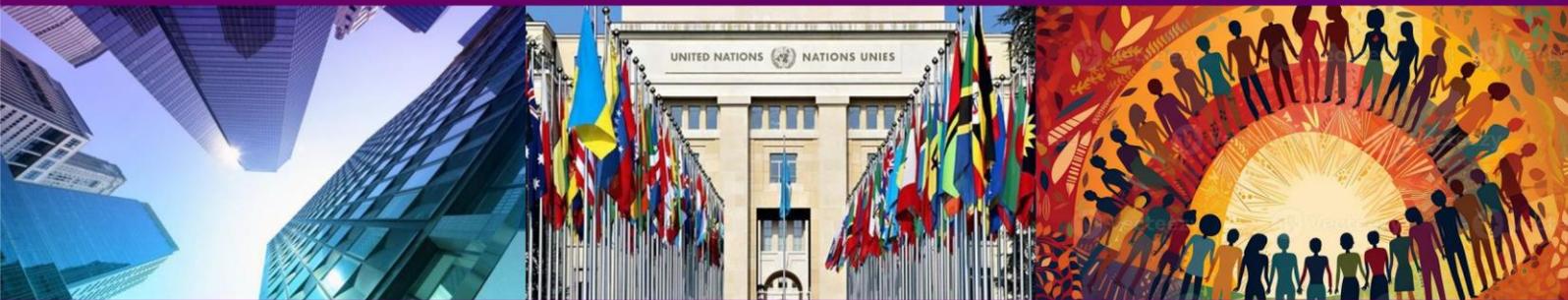




E-ISSN 3047-6968
Volume 1, Issue 2, February - June 2024

Journal of Economic and Social Science





Volume 1, Issue 2, February – June 2024

Journal of Economic and Social Science

Journal Homepage: <https://andipandangaijournal.com/index.php/JoESS>

TIM EDITOR

Editor in Chief	: Dr. Andi Mattingaragau Tenrigau, SE., M.Si.
Associate Editors	: Dr. Nur Halim, SE., M.Si. Dr. Muhammad Nur, SE., M. Ak.
Editorial Board	: Prof. Dr. Firman Menne, SE., M.Si. Dr. Murini, SE., M. E. Dr. Sabaruddin Sondeng, SE., M.Si.
Administration	: Herawati Dahlan, SE., M.Ak.
Managing Editor	: Andi Molang Chaerul K., S.IP., M.Si.
Technical Copy Editor	: Dasman, S.Pd., M.H. Andi Dewi Sartika Panji, SE., M.Si. Budiarti Putri Uleng, S.Pd., M. Pd.
Social Media/Marketing Manager	: Andi Pandangai Tenrigau, S.Ak.
Finanance	: Budiarti Putri Uleng, S.Pd., M. Pd.

REVIEWER

1. Prof. Dr. La Ode Anto, SE., M.Si., Ak., QIA., CA., CTT., CRP., CRMP., QGIA., CIISA., ASEAN CPA, Accounting, ID Scopus, Universitas Unhalu, Indonesia;
2. Dr. Mustafa Ahmad, Phd., History, Universitas Kebangsaan Malaysia;
3. Dr. Bala Bakri, SE., M.Si. ID SINTA: 6162692, Accounting, Universitas Ikhsan Gorontalo, Indonesia;
4. Dr. Didiharyono, S.Si., M.Si., ID Scopus 57216611534, Mathematical Economics, Institut Nitro, Indonesia;
5. Dr. Hendra Gunawan, ID Scopus 57211450701, Management, IBK Nitro, Indonesia;
6. DR. Candra Cuga, S.Pd., M.Pd., Pancasila and Civic Education, Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia;
7. Sam'un Mukramin S.Pd., M.Pd., ID Scopus 57216133167, Sociology Education, Universitas Muhammadiyah, Indonesia;
8. Dr. Sukardigau, M.Hum. Balai Bahasa Propinsi Kemendikbudristek, Indonesia.

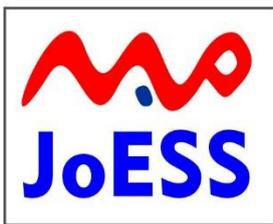
REDAKSI

Andi Pandangai Journal: Journal of Economic and Social Science
 Jl. Daeng Ramang, Permata Sudiang Raya F8 No. 14 Makassar 90242, Indonesia
 Telp.: 081361061972
 E-mail: andipandangaijournal@gmail.com
 Homepage: <https://andipandangaijournal.com/index.php/JoESS>

DITERBITKAN

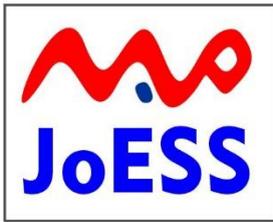


Andi Pandangai Press
 Email: andipandangaijournal@gmail.com
 Website: andipandangaijournal.com



DAFTAR ISI

PERENCANAAN LABA USAHA BENUR UDANG BERDASARKAN <i>COST VOLUME PROFIT</i>	56 - 75
<i>Profit Planning for Shrimp Fry Business Based on Cost-Volume-Profit Analysis</i> Herawati Dahlan, Habib Muhammad Shahib, Nurfadilah	
FAKTOR APAKAH YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN PENGGUNA TRANSPORTASI BUS?	76 - 80
<i>What Factors Influence the Behavior of Bus Transportation Users?</i> Agus Syam, Bunda Yorista B, Asmayanti, Nur Halim	
KEBIJAKAN PEMERINTAH MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH	81 - 89
<i>Government Policies for Developing Micro, Small, and Medium Enterprises</i> Syahiruddin Syah, Andi Molang Chaerul, Andi Farisnah Anwar, Fegi Yolanda Bolu	
PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN METODE <i>FULL COSTING</i> DAN <i>VARIABLE COSTING</i>	90 - 97
<i>Determination of Cost of Goods Manufactured Based on Full costing and Variable Costing</i> Ghaliyah Nimassita Triseptya, Zulkifli, Marliani Karunia Toding	
PENGARUH PEMAHAMAN PERATURAN PERPAJAKAN, KUALITAS PELAYANAN FISKUS DAN PENEGAKAN HUKUM PAJAK TERHADAP PERILAKU KEPATUHAN WAJIB PAJAK	98 – 103
<i>Profit Planning for Shrimp Fry Business Based on Cost-Volume-Profit Analysis</i> Dahniyar Daud, Syiar Rinaldi, Andi Mattingaragau Tenrigau, Muhammad Alif	
BAGAIMANA PERENCANAAN LABA BERDASARKAN <i>TARGET COSTING</i> DAN <i>COST VOLUME PROFIT</i>?	104 – 118
<i>How is profit planning conducted through target costing and cost volume profit?</i> Nurbayani, Andi Zulfakar Yudha PS, Muhammad Nur, Jimmy Kristianto	



PERENCANAAN LABA USAHA BENUR UDANG BERDASARKAN *COST VOLUME PROFIT*

Profit Planning for Shrimp Fry Business Based on Cost-Volume-Profit Analysis

Herawati Dahlan¹, Habib Muhammad Shahib², Nurfadilah³

^{1,2,3} Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial, Universitas Fajar, Indonesia

Corresponding author: heradahlan390@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
56 - 75
E ISSN 3047-6968

Received Date

27 Juni 2024

Received in Revised

28 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Perencanaan laba; *cost volume profit*

Keywords

Profit planning; cost volume profit

ABSTRAK

Tujuan Penelitian – Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *cost volume profit* pada usaha benur udang PT XYZ.

Metode – Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan teknik analisis data *cost volume profit*.

Temuan Penelitian – Kerugian entitas dengan rasio *contribution margin* minus 0,48%, belum mencapai *break even point* dan hanya mentoleransi penurunan penjualan hingga 0,39%, memiliki *degree operating leverage* 0,48, dan disarankan untuk menaikkan volume produksi untuk mencapai laba minimal pada titik BEP.

Implikasi Teori dan Kebijakan – Penentuan harga jual benur udang tidak relevan dengan *cost volume profit*. Sebaiknya entitas usaha benur udang dalam menentukan harga jual agar efisien dalam penggunaan tenaga kerja tidak langsung.

Kebaruan Penelitian – Perencanaan laba tidak hanya memperhitungkan harga pokok produksi tetapi juga *cost volume profit* berdasarkan *contribution margin*, BEP, *degree operating leverage*, dan *margin of safety*.

ABSTRACT

Research Objectives – *This study aims to understand profit planning based on cost-volume-profit analysis in the shrimp fry business of PT XYZ.*

Method - *This research employs a case study approach with cost-volume-profit data analysis techniques.*

Research Findings – *The entity incurs losses with a contribution margin ratio of minus 0.48%, has not reached the break-even point, tolerates sales decreases up to 0.39%, has a degree of operating leverage of 0.48, and is advised to increase production volume to achieve minimal profit at the break-even point.*

Theory and Practical Implications - *Profit planning considers not only the cost of production but also cost-volume-profit analysis based on contribution margin, break-even point (BEP), degree of operating leverage, and margin of safety.*

PENDAHULUAN

Usaha budidaya udang tambak merupakan salah satu sektor akuakultur yang tumbuh cepat di banyak negara. Perkembangan volume produksi akuakultur telah berkontribusi dalam peningkatan pendapatan di negara-negara tersebut. Indonesia sebagai salah satu negara di Asia memiliki potensi yang besar untuk menjadikannya sebagai komoditas andalan. Salah satu pulau yang menjanjikan sebagai sentra industri udang adalah Sulawesi karena dikelilingi garis pantai dan berbatasan dengan laut Timur. Data Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) tahun 2021 memberikan informasi signifikan bahwa Sulawesi khususnya Sulawesi Selatan menghasilkan volume produksi tertinggi sekitar 4.082 ton dari 5.801 ton hasil budidaya udang di Sulawesi. Tambak udang banyak digeluti oleh perusahaan-perusahaan besar dikarenakan hasilnya memberi prospek perolehan laba yang menjanjikan. Udang menjadi komoditas ekspor paling diminati sehingga banyak perusahaan yang ikut serta menjadi pelaku bisnis pada industry tersebut karena potensi pendapatan/laba yang diharapkan sangat menjanjikan.

Kondisi tersebut sejalan dengan tujuan utama entitas bisnis adalah memaksimalkan profit sehingga dalam operasionalnya berfokus pada *profit oriented* (Tenrigau, *et. al.*, 2024 dan Warren, 2014).



Besaran laba yang diperoleh untuk setiap usaha dapat diestimasikan sesuai yang dikehendaki. Oleh sebab itu, maka entitas perlu melakukan perencanaan laba atas tingkat keuntungan yang seharusnya. Hal itu tidak terlepas dari kemampuan manajemen untuk melakukan perencanaan laba dengan mengetahui tingkat besaran peluang yang dimiliki berdasarkan keadaan perkembangan jenis usaha tersebut dimasa mendatang serta diperlukannya analisis terhadap faktor yang berpotensi membuat terjadinya perubahan laba. *Profit planning* (perencanaan target laba) merupakan rancangan kerangka yang dideskripsikan melalui angka kuantitatif perhitungan dalam bentuk keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif (Budiwibowo, 2012) atau gambaran rencana yang diestimasikan implikasi keuangannya dan dinyatakan melalui proyeksi laporan keuangan jangka waktu yang ditentukan (Koraag, 2020).

Tiga hal yang memengaruhi perolehan keuntungan perusahaan yaitu besarnya biaya, tingginya nilai harga jual, dan banyaknya volume penjualan yang memiliki hubungan saling terkait. Hal ini terkait dengan *cost volume profit* yang merupakan serangkaian teknik yang menjadi alat untuk menjembatani keterikatan biaya (*cost*), *volume*, dan laba (*profit*) dari perusahaan yang berorientasi terhadap beberapa hal terkait dengan produk yakni harga, kuantitas volume, biaya yang bersifat variabel, total biaya tetap dan bauran penjualan (Permana, 2017). Analisis *cost volume profit* juga mengarah pada teknik untuk memperhitungkan dan mengestimasi dampak berubahnya nilai harga, kuantitas terjual, dan biaya terhadap keuntungan yang berguna bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba (Mulyadi, 2012). Analisis *Cost volume profit* memiliki beberapa pendekatan di antaranya *margin of contribution*/MoC (Astuti, 2018), *break even point*/BEP (Blocher, 2011), *margin of safety* (MOS) melewati titik impas/BEP (Mowen, 2017), dan *degree operating leverage*/DoL (Mowen, 2017).

Beberapa penelitian terkait dengan perencanaan laba di antaranya Sule (2022), Iswara & Susanti (2017), dan Pelawiten (2014). Penelitian tersebut menggunakan empat pendekatan yang menjadi elemen dasar dalam analisis *cost volume profit* (CVP) yang memiliki spesifik cakupan atas perhitungan *margin of contribution*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree of leverage* dalam melakukan perencanaan laba yang berbeda dengan penelitian terdahulu. Pada penelitian terdahulu hanya mengambil beberapa pendekatan dari analisis CVP ini.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *cost volume profit* pada usaha benur udang PT XYZ tahun 2023. Keterbatasan dari penelitian ini adalah ketergantungan pada data tahun 2023 yang membatasi generalisasi hasil; asumsi metode *cost volume profit* yang tidak sepenuhnya akurat mengingat fluktuasi biaya dan penjualan; data kualitatif yang terbatas dari wawancara yang bisa jadi bias, dan berfokus pada faktor internal dibandingkan eksternal.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, yaitu metode penelitian yang mendalam dan holistik terhadap satu atau beberapa kasus spesifik. Penelitian menggali lebih mendalam mengenai perencanaan laba pada PT XYZ (entitas meminta identitas tidak ditampilkan). Mengingat bahwa studi kasus selain dapat digunakan pada kasus-kasus yang tertentu juga dapat digunakan pada berbagai bidang keilmuan. Hal ini relevan dengan Yin RK., (2014) yang menyatakan bahwa pendekatan studi kasus dapat digunakan di berbagai bidang termasuk dalam ilmu ekonomi, bisnis, perpajakan, keuangan, dan akuntansi. Selain itu bahwa dalam penelitian kualitatif, pendekatan studi kasus acap kali digunakan untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang suatu fenomena atau konteks tertentu.

Sementara itu, teknik pengumpulan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan unsur pimpinan dan karyawan yang menangani keuangan entitas. Wawancara dilakukan secara terpisah agar informasi yang didapatkan dapat terkonfirmasi. Tabel 1 berisi informasi kunci dan posisi mereka sebagai berikut:

Tabel 1 Informan Kunci

Uraian	Informan Kunci		
Nama	Deni Sagita	Sieni Samad	Hermayanti
Posisi	Penanggung jawab Produksi	Bagian Penjualan	Bagian Keuangan

Tabel 1 memuat informan yang menjadi informan kunci penelitian ini. Substansi utama dari ketiga informan tersebut sebagaimana pada tabel berikut:

Tabel 2 Substansi wawancara

Uraian	Informan Kunci		
Nama	Deni Sagita	Sieni Samad	Hermayanti
Tema Utama	Produksi dan tantangan operasional tambak benur udang.	Strategi penjualan dan tantangan pemasaran benur udang.	Kondisi keuangan dan tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mencapai target laba yang diharapkan.
Pola-Pola	Hasil panen, jarak dan waktu panen, masa hidup benur, target produksi, biaya produksi, frekuensi panen, perlakuan indukan udang, dan sistem kerja tambak.	Peminat dan jangkauan pemasaran, hasil panen, target penjualan, strategi penjualan, ketersediaan produk, dan penetapan harga.	Target laba, biaya produksi, pencatatan keuangan, dan faktor eksternal dan internal perusahaan.

Sumber: wawancara informan kunci, data diolah, (2023)

Tabel 2 memperlihatkan tema dan pola-pola wawancara. Tema-tema utama ketiga informan kunci tersebut mengenai produksi, pemasaran, dan keuangan. Ketiga tema tersebut mewakili tugas mereka masing-masing di perusahaan. Sementara itu, pola-pola yang terbentuk pada bagian produksi adalah hasil panen, jarak dan waktu panen, masa hidup benur, target produksi, biaya produksi, frekuensi panen, perlakuan indukan udang, dan sistem kerja tambak. Pada bagian pemasaran, polanya adalah peminat dan jangkauan pemasaran, hasil panen, target penjualan, strategi penjualan, ketersediaan produk, dan penetapan harga. Sementara itu pada bagian keuangan polanya adalah target laba, biaya produksi, pencatatan keuangan, dan faktor eksternal dan internal perusahaan.

Pengumpulan data berikut adalah melalui observasi yang dilakukan ke situs penelitian di Takkalasi Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Pengamatan dilakukan secara langsung terhadap kondisi internal perusahaan, baik dari aspek produksi, pemasaran, maupun keuangan. Analisis data menggunakan pendekatan deskriptif. Teknik ini mencakup mendalami tentang kasus yang diteliti, mencantumkan fakta-fakta utama, dan memberikan konteks yang relevan (Yin RK, 2014). Pengumpulan data selanjutnya adalah dokumentasi dan kepustakaan. Pada tahapan ini, teknik pengumpulan data diperoleh dari arsip produksi udang, pemasaran hasil produksi, dan laporan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT XYZ adalah entitas bisnis yang bergerak pada usaha budidaya udang. Dalam menghasilkan profit yang diharapkan, maka entitas setiap tahunnya menetapkan target laba yang diharapkan. Terkhusus tahun 2023, target laba yang diharapkan entitas diurai berdasarkan metode *cost volume profit* (CVP) dalam empat bagian yaitu *margin of contribution*/MoC, *break even point* (BEP), *margin of safety* (MOS) melalui titik impas/BEP (Mowen, 2017), dan *degree operating leverage* (DOL). Hasil akhir dari kalkulasi berdasarkan analisis formulasi tersebut diuraikan berikut.

A. Kalkulasi Perencanaan Laba

1. Klasifikasi Biaya

Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah yang sering didengar untuk menggambarkan interpretasi sehubungan dengan hubungan biaya akan ikut berubah apabila terjadi perubahan seiring dengan terjadinya perubahan tingkat *output* (Mowen, 2017). Menurut Riwardi (2016) bahwa perilaku

biaya terdiri tiga unsur, yaitu biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biayasemi. Kondisi biaya tetap tidak mengalami perubahan dari total biaya yang dibebankan sering dengan terjadinya perubahan kegiatan bisnis. Biaya variabel (*variable cost*) merupakan total biaya yang mengalami peningkatan ataupun penurunan secara proporsional seiring dengan perubahan tingkat aktivitasnya. Menurut Mulyadi (2012) bahwa biaya terbagi atas tiga unsur di antaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan overhead. Biaya bahan baku merupakan unsur inti dalam produksi yang mendominasi suatu produk. Kemudian biaya tenaga kerja ialah tenaga kerja yang digunakan dalam mengubah dan mengkonversi suatu bahan baku menjadi produk jadi dan dapat ditelusuri. Selanjutnya adalah biaya *overhead* pabrik adalah unsur biaya produksi selain dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan saat proses produksi suatu produk.

Oleh karena itu, manajemen memerlukan koordinasi yang efektif dan efisien dalam melakukan pengolahan atas semua cakupan perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka PT XYZ melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilakunya (*cost behavior*) dan penggolongan biaya berdasarkan jenisnya baik biaya yang berhubungan dengan produksi maupun selain dari biaya produksi.

Tabel 3 Klasifikasi dan penggolongan biaya produksi dan biaya selain biaya produksi berdasarkan perilaku biaya dan jenis biaya

No.	Keterangan	Jenis Biaya	Perilaku Biaya (<i>Cost Behavior</i>)
1	Biaya Pembelian Induk Udang	Biaya Bahan Baku	Variabel
2	Biaya Pakan-Induk Udang		Variabel
3	Biaya Pakan <i>Arthemia</i>		Variabel
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>		Variabel
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)		Variabel
6	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	Biaya Bahan Penolong	Variabel
7	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>		Variabel
8	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>		Variabel
9	Biaya <i>Plankton Algae</i>		Variabel
10	Biaya Gaji Bag Produksi	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Tetap
11	Biaya BPJS TK Bag Produksi		Tetap
12	Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi		Tetap
13	Biaya THR/Bonus Bag Produksi		Tetap
14	Biaya Gaji Admin dan Karyawan Pabrik	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Tetap
15	Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik		Tetap
16	Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik		Tetap
17	Biaya Asuransi Pabrik	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik – Tetap	Tetap
18	Biaya Sewa		Tetap
19	Biaya Peny. Bangunan Pabrik		Tetap
20	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2		Tetap
21	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1		Tetap
22	Biaya Karantina & Obervasi - Induk udang	Biaya <i>Overhead</i>	Variabel
23	Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi		Variabel
24	Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik		Variabel
25	Biaya Lembur Bag Produksi		Variabel
26	Biaya Lembur Karyawan Pabrik		Variabel
27	Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk		Variabel
28	Biaya Lab sertifikat dan sanitasi		Variabel
29	Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>		Variabel
30	Biaya Peralatan <i>Algae</i>		Variabel
31	Biaya Peralatan PL <i>Arthemia</i>		Variabel

32	Biaya Pemeliharaan <i>Post Larvae</i>	Pabrik – Variabel	Variabel
33	Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar		Variabel
34	Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur		Variabel
35	Biaya Listrik / PLN		Variabel
36	Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain		Variabel
37	Biaya Pengiriman Pembelian		Variabel
38	Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik		Variabel
39	Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik		Variabel
40	Biaya Pemakaian Gas		Variabel
41	Biaya <i>Sanitasi & Laundry</i>		Variabel
42	Biaya Seragam & Perlengkapan Kerja		Variabel
43	Biaya Peralatan Pabrik		Variabel
44	Biaya Peralatan Lab QC		Variabel
45	Biaya Overhead Pabrik Lainnya		Variabel
46	Biaya Gaji & Tunjangan		Tetap
47	Biaya Pajak Kendaraan		Tetap
48	Biaya PBB		Tetap
49	Biaya Retribusi		Tetap
50	Biaya Sewa Gedung		Tetap
51	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor		Tetap
52	Biaya Asuransi kantor		Tetap
53	Biaya Penyusutan dan Amortisasi		Tetap
54	Biaya Admin Bank		Tetap
55	Biaya Bunga Pinjaman		Tetap
56	Biaya Provisi Bank		Tetap
57	Biaya Internet dan PAM		Variabel
58	Biaya Ekspedisi & Materai		Variabel
59	Biaya Perlengkapan Kantor		Variabel
60	Biaya <i>Fotocopy & Printing</i>		Variabel
61	Biaya <i>Pantry</i> & Komsumsi tamu	Biaya Operasional, Administrasi dan Marketing	Variabel
62	Biaya <i>Entertainment</i>		Variabel
63	Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga		Variabel
64	Biaya Pengurusan <i>import</i>		Variabel
65	Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian		Variabel
66	Biaya <i>Stationary</i>		Variabel
67	Biaya Pemeliharaan Aktiva Kantor		Variabel
68	Biaya Pelatihan		Variabel
69	Biaya <i>Penalty</i> Pajak		Variabel
70	Biaya Pajak Korporasi		Variabel
71	Biaya Pajak Giro		Variabel
72	Biaya Admin & Marketing		Variabel
73	Biaya Perjalanan Dinas		Variabel
74	Biaya Transportasi & Bahan Bakar		Variabel
75	Biaya umum & admin lainnya		Variabel
77	Biaya Pemeliharaan		Variabel

Sumber: PT. XYZ, data diolah, (2024)

Tabel 3 tersebut menunjukkan klasifikasi dan penggolongan biaya produksi dan biaya selain biaya produksi berdasarkan perilaku biaya dan jenis biaya.

2. Kalkulasi Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Bagian ini terdiri dari dua komponen yang memiliki keterkaitan yang sangat erat dan penting dalam lini bisnis. Harga pokok produksi sebagai dasar perhitungan biaya produksi yang dikorbankan untuk memperoleh bahan baku hingga menjadi produk jadi, sedangkan harga pokok penjualan merupakan total akumulasi dari keseluruhan biaya selain dari biaya produksi.

a. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan sejumlah biaya produksi yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Mulyadi, 2012). Sementara itu, biaya produksi ialah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku atau material menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi merupakan biaya yang sehubungan dengan fungsi produksi (Riwayadi, 2016). Biaya produksi itu sendiri terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*.

1) Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung yang digunakan dalam memproduksi benur udang ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 4 Biaya bahan baku

No.	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
2	Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
3	Biaya Pakan <i>Arthemia</i>	965.944.416
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
Jumlah		3.498.162.247

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung yang digunakan ialah metode penggajian sekali sebulan dan tidak bergantung dengan banyaknya kuantitas volume produksi yang dihasilkan. Metode penggajian tersebut dikategorikan sebagai biaya tenaga kerja variabel.

Tabel 5 Biaya tenaga kerja langsung

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Bag Produksi	34 Orang	1.000.000	734.400.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan		90.169.794	
3.	Bpjs Kesehatan		55.676.726	
4.	THR		1.000.000	34.000.000
Jumlah				914.246.520

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

3) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* usaha benur udang terdiri atas:

a) Biaya Bahan Penolong.

Biaya bahan penolong yang dikorbankan PT XYZ selama proses produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6 Biaya bahan penolong

No	Uraian	Jumlah
1.	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
2.	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
3.	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
Jumlah		116.934.481

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

b) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung.

Biaya tenaga kerja tidak langsung yang dikeluarkan oleh PT XYZ selama proses produksi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 7 Biaya tenaga kerja tidak langsung

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Karyawan	43 Orang	2.500.000	1.290.000.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan		98.272.000	
3.	Bpjs Kesehatan		59.493.412	
4.	THR		1.000.000	43.000.000
Jumlah				1.490.765.412

Sumber: Data diolah, (2024)

c) Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan pada PT XYZ menggunakan metode garis lurus (*straight line method*) yang secara kalkulasi merupakan hasil bagi antara harga perolehan dengan umur ekonomis untuk setiap akun aktiva tetap.

