

 **2018**
SENMEA



**SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN, EKONOMI,
AKUNTANSI & CALL FOR PAPER**

**Fakultas Ekonomi
Universitas Nusantara PGRI Kediri**

"Resiliensi Industri di Era Disruption 4.0"

Sabtu, 22 September 2018

**Auditorium lantai 3 Kampus II
Universitas Nusantara PGRI Kediri
Jalan Jaksa Agung Suprpto, Mojoroto Gang 1**



Prosiding

SEMINAR NASIONAL dan CALL FOR PAPER MANAJEMEN – EKONOMI –
AKUNTANSI

SENMEA 2018

DENGAN TEMA:

“RESILIENSI INDUSTRI DI ERA DISRUPTION 4.0”

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

KEDIRI, 22 SEPTEMBER 2018



Diterbitkan oleh:

Penerbit Fakultas Ekonomi

Universitas Nusantara PGRI Kediri

**Prosiding Seminar Nasional dan Call for Paper
Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi 2018
“Resiliensi Industri di Era Disruption 4.0”**

- Pelindung : Dekan Fkultas Ekonomi Dr. Subagyo, M.M.
Pengarah : Wakil Dekan FE Suhardi, S.E., M.Pd.
Kaprod AKuntansi Badrus Zaman, S.E., M.Ak.
Kaprod Manajemen Ema Nurzainul Hakimah, S.E., M.M.
Sek. Prodi Akuntansi Drs. Ec. Sugeng, M.M., M.Ak., CA., ACPA.
Sek. Prodi MAnajemen Sigit Ratnanto, S.T., M.M.
- Ketua Pelaksana : Sigit Puji Winarko, Se., M.Ak.
Wakil Ketua : Rino Sardanto, M.Pd.
Sekretaris : Erna Puspita, M.Ak.
Bendahara : Ismayantika Dyah P., S.E., MBA.
Linawati, S.Pd., M.Si.
- Reviewer : Prof. Dr. Sugiyono, M.M.
Dr. Emmy Indrayani, M.MSI
Dr. Subagyo, M.M.
Dr. H. Samari, MM.
Dr. Roro Foryjati, M.M.
Dr. M. Muchson, M.M.
Dr. Lilia Pasca Riani, M.Sc
Dr. M. Anas, MM., M.Ak.
Dr. Finnah Fourqoniah, M.M.
Dr. Edwin Agus Buniarto, MM.
Dr. H. Abdul Rivai. M.Si.
Galuh Mira Saktiana, M.Sc
- Editor : Dr. Lilia Pasca Riani, M.Sc.
Amin Tohari, S.Si., M.Si.
- Setter/Lay-outer : Diah Ayu Septi Fauji, M.M.
Desain Cover : Restu Andriyanto, M.Pd
Tema Cover : Harmony of Decorative Flower

Cetakan 1, September 2018

ISBN : 978-602-51598-1-7

Penerbit :



Penerbit Fakultas Ekonomi

Universitas Nisantara PGRI Kediri

Jl. KH.Ahmad Dahlan No. 76 Kediri

Telp : 0354- 771576

KATA PENGANTAR

Puji syukur marilah senantiasa kita panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan berkah dan rahmat-Nya. Seminar Nasional Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, dan *Call for Paper* (SENMEA 2018) dapat terlaksana. SENMEA pada tahun 2018 ini mengambil tema “Resiliensi Industri di Era Disruption 4.0”.

Seperti mencatat bahwa dunia telah mengalami 4 era revolusi industri. Revolusi industri ke 1 terjadi pada abad ke 18, yang ditandai dengan munculnya mesin-mesin bertenaga air dan uap untuk menggantikan tenaga manusia. Revolusi industri ke 2 terjadi pada abad ke 19 ditandai dengan munculnya tenaga listrik untuk menggantikan tenaga uap dan air, sehingga produksi lebih efisien. Revolusi industri ke 3 terjadi pada abad ke 20 yang ditandai dengan diketemukannya barang-barang elektronik, komputer, perangkat lunak, sehingga proses produksi dapat dijalankan secara sistem yang menjadikan biaya produksi lebih efektif dan efisien. Revolusi industri ke 4 lebih menekankan kepada kemampuan *kecerdasan buatan* yang mampu menggerakkan robot-robot yang “lebih pintar” dan “tidak pernah mengeluh”, sehingga banyak pekerjaan yang dikerjakan tenaga manusia digantikan dengan yang lebih murah, efisien dan berkualitas lebih tinggi.

Resiliensi atau kemampuan beradaptasi di era disrupsi 4.0 sangat dibutuhkan oleh dunia usaha, baik yang bergerak di bidang jasa, perdagangan maupun industri, termasuk bidang pendidikan. Fenomena disrupsi, yaitu situasi di mana pergerakan dunia industri atau persaingan kerja tidak lagi linear. perubahannya sangat cepat, pola tatanan lama dengan cepatnya ditinggalkan dengan terciptanya tatanan baru, sehingga pada era ini, hanya ada dua pilihan bagi pelaku usaha, yaitu **berubah atau punah**.

Hadinya startup seperti Go-Jek dan Grab adalah sebagai bukti bahwa revolusi industri 4.0 sudah merambah di Indonesia. Hadinya grab dan gojek terbukti memudahkan masyarakat, karena bisa memesan transportasi ataupun makanan hanya lewat ponsel dalam genggamannya. Namun demikian di sisi lain memngurangi omzet ojek dan taksi tradisional. Demikian pula dengan hadirnya Bukalapak, Shopee, Tokopedia, masyarakat dapat berbelanja segala kebutuhannya hanya dengan menggerakkan jari-jari tangan.

