

Buku Kolaborasi

by Melinda Malau

Submission date: 30-Jan-2021 12:56PM (UTC+0700)

Submission ID: 1497588949

File name: After_Turnitin_NASKAH_BUKU_KOLABORASI_Melinda_Malau.docx (356.18K)

Word count: 2906

Character count: 19705

IDENTITAS PENULIS

Nama: ⁷ Dr. Melinda Malau, SE.,MM.,CBV.,CFRM.,CFA.,CPA
Instansi Tempat Dinas: Universitas Kristen Indonesia, Jakarta
Alamat kirim paket: Jl. H No.36 RT/RW.03/08 Kebon Baru, Tebet, Jakarta Selatan.
Alamat email: melinda.malau@uki.ac.id / melindamalau@gmail.com

PENDAHULUAN

² Perencanaan dan pengendalian laba bermanfaat sebagai proses yang membantu manajemen untuk menjalankan fungsi perencanaan dan pengendalian secara efektif dan optimal. Rencana laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan. Pengendalian laba adalah langkah-langkah yang diambil oleh manajemen untuk meningkatkan realisasi tujuan yang ditetapkan selama tahap perencanaan dan untuk memastikan bahwa semua departemen dalam organisasi dapat beroperasi sesuai dengan kebijakan ²⁰ perusahaan. Perencanaan dan pengendalian laba yang sistematis sangat penting, sehingga dapat dilakukan dengan menggunakan metode yang tepat sesuai dengan permasalahan yang ada. Prosedur perencanaan dan pengendalian dapat memandu pertimbangan yang terbaik dari berbagai masalah secara perspektif.

Noor dan Lestari (2019) menyatakan bahwa peranan anggaran penjualan dalam pencapaian laba sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Anggaran penjualan berperan penting sehingga dapat dicapainya tingkat penjualan yang dianggarkan, bahkan penjualan melebihi anggaran berpengaruh positif terhadap pencapaian laba yang diharapkan perusahaan. Dengan adanya anggaran penjualan, setiap divisi dalam perusahaan akan memiliki arah dan tujuan yang jelas untuk kegiatan yang akan dilakukan mulai dari proses produksi sampai dengan tahap penjualan.

Analisis perencanaan dan pengendalian laba bertujuan untuk menentukan output tersebut dalam menambah nilai bisnis, menekankan dampak tetap biaya, titik impas, target laba yang menentukan volume penjualan dan perkiraan pendapatan. Dalam ¹ membuat keputusan harga dan struktur harga akan lebih sederhana saat menggunakan analisis perencanaan dan pengendalian laba. Selain itu, analisis perencanaan dan pengendalian laba menyediakan informasi dengan relevan kepada para pengguna laporan keuangan tentang batas aman penurunan penjualan yang dapat dipertahankan, sebelum penjualan mencapai titik impas dan kerugian yang akan terjadi jika penjualan menurun di tahap berikutnya (Le *et al.*, 2020).

Perencanaan dan pengendalian laba adalah metode penting untuk menangkap reaksi dan hubungan antara aktivitas, biaya, volume, dan keuntungan, memberikan informasi relevan yang berguna untuk keputusan jangka pendek (Gean dan Gean, 2015). Analisis perencanaan dan pengendalian laba menjadi semakin populer dan menghasilkan manfaat informasi, terkait dengan pengendalian hasil produksi, rencana, dan membuat keputusan lainnya seperti jenis produk, volume, memperluas atau mempersempit lini produk, titik impas, output, pendapatan, waktu, dan konsumsi untuk mencapai target laba (Bauer & Bauer, 2018).

Materi yang akan dibahas dalam perencanaan dan pengendalian laba mencakup point-point ⁶ sebagai berikut:

1. Perencanaan dan Pengendalian ¹ Laba yang Komprehensif
2. Rencana Komunikasi dan Bentuk Pengendalian Laba
3. Konsep Perencanaan dan Pengendalian Laba
4. Proses Perencanaan dan Pengendalian Laba
5. Komponen Utama Perencanaan dan Pengendalian Laba
6. Sasaran, Tujuan, dan Rencana Laba.