Tabel 8 Biaya penyusutan

No.	Jenis	Qty	Harga Perolehan	UE	Depresiasi
1.	AC Panasonic	11	39.795.455,00	5	7.959.091
2.	Kuseng	1	10.200.000,00	5	2.040.000
3.	Polypropylene Furniture	1	19.950.501,60	5	3.990.100
4.	Polypropylene tank dia 6m	1	65.928.049,20	5	13.185.610
5.	Polypropylene tank dia 4m	1	43.591.150,80	5	8.718.230
6.	Erlenmeyer Flasks	252	100.055.088,00	5	20.011.018
7.	Agriculture Sterilizer (BKQ-B00II)	1	30.061.249,20	5	6.012.250
8.	Genzet (DG/DE220/160EKW/400V 50HZ P OP T)	1	335.000.000,00	5	67.000.000
9.	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	18.487.380,90	5	3.697.476
10.	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	181.934.820,70	5	36.386.964
11.	Shrimp Seed Storage Basin (Hatchery) - CNY 9,882.88	13	20.701.182,86	5	4.140.237
12.	Polypropylene Furniture Cabinet (Hatchery) - CNY 7,342.31 @ 2,094.65	3	15.379.577,01	5	3.075.915
13.	508 pcs Plastic Paddle Wheels (USD 3,061.24 @ 14,825)	508	45.382.883,00	5	9.076.577
14.	Air Filter - USD 918.65 @ 14,825	12	13.618.986,25	5	2.723.797
15.	Water Quality Measurement Apparatus - USD 1,395.82 @ 14,825	5	20.693.031,50	5	4.138.606
16.	FRP Cone Fan WHB-850 (24"), 5 Set FRP Cone Fan WHB-1060 (36") - USD 1,956.90 @ 14,825	3	29.011.042,50	5	5.802.209
17.	DT-180 (Dining Table) 180x80x80 cm	5	13.430.000,00	5	2.686.000
18.	AC Samsung 2 PK AR18NRFLDW	3	13.636.364,16	5	2.727.273
19.	30 Set Mattaras Allegra Classic 090x200 + Bantal Dacron Medium	30	20.400.000,00	5	4.080.000
20.	Lenovo AI0 540 With intel core i7-3770 Memori 4gb HDD 1000 gb 23 inci	3	14.757.000,00	5	2.951.400
21.	Portable PCR Pockit Express	1	120.000.000,00	5	24.000.000
22.	Erlenmeyer (5000 ml) - USD 2,738.27 @ 14,704	170	39.536.972,71	5	7.907.395
23.	Electric Warehouse Trolley (USD 1,998.74 @ 14,704)	2	29.238.204,17	5	5.847.641
24.	Electric Heating Element (USD 2,638.52 @ 14,704)	32	38.597.181,33	5	7.719.436
25.	FRP Roof Sheets (USD 1,498.35 @	40		5	4.383.667

	14,704)		21.918.333,76		
26.	Conveyor u/packing benur (USD 3,736.22 @ 14,150	2	53.076.208,19	5	10.615.242
27.	Chiller 2HP R410a refrigerant (USD 1,208.45 @ 14,150)	2	17.167.082,17	5	3.433.416
28.	Hand Trolley (USD 2,369.27 @ 14,150)	8	33.657.560,82	5	6.731.512
29.	Plastic Locker (USD 1,077.63 @ 14,150)	72	15.308.627,41	5	3.061.725
30.	Rack 120x50x150 (USD 1,935.74 @ 14,150)	12	27.498.830,71	5	5.499.766
31.	Canteen Table (USD 1,225.08 @ 14,150)	4	17.403.326,42	5	3.480.665
32.	Atap Galvalum KR 5 (Panjang = 11,7 M, Tebal = 0,40)	1	41.322.274,00	5	10.330.569
33.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	24.097.268,00	5	6.024.317
34.	Mobil Truck Isuzu NMR7 71L	1	271.363.636,00	5	67.840.909
35.	Erlenmeyer (U/Algae Hatchery)	1	33.571.512,00	5	8.392.878
36.	UV Lamp 120	1	10.881.000,00	5	2.720.250
37.	Chiller 5HP, APT-BL-5FCST-01, 15KW, R410A, Highly	1	78.343.200,00	5	19.585.800
38.	Truck Body (U/Mobil Truk - Angkut Benur Hatchery)	1	91.255.320,00	5	22.813.830
39.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	36.288.010,00	5	9.072.003
40.	Atap Galvalum KR9 (T=0,40MM; EFF=680MM; P=7,80 M)	1	25.073.454,54	5	6.268.364
41.	Polypropylene tank Material Dia = 3.6 m (not cut)	1	127.432.800,00	5	31.858.200
42.	Polypropylene tank Material Dia = 4.0 m (not cut)	1	359.128.800,00	5	89.782.200
43.	Polypropylene Sheet 10x1800x3500mm & 6x1500x3000mm	1	65.888.550,00	5	16.472.138
44.	Polypropylene tank Material Dia = 4.2 m (not cut)	1	1.285.912.800,00	5	321.478.200
45.	Tank Air TB 500 5000 Ltr	1	12.674.727,28	5	4.224.909
46.	Hatching tank dia. 1m	1	425.741.400,00	5	141.913.800
47.	Sea Water Ultrafiltration System CK-UF-30T/H (Mesin filtrir u/ Watertreatment)	1	872.214.079,00	5	249.476.522
48.	Atap Galvalum KR9 100 T=0,40MM EFF 680MM, P=5.50mtr	1	40.952.702,96	5	13.650.901
49.	AC Panasonic 2 PK	1	11.531.532,00	5	3.843.844
50.	Atap Galvalum KR 5 (panjang 2 m, lebar = 75 cm	1	15.020.271,50	5	5.006.757
51.	Self Sinking tube	1	17.172.000,00	5	5.724.000
52.	FRP cone fan WHB-1060	1	16.027.200,00	5	5.342.400
53.	Tank Air TB 500	1	12.755.676,03	5	4.251.892
54.	Biaya Peny Bangunan Pabrik		23.583.260.534,93	20	885.194.208
	Jumlah				2.016.137.090

Sumber: Data diolah, (2024)

Pengklasifikasian tersebut menjadi dasar dalam menghitung harga pokok produksi serta indikator-indikator dalam perencanaan laba. Berikut disajikan biaya produksi dan biaya selain produksi.

Table 9 Data biaya produksi

Biaya Produksi	2023
Biaya Bahan Baku:	
Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
Biaya Pakan <i>Arthemia</i>	965.944.416
Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
Total Biaya Bahan Baku	3.498.162.247
Biaya Bahan Penolong:	
Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
Biaya <i>Plankton Algae</i>	-
Total Biaya Bahan penolong	116.934.481
Biaya Tenaga kerja Lansung:	
Biaya Gaji Bag Produksi	734.400.000
Biaya THR Bag Produksi	34.000.000
Biaya BPJS TK Bag Produksi	90.169.794
Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi	55.676.726
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	914.246.520
Biaya Tenaga kerja Tidak Lansung:	
Biaya Gaji Admin, Cs, Security, Teknik, QC	1.290.000.000
Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik	43.000.000
Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik	157.765.412
Total Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	1.490.765.412
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap:	
Biaya Sewa	101.810.910
Biaya Peny. Bangunan Pabrik	885.194.208
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2	493.000.567
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1	637.942.315
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Tetap	2.117.948.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel:	
Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi	159.120.000
Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik	201.240.000
Biaya Lembur Bag Produksi (@20.365)	74.663.022
Biaya Lembur Karyawan (@24.365)	19.488.365,46
Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk	354.475.116
Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>	2.561.835
Biaya Peralatan <i>Algae</i>	115.961.564
Biaya Peralatan PL <i>Arthemia</i>	28.159.367
Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar	5.864.392
Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur	273.440.426
Biaya Listrik / PLN	572.076.668
Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain	26.098.608
Biaya Pengiriman Pembelian	23.492.057
Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik	40.317.195
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	1.621.280.418
Biaya Pemakaian Gas	8.485.000
Biaya <i>Sanitasi & Laundry</i>	52.085.893
Biaya Peralatan Pabrik	73.208.466
Biaya Peralatan Lab QC	16.694.956

Biaya Overhead Pabrik Lainnya	68.402.253,17
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik- Variabel	3.737.115.601,46
Total Biaya Produksi	11.875.172.260

Sumber: Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Uraian data tersebut menyajikan informasi pembebanan biaya produksi berdasarkan *cost volume profit* dimana biaya dibebankan berdasarkan jenis biayanya baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja maupun biaya *overhead*. Pada pembebanan harga pokok produksi, ketiga biaya tersebut merupakan biaya yang dikorbankan, baik secara langsung maupun tidak langsung sebagai upaya memproduksi dan menghasilkan barang yang akan dijual. Berikut disajikan biaya operasional, administrasi, dan *marketing* yang dibebankan perusahaan sejak 2021 hingga 2023.

Table 10 Data biaya operasional, administrasi dan *marketing*

Keterangan	2023
Biaya Operasional, Admin, Marketing – Tetap	
Biaya Gaji & Tunjangan Karyawan Kantor	834.847.068
Biaya Pajak Kendaraan	6.716.000
Biaya PBB	41.615.460
Biaya Retribusi	38.175.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	28.328.982
Biaya Asuransi kantor	88.829.805
Biaya Penyusutan dan Amortisasi	45.586.777
Biaya Admin Bank	4.327.467
Biaya Bunga Pinjaman	1.146.214.081
Biaya Provisi Bank	6.250.000
Total Biaya – Tetap Operasional	2.240.890.640
(+) Total BOP – Tetap Produksi	2.117.948.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Tetap	4.358.838.640
Biaya Operasional, Admin, Marketing – Variabel	
Biaya Internet dan PAM	29.942.700
Biaya Ekspedisi & Materai	221.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.042.500
Biaya <i>Pantry</i> & Komsumsi tamu	2.421.000
Biaya <i>Entertainment</i>	14.000.000
Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga	7.500.000
Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian	31.837.838
Biaya <i>Stationary</i>	12.134.835
Biaya <i>Penalty</i> Pajak	1.293.041
Biaya Pajak Giro	1.737
Biaya Admin & Marketing	192.433.455
Biaya Perjalanan Dinas	14.593.600
Biaya Transportasi & Bahan Bakar	102.943.000
Biaya umum & admin lainnya	175.541.491
Biaya Pemeliharaan	11.093.254
Total Biaya – Variabel Operasional	596.999.451
(+) Total BOP – Variabel Produksi	3.737.115.601
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Variabel	4.334.115.052

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Dalam menghitung perencanaan laba tahun 2023 dengan menggunakan metode *cost volume profit*, maka yang menjadi dasar kalkulasinya adalah biaya-biaya yang terjadi di tahun berjalan. Pada tahun 2023 jumlah benur udang terjual sebanyak 205.050.000 ekor dan 102.525 kantong dengan harga berkisar Rp49.000 sampai Rp51.000 dengan total penjualan Rp5.126.290.070.

Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi sesuai dengan rumus yang ditentukan dalam perhitungan akuntansi *full costing*. Perhitungan harga

pokok produksi yang mengakumulasikan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

Tabel 11 Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing*

Biaya Bahan Baku	3.498.162.247
Biaya Tenaga Kerja Langsung	914.246.520
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:	
Biaya Bahan Penolong	116.934.481
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	1.490.765.412
Biaya Penyusutan	2.016.137.090
Biaya Sewa	101.810.910
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	3.725.647.893
Harga Pokok Produksi	8.138.056.660
Hasil Produksi (205.050.000 Ekor/102.525 unit kantong*2000 ekor)	41.000

Sumber: Data diolah, (2024)

b. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan bahan perhitungan biaya yang ditanggung produsen sebagai dasar penentuan harga jual (Mulyadi, 2012). Sejalan dengan Keller (2016) bahwa penetapan harga jual memiliki beberapa metode di antaranya *mark up* atau dikenal dengan penetapan terhadap harga biaya ditambah harga. Cara untuk menentukan harga jual disebut dengan pendekatan *cost-plus (cost plus approach)*. Pendekatan *cost plus* adalah besarnya nilai yang dinaikkan (*mark-up*) sesuai dengan yang ditentukan ditambah dengan nilai biaya tertentu. Biaya produksi untuk menghitung harga jual jika target laba sebesar 20% adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual Produk} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{target laba tahun 2023} \\
 &= 41.000 + (20\% \times 41.000) \\
 &= 41.000 + 8.200 \\
 &= 49.200
 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, untuk mencapai 20% target yang diharapkan, maka harga jual untuk setiap unit sebesar Rp49.200.

3. Analisis *Cost volume profit (CVP)*

Analisis ini sering dipakai manajemen dalam proses perencanaan laba yang memperhitungkan besarnya tekanan yang menghubungkan antara harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya terhadap laba dengan jangka waktu yang ditentukan (Mulyadi, 2012). Analisis *cost volume profit* terdiri dari beberapa elemen pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba sehingga pada analisis ini, biaya-biaya yang ditanggung diklasifikasikan berdasarkan perilakunya (*cost behavior*) di antaranya biaya produksi maupun selain biaya produksi. Volume penjualan dan laba memiliki keterkaitan dalam perencanaan laba. Berikut merupakan penjabaran dari perhitungan komponen pendekatan dalam analisis CVP.

a. *Margin of Contribution (MOC)/ Kontribusi Margin*

Analisis MoC mencerminkan nilai proporsi penjualan perunit yang terjadi untuk menanggung biaya tetap dan memperoleh laba (Mowen, 2017). Dengan kata lain menggambarkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi dalam memperoleh laba. Berdasarkan data diketahui:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan 2023} &= \text{Rp}5.126.290.070 \\
 \text{Total biaya variabel} &= \text{Rp}7.588.851.780 \\
 \text{Total biaya tetap} &= \text{Rp}7.124.210.572
 \end{aligned}$$

Dari data tersebut, formulasikan dan kalkulasinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution Margin (Rp)} &= \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp}5.126.290.070 - \text{Rp}7.588.851.780 \\
 &= (\text{Rp}2.462.561.710)
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil kalkulasi tersebut menunjukkan entitas mengalami kerugian sebesar Rp2.462.561.710. Hal tersebut menunjukkan nilai penjualan sebanyak 102.525 unit kantong

(205.050.000 ekor) menghasilkan penerimaan sebesar Rp5.126.290.070 yang nilainya lebih kecil dari pada biaya variabel yang dikeluarkan senilai Rp7.588.851.780. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap perusahaan. Mengacu pada perhitungan tersebut, maka dapat diperhitungkan berapa besaran rasio *contribution margin*.

$$\begin{aligned} \text{Rasio Contribution Margin} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.2.462.561.710}}{\text{Rp.5.126.290.070}} \times 100\% \\ &= (0,48\%) \end{aligned}$$

Persentase perolehan rasio *contribution margin* tersebut menunjukkan bahwa setiap unit kantong benur yang terjual hanya memberikan kontribusi margin sebesar 0,48%. Rendahnya persentase rasio *margin contribution* yang diperoleh menunjukkan bahwa persentase tersebut sangat jauh untuk menutupi keseluruhan biaya-biaya perusahaan. Selanjutnya diperhitungkan juga laba bersih yang diperoleh yakni:

$$\begin{aligned} \text{Net gross (laba bersih)} &= \text{Contribution Margin} - \text{Total Fixed Cost (biaya tetap)} \\ &= (\text{Rp}2.462.561.710) - \text{Rp}7.124.210.572 \\ &= (\text{Rp}9.586.772.282) \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp9.586.772.282 yang merupakan biaya dari biaya tetap serta biaya variabel setelah diperoleh perhitungan kontribusi marginnya. Kecilnya persentase *margin contribution* yang diberikan setiap unit produk menyebabkan rendahnya nilai *margin contribution*. Nilai *margin contribution* yang rendah mengakibatkan perusahaan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan baik biaya tetap ataupun biaya variabel.

b. Break Even Point / Titik Impas (BEP)

Titik impas (*break even point*) terjadi saat total pendapatan setara dengan total biaya maka dalam posisi tersebut titik laba yang diperoleh dengan nol (Mowen, 2017). Analisis ini membantu perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian akan tetapi belum juga memperoleh laba. Ketika seluruh biaya tetap telah ditutupi, maka setiap rupiah dari penjualan lebih di atas titik impas merupakan laba perusahaan. Kalkulasi berdasarkan formulasi, yakni:

Diketahui:

$$\begin{aligned} \text{Kuantitas terjual} &= 205.050.000 \text{ ekor (102.525 unit kantong} \times 2.000 \text{ benur)} \\ \text{Harga Jual per unit} &= \text{Rp}49.000 \\ \text{Penjualan 2023} &= \text{Rp}5.126.290.070 \\ \text{Total Biaya Variabel} &= \text{Rp}7.588.851.780 \\ \text{Total Biaya Tetap} &= \text{Rp}7.124.210.572 \\ \text{Perhitungan biaya variabel per unit/produk sebagai berikut:} \\ \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Penjualan per ekor}} \\ &= \frac{7.588.851.780}{205.050.000} \\ &= \text{Rp. 37.000 per unit kantong} \end{aligned}$$

Break Event Point adalah:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas/BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{\text{Rp. 49.000} - \text{Rp. 37.000}} \\ &= 593.684 \text{ unit kantong} \\ \text{Titik Impas/BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga Jual per unit}}\right)} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{1 - \left(\frac{37.000}{49.000}\right)} \\ &= \text{Rp}7.124.210.751 \end{aligned}$$

Titik impas (BEP) perusahaan berada pada 593.684 unit atau setara dengan Rp7.124.210.751. Sementara itu, pada tahun 2023 perusahaan hanya mampu menjual 102.525 unit kantong dengan nilai Rp5.126.290.070. Selisih unit yang harus dicapai untuk berada pada titik impas adalah 491.159 unit kantong atau senilai Rp1.997.920.681. Hal ini menunjukkan bahwa PT XYZ belum mampu menyanggupi penjualan dengan jumlah kuantitas tersebut, maka perusahaan belum memperoleh keuntungan akan tetapi mengalami kerugian.

c. *Margin of Safety / Titik Aman Penjualan (MOS)*

Menurut (Mowen, 2017) *margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual atau yang melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasi akan didapatkan dengan jumlah saldo. *Margin of safety* menggambarkan berapakah banyak volume penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu yang mana perusahaan belum menderita kerugian atau keadaan *break even*. Analisis ini mengukur batas maksimal penurunan volume penjualan yang tidak akan menyebabkan kerugian perusahaan. Besarnya *margin of safety* menentukan posisi perusahaan, apabila nilainya lebih besar maka tidak ada kemungkinan kondisi bahaya, sebaliknya jika bernilai kecil maka kondisi perusahaan berada dalam bahaya dan tidak menguntungkan. Untuk menghitung *margin of safety* ialah

Diketahui:

Kuantitas terjual	= 205.050.000 ekor (102.525 unit kantong * 2.000 benur)
Harga Jual per unit	= Rp. 49.000
Penjualan 2023	= Rp. 5.126.290.070
Total Biaya Variabel	= Rp. 7.588.851.780
Total Biaya Tetap	= Rp. 7.124.210.572
Penjualan BEP	= Rp. 7.124.210.751

Margin of safety adalah:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP (Titik Impas)} \\ &= \text{Rp. 5.126.290.070} - \text{Rp. 7.124.210.751} \\ &= (-) \text{Rp. 1.997.920.681} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{-\text{Rp.1.997.920.681}}{\text{Rp.5.126.290.070}} \times 100 \\ &= -0,39\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, menunjukkan bahwa *Margin of Safety* atau Marjin Keamanan dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp. 1.997.920.681 atau sebesar selisih antara BEP dengan Volume Penjualan tahun 2023 dan apabila terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai rupiah *Margin of Safety* maka perusahaan berada di posisi tidak aman hingga memungkinkan kebangkrutan (*Collaps*). Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan dibawah dari nilai MOS sebesar Rp. 1.997.920.681 atau -0,39%, perusahaan perlu mewaspadaai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MOS tersebut, maka keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya memberikan beban kerugian.

d. *Degree Operating Leverage / Derajat Rata-Rata Operasional (DOL)*

Besarnya pemakaian biaya tetap (*fixed cost*) untuk pemacu peningkatan laba yang lebih besar pada saat penjualan ikut mengalami perubahan disebut dengan *Degree Operating Leverage* (Mowen, 2017). Analisis ini menjawab pertanyaan mengenai berapa besarnya peningkatan laba jika terjadi peningkatan penjualan dalam jumlah persentase tertentu. DOL tinggi berarti biaya tetap melebihi biaya variable dan mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk dapat meningkatkan laba dan penjualan, pun sebaliknya. Besarnya porsi biaya tetap akan memperngaruhi peningkatan DOL yang lebih tinggi. Jika perusahaan dapat melakukan penjualan besar hingga menutupi biaya tetapnya, maka pendapatan perusahaan berada di atas titik impas dan perusahaan akan menghasilkan laba. Berikut perhitungannya.

Diketahui:

Penjualan 2023	= Rp. 5.126.290.070
Margin Kontribusi	= (Rp. 2.462.561.710)

Degree operating leverage adalah:

$$\begin{aligned} \text{Degree Operating Leverage} &= \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{-2.462.561.710}{5.126.290.070} \\ &= (0,48) \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat di ketahui bahwa perusahaan memiliki *degree operating leverage* sebesar 0,48 yang artinya setiap kenaikan 0,48, perusahaan akan memperoleh peningkatan penjualan sebesar hampir 1%. Hal ini menggambarkan bahwa kemampuan entitas menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan.

4. Analisa Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Menurut Budiwibowo (2012) bahwa perencanaan laba (*profit planning*) merupakan rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka perhitungan dalam bentuk laporan keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya yang telah ditentukan tingkatan besarnya keuntungan yang ditargetkan perusahaan. Dengan memperhitungkan estimasi peningkatan laba tahun lalu sebesar 20%, berikut adalah perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{7.124.210.572 + 20\%}{-0,48\%} \\ &= 20\% + 0,48\% \times 7.124.210.572 \\ &= \text{Rp}7.124.210.541 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa penjualan minimal yang setidaknya dapat dicapai oleh perusahaan tahun 2023 sebanyak 20% sesuai dengan estimasi perencanaan labanya. Nilai tersebut minimal sejumlah lima kali lipat penjualan unit kantong yang terjual di tahun 2023 atau dari 102.525 menjadi minimal terjual sebanyak 593.684 unit kantong atau sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp7.124.210.541 sesuai dengan nilai pada titik impas. Nilai tersebut merupakan nilai untuk menutupi biaya tetap dan biaya variable yang ditanggung perusahaan. Akan tetapi apabila perusahaan ingin memperoleh laba maka perusahaan harus melakukan penjualan unit melebihi nilai diestimasi tersebut.

Upaya untuk meningkatkan volume produksi merupakan upaya pengungkit laba atau peningkatan volume penjualan yang menghasilkan laba. Biaya yang timbul karena peningkatan volume produksi ialah biaya variabel yang berubah proporsional dengan perubahan volume produksi. Dengan demikian, biaya tetap yang nilainya konstan tidak akan bertambah dan akan tertutupi oleh hasil peningkatan volume penjualan. Berikut perhitungan estimasi peningkatan volume penjualan apabila perusahaan melakukan peningkatan harga jual per unit sebagai pengganti atas belum tercapainya nilai penjualan minimal yang ditetapkan sehingga dapat meng-cover biaya yang ditanggung. Estimasi laba yang diharapkan tahun ini dengan berdasarkan harga jual tahun sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Produk} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{biaya target laba 2024} \\ &= 41.000 + (25\% \times 41.000) \\ &= 41.000 + 10.250 \\ &= 51.250 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, jika perusahaan menjual dengan harga Rp49.000 dan penjualan sebanyak 102.525 unit kantong dengan jumlah penjualan sebesar Rp5.126.290.070, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Namun, apabila perusahaan menaikkan standar harga jual minimalnya dari Rp49.000 menjadi Rp51.250 dan menjual dari 102.525 unit kantong menjadi 138.000 unit kantong, maka akan diperoleh penjualan sebesar Rp7.176.000.000. Nilai tersebut mampu mencapai titik impas dengan kata lain mampu menutupi biaya-biaya perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dapat mengambil opsi tindakan menaikkan sedikitnya 5% harga jual minimal sebagai nilai untuk memperoleh penjualan sebesar perhitungan tersebut untuk menutupi kekurangan volume perproduksi dan tetap mencapai target penjualan berdasarkan titik impas/BEP. Jika perusahaan telah mencapai nilai BEP maka perusahaan harus menjual melebihi dari nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Penentuan harga jual tersebut berdasarkan rujukan yang menjadi dasar penelitian dikenal dengan metode *mark up*. Biaya produksi yang ditentukan perusahaan senilai keseluruhan total beban produksi per unit ditambah dengan persentase besaran laba yang diharapkan. Dengan demikian harga jual yang ditetapkan untuk setiap unitnya sebesar Rp51.250.

Hasil perhitungan tersebut dapat dibandingkan dengan metode *cost plus pricing*. Berikut disajikan *table* perbandingan harga perusahaan dengan harga berdasarkan metode *cost plus pricing*.

Tabel 12 Perbandingan harga perusahaan dengan harga berdasarkan *cost plus pricing*

Jenis Produk	Harga Jual yang Perusahaan	Harga Jual yang Cost Plus Pricing	Selisih
Benur (benih) Udang	49.000	51.250	2.250

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Dari *table* tersebut mengindikasikan perbandingan harga jual benur (benih) udang berdasarkan yang ditetapkan perusahaan senilai minimal Rp49.000 hingga Rp51.000 sedangkan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* memperoleh nilai minimal sebesar Rp51.250. Atas perbandingan tersebut diperoleh selisih laba Rp2.250 apabila ditetapkan perolehan laba sebesar 25% dari harga pokok penjualan.

B. Perencanaan Laba

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan *cost volume profit* (CVP). Dalam metode tersebut, alat analisis yang digunakan di antaranya *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree operating leverage*. Berikut adalah pembahasan hasil perhitungan serta analisis berdasarkan hasil kalkulasi *cost volume profit*.

1. Kontribusi Margin (*Margin of Contribution*)

Berdasarkan kalkulasi tahun 2023, entitas mengalami kerugian sebesar Rp2.462.561.710. Nilai penjualan sebanyak 102.525 unit kantong atau setara dengan 205.050.000 ekor menghasilkan penerimaan sebesar Rp5.126.290.070, yang lebih kecil daripada biaya variabel sebesar Rp7.588.851.780. Rendahnya penjualan disebabkan oleh rendahnya volume produksi selama tahun 2023, yang di antaranya disebabkan oleh gagal panen. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap perusahaan. Berdasarkan kalkulasi, diperoleh rasio margin kontribusi per unit produk sebesar 0,48% dan rugi bersih sebesar Rp9.586.772.282. Hal ini menunjukkan bahwa setiap produk yang dijual hanya memberikan margin kontribusi sebesar 0,48%. Dari 102.525 unit kantong yang terjual, hanya mampu memberikan margin kontribusi sebesar Rp2.462.561.710. Nilai tersebut tidak mampu menutupi biaya variabel yang dikeluarkan. Oleh karena itu, kerugian yang dialami menambah beban biaya tetap, sehingga total kerugian yang dialami perusahaan meningkat dari biaya tetap sebesar Rp7.124.210.572 menjadi Rp9.586.772.282.

Dari hasil wawancara dengan Hermayanti selaku bagian keuangan menjelaskan bahwa:

“Pada tahun 2023, hasil produksi yang turun disebabkan pertama karena perusahaan dalam satu tahun seharusnya panen sebanyak 12 kali dengan minimal hasil produksi 50.000 unit kantong per sekali panen tapi panen yang terjadi di tahun 2023 hanya sebanyak 9 kali dengan maksimal kantong yang diperoleh sebanyak 20.000 unit kantong per sekali panen. Ini disebabkan karena berbagai kendala yang seperti kegagalan panen atau hasil produksi yang tidak maksimal dibeban beberapa bulan menyebabkan hasil produksi tahun 2023 sangat rendah. Kedua dikarenakan biaya, sekalipun hasil produksinya rendah tetapi selama masa produksi perusahaan banyak mengeluarkan biaya. Besarnya biaya-biaya yang ditanggung perusahaan berasal dari Biaya tetap dan biaya variabel yang mana pada biaya tetap terjadi pembebanan biaya tenaga kerja yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan. Jumlah tenaga kerja sebesar Rp. 2.405.011.932 melebihi dari biaya bahan baku menyebabkan pembebanan berlebih pada biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung kemudian ditambah dengan besarnya biaya penyusutan serta sewa yang ditanggung perusahaan yang terlihat di laporan keuangannya. Dari biaya variabel berasal dari besarnya pemakaian yang menyebabkan biaya tidak terkontrol atau tidak adanya pembatasan biaya yang digunakan serta adanya nilai biaya *overhead* lainnya yang cukup tinggi.

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara, diketahui bahwa kerugian yang dialami sangat besar disebabkan oleh pembebanan biaya tenaga kerja sebagai biaya tetap. Hal ini menunjukkan adanya sistem penggajian yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan, serta biaya variabel yang terus meningkat tanpa adanya pembatasan dari perusahaan. Besarnya biaya tetap yang dibebankan tidak dapat ditutupi oleh margin yang diterima dari setiap unit produk, karena nilai

marginnya sangat rendah. Jumlah penjualan yang rendah juga menyebabkan perusahaan tidak mampu menanggung biaya tetap dan biaya variabel tersebut.

Hasil perhitungan ini tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Mowen (2017), yang menyatakan bahwa setiap unit yang terjual harus menanggung biaya tetap dan memperoleh laba. Secara teori, setiap unit yang dijual oleh perusahaan harus memberikan margin kontribusi untuk menghasilkan laba. Penelitian ini didasarkan pada penelitian Koraag (2020), yang menunjukkan bahwa setiap produk tahu yang dijual memberikan kontribusi laba sebesar 21,7%. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini tidak didukung oleh referensi tersebut karena penjualan yang rendah tidak mampu menutupi biaya variabel maupun biaya tetap yang dikeluarkan.

Kondisi tersebut disebabkan oleh penerimaan penjualan perusahaan yang lebih kecil dan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung. Rendahnya penjualan disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kegagalan panen dan sistem penggajian yang kurang tepat yang menyebabkan biaya tinggi. Untuk mengatasi rendahnya penjualan, penulis menyarankan peningkatan volume produksi untuk memicu peningkatan pendapatan dan margin kontribusi. Ketika volume produksi meningkat, biaya variabel juga akan meningkat secara proporsional. Oleh karena itu, perusahaan harus menetapkan standar penggunaan biaya untuk menghindari pemborosan dan mengurangi beban perusahaan.

2. *Break Even Point* / Titik Impas (BEP)

Berdasarkan kalkulasi, *break-even point* per unit kuantitas berjumlah 593.684 unit kantong atau sebesar Rp7.124.210.751. Jika perusahaan mampu mencapai volume penjualan tersebut, maka entitas mencapai titik impas, di mana tidak ada kerugian maupun laba. Untuk memperoleh laba, perusahaan harus mencapai penjualan yang melebihi nilai BEP.

Perusahaan hanya mampu menjual 102.525 unit kantong benur dengan total penjualan sebesar Rp5.126.290.070. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu mencapai penjualan yang cukup untuk mencapai titik impas, sehingga mengalami kerugian dan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi. Untuk mencapai titik impas, pada tahun berikutnya perusahaan harus meningkatkan penjualannya hingga lima kali lipat dari penjualan. Dengan demikian, perusahaan akan mampu menutupi biayanya dan jika penjualan melebihi titik impas, kelebihan tersebut akan menjadi laba bagi perusahaan.