Yang menjadi tantangan adalah sudahkan bangsa Indonesia, para pengusaha, birokrasi dan akademisi yang hidup di era melenia ini mampu beradaptasi dengan perubahan yang sedemikian cepat, atau tetap berpegang teguh pada jargon “alon-alon asal klakon”. Apakah *revolusi industri 4.0* akan membuat *pengangguran makin masif*, atau justru sebaliknya *memunculkan peluang usaha baru*? Barangkali inilah sebagaian yang perlu didiskusikan pada seminar hari ini.

Demikian sambutan yang bisa saya sampaikan, atas nama Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri saya mengucapkan terimakasih kepada para nara sumber, pemakalah dan peserta seminar yang telah hadir dalam SENMEA ke tiga ini, semoga sumbang pemikiran bpk/ibu/sdr memberi kontribusi yang positif bagi kemajuan bangsa dan negara yang kita cintai, yaitu NKRI.

Dekan FE,

Dr. Subagyo, M.M.

SAMBUTAN KETUA PANITIA

Assalamu alaikum wr. wb.

Salam sejahtera

Terimakasih atas kehadiran :

1. Ketua Yayasan YPLP PGRI Kediri atau yang mewakili
2. Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri atau yang mewakili
3. Direktur Pascasarjana Universitas Nusantara PGRI Kediri
4. Dekan Universitas Nusantara PGRI Kediri beserta jajarannya
5. Terimakasih pula kami sampaikan atas kedatangan Bpk. Walikota Kediri atau yang mewakili
6. Nara sumber Dr. Eng. Khoirul Anwar S.T., M.Eng., Dr. Indrianawati Usman, S.E., M.Sc. dan Drs. Setyohadi, M.Si.
7. Terimakasih juga kami sampaikan pada *Co Host* STIE Dewantara Jombang, Politeknik Cahaya Surya, Kantor Jasa Akuntan "Sugeng", Indonesian Marketing Assosiation, Ikatan Akuntan Indonesia, Forum Manajemen Indonesia yang telah membantu kesuksesan acara ini
8. Dan semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu

Puji syukur senantiasa kita panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita, sehingga pada hari ini kita dapat dipertemukan untuk mengikuti acara Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, Akuntansi & *Call Paper* Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri. Terkumpul sebanyak 60 artikel yang akan dipresentasikan secara parallel oleh para pemakalah, baik dari internal Fakultas Ekonomi, maupun dari berbagai Perguruan Tinggi, Antara lain Universitas Islam Balitar, Universitas Islam Kadiri, Universitas Surabaya, Universitas Setia Budi Surakarta, Universitas Sebelas Maret Surakarta, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta, Universitas PGRI Madiun, Universitas Katholik Widya Mandala Madiun, Universitas Katholik Widya Mandala Surabaya, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Universitas Borneo Tarakan, Universitas Papua, STKIP PGRI Tulungagung, STIE Dewantara Jombang, STIE Yadika Bangil Pasuruan, STIE Widya Gama Lumajang, Institus Agama Islam Sunan Giri Ponorogo, dan Politeknik Cahaya Surya Kediri. Kami mengucapkan selamat datang pada para peserta seminar dan *call paper* yang telah bergabung dalam acara ini, dan kami sampaikan terima kasih kepada semua peserta yang jauh-jauh datang ke Kediri, ada yang dari Papua, Jakarta, Surakarta, Jawa Timur dan lain sebagainya.

Pada Seminar Nasional kali ini mengambil tema "Resiliensi Industri di Era *Disruption 4.0*" kami berharap dengan tema ini akan semakin menambah wawasan kita terhadap perkembangan industri 4.0 yang semakin canggih dan dibutuhkan terhadap berbagai sektor, seperti perdagangan elektronik, data raksasa, teknologi financial, hingga penggunaan robot. Namun demikian era industri 4.0 juga menjadi tantangan bagi semua pihak dan harus diatasi demi keberhasilan usaha. Kami berharap seminar kali ini dapat berjalan lancar dan bermanfaat bagi banyak pihak terutama dunia pendidikan.

Tak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada para nara sumber yang berkenan memberi materi pada acara seminar hari ini, seluruh panitia, dosen maupun mahasiswa Fakultas Ekonomi yang telah bekerja keras demi kelancaran dan kesuksesan acara ini. Kami jujur masih banyak kekurangan dalam acara penyelenggaraan seminar dan *call paper* ini, maka kami mohon maaf yang sebesar-besarnya. Demikian sambutan dari saya, terimakasih.