PEMBAHASAN MATERI

6 1. Perencanaan dan Pengendalian Laba yang Komprehensif

Perencanaan dan pengendalian laba yang komprehensif merupakan model khusus yang membantu manajemen dalam mengoptimalkan pengelolaan perusahaan. Fokusnya adalah pada fungsi perencanaan dan kontrol secara keseluruhan.

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari biaya penjualan, pembelian, dan pemasaran. Dari perspektif hasil penjualan, pengembalian modal operasi, dan pengembalian modal milik sendiri, perusahaan itu dapat menghasilkan keuntungan. Tingkat pengembalian dana operasi dapat dihitung dengan mengaitkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan dana yang dipercayakan kepada pemegang saham dan investor lainnya. Pengembalian modal sendiri merupakan rasio kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan terkait modal dari pemegang saham (Betrianis, 2006).

19
Unsur-unsur perencanaan dan pengendalian laba komprehensif adalah sebagai berikut:

- Metode sistematis dan formal
- Menekankan fungsi perencanaan dan kontrol
- Termasuk tujuan, sasaran, rencana laba jangka pendek, rencana laba jangka panjang, laporan implementasi dan tindakan tindak lanjut.

Proses perencanaan dan pengendalian laba jangka pendek mencakup elemen-elemen berikut:

- Mengembangkan rencana atau prosedur berkualitas.
- Mengukur implementasi aktual rencana dengan standar relevan lainnya.
- Melakukan koreksi dan tindakan korektif.

Betrianis (2006) menyatakan bahwa ada dua cara menganalisis informasi biaya, yaitu:

- Analisis biaya total
 - Biaya yang disajikan menunjukkan semua biaya yang dialokasikan sesuai dengan lokasi atau bagian dari biaya.
 - Perencanaan laba berdasarkan total biaya mungkin ada kesalahan. Jika informasinya tidak benar maka akan menyebabkan manajemen mengambil keputusan yang salah.
- Analisis biaya marginal

Biaya diklasifikasikan menjadi 2 (dua) bagian berdasarkan karakteristiknya, yaitu dapat menjadi biaya variabel (biaya yang bervariasi sesuai skala produksi atau penjualan) dan biaya tetap (tidak tergantung pada biaya produksi atau volume penjualan tertentu). Analisis biaya marginal dapat digunakan untuk merencanakan laba melalui dua metode, yaitu metode impas dan metode kontribusi.

2. Rencana Komunikasi dan Bentuk Pengendalian Laba

Komunikasi dalam perencanaan dan pengendalian laba yang optimal sangat bermanfaat untuk meningkatkan nilai perusahaan. Bentuk komunikasinya terdiri dari 3 (tiga) bagian, yaitu *feedforward*, *feedback*, dan *replanning*. Penjelasan dari bentuk komunikasi tersebut adalah sebagai berikut:

- Feedforward* adalah komunikasi rencana dari manajemen puncak ke manajemen yang lebih rendah. *Feedforward* mengukur keberhasilan implementasi dengan membandingkan kondisi aktual dengan kondisi yang direncanakan.
- Feedback* (umpan balik) adalah penggunaan laporan implementasi untuk mengkomunikasikan hasil evaluasi implementasi. Umpan balik dapat digunakan untuk tindakan korektif dan perencanaan ulang.

c) *Replanning* (perencanaan ulang) didasarkan pada umpan balik. Penjadwalan ulang digunakan untuk revisi rencana karena kurang implementasi dan dapat memanfaatkan kondisi baru atau kejadian baru yang tidak diantisipasi sebelumnya.

3. ¹ Konsep Perencanaan dan Pengendalian Laba

Dalam menerapkan konsep perencanaan dan pengendalian laba diperlukan kerjasama antar pihak dalam level manajemen perusahaan. Konsep-konsepnya meliputi beberapa aspek sebagai berikut.

Pertama, proses manajemen yang dilakukan. Adapun proses ini Prosesnya meliputi perencanaan, organisasi, kepegawaian (*staffing*), kepemimpinan (*leading*) dan kontrol.