Sebagai acuan untuk memperoleh margin kontribusi yang memberikan kontribusi atas setiap penjualan produk, volume produksi perlu ditingkatkan hingga mencapai titik impas. Seiring dengan itu, pendapatan dari penjualan juga akan meningkat dan dapat menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Deni Sagita selaku bagian produksi yang menjelaskan bahwa:

“Volume Produksi ditahun 2023 sangat rendah dan berdampak dengan kuantitas yang akan diperjualkan. Di tahun 2023, perusahaan sendiri tetap berfokus dengan pencapaian penjualan hingga 20% sesuai yang diestimasikan yakni sekitar Rp593.684 unit kantong atau sebesar Rp7.124.210.751 sesuai dengan nilai titik impas. Akan tetapi, yang berhasil diproduksi dan terjual hanya sebesar 102.525 unit atau senilai Rp5.126.290.070 yang hasil penjualannya tidak mencapai setengah dari target penjualan sehingga tidak bisa untuk menutupi biaya-biaya. Produksi ini menurun dikarenakan perusahaan hanya panen sekitar 9 kali panen yang seharusnya 12 kali panen dalam setahun dan hasil produksi di kesembilan panen tersebut ada beberapa bulan yang hasilnya tidak maksimal. Kemudian perusahaan juga menanggung biaya-biaya yang besar selama masa produksi?”

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara, dapat disimpulkan bahwa perusahaan tidak mampu mencapai penjualan hingga ke batas minimum titik impas. Hal ini menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Rendahnya penjualan yang tidak mencapai titik impas disebabkan oleh berbagai kendala, termasuk kegagalan panen dan hasil panen yang tidak maksimal di beberapa bulan. Akibatnya, volume produksi menurun, berdampak pada volume penjualan dan laba. Selain itu, besarnya pembebanan biaya variabel yang tidak efektif menyebabkan biaya variabel melonjak tinggi.

Sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Mowen (2017), titik impas (*break-even point*) terjadi ketika total pendapatan setara dengan total biaya, di mana laba yang diperoleh adalah nol. Berdasarkan penelitian Hakim (2023) pada usaha dagang singkong di Malang menunjukkan bahwa entitas telah mampu melakukan penjualan melebihi titik BEP dan memberikan laba terhadap

perusahaan. Dari teori dan penelitian terdahulu ini, dapat diketahui bahwa hasil penelitian ini tidak didukung oleh referensi-referensi tersebut karena penjualan dan biaya yang ditanggung perusahaan tidak sama dengan nol. Penjualan yang lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai batas minimum penjualan, sehingga mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak mencapai penjualan titik impas menunjukkan bahwa entitas mengalami kerugian. Untuk mencapai penjualan sesuai titik impas, perusahaan sebaiknya meningkatkan volume produksi untuk meningkatkan nilai penjualan. Dengan demikian, penjualan dapat mencapai titik impas untuk menutupi biaya variabel dan biaya tetap, bahkan lebih untuk memperoleh laba.

3. *Margin of Safety*/Titik Aman Penjualan (MOS)

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *margin of safety* (marjin keamanan) dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp1.997.920.681. Jika terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai *margin of safety* ini, perusahaan berada di posisi tidak aman dan berisiko mengalami kebangkrutan. Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan berada di bawah nilai MoS sebesar Rp1.997.920.681 atau minus 0,39%, perusahaan perlu mewaspadai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MoS tersebut, keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya menambah beban kerugian.

Kerugian ini terutama disebabkan oleh penjualan pada tahun berjalan yang sangat rendah, yang menghasilkan pendapatan rendah. Hal ini terjadi karena selama proses produksi, tidak semuanya berhasil; perusahaan mungkin mengalami hasil panen yang sedikit atau bahkan kegagalan panen.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sieni Samad selaku bagian penjualan, beliau menjelaskan bahwa

“Pada tahun 2023, volume produksi yang dihasilkan menurun, menyebabkan kuantitas penjualan juga rendah padahal masih banyak *customer* yang ingin melakukan pembelian. Dalam proses produksi, perusahaan menargetkan pencapaian hingga minimal 50.000 unit kantong setiap proses panen akan tetapi dikarenakan kondisi iklim dan berbagai faktor lainnya menyebabkan tingkat hidup benur rendah hingga menyebabkan benurnya tidak bisa bertahan dan terjadi penurunan produksi hingga ke 30.000 unit kantong. Terdapat beberapa bulan dimana hasil produksi sangat sedikit atau bahkan terjadi gagal panen. Selama proses produksi, perusahaan banyak mengeluarkan biaya untuk perawatan dan pemeliharaan untuk benur itu sendiri dan menyebabkan biaya meningkat. Sekalipun dalam prosesnya, diharapkan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dapat tertutupi oleh hasil penjualan akan tetapi karena hasil penjualan juga sangat bergantung dengan hasil volume produksi maka rendahnya hasil produksi menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai target penjualan dan mengalami kerugian.

Berdasarkan teori yang dikemukakan Mowen (2017) bahwa *margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasikan, sehingga perusahaan berada dalam kondisi aman. Sejalan dengan teori tersebut, penelitian terdahulu oleh Triana (2020) berjudul “Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu” menunjukkan bahwa titik aman penjualan UD Sukma Jaya berada pada 74,3%, di mana perusahaan mencapai titik aman hingga 74,3% penjualan.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini menunjukkan hasil yang tidak didukung oleh kedua referensi tersebut. Hal ini dikarenakan perhitungan *margin of safety* setelah dikurangi BEP menunjukkan angka minus Rp1.997.920.681 atau minus 0,39%, yang menunjukkan batas toleransi titik aman penjualan sebelum mencapai titik break-even.

Penulis menyarankan agar perusahaan melakukan perhitungan *margin of safety* pada setiap periode produksi untuk mendapatkan gambaran tentang besaran penurunan penjualan yang masih tergolong aman, sebelum perusahaan mengalami kerugian atau mencapai break-even point. Margin of safety dapat memberikan informasi terkait jumlah maksimal penurunan penjualan yang dapat ditoleransi oleh perusahaan tanpa menyebabkan kerugian.

4. *Degree Operating Leverage* / Derajat Rata-rata Operasi (DOL)

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa *degree of operating leverage* (DoL) sebesar 0,48. Artinya, setiap kenaikan DoL sebesar 0,48 akan menghasilkan peningkatan penjualan hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan entitas menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikorbankan. Namun, nilai DoL tersebut masih belum cukup untuk mempengaruhi perubahan laba perusahaan

secara signifikan, mengingat perusahaan dibebani biaya tetap dan biaya variabel yang cukup besar dan selalu meningkat, meskipun biaya tersebut tidak mampu memacu peningkatan laba seiring peningkatan penjualan.

Penjualan yang fluktuatif dan cenderung menunjukkan kemampuan manajemen perusahaan dalam memanfaatkan biaya tetap untuk memacu perubahan penjualan terhadap perolehan laba masih tergolong rendah. Perusahaan kurang cermat dan jeli dalam mempertimbangkan struktur biaya tetap yang dikeluarkan sebagai pengungkit laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan pada PT XYZ, beliau menjelaskan bahwa

“Salah satu upaya yang dilakukan bagian penjualan untuk menaikkan laba dengan menerapkan metode-metode *marketing* misalnya penambahan *sales* untuk penjualan benur langsung ke tambak-tambak, menawarkan pengantaran gratis berdasarkan batas jangkauan wilayah ataupun penambahan diskon pembelian. Biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut merupakan upaya perusahaan untuk memacu penjualan. Sekalipun biaya yang dikeluarkan tidak mencapai laba yang diharapkan.”

Dari hasil perhitungan dan wawancara, diketahui bahwa perusahaan telah mengeluarkan biaya untuk memacu perubahan perolehan penjualan. Namun, biaya yang dikeluarkan perusahaan kurang efektif, sehingga diperlukan pengkajian ulang atas biaya tersebut agar tidak menyebabkan peningkatan biaya yang besar. Biaya-biaya yang dikeluarkan diharapkan mampu ditutupi dengan hasil penjualan. Akan tetapi, sebaliknya, biaya tersebut tidak mampu ditutupi oleh hasil penjualan karena penjualan yang rendah.

Berdasarkan teori yang dipaparkan oleh Mowen (2017), *degree of operating leverage* merupakan besarnya pengeluaran biaya tetap (*fixed cost*) untuk memacu peningkatan laba yang lebih besar saat penjualan meningkat. Penelitian terdahulu oleh Pelawiten (2014) berjudul “Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery di Minahasa” menunjukkan bahwa peningkatan penjualan timbul akibat pengorbanan biaya atas pembuatan roti di UD Gladys Bakery. Dari kedua acuan dasar tersebut, penelitian ini didukung oleh teori tersebut karena setiap kenaikan 1% biaya merupakan usaha perusahaan dalam mengungkit peningkatan laba.

Atas dasar tersebut, penulis menyarankan perusahaan untuk melakukan analisis terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan guna meningkatkan laba serta melakukan pertimbangan yang lebih tepat terhadap struktur biaya yang dibebankan.

5. Profit Planning (Analisis Perencanaan Laba)

Berdasarkan perhitungan sebelumnya, perusahaan menetapkan estimasi laba sebesar 20% dari harga pokok produksi yang dianggap cukup untuk menutupi bahkan memberikan keuntungan bagi perusahaan sesuai dengan harga pasar. Namun, jika perusahaan menjual dengan harga Rp49.000 dan berhasil menjual 102.525 unit kantong dengan total penjualan Rp5.126.290.070, perusahaan akan mengalami kerugian. Berdasarkan perhitungan Margin Contribution dan Break Even Point, diperoleh bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp9.568.174.528 dengan target laba 20%. Untuk menutupi biaya-biaya tetap dan variabel, perusahaan minimal harus menaikkan volume produksi atau harga jual sebesar 25%.

Perusahaan memiliki dua opsi, yaitu menaikkan volume produksi meskipun biaya variabel meningkat, atau menaikkan harga jual per unit. Jika perusahaan memilih untuk menaikkan volume produksi, perusahaan harus mencapai jumlah BEP sebanyak 593.684 unit kantong atau mencapai nilai Rp7.124.210.751 untuk mencapai titik impas. Namun, jika perusahaan memilih untuk menaikkan harga jual minimal dari Rp49.000 menjadi Rp51.250 dan menjual 138.000 unit kantong, perusahaan akan memperoleh penjualan sebesar Rp7.176.000.000. Dengan nilai ini, perusahaan dapat mencapai titik impas, yang berarti mampu menutupi semua biaya-biaya perusahaan.

Oleh karena itu, disarankan agar perusahaan mempertimbangkan opsi menaikkan harga jual minimal sebesar 5% untuk mencapai penjualan sesuai dengan perhitungan di atas, sehingga dapat menutupi kekurangan volume produksi dan mencapai target penjualan sesuai dengan titik impas/BEP. Setelah mencapai nilai BEP, perusahaan harus menjual melebihi nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan, menjelaskan bahwa:

“Sejak tahun 2021 hingga 2023 perusahaan menetapkan rencana laba sebesar 20% berdasarkan harga pasar sehingga perusahaan menetapkan minimal standar harga jual dari hasil taksiran harga pokok produksi bernilai sebesar 49.000. Perusahaan telah melakukan penjualan sesuai dengan target tersebut akan tetapi tidak di dukung dengan hasil produksi. Sekalipun perusahaan melakukan penjualan sesuai dengan yang ditargetkan tapi hasil produksinya jauh dari yang ditargetkan juga maka perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan.”

Dari hasil perhitungan dan wawancara sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa meskipun perusahaan menjual produk dengan harga jual per unit yang sesuai dengan estimasi laba yang ditetapkan, volume produksi yang dihasilkan tidak mampu memberikan kontribusi laba yang memadai. Akibatnya, meskipun harga jual sudah ditetapkan minimum, perusahaan tetap mengalami kerugian karena tidak mencapai titik BEP yang diperlukan. Untuk merangsang penjualan di tahun 2024, disarankan untuk meningkatkan estimasi laba menjadi 25%, dengan peningkatan 5% sebagai biaya yang diperkirakan (DoL) untuk meningkatkan laba jika terjadi peningkatan penjualan. Kegagalan perusahaan mencapai BEP disebabkan oleh besarnya biaya tetap dan variabel yang harus ditanggung.

Hasil penelitian ini merujuk pada teori analisis cost volume profit dalam perencanaan laba yang dikemukakan oleh Mulyadi (2012), yang menekankan pentingnya teknik ini dalam memperhitungkan dampak perubahan harga, jumlah penjualan, dan biaya terhadap keuntungan, yang sangat bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba. Sejalan dengan itu, penelitian Iswara & Susanti (2017) tentang Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember) juga mendukung konsep ini dengan menunjukkan bahwa analisis CVP bermanfaat dalam merencanakan peningkatan penjualan untuk tahun berikutnya.

Dengan mempertimbangkan kedua referensi tersebut, penelitian ini menyarankan agar entitas menyusun perencanaan yang lebih baik dengan menghitung secara cermat analisis cost volume profit. Hal ini akan membantu perusahaan mengidentifikasi titik impas yang krusial untuk keberlangsungan dan menghindari kerugian. Analisis CVP diharapkan dapat memberikan panduan yang sistematis dalam membuat keputusan perencanaan yang dapat mencapai laba optimal di masa depan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, beberapa hal dapat disimpulkan. Pertama, entitas mengalami kerugian dengan rasio contribution margin per unit produk minus 0,48%. Kedua, berdasarkan analisis break even point (BEP) menunjukkan entitas belum mampu mencapai penjualan yang cukup untuk memperoleh keuntungan karena masih mengalami kerugian. Ketiga, berdasarkan analisis margin of safety (MoS) menunjukkan bahwa entitas hanya mentoleransi penurunan penjualan sampai 0,39%, atau jika penurunan penjualan melebihi ambang batas tersebut, maka entitas tidak dapat dipertahankan dan berada dalam posisi tidak aman yang memungkinkan terjadinya kebangkrutan. Keempat, degree operating leverage (DoL) sebesar 0,48 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan DoL sebesar 0,48 akan menghasilkan peningkatan penjualan hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan entitas dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan. Kelima, berdasarkan analisis profit planning menawarkan opsi bagi entitas, yaitu menaikkan volume produksi yang memengaruhi volume penjualan untuk menghasilkan laba minimal pada titik BEP dengan harga jual tetap 20% dari target laba.

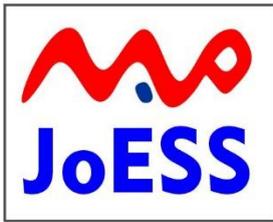
UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada entitas PT XYZ yang telah menerima dan membantu peneliti dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan.

DAFTAR RUJUKAN

- Blocher, D. E. S. (2011). *Manajemen Biaya*. Edisi 5. Salemba Empat
- Damanik. (2013). *Pengertian Volume Penjualan*. PT. Indeks Kelompok Gramedia
- Danang, S. (2013). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS
- Iswara, U., & Susanti. (2017). Analisis *Cost volume profit* / CVP sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan: Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember. *Jurnal Riset Akuntansi Kenangan*

- Kamaruddin, A. (2013). Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar dalam Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. Edisi Revisi 8. Rajawali Pers Bisnis
- Kellen, B. P., & Magdalena. (2023). Penentuan Harga Pokok Produksi untuk Perencanaan Laba pada Talyta Cake di Desa Bantala Kecamatan Lewolema Kabupaten Flores Timur. *Journal Business dan Management*
- Koraag, J. F. (2020). Analisis *Cost volume profit* untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu di Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah*, 16
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management*. Edisi 15. Pearson Education Ltd.
- Krismiaji, & Aryani. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Unit Penerbit serta Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Lestari, D., & Permana, D. (2017). Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial. Edisi Kesatu. PT. Raja Grafindo Persada
- Mowen, D. R., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. Edisi 5. Salemba Empat
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. UPP STIM YKPN
- Pelawiten, A. I. (2014). Analisis *Cost volume profit* (CVP) untuk Perencanaan Laba pada UD. *Glady's Bakery*. IAAAN, 2303-1174
- Ramadani, P. P. (2023). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Dagang Singkong di Malang. *Jurnal Ilmu Akuntansi*
- Riwayadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Salemba Empat
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Star Gate Publisher
- Tenrigau, A. M., Asaff, R., & Mattayang, B. (2018). *Manajemen: Sebuah pengantar*. Andi Djemma Press
- Tenrigau, A. M., Menne, F., Dahlan, A., & Aida, N. (2024). *Pengantar Akuntansi*. Andi Pandangai Press
- Tenrigau, A. M., Masepe, A. M. N., & Milawaty. (2010). *Pengantar Manajemen*. Andi Djemma Press
- Triana, D. H. (2020). Penerapan Analisis *Cost volume profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya yang Efektif Atau Semu. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*
- Wati, D. S. (2011). *Analysis Cost volume profit to Home Industry Melati Muffin's*. University Gunadarma.
- Warren, C. S., et al. (2014). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat
- Widharta, W. P., & Sugiharto, S. (2013). Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Upaya Meningkatkan Penjualan Toko Damai. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. 2(1), 1-15
- Winarko, & Astuti. (2018). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) pada Perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*. 3(2), 9. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143>
- Yanto, M. (2020). Penerapan *cost volume profit* sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*. 9, 369-386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>



FAKTOR APAKAH YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN PENGGUNA TRANSPORTASI BUS?

What Factors Influence the Behavior of Bus Transportation Users?

Agus Syam¹, Bunda Yorista B², Asmayanti³, Nur Halim⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Corresponding author: agus.syam@unm.ac.id

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
76 – 80
E-ISSN 3047-6968

Received Date

27 Juni 2024

Received in Revised

28 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Kepuasan; pelayanan;
harga; kenyamanan

Keywords

*Satisfaction; service; price;
comfort*

ABSTRAK

Tujuan Penelitian – Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pemilihan penggunaan bus Manggala sebagai sarana transportasi publik.

Metode – Penelitian metode kuantitatif menggunakan analisis data jenis analisis faktor. Pengumpulan data melalui kuisioner, penelitian lapangan/observasi dan kepustakaan.

Temuan Penelitian – Kepuasan, pelayanan, harga, dan kenyamanan secara berurutan berpengaruh terhadap pemilihan penggunaan bus PO Manggala sebagai sarana transportasi publik.

Implikasi Teori dan Kebijakan – Penelitian memperkuat teori perilaku konsumen transportasi darat dengan variabel spesifik di Sulawesi. Dari sisi kebijakan, hasilnya membantu pemerintah dan operator bus meningkatkan kualitas layanan, menetapkan harga yang adil, mengembangkan infrastruktur yang nyaman dan aman, serta meningkatkan pelatihan untuk pelayanan yang lebih baik.

Kebaruan Penelitian – Pendalaman terhadap faktor yang mempengaruhi pemilihan penggunaan sarana transportasi publik secara lebih spesifik, khususnya berhubungan dengan pelayanan dari sikap sopir, fasilitas, keamanan, keselamatan, ketepatan waktu sesuai jadwal serta pasca penggunaan jasa.

ABSTRACT

Research Objectives – *The objective of this research is to identify the factors that influence consumer behavior in choosing Manggala buses as a means of public transportation.*

Method - *The research uses a quantitative method with factor analysis. Data were collected through questionnaires, field observations, and literature studies.*

Research Findings – *Satisfaction, service, price, and comfort sequentially influence the choice of using PO Manggala buses as a means of public transportation.*

Theory and Practical Implications - *The research strengthens the theory of consumer behavior in land transportation with specific variables in Sulawesi. From a policy perspective, the results help the government and bus operators improve service quality, set fair prices, develop comfortable and safe infrastructure, and enhance training for better service.*

Novelty - *Exploration of the factors that influence the choice of using public transportation facilities more specifically, especially in relation to service from the driver's attitude, facilities, security, safety, timeliness according to schedule and post-use of the service.*

PENDAHULUAN

Perubahan pesat pada perkembangan teknologi menuntut masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan cara yang semakin kompleks. Kebutuhan manusia tak hanya pada kebutuhan produk, namun juga pada kebutuhan jasa. Kebutuhan akan jasa khususnya jasa transportasi merupakan kebutuhan yang penting bagi setiap orang dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Terkhusus dalam penggunaan jasa transportasi darat, perilaku pengguna transportasi bisa dipengaruhi oleh beberapa faktor. Pertama, preferensi individu seperti kecepatan, kenyamanan, harga dan biaya. akan memengaruhi pilihan transportasi. Faktor lingkungan seperti lokasi, dan kondisi lalu lintas juga ikut berperan. Selain itu, aspek sosial dan budaya juga bisa memengaruhi pilihan



transportasi seseorang, seperti tren yang sedang populer atau nilai-nilai yang dijunjung dalam masyarakat terkait dengan transportasi.

Masalah utama sebagai salah satu pelayanan jasa transportasi apakah pelayanan yang diberikan memuaskan para pengguna. Oleh karena itu Bus PO Manggala diharuskan untuk menjaga kepercayaan konsumen dengan menyediakan fasilitas untuk meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan kepuasan konsumen. Kualitas pelayanan dinyatakan masih belum memuaskan. Kompetensi dasar Bus PO Manggala dalam menciptakan nilai yang baik untuk konsumen masih dirasa kurang oleh para konsumen walaupun fasilitas pelayanan yang ditawarkan tidak jauh berbeda dengan penyedia jasa bus lain. Banyaknya keluhan yang seringkali tidak terselesaikan membuat Bus PO Manggala memiliki persepsi yang negatif di dalam pemenuhan harapan konsumen.

Penelitian ini dapat menjadi landasan untuk mengembangkan potensi bisnis dan strategi pemasaran. Dengan memperoleh pemahaman tentang kebutuhan dan preferensi konsumen, operator bus Manggala dapat mengenali peluang-peluang pengembangan yang ada. Misalnya, mereka dapat mempertimbangkan pembukaan rute baru yang sesuai dengan permintaan konsumen, meningkatkan fasilitas atau menyediakan layanan tambahan yang meningkatkan kepuasan pelanggan, atau menggunakan teknologi untuk meningkatkan pengalaman pengguna.

METODE

Penelitian ini merupakan metode kuantitatif dengan menggunakan analisis faktor. Metode kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang mengutamakan pengumpulan dan analisis data numerik untuk mengidentifikasi pola, menguji hipotesis, dan membuat prediksi. Pendekatan ini menggunakan statistik untuk menganalisis data dan menghasilkan generalisasi yang dapat diterapkan pada populasi yang lebih luas (Creswell, (2014). Sementara itu, analisis faktor adalah teknik yang digunakan untuk menemukan pola dalam data dengan mengelompokkan variabel-variabel yang saling berkorelasi ke dalam kelompok yang disebut faktor (Field A, 2013). Alasan penggunaan pendekatan ini karena relevan dengan tujuan penelitian yang hendak dicapai yaitu untuk mengetahui dan menganalisis factor-faktor yang mempengaruhi perilaku pengguna bus PO Manggala Trans dalam pemilihan kendaraan dimasa yang akan datang.

Teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuisisioner angket, kepustakaan, penelitian lapangan/observasi. Teknik kuisisioner atau angket dilakukan melalui penyebaran kepada 30 responden dimana isinya menggunakan skala likert yang terdiri dari lima tingkatan preferensi tanggapan dengan pilihan sangat tidak baik (STB), tidak baik (TB), netral (N), baik (B) dan sangat baik (SB).

Pemilihan responden didasarkan pada karakteristik jenis kelamin, usia, dan pekerjaan yang diuraikan pada tabel berikut.

Tabel 1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	19	63,3	63,3	63,3
	Perempuan	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Tabel 2 Karakteristik responden berdasarkan usia

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	>21 Tahun	8	26,7	26,7	26,7
	>31 Tahun	1	3,3	3,3	30,0
	21-25 Tahun	14	46,7	46,7	76,7
	25-30 Tahun	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100	100	

Tabel 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Karyawan	10	33,3	33,3	33,3
	Mahasiswa	16	53,3	53,3	86,7
	SMA	2	6,7	6,7	93,3
	Wirasaha	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100	100	

HASIL DAN PEMBAHASAN

PO Manggala sebagai salah satu operator di Sulawesi banyak diminati oleh masyarakat. Memiliki berbagai varian bus terbaru mulai dari kelas ekonomi sampai dengan kelas premium. Fasilitas pendukung yang diberikan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan seperti *full AC, seat jumbo, reclining seat, armrest, legrest*, bantal selimut dan audio-video.

Dalam mengetahui tingkat kepuasan dan faktor faktor yang mempengaruhinya, maka dilakukan analisis deskriptif data seperti ditunjukkan sebagai berikut.

Tabel 4 Statistik deskriptif variable

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kenyamanan	30	20,00	35,00	29,1000	3,88054
Harga Tiket	30	9,00	15,00	11,9333	1,68018
Pelayanan	30	8,00	15,00	12,4000	2,04434
Kepuasan Penumpang	30	9,00	15,00	12,1667	1,68325
Valid N (listwise)	30				

Analisis Faktor

Analisis faktor digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam mengambil keputusan menggunakan jasa transportasi bus PO Manggala tujuan Makassar – Toraja, nampak pada tabel berikut.

Tabel 5 Total *variance explained*

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	8.122	50.765	50.765	8.122	50.765	50.765	4.255	26.593	26.593
2	1.499	9.371	60.136	1.499	9.371	60.136	3.343	20.896	47.489
3	1.190	7.436	67.572	1.190	7.436	67.572	2.483	15.521	63.010
4	1.037	6.478	74.050	1.037	6.478	74.050	1.767	11.041	74.050
5	.960	6.000	80.051						
6	.797	4.981	85.032						
7	.611	3.816	88.848						
8	.394	2.465	91.313						
9	.354	2.210	93.523						
10	.262	1.635	95.159						
11	.194	1.215	96.373						
12	.169	1.056	97.430						
13	.148	.925	98.354						
14	.132	.825	99.179						
15	.095	.594	99.774						
16	.036	.226	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Berdasarkan table 5, menunjukkan bahwa hanya terdapat empat faktor yang memiliki nilai total *Eigenvalue* > 1. Faktor pertama memiliki nilai *eigenvalue* sebesar 8,122, faktor kedua memiliki nilai *eigenvalue* 1,499, faktor ketiga memiliki nilai *eigenvalue* 1,190. Faktor keempat memiliki nilai *eigenvalue* 1,037. Jadi dari 16 variabel yang ada, hanya terbentuk 4 faktor saja yang mewakilinya.

Faktor kenyamanan menjadi bagian penting dalam kepuasan penumpang Bus. Menurut penelitian Diantari *et. al.*, (2021) menyatakan bahwa pelanggan yang merasa nyaman menggunakan produk perusahaan akan memiliki kecenderungan yang kecil untuk berpindah kepada produk lain dari perusahaan pesaing. Pelanggan yang ingin mencari kenyamanan untuk bepergian dengan menggunakan bus, akan lebih memilih agen bus yang desainnya menarik dengan ditunjang fasilitas bus yang memiliki fasilitas memadai. Ketika pelanggan bertahan karena merasa nyaman dengan nilai dan kenyamanan yang di dapat, akan lebih mungkin menjadi pelanggan yang loyal, meningkatkan intensitas pembelian dan merekomendasikan pada teman dan keluarga pelanggan tersebut. Dalam penelitiannya terlihat jelas dari responden bahwa di dalam bus dilengkapi dengan kursi, AC, selimut, bantal, dan fasilitas listrik gunanya agar penumpang memiliki kenyamanan dan keamanannya selama perjalanan.