Wassalamualaikum wr. Wb

Ketua Panitia Pelaksana SENMEA 2018

Sigit Puji Winarko, S.E., M.M., M.Ak.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Balik Sampul	ii
Kata Pengantar.....	iii
Sambutan Ketua Panitia	v
Daftar Isi	vi
Susunan Acara	vii
Daftar Makalah	viii

SUSUNAN ACARA

WAKTU		KEGIATAN
Mulai	Selesai	
07.30	08.30	Registrasi Peserta
08.30	09.00	Hiburan Musik
09.00	09.15	Hiburan Tari
09.15	09.45	Pembukaan
		Menyanyikan Lagu Indonesia Raya
		Sambutan-Sambutan
		1. Ketua Pelaksana
		2. Dekan FE
		3. Rektor UN PGRI Kediri
		Do'a
09.45	10.00	Penandatanganan MOU
10.00	12.00	Seminar
		Materi 1 (Dr.Indrianawati Usman, S.E.,M.Sc)
		Materi 2 (Drs. Setyohadi, M.Si)
		Materi 3 (Dr.Eng. Khoirul Anwar, S.T.,M.Eng)
12.00	13.00	ISHOMA
13.00	15.00	Pararel Session (4 kelompok)
15.00	15.30	Coffee Break
15.30	16.00	Penutupan

DAFTAR MAKALAH

PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN TERHADAP SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENGGAJIAN Anita Ayu Fransiskawati, Badrus Zaman, S.E., M.Ak	1-6
ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PEMBERIAN KREDIT Tabita Pipit, Linawati	7-13
ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PERSEDIAAN BARANG DAGANG PADA PT. SINERGI DISTRIBUSI UTAMA TAHUN 2018 Dita Natalia Sari, Erna Puspita, SE, M.Ak	14-22
EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENGGAJIAN SEBAGAI UPAYA PENGENDALIAN INTERN PERANGKAT DESA (Studi Kasus pada Kantor Desa Sukorejo Wetan Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung) Eka Koerniawati, Endah Masrunik	23-32
ANALISIS PENENTUAN TARIF PEMASANGAN IKLAN ADVERTORIAL (Studi pada Surat Kabar Radar Tulungagung) Yulita Sholichati, Anam Miftakhul Huda	33-40
ANALISIS DETERMINAN AUDIT REPORT LAG (ARL) - TINJAUAN STUDI DI INDONESIA Senny Harindahyani, Cindy Wijaya Gotama	41-48
PENGARUH LABA AKUNTANSI DAN ARUS KAS OPERASI TERHADAP RETURN SAHAM PADA PERUSAHAAN KONSUMSI SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2014-2016 <i>Andrea Gidion¹, Wahyu Suhardono², Meme Rukmini³, Luwis Dwi Afriana⁴</i>	49-54
ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PIUTANG DAN PIUTANG TAK TERTAGIH UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT SEMEN INDONESIA LOGISTIK CABANG TULUNGAGUNG Novi Fitriani, Dra. Elis Irmayanti, S.E., M.Pd.	55-60
PENERAPAN SAK ETAP UNTUK MENUNJANG KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN JOMBANG Nur Anisah, Lilik Pujati	61-76
UMK (UPAH MINIMUM KABUPATEN/KOTA) ANTARA IDEALITAS DAN REALITAS DITINJAU DARI REGULASI HUKUM KETENAGAKERJAAN YANG BERLAKU Andreas Andrie Djatmiko, S.H., M.Hum., Ahmad Izzul Ito S.Pd, M.Si	77-93
PRINSIP GOOD GOVERNANCE AND PUBLIC SERVICE (STUDI KASUS PADA KECAMATAN KARANGREJO) Sholikhah, Faisol	94-101
KOMBINASI 3QC TOOLS SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN KUALITAS KEMASAN PRODUK WAFER BIGGY Ayu Rahmawati Oktavia, Lilia Pasca Riani	102-109
ANALISIS EFEKTIVITAS PERAMALAN PERMINTAAN DALAM OPTIMASI PERENCANAAN KEBUTUHAN MATERIAL PRODUK TEPUNG TAPIOKA Indah Rusiana, Lilia Pasca Riani	110-116
IMPLEMENTASI METODE CPM (CRITICAL PATH METHOD) DALAM PROYEK PEMBANGUNAN PAUD (PENDIDIKAN ANAK USIA DINI) THE NAFF Insanun Sholehah, Ismayantika Dyah Puspasari, M.B.A	117-129

