

**ANALISA BIAYA DAN VOLUME DALAM PENENTUAN LABA
PADA KOPERASI SERBA USAHA AI-AKMAL SYARIAH
TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

*Dianjukan sebagai syarat untuk menyelesaikan
pendidikan Strata Satu di Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area*

Oleh :

**NURIANI
07 833 0193**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2012**

Judul Skripsi : ANALISA BIAYA DAN VOLUME DALAM
PENENTUAN LABA PADA KOPERASI SERBA
USAHA AL-AKMAL SYARIAH TANJUNG MORAWA

Nama Mahasiswa : NURIANI
No Stambuk : 07 833 0193

Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I


(Linda Lores Purba, SE, MSi)

Pembimbing II

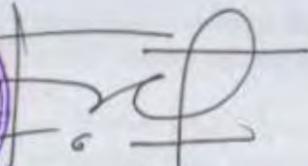

(Mohd. Idris Dalimunthe, SE, MSi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan


(Linda Lores Purba, SE, MSi)

Dekan



(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc)

Tanggal Lulus :

ABSTRAK

Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit* yang dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam menentukan harga jual yang tepat dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan dan biaya yang dikeluarkan.

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk memperoleh bukti empiris tentang penerapan analisa biaya dan volume dalam Penentuan laba di KSU Al-Akmal Syariah. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif dimana waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 2012 sampai dengan Nopember 2012. Data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah data kualitatif dan kuantitatif sedangkan sumber data penelitian ini diperoleh dari data sekunder. Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya data yang telah terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan alat statistik regresi berganda.

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari pengujian validitas, diketahui bahwa seluruh pernyataan valid dengan nilai *corrected item total correlation* seluruhnya bernilai lebih besar dari 0,308 dan dari pengujian reliabilitas, diketahui bahwa data telah reliabel karena nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,8 yaitu 0,857.
2. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan pengujian statistik diketahui bahwa nilai *t* hitung pada HPP adalah 28,959 pada biaya adalah 31.800 dan 50,866 pada penjualan yang berarti lebih besar dari 2,920 maka berarti hipotesis diterima.
3. Dari pengujian *R square* diketahui bahwa Volume penjualan, Biaya dan HPP berpengaruh 100% terhadap resiko sistematis yang berarti bahwa *variable-variable independent* memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi *variable dependen*.
4. Dari penelitian diperoleh jawaban dari hipotesis bahwasanya analisa biaya dan volume yang diterapkan perusahaan berpengaruh positif dalam efektifitas penentuan laba di KSU Al-Akmal Syariah benar adanya.
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba KSU Al-Akmal Syariah adalah biaya variabel dan biaya tetap, harga jual, dan volume penjualan. Hal tersebut dibuktikan dalam analisis sensitivitas. Analisis tersebut menunjukkan perubahan-perubahan faktor seperti perubahan harga jual, volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap akan mempengaruhi perolehan laba secara signifikan.
6. Penetapan laba berkisar antara 1,5% s/d 1,9% perbulan atau dengan kata lain laba untuk per unit adalah berkisar antara 60% s/d 70% dari biaya yang ada.