Faktor harga tiket merupakan bagian yang sangat dominan dalam sebuah transportasi Bus PO Manggala, Menurut penelitian Herawati *et al* (2021) yang menyatakan bahwa guna mencapai target tersebut di perlukan penetapan harga tiket Bus. Jika perusahaan menetapkan harga yang tinggi maka hal ini mengakibatkan konsumen berfikir kembali apakah tiket tersebut dibeli atau tidak. Perusahaan dalam menetapkan harga jual tiketnya agar dapat diminta oleh konsumen harus mempunyai strategi dalam menetapkan harga jualnya agar dapat mencapai tujuan dan mendapatkan laba yang maksimal. Perusahaan dapat menetapkan harga sama dengan perusahaan pesaingnya, lebih rendah atau mungkin lebih tinggi dari perusahaan pesaingnya. Setelah harga ditetapkan, perusahaan mulai memikirkan bagaimana harus membuat produk dengan batasan harga jual yang telah ditetapkan. Dalam penelitiannya terlihat jelas dari responden menjawab setuju bahwa harga tiket bus PO Manggala Trans sesuai dengan fasilitas dan layanan yang ditawarkan dan harga tiket bus memberikan nilai yang memadai untuk perjalanan

Faktor Pelayanan merupakan faktor yang sangat penting bagi konsumen untuk berlangganan dengan transportasi Bus PO Manggala. Menurut penelitian Fadhila dan Amalia (2022) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan juga diartikan sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sekaligus keakuratan penyampaian untuk menyeimbangkan harapan pelanggan. Jika pada transportasi Bus PO Manggala terdapat perubahan pelayanan yang bersifat positif, maka akan terjadi peningkatan kepuasan penumpang. Sebaliknya, jika bus mengalami penurunan kualitas pelayanan maka akan berakibat pada menurunnya kepuasan penumpang. Dalam penelitiannya terlihat jelas dari responden menjawab setuju bahwa staff Bus PO Manggala ramah dan informatifnya saat anda bertanya tentang jadwal, dan harga tiket, selain itu sopir Bus merespon baik terhadap permintaan atau kebutuhan khusus penumpang selama perjalanan.

Faktor kepuasan penumpang faktor yang sangat penting bagi konsumen untuk berlangganan dengan transportasi Bus PO Manggala. Menurut penelitian Mustofa dan Roellyanti (2023) yang menunjukkan bahwa apabila kinerja tidak sesuai dengan harapan dan bila harapan yang ditetapkan terlalu rendah, maka pelanggan tersebut akan merasa tidak puas dan berujung kecewa, jika kinerja sesuai dengan harapan maka para penumpang akan merasa puas, namun apabila kinerja produk melampaui harapan, maka para penumpang akan merasa gembira dan sangat puas. Dalam penelitiannya terlihat jelas dari responden menjawab setuju bahwa para penumpang merekomendasikan layanan bus PO Manggala Trans kepada orang lain maupun kerabat terdekat karena merasa puas atas pelayanan pihak Bus dan menganggap bahwa Bus Manggala Trans disarankan dalam perjalanan jarak jauh.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kenyamanan meliputi kebersihan dan kebisingan mempengaruhi pemilihan penggunaan alat transportasi. Faktor harga yang sesuai dengan fasilitas dan layanan yang ditawarkan mempengaruhi pemilihan penggunaan alat transportasi. Faktor kepuasan yang terdiri dari keamanan bagasi, kemudahan memperoleh tiket, dan komitmen dalam memenuhi

jadwal pemberangkatan mempengaruhi pemilihan penggunaan alat transportasi. Faktor pelayanan juga mempengaruhi pemilihan penggunaan alat transportasi dimana dilihat dari cara sopir membawa kendaraan, fasilitas ruangan dan layanan yang bisa dipake secara berulang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada bagian ini merupakan ucapan terimakasih penulis kepada pihak PO Manggala sebagai objek penelitian dan pihak-pihak yang berkontribusi nyata dalam realisasi penelitian.

DAFTAR RUJUKAN

- Anshori, M., & Iswati, S. (2019). Metodologi penelitian kuantitatif: edisi 1. Airlangga University Press.
- Arfah, Yenni (2022). *Keputusan Pembelian Produk*. PT Inovasi Pratama Internasional
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. 4th ed. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications
- Diantari., N. K. S., I. W. Surtina., L. N. Oktari. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kenyamanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Online (Studi Pada Pelanggan Go-Jek Di Denpasar Barat). *Jurnal Manajemen, Kewirausahaan dan Pariwisata*, 1(4): 1321-1329
- Fadhillah, M. W., dan S. Amalia. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Bus Kota Damri Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi pada Penumpang Bus Kota DAMRI Bandung). *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi* 7(3), 150-162
- Fatihudin, Didin, and Anang (2019). *Firmansyah. Pemasaran Jasa: Strategi, Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Deepublish
- Field, A. (2013). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics*. 4th ed. SAGE Publications.
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. CAPS (Center For Academic Publishing Service).
- Herawati, H., A. K. R. A. Prawita. (2021). Pengaruh Harga Tiket Terhadap Jumlah Penjualan Tiket Bus Antar Kota Antar Provinsi Trayek Bandar Lampung-Solo Pada PO Merta Sari Bandar Lampung. *Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1): 104-108
- Janna, N. M., & Herianto, H. (2021). *Konsep Uji Validitas dan Reliabilitas dengan Menggunakan SPSS*
- Komayorah, L., dan C.M. Sari. 2022. Pengaruh Marketing Mix terhadap Keputusan Pembelian Tiket Bus PO. Harapan Jaya di Tulungagung. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. 1(12), 4371-4384
- Kotler, Philip dan Armstrong, 2008, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid Satu, Edisi Tiga, Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip, dan Keller (2012). *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Andi Offset
- Kotler, Philip. (2002). *Manajemen Pemasaran: Analisis, perencanaan dan pengendalian*. Terjemahan Jaka Wasana. Erlangga
- Mustofa, A., M. V. Roellyanti. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Tiket terhadap Kepuasan Penumpang Maskapai Penerbangan Wings Air di Bandar Udara Rahadi Oesman Ketapang. *Jurnal Flight Attendant Kedirgantaraan*. 5(1): 1-8
- Nitisusastro, Mulyadi, (2012) *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Prasojo, H. Y., A. Munang., dan A. Z. Yamani. 2023. Analisis Kepuasan Pelajar Terhadap Layanan Bus Trans Banyumas Dalam Segi Kualitas Pelayanan Fasilitas dan Harga. *Jurnal Terapan Teknik Industri*, 4(2): 201-211
- Putra., O. S., A. Lukitaningsih., P. D. Cahyani. (2022). Pengaruh tarif, keamanan dan kenyamanan terhadap loyalitas konsumen. *Forum Ekonomi*, 24(1): 177-185.
- Rakib, Muhammad et al. (2020). *Pengaruh Literasi Kewirausahaan Dan Peran Orang Tua Terhadap Kesiapan Bermwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas*
- Rustian Kamaluddin. (2023). *Ekonomi Transportasi Karakteristik. Teori Dan Kebijakan*. Ghalia Indonesia.
- SH. Wibowo, Hukum Lalu Lintas dan Jalan. (2014)
h.2(https://www.academia.edu/5077479/BUKUHUKUM_LALULINTAS_DAN_JALAN_KUR_NIAWAN_TRI_WIBOWO_SH)
- Sugiyono, D. (2013). Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D.
- Sugiyono. (2016). *Statistika Untuk Penelitian*. Alfabeta.
- Sunyoto, Danang, and Yanuar Saksono. (2022). *Perilaku konsumen*.
- Tenrigau, A. M., Asaff, R., & Mattayang, B. (2018). *Manajemen: Sebuah pengantar*. Andi Djemma Press.
- Tenrigau, A. M., Massepe, A. M. N., & Milawaty. (2010). *Pengantar Manajemen*. Andi Djemma Press.
- Yusuf (2018). *Metode Penelitian dan Penelitian Gabungan (Wirandi, Penelitian Kuantitatif Kuantitatif)*. Bumi Aksara

KEBIJAKAN PEMERINTAH MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH

Government Policies for Developing Micro, Small, and Medium Enterprises

Syahiruddin Syah¹, Andi Molang Chaerul², Andi Farisnah Anwar³, Fegi Yolanda Bolu⁴

^{1,2,4} Program Studi Ilmu Administrasi Negara, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Andi Djemma, Indonesia

³ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial, Universitas Fajar, Indonesia

Corresponding author: eko.syabrir67@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
81 - 89
E ISSN 3047-6968

Received Date

29 Juni 2024

Received in Revised

29 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Kebijakan;
pemerintah,
pengembangan
UMKM

Keywords

Policy, Government,
MSME Development

ABSTRAK

Tujuan Penelitian – Penelitian bertujuan untuk mengetahui pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Buntu Datu Kota Palopo setelah masa pandemi covid 19.

Metode – Pendekatan menggunakan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Temuan Penelitian – Di tengah krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19, Bantuan Produktif Usaha Mikro (BPUM) memberikan harapan bagi UMKM. Namun pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan peningkatan modal usaha, efektivitas BPUM terpengaruh kurangnya pengawasan, pendampingan, dan sosialisasi, pelatihan belum merata, serta kendala akses pasar.

Implikasi Teori dan Kebijakan – Pengawasan dan pendampingan penting dalam program bantuan UMKM, bahwa ketidaktepatan penyaluran bantuan merugikan keberhasilan program. Temuan ini mendukung perbaikan efektivitas program BPUM dan bantuan UMKM lainnya di Indonesia, memerlukan pengawasan, pendampingan, sosialisasi, akses pasar, serta pelatihan.

Kebaruan Penelitian – Penelitian menginnovasikan pendekatan dengan mengeksplorasi pengawasan dan pendampingan dalam program BPUM, mengungkapkan dampak negatif ketidaktepatan sasaran bantuan, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan UMKM di Kelurahan Buntu Datu.

ABSTRACT

Research Objectives – The study aims to understand the development of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Buntu Datu Village, Palopo City, post-COVID-19 pandemic.

Method - This research employs a descriptive qualitative approach. Data collection techniques include interviews, observations, and documentation.

Research Findings – Amidst the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic, the Productive Business Assistance for Micro Enterprises (BPUM) provides hope for MSMEs. However, challenges such as purchasing raw materials, paying employee salaries, and increasing working capital affect the effectiveness of BPUM due to inadequate supervision, mentoring, socialization, uneven training distribution, and market access constraints.

Theory and Practical Implications - Supervision and mentoring are crucial in MSME assistance programs, as improper aid distribution undermines program success. These findings support enhancing the effectiveness of BPUM and other MSME assistance programs in Indonesia, necessitating supervision, mentoring, socialization, market access, and training.

Novelty - This study innovates by exploring supervision and mentoring in BPUM, revealing the negative impacts of aid misallocation, and identifying key success factors for MSMEs in Buntu Datu Village.

PENDAHULUAN

Kekhawatiran akan timbulnya krisis ekonomi akibat pelemahan ekonomi global yang dipicu oleh pandemi Covid-19 menimbulkan ancaman yang signifikan bagi keberlangsungan ekonomi masyarakat. Kementerian Keuangan mengidentifikasi empat sektor yang mengalami penurunan signifikan akibat pandemi ini, yaitu sektor rumah tangga, keuangan, korporasi, dan usaha mikro dan kecil menengah (UMKM). Di antara keempat sektor tersebut, UMKM adalah yang paling terdampak.

Dampak pandemi Covid-19 merusak beberapa aspek penting dari perekonomian, terutama dalam hal pasokan dan permintaan.

Dari sisi permintaan, kebijakan pembatasan fisik berdampak pada perilaku masyarakat yang cenderung membatasi kegiatan luar ruangan dan interaksi langsung, memilih untuk tinggal di rumah. Hal ini mengakibatkan penurunan permintaan barang dan jasa, yang pada gilirannya menurunkan pendapatan para pelaku UMKM. Penurunan ini juga berimbas pada penurunan laba dan likuiditas UMKM. Dari sisi pasokan, banyak pelaku UMKM yang mengurangi atau bahkan menghentikan aktivitas mereka karena pembatasan interaksi sosial yang diterapkan oleh pemerintah. Penurunan produktivitas ini secara bertahap memperburuk kondisi ekonomi bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Oleh karena itu, para pelaku UMKM sangat mengharapkan bantuan dari pemerintah untuk membantu mereka bertahan di tengah situasi ekonomi yang sulit ini.

Pemerintah merespons penurunan pendapatan para pelaku UMKM dengan mengeluarkan kebijakan baru berupa Bantuan Presiden untuk Usaha Mikro (BPUM). BPUM merupakan program yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan mendukung perkembangan usaha mikro melalui bantuan dana langsung dari pemerintah. Bantuan ini diberikan kepada kelompok sasaran UMKM di Indonesia sebagai upaya untuk menyelamatkan sektor ekonomi nasional dari dampak pandemi Covid-19.

Pemerintah telah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (Permen KUKM) Nomor 5 Tahun 2020 serta petunjuk pelaksanaan (Juklak-Juknis) Bantuan Presiden untuk Pelaku Usaha Mikro (BPUM) sebesar Rp 2,4 juta. Peraturan ini diterbitkan untuk mengatur penyaluran dana bantuan ekonomi nasional dalam menghadapi ancaman ekonomi akibat pandemi Covid-19. Persyaratan dan prosedur pengajuan calon penerima BPUM termasuk memiliki KTP, memiliki usaha mikro, serta bukan merupakan ASN, anggota TNI/Polri, pegawai BUMN, atau BUMD. Dengan demikian, BPUM menjadi salah satu upaya konkret pemerintah untuk membantu UMKM bertahan dan berkembang di tengah tantangan ekonomi global yang berat akibat pandemi Covid-19.

Bantuan Produktif Usaha Mikro (BPUM) hanya dapat diakses oleh pelaku usaha melalui usulan dari Dinas Koperasi dan UKM, Koperasi berbadan hukum, Kementerian/Lembaga terkait, perbankan, dan perusahaan pembiayaan terdaftar di OJK. Pendaftaran dilakukan di Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah (Kadiskop UKM) di wilayah masing-masing, baik secara langsung, online, maupun melalui pengusul yang ditunjuk Kadiskop UKM.

Pada tahun 2020, pemerintah meluncurkan Bantuan Produktif Usaha Mikro (BPUM) senilai Rp2,4 juta kepada 12 juta pelaku usaha kecil menengah di seluruh Indonesia. Di tahun 2021, bantuan serupa kembali digulirkan dengan nilai Rp1,2 juta untuk 12,8 juta penerima. BPUM diharapkan dapat membantu mengembangkan usaha para pelaku UMKM di Indonesia. Meskipun pemerintah menjanjikan kelanjutan BPUM di tahun 2022, hingga tahun 2023 bantuan tersebut belum cair. Sebagai gantinya, pemerintah menyalurkan Bantuan Langsung Tunai (BLT) UMKM sebesar Rp600 ribu yang dicairkan dalam 3 tahap: Oktober, November, dan Desember. Setiap bulannya, para pelaku UMKM hanya dapat mencairkan Rp200 ribu.

Di Kota Palopo, Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2021 tentang Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro diharapkan dapat mengatur dan menata kehidupan masyarakat, memastikan upaya mereka memperoleh kepastian, kemanfaatan, dan keadilan. Namun, berdasarkan pengamatan awal peneliti, perkembangan usaha para penerima bantuan BPUM di Kelurahan Buntu Datu, Kecamatan Bara, belum menunjukkan peningkatan yang signifikan. Bahkan, beberapa penerima dana BPUM sudah tidak lagi menjalankan usaha mereka karena kesulitan permodalan. Selain BPUM, pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UKM Kota Palopo juga telah menyelenggarakan pelatihan, pembinaan, sosialisasi, dan promosi UMKM. Namun, hal itu belum cukup untuk mendorong perkembangan UMKM di Kelurahan Buntu Datu.

Melihat kondisi tersebut, peneliti terdorong untuk mencari tahu mengapa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Buntu Datu tidak mengalami perkembangan yang signifikan. Data dari Dinas Koperasi Kota Palopo menunjukkan bahwa pada tahun 2020 terdapat 8.434 usaha yang menerima BPUM, dan pada tahun 2021 jumlahnya menurun menjadi 8.092 usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Buntu Datu Kota Palopo setelah masa pandemi covid 19. Penelitian mengenai dampak BPUM terhadap keberlangsungan UMKM di Kelurahan Buntu Datu memiliki beberapa keterbatasan. Meskipun pendekatan menggunakan metode kualitatif yang memungkinkan *insight* mendalam dari para pelaku UMKM lokal, penelitian ini sulit untuk menggeneralisasi temuan ke seluruh populasi UMKM karena ukuran sampel yang terbatas. Selain itu, penelitian ini tidak cukup menyediakan data kuantitatif yang memadai untuk mengukur dampak BPUM secara obyektif, seperti perubahan pendapatan atau tingkat pengangguran, yang dapat memberikan bukti yang lebih kuat mengenai efektivitas program.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena yang sedang diteliti secara mendalam dengan mengumpulkan data yang bersifat deskriptif dan tidak berusaha untuk menguji hipotesis tertentu. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang mendetail dan kontekstual tentang pengalaman, sikap, persepsi, dan perilaku subjek penelitian (Arikunto, 2013).

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data meliputi: pertama wawancara, yaitu percakapan yang berlangsung secara sistematis dan terorganisasi yang dilakukan oleh peneliti sebagai pewawancara dengan sejumlah orang sebagai responden atau yang diwawancarai untuk mendapatkan sejumlah informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Kedua observasi, yaitu suatu aktivitas pengamatan mengenai suatu objek tertentu secara cermat secara langsung di lokasi penelitian tersebut berada. Selain itu, observasi ini juga termasuk kegiatan pencatatan yang dilakukan secara sistematis tentang semua gejala objek yang diteliti. Ketiga dokumentasi, merupakan suatu informasi tertulis, visual atau fakta yang bisa dinyatakan dalam bentuk dokumen-dokumen atau buku terkait dengan Kebijakan Pemerintah Kota Palopo Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Buntu Datu, Kecamatan Bara, Kota Palopo.

Teknik analisis data adalah proses mencari data, menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2010). Teknik analisis yang digunakan adalah kualitatif, yaitu dengan menguraikan dan menjelaskan hasil-hasil penelitian dalam bentuk tulisan. Analisis data kualitatif ditempuh melalui reduksi data yakni memilih hal-hal yang pokok sesuai dengan fokus penelitian, dengan tujuan dapat memberikan gambaran tentang hasil pengamatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut Anderson (dalam Winarno, 2007), konsep kebijakan merujuk pada arah tindakan yang ditetapkan oleh suatu aktor atau sejumlah aktor untuk menangani suatu masalah atau persoalan tertentu. Konsep ini memiliki implikasi bahwa kebijakan bukanlah sesuatu yang terjadi begitu saja, melainkan direncanakan oleh aktor-aktor yang terlibat dalam sistem politik. Kebijakan tidak berdiri sendiri, tetapi terkait dengan kebijakan lain dalam masyarakat, dan melibatkan apa yang sebenarnya dilakukan oleh pemerintah, bukan hanya apa yang diinginkan oleh pemerintah. Kebijakan dapat memiliki dampak positif maupun negatif, dan harus didasarkan pada hukum untuk memastikan kewenangan masyarakat dalam mematuinya. Indikator-indikator kebijakan, seperti yang dikemukakan oleh Anderson (1978) dalam Tahir, (2018), memberikan kerangka dalam memahami implementasi kebijakan.

Dalam konteks pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Buntu Datu, terlibat aktor-aktor penting yang memainkan peran kunci. Presiden, sebagai kepala negara dan pemerintahan, telah mengeluarkan kebijakan berupa Bantuan Produktif Usaha Mikro (BPUM) sebagai respons terhadap dampak pandemi COVID-19 untuk mendukung dan mengembangkan UMKM. Implementasi kebijakan ini dilakukan oleh Kementerian Koperasi dan UKM (KemenKopUKM), yang bertanggung jawab untuk menetapkan dan mengesahkan penerima dana BPUM. Di tingkat lokal, Pemerintah Kota Palopo, melalui Dinas Koperasi Kota Palopo dan

dibantu oleh Kecamatan Bara, mengusulkan calon penerima BPUM yang layak untuk menerima bantuan tersebut. Lurah Buntu Datu berperan dalam melayani masyarakat yang mengajukan Surat Keterangan Usaha (SKU), salah satu syarat untuk mendapatkan BPUM. Pengawasan terhadap dana BPUM dilakukan oleh Pengawas Keuangan dan Pembangunan (BPKP), memastikan bahwa bantuan ini digunakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Hasil wawancara dengan pengawas koperasi A, mengatakan bahwa:

“Kami memiliki tanggung jawab sebagai pengusul dana BPUM untuk para pelaku UMKM di Kota Palopo dengan dibantu oleh Kecamatan dan Kelurahan masing-masing di Kota Palopo dalam hal kepengurusan berkas dan diawasi oleh Badan Pengawas Keuangan dan Pembangunan (BPKP)”.

Seperti yang dikatakan oleh pengawas koperasi, bahwa telah dilakukan pengawasan terhadap para pelaku usaha, hal tersebut membuat peneliti mengajukan pertanyaan kepada para pelaku usaha di Kelurahan Buntu Datu yaitu apakah benar ada BPKP melakukan pengawasan kepada para penerima dana BPUM, dan menurut hasil wawancara dengan AP bahwa “saya mendapatkan dana BPUM sebanyak 2 kali, pada tahun 2020 dan pada tahun 2021, saya tidak pernah melihat adanya pengawasan dari pihak-pihak terkait”. Pernyataan senada dilontarkan oleh J pada hari selasa, tanggal 28 maret 2023 mengatakan bahwa “saya belum pernah melihat pihak-pihak terkait melakukan monitoring langsung kepada para penerima dana BPUM”.

Dari hasil wawancara dari pihak Dinas Koperasi dan dari pelaku usaha di Kelurahan Buntu Datu memiliki perbedaan, di mana pengawas koperasi mengatakan bahwa telah dilakukan pengawasan pada dana BPUM, tetapi hasil wawancara dengan beberapa para penerima dana BPUM di Kelurahan Buntu Datu memberi pernyataan bahwa mereka belum pernah melihat adanya pengawasan langsung dari Pemerintah Kota Palopo kepada para kelompok sasaran.

Pada aspek Proses administrasi dimaknai sebagai pola pemikiran dan rangkaian kegiatan untuk pencapaian suatu hasil tertentu dengan profesional sesuai tuntutan kegiatan yang harus dilakukan, sehingga hasil yang diinginkan terwujud. Pemerintah Kota Palopo melalui Dinas Koperasi dan UKM Kota Palopo telah melakukan berbagai cara untuk membuat UMKM di Kota Palopo berkembang dari sisi pendapatan, kelancaran usaha, bahkan dari strategi penjualan para pelaku UMKM. Pemerintah dalam hal ini Presiden Republik Indonesia Bapak Joko Widodo pada tahun 2020 mengeluarkan kebijakan untuk membantu Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebagai salah satu cara untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha para pelaku UMKM yang terimbas pandemi covid-19.

Cara agar dapat mengakses program BPUM adalah diusulkan oleh dinas/badan yang membidangi Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah tingkat kabupaten/kota. Agar bisa diusulkan, pelaku UMKM bisa mendaftarkan usahanya ke dinas terkait secara *offline* dan *online* agar didata untuk mendapatkan BPUM 2020-2021. Secara *online*, dengan mengajukan langsung ke Dinas Koperasi dan UKM setempat di tingkat kabupaten/kota melalui link atau laman masing-masing dinas terkait. Beberapa pemerintah daerah (pemda) sudah memberlakukan pendataan secara online untuk pendaftaran BPUM. Namun, beberapa daerah masih mengharuskan pelaku usaha untuk datang langsung guna menyerahkan berkas seperti di Kota Palopo para calon penerima BPUM menyerahkan langsung berkas milik mereka ke Dinas Koperasi Kota Palopo.

Dalam pemberian dana BPUM tentunya Pemerintah Kota Palopo bersama Dinas Koperasi Kota Palopo melakukan sosialisasi kepada masyarakat, sosialisasi yang dimaksud disini ada dua macam sosialisasi yaitu sosialisasi terhadap informasi dana BPUM yang wajib diketahui oleh semua masyarakat Kota Palopo dan sosialisasi terhadap tujuan dan syarat-syarat dari pemberian dana BPUM kepada kelompok sasaran yang diwakili oleh para Lurah se-Kota Palopo. Namun masih banyak masyarakat yang belum mengetahui adanya dana BPUM, juga masyarakat belum mengetahui bagaimana cara mendaftarkan diri sebagai calon penerima BPUM. Hasil wawancara dengan pengawas koperasi A mengatakan bahwa

“Kami telah mensosialisasikan BPUM kepada masyarakat dengan menyurat ke Kelurahan yang ada di Kota Palopo, jadi dari Kelurahan yang menyampaikan langsung kepada masyarakat di Kelurahan masing-masing”

Pihak Dinas Koperasi telah melakukan sosialisasi dengan memberikan informasi adanya dana BPUM untuk pelaku UMKM dengan cara menyurat ke tiap Kelurahan yang ada di Kota Palopo, hal ini yang mengakibatkan banyaknya masyarakat belum mengetahui adanya dana BPUM dari Pemerintah karena penyampaian yang tidak tersampaikan dengan baik kepada masyarakat di Kelurahan Buntu Datu.

Selain sosialisasi dengan cara menyurat dari Dinas Koperasi ke tiap Kelurahan di Kota Palopo, Pemerintah Kota Palopo melalui Dinas Koperasi juga sudah melakukan sosialisasi terkait dana BPUM di Aula Dinas Koperasi dan UKM kota Palopo. Sosialisasi tersebut di hadiri oleh Lurah se Kota Palopo beserta beberapa peserta pelaksanaan sosialisasi, namun sosialisasi tersebut tidak sampai kepada pelaku UMKM di Kelurahan Buntu Datu. Berdsarkan hasil wawancara dengan F mengatakan bahwa

“secara pribadi saya tidak ikut sosialisasi BPUM, cuma Lurah Buntu Datu yang ikut dalam sosialisasi tersebut, namun yang saya sayangkan karena tidak di beritahukannya kepada kami pelaku UMKM di Buntu Datu mengakibatkan saya tidak paham pengurusan BPUM dan akhirnya saya kesana kemari melakukan pengurusan BPUM karena kurang paham sistemnya”

Kemudian dilakukan wawancara dengan salah satu pelaku usaha RM yang mengatakan bahwa:

“saya mendapat informasi bahwa Pemerintah mengeluarkan program dana BPUM untuk para pelaku UMKM dari internet, kemudian saya meyetor berkas-berkas yang dibutuhkan di Dinas Koperasi Kota Palopo”.

Hal yang sama dikatakan oleh Y pada bahwa

“saya mendapat informasi adanya bantuan dari pemerintah untuk pelaku UMKM dari media sosial saya yaitu *Facebook*, kemudian saya datang ke dinas Koperasi untuk mengumpulkan berkas-berkas yang di butuhkan untuk mendaftarkan diri sebagai calon penerima BPUM”.

Selanjutnya wawancara juga dilakukan dengan R yang mengatakan bahwa

“saya mengetahui adanya BPUM dari tetangga saya yang sudah melakukan pengurusan untuk mendapat bantuan tersebut, tetangga saya pun mendapat informasi adanya BPUM dari media sosial miliknya.”

Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa Pemerintah Kota Palopo melalui Dinas Koperasi Kota Palopo telah melakukan sosialisasi dengan mengirimkan surat kepada setiap Kelurahan di Kota Palopo, termasuk Kelurahan Buntu Datu. Namun, menurut para pelaku UMKM, mereka tidak pernah menerima informasi sosialisasi tentang BPUM dari Pemerintah Kota Palopo maupun dari pihak Kecamatan Bara dan Kelurahan Buntu Datu. Sebaliknya, para pelaku UMKM memperoleh informasi mengenai program BPUM melalui media sosial atau internet.

Dalam hal kepatuhan terhadap kebijakan Pemerintah Kota Palopo dalam mendukung pemulihan ekonomi nasional, implementasinya menunjukkan beberapa kekurangan yang signifikan. Pengawasan dan pengawasan terhadap penerima manfaat dari program BPUM tidak dilakukan secara memadai, yang mengakibatkan sebagian penerima dana BPUM tidak menggunakan dana tersebut sesuai dengan tujuan awalnya. Sebaliknya, dana BPUM digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti ekonomi keluarga, pendidikan anak, dan kebutuhan kesehatan. Dalam wawancara dengan J pada tanggal 28 Maret 2023, J mengungkapkan bahwa pandemi telah mengakibatkan penurunan pendapatan dari usahanya, memaksa dia untuk mengalihkan dana BPUM untuk kebutuhan keluarga daripada untuk usaha.

Hal yang sama di katakan oleh AP pada hari Jumat tanggal 14 April 2023 mengatakan bahwa “saya terpaksa tidak menggunakan dana BPUM untuk usaha saya, karena ada kebutuhan lain yang harus saya penuhi, seperti kebutuhan ekonomi keluarga saya, usaha kami mengalami penurunan pendapatan sehingga untuk makan saja susah, akhirnya dana BPUM yang saya dapatkan tersebut saya gunakan untuk hal yang lainnya yang sama mendesaknya dengan usaha saya”

Hasil wawancara pada hari Jumat, tanggal 2 Desember 2022 bersama dengan A selaku sekretaris Dinas Koperasi, A memberikan pernyataan bahwa “Kami telah melakukan pelatihan dan pembinaan kepada para pelaku usaha yang ada di Kota Palopo”

Adapun hasil wawancara dengan pelaku usaha F pada hari selasa, 28 Maret 2023, menyatakan bahwa “Saya belum pernah mengikuti pelatihan maupun pembinaan dari Pemerintah Kota Palopo maupun dinas koperasi, saya juga tidak pernah mendengar adanya pelatihan dan pembinaan untuk pelaku UMKM, mungkin orang lain yang ikut pelatihan dan pembinaan, tapi saya pribadi belum

pernah ikut pelatihan maupun pembinaan tersebut karenasaya belum pernah mendapat informasi dari pihak-pihak terkait.”

