

ABSTRAK

SITI NURHALIZA. *Desain Variable Costing Dalam Perencanaan Laba Pada Koppitomi Coffee*. Dibimbing oleh FERAWATI, S.E., Ak., M.Si.,CA.

Koppitomi merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan konsep coffee music and books. Pada bulan Januari-Maret 2022 mengalami peningkatan dalam penjualan namun pada bulan April-Mei 2022 mereka mengalami penurunan penjualan. Maka sangat penting bagi Koppitomi untuk melakukan perhitungan biaya variabel dalam penentuan titik impas (break even point) sebagai alat ukur yang dapat membantu dalam perencanaan laba maupun target laba yang sudah ditetapkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk medesain variable costing dalam perencanaan laba pada Koppitomi Coffee. Jenis metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yaitu menjelaskan gambaran dari objek penelitian melalui cara pengumpulan data, penyusunan data yang kemudian dianalisis berdasarkan landasan teori yang ada. Hasil penelitian menunjukkan Laba Rugi Variable Costing Koppitomi Coffee telah