Kata Kunci : Analisa Biaya dan Volume, Penentuan Laba dan KSU Al-Akmal Syariah

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

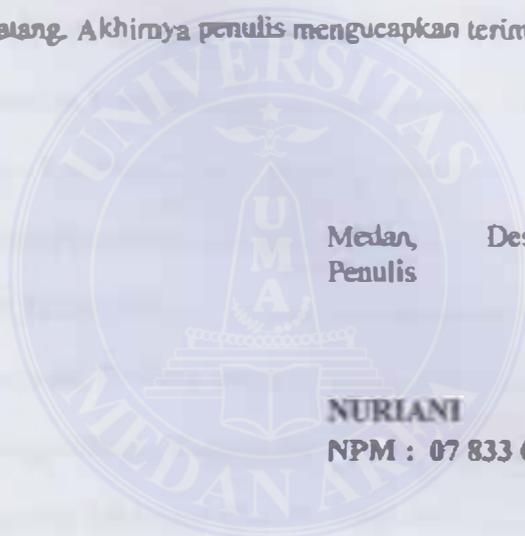
Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT karena rahmat dan hidayahNya peneliti dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Analisa Biaya Dan Volume Dalam Penentuan Laba Pada Koperasi Serba Usaha Al-Akmal Syariah Tanjung Morawa"** sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata I di Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Sejama dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak dan sebagai rasa syukur penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Teristimewa kepada suamiku tercinta, yang selalu memberi motivasi serta do'a dan atas perjuangan serta pengorbanan moral maupun materil demi keberhasilan penulis.
2. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya`kub Matondang, MA, sebagai Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Prof. Dr. H. Sya`ad Afifuddin, SE, MEd, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Linda Lores, SE, MSi, sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sekaligus sebagai Pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak M. Idris Dalimunte, SE, MSi, sebagai Pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan staf pegawai di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan selama di bangku perkuliahan.
7. Bapak Pimpinan beserta segenap Staf dan Karyawan Koperasi Serba Usaha Al-Akmal Syariah Tanjung Morawa yang telah memberikan izin dan waktu serta data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan baik dari segi isi maupun sistematika penulisan. Oleh karena itu, dengan senang hati menerima kritik dan saran yang bersifat membangun, untuk perbaikan skripsi ini dimasa yang akan datang. Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih.



Medan,
Penulis

Desember 2012

NURIANI

NPM : 07 833 0193

DAFTAR ISI

Halaman

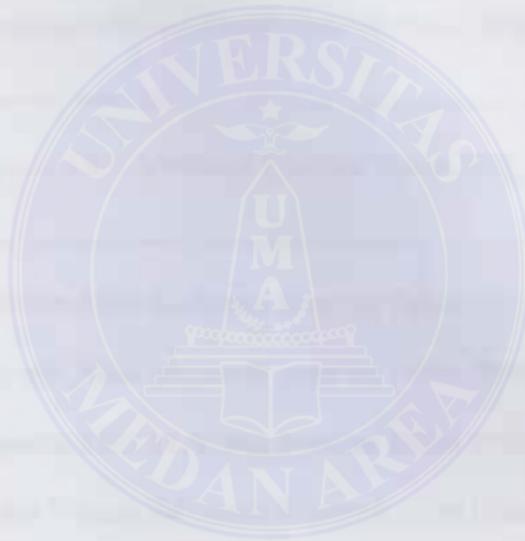
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAN TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II : URAIAN TEORITIS	5
A. Konsep dan Perilaku Biaya	5
B. Hubungan Biaya, Volume dan Laba	9
C. Pengertian dan Faktor Penentu Harga Jual.....	15
D. Penentuan Laba	26
E. Kerangka Konseptual	30
F. Hipotesis	30
BAB III: METODE PENELITIAN	31
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	31
B. Populasi dan Sampel.....	32
C. Definisi Operasional	32

D. Jenis dan Sumber Data	33
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Teknik Analisis Data	34
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Hasil Penelitian	37
B. Pembahasan	51
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran	58
DAFTAR PUSTAKAviii



DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
2.1	<i>Full Costing</i>	8
2.2	<i>Variabel Costing</i>	9
2.3	Kerangka Konseptual	30
4.i	Struktur Organisasi KSU Al-Akmal Syari'ah	39



DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
3.1	Rencana Waktu Penelitian	31
4.1	Harga Pokok Penjualan KSU Al Akmal Syari'ah Tahun 2008	43
4.2	Harga Pokok Penjualan KSU Al Akmal Syari'ah Tahun 2009	43
4.3	Harga Pokok Penjualan KSU Al Akmal Syari'ah Tahun 2010	43
4.4	Harga Pokok Penjualan KSU Al Akmal Syari'ah Tahun 2008, 2009 dan 2010	44
4.5	Biaya Administrasi KSU Al-Akmal Syari'ah Tahun 2008, 2009 dan 2010	45
4.6	Biaya Pemasaran KSU Al-Akmal Syari'ah Tahun 2008, 2009 dan 2010	46
4.7	Volume Penjualan KSU Al-Akmal Syari'ah Tahun 2008	48
4.8	Volume Penjualan KSU Al-Akmal Syari'ah Tahun 2009	48
4.9	Volume Penjualan KSU Al-Akmal Syari'ah Tahun 2010	49
4.10	HPP, Biaya dan Volume Penjualan Koperasi Serba Usaha Al-Akmal Syari'ah Periode 2008-2010	50
4.11	Tabulasi Data Variabel X_1 , X_2 , X_3 dan Y	51
4.12	Item-Total Statistics	51
4.13	Reliability Statistics	52
4.14	Coefficients(a)	53
4.15	Model Summary(b)	56