Pemerintah Kota Palopo melalui Dinas Koperasi sudah melakukan pelatihan dan pembinaan kepada para pelaku UMKM di Kota Palopo, namun pelatihan dan pembinaan tersebut belum merata, sehingga masyarakat di Kelurahan Buntu Datu belum ikut dalam pelatihan dan pembinaan yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi Kota Palopo.

Efek atau dampak dari kebijakan. Dampak kebijakan adalah keseluruhan efek yang ditimbulkan oleh suatu kebijakan dalam kondisi kehidupan nyata. Berikut merupakan dampak dan efek dari kebijakan Pemerintah Kota Palopo kepada para pelaku usaha di Kelurahan Buntu Datu Kecamatan Bara. Menurut Apriyeni merupakan seorang ibu rumah tangga, ibu Apriyeni membantu suaminya dalam mencari pendapatan tambahan untuk memenuhi kebutuhan perekonomian mereka. Ibu Apriyeni membuka usahanya pada tahun 2018 dengan menjual aksesoris wanita dan alat makan, modal awal usaha ibu Apriyeni sebesar Rp. 5,5 juta di pasarkan melalui *platform* digital yaitu *Facebook* dan *Whatsapp*, untuk pembayarannya menggunakan metode *Cash on Delivery* (COD) atau bayar langsung dengan keuntungan setiap bulan Rp. 1,2 juta. Pandemi muncul di awal tahun 2020, hal tersebut berdampak pada usaha ibu Apriyeni, karena ingin mempertahankan usahanya ibu Apriyeni akhirnya mendaftarkan diri sebagai calon penerima BPUM yang dikeluarkan oleh Pemerintah. Ibu Apriyeni mengetahui informasi adanya bantuan dari Pemerintah melalui media sosial miliknya. Ibu Apriyeni mendapatkan dana BPUM pada gelombang 1 dan gelombang 2 ditahun 2020 dan tahun 2021, namun karena keadaan yang tidak kondusif ditengah pandemi, akhirnya ibu Apriyeni menggunakan uang dari BPUM untuk keperluan lainnya yang sama mendesak dan sama pentingnya dengan usaha milik Ibu Apriyeni yaitu untuk kebutuhan ekonomi, kebutuhan obat dan vitamin bagi keluarganya. Karena dana BPUM yang tidak dipergunakan sesuai tujuannya sehingga usaha ibu Apriyeni terpaksa harus berhenti. Walaupun dana BPUM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuannya, namun berkat adanya dana BPUM tersebut dapat membantu kebutuhan yang sama mendesaknya dengan usaha ibu Apriyeni.

Menurut Ibu Friska adalah seorang karyawan dengan gaji cukup rendah, untuk itu pada tahun 2019 ibu Friska memutuskan untuk menambah penghasilan dengan membuka usaha baju tenun Toraja, aksesoris wanita, dan *sepu'* (tas) Toraja secara *online* melalui *Facebook*, *Instagram* dan *Whatsapp*. Modal awal usaha ibu Friska sebesar Rp. 4,5 juta dengan penghasilan perbulan sebesar Rp. 1 juta. Pada tahun 2020 ibu Friska mendapat info dari tetangganya bahwa Pemerintah mengeluarkan bantuan produktif untuk para pelaku usaha yang terimbas covid 19, karena usaha ibu Friska juga ikut terimbas dari pandemi covid-19, untuk itu ibu Friska mengajukan diri sebagai penerima BPUM agar dapat membantu usahanya yang mengalami penurunan pendapatan akibat pandemi covid-19. Pada gelombang pertama ibu Friska pertama nama ibu Friska tidak keluar sebagai penerima dana BPUM, kemudian program BPUM dilanjutkan pada tahun 2021 dan akhirnya ibu Friska mendapatkan dana BPUM yang telah ia daftarkan dari tahun 2020, ibu Friska mengetahui namanya masuk dalam daftar penerima BPUM melalui pesan *Whatsapp* dari bank BRI. Ibu Friska menggunakan dana BPUM sesuai tujuannya, yaitu untuk perkembangan usahanya setelah pandemi covid-19, sehingga usahanya masih berjalan hingga saat ini di tahun 2023 dengan pendapatan perbulan sebesar Rp. 2,5 juta.

Demikian juga Ibu Jeni adalah seorang ibu rumah tangga, ibu Jeni membantu suaminya dalam perekonomian keluarga. Pada tahun 2012 ibu Jeni memutuskan untuk membuka usaha di rumahnya yang berukuran 6x7 meter, ibu Jeni membuka usaha dengan menjual tas wanita, sepatu wanita, daster dan seprai berbagai ukuran dengan pembayaran bersangsur untuk waktu yang telah ditentukan. Modal awal usaha ibu Jeni sebesar Rp.10 juta dengan pendapatan perbulan sebesar Rp. 2,5 juta. Ibu Jeni merupakan salah satu pelaku usaha yang terkena imbas dari pandemi covid 19, karena banyaknya para pembeli yang tidak membayar tepat waktu, sehingga hal tersebut mengakibatkan pendapatan ibu Jeni menurun, dari Rp. 2,5 juta perbulan menjadi Rp. 200 ribu perbulan, sedangkan kebutuhan keluarganya semakin banyak seperti kebutuhan ekonomi, kebutuhan pendidikan anak-anaknya dan kebutuhan obat-obatan, Pada tahun 2020 ibu Jeni mengajukan diri sebagai calon penerima BPUM di Dinas Koperasi untuk membantu usahanya yang terimbas covid-19, beberapa hari setelah mengajukan diri akhirnya ibu Jeni mendapat pesan dari bank BRI bahwa namanya menjadi salah satu penerima dana BPUM, namun karena kebutuhan keluarga yang cukup banyak sehingga ibu Jeni

menggunakan BPUM untuk biaya lainnya seperti membeli kebutuhan ekonomi, kebutuhan obat-obatan, masker dan vitamin untuk bertahan di masa pandemi. Pada tahun 2021 ibu Jeni tidak mendapat BPUM gelombang ke 2, begitu pula ditahun 2022 ibu Jeni tidak mendapatkan bantuan Rp. 600 ribu untuk pelaku UMKM dari Pemerintah. Karena dana BPUM yang seharusnya untuk mempertahankan usahanya dimasa pandemi digunakan untuk kebutuhan yang sama mendesaknya dengan usaha milik ibu Jeni, sehingga usaha ibu Jeni mandek, ibu Jeni sudah tidak memiliki modal untuk melanjutkan usaha miliknya, usaha yang ia rintis dari tahun 2012 harus terhenti di tahun 2022. Walaupun dana BPUM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuannya, namun dana BPUM dari Pemerintah Kota Palopo sangat membantu kebutuhan yang sama mendesaknya dengan usaha ibu Jeni.

Menurut Ibu Ruth yang merupakan seorang ibu rumah tangga sekaligus seorang perawat di salah satu rumah sakit yang ada di kota Palopo. Pada tahun 2018 ibu Ruth membuka usahanya dengan menjual sepatu berbagai *merk* di media sosial miliknya seperti *Facebook*, dan *Whatsapp* dengan modal Rp5,5 juta dan pendapatan perbulan sebesar Rp. 1 juta. Ibu Ruth mendapat info dari tetangganya bahwa pemerintah memberikan dana BPUM kepada para pelaku UMKM, akhirnya ibu Ruth mengajukan diri sebagai calon penerima BPUM karena usahanya mengalami penurunan pendapatan akibat kurangnya pemesanan di masa pandemi covid-19. Ibu Ruth mendapat 2 kali dana BPUM, dan dana BPUM tersebut ia gunakan sesuai dengan tujuannya, yaitu mempertahankan usahanya yang hampir berhenti karena imbas dari pandemi covid 19. Bantuan dari Pemerintah Kota Palopo sangat membantu ibu Ruth dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya hingga saat ini.

Ibu Jumrah adalah seorang ibu rumah tangga, ibu Jumrah membuka usaha makanan rumahan pada tahun 2018 di halaman rumahnya dengan besar 2x3 meter. Modal awal yang ibu Jumrah keluarkan untuk usahanya sebesar Rp. 4,5 juta tidak terhitung bangunan tempatnya menjual, pendapatan perbulan ibu Jumrah sebesar Rp.1,2juta. Ibu Jumrah merupakan salah satu pelaku usaha yang terkena imbas pandemi covid-19, pendapatannya menurun dari Rp. 1,2 jutaperbulan menjadi Rp. 500 ribu perbulan, karena para pembeli yang dulunya sering membeli makanan yang ibu Jumrah jualkanmemutuskan untuk memasak makanannya sendiri untuk menghindari penyebaran covid-19. Ketika ibu Jumrah mendapatkan info dari media sosial miliknya bahwa pemerintah mengeluarkan kebijakan berupa bantuan dana BPUM untuk para pelaku UMKM, ibu Jumrah dengan segera mengajukan diri sebagai calon penerima BPUM. Ibu Jumrah mendapat bantuan dana tersebut sebanyak 2 kali, namun ibu Jumrah tidak pernah menggunakan bantuan tersebut untuk usahanya melainkan untuk kebutuhan keluarganya yang sama mendesaknya dengan usaha miliknya, yaitu untuk kebutuhan ekonomi. Akibat dari tidak dipergunakannya dana BPUM sesuai dengan tujuannya akhirnya usaha ibu Jumrah mandek. Walaupun dana BPUM tidak digunakan sesuai dengan tujuannya, namun dana BPUM tersebut sangat membantu dalam kebutuhan ekonomi yang sama mendesaknya dengan usaha ibu Jumrah.

Ria, seorang mahasiswi di salah satu universitas swasta di Kota Palopo, memulai usaha online pada tahun 2019 dengan berjualan kacamata, sendal wanita, dan kalung wanita melalui media sosial seperti Facebook dan WhatsApp. Modal awalnya sebesar Rp 3,5 juta dengan pendapatan bulanan sekitar Rp 1 juta. Namun, akibat dampak Covid-19, pendapatannya menurun drastis menjadi Rp 400 ribu per bulan karena pembatasan aktivitas ekonomi yang berdampak pada proses jual beli menggunakan metode Cash on Delivery (COD). Ketika mengetahui adanya bantuan dari Presiden untuk pelaku usaha, Ria segera mendaftarkan diri sebagai calon penerima BPUM di Dinas Koperasi Kota Palopo. Meskipun hanya mendapat BPUM pada gelombang pertama tahun 2020, bantuan ini cukup membantu Ria untuk mengembangkan usahanya kembali dengan dukungan modal tambahan dari keluarganya. Saat ini, usaha Ria telah berkembang dan dia juga menambahkan masker ke dalam produk yang dijualnya.

Ibu Yanti, seorang ibu rumah tangga, membuka usaha sembako di samping rumahnya pada tahun 2018 dengan modal Rp 15 juta. Usahanya menghasilkan pendapatan bulanan sebesar Rp 4 juta sebelum pandemi Covid-19. Namun, pendapatannya turun menjadi Rp 2 juta per bulan selama pandemi. Ketika mendengar tentang bantuan untuk pelaku UMKM, Ibu Yanti mendaftarkan diri sebagai penerima BPUM dan mendapatkannya pada gelombang pertama tahun 2020. Meskipun sebagian

dana BPUM digunakan untuk kebutuhan ekonomi keluarganya yang mendesak, bantuan ini membantu Ibu Yanti untuk tetap bertahan. Meskipun sempat menutup kios pada tahun 2021 karena penurunan pendapatan dan stok barang habis, Ibu Yanti berhasil bangkit kembali pada tahun 2022 dengan dukungan modal dari saudara-saudaranya, dan saat ini usahanya mulai stabil kembali.

Kebijakan Pemerintah Kota Palopo dalam mengembangkan UMKM di Kelurahan Buntu Datu, Kecamatan Bara, meliputi: pertama faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung meliputi: Pemerintah Kota Palopo melalui Dinas Koperasi mengusulkan para pelaku UMKM di Kelurahan Buntu Datu untuk mendapatkan dana BPUM; perhatian intens Pemerintah Kota Palopo dalam menindaklanjuti kebijakan Pemerintah pusat terkait pemberian dana BPUM kepada pelaku UMKM; Dinas Koperasi Kota Palopo memberikan pelatihan dan pembinaan kepada pelaku UMKM; Pemerintah Kota Palopo, melalui Dinas Koperasi, aktif mempromosikan produk-produk UMKM melalui pameran yang diselenggarakan baik di dalam maupun di luar Kota Palopo; dan Pemerintah Kota Palopo, bersama dengan Dinas Koperasi dan UKM, bermitra dengan koperasi dan lembaga keuangan lainnya untuk memperkenalkan produk-produk UMKM. Sementara itu faktor penghambat meliputi: penggunaan dana BPUM oleh pelaku UMKM untuk kebutuhan ekonomi keluarga daripada untuk pengembangan usaha mereka sendiri, mengakibatkan mandeknya perkembangan usaha; kurangnya pengawasan dari Pemerintah Kota Palopo terhadap penggunaan dana BPUM; sosialisasi yang tidak merata di Kelurahan Buntu Datu; partisipasi yang rendah dalam pelatihan dan pembinaan dari Dinas Koperasi Kota Palopo dan pandemi Covid-19 sebagai penghambat utama karena pembatasan aktivitas ekonomi dan alokasi dana stimulus untuk penanganan pandemi.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan terkait kebijakan Pemerintah Kota Palopo dalam mengembangkan UMKM di Kelurahan Buntu Datu, disimpulkan bahwa pemberian dana BPUM belum memberikan manfaat optimal kepada pelaku UMKM akibat dampak pandemi Covid-19. Bantuan seharusnya untuk pengembangan UMKM malah teralihkan untuk pemulihan ekonomi pasca pandemi. Meskipun Pemerintah Kota Palopo telah mengusulkan dan memberikan perhatian terhadap pelaku UMKM dengan dana BPUM, serta melakukan pelatihan, pembinaan, dan sosialisasi, namun partisipasi masyarakat di Kelurahan Buntu Datu belum maksimal. Meskipun telah dilakukan promosi UMKM melalui pameran di Kota Palopo dan luar provinsi, pelaku UMKM di Kelurahan Buntu Datu belum aktif dalam kegiatan tersebut. Pengawasan terhadap penerima dana BPUM juga dilakukan, namun tidak efektif di Kelurahan Buntu Datu, sehingga dana tersebut tidak tepat sasaran dan digunakan untuk kebutuhan lain, terutama dikarenakan terbatasnya ruang gerak dan stimulus ekonomi yang lebih difokuskan pada penanganan pandemi Covid-19.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Pemerintah Kota Palopo dan pelaku UMKM yang telah bersedia memberikan data-data terkait penelitian yang diharapkan.

DAFTAR RUJUKAN

- Agustino, Leo. (2008). *Dasar-Dasar Kebijakan Publik*. Alfabeta
- Anderson, J. (1978). *Publik Policy-Marketing*. Second Edition. Holt, Rinehart and Winston (1979) dalam Islamy, Irfan. (2003). *Prinsip-Prinsip Perumusan Kebijakan Negara*. Bumi Aksara
- Anggreani, Charismanur W., et al. (2021). *Kebijakan Pemerintah Dalam Pemberdayaan UMKM di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia*. Universitas Muhammadiyah Malang
- Arikunto, Suharsimi. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta
- Asep Hermawan. (2009). *Penelitian Bisnis*. PT. Grasindo
- BN. (2020). No. 764, peraturan.go.id. Diakses dari peraturan.go.id, halaman 6
- Bulo, F. (2019). Implementasi Program Kartu Indonesia Pintar (KIP) di Kelurahan Buntu Datu Kecamatan Bara. Universitas Andi Djemma Palopo (UNANDA)
- Darmadi, Hamid. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta
- Edwards III, G.C. (1980). *Implementing Public Policy*. Washington: Congressional Quarterly Press dalam Tachjan. (2006). *Implementasi Kebijakan Publik*. AIPI Bandung

- Elvira, Dhea. (2022). Kebijakan Pemerintah Kabupaten Sanggau Dalam Pengembangan UMKM Untuk Pemulihan Ekonomi Akibat Pandemi Covid-19 Tahun 2020. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Fithratuddin; Tenrigau, Andi Mattingaragau; Dahlan, Herawati; Darmawwan, Wawan. Perpajakan UMKM Perkembangan, Implementasi, dan Bedah Kasus. Andi Pandangai Press
- Islamy, M. Irfan. (2004). *Prinsip-Prinsip Perumusan Kebijakan Negara*. Bumi Aksara
- Islamy, M. Irfan. (2009). *Prinsip-Prinsip Perumusan Kebijakan Negara*. Bumi Aksara
- Janna, Miftahul. (2019). Eksistensi KOPERINDAG Terhadap Pengembangan Wirausaha di Kota Palopo. Institut Agama Islam Negeri Palopo (IAIN)
- Juklak BPUM nomor 98 tahun 2020
- Kota Palopo. (tanpa tahun). Palopo dalam Angka. Diakses dari <https://palopokota.go.id/blog/page/palopo-dalam-angka>
- Laniari, Meidina. (2015). Pelaksanaan Pengelolaan Kebijakan Alokasi Dana Nagori (ADN) dalam Meningkatkan Pembangunan Nagori di Kecamatan Bandar Hulan Kabupaten Simalungun. Diakses dari <http://hdl.handle.net/123456789/619> pada 20 September 2022
- Lumempow, Meiva K. (2021). Implementasi Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan UMKM Pada Era Pandemi Covid-19 di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa. Universitas Sam Ratulangi.
- Muhidin, M. (2020). Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Gowa. Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH)
- Mukoffi, Ahmad. (2018). Analisis Kebijakan Pemerintah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Malang (UMKM). Universitas Tribhuwana Tunggaladewi
- Mustari, Nuryanti. (2015). *Pemahaman Kebijakan Publik*. LeutikaPrio
- Nana, Meliana Ningtias. (2021). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Tahu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Abian Tubuh (Studi Kasus Di Kelurahan Abian Tubuh Kecamatan Sandubaya Kota Mataram). Universitas Muhammadiyah Mataram (UMMAT)
- Natasya, Vina. (2021). Kebijakan Pemerintah Sebagai Solusi Meningkatkan Pengembangan UMKM di Masa Pandemi. Universitas Stikubank Semarang
- Pattisahusiwa, Hafizh. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Dinas Koperasi Kota Makassar. Universitas Muhammadiyah Makassar
- Peraturan Menteri Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Permen KUKM) Nomor 5 tahun 2020
- Peraturan Menteri Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Permen KUKM) nomor 6 tahun 2020 tentang Pedoman Umum Penyaluran Ekonomi Nasional
- Rudjito. (April 2003). *Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Sinergi Bisnis*, dalam Makalah yang disampaikan pada seminar peran perbankan dalam memperkokoh ketahanan nasional kerjasama Lemhanas RI dengan BRI Sekolah Kita. (tanpa tahun). Kelurahan Buntu Datu, 5146. Diakses dari https://data.sekolah-kita.net/kelurahan/Buntu%20Datu_5146
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suharno. (2013). *Dasar-Dasar Kebijakan Publik*. Penerbit Ombak
- Syah, Syahiruddin & Terngau, Andi Mattingaragau. (2018). *Pengantar Ilmu Administrasi Publik*. Andi Djemma Press
- Tahir, Arifin. (2018). *Kebijakan Publik dan Good Governance*. Gorontalo Medio
- Tambunan, Tulus T.H. (2009). *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia
- Tenrigau, Andi Mattingaragau et., al. (2011). Prakarsa Memintas Pembangunan, Hasil Monitoring dan Evaluasi Kinerja Pemerintah Kabupaten-Kota se Sulawesi Selatan. FIFO Fajar.
- Ulfah, Ika Farida. (2016). *Akuntansi Untuk UMKM*. CV Kekata Group
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 1 dari UU
- Winarno, Budi. (2007). *Kebijakan Publik: Teori dan Proses*. Edisi Revisi. Media Pressindo.
- Winarno, Budi. (2008). *Kebijakan Publik Teori dan Proses*. PT Buku Kita

PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN METODE *FULL COSTING* DAN *VARIABLE COSTING*

Determination of Cost of Goods Manufactured Based on Full costing and Variable Costing

Ghaliyah Nimassita Triseptya¹, Zulkifli², Marliani Karunia Toding³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial, Universitas Fajar, Indonesia

Corresponding author: ghaliyahakuntansi@yahoo.com

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari - Juni 2024
90 - 97
E ISSN 3047-6968

Received Date

25 Juni 2024

Received in Revised

28 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Variable costing; full costing; UMKM Bakso Sarjana

Keywords

Variable costing; full costing; UMKM Bakso Sarjana

ABSTRAK

Tujuan Penelitian - Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui harga pokok produksi (HPP) pada Bakso Sarjana berdasarkan metode *full costing* dan *variable costing*.

Metode – Penelitian menggunakan analisis data kualitatif induktif yaitu analisis berdasarkan data diperoleh di lapangan dan teknik pengumpulan data wawancara, observasi, studi Pustaka, dan dokumentasi.

Temuan Penelitian – Harga pokok produksi Bakso Sarjana berdasarkan *full costing* lebih tinggi dan rinci dibandingkan *variable costing* yang digunakan entitas.

Implikasi Teori dan Kebijakan – *Full costing* lebih akurat dan rinci dibandingkan *variable costing* yang mendukung teori pentingnya perhitungan biaya HPP terperinci. Entitas usaha bakso dapat menggunakan metode *full costing* untuk penetapan harga jual karena kompetitif dan pengendalian biaya produksi lebih baik.

Kebaruan Penelitian – Implementasi perhitungan HPP berdasarkan *full costing* dan *variable costing* pada pedagang bakso.

ABSTRACT

Research Objectives – *The aim of this study is to determine the cost of goods manufactured (CoGM) at Bakso Sarjana based on the full costing and variable costing methods*

Method - *The research uses inductive qualitative data analysis, which is based on data collected in the field through interviews, observations, literature studies, and documentation techniques.*

Research Findings – *The cost of goods manufactured (CoGM) at Bakso Sarjana based on full costing is higher and more detailed compared to the variable costing used by the entity.*

Theory and Practical Implications - *Full costing is more accurate and detailed compared to variable costing, supporting the theory of the importance of detailed CoGM calculations. Bakso Sarjana can benefit from using full costing for competitive pricing and better production cost control.*

Novelty – *The implementation of cost of goods manufactured CoGM calculation using full costing and variable costing for meatball vendors.*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan bisnis yang sangat cepat, yang menyebabkan persaingan yang ketat di antara para pengusaha. Lingkungan persaingan ini mendorong banyaknya pendirian usaha kecil dan menengah (UMKM). Usaha kecil dan menengah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam sektor bisnis, meningkatkan persaingan baik dalam perdagangan maupun jasa (Wathon 2021).

Salah satu UMKM yang populer di Indonesia adalah usaha bakso. Bakso adalah jenis bola daging yang umum ditemui dalam masakan Indonesia. Biasanya terbuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioka, meskipun ada juga varian bakso yang terbuat dari daging ayam, ikan, udang, atau daging kerbau. Banyak pengusaha bakso, baik yang berjualan keliling maupun berlokasi tetap, masih menggunakan metode akuntansi biaya tradisional untuk menghitung harga pokok produksinya karena keterbatasan pengetahuan dan keterbatasan dalam mempelajari praktik akuntansi biaya yang lebih modern.

Metode tradisional dalam menentukan harga pokok produksi memiliki kelemahan, terutama dalam menghasilkan harga yang tidak kompetitif karena perhitungan biaya yang tidak menyeluruh. Pendekatan ini juga membawa risiko, sehingga para pemilik usaha harus mempertimbangkan dengan cermat dalam menentukan harga pokok produksi agar dapat mencapai tujuan bisnis yang diinginkan (Wathon 2021). Menurut Bustami dan Nurlela (2013) bahwa perusahaan yang ingin bertahan dan bersaing di tingkat nasional maupun internasional harus memiliki strategi dan kebijakan yang tepat. Salah satu kebijakan krusial adalah penentuan harga pokok produksi, yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi biaya bagi UMKM. Biaya diartikan sebagai pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Penentuan harga pokok produksi sangat penting karena informasi ini membantu menetapkan harga jual produk. Mulyadi (2007) mendefinisikan harga pokok produksi sebagai pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah atau mungkin akan terjadi untuk mendapatkan penghasilan. Perhitungan harga pokok produksi yang akurat memungkinkan pengambilan keputusan harga yang tepat, yang pada gilirannya menghasilkan margin keuntungan yang jelas bagi perusahaan. Sebaliknya, perhitungan harga pokok produksi yang tidak akurat dapat menyebabkan penentuan harga produk yang terlalu tinggi atau terlalu rendah, mempengaruhi minat konsumen dan profitabilitas keseluruhan (Hariadi, 2002).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui harga pokok produksi (HPP) pada Bakso Sarjana berdasarkan metode *full costing* dan *variable costing*. Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, seperti sampel yang kecil, metode penelitian yang deskriptif, dan fokus pada satu UMKM Bakso Sarjana. Hal ini berarti temuan penelitian tidak dapat digeneralisasi secara luas. Selain itu, penelitian ini tidak mempertimbangkan faktor eksternal yang dapat memengaruhi harga pokok produksi dan pengambilan keputusan UMKM bakso. Penelitian selanjutnya perlu memperluas sampel, menggunakan metode yang lebih kuat, dan mempertimbangkan faktor eksternal untuk mendapatkan hasil yang lebih generalizable dan dapat diandalkan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk melukiskan, menggambarkan, atau memaparkan objek yang diteliti sebagaimana apa adanya, sesuai dengan situasi dan kondisi ketika penelitian tersebut dilakukan. Menurut Sugiyono (2013), pendekatan deskriptif kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Dengan metode ini, peneliti perlu menggambarkan realitas dengan fakta yang tampak. Alasan penggunaan pendekatan ini adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang situasi yang kompleks dan kontekstual, serta untuk mengeksplorasi fenomena yang tidak dapat diukur secara kuantitatif.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data dari wawancara diperoleh dari pemilik Bakso Sarjana dan karyawan bagian keuangan dengan fokus pada cara perhitungan biaya produksi bakso berdasarkan *variable costing* dan *full costing*. Observasi dilakukan saat pembelian bahan baku, proses produksi bakso, dan penjualan produk ke konsumen. Data dokumentasi diperoleh melalui catatan keuangan. Sementara itu, analisis data dilakukan dengan menggunakan metode *variable costing* dan *full costing*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terapat dua metode dalam perhitungan harga pokok produksi, yaitu *variable costing* dan *full costing*. *Variable costing* adalah metode akuntansi yang hanya mengalokasikan biaya variabel ke produk, sedangkan biaya tetap dibebankan sebagai biaya periode. *Variable costing* hanya memperhitungkan biaya produksi variabel, seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung, sementara biaya tetap dialokasikan sebagai biaya periode (Horngren, Datar, & Rajan, 2014). Sementara itu, *full costing* adalah metode akuntansi yang mengalokasikan semua biaya produksi, baik variabel maupun tetap, ke produk. Menurut Garrison, Noreen, & Brewer (2017) bahwa *full costing* mencakup semua biaya

produksi, termasuk biaya tetap seperti penyusutan dan gaji supervisor, yang dibebankan ke produk dan diakui saat produk terjual.

Penggunaan kedua metode tersebut dalam menentukan harga pokok produksi tentu memiliki perbedaan. Seperti halnya perhitungan Harga Pokok Produksi pada Bakso Sarjana.

1. Harga Pokok Produksi Bakso Sarjana Berdasarkan *Full Costing*

Perhitungan *full costing* pada Bakso Sarjana diuraikan berdasarkan biaya produksi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead.

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang digunakan untuk memproduksi Bakso Sarjana meliputi daging sapi giling dan daging ayam giling. Untuk setiap kali produksi dibutuhkan 15 kg daging sapi giling dan 30 kg daging ayam giling. Sementara itu, biaya yang dikorbankan untuk membeli biaya bahan baku daging sapi sebesar Rp.110.000 per kilogram dan daging ayam Rp.35.000 per kilogram.

