

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UD. Jaffa Meubeller Kupang yang beralamat di Jl. Amabi, Oepura, Maulafa, Kota Kupang.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama enam (6) bulan terhitung dari bulan Juni - Desember 2019.

B. Jenis Data

1. Jenis Data Menurut Sifat

a. Data kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang diperoleh berupa angka-angka. Data yang diperoleh antara lain harga jual, volume penjualan, gaji karyawan, jumlah karyawan dan biaya operasional pada UD. Jaffa Meubeller.

b. Data kualitatif

Data kualitatif adalah data yang diperoleh berupa penjelasan dan informasi. Data yang diperoleh berupa sejarah berdirinya usaha atau profil usaha.

2. Jenis Data Menurut Sumber

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari UD. Jaffa Meubeller yaitu berupa harga jual, volume penjualan, jumlah tenaga kerja, gaji karyawan dan biaya operasional pada UD. Jaffa Meubeller.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan-laporan atau dokumen perusahaan yaitu berupa data penjualan, data harga jual.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Data yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik dan karyawan pada UD. Jaffa Meubeller yaitu berupa proses produksi, harga jual, volume penjualan, gaji karyawan, jumlah karyawan dan biaya operasional.

2. Dokumentasi

Data yang diperoleh melalui catatan atau dokumen perusahaan. UD. Jaffa Meubeller memiliki catatan keuangan.

D. Variabel Penelitian, Definisi Operasional dan Indikator

Variabel penelitian merupakan atribut yang mempunyai bermacam-macam nilai atau sifat dari objek maupun kegiatan yang mempunyai variabel tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Sedangkan, definisi operasional merupakan definisi yang dibuat oleh penulis dengan mengacu pada teori untuk memberikan gambaran nyata yang berkaitan dengan penelitian ini. Indikator merupakan variabel-variabel yang bisa menunjukkan atau mengindikasikan kepada penggunaannya mengenai kondisi

tertentu, sehingga bisa dipakai untuk mengukur perubahan yang terjadi. Berdasarkan pokok permasalahan dan tujuan penelitian, maka variabel, definisi operasional dan indikator dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Analisis biaya volume laba (BVL) atau *Cost volume profit analysis (CVP)*, adalah suatu teknik analisis untuk mengkaji hubungan antara: biaya-biaya, volume penjualan dan harga per unit pada UD. Jaffa Meubeller. Teknik analisis yang ditujukan bagi manajemen UD. Jaffa Meubeller adalah agar dapat menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya yang dikeluarkan terhadap laba serta untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan.

Satuan : Rupiah, unit, dan persentase

2. Biaya baku langsung, adalah terdiri dari bahan-bahan baku yang menjadi bagian yang integral dari produk jadi dan dapat ditelusuri hubungannya dengan mudah ke dalam produk yang dihasilkan oleh UD. Jaffa Meubeller.

Satuan : Rupiah

3. Biaya tenaga kerja langsung, adalah terdiri dari biaya-biaya tenaga kerja pada UD. Jaffa Meubeller. Biaya ini juga sering disebut *touched labor* karena biaya ini dibayarkan kepada para pegawai UD. Jaffa Meubeller yang secara langsung melaksanakan proses produksi.

Satuan : Rupiah

4. Biaya tetap, adalah suatu biaya yang konstan dalam total tanpa mempertimbangkan perubahan-perubahan tingkat aktivitas dalam suatu kisaran relevan tertentu pada UD. Jaffa Meubeller.

Satuan : Rupiah

5. Biaya variabel, adalah biaya yang secara total berubah secara proporsional dengan perubahan dalam tingkat aktivitas pada UD. Jaffa Meubeller. Suatu biaya variabel, konstan per unit.

Satuan : Rupiah

6. Biaya Overhead Pabrik, adalah biaya-biaya yang mendukung jalannya kegiatan operasional UD. Jaffa Meubeller yang terdiri dari biaya listrik, air, depresiasi peralatan, dan biaya overhead lainnya yang dikeluarkan UD. Jaffa Meubeller.

Satuan : Rupiah

7. Volume penjualan, adalah banyaknya jumlah kuantitas produk yang telah dihasilkan dan terjual pada UD. Jaffa Meubeller yang diukur dalam satuan unit.

Satuan : Unit dan Rupiah

8. Titik Impas (*Break Even Point*), adalah suatu titik atau keadaan dimana UD. Jaffa Meubeller dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut posisi keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

Satuan : Unit dan Rupiah

9. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*), adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel UD. Jaffa Meubeller pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba.

Satuan : Rupiah dan Persentase

10. Batas pengaman atau *Margin Of Safety (MOS)*, adalah UD. Jaffa Meubel dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar UD. Jaffa Meubeller tidak menderita kerugian.

Satuan : Rupiah dan Persentase

11. Perencanaan laba (*Profit Planning*), adalah taksiran penghasilan yang diperoleh UD. Jaffa Meubeller pada periode selanjutnya dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan tersebut yang pada akhirnya menunjukkan laba yang diperoleh. Dalam perencanaan laba akan menggunakan analisis target laba karena dapat mengetahui volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu.

Satuan : Rupiah

E. Metode Analisa Data

Metode analisis data dilaksanakan dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti.

1. Analisis Titik Impas (*Break even Point*)

Analisis titik impas (*break event point*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah.

Berikut rumus dari *break even point*:

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{FC}{P-VC}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Dimana :

Q = Jumlah unit yang dihasilkan dan dijual

FC = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

VC = Biaya variable per unit

2. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi adalah selisih harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan selisih antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. *Contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba (Sigit dan Puji : 2018). Sedangkan rasio margin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel dengan total penghasilan/penjualan.

Margin kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

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

3. Margin keamanan (*Margin of Safety*)

Margin keamanan (*margin of safety*) merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas. Hasil perhitungannya menunjukkan jumlah sampai seberapa besar penjualan dapat turun sehingga sampai pada titik impas. Perhitungannya dapat dinyatakan dalam bentuk unit, satuan uang dan presentase.

Margin keamanan = Total penjualan – Titik Impas

Margin keamanan = $\frac{\text{Margin Pengaman dalam rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$

4. Perencanaan Laba

Perencanaan laba ialah penetapan suatu capaian oleh perusahaan yang memungkinkan berjalannya penjualan produk tanpa mengalami kerugian. Dalam analisis biaya-volume-laba untuk perencanaan menggunakan analisis target laba.

a. Analisis Target Laba

Analisis target laba dalam aplikasi hubungan biaya-volume-laba pada dasarnya sama dengan analisis titik impas. Perbedaannya hanya terletak pada jumlah laba yang diperhitungkan dalam formulanya. Dalam perhitungan titik impas target laba sama dengan nol, sementara dalam analisis target laba seperti yang dimaksudkan di atas jumlah laba yang diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah laba yang diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah yang diinginkan, biasanya lebih besar dari nol.

Berikut adalah rumus analisis target laba :

1. Target penjualan dalam unit

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

2. Target penjualan dalam rupiah

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$