang dicatat oleh PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb pada tahun 2016 adalah sebesar Rp 3.982.429.469, berarti angka telah melebihi titik aman dan melebihi dari Rp 3.961.944.433, pada tahun 2017 penjualan jasa pos adalah sebesar Rp 3.865.452.651, berarti angka telah melebihi titik aman dan melebihi dari Rp 3.840.010.473. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa menolak hipotesis dalam penelitian ini, karena target laba pada PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb telah tercapai.

6. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Margin kontribusi dalam rupiah pada tahun 2016 adalah sebesar Rp 2.846.225.712 atau sebesar 71,47%, dengan total penjualan sebesar Rp 3.982.429.469 dan margin kontribusi dalam rupiah pada tahun 2017 adalah sebesar Rp 2.683.035.593 atau 69,41%, dengan total penjualan sebesar Rp 3.865.452.651. *Degree of operating leverage* (DOL) PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb tahun 2016 adalah 12,00 kali dan DOL tahun 2017 adalah 8,00 kali.
2. Besar penjualan jasa pos yang harus dicapai agar PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb mencapai titik impas pada tahun 2016 adalah sebesar Rp 3.661.443.572 dan tahun 2017 adalah sebesar Rp 3.410.375.567. Besar *margin of safety* (MOS) bagi PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb pada tahun 2016 adalah sebesar Rp 320.985.897

atau sebesar 8,06% dan tahun 2017 sebesar Rp 455.077.084 atau sebesar 11,77%.

3. Besar penjualan jasa pos yang harus diperoleh agar mencapai target laba yang diinginkan tahun 2016 adalah sebesar Rp 3.961.944.433 dan tahun 2017 adalah sebesar Rp 3.840.010.473.

7. SARAN

Peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat digunakan oleh pihak PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb dalam menetapkan kebijakan terutama dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang:

1. Jika PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb menginginkan peningkatan laba untuk tahun selanjutnya tetap bisa tercapai, maka perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya. Misalnya biaya yang dapat diefisienkan yaitu biaya telpon dengan mengurangi pembicaraan diluar usaha yang tidak penting, biaya listrik dengan menghindari pemakaian listrik yang berlebihan, biaya air dengan menghindari pemakaian air yang berlebihan, meminimalisir biaya perlengkapan dengan berbelanja lebih murah tetapi dengan kualitas yang terjamin.
2. PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb diharapkan dapat memperluas usahanya dengan mencari lebih banyak agen pos dan membuka lebih banyak cabang.
3. PT Pos Indonesia (Persero) Tanjung Redeb dapat menerapkan analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan

dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus diperoleh agar target laba tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Firdaus dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi ketiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Asy-Syifa, 2012. *Al-qur'an dan Terjemahannya*. Sinar Baru Algensindo. Bandung.
- Asy-Syurbashi, Ahmad. 1981. *Almu'jam al Iqtisad al-Islamiy*. Dar al-jail.
- Blocher, dkk. 2007. *Cost Management: Manajemen Biaya Penekanan Strategis*, Edisi 3, Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Budiwibowo, Satrijo. 2012. Analisis Estimasi *Cost-Volume-Profit (CVP)* dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Serangan. *Assets Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*. Volume 1 Nomor 1 Oktober 2012.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: kajian teori dan aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Garrison, dkk. 2017. *Akuntansi Manajerial*, Edisi 14, Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.

- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Koraag, Jeriko Falentino dan Ilat Ventje. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Volume 16, No 3, Tahun 2016.
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- _____. 2015. *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Munawir, S. 2013. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Pangemanan, Joy Toar. 2016. *Analisis Perencanaan Laba dengan Penerapan Break Event Point pada PT Kharisma Sentosa Manado*. *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174, Vol 4, No 1, Maret 2016.
- Panomban, Christine Praticia. 2013. *Analisis Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba*. *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174, Vol 1, No 4, Desember 2013.
- Rayburn, L Gayle. 2013. *Akuntansi Biaya: dengan menggunakan pendekatan manajemen biaya*, Edisi keenam, Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Riyadi, Muhammad. 2014. *Analisis Biaya dan Laba serta Penjualan pada Depo Air Minum Isi Ulang Aquanda di Tanjung Redeb*. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tanjung Redeb.
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga. Star Gate Publisher. Riau.
- Siregar, Baldrick, dkk. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Subramanyam, K. R. 2017. *Analisis Laporan Keuangan: Financial Statement Analysis*, Edisi 11, Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Surjadi, Lukman. 2013. *Akuntansi Biaya*. Indeks. Jakarta Barat.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. *Akuntansi Biaya: Teori dan Penerapannya*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Swastha, Basu. 2009. *Manajemen Penjualan*, Edisi Ketiga. BPFE. Yogyakarta.