Tabel 1 Biaya bahan baku per bulan

No	Bahan Baku	Unit	Satuan	Total Biaya
1	Daging Sapi Giling	15 kg x 30 hari	Rp. 110.000	Rp. 49.500.000
2	Daging Ayam Giling	30 kg x 30 hari	Rp. 35.000	Rp. 31.500.000
Jumlah				Rp. 81.000.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Dalam operasi usaha, Bakso Sarjana mempekerjakan seorang tenaga kerja langsung yang diupah perbulan sebesar Rp3.500.000. Berdasarkan keahlian dan spesifikasi keterampilan yang dimiliki, sehingga tugas utama yang diberikan kepadanya adalah membuat bakso.

c. Biaya Overhead Pabrik Tetap

Biaya overhead pabrik tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan setiap periode terlepas dari volume penjualan apakah naik, turun, atau tak berubah. Dalam melaksanakan usahanya, Bakso Sarjana menyewa dua unit gedung sebesar Rp3.500.000 untuk tiap gedung perbulan dengan total biaya sewa Rp7.000.000.

Selain itu, Bakso Sarjana juga mempekerjakan delapan orang sebagai tenaga kerja tidak langsung dalam proses produksi. Setiap pekerja diupah sebesar Rp1.800.000, sehingga total biaya yang dibebankan sebulan Rp14.400.000.

d. Biaya Overhead Pabrik Variabel

Biaya overhead pabrik variabel adalah biaya yang berubah dari satu periode ke periode lain sesuai dengan tingkat aktivitas perusahaan. Beberapa komponen yang termasuk dalam biaya overhead pabrik variabel (bahan penolong) antara lain tepung, saus sambal, kecap, plastik, jeruk nipis, garam, lada putih bubuk, bawang putih, dan daun seledri. Biaya ini sangat bergantung pada volume produksi dan penggunaan bahan baku dalam proses produksi. Total biaya yang dikeluarkan untuk overhead pabrik variabel pada periode ini adalah sebesar Rp1.082.000. Penting untuk mencatat dan memantau biaya ini secara rutin untuk memastikan efisiensi operasional dan pengendalian biaya yang lebih baik.

Tabel 2 Biaya overhead pabrik variabel (bahan penolong)

No	Jenis Biaya	Kuantitas	Harga Perolehan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Tepung	30 kg	11.000	330.000
2	Saus Sambal	5 botol	25.000	125.000
3	Kecap	5 botol	25.000	125.000
4	Plastik	3 bungkus	25.000	75.000
5	Jeruk Nipis	5 kg	12.000	60.000
6	Garam	45 bungkus	2.000	90.000
7	Lada putih bubuk	2 kg	50.000	100.000
8	Bawang putih	3 kg	32.000	96.000
9	Daun seledri	3 kg	27.000	81.000
Total Biaya Bahan Penolong				1.082.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Selain mengorbankan biaya overhead pabrik variabel (bahan penolong) juga beban utilitas. Biaya utilitas meliputi listrik, air, dan gas, sebagaimana nampak pada tabel berikut.

Tabel 3 Biaya overhead pabrik variabel (beban utilitas)

No	Jenis Biaya	Kuantitas	Harga Perolehan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya listrik	1 bulan	1,500,000	1,500,000
2	Biaya Air	1 bulan	1,500,000	1,500,000
3	Biaya gas	10 tabung	22,000	220,000
Total Biaya Beban Utilitas				3,220,000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Biaya overhead pabrik variabel dari unsur pemeliharaan dan perbaikan adalah cat yang digunakan untuk pemeliharaan gerobak, sebagaimana nampak pada tabel berikut.

Tabel 4 Biaya overhead pabrik variabel (biaya pemeliharaan dan perbaikan)

Jenis Biaya	Kuantitas	Jumlah Biaya (Rp)
Cat	2 Kaleng	40.000
Total Biaya Pemeliharaan Gerobak		40.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Setelah seluruh biaya produksi untuk produk Bakso Sarjana dikalkulasi, maka selanjutnya dapat dihitung harga pokok produksi menurut metode *full costing*.

Tabel 5 Perhitungan harga pokok produksi bakso sarjana menurut metode *full costing*

No.	Keterangan	Kuantitas	Harga Perolehan Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Diproduksi	Harga Per unit
Biaya Bahan Baku						
1	Daging Sapi Giling	450 kg	110,000	49.500.000	8.400	5.892,85
2	Daging Ayam Giling	900 kg	35,000	31.500.000	8.400	3.750
BOP Tetap (Tenaga Kerja Tidak Langsung)						
1	Gaji	8 Orang	1,800,000	14.400.000	8.400	1.714,28
Biaya Tenaga Kerja Langsung						
1	Gaji Karyawan	1 Orang	3.500.000	3.500.000	8.400	416,66
BOP Tetap (Biaya Sewa)						
1	Sewa Gedung	2 unit	7.000.000	7.000.000	8.400	833,33
BOP Variable (Bahan Penolong)						
1	Saus Sambal	5 botol	25.000	125.000	8.400	14,88
2	Kecap	5 botol	25.000	125.000	8.400	14,88
3	Plastik	3 Bungkus	25.000	75.000	8.400	8,92
4	Jeruk Nipis	5 kg	12.000	60.000	8.400	7,14
5	Garam	45 Bungkus	2.000	90.000	8.400	10,71
6	Lada Putih	2 kg	50.000	100.000	8.400	11,90
7	Bawang putih	3 kg	32.000	96.000	8.400	11,42
8	Daun Seledri	2 kg	27.000	81.000	8.400	9,64
9	Tepung	30 kg	11.000	330.000	8.400	39,28
BOP Variable (Beban Utilitas)						
1	Biaya Listrik	1 bulan	1.500.000	1.500.000	8.400	178,57
2	Biaya Air	1 bulan	1.500.000	1.500.000	8.400	178,57
3	Biaya Gas	10 Tabung	22.000	220.000	8.400	26,19
BOP Variable (Biaya Perbaikan dan Pemeliharaan)						
1	Cat	2 Kaleng	20.000	40.000.00	8.400	4,76
Total Biaya Seluruhnya				110.242.000		
Jumlah Produksi					8.400	
Harga Pokok Produksi (HPP)						13.123,98

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

e. Rincian Biaya

Rincian biaya ini merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama pembuatan produk bakso sarjana. Yang termasuk dalam rincian biaya yaitu biaya bahan baku : Daging Sapi, dan Daging Ayam, Biaya tenaga kerja langsung yaitu gaji karyawan, biaya overhead pabrik tetap yaitu biaya sewa gedung, biaya overhead variabel yaitu biaya listrik, biaya air, biaya gas, dan biaya bahan penolong.

Tabel 6 Rincian biaya

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	81.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	3.500.000
3	Biaya Overhead Pabrik Tetap	21.400.000
4	Biaya Overhead Pabrik Variabel	4.342.000
5	Jumlah Total Perbulan	110.242.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Dalam penentuan harga jual, pemilik usaha bakso sarjana menggunakan penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*) dimana dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang ingin dikehendaki dan menginginkan keuntungan sebanyak 25%.

Dengan Rumus:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{Biaya Produksi} + (\% \text{ mark up} \times \text{Biaya Produksi}) \text{ Harga Jual} \\
 &= \text{Rp } 110,242,000 + (25\% \times \text{Rp } 110,242,000) \\
 &= \text{Rp } 137,802,500 \\
 &= \text{Rp } 136.578.560 : 8.400 = \text{Rp}.16.405,06 \\
 &= \text{Jadi harga jual dibulatkan Rp. } 16.000
 \end{aligned}$$

Tabel 7 Perbandingan perhitungan harga pokok produksi bakso berdasarkan *full costing* dan *variable costing*

No	Keterangan	Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)
1	Menurut UMKM Bakso Sarjana	11.843,35	12.000
2	Menurut Metode <i>Full Costing</i>	13.123,98	16.000
3	Selisih	1.280,63	4.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Dari hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UMKM Bakso Sarjana kurang terinci sehingga masih terdapat biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak di hitung. Hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UMKM Bakso Sarjana atas produk baksonya adalah Rp.11.843,35 dengan harga jual Rp. 12.000. Sedangkan perhitungan biaya produksi yang dilakukan dengan *full costing* pada UMKM Bakso Sarjana dengan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi bakso. Sehingga hasil perhitungan untuk produksi bakso dengan metode *full costing* adalah Rp. 12.702,56 dengan harga jual Rp. 16.000

2. Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Variable Costing*

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang digunakan untuk memproduksi Bakso Sarjana yaitu Daging Sapi giling dan Daging Ayam giling. Untuk setiap kali produksi dibutuhkan 15 kg Daging Sapi giling dan 30 kg Daging Ayam giling, biaya yang dikeluarkan untuk membeli biaya bahan baku Daging Sapi adalah Rp.110.000 per kilogram dan Daging Ayam adalah Rp.35.000 per kilogram.

Tabel 8. Biaya bahan baku per bulan

No	Bahan Baku	Unit	Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Daging Sapi Giling	15 kg x 30 hari	110.000	49.500.000
2	Daging Ayam Giling	30 kg x 30 hari	35.000	31.500.000
	Jumlah			81.000.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

b. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja yang melakukan proses produksi pembuatan bakso sebanyak 1 orang karyawan dengan mendapatkan gaji per bulan sebesar Rp. 3.500.000.

c. Biaya Overhead Pabrik Variabel

Biaya overhead pabrik variabel adalah biaya yang berubah dari satu periode ke periode lain

sesuai dengan aktivitas perusahaan. Bakso sarjana membebankan biaya overhead pabrik variabel pada biaya listrik, biaya air, biaya gas dan biaya bahan penolong yaitu saus sambal, plastik untuk membungkus pesanan pelanggan, jeruk nipis, garam, lada putih bubuk, bawang putih, Jahe, dan daun seledri.

Tabel 9 Biaya overhead pabrik variabel (bahan penolong)

No.	Jenis Biaya	Kuantitas	Harga Perolehan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Tepung	30 kg	11.000	330.000
2	Saus Sambal	5 botol	25.000	125.000
3	Kecap	5 botol	25.000	125.000
4	Plastik	3 bungkus	25.000	75.000
5	Jeruk Nipis	5 kg	12.000	60.000
6	Garam	45 bungkus	2.000	90.000
7	Lada putih bubuk	2 kg	50.000	100.000
8	Bawang putih	3 kg	32.000	96.000
9	Daun seledri	3 kg	27.000	81.000
Total Biaya Bahan Penolong				1.082.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Tabel 10 Biaya overhead pabrik variabel (beban utilitas)

No.	Jenis Biaya	Kuantitas	Harga Perolehan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya listrik	1 bulan	1.500.000	1.500.000
2	Biaya Air	1 bulan	1.500.000	1.500.000
3	Biaya gas	10 tabung	22,000	220.000
Total Biaya Beban Utilitas				3.220.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Sementara itu, cat yang dibutuhkan sebanyak dua kaleng dengan harga satuan Rp20.000 dan total biaya sebesar Rp40.000. Cat ini digunakan untuk pemeliharaan gerobak agar tidak mudah mengalami karat dan lapuk.

Setelah seluruh biaya produksi untuk produk bakso sarjana diketahui, selanjutnya dapat dihitung harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing*.

Tabel 11 Perhitungan harga pokok produksi bakso sarjana menurut metode *variable costing*

No.	Keterangan	Kuantitas	Harga Perolehan Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Diproduksi	Harga Per unit
Biaya Bahan Baku						
1	Daging Sapi Giling	450 kg	110.000	49,5 00.000	8.400	5.892,85
2	Daging Ayam Giling	900 kg	35.000	31.500.000	8.400	3.750
Biaya Tenaga Kerja Langsung						
1	Gaji Karyawan	1 Orang	3.500.000	3.500.000	8.400	416,66
BOP <i>Variable</i> (Bahan Penolong)						
1	Saus Sambal	5 botol	25.000	125.000	8.400	14,88
2	Kecap	5 botol	25.000	125.000	8.400	14,88
3	Plastik	3 Bungkus	25.000	75.000	8.400	8,92
4	Jeruk Nipis	5 kg	12.000	60.000	8.400	7,14
5	Garam	45 Bungkus	2.000	90.000	8.400	10,71
6	Lada Putih	2 kg	50.000	100.000	8.400	11,90
7	Bawang Putih	3 kg	32.000	96.000	8.400	11,42
8	Daun Seledri	2 kg	27.000	81.000	8.400	9,64
9	Tepung	30 kg	11.000	330.000	8.400	39,28
BOP <i>Variable</i> (Beban Utilitas)						
1	Biaya Listrik	1 bulan	1.500.000	1.500.000	8.400	178,57

2	Biaya Air	1 bulan	1.500.000	1.500.000	8.400	178,57
3	Biaya Gas	10 Tabung	22.000	220.000	8.400	26,19
BOP <i>Variable</i> (Biaya Perbaikan dan Pemeliharaan)						
1	Cat	2 Kaleng	20.000.00	40.000	8.400	4,76
Total Biaya Seluruhnya			88.842.000			
Jumlah Produksi					8.400	
HPP					10.576,37	

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

d. Rincian Biaya

Rincian biaya ini merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama pembuatan produk bakso sarjana. Yang termasuk dalam rincian biaya yaitu biaya bahan baku : Daging Sapi, dan Daging Ayam, Biaya tenaga kerja langsung yaitu gaji karyawan, biaya overhead variabel yaitu biaya listrik, biaya air, biaya gas, dan biaya bahan penolong.

Tabel 12 Rincian biaya

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	81.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	3.500.000
4	Biaya Overhead Pabrik Variabel	4.342.000
5	Jumlah Total Perbulan	88.842.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Dalam penentuan harga jual, pemilik usaha bakso sarjana menggunakan penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*) dimana dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang ingin dikehendaki dan menginginkan keuntungan sebanyak 25%.

Dengan Rumus:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{Biaya Produksi} + (\% \text{ mark up} \times \text{Biaya Produksi}) \text{ Harga Jual} \\
 &= \text{Rp } 88,842,000 + (25\% \times \text{Rp } 88,842,000) \\
 &= \text{Rp } 111,052,500 \\
 &= \text{Rp } 111,052,500 : 8.400 \\
 &= \text{Rp. } 13.220,53
 \end{aligned}$$

Jadi harga jual dibulatkan Rp. 13.000

Tabel 13 Perbandingan perhitungan harga pokok produksi Bakso Sarjana berdasarkan metode *variable costing*

No.	Keterangan	Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)
1	Menurut UMKM Bakso Sarjana	11.843,35	12.000
2	Menurut Metode <i>Variable costing</i>	10.576,37	13.000
Selisih		1.266,98	1.000

Sumber: Bakso Sarjana, data diolah (2023)

Dari hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UMKM Bakso Sarjana kurang terinci sehingga masih terdapat biaya *overhead* yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak dihitung. Hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UMKM Bakso Sarjana atas produk baksonya adalah Rp.11.843,35 dengan harga jual Rp. 12.000. Sedangkan perhitungan biaya produksi yang dilakukan dengan *Variable costing* pada UMKM Bakso Sarjana ialah dengan menghitung biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi bakso. Sehingga hasil perhitungan untuk produksi tahu dengan metode *Variable costing* adalah Rp. 10.576,37 dengan harga jual Rp. 13.000

3. Komparasi Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Full costing* dan *Variable costing*

Berdasarkan analisis perhitungan harga pokok produksi antara metode *full costing* dengan *variable costing* dan melihat metode yang digunakan Bakso Sarjana yaitu *variable costing*, maka disarankan Bakso Sarjana menggunakan *full costing*. Metode perhitungan yang digunakan oleh Bakso Sarjana terbilang sangat sederhana tetapi tidak menghitung semua biaya yang terlibat dalam produksi. Selain

itu, *variable costing* tidak memasukkan biaya sewa gedung dalam perhitungannya, sehingga pemilik usaha tidak mendapatkan gambaran keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk operasional Bakso Sarjana. Sebaliknya, metode *full costing* mengikutsertakan semua biaya yang terlibat dalam proses produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik baik tetap maupun variabel. Penggunaan metode *full costing* juga menghasilkan harga pokok produksi yang lebih akurat, yang berdampak pada penetapan harga jual yang optimal. Hal ini memungkinkan setiap produk bakso dapat dijual dengan harga yang kompetitif dan sesuai dengan pasar.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada UMKM Bakso Sarjana disimpulkan: pertama, hasil kalkulasi harga pokok produksi menurut UMKM Bakso Sarjana dengan perhitungan berdasarkan metode *full costing* adalah berbeda. Harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* lebih tinggi karena perhitungan biaya dihitung secara terperinci, sedangkan perhitungan menurut Bakso Sarjana diperoleh dari biaya produksi yang tidak merinci untuk semua biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat produksi. Kedua, penentuan harga jual produk didasarkan pada harga pokok penjualan menggunakan metode biaya plus dengan laba yang diinginkan sebesar 25%. Berdasarkan perhitungan Bakso Sarjana, harga pokok produksi untuk produk baksonya lebih rendah dibandingkan hasil perhitungan menggunakan metode *full costing* dan *variable costing*, yang menghasilkan harga jual yang berbeda.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kepada pimpinan dan karyawan Bakso Sarjana yang telah menerima dan membantu peneliti dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan.

DAFTAR RUJUKAN

- Anggreani, S., & Adnyana, I. G. S. (2020). Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Full costing* sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada UKM Tahu An Anugrah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 9-16
- Bastian Bustami, Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Erlangga
- Fatmala, L. Y. (2019). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full costing dan Variable costing pada Harga Pembuatan Tabu: Studi di Desa Pnyung Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah* (Doctoral dissertation, UIN Mataram)
- Hasmi, N. (2020). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode *Full costing* dan *Variable Costing* Pada Pembuatan Abon Ikan. *AkMen Jurnal Ilmiah*, 17(2), 254-269
- Hasyim, R. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode *Full costing* Pada *Home Indistry* Khoiriyah di Taman Sari, Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10(1), 65-75
- Hetharia, E. (2019). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing: Studi Kasus Ditaki Fried Chicken* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Manado)
- Kurniasih, R. (2019). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada PT. Berkah Mulia Beton* (Doctoral dissertation)
- Mulyadi. (2007). *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN.
- Nafisah, N., Dientri, A. M., Darmayanti, N., Winarno, W., & Hairudin, H. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Produk. *J-MACC: Journal of Management and Accounting*, 4(1), 1-15
- Tenrigau, A. M., Menne, F., Dahlan, A., & Aida, N. (2024). *Pengantar Akuntansi*. Andi Pandangai Press
- Wathon, M. N. (2021). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Variable Costing dan Full Costing: Studi Kasus pada UD Barokah* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim)
- Zalshabila, S. (2012). Javanese Price Setting: Refleksi Fenomenologis Harga Pokok Produksi Pedagang Bakso di Kota Malang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 17(2), 123-135

PENGARUH PEMAHAMAN PERATURAN PERPAJAKAN, KUALITAS PELAYANAN FISKUS DAN PENEGAKAN HUKUM PAJAK TERHADAP PERILAKU KEPATUHAN WAJIB PAJAK

Profit Planning for Shrimp Fry Business Based on Cost-Volume-Profit Analysis

Dahniyar Daud¹, Syiar Rinaldi², Andi Mattingaragau Tenrigau³, Muhammad Alif³

^{1,2,4} Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Bongaya, Indonesia

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bosowa, Indonesia

Corresponding author: dahniyar.daud@stiem-bongaya.ac.id

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
98 - 103
E ISSN 3047-6968

Received Date

26 Juni 2024

Received in Revised

28 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Pemahaman peraturan perpajakan; kualitas pelayanan fiskus; penegakan hukum pajak

Keywords

Understanding of tax regulations; quality of tax official services; tax law enforcement

ABSTRAK

Tujuan Penelitian – Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pemahaman peraturan perpajakan, kualitas pelayanan fiskus, dan penegakan hukum pajak terhadap kepatuhan wajib pajak pada wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Makassar Barat.

Metode – Penelitian menggunakan jenis korelasional dengan alat analisis data menggunakan analisis regresi linear dan pengujian instrumen uji asumsi klasik dan pengujian hipotesis.

Temuan Penelitian – Pemahaman peraturan perpajakan dan kualitas pelayanan fiskus secara parsial berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi, sedangkan penegakan hukum pajak tidak berpengaruh.

Implikasi Teori dan Kebijakan – Penelitian ini memperkuat teori bahwa pemahaman peraturan perpajakan, kualitas pelayanan fiskus, dan penegakan hukum pajak secara signifikan mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Dari segi kebijakan, hasil ini menekankan pentingnya sosialisasi peraturan, peningkatan layanan fiskus, dan penegakan hukum untuk meningkatkan kepatuhan pajak dan pendapatan negara.

Kebaruan Penelitian – Penelitian ini unik karena menggabungkan tiga faktor: pemahaman perpajakan, layanan fiskus, dan penegakan hukum secara simultan. Analisis komprehensif memberikan wawasan praktis bagi kebijakan untuk meningkatkan kepatuhan pajak.

ABSTRACT

Research Objectives – This study aims to determine the impact of tax regulation understanding, the quality of tax official services, and tax law enforcement on taxpayer compliance among individual taxpayers registered at KPP Pratama Makassar Barat.

Method - The research uses a correlational approach with data analysis tools including linear regression analysis and instrument testing through classical assumption tests and hypothesis testing.

Research Findings – Understanding of tax regulations and the quality of tax official services partially affect individual taxpayer compliance, while tax law enforcement does not have a significant impact.

Theory and Practical Implications - This study reinforces the theory that understanding tax regulations, the quality of tax official services, and tax law enforcement significantly influence taxpayer compliance. From a policy perspective, the results highlight the importance of regulation socialization, improving tax services, and law enforcement to enhance tax compliance and state revenue.

Novelty - This research is unique in simultaneously combining three factors: tax regulation understanding, tax official services, and law enforcement. The comprehensive analysis provides practical insights for policies to enhance taxpayer compliance.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang berkembang yang memiliki berbagai macam potensi yang dimiliki untuk menjadi negara maju. Untuk mencapai negara maju maka diperlukan adanya pembangunan dan pertumbuhan. Secara umum, Ekonomi melihat pertumbuhan ekonomi sebagai kenaikan output perkapita dalam jangka panjang. Sedangkan pembangunan ekonomi dapat dimaknai sebagai sebuah proses untuk mengubah suatu keadaan menjadi lebih baik dari sebelumnya atau meningkatkan kualitas suatu keadaan menjadi kualitas yang lebih baik. Sumber pendapatan Indonesia yang terbesar adalah Pajak.

Pajak juga bisa diartikan sebagai iuran partisipasi semua elemen masyarakat terhadap kas negara yang dilandasi oleh Undang-Undang tanpa memperoleh manfaat yang dapat dinikmati langsung saat itu (Mardiasmo 2016). Pajak ditempatkan pada posisi teratas sebagai sumber penerimaan utama dalam meningkatkan kas negara. Akan tetapi pencapaian yang direncanakan pemerintah belum mencapai hasil maksimal. Hal ini disebabkan karena banyaknya wajib pajak yang tidak melaporkan pajaknya sesuai yang ditentukan pemerintah dan kurang kesadaran wajib pajak untuk membayar pajak. Pemerintah harus serius mengatasi masalah ini dengan memperhitungkan pendapatan negara dengan melakukan pemungutan pajak.

Sosialisasi mengenai perpajakan adalah salah satu cara untuk memberikan informasi kepada masyarakat mengenai perpajakan. Oleh karena itu Pemerintah terus memberikan pengertian kepada masyarakat tentang betapa pentingnya pajak bagi keberlangsungan pembangunan nasional dan pembiayaan negara. Apabila masyarakat menerti tentang manfaat fungsi dari pajak maka tentu masyarakat sadar akan kewajiban perpajakannya dan tidak akan lagi dijumpai wajib pajak yang tidak melaksanakan kewajiban perpajakan atau tingkat kepatuhan wajib pajak meningkat (Saeful et, al 2019).

Wajib pajak yang tidak memahami peraturan perpajakan secara jelas cenderung akan menjadi wajib pajak yang tidak taat. Semakin paham wajib pajak terhadap peraturan perpajakan, maka semakin paham pula wajib pajak terhadap sanksi yang akan diterima bila melalaikan kewajiban pajak mereka. Wajib pajak yang benar-benar paham, mereka akan mengetahui sanksi administrasi dan sanksi pidana sehubungan dengan SPT dan NPWP. Penelitian sebelumnya yang diteliti oleh (Wirnie Eka Putra, Indra Lila Kusuma, Maya Widiana Dewi 2019), Nur Ghailina et al (2019) dan Saeful (2019) menyatakan bahwa pemahaman peraturan perpajakan berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Pelayanan pada sektor perpajakan dapat diartikan sebagai pelayanan yang diberikan kepada wajib pajak oleh Direktorat Jendral Pajak termasuk dalam pelayanan publik karena dijalankan oleh instansi pemerintah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maupun dalam rangka pelaksanaan Undang- Undang dan tidak berorientasi pada profit atau laba.

Direktorat Jendral Pajak perlu meningkatkan pelayanan pajak yang baik sesuai dengan ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku, agar dapat menunjang kepatuhan wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya, dan tercapainya tujuan pemerintah untuk melaksanakan pembangunan dan roda pemerintahan dapat berjalan dengan baik. Penelitian sebelumnya Saeful et al (2019), Mariatul Fatha et al (2019), memperoleh hasil bahwa kualitas pelayanan fiskus berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak, sedangkan hal yang berbeda dikemukakan oleh Wirnie Eka Putra et, al (2019), Nur Ghailina et, al (2019), Sari Maharani et, al (2019) bahwa pelayanan fiskus tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak.

Sanksi perpajakan merupakan jaminan bahwa ketentuan perpajakan akan dituruti, ditaati atau dipatuhi dengan kata lain sanksi perpajakan merupakan alat pencegah agar wajib pajak tidak melanggar norma perpajakan (Rahardjo, 2009). Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sari Maharani et al (2019), Rahayu (2017) memperoleh hasil bahwa ketegasan sanksi berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak, sedangkan hal yang berbeda dikemukakan oleh Nur Ghailina As' Ari et al (2018), Saeful et al (2019) bahwa sanksi pajak tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Kepatuhan wajib pajak pada dasarnya dipengaruhi oleh dua jenis faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

METODE

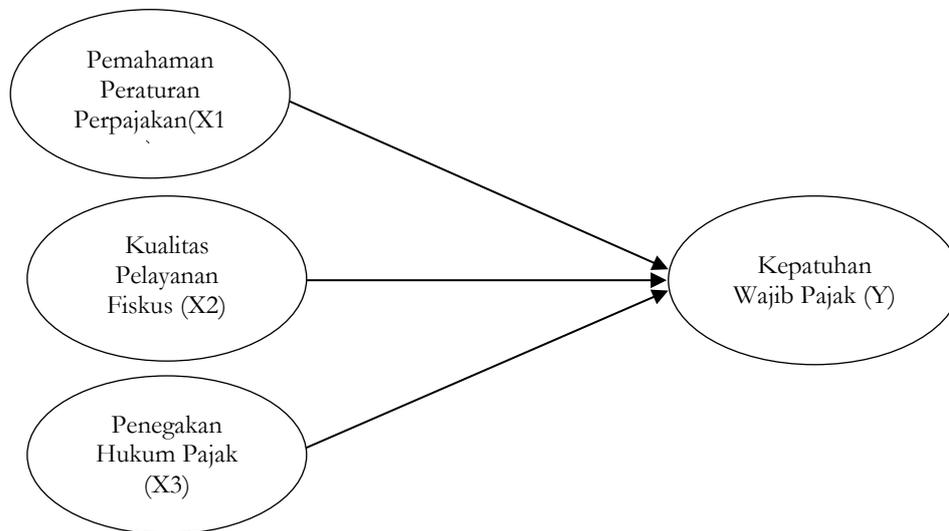
Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan tipe korelasional. Dimana metode ini berlandaskan pada logika positivistik, untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian dan analisis data menggunakan teknik statistik. Penelitian ini serupa dengan metode yang digunakan oleh Nur Ghailina As'ari (2018). Teknik pengumpulan data pada penelitian merupakan subyek dari mana data dapat diperoleh untuk mendukung kelengkapan dalam penelitian ini. Kemudian dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Pengumpulan Data Primer, yaitu pengumpulan data yang dilakukan secara langsung ke lokasi penelitian untuk mendapatkan data yang lengkap dan berkaitan dengan kajian yang diteliti.

Pengumpulan data tersebut dengan cara penyebaran kuesioner hingga melakukan kegiatan observasi;

2. Pengumpulan Data Sekunder, yaitu data yang dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari data yang diperoleh sebelumnya atau dari sumber pertama, atau dapat disebut data dalam bentuk dokumen.