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu. Besarnya kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Tingkat laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu, harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Ketiga factor tersebut saling berkaitan, dan memegang peranan yang sangat penting dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Dalam perusahaan peranan penjualan sudah jelas yaitu sumber pembentukan laba, manajemen menginginkan agar penjualan dapat menutupi biaya total yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variable. Untuk mencapai laba yang maksimal perlu diketahui suatu titik dimana suatu perusahaan tidak menderita kerugian dan juga tidak memperoleh laba. Setelah itu barulah laba yang diharapkan dapat dibuat target pencapaiannya. Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahan dalam mengambil keputusan, maka diperlukan suatu Analisa untuk merencanakan dan mengendalikan laba suatu perusahaan. Alat yang dimaksud adalah Analisa Biaya, Volume dan Laba, suatu analisis untuk

mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Perusahaan mendapatkan keuntungan setiap tahunnya. Keuntungan yang diterima perusahaan mengalami penurunan dari tahun 2008 ke tahun 2009. Hanya sedikit mengalami kenaikan laba di tahun 2010. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan manajemen dalam stabilitas perolehan laba masih rendah.

Penurunan laba yang diperoleh KSU Al Akmal Syari'ah kemungkinan akibat dari faktor perubahan biaya dan volume penjualan, yang mana hal ini sesuai dengan acuan pengertian laba sebelumnya bahwa laba adalah selisih antara pendapatan dan pengeluaran. Pendapatan (total revenue) mengacu pada harga jual (price) dan unit yang terjual (quantity atau volume of sales). Sedangkan pengeluaran (expense atau total cost) mengacu pada harga pokok produk dan biaya operasional.

Harga jual tidak hanya semata-mata untuk menentukan laba yang diinginkan perusahaan saja akan tetapi harga jual diharapkan mampu memberikan nilai saing yang tinggi dalam berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan dan konsep penentuan harga jual berfungsi sebagai alat bagi manajemen untuk mengetahui potensi biaya dan laba yang belum dimanfaatkan oleh suatu perusahaan. Dari penjelasan ini dapatlah diketahui bahwa penentuan harga jual sangat penting bagi suatu perusahaan agar dapat merencanakan keuntungan dan membuat kebijakan-kebijakan dalam mendukung kinerja pemasaran perusahaan agar dapat menetapkan

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin, **Akuntansi Manajemen**, Alfabeta, Bandung, 2005.
- Blocher, Edward J., Kung H. Chen, Thomas W. Lin, *Cost Management : a Strategic Emphasis, fourth edition*, Mc. Graw-Hill Companies Inc., United States of America, 2008.
- Bustami, Bastian dan Nuriela, **Akuntansi Biaya**, Edisi Kedua, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta, 2010.
- Carter, William K dan Milton F. Usry, **Akuntansi Biaya**, diterjemahkan oleh Krista, edisi 13, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2009.
- Halim, Abdul dan Bambang Supomo, **Akuntansi Manajemen**, BPFE, Yogyakarta, 2005.
- Hansen Mowen, **Akuntansi Manajemen**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2004.
- Homgren, Charles T, dkk., **Akuntansi Biaya : Dengan Penekanan Manajerial**, Edisi Keduabelas, Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2006.
- Ikhsan, Arfan dan Teddy, **Akuntansi Untuk Manajer**, Edisi Pertama, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta, 2009.
- Muljono, Djoko, **Panduan Brevet Pajak**, Edisi 1, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2010.
- Mulyadi, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2005.
- Samryn, L.M, **Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar**, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.
- Sugiyono, **Metode Penelitian Bisnis**, Penerbit CV. Alfabeta Bandung, 2008.
- Warren, Carl S. dkk., **Accounting. Pengantar Akuntansi**, Terjemahan, Aria Farahmita dkk. Buku I, Edisi 21, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2006.