- a. Perencanaan (*planning*) diperlukan secara matang untuk menetapkan tujuan yang ingin dicapai dan mengembangkan strategi untuk mencapainya. Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan sebuah perusahaan. Tanpa perencanaan yang optimal, fungsi manajemen tidak akan berfungsi dengan baik.
- b. *Organizing* adalah mengklasifikasikan orang, alat, tugas, dan wewenang menjadi unit untuk menggerakkan dan mengeksekusi sesuatu dalam rencana. Aktivitasnya antara lain merekrut dan menyeleksi tenaga kerja, menyelenggarakan pelatihan dan pengembangan tenaga kerja, melakukan seleksi penempatan tenaga kerja untuk posisi yang tepat sesuai dengan ilmu dan kompetensinya, menetapkan struktur perusahaan dengan penjelasan mengenai kewenangan dan tanggung-jawab, mengalokasikan sumber daya dalam perusahaan beserta tugas-tugasnya.
- c. *Staffing* (kepegawaian) merupakan salah satu fungsi manajemen, berupa memberikan perkembangan atau hasil kegiatan, dan memberikan informasi kepada pejabat senior tentang tugas dan fungsinya.
- d. ²⁹ *Leading* (kepemimpinan) adalah tentang memilih anggota kelompok dan meningkatkan pengetahuan dan sikap bawahan sehingga mereka dapat dengan terampil mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Kepemimpinan (*leading*) mencakup lima kegiatan:

- Membuat sebuah keputusan ¹¹
- Menjalani komunikasi untuk saling pengertian antara manajer dan bawahan
- Memberi semangat, inspirasi dan dorongan kepada bawahan agar bisa mengambil tindakan.

Analisis perencanaan dan pengendalian laba dilakukan berdasarkan serangkaian asumsi dasar tentang parameter relevan yang membatasi volume keluaran yang relevan: biaya total, harga satuan, biaya satuan variabel, dan margin unit. Penggunaan informasi dari analisis perencanaan dan pengendalian laba, manajer akan menemukan hubungan antara *cost* (C), volume keluaran (V) dan *profit* (P). Analisis CVP adalah cara yang efektif untuk memperkirakan biaya, merealisasikan target keuntungan, dan menganalisis keputusan perusahaan. Hingga saat ini, analisis CVP telah lebih banyak digunakan dalam kegiatan bisnis daripada dalam lingkup Pendidikan (Le *et al.*, 2020).

- e. *Controlling* (pengawasan) adalah upaya untuk menilai kinerja perusahaan sesuai dengan standar yang berlaku dan melakukan perbaikan yang diperlukan. Contoh kegiatan pengendalian adalah: (1) melakukan evaluasi keberhasilan dan pencapaian target dengan mengikuti standar indikator yang telah ditetapkan; (2) mencari alternatif solusi terhadap masalah yang terjadi; (3) mengklarifikasi dan melakukan tindakan koreksi terhadap penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan.

Sebelum melakukan tindakan pengawasan, perusahaan perlu menetapkan langkah-langkah dan tata pola pengawasan. Pengawasan yang baik tidak menghabiskan biaya yang tinggi dan hasil akhirnya menjamin adanya tindakan perbaikan.

Dalam menetapkan besarnya laba, maka perusahaan perlu memperhatikan adanya keterbatasan-keterbatasan yang ada, antara lain:

- a. Jumlah tenaga kerja
- b. Kapasitas mesin
- c. Penyediaan bahan baku

15 4. Proses Perencanaan dan Pengendalian Laba

Dalam proses perencanaan dan pengendalian laba diawali dengan fungsi manajemen sebagai berikut:

- a. Perencanaan (*Planning*)
meliputi: variabel terkait eksternal → tujuan umum perusahaan → tujuan perusahaan tertentu → strategi perusahaan → instruksi manajemen eksekutif → rencana proyek → rencana laba strategi → rencana laba taktis.
- b. *Leading*
meliputi: pelaksanaan rencana laba.
- c. Pengawasan (*Controlling*)
meliputi: laporan pelaksanaan yang disusun berdasarkan periode → tindak lanjut sebagai bentuk umpan balik, perencanaan ulang, dan koreksi.

1 5. Komponen Utama Perencanaan dan Pengendalian Laba

Komponen-komponennya meliputi:

- a. Rencana substantif
Perencanaan ini terdiri dari tujuan-tujuan perusahaan secara umum yang perlu ditentukan, merencanakan sasaran-sasaran perusahaan secara khusus, penentuan strategi perusahaan, dan instruksi manajemen eksekutif.
- b. Rencana keuangan
Perencanaan ini diklasifikasikan berdasarkan periode waktu, terdiri dari:
 - a. Rencana keuntungan strategis jangka panjang
 - b. Rencana keuntungan taktis jangka pendek
- c. Anggaran biaya variabel.
- d. Data analisis biaya dan analisis rasio sebagai unsur pelengkap.
- e. Laporan pelaksanaan kegiatan setiap periode.
- f. Kegiatan perencanaan ulang, koreksi, dan tindak lanjut.

6. Sasaran, Tujuan, dan Rencana Laba.

Dalam perusahaan diperlukan hubungan antara sasaran, tujuan, dan rencana laba yang saling berkaitan. Perusahaan bertujuan melakukan kegiatan dasar untuk menentukan arah perusahaan dalam periode jangka Panjang. Tujuan tersebut dinyatakan secara eksplisit dengan memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan. Sasaran perusahaan adalah tingkat perencanaan dalam jangka pendek ataupun jangka menengah. Sasaran perusahaan contohnya mengenai pertumbuhan investasi, produk jasa, dan profitabilitas. Rencana laba perusahaan ditetapkan dalam periode jangka Panjang dan jangka pendek. Rencana laba ditentukan dalam bentuk kuantitatif. Laba yang optimal akan memberikan kepuasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan juga pihak pengguna laporan keuangan. Pihak-pihak yang berkepentingan antara lain adalah:

- a. Pemegang saham
- b. Bagian manajemen
- c. Karyawan atau pegawai

- d. Konsumen
- e. Pemerintah

Perencanaan Laba

Dalam merencanakan laba, perusahaan dapat melakukan analisis biaya marjinal dengan 2 (dua) cara pendekatan, meliputi:

1. Pendekatan Break Event Point (BEP) / Pendekatan Impas

BEP menunjukkan kuantitas penjualan = kuantitas biaya yang menghasilkan. Jika produksi dan penjualannya melebihi point BEP, maka akan menguntungkan perusahaan. Formula untuk menghitung titik BEP adalah:

	25						
Titik BEP =				Biaya tetap			
		1 -		Biaya variabel			
				Hasil penjualan			

.....(1)

dan

Titik BEP =		Biaya tetap					
		Kontribusi per satuan					

.....(2)

13
2. Pendekatan Kontribusi

Kontribusi adalah perbedaan antara pendapatan penjualan dan biaya variabel total. Keuntungan menggunakan metode kontribusi adalah dapat digunakan untuk mencari bauran penjualan yang menghasilkan keuntungan paling banyak, dengan mempertimbangkan faktor pembatas, dan dapat menghitung poin BEP. Formulanya adalah sebagai berikut:

Jumlah satuan barang yang =		Biaya tetap + laba yang diinginkan					
harus dibuat/dijual		Kontribusi per satuan					

.....(3)

Analisis perencanaan dan pengendalian laba dapat memprediksi bagaimana biaya (variabel dan tetap), perubahan penjualan dan harga akan mempengaruhi laba perusahaan. Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah alat yang mampu untuk digunakan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Faktanya, CVP adalah salah satu alat serbaguna dan dapat diterapkan dalam lingkup luas yang digunakan oleh akuntan manajerial untuk membantu manajer mengambil keputusan yang lebih baik. Dalam analisis CVP, istilah " biaya " dan " biaya " sering digunakan secara bergantian. Ini karena fondasi konseptual analisis CVP adalah ekonomi analisis titik impas dalam jangka pendek. Analisis sensitivitas sebagai alat dan teknik untuk menguji pengaruh yang mendasari sebuah jawaban. Fungsinya juga potensial dalam menganalisa bauran penjualan (Mowen *et al*, 2015).

RANGKUMAN MATERI

1. Dalam perencanaan dan pengendalian laba penting dalam memperhatikan keselarasan antara tujuan, sasaran, dan rencana laba perusahaan. Perencanaan perusahaan perlu dilakukan dengan realistis didukung dengan pengendalian yang dinamis.
2. Perencanaan dan pengendalian laba merupakan hubungan antara fungsi-fungsi manajemen. Tiga bentuk komunikasinya meliputi *feedforward*, *feedback*, dan *replanning*.
3. Cara menganalisis informasi biaya adalah analisis biaya total dan analisis biaya marginal.
4. Konsep perencanaan dan pengendalian laba meliputi *planning*, *organizing*, *staffing*, *leading*, dan *controlling*.
5. Perusahaan dapat melakukan analisis biaya marjinal dengan 2 (dua) cara pendekatan dalam merencanakan laba, yaitu melalui pendekatan *Break Event Point* (BEP) dan pendekatan kontribusi.