Adapun kerangka konseptual dapat kami jabarkan sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka konseptual

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh pemahaman peraturan perpajakan (X1), kualitas pelayanan fiskus (X2) dan penegakan hukum pajak (X3) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y) pada Wajib Pajak Orang Pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Makassar Barat. Penelitian ini dilaksanakan dan berpusat di KPP Pratama Makassar Barat yang mencakup wilayah Kecamatan Tamalate, Kecamatan Mamajang, Kecamatan Mariso dan Kecamatan Ujung Pandang.

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk melihat gambaran dari data yang diteliti dan mengetahui deskripsi data pada variabel yang diteliti dengan melihat gambaran perolehan nilai maksimum, nilai minimum, nilai rata-rata (mean), dan nilai standar deviasi. Dimana pada penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari pemahaman peraturan perpajakan (X1), kualitas pelayanan fiskus (X2) dan penegakan hukum pajak (X3) terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi (Y) di KPP Pratama Makassar Barat. Statistik deskriptif dari variabel- variabel tersebut di atas dapat di lihat pada sajian tabel berikut ini:

Tabel 1 Statistik deskriptif variabel penelitian

Descriptive Statistics

Uraian	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
Pemahaman Peraturan Perpajakan (X1)	100	27	40	33.06	3.048
Kualitas Pelayanan Fiskus (X2)	100	28	39	32.53	1.992
Penegakan Hukum Pajak (X3)	100	27	40	32.79	2.641
Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (Y)	100	26	40	32.93	2.976

Sumber : *Output* SPSS v 22 (Diolah Peneliti, 2023)

Berdasarkan Tabel tersebut statistik deskriptif variabel penelitian, dapat diketahui bahwa dari seluruh variabel penelitian memiliki N 100 yang berarti terdapat 100 responden yang digunakan. Kemudian pada variabel pemahaman peraturan perpajakan (X1) perolehan nilai minimum ialah 27, maksimum ialah 40 dengan mean 33.06. Pada variabel kualitas pelayanan fiskus (X2) perolehan nilai minimum ialah 28, maksimum ialah 39 dengan mean 32.53. Pada variabel pengetahuan X3 perolehan

nilai minimum ialah 27, maksimum ialah 40 dengan mean 32.79 sedangkan pada variabel kepatuhan wajib pajak orang pribadi (Y) perolehan nilai minimum ialah 26, maksimum ialah 40 dengan mean 32.93 (rata-rata).

Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Pengujian parsial (uji t) bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen secara individual (parsial) terhadap variabel dependen. Jika t hitung $<$ t tabel dan nilai Sig. $>$ 0.05 maka variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel independen. Sedangkan jika t hitung $>$ t tabel dan nilai Sig. $<$ 0.05 maka secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yang ada.

Tabel 2 Uji signifikansi parsial (uji t)

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	4.155	3.587		1.158	.250
Pemahaman P. Perpajakan (X1)	.710	.062	.727	11.400	.000
1 Kualitas Pelayanan Fiskus (X2)	.265	.096	.177	2.759	.001
Penegakan Hukum Pajak (X3)	.101	.068	.090	1.501	.137

a. Dependent Variable: Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Sumber : *Output* SPSS v 22 (Diolah Peneliti, 2023)

Berdasarkan tersebut uji signifikansi parsial (uji t) diatas, dalam menganalisa lebih lanjut terlebih dahulu harus diketahui nilai t tabel dengan menggunakan perhitungan t tabel = $(\alpha/2; n-k-1) = (0.05/2; 100-3-1)$, sehingga dihasilkan nilai = 0.025 ; 96 yang akan disesuaikan dengan pedoman t tabel (terlampir) dan didapatkan nilai 1.984 sebagai nilai t tabel yang menjadi nilai rujukan. Kemudian hasil uji signifikansi parsial ini menunjukkan nilai t hitung variabel pemahaman peraturan perpajakan (X1): 11.400 dan kualitas pelayanan fiskus (X2) : 2.759, dimana kedua nilai dari variabel tersebut $>$ 1.984 dengan nilai signifikansi $<$ 0.05 (ketetapan). Sedangkan pada variabel penegakan hukum pajak (X3) perolehan nilai t hitung: 1.501 $<$ 1.984 dengan nilai signifikansi 0.137 $>$ 0.05 (ketetapan). Sehingga berdasarkan interpretasi dari perolehan nilai t tabel dan nilai signifikansi dari pengujian tersebut, maka diasumsikan bahwa variabel pemahaman peraturan perpajakan (X1), kualitas pelayanan fiskus (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kepatuhan wajib pajak orang pribadi (Y). Namun pada variabel penegakan hukum pajak (X3) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel wajib pajak orang pribadi (Y). Sehingga diambil keputusan pada hipotesis bahwa H1 dan H2 diterima.

Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Uji signifikansi simultan adalah pengujian untuk mengetahui pengaruh dari variabel independen yang ada terhadap variabel dependen secara simultan (secara bersama-sama). Berdasarkan hasil pengujian signifikansi simultan (Uji f), maka diperoleh hasil sebagai berikut

Tabel 3 Uji signifikansi simultan (uji f)

		anova ^a				
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	581.986	3	193.995	63.233	.000 ^b
	Residual	294.524	96	3.068		
	Total	876.510	99			

a. Dependent Variable: Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

b. Predictors: (Constant), Pemahaman P. Perpajakan (X1), Kualitas P. Fiskus (X2), Penegakan Hukum Pajak(X3)

Sumber : *Output* SPSS v 22 (Diolah Peneliti, 2023)

Berdasarkan tersebut uji signifikansi simultan (uji f) diatas apabila mengikuti dasar pengambilan keputusan uji signifikansi parsial berdasar nilai Sig.

$<$ 0.05, perolehan nilai signifikansi (Sig.) ialah 0.000 yang berarti $<$ dari 0.05, selanjutnya untuk

dasar pengambilan keputusan uji signifikansi simultan berdasarkan nilai f hitung dan f tabel terlebih dahulu harus diketahui nilai dari f tabel dengan menggunakan perhitungan : $f_{tabel} = (k ; n-k) = (3 ; 100-3)$, sehingga dihasilkan $(3 ; 97)$ yang akan disesuaikan dengan pedoman f tabel (terlampir) dan didapatkan nilai 2.70 sebagai nilai f tabel. Setelah mendapatkan nilai f tabel yaitu 2.70 selanjutnya akan dilakukan analisa hasil uji simultan menunjukkan bahwa nilai f hitung sebesar 63.233 yang apabila dibandingkan dengan nilai f tabel 2.70 (rujukan), perolehan nilai f hitung tersebut lebih besar dibandingkan dengan nilai f tabel ($63.233 > 2.70$).

Berdasarkan dengan analisa dan perhitungan tersebut maka disimpulkan bahwa variabel independen memiliki pengaruh simultan (pengaruh bersama- sama) terhadap variabel dependen pada penelitian ini. Lebih lanjut diartikan bahwa Variabel X (bebas) pada penelitian ini, pemahaman peraturan perpajakan (X1), kualitas pelayanan fiskus (X2) dan penegakan hukum pajak (X3) berpengaruh secara simultan terhadap variabel terikat kepatuhan wajib pajak orang pribadi (Y) di KPP Pratama Makassar Barat dengan selisih nilai yang cukup besar, yang menandakan adanya pengaruh simultan dari variabel-variabel independen yang sangat intens.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) adalah pengujian untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Uji koefisien determinasi digunakan untuk menguji goodness-fit dari model regresi. Berdasarkan hasil analisa yang dilakukan besarnya nilai R Square dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4 Koefisien determinasi (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.815 ^a	.664	.653	1.752

a. Predictors: (Constant), Pemahaman P. Perpajakan (X1), Kualitas P. Fiskus (X2), Penegakan Hukum Pajak(X3)

Sumber : *Output* SPSS v 22 (Diolah Peneliti, 2023)

Berdasarkan koefisien determinasi (R²) tersebut, diketahui bahwa nilai Adjusted R Square yang diperoleh sebesar 0.653 atau berdasarkan dengan ketentuan perhitungan dipersentasekan menjadi 65.3 %. Nilai Adjusted R Square dan presentase tersebut mengandung arti bahwa, kepatuhan wajib pajak orang pribadi dapat diterangkan oleh variabel pemahaman peraturan perpajakan, kualitas pelayanan fiskus dan penegakan hukum pajak sebesar 65.3%, sedangkan 34.7 % ($100\% - 65.3\%$) diterangkan oleh sebab sebab dan faktor lain yang berada diluar variabel independen pada penelitian ini, seperti aspek tingkat pendapatan masyarakat, sikap kedisiplinan wajib pajak hingga kesadaran individu wajib pajak dalam menjalankan kewajibannya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka simpulan dari penelitian ini yakni: pertama, pemahaman peraturan perpajakan berkontribusi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di KPP Pratama Makassar Barat. Hal ini berarti bahwa pemahaman akan peraturan perpajakan sangat penting dan harus dimiliki oleh setiap individu, meskipun pengetahuan mereka hanya sebatas umum. Kedua, kualitas pelayanan fiskus juga berkontribusi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di KPP Pratama Makassar Barat. Pelayanan berkualitas dari petugas pajak dapat meningkatkan disiplin wajib pajak dalam membayar pajak. Selain itu, sarana dan prasarana yang memadai, seperti kondisi gedung dan ruang tunggu, dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Sebaliknya, fasilitas yang tidak memadai dapat menimbulkan persepsi negatif dan menurunkan kepatuhan wajib pajak. Ketiga, kualitas pelayanan fiskus adalah faktor eksternal yang mempengaruhi tingkat kesadaran wajib pajak orang pribadi. Keempat, penegakan hukum pajak tidak memiliki kontribusi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di KPP Pratama Makassar Barat. Hal ini menunjukkan bahwa penegakan hukum saat ini kurang efektif, mungkin karena kapabilitas individu penegak hukum. Penegakan hukum pajak

yang diberikan kepada wajib pajak yang melanggar peraturan tidak membuat mereka jera, karena terkesan hanya formalitas tanpa tindakan tegas dari aparat pemerintah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada unsur pimpinan dan staf kantor pelayanan pajak pratama Makassar yang telah menerima dan membantu peneliti dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Aksari, A. A. (2017). *Teori Atribusi: Persepsi Pemeriksa Pajak Atas Perilaku Wajib Pajak Orang Pribadi Yang Menjalankan Kegiatan Usaha Atau Pekerjaan Bebas Dalam Menghadapi Pemeriksaan Pajak: Studi Kasus di KPP Pratama Surabaya Gubeng* (Doctoral Dissertation, Universitas Airlangga)
- Andi. Rahayu, S. K. (2010). *Perpajakan Indonesia*. Graha Ilmu
- Annas. (2019). Effects of taxpayer compliance with taxpayer consciousness as an intervening variable. *Journal of Tax Research*, 6(1)
- Ariani, M., & Biettant, R. (2018). Pengaruh Pelayanan Fiskus Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak dengan Variabel Intervening Kepuasan Wajib Pajak. *Jurnal Informasi Perpajakan, Akuntansi dan Keuangan Publik*. 13(1), 15–30
- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi 2010. Rineka Cipta.
- Arisandy, Nelsy. (2017). Pengaruh Pemahaman Wajib Pajak, Kesadaran Wajib Pajak dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi yang Melakukan Kegiatan Bisnis Online di Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 14.1
- As'ari, N. G., & Erawati, T. (2018). Pengaruh Pemahaman Peraturan Perpajakan, Kualitas Pelayanan, Kesadaran Wajib Pajak dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. *Akuntansi Dewantara*. 2(1), 46–55
- Ayem, S., & Listiani. (2018). Pengaruh Sosialisasi Perpajakan, Penegakan Hukum Pajak (Law Enforcement) dan Sanksi Perpajakan Terhadap Persepsi Wajib Pajak Mengenai Penggelapan Pajak (Tax Evasion). *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*. 12(1), 104–113
- Dahlan; Herawati; Renaldi; & Tenrigau, Andi Pandangai. (2024). Penghindaran Pajak Melalui Pertumbuhan Penjualan Dan Intensitas Modal Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI. *Journal of Economic and Social Science*. 1(1), 22-27
- Dahlan, Herawati. 2015. Pengaruh Lingkungan Dan Individu Wajib Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Pada Kpp Pratama Makassar Selatan. Tesis, Universitas Muslim Indonesia
- Daud, Dahniyar. & Mispa, S. (2022). Kebijakan Pajak Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara (PKN)*. 3(2), 375-380
- DDTC Indoneisa. (2019). *Berapa Jumlah Wajib Pajak dan Tingkat Kepatuhannya*.
https://news.ddtc.co.id/berapa-jumlah-wajib-pajak--tingkat-kepatuhannya-cekdi-sini-16815?page_y=1215.6363525390625
- Fithratuddin, Tenrigau, Andi Mattingaragau, Darmawan Wawan, & Dahlan, Herawati. (2022). *Perpajakan UMKM: Perkembangan, Teori, Implementasi, dan Bedah Kasus*. Andi Pandangai Press
- Fuadi, A. O., & Mangoting, Y. (2013). Pengaruh Kualitas Pelayanan Petugas Pajak, Sanksi Perpajakan dan Biaya Kepatuhan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM. *Tax & Accounting Review*. 1(1), 18–27
- Lestari, W., & Kusmuriyanto. (2015). Pengaruh Keadilan, Administrasi Perpajakan, Pengetahuan dan Pemahaman Wajib Pajak Terhadap Tax Avoidance. *Accounting Analysis Journal*. 4(4), 1–9
- Rosmawati; Sondeng, Sabaruddin, Murini, & Uleng, Budiarti Putri. (2024). Efektivitas dan Kontribusi Penerimaan Pajak Bumi dan Bangunan dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah. *Journal of Economic and Social Science*. 1(1), 39-46

BAGAIMANA PERENCANAAN LABA BERDASARKAN *TARGET COSTING* DAN *COST VOLUME PROFIT*?

How is Profit Planning Conducted Through Target Costing And Cost Volume Profit?

Nurbayani¹, Andi Zulfakar Yudha PS², Muhammad Nur³, Jimmy Kristianto⁴

^{1,2,4} Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial, Universitas Fajar, Indonesia

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Muslim Indonesia, Indonesia

Corresponding author: nurrahman260114@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
104 - 118
E ISSN 3047-6968

Received Date

20 Juni 2024

Received in Revised

29 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Perencanaan laba; *target costing*; *cost volume profit*

Keywords:

Profit planning; *target costing*; *cost volume profit*

ABSTRAK

Tujuan Penelitian - Penelitian bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *target costing* dan *cost volume profit*.

Metode – Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan analisis data memakai *target costing* dan *cost volume profit*.

Temuan Utama - Terdapat selisih biaya produksi berdasarkan *target costing* dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan; penjualan telah melampaui titik impas (BEP); penjualan berada pada posisi *margin of safety*.

Implikasi Teori dan Kebijakan – *Target costing* memberikan informasi biaya akurat, membantu perusahaan mencapai laba optimal. Analisis BEP memastikan produksi minimum untuk menghindari kerugian, dan *margin of safety* menunjukkan ketahanan terhadap penurunan pendapatan. Disarankan untuk menerapkan *target costing*, melakukan analisis BEP berkala, dan menetapkan target laba realistis berdasarkan *margin of safety* guna mencapai tujuan keuangan tanpa risiko berlebihan.

Kebaruhan Penelitian - Penelitian ini menggabungkan *target costing* dan *cost-volume-profit* sebagai alat perencanaan laba Usaha Lucky Shop di Toraja yang memproduksi pakaian dan sarung khas Toraja. Penerapannya di industri pengrajin sarung tenun berkontribusi pada manajemen akuntansi dengan meningkatkan efisiensi biaya produksi dan perencanaan laba.

ABSTRACT

Main Purpose - This research aims to understand profit planning based on *target costing* and *cost-volume-profit* analysis.

Method - The study uses a descriptive quantitative approach, with data analysis employing *target costing* and *cost-volume-profit* techniques.

Research Findings - There is a difference in production costs when using *target costing* compared to the company's calculations; sales have exceeded the break-even point (BEP); and sales are positioned within the *margin of safety*.

Theory and Practical Implications - *Target costing* provides accurate cost information, helping companies achieve optimal profit. BEP analysis ensures minimum production to avoid losses, and the *margin of safety* indicates resilience against revenue fluctuations. It is recommended to implement *target costing*, conduct regular BEP analysis, and set realistic profit targets based on the *margin of safety* to achieve financial goals without excessive risk.

Novelty - This research integrates *target costing* and *cost-volume-profit* analysis as profit planning tools for Lucky Shop in Toraja, which produces traditional Toraja clothing and sarongs. Its application in the handwoven sarong industry contributes to accounting management by enhancing production cost efficiency and profit planning.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan yang sangat potensial untuk mengembangkan pariwisata. Perkembangan pariwisata tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan devisa negara, tetapi juga dapat memperluas peluang usaha dan menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat. Industri pariwisata Indonesia mulai terkenal di luar negeri, terlihat dari banyaknya wisatawan asing yang mengunjungi kawasan Toraja di Provinsi Sulawesi Selatan. Kedatangan



wisatawan ke Toraja telah meningkatkan permintaan akan oleh-oleh khas Toraja, mendorong beberapa kelompok untuk membuat usaha cinderamata.

Penelitian sebelumnya menunjukkan pentingnya pengendalian biaya bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan efisiensi biaya produksi. Salah satu metode yang digunakan adalah *target costing* yang menentukan biaya berdasarkan perencanaan harga jual dan keuntungan yang diharapkan dari sebuah produk, kemudian melakukan perancangan produk untuk mencapai tujuan pengurangan biaya. Namun, penelitian Lestari (2020) hanya menunjukkan dampak positif penggunaan *target costing* pada usaha perdagangan furnitur, tanpa mengkaji UMKM di sektor pariwisata. Penelitian Finsensius (2020) dan Priskalia (2020) fokus pada perencanaan laba melalui analisis *cost-volume-profit* (CVP) dan perhitungan harga pokok produksi, namun tidak menggabungkan kedua pendekatan untuk UMKM yang bergerak di industri kerajinan tangan.

Landasan teori menunjukkan bahwa perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba maksimal. Menurut Kuswandi (2010), rencana laba diperlukan untuk menghasilkan laba optimal dan mengukur hasil aktual terhadap rencana yang telah dibuat. Penelitian Finsensius dan Priskalia menekankan pentingnya pengambilan keputusan manajemen yang berkesinambungan, namun kurang membahas integrasi metode *target costing* dan CVP sebagai alat perencanaan laba di sektor pariwisata, khususnya bagi UMKM yang membuat souvenir khas daerah.

Penelitian ini menawarkan kebaruan dengan menggabungkan *metode target costing* dan analisis *cost-volume-profit* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM, khususnya Usaha Lucky Shop di Toraja. Lucky Shop memproduksi pakaian, sarung, dan sepu dengan desain Toraja yang diminati oleh masyarakat setempat untuk kegiatan budaya atau adat.

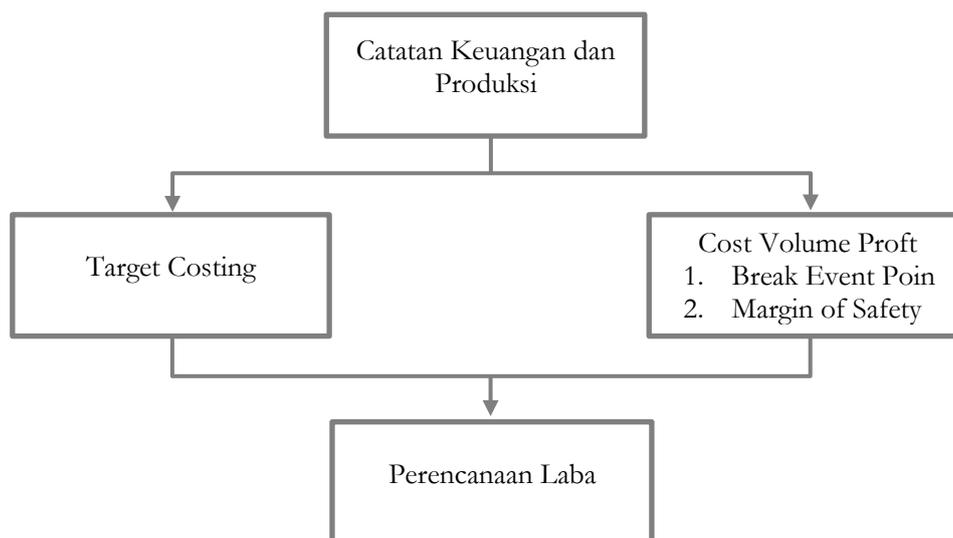
Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *target costing* dan *cost volume profit*. Sementara itu, keterbatasan dari penelitian adalah hanya berfokus satu entitas saja sehingga tidak dapat menjeneralisasi perencanaan laba pada industri yang sama. Selain itu, penelitian ini bersifat statis yang menggambarkan kondisi pada satu titik waktu.

METODE

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Lucky Shop, suatu entitas yang bergerak pada usaha produksi kain dan sarung tenun. Namun, dalam penelitian ini hanya difokuskan pada produksi kain sarung saja. Secara metodis, penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Metode ini merupakan teknik penelitian yang digunakan untuk menggambarkan karakteristik fenomena dengan cara mengumpulkan dan menganalisis data numerik yang diperoleh (Mertler, C. A., & Reinhart, R. V, 2017).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara langsung dengan pimpinan dan pengelola entitas, sementara observasi dilakukan secara langsung di tempat produksi sarung tenun. Dokumentasi dilakukan dengan menelusuri catatan-catatan keuangan dan produksi. Teknik analisis data menggunakan *target costing* dan *cost volume profit* (CVP), yang mencakup *break even point* (BEP) dan *margin of safety*. Metode ini digunakan untuk menghitung laba dan titik impas, serta relevan sebagai alat perencanaan laba untuk produk yang dihasilkan oleh Usaha Lucky Shop. Fokus utama metode ini adalah pengumpulan, penyusunan, dan penggolongan data biaya produksi, serta perhitungan harga jual produk. Hal ini sesuai dengan metode *target costing*, di mana harga pokok produksi yang ditargetkan ditentukan sebagai dasar untuk menetapkan harga jual yang menguntungkan dan diterima oleh pelanggan.

. Gambaran mengenai perencanaan laba, divisualisasikan pada gambar berikut:



Gambar 1. Kerangka pikir

Berdasarkan gambar tersebut memperlihatkan bahwa kalkulasi perencanaan laba diawali dari catatan-catatan keuangan dan produksi Usaha Lucky Shop berupa biaya produksi dan harga jual produk. Kalkulasi tersebut menggunakan *target costing* dan *cost volume profit*. Formulasi *target costing* menurut Hafid (2017) sebagai berikut:

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga Jual yang Ditargetkan} - \text{Keuntungan yang Ditargetkan}$$

Sementara itu, *cost volume profit* menghitung titik impas (BEP) dalam unit dan nilai moneter (RP) dan *margin of safety* (MoS). Titik impas (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Jika pendapatan yang diperoleh sebanding dengan biaya produksi produk perusahaan, maka perusahaan akan mampu mencapai titik impas *break-even point*. Sedangkan *margin of safety* (MoS) menunjukkan sejauh mana penjualan aktual dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas atau mulai mengalami kerugian (Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Lucky Shop yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha milik bapak Lucky Rachmat Randa Layuk yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang manufaktur yang memproduksi souvenir dengan nama usaha Lucky Shop. Usaha ini beralamatkan di Jl. Emmy Saelan No.21 Rantepao, Toraja Utara. Usaha Lucky Shop berdiri sejak tahun 1980-an dan masih beroperasi sampai sekarang ini.

Pada saat memulai usaha souvenir pemilik membeli bangunan untuk tempat usaha sekaligus digunakan sebagai tempat produksi senilai Rp.1.500.000, lalu merenovasi merenovasi tempat usaha memakan biaya Rp.20.000.000. Luas lahan yang dipakai 15x10 m² dan terdapat 1 orang pekerja dalam proses produksinya.

Dalam setiap bulan Usaha Lucky Shop memproduksi sarung sebanyak 25-65. Dalam pembuatan sarung Pak Lucky membutuhkan beberapa bahan dalam proses produksinya diantaranya kain sebanyak 2m untuk menjadi satu buah sarung, berarti dalam sebulan rata-rata membutuhkan 50m – 130m kain untuk membuat sarung dalam satu bulan, dengan omzet penjualan mencapai jutaan setiap bulannya.

1. Sistem Produksi, Sistem Pemasaran, dan Sistem Pencatatan

Bahan utama yang digunakan dalam produksi sarung tenun adalah kain yang bersumber dari pengrajin kain di Toraja. Sementara itu, bahan penolong yang digunakan meliputi benang dan jarum. Sistem pemasarannya melalui penjualan langsung ditempat usaha atau produksi entitas.

Dalam sistem pencatatan atau pembukuan, entitas hanya melakukan pembukuan sederhana dan tidak memiliki pembukuan secara lengkap. Dalam penetapan harga jual, entitas menggunakan harga pasar, namun juga tetap memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, biaya bahan penolong, gaji karyawan, dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan selama proses produksi. Setelah menjumlah semua biaya yang dikeluarkan kemudian membagi dengan barang yang dihasilkan, setelah itu menentukan harga jual.

Data-data yang dibutuhkan meliputi biaya produksi, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong.

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung yang digunakan untuk membuat sarung yaitu kain divisualisasikan pada tabel berikut:

Tabel 1 Daftar harga kain tahun 2020

No.	Jenis Kain	Harga Kain Permeter
1	Sarung Tenun	Rp120.000
2	Sarung Katun	Rp70.000
3	Sarung Tissue	Rp30.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Perhitungan biaya bahan baku yang digunakan pada produk sarung sebagai berikut:

Table 2 Biaya bahan baku sarung tenun

No.	Jenis Kain	Nilai Satuan Kain/meter	Jumlah Kain	Total Nilai Kain
1	Sarung Tenun	Rp.120.000	2 Meter	Rp.240.000
2	Sarung Katun	Rp.70.000	2 Meter	Rp.140.000
3	Sarung Tissue	Rp.30.000	2 meter	Rp.60.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan oleh usaha lucky shop tergantung dari banyaknya sarung yang dikerjakan, satu orang akan dibayar Rp.10.000 untuk setiap pengerjaan satu sarung yang dikerjakan. Metode penggajian tersebut dikategorikan sebagai biaya tenaga kerja variabel.

c. Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong yang dikeluarkan oleh Usaha Lukcy Shop selama proses produksi divisualisasikan pada tabel berikut:

Tabel 3 Biaya bahan penolong

Bahan Penolong	Jumlah	Harga	Biaya
Benang	60 Buah	Rp. 6.500	Rp. 390.000
Jarum	1 Box	Rp. 12.000	Rp. 12.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Berdasarkan tabel tersebut, maka:

- 1) Pembuatan satu buah sarung membutuhkan bahan baku dua meter.
- 2) Perhitungan biaya bahan penolong yang dipakai pada setiap produksi yaitu:
 - a) Biaya untuk 60 buah benang sebesar Rp390.000 dimana benang tersebut habis dipakai sebesar 60 benang untuk 240 sarung, 1 buah benang bisa digunakan sebanyak 4 kali dalam pembuatan sarung. Untuk rata-rata setiap bulannya usaha lucky shop bisa memproduksi 30 hingga 65 sarung:

- Untuk sarung:
- 60 Benang = Rp390.000
 $Rp390.000 : 240 = Rp1.625$ biaya per satu buah benang
 $Rp. 1.625 : 4 = Rp406$ biaya bahan baku benang untuk satu buah sarung.
- b) Biaya untuk 1 box jarum sebesar Rp12.000 dimana penggunaan jarum tersebut jangka waktu yang tidak dapat ditentukan. Setiap 1 bos berisi 12 buah jarum biasanya Usaha Lucky Shop menggunakan 2 jarum dalam satu bulan.
- Perhitungan:
- 1 box = Rp12.000
 $Rp12.000 : 12 = Rp1.000$ per jarum
 $Rp1.000 \times 2 = Rp2000$
- Jadi perbulannya kira-kira usaha lucky shop mengeluarkan sebesar Rp2.000 untuk biaya bahan baku jarum

Tabel 4 Daftar biaya bahan penolong untuk setiap pembuatan satu buah sarung

No.	Bahan penolong	Harga
1	Benang	Rp406
2	Jarum	Rp1.000
	Jumlah	Rp1.406

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

d. Biaya overhead

Biaya overhead terdiri terbagi dua yaitu:

1) Biaya overhead

Biaya overhead yang dikorbankan adalah biaya Listrik yang setiap bulan sebesar Rp200.000.

Kalkulasi biaya listrik untuk setiap produk yang dihasilkan sebagai berikut:

Biaya listrik $Rp200.000/124$ hasil produksi

$= Rp200.000 : 124$

$= 1.613$ unit

Berdasarkan kalkulasi tersebut, biaya listrik yang dikorbankan untuk setiap unit produk sebesar Rp1.613.