PENGARUH SIKAP, KESADARAN DAN PENGETAHUAN PERPAJAKAN TERHADAP KEPATUHAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI DALAM MENERAPKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 46 TAHUN 2013 (Studi pada Wajib Pajak Orang Pribadi yang terdaftar di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Kediri Periode 2017) Titas Wulan San, Dyah Ayu Paramitha, M.Ak	130-145
TAX COMPLIANCE PENYETORAN SPT MASA DI KPP PRATAMA SURAKARTA Yunus Harjo, Finisha Mahaestri Noor	146-153
PENGARUH TINDAKAN AGRESIFITAS PAJAK TERHADAP PENGUNGKAPAN TANGGUNG JAWAB SOSIAL PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI Periode 2014-2016 Hari Hananto, S.E., M.Ak. Caecillia Dian	154-160
ANALISIS PERTUMBUHAN PENERIMAAN BEA MASUK DAN PAJAK DALAM RANGKA IMPOR (Studi pada Kantor Pengawasan dan Pelayanan Bea dan Cukai Tipe Madya Cukai Kediri Periode Tahun 2013-2017) <i>Destafi Bachtiar Yusuf¹, Wibowo Andoko², Andrea Gidion³, Meme Rukmini⁴</i>	161-169
ANALISIS PAJAK HOTEL, PAJAK RESTORAN, PAJAK HIBURAN, PAJAK REKLAME, DAN PAJAK PENERANGAN JALAN TERHADAP PENERIMAAN PAJAK DAERAH KABUPATEN/KOTA DI PROVINSI JAWA TIMUR Doni Pradana, Diah Nurdiwati, S.E., Ak.	169-181
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPATUHAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI PADA KPP PRATAMA PARE Istana, Sugeng, M.M., M.Ak., Ak., CA, ACPA.	182-190
PEMBENTUKAN NIAT MENDAFTAR ONLINE MELALUI SITUS WEB DI RSUD Dr. MOEWARDI SURAKARTA Finisha Mahaestri Noor, Willy Agustina Kewa Angin, Didik Setyawan	191-199
IMPLIKASI LAMA BERDAGANG, MODAL DAN HARGA JUAL TERHADAP PENDAPATAN YANG DITERIMA PEDAGANG LOKAL DI MANOKWARI - PAPUA BARAT Sarah Usman, Ketysia I. Tewernusa, Ted M. Suruan	200-204
ANALISIS PERENCANAAN LABA (MULTI PRODUK) DENGAN METODE COST-VOLUME-PROFIT PADA PERUSAHAAN PIA LATIEF KEDIRI Sgt Puji Winarko, Puji Astuti	205-210
PENGARUH FAKTOR KEUANGAN DAN NONKEUANGAN TERHADAP TINGKAT UNDERPRICING KETIKA PERUSAHAAN MELAKUKAN IPO Felicia Christiana, Tirza Agata Sahertian, Katarina Alvina	211-216
ANALISIS TEKNIKAL GUNA MENENTUKAN SINYAL JUAL DAN SINYAL BELI DALAM TRADING SAHAM (STUDI : PERUSAHAAN SUB SEKTOR PROPERTY DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2015-2017) Nanda Juliyana, Diah Ayu Septi Fauji	217-224
EVALUASI KONTRIBUSI PENERIMAAN BEA PEROLEHAN HAK ATAS TANAH DAN BANGUNAN TERHADAP PENDAPATAN ASLI DAERAH DI KOTA KEDIRI DAN KABUPATEN KEDIRI PERIODE 2013-2017 Sa Isrofah, Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si., Ak	225-230
ANALISIS PENGGUNAAN MODAL KERJA BERSIH (NET WORKING CAPITAL) UNTUK MENINGKATKAN LIKUIDITAS PADA PERUSAHAAN ROKOK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2014 – 2017 Ika Sri Adiningrum, Efa Wahyu Prastyaningtyas, M.Pd	231-237

PERAN INTERNAL AUDIT PADA AUDIT MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA SEBAGAI EVALUASI KINERJA KARYAWAN DAN DAYA SAING PADA STIE PGRI DEWANTARA Benih Hartanti, Agus Susilo	238-249
ANALISIS POTENSI KEBANGKRUTAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ALTMAN Z-SCORE PADA PERUSAHAAN FOOD AND BEVERAGES YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) TAHUN 2015-2017 Lia Sulfhanik, Dian Kusumaningtyas, S.E., M.M	249-259
PEMODELAN HARGA SAHAM BERDASARKAN FAKTOR FUNDAMENTAL MENGGUNAKAN REGRESI LINIER BERGANDA Luri Agatha Lusiana Wastuningsih, Amin Tohari, S.Si., M.Si.	260-266
PENGARUH PROFITABILITAS (ROA), PAJAK TERHADAP KEPUTUSAN PENDANAAN PADA MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2014-2017 Pujiyono, Mar'atus Solikah	267-274
ANALISIS MANAJEMEN KREDIT DALAM UPAYA MEMINIMALKAN KREDIT BERMASALAH PADA PT. BPR JWALITA TRENGGALEK Yayuk Wahyuni, Hestin Sri Widiawati, S.Pd., M.Si.	275-282
PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PERPUTARAN AKTIVA TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA (PERSERO) Anjar Nurmawati ¹ , Andrea Gidion ² , Wahyu Suhardono ³ , Wibowo Andoko ⁴ , Meme Rukmini ⁵	283-288
ANALISIS PEREMPUAN KEPALA KELUARGA DALAM MENJALANKAN PERAN KELUARGA DAN MENCIPTAKAN KEMANDIRIAN EKONOMI KELUARGA DI KECAMATAN GESI KABUPATEN SRAGEN Ramadhan Prasetya Wibawa, Liana Vivin Wihartanti	289-295
ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA PUPUK ORGANIK BAGI KELOMPOK WANITA TANI DESA NAMBAAN DAN PENINGKATAN NILAI EKONOMI UD RSA KEDIRI Lina Saptaria, S.Pd., M.M., Samudi, SST., SP., M.Agr	296-307
PEMBERDAYAAN EKONOMI PETANI MELALUI KTH (KELOMPOK TANI HUTAN) RAKYAT KECAMATAN NGRAYUN KABUPATEN PONOROGO Teguh Ansori	308-315
PENINGKATAN DAYA BELI PRODUK MELALUI PELATIHAN PACKAGING BAGI IBU RUMAH TANGGA DI KEL. MARGA MULYA, KEC. BEKASI UTARA KOTA BEKASI Novita Wahyu Setyawati S.E,M.M, Endah Prawesti Ningrum, S.E, M.Ak	316-320
KAJIAN PENGUKURAN KRITERIA KESIAPAN MAHASISWA MENJADI START-UP ENTREPRENEUR Bambang Agus Sumantri	321-329
OPTIMASI PROFITABILITAS DENGAN ANALISIS CVP (STUDI : UD BUAH SEGAR "NUR" PONOROGO) Guntur Agus Saputra, Hery Purnomo	330-334
OPTIMALISASI PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN DI PERGURUAN TINGGI SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING BANGSA Subagyo	335-343
PENGARUH DUKUNGAN ORGANISASI PADA KEPUASAN KERJA DAN KINERJA DOSEN UNIVERSITAS SEBELAS MARET DAN UNIVERSITAS SLAMET RIYADI SURAKARTA Muhammad Husin Nur Muzakki, Dr. Mugi Harsono S.E, M.Si	344-350
PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN, MOTIVASI KERJA, DAN KARAKTERISTIK INDIVIDU TERHADAP KINERJA KARYAWAN DINAS PERHUBUNGAN KABUPATEN KEDIRI Wiji Indah Rahayu, Dr. Sri Aliami, M.M.	351-356

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENYERAPAN TENAGA KERJA PADA USAHA PENJAHITAN DI DISTRIK MANOKWARI BARAT KABUPATEN MANOKWARI Yuyun Puji Rahayu, SP., M.Dev.Econ.(Adv.), Danny E. Waimbo, SE., M.Si., Agung Nugroho, SE.	357-372
DIMENSI GLASS CEILING BELIEFS DAN KONSEKUENSINYA TERHADAP WORK ENGAGEMENT PADA PEGAWAI WANITA RUMAH SAKIT ST CLARA MADIUN Giovani Septa Rosi, Varonika Agustini Srimulyani	373-379
PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN DAN MOTIVASI TERHADAP LOYALITAS KARYAWAN (STUDI KASUS PADA PONDOK USAHA ABA TULUNGAGUNG) Muhammad Anasrulloh, Maria Agatha W. H	380-386
PERBEDAAN OCB SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN E-KINERJA DI PUSKESMAS PUNCU KABUPATEN KEDIRI Dingandaru Panggayuhan, Restin Meilina	387-395
PENGARUH MANAJEMEN KONFLIK DAN KEPERCAYAAN TIM TERHADAP KINERJA TIM Wahyudhy Marsetyawan	396-400
PENGARUH TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP TERHADAP WORK ENGAGEMENT YANG DIMEDIASI OLEH MEANING IN WORK DAN PERSONAL RESOURCE Wahyu Prabawati Putri Handayani, S.T., M.M., Didik Joko Pitoyo, S.E., M.M	401-409
PENERAPAN MARKETING BERBASIS ONLINE DALAM MENINGKATKAN OMSET USAHA PADA UMKM KOTA TARAKAN Dedy Harto, Sulistya Rini Pratiwi, Mohamad Nur Utomo, Meylin Rahmawati	410-419
ANALISIS PERANCANGAN APLIKASI INTERNET MARKETING PADA HANDPHONE UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN PRODUK MAHASISWA UNISKA Diana Ambarwati, Iing Sri Hardiningrum, Nur Hidayati	420-434
PENGARUH CITRA MEREK, KUALITAS PRODUK, HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS MEDIUM Andy Nugroho, Ahmad Ikhwan	435-447
ANALISIS POTONGAN HARGA DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE BUYING PADA KONSUMEN SURYA SWALAYAN KWADUNGAN Muhimmatul Adzimah, Ema Nurzainul Hakimah, M.M.	448-459
PENGARUH ISLAMIC MARKETING MIX TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH UNTUK MENABUNG DI BANK SYARIAH Wenda Wahyu Christiyanto, Mardi Astutik	460-469
PENGARUH PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP GAYA HIDUP MAHASISWA UNIVERSITAS MUSANTARA PGRI KEDIRI S. Puspita Sari, Eunike Rose Mita L., M.Pd.	470-476
KUALITAS PELAYANAN DAN KEPUASAN PASIEN DI RUMAH SAKIT RUMAH SAKIT SATITI PRIMA HUSADA Vivi Oktavianni, Sigit Ratnanto	477-490

ANALISIS PERENCANAAN LABA (*MULTI PRODUK*) DENGAN METODE *COST-VOLUME-PROFIT* PADA PERUSAHAAN PIA LATIEF KEDIRI

¹Sigit Puji Winarko

Fakultas Ekonomi Prodi. Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
sigitpuji@unpkediri.ac.id

²Puji Astuti

Fakultas Ekonomi Prodi. Akuntansi Universitas Nusantara PGRI Kediri
pujiastuti@unpkediri.ac.id

Abstrak

Untuk mencapai tingkat keuntungan yang maksimal, maka perencanaan laba perlu dilakukan, sehingga perusahaan dapat terarah dalam menentukan kebijakannya. Dengan adanya perencanaan, maka perusahaan dapat menentukan masing-masing produk yang akan dijual. Berbeda dengan perusahaan yang hanya menjual satu produk, maka perencanaan penjualan tidak terlalu rumit dibandingkan dengan yang menjual berbagai macam produk (multi produk). Dalam penelitian ini ada tujuan yang ingin yaitu menganalisis berapa break even point, kontribusi margin, margin of safety, dan berapa penjualan yang ingin dicapai supaya mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

Metode yang digunakan diskripsi kuantitatif, yaitu mendiskripsikan hasil penelitian yang berupa angka-angka, sehingga mendapatkan gambaran yang jelas. Sedangkan subyek penelitian pada perusahaan PIA LATIEF Kediri pada periode tahun 2017 dengan obyek produk pia basah dan pia kering. Metode pemisahan biaya semivariabel menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah.

Perusahaan Pia Latief memproduksi dua jenis pia, yaitu pia basah dan pia kering. Hasil penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 diperoleh break evenpoint pia basah sebesar 10.707 unit dan pia kering sebesar 6.227 unit. Contribution margin pada tahun 2017 sebesar Rp 1.873.010.837,- sedang secara rasio sebesar 55,2%. Margin of safety dari pia basah sebesar 96,21% sedangkan pia kering sebesar 96,2%. Untuk mencapai peningkatan keuntungan sebesar 5% di tahun 2018, perusahaan harus melakukan penjualan pia basah sebesar 296.072 unit dan pia kering sebesar 172.184 unit.

Kata kunci : Perencanaan laba, Cost-volume-profit

Abstract

To achieve the maximum profit level, then the profit planning needs to be done, so the company can be directed in determining the policy. With the planning, the company can determine each product to be sold. Unlike a company that only sells one product, then sales planning is not too complicated compared to selling a wide range of products (multi product). In this study there are goals that want to analyze how many break even point, margin contribution, margin of safety, and how many sales to achieve in order to get the desired profit.

The method used is a quantitative description, which describes the results of research in the form of numbers, so get a clear picture. While the subject of research on the company PIA LATIEF Kediri in the period of 2017 with the object of wet pia products and dry pia. The semivariable cost separation method uses the highest and lowest point method.

Company Pia Latief produces two types of pia, namely wet pia and dry pia. Results of research conducted in 2017 obtained break evenpoint wet pia 10,707 units and dry pia of 6,227 units. Contribution margin in 2017 amounted to Rp 1,873,010,837, - while the ratio was 55.2%. Margin of safety from wet pia is 96.21% while dry pia is 96.2%. To achieve a 5% increase in profit by 2018, the company had to sell 297,072 units of wet pia and 172,184 dry pia units.

Keywords : The Profit planning, cost-volume-profit

PENDAHULUAN

Perencanaan produk merupakan langkah awal dalam kegiatan usaha perusahaan, karena dengan perencanaan ini dapat digunakan sebagai pedoman dalam bertindak. Disamping itu perencanaan produk yang dijual atau yang dihasilkan akan menentukan keberhasilan usaha. Jika jumlah produk yang diproduksi terlalu banyak akan menyebabkan jumlah persediaan yang besar, demikian sebaliknya jumlah produksi yang kecil juga berdampak pada kemungkinan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan mendadak dalam jumlah tertentu. Oleh karenanya perencanaan produk menjadi penting, terutama pada perusahaan yang mempunyai beragam produk. Karena jumlah permintaan terhadap masing-masing produk tersebut berbeda-beda. Disamping itu perencanaan produk merupakan “alat pengendalian kegiatan dan penilaian prestasi perusahaan” (Supriyono, 2011:41). Apabila manajemen dapat menentukan dengan tepat jumlah penjualan dan laba yang dicapai maka mengindikasikan bahwa manajemen memiliki kinerja yang baik.

Untuk menentukan laba yang tepat dapat digunakan analisis *cost-volume-profit* atau yang sering disebut dengan analisis *break evenpoint* (BEP). “Analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba” (Mulyadi, 2010:223). Dengan diketahui BEP, perusahaan dapat menentukan laba yang ingin dicapai dan berapa penjualan yang harus dicapai. Dan perusahaan dapat memprediksi bagaimana pengaruh perubahan biaya, dan penjualan terhadap laba yang akan dicapai. Dalam penelitian ini bertujuan menganalisis jumlah BEP, contribution margin, margin of safety, dan target laba yang akan

dicapai perusahaan terhadap produk pia basah dan pia kering.

Perlu diketahui bahwa di Kota Kediri terdapat perusahaan Pia Latief yang sedang mengalami perkembangan cukup pesat. Perusahaan ini memproduksi pia basah dan pia kering yang biasanya digunakan sebagai oleh-oleh dalam acara-acara tertentu. Meskipun perusahaan mengalami peningkatan penjualan, namun perusahaan tidak mengetahui pada titik penjualan berapa dalam kondisi BEP dan berapa BEP masing-masing produknya. Sehingga perusahaan tidak dapat menganalisis terhadap produknya. Berdasarkan pada permasalahan di atas maka penelitian ini diberi judul “Analisis perencanaan laba (*multi* produk) dengan metode *cost-volume-profit* pada perusahaan pia Latief Kediri.

METODE PENELITIAN

Identifikasi variabel penelitian

Variabel penelitian adalah “segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan (sugiyono, 2013:95). Variabel penelitian dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu variabel terikat dan variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya variabel terikat. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat adanya variabel bebas (sugiyono, 2013:96). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah *cost-volume-profit*. Sedangkan variabel terikatnya perencanaan laba.

Pendekatan dan teknik penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif, suatu pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka atau data yang dapat dihitung serta dapat dianalisis secara

sistematis dengan menggunakan statistik (sugiyono, 2013:12). Penelitian ini menggunakan angka-angka yang kemudian dianalisis. Sedangkan teknik penelitiannya *expost facto* yaitu tipe penelitian terhadap data yang dikumpulkan setelah terjadinya suatu fakta atau peristiwa (supomo, 2009:27). Data-data yang digunakan adalah keuangan perusahaan yang berupa penjualan, beban-beban, dan sebagainya.

Teknik pengumpulan data

Dalam pengumpulan data digunakan teknik dokumentasi dan wawancara. Karena data yang dibutuhkan dalam penelitian berupa data-data skunder, yaitu data keuangan perusahaan berupa jumlah penjualan, produksi, beban-beban. Sehingga pengumpulan data cukup mengambil data yang sudah tercatat di perusahaan yang kemudian diolah menurut analisis yang digunakan. Disamping menggunakan teknik dokumentasi, juga menggunakan wawancara yang digunakan untuk mendukung data-data lain yang dibutuhkan seperti sejarah perusahaan, daerah pemasaran, sistem penjualannya sehingga menambah informasi dan wawasan dalam penelitian ini. Data yang digunakan adalah data tahun 2017.

Teknik analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan 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 sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (sugiyono, 2013:244).

Dari hasil data yang telah dikumpulkan dianalisis dan diolah seperti hasil wawancara mengenai sejarah perusahaan, cara memproduksi, mengemas, dan memasarkan produk, jam kerja karyawan. Sedangkan data keuangan akan dianalisis dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variable dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Rumus yang digunakan sebagai berikut :
(Biaya aktivitas tertinggi – biaya aktivitas terendah) dibagi (aktivitas tertinggi – aktivitas terendah)
2. Menentukan titik *break evenpoint*
Untuk menentukan tingkat BEP digunakan rumus sebagai berikut :
Biaya tetap dibagi (harga jual – biaya variabel)
3. Menentukan kontribusi marjin, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :
Penjualan – biaya variabel
4. Menentukan margin of safety, gunakan rumus sebagai berikut :
Penjualan – BEP
Atau menggunakan rasio
(penjualan – BEP) dibagi penjualan dikalikan 100%
5. Menentukan perencanaan laba dengan menggunakan rumus sebagai berikut :
(biaya tetap + laba yang diinginkan) dibagi (harga jual – biaya variabel)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian dilakukan di PIA Latief Kota Kediri yang didirikan sekitar tahun 2006 oleh Bapak Dedy Maryansah. Dalam perkembangannya usaha terus mengalami peningkatan, meskipun tidak segampang yang dibayangkan. Dalam sistem pemasaran yang dilakukan adalah *personal selling* pada mulanya, yaitu dengan mendatangi orang-orang yang mempunyai hajat seperti selamatan,

khitanan, pernikahan, dan sebagainya. Namun sekarang perusahaan sudah mulai dikenal oleh masyarakat, sehingga pemasaran yang seperti itu jarang dilakukan.

Dalam penelitian ini pertama yang dilakukan adalah memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang merupakan unsur utama dalam menentukan BEP. Berikut perhitungan pemisahan biaya semi variabel :

Biaya listrik pia basah :

$$(321.900 - 230.900) : (27.500 - 17.500) = 91.000 : 10.000 = 9,1$$

$$Y = a + bx$$

$$3.203.350 = a + 9,1(282.150)$$

$$3.203.350 = a + 2.567.565$$

$$a = 635.785$$

Dengan demikian dapat simpulkan biaya tetap biaya listrik untuk pia basah sebesar Rp 635.785,- dan biaya variabel sebesar Rp 2.576.565,-

Biaya listrik pia kering :

$$(175.900 - 133.500) : (16.250 - 11.200) = 42.400 : 5.050 = 8,396$$

$$Y = a + bx$$

$$1.832.350 = a + 4(163.800)$$

$$1.832.350 = a + 1.375.271$$

$$a = 457.079$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap listrik untuk pia kering sebesar Rp 457.079,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.375.271,-

Biaya pemasaran pia basah :

$$(265.000 - 177.900) : (27.500 - 17.500) = 8,71$$

$$Y = a + bx$$

$$2.773.450 = a + 8,71(282.150)$$

$$2.773.450 = a + 2.457.527$$

$$a = 315.924$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap biaya pemasaran untuk pia basah sebesar Rp 315.924,- dan biaya variabel sebesar Rp 2.457.527,-

Biaya pemasaran pia kering :

$$(148.000 - 123.000) : (16.250 - 11.200) = 4,95$$

$$Y = a + bx$$

$$1.609.050 = a + 4,95(163.800)$$

$$1.609.050 = a + 810.891$$

$$a = 798.159$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemasaran untuk pia kering sebesar Rp 798.159,- dan biaya variabel sebesar Rp 810.891,-

Biaya administrasi dan umum pia basah :

$$(155.100 - 107.500) : (27.500 - 17.500) = 4,76$$

$$Y = a + bx$$

$$1.635.500 = a + 4,76(282.150)$$

$$1.635.500 = a + 1.343.034$$

$$a = 292.466$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap administrasi dan umum untuk pia basah sebesar Rp 292.466,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.343.034,-

Biaya administrasi dan umum pia kering :

$$(80.100 - 62.000) : (16.250 - 11.200) = 3,584$$

$$Y = a + bx$$

$$823.350 = a + 3,584(163.800)$$

$$823.350 = a + 587.085$$

$$a = 236.265$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap administrasi & umum untuk pia kering sebesar Rp 236.265,- dan biaya variabel sebesar Rp 587.085,-

Biaya pemeliharaan pia basah :

$$(137.500 - 97.500) : (27.500 - 17.500) = 4$$

$$Y = a + bx$$

$$1.425.050 = a + 4(282.150)$$

$$1.425.050 = a + 1.128.600$$

$$a = 296.450$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemeliharaan untuk pia basah sebesar Rp 296.450,- dan biaya variabel sebesar Rp 1.128.600,-

Biaya pemeliharaan pia kering :

$$(83.600 - 61.350) : (16.250 - 11.200) = 4,406$$

$$Y = a + bx$$

$$853.950 = a + 4,406(163.800)$$

$$853.950 = a + 721.693$$

$$a = 132.257$$

Dengan demikian dapat disimpulkan biaya tetap pemeliharaan untuk pia kering sebesar Rp 132.257,- dan biaya variabel sebesar Rp 721.693,-

Selanjutnya menentukan biaya variabel per unit masing-masing produk. Dari olah data dapat ditentukan sebagai berikut :

Biaya variabel per unit pia basah sebesar Rp 3.434,57

Biaya variabel per unit pia kering sebesar Rp 3.429,34

Total biaya tetap sebesar Rp 71.114.365,- Dari perusahaan telah ditentukan bahwa harga jual per unit untuk pia basah sebesar Rp 8.000,- dan pia kering sebesar Rp 7.000,-

Dengan memperhatikan pada *sales mix* pada perusahaan Pia Latief, maka BEP 3.796,73 unit atau dibulatkan menjadi 3.797 unit. Angka ini mempunyai makna bahwa dengan *sales mix* sebesar 2,82 untuk pia basah dan 1,64 untuk pia kering, maka dapat ditentukan BEP masing-masing produk sebagai berikut :

$$\text{BEP pia basah } 3.797 \times 2,82 = 10.707 \text{ unit}$$

$$\text{BEP pia kering } 3.797 \times 1,64 = 6.227 \text{ unit}$$

Kontribusi marjin pada tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut :

Penjualan pia basah Rp 2.257.200.000

Penjualan pia kering Rp 1.146.600.000

Total penjualan Rp 3.403.800.000

Biaya variabel :

Pia basah Rp (969.063.926)

Pia kering Rp (561.725.237)

Kontribusi marjin Rp 1.873.010.837

Raso marjin kontribusi 55,03%

Sedangkan *margin of safety* kedua produk dapat dihitung sebagai berikut :

Margin of safety pia basah :

Penjualan Rp 2.257.200.000

BEP Rp (85.656.000)

Margin of safety Rp 2.171.544.000

Margin of safety pia kering :

Penjualan Rp 1.146.600.000

BEP Rp (43.589.000)

Margin of safety Rp 1.103.011.000

Adapun *margin of safety* dalam prosentase sebesar 96,21% untuk pia basah dan 96,20% untuk pia kering.

Mendasarkan pada analisis dan data, maka perusahaan Pia Latief pada tahun 2018 dengan target kenaikan laba sebesar 5% akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 1.895.390.648,- dengan asumsi bahwa perusahaan dapat menjual pia basah sebesar 296.072 unit dan pia kering sebesar 172.184 unit.

Pembahasan

Berdasarkan pada perhitungan dan olah data di atas maka dapat dianalisis bahwa perusahaan Pia Latief dalam keadaan sangat aman dari kemungkinan kerugian, karena *margin of safety* pada tahun 2017 sebesar 96,2%. Yang artinya bahwa apabila perusahaan mengalami penurunan target penjualan samapai dengan 90% maka perusahaan masih tetap mengalami keuntungan, dan penurunan penjualan sebesar itu sangat tidak mungkin terjadi. Margin kontribusi yang dicapai juga cukup tinggi, yaitu sebesar 55,03% yang artinya bahwa keuntungan tanpa beban tetap masih sebesar 55,03% dari penjualannya. Padahal beban tetap ini ada beberapa yang bersifat tidak tunai, sehingga secara aliran kas masuk akan semakin tinggi. Berdasarkan pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh pangemanan (2016) tentang analisis

perencanaan laba perusahaan dengan penerapan *break evenpoint* pada PT Kaharisma Sentosa Manado, menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh di atas titik BEP, hal ini senada dengan penelitian ini yang menunjukkan bahwa penjualan Pia Latief juga di atas BEP.

Dalam penelitian Pratama (2016) dengan judul analisis biaya, volume penjualan dan laba sebagai alat bantu perencanaan laba pada perusahaan kecap murni jaya Kota Kediri, *contribusi margin* sebesar 22,65% dimana nilai ini dirasa cukup tinggi, demikian pula dalam penelitian ini kontribusi marjjin mencapai 55,03%.

Secara umum bahwa hasil penelitian ini menunjukkan hasil analisis yang baik dalam penjualan, pengelolaan biaya sehingga dapat dicapai laba yang diinginkan, seperti halnya beberapa peneliti terdahulu.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. BEP pia basah sebesar 10.707 unit dan 6.227 unit pia kering
2. Kontribusi marjin kedua produk sebesar Rp 1.873.010.837,- atau sebesar 55,03%
3. *Margin of safety* kedua produk sebesar 96,2%
4. Untuk mencapai target keuntungan sebesar Rp 1.895.390.648,- perusahaan harus menjual pia basah sebesar 296.072 unit dan 172.184 unit pia kering.

Diharapkan dalam penelitian selanjutnya, peneliti untuk menganalisis lebih banyak lagi produk, jadi tidak hanya pada dua produk tetapi bisa tiga, empat, lima dan seterusnya. Karena banyak penelitian yang hanya meneliti satu produk saja, padahal perusahaan

memproduksi beberapa produk, sehingga hasilnya akan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi, 2010. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : STIE YPKPN
- Pangemanan. 2016. Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. Jurnal EMBA Vol.4 No.1 Maret 2016, Hal. 376-385. Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Pratama, dkk, 2016. Analisis Biaya, Volume Penjualan dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kota Kediri
- Sugiyono. 2013. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung : ALFABETA
- Supriyono, S.U, 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan harga Pokok Edisi 2, Yogyakarta. BPFE