TUGAS DAN EVALUASI

1. Perusahaan Kiky memproduksi barang P, Q, dan R.
Berikut adalah tabel yang menunjukkan barang dengan kontribusi terbesar.

Keterangan	Barang		
	P	Q	R
Harga jual per unit (Rp)	12.500	14.600	18.500
Biaya variabel per unit (Rp)	6.000	8.000	8.500
Kontribusi per unit (Rp)	4.500	4.500	6.000
Waktu untuk pengolahan (jam)	3	4	5
Kontribusi/unit/waktu pengolahan (Rp)	2.500	1.750	2.250
Penjualan maksimum (unit)	4.000	3.000	2.500
Biaya tetap	Rp 20 juta per kuartal		

Menurut urutan prioritas, waktu pemrosesan adalah 24.000 jam. Jika hanya fokus pada kontribusi, barang R akan dipilih sebagai prioritas karena kontribusi unit maksimalnya adalah Rp 6.000. Namun pada kuartal tersebut, perusahaan hanya memiliki faktor pembatas, sehingga pihak manajemen harus memutuskan:

- a. Bagaimana kombinasi penjualan terbaik dengan memperhatikan kontribusi dan prioritas?
- b. Berapa laba perusahaan terbesar yang dapat diperoleh?

2. Perusahaan SARASA memproduksi dua macam produk yaitu SAR dan ASA. Harga jual unit produk SAR Rp 18.000, dan produk ASA Rp 12.000. Biaya variabel / unit produk SAR dan ASA masing-masing adalah Rp 10.000 dan Rp 8.000. Biaya tetapnya Rp 360 juta. Target laba pengelolaan Perusahaan SARASA ke depan adalah Rp 90 juta. Untuk ke depannya, setiap 2 unit SAR yang terjual selama periode ini diharapkan akan terjual 3 unit ASA.

Instruksi:

- a. Menghitung BEP (*Break Even Point*) dalam unit untuk setiap produk.
- b. Menghitung margin keuntungan yang menjadi target untuk setiap produk.

3. Berikut ini adalah hasil perhitungan laba-rugi PT Verena Industry:

Hasil penjualan	13.000 unit x \$ 600	\$ 7.800.000
Biaya bahan baku	\$ 1.100.000	
Biaya tenaga kerja	\$ 1.700.000	
Variabel <i>overhead</i>	\$ 850.000	
<i>Fixed overhead</i>	\$ 1.600.000	
23 Harga pokok penjualan		\$ 5.250.000
Laba kotor atas penjualan		\$ 2.550.000
Biaya operasi: <i>fixed</i>	\$ 1.000.000	
variabel	\$ 750.000	\$ 1.750.000
Laba bersih sebelum bunga dan pajak		\$ 800.000

Instruksi:

- Membuat analisis biaya total dan biaya marginal untuk menghitung laba rugi perusahaan.
 - Seberapa besar kontribusi yang dapat diberikan dalam analisis marginal?
 - Jika volume penjualan 10.000 unit, berapa keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan metode analisis biaya total dan biaya marginal?
 - Menghitung BEP (*Break Even Point*) dalam unit dan dollar.
4. Kontribusi margin dalam laporan laba-rugi membantu pihak manajer dalam memantau jumlah yang akan dikontribusikan ke *income* dengan penjualan yang lebih tinggi ataupun lebih rendah. Dengan memisahkan biaya tetap, maka akan memungkinkan manajer lebih mudah untuk menghitung *income* dalam penjualan.

Perusahaan Indira merencanakan untuk menjual 1.100 buah mesin jahit dengan harga \$450 masing-masing di tahun mendatang. Beban penjualan variabel adalah komisi sebesar \$24 per mesin jahit, beban tetap penjualan dan administratif sebesar \$28.000. *Cost* untuk produk tersebut termasuk:

<i>Direct material</i> per mesin	\$ 160
<i>Direct labor</i> per mesin	110
<i>Variable overhead</i> per mesin	35
Total <i>fixed overhead</i>	14.000

Instruksi:

- Menghitung total beban variabel per unit.
- Menghitung total beban tetap per tahun.
- Menyiapkan kontribusi margin laporan laba-rugi untuk Perusahaan Indira untuk tahun mendatang.

5. Perusahaan Rexo menjual mesin pemotong rumput dengan masing-masing dijual seharga \$420, dan biaya variabel per mesin potong adalah \$300. Total biaya tetap sebesar \$40.000.

Instruksi:

- Menghitung jumlah mesin pemotong yang harus dijual Perusahaan Rexo agar mencapai titik impas (*Break Event Point*).
- Menyajikan laporan laba rugi dengan margin kontribusi berdasarkan titik impas (BEP).

DAFTAR PUSTAKA

- ³ Bauer, K., & Bauer, M. (2018). Possibilities to Control Volume of Production in CVP Analysis: An Example of Companies Providing Taxi Services. The 6th International Scientific Conference IFRS: Global Rules and Local Use (pp. 296-308). Prague: Biblioteka Politechniki Krakowskiej. <http://suw.biblos.pk.edu.pl/browseByAuthor&db=BPP>.
- Betrianis. (2006). Perencanaan dan Pengendalian Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*). Departemen Teknik Industri, FT-UI Depok.
- ³ Gean, F., & Gean, V. (2015). The Desirability of an Integrated Learning Methodology for Enriching CVP Analysis. *Journal of Business and Accounting*, 8(1), 127-137.
- ¹⁰ Le, Oanh Thi Tu., Phong, Thi Thu Tran., Tran, Thuan Van., Nguyen, Cong Van. (2020). Application of Cost-Volume-Profit Analysis in Decision-Making by Public Universities in Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, Vol. 7, No. 6, pp. 305-316. doi:10.13106/jafeb.2020.vol7.no6.305
- ⁹ Mowen, M.M., Hansen, D.R., Heitger, D.L. (2015). *Cornerstones of Managerial Accounting*. Sixth Edition. USA: South-Western Cengage Learning.
- ⁸ Noor, A.S., & Lestari, B. (2019). *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari.
- akuntansi4d-regulerpoltek.blogspot.com diakses tanggal 26 Januari 2021 pk 12.00

PROFIL PENULIS

7

Dr. Melinda Malau, SE.,MM.,CBV.,CFRM.,CFA.,CPA



Menyelesaikan pendidikan:

- Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi (SE) dengan predikat *Cum Laude*
- Magister Manajemen Keuangan (MM) dengan predikat Sangat Memuaskan
- Doktor Ilmu Ekonomi Konsentrasi Akuntansi (Dr.) dengan predikat *Cum Laude*

Bersertifikasi: Keahlian Konsultan Pajak Brevet A-B, Asesor Kompetensi Teknisi Akuntansi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP), *Certified Professional Auditor of Indonesia* (CPAI) tahun 2015 dan menjadi *Certified Public Accountant* (CPA) tahun 2018, *Certified Business Value* (CBV), *Certified in Financial Risk Management* (CFRM), dan *Certified in Financial Accounting* (CFA).

Berpengalaman:

Kepala Bagian Tenaga Pendidik Biro Administrasi Akademik Rektorat UKI (2019-2020), Kaprodi D3 Akuntansi FEB UKI (2013-2018), Dosen Luar Biasa S1 dan S2 Akuntansi FEB Universitas Trisakti, Dosen Luar Biasa Akuntansi untuk Prodi D3 Pajak Politeknik Keuangan Negara STAN, aktif dalam berbagai kegiatan penelitian dengan Sinta ID: 5996031 dan Scopus ID: 57203001362, memenangkan Hibah Simlitabmas untuk kategori Dosen Pemula, sebagai pemakalah di berbagai International Conference, sebagai Asesor Kompetensi Teknisi Akuntansi dari BNSP, sebagai Ketua Bidang Diklat Profesi (Masyarakat Teknisi Akuntansi Indonesia), Bendahara Seksi Pendidikan Dewan Diakonia di Gereja, sebagai *Reviewer* untuk Jurnal [12](#) sasi Indonesia (Universitas Indonesia), *International Journal of Contemporary Accounting* (IJCA), *Jurnal Informasi Perpajakan, Akuntansi, dan Keuangan Publik* (JIPAK), *Jurnal Akuntansi Trisakti* (JAT), *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti*, berpengalaman sebagai Tim Perumus Penyusunan MUK (Materi Uji Kompetensi) dan Tim Perumus Kompetensi [17](#) ntansi Kluster Laporan Keuangan dan Materi Uji Kompetensi di Pusat Pembinaan Profesi Keuangan, [Kementerian Keuangan RI dan Lembaga Sertifikasi Profesi Teknisi Akuntansi](#).

GLOSARIUM

⁴ Break-even point:	titik dimana pendapatan total sama dengan biaya total. Jadi, point keuntungannya adalah nol.
Rasio margin kontribusi:	Persentase ⁴ penjualan yang tersisa setelah memenuhi biaya ⁴ variabel. Rasio margin kontribusi adalah proporsi setiap penjualan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan memberikan keuntungan (profit).
²⁸ Laporan laba-rugi margin kontribusi:	Format laporan laba rugi yang didasarkan pada pemisahan biaya menjadi komponen tetap dan komponen variabel
Analisis Cost-Volume-Profit (CVP):	Perkiraan perubahan biaya (variable dan tetap), ²¹ volume penjualan, dan harga yang akan mempengaruhi laba perusahaan. CVP adalah alat yang mampu untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan.
Bauran penjualan:	Campuran relatif dari produk yang dijual oleh suatu perusahaan.
Analisis sensitivitas:	Teknik analisis bagaimana-jika digunakan untuk menguji pengaruh hipotesis yang jawabannya berubah. Relatif mudah untuk ⁵ memasukkan data tentang harga, biaya variabel, biaya tetap, dan bauran penjualan serta menetapkan rumus untuk menghitung titik impas dan keuntungan yang diharapkan. Kemudian, dapat mengubah data sesuai kebutuhan untuk melihat bagaimana perubahan tersebut mempengaruhi keuntungan yang diharapkan

Buku Kolaborasi

ORIGINALITY REPORT

16%

SIMILARITY INDEX

16%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	akuntansi4d-regulerpoltek.blogspot.com Internet Source	3%
2	www.coursehero.com Internet Source	1%
3	www.koreascience.or.kr Internet Source	1%
4	www.scribd.com Internet Source	1%
5	kepinginlagi.blogspot.com Internet Source	1%
6	anggaranperusahaan4c.blogspot.com Internet Source	1%
7	reporter.uki.ac.id Internet Source	1%
8	eprints.uniska-bjm.ac.id Internet Source	<1%
9	Submitted to The University of Manchester Student Paper	<1%

10	onlinelibrary.wiley.com Internet Source	<1%
11	epdf.pub Internet Source	<1%
12	www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id Internet Source	<1%
13	Sigitpuji Winarko, Puji Astuti, Fitri Wijayanti. JAE (JURNAL AKUNTANSI DAN EKONOMI), 2017 Publication	<1%
14	skmperkapalanunhas.wordpress.com Internet Source	<1%
15	akuntansi4b.blogspot.com Internet Source	<1%
16	Maya Sofiana. "PELAKSANAAN MANAJEMEN K3 PADA PT ADYAWINSA T & E DI JAKARTA", Majalah Ilmiah Bijak, 2018 Publication	<1%
17	www.lsppteknisiakuntansi.or.id Internet Source	<1%
18	tsartikasari.blogspot.com Internet Source	<1%
19	es.scribd.com Internet Source	<1%
20	ejournal.upbatam.ac.id Internet Source	<1%

<1%

21

akuntansiforlyfe.blogspot.com

Internet Source

<1%

22

docplayer.info

Internet Source

<1%

23

elinzanuars.wordpress.com

Internet Source

<1%

24

eprints.unpam.ac.id

Internet Source

<1%

25

sustainablemovement.wordpress.com

Internet Source

<1%

26

redytaamalia.blogspot.com

Internet Source

<1%

27

ejournal.stiesia.ac.id

Internet Source

<1%

28

eprints.unisnu.ac.id

Internet Source

<1%

29

princessritha.blogspot.com

Internet Source

<1%

Exclude quotes

On

Exclude matches

Off

Exclude bibliography On