2) Biaya penyusutan penyusutan peralatan

Biaya penyusutan meliputi mesin jahit. Alat ini diperoleh dengan harga perolehan sebesar Rp4.000.000 dengan masa manfaat selama 10 tahun. Biaya penyusutan dihitung berdasarkan metode garis lurus (*straight line method*) (Raharjaputra, 2011) sebagai berikut:

Nilai Perolehan – Residu

Penyusutan = -----

Estimasi Nilai Ekonomis

$Rp4.000.000 - 0$

10 tahun

$=Rp400.000$

Dapat diketahui bahwa nilai penyusutan pertahun sebesar Rp400.000 atau perbulan Rp33.333 ($Rp400.000 : 12$) dan per produk sebesar Rp269 ($Rp33.333 : 124$).

2. Perhitungan biaya produksi

Dari pendeskripsian data tersebut, maka biaya produksi yang diperlukan untuk membuat produk sarung ditampilkan pada tabel berikut.

Tabel 5 Total jumlah biaya produksi sarung tenun

No.	Keterangan	Biaya
1	Bahan Baku langsung	Rp240.000
2	Bahan Tenaga kerja Langsung	Rp 10.000
3	Biaya Bahan Penolong	Rp 1.406
4	Biaya Overhead	Rp 1.882
	Total	Rp253.288

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Tabel 6 Total jumlah biaya produksi sarung katun

No.	Keterangan	Biaya
1	Bahan Baku langsung	Rp140.000
2	Bahan Tenaga kerja Langsung	Rp. 10.000
3	Biaya Bahan Penolong	Rp 1.406
4	Biaya Overhead	Rp 1.882
	Total	Rp153.288

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Tabel 7 Total jumlah biaya produksi sarung tissu

No.	Keterangan	Biaya
1	Bahan Baku langsung	Rp60.000
2	Bahan Tenaga kerja Langsung	Rp10.000
3	Biaya Bahan Penolong	Rp 1.406
4	Biaya Overhead	Rp 1.882
	Total	Rp73.288

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

3. Perhitungan Metode *Target Costing*

Untuk mengimplementasikan penerapan metode *target costing* dapat dilakukan dengan lima tahapan (Rudianto (2013) yang terdiri dari:

- Menentukan harga pasar;
- Menentukan laba yang diharapkan;
- Menghitung biaya target (*target cost*) pada harga pasar yang dikurangi dengan laba yang diharapkan;
- Menggunakan rekayasa nilai (*value engineering*) untuk mengidentifikasi cara yang dapat menurunkan biaya produk.
- Menggunakan *kaizen costing* dan pengendalian operasional untuk terus menurunkan biaya.

Berdasarkan tahapan-tahapan yang perlu dilakukan untuk memperoleh hasil dari penerapan *target costing*, terdapat dua metode untuk mengendalikan biaya-biaya yaitu pada tahap keempat dan kelima. Untuk kedua tahap tersebut tidak diwajibkan untuk menjalankan keduanya dalam sebuah perusahaan tergantung kebutuhan dari perusahaan itu, apakah perlu menerapkan keduanya atau salah satu diantara dua metode pengendalian biaya tersebut. Tahapan terakhir jika *target cost* tidak dapat tercapai, maka melakukan *value engineering* atau *kaizen costing* untuk menurunkan biaya sehingga *target cost* dapat tercapai.

Struktur organisasi pada Usaha Lucky Shop masih sangat sederhana sehingga tidak memungkinkan untuk menggunakan *kaizen costing*, maka setelah mendapatkan biaya yang ditargetkan perusahaan kemudian masuk ke tahap pengendalian biaya *value engineering*.

a. Menentukan Harga Pasar

Saat ini usaha Lucky Shop memiliki beberapa jenis souvenir yang dijual, namun pada penelitian ini hanya memfokuskan pada produk sarung, karena produk tersebut merupakan produk yang paling tinggi tingkat permintaannya. Harga jual produk ini ditentukan berdasarkan harga pasar namun tetap dengan mempertimbangkan biaya – biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Pemilik usaha perlu mengadakan survey pasar untuk menentukan harga pasar wajar atas produknya agar dapat diserap oleh pasar. Karena umumnya, konsumen akan memilih produk yang paling murah

untuk barang yang bahan bakunya sama, sehingga penjual harus menentukan harga pasar wajar untuk produknya agar dapat bersaing.

Produk sarung yang dibuat yaitu ada 3 jenis yakni sarung tenun, sarung katun dan kain tissue. Harga produk tersebut juga berbeda menurut jenis kainnya seperti yang tercantum dalam daftar harga sebagai berikut:

Tabel 8 Daftar produk dan harga produk

No.	Jenis Produk	Harga Produk
1	Sarung Tenun	Rp. 300.000
2	Sarung Katun	Rp. 180.000
3	Sarung Tissue	Rp. 100.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

b. Target Laba

Target laba yang diharapkan dari Usaha Lucky Shop adalah 30% dari harga jual per unit produk, karena semakin banyaknya pengrajin souvenir Toraja disekitar Usaha Lucky Shop maka keuntungan yang didapatkan sangat sulit untuk mencapai target laba yang perusahaan harapkan.

c. Menghitung Target Biaya

Penerapan *target costing* biaya produksi dilakukan dengan menggunakan formulasi (Supriyatna, 2010) sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produksi} &= \text{Harga Jual} - \text{Keuntungan yang Diinginkan} \\ \text{TC}_i &= P_i - M_i \end{aligned}$$

Formulasi tersebut menunjukkan TC_i adalah *target cost* (target biaya) per unit produk i , P_i adalah harga jual per unit i , dan M_i adalah laba per unit produksi.

Berdasarkan formulasi tersebut, maka:

a. Target Cost Sarung Tenun

$$\begin{aligned} \text{TC}_i &= \text{Rp}300.000 - (30\% \times 300.000) \\ &= \text{Rp}210.000 \end{aligned}$$

b. Target Cost Sarung Katun

$$\begin{aligned} \text{TC}_i &= \text{Rp}180.000 - (30\% \times 180.000) \\ \text{TC}_i &= \text{Rp}126.000 \end{aligned}$$

c. Target Cost Sarung Tissue

$$\begin{aligned} \text{TC}_i &= \text{Rp}100.000 - (30\% \times 100.000) \\ \text{TC}_i &= \text{Rp}70.000 \end{aligned}$$

Tabel 9 Perbandingan biaya menurut perusahaan dengan target costing dalam penjualan sarung usaha lucky shop

No.	Jenis Produk	Besarnya Biaya Menurut Perusahaan (Rp)	Besarnya Biaya Menurut Target Costing (Rp)	Selisih	
				Rp	%
1	Sarung Tenun	253.288	Rp.210.000	43.288	17,09
2	Sarung Katun	153.288	Rp.126.000	27.288	17,80
3	Sarung Tissue	73.288	Rp.70.000	3.288	4,48

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Tabel tersebut menunjukkan hasil perbandingan total biaya yang dikeluarkan oleh entitas dan perhitungan total biaya menggunakan metode *target costing*. Dapat dikatakan bahwa penggunaan *target costing* lebih efisien dibandingkan dengan perhitungan biaya yang dilakukan perusahaan selama ini.

4. Perhitungan Break Event Point (Titik Impas)

Analisis *break-even point* adalah sebuah keadaan dimana perusahaan yang masih beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian (Kasmir, 2011). Pendapatan yang didapatkan jumlahnya sama dengan atau setara dengan total biaya yang harus dibayar.

Dalam menghitung *break-even point* diperlukan harga jual, jumlah penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Dalam hal ini, entitas menjual produk souvenir Rp300.000 untuk sarung tenun, Rp180.000 untuk sarung katun, Rp100.000 sarung tisu, Rp250.000 pakaian pria, Rp350.000 pakaian wanita yang harga jual tersebut disesuaikan dengan harga pasar, namun tetap dengan perhitungkan biaya yang dikeluarkan. Hasil penjualan selama tahun 2020 sebesar Rp23040.000. Kalkulasi biaya tetap dan biaya variabel disajikan pada tabel berikut.

a. Perhitungan *Break Even Point* Sarung Tenun

Dalam memproduksi sarung tenun dibutuhkan biaya variabel yang meliputi kain tenun, benar, jarum, gaji karyawan sedangkan biaya tetap adalah penyusutan mesin.

Tabel 10 Biaya variabel dan biaya tetap produk sarung tenun tahun 2020

No.	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
A	Biaya Variabel			10.057.000
1	Kain Tenun	80 Meter	120.000	9.600.000
2	Benang	8 Benang	6.500	52.000
3	Jarum	5 buah	1.000	5.000
4	Gaji Karyawan	1 Orang	400.000	400.000
B	Biaya Tetap			400.000
1	Biaya Depresiasi Mesin			400.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Perhitungan Biaya Variabel Per unit/produk

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \text{Total Biaya Variabel} : \text{Total Penjualan} \\ &= 10.057.000 : 40 \\ &= 251.425/\text{Produk} \end{aligned}$$

Jadi, *Break Event Point* Per unit/produk adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harg Jual} - \text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp}400.000}{\text{Rp}300.000 - \text{Rp}251.425} \\ &= 8 \text{ Produk/tahun} \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= 1 - \frac{\text{Harga Jual Per Unit}}{\text{Rp}400.000} \\ &= \frac{\text{Rp}251.425}{1 - \frac{\text{Rp}300.000}{\text{Rp}400.000}} \\ &= \text{Rp}2.500.000/\text{tahun} \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, BEP dalam unit sebanyak 8 unit produk dan BEP rupiah sebesar Rp2.500.000 per tahun. Besarnya laba yang diperoleh berdasarkan *break event point* adalah:

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

Dimana:

π = Laba

Q_1 = Volume penjualan yang dicapai

Q_0 = Volume titik impas

UCM = Margin kontribusi per satuan (Harga jual perunit – Biaya Variabel Perunit).

Mengacu ke formulasi tersebut, maka

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

$$\pi = (40 - 8) \times \text{Rp}.300.000 - 251,425$$

$$\pi = \text{Rp}1.554.400$$

Dari hasil kalkulasi tersebut, pada tahun 2020 entitas memperoleh laba sebesar Rp1.554.400 atau rata-rata dalam perbulan sebesar Rp129.533. Untuk menghitung target laba diperlukan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

Margin kontribusi (MK) = Penjualan – total biaya variable

$$= \text{Rp}12.000.000 - \text{Rp}10.057.000$$

$$= \text{Rp}1.943.000$$

Rasio margin kontribusi = Total MK: total penjualan x 100%

$$= (\text{Rp}1.943.000 : \text{Rp}12.000.000) \times 100\%$$

$$= 16,19\%$$

b. Perhitungan *Break Even Point* Sarung Katun

Titik impas (BEP) produk sarung katun divisualisasikan pada tabel-tabel berikut.

Tabel 11 Biaya variabel dan biaya tetap produk sarung katun tahun 2020

No.	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Variabel			5.059.000
2	Kain Katun	66 Meter	70.000	4.620.000
3	Benang	16 Benang	6.500	104.000
4	Jarum	5 buah	1.000	5.000
5	Gaji Karyawan	1 Orang	330.000	330.000
6	Biaya Tetap			400.000
7	Biaya Depresiasi Mesin			400.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

Menghitung biaya variabel per unit/produk

Biaya Variabel perunit = Total Biaya Variabel : Total Penjualan

$$= 5.059.000 : 33$$

$$= 153.303 \text{ per produk}$$

Jadi, jumlah *Break Event Point* per unit/produk adalah:

Total Biaya Tetap

BEP (Q) = $\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harg Jual} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$

$$= \frac{\text{Rp}400.000}{\text{Rp}180.000 - \text{Rp}153.303}$$

$$= 15 \text{ lembar /tahun}$$

Atau

BEP (Rp) = $\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel Per Unit}}$

$$= 1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp}400.000}{\text{Rp}153.303}$$

$$= 1 - \frac{\text{Rp}153.303}{\text{Rp}180.000}$$

$$= \text{Rp}2.666.666,67 \text{ pertahun}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut didapatkan BEP per unit sebesar 15 lembar dengan nilai Rp2.666.666,67 pertahun. Laba yang diperoleh berdasarkan *break event point* tersebut adalah:

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

Dimana:

$$\pi = \text{Laba}$$

Q_1 = Volume penjualan yang dicapai

Q_0 = Volume titik impas

UCM = Margin kontribusi per satuan (Harga jual perunit – Biaya Variabel Perunit).

Mengacu ke formulasi tersebut, maka

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

$$\pi = (33 - 15) \times \text{Rp}180.000 - 153.303$$

$$\pi = \text{Rp}480.546$$

Berdasarkan perhitungan laba tersebut, maka entitas memperoleh laba sebesar Rp480.546 atau rata-rata Rp40.046 perbulan. Untuk menghitung target laba, maka diperlukan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi (MK)} &= \text{Penjualan} - \text{total biaya variable} \\ &= \text{Rp}5.940.000 - \text{Rp}5.059.000 \\ &= \text{Rp}881.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= (\text{Total MK: total penjualan}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp}881.000: \text{Rp}5.940.000) \times 100\% \\ &= 14,83\%. \end{aligned}$$

c. Perhitungan *Break Even Point* Sarung Tissue

Perhitungan titik impas (BEP) untuk sarung tissue ditampilkan pada tabel berikut.

Tabel 12 Biaya variabel dan biaya tetap usaha lucky shop tahun 2020 (produk sarung tissue)

No.	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Variabel			3.740.500
2	Kain Tissue	102 meter	30.000	3.060.000
3	Benang	25 benang	6.500	162.500
4	Jarum	8 buah	1.000	8.000
5	Gaji Karyawan	1 orang	510.000	510.000
6	Biaya Tetap			400.000
7	Biaya Depresiasi Mesin			400.000

Sumber: Usaha Lucky Shop, data diolah (2021)

$$\begin{aligned} \text{Menghitung biaya variabel per unit/produk biaya variabel per unit} \\ &= \text{Total Biaya Variabel} : \text{Total Penjualan} \\ &= 3.740.500 : 51 \\ &= 73.343 / \text{Produk} \end{aligned}$$

Jadi, jumlah *Break Event Point* Per unit/produk adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harg Jual} - \text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp}400.000}{\text{Rp}100.000 - \text{Rp}73.343} \\ &= 15 \text{ produk pertahun} \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ &= 1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp}400.000 \\
 &\quad \text{-----} \\
 &\quad \text{Rp}73.343 \\
 &1 - \text{-----} \\
 &\quad \text{Rp}100.000 \\
 &= \text{Rp}1.538.461,54 \text{ pertahun}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut menunjukkan capaian BEP per unit sebesar 15 lembar dan BEP rupiah sebesar Rp1.538.461,54 pertahun. Untuk mengetahui laba yang diperoleh berdasarkan *break event point* diatas adalah:

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

Dimana:

$$\pi = \text{Laba}$$

$$Q_1 = \text{Volume penjualan yang dicapai}$$

$$Q_0 = \text{Volume titik impas}$$

UCM = Margin kontribusi per satuan (Harga jual perunit – Biaya Variabel Perunit).

$$\pi = (Q_1 - Q_0) \times \text{UCM}$$

$$\pi = (51 - 15) \times \text{Rp}.100.000 - 73,343$$

$$\pi = \text{Rp}959.652$$

Berdasarkan kalkulasi laba tersebut, pada tahun 2020 perolehan laba sebesar Rp959.652 atau rata-rata Rp79,971 perbulan. Untuk menghitung target laba maka diperlukan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin kontribusi (MK)} &= \text{Penjualan} - \text{total biaya variable} \\
 &= \text{Rp}5.100.000 - \text{Rp}3.740.500 \\
 &= \text{Rp}1.359.500
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio margin kontribusi} &= (\text{Total MK: total penjualan}) \times 100\% \\
 &= (\text{Rp}1.359.500: \text{Rp}5.100.000) \times 100\% \\
 &= 26,66\%
 \end{aligned}$$

5. Margin of Safety (Tingkat Keamanan)

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Margin of Safety (Tingkat Keamanan) pada Usaha Lucky Shop berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut:

a) Sarung Tenun

$$\begin{aligned}
 \text{MOS(Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp}12.000.000 - \text{Rp}2.500.000 \\
 &= \text{Rp}9.500.000 \\
 &\quad \text{Margin of safety}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{MoS (\%)} &= \text{-----} \\
 &\quad \text{Total Penjualan} \\
 &\quad \text{Rp}9.500.000 \\
 &\quad \text{-----} \\
 &\quad \text{Rp}12.000.000 \\
 &= 79\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 79% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.9.500.000

b) Sarung Katun

$$\begin{aligned}
 \text{MOS(Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp}5.940.000 - \text{Rp}2.666.666,67
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp}3.273.333,33 \\
 &\quad \text{Margin of safety} \\
 \text{MoS (\%)} &= \frac{\text{Rp}3.273.333,33}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}3.273.333,33}{\text{Rp}5.940.000} \\
 &= 55\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil kalkulasi tersebut diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 55%. Hal tersebut menunjukkan bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp3.273.333,33.

3) Sarung Tissue

$$\begin{aligned}
 \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= 5.100.000 - 1.538.461,54 \\
 &= 3.561.538,46 \\
 &\quad \text{Margin of safety} \\
 \text{MoS (\%)} &= \frac{\text{Rp}3.561.538,46}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}3.561.538,46}{\text{Rp}5.100.000} \times 100\% \\
 &= 70\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil kalkulasi tersebut diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 70%. Hal tersebut menunjukkan bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp3.561.538,46.

6. Perencanaan Laba

Tujuan utama dari pendirian sebuah perusahaan mengoptimalkan profit dengan tujuan untuk kelangsungan hidup perusahaan di masa mendatang. Laba (*profit*) merupakan ringkasan dari hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan (Subramanyam dan Wild, 2010). Perencanaan laba dihitung berdasarkan jenis produk sarung tenun, sarung katun, dan sarung tissue.

a. Perencanaan Laba Jenis Sarung Tenun

Penentuan target laba mengacu pada persentase laba yang dicapai pada tahun 2020. Kalkulasinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &\quad \text{Lab tahun 2020} \\
 \text{Persentase laba 2020} &= \frac{\text{Penjualan tahun 2020}}{\text{Rp}12.000.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}1.554.400}{\text{Rp}12.000.000} \times 100\% \\
 &= 13\%
 \end{aligned}$$

Berikut merupakan target laba tahun 2021 sebesar 13% yang mengacu dari persentase laba yang diperoleh pada tahun 2020:

$$\begin{aligned}
 \text{Target Laba 13\%} &= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{persen kenaikan} \times \text{Laba tahun sebelumnya}) \\
 &= \text{Rp}1.554.400 + (13\% \times \text{Rp}1.554.400) \\
 &= \text{Rp}1.756.472
 \end{aligned}$$

Laba yang diharapkan entitas tahun 2021 sebesar Rp1.756.472. Berdasarkan target laba tersebut, maka penjualan dalam rupiah yang harus dicapai sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : \text{rasio margin kontribusi}$$

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}1.756.472) : \text{rasio margin kontribusi} \\
 &= \text{Rp}2.156.472 : 16,19\% \\
 &= \text{Rp}13.319.777
 \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (unit)} &= (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : (\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}) \\
 &= (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}1.756.472) : 300.000 - 251.425 \\
 &= \text{Rp}2.156.472 : 48.575 \\
 &= 45 \text{ lembar sarung}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut diketahui bahwa pada tahun 2021, target laba yang diinginkan sebesar 13% dari persentase laba tahun sebelumnya. Sementara itu, kenaikan laba yang akan diperoleh sebesar Rp1.756.472 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp13.319.777 atau penjualan sebesar 45 lembar sarung.

b. Perencanaan Laba Jenis Sarung Katun

Dalam penentuan target laba penulis mengacu kepada persentase laba yang dicapai pada tahun 2020.

Penentuan target laba mengacu pada persentase laba yang dicapai pada tahun 2020. Kalkulasinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase laba 2020} &= \frac{\text{Lab tahun 2020}}{\text{Penjualan tahun 2020}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}480.546}{\text{Rp}5.940.000} \times 100\% \\
 &= 8\%
 \end{aligned}$$

Berikut merupakan target laba tahun 2021 sebesar 8% yang mengacu dari persentase laba yang diperoleh pada tahun 2020:

$$\begin{aligned}
 \text{Target Laba } 8\% &= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{persen kenaikan} \times \text{Laba tahun sebelumnya}) \\
 &= \text{Rp}480.546 + (8\% \times \text{Rp}480.546) \\
 &= \text{Rp}518.990
 \end{aligned}$$

Laba yang diharapkan entitas tahun 2021 sebesar Rp518.990. Berdasarkan target laba tersebut, maka penjualan dalam rupiah yang harus dicapai sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rupiah)} &= (\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}) : \text{rasio margin kontribusi} \\
 &= (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}518.990) : \text{rasio margin kontribusi} \\
 &= \text{Rp}918.990 : 14,83\% \\
 &= \text{Rp}6.196.831
 \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (unit)} &= (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : (\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}) \\
 &= (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}518.990) : 180.000 - 153.303 \\
 &= \text{Rp}918.990 : 26.697 \\
 &= 35 \text{ lembar sarung}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, dapat diketahui bahwa target laba yang diinginkan pada tahun 2021 sebesar 8% dari persentase laba tahun sebelumnya. Kenaikan laba yang akan diperoleh sebesar Rp518.990 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp.6.196.831 untuk tahun 2021, atau mencapai penjualan sebesar 35 sarung.

c. Perencanaan Laba Jenis Sarung Tissue

Dalam penentuan target laba penulis mengacu kepada persentase laba yang dicapai pada tahun 2020.

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase laba 2020} &= \frac{\text{Lab tahun 2020}}{\text{Penjualan tahun 2020}} \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Rp}959.652 \\ & = \frac{\text{Rp}959.652}{\text{Rp}5.100.000} \times 100\% \\ & = 19\% \end{aligned}$$

Berikut merupakan target laba tahun 2021 sebesar 19% yang mengacu dari persentase laba yang diperoleh pada tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{Target Laba } 19\% & = \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{persen kenaikan} \times \text{Laba tahun sebelumnya}) \\ & = \text{Rp}959.652 + (19\% \times \text{Rp}959.652) \\ & = \text{Rp}1.141.986 \end{aligned}$$

Laba yang diharapkan entitas tahun 2021 sebesar Rp1.141.986. Berdasarkan target laba tersebut, maka penjualan dalam rupiah yang harus dicapai sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rupiah)} & = (\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}) : \text{rasio margin kontribusi} \\ & = (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}1.141.986) : \text{rasio margin kontribusi} \\ & = \text{Rp}1.541.986 : 26,66\% \\ & = \text{Rp}6.196.831 \\ & = \text{Rp}5.783.894 \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (unit)} & = (\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}) : (\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}) \\ & = (\text{Rp}400.000 + \text{Rp}1.141.986) : 100.000 - 73,343 \\ & = \text{Rp}1.541.986 : 26.657 \\ & = 38 \text{ lembar sarung} \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, dapat diketahui bahwa target laba yang diinginkan pada tahun 2021 sebesar 19% dari persentase laba tahun sebelumnya. Kenaikan laba yang akan diperoleh sebesar Rp1.141.986 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp5.783.894 untuk tahun 2021 atau mencapai penjualan sebesar 58 sarung.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diketahui bahwa: pertama berdasarkan perhitungan *target costing* menunjukkan bahwa terdapat selisih biaya produksi yang besar antara perhitungan berdasarkan *target costing* dengan yang dilakukan oleh entitas. Kedua, berdasarkan perhitungan *break event point* (BEP), jumlah produksi melampaui *break event point* baik dalam unit maupun rupiah untuk produk sarung jenis tenun, katun, dan tisu. Ketiga, *margin of safety* yang bervariasi untuk setiap jenis produk sarung, memastikan bahwa perusahaan akan berada dalam kondisi aman jika pendapatan penjualan mencapai jumlah tertentu. Berdasarkan perhitungan tahun 2020, target laba yang diinginkan untuk tahun 2021 menunjukkan potensi kenaikan laba dari penjualan sarung tenun, katun, dan tisu dengan pendapatan yang ditargetkan. Perusahaan juga menetapkan target penjualan masing-masing produk dengan harga jual rata-rata yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan keuangan tahun 2021.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ucapkan terimakasih kepada pihak Lucky Shop Toraja Utara yang bersedia menerima peneliti dan menyediakan data-data yang diperlukan

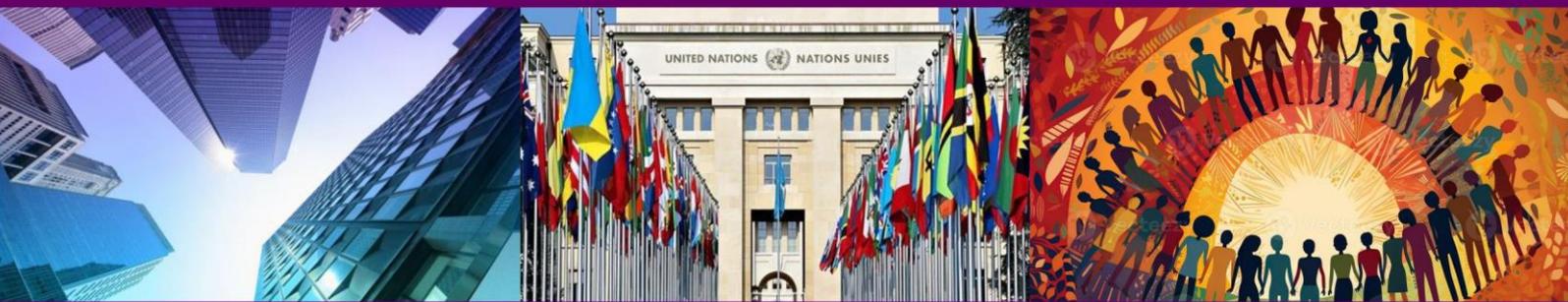
DAFTAR RUJUKAN

- Amatullah, A. R. D., Hariyadi, M., & Andrianto. (2019). Analisis kompilasi laporan keuangan UMKM Batik Jumput Dahlia berbasis SAK-EMKM. *Jurnal Keseimbangan*. 16(1)
- Carter, B. (2013). *Akuntansi Biaya*. Buku 1, Edisi 14. Salemba Empat
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Terjemahan: A. T. B. Santoso. Salemba Empat
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2010). *Akuntansi Manajemen Biaya*. Salemba Empat
- Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Pearson.

- Ilham. (2013). Menentukan Biaya Produksi Percetakan Otakanan Otakanan di Yogyakarta. Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Diponegoro
- Malue, J. (2013). Analisis Penerapan Target Cost Method dalam Sistem Pengendalian Biaya Produksi PT Celebes Mina Pratama. *Jurnal EMBA*. 1(3)
- Muliadi. (2010). *Akuntansi Biaya*. Edisi keempat. BPFE
- Muliadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. UPP STIM YKPN
- Pangemanan. (2016). *Analisis Rencana Laba Perusahaan Pada Break-Even Point Dilaksanakan di PT Manado*. *Majalah EMBA*
- Prawironegoro, D., & Purwanti, A. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Mitra Wacana Media.
- Raharjaputra, S. H. (2011). *Manajemen Keuangan Dan Akuntansi*. Salemba Empat
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen: Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Erlangga
- Sugiyono, D. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan: Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Pusat Baru Press
- Supriyatna, I. (2010). Tinjauan Penerapan Target Costing Dan Upaya Cost Reduction Pada Industri Garmen. *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan, dan Akuntansi*. 2(2)
- Supriyono. (2012). *Manajemen Biaya*. BPFE UGM
- Tenrigau, A. M., Menne, F., Dahlan, A., & Aida, N. (2024). *Pengantar Akuntansi*. Andi Pandangai Press
- Tenrigau, Andi Mattingaragau; Aidad, Nur; Darmawwan, awan; & Dahlan, Herawati. (2023). Makna Laba Berbasis Nol Dalam Restorasi Kaum Duafa. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*.14(3), 610-625
- Tika, H., & Rohma, E. (2015). *Menentukan Biaya Produksi UKM Anugrah Alam Surabaya*. STIE Perbanas
- Wijaya, D. (2018). *Akuntansi UMKM*. Gava Media
- Wokas, C., & Caroline. (2016). Target Cost Dan Activity Based Cost Digunakan Sebagai Alat Bantu Manajemen Untuk Mengontrol Biaya Produksi di UD. Application Analysis. *Bogor Bakery EMBA*, 4(1)



Journal of Economic and Social Science



Diterbitkan

 **ANDI PANDANGAI**
P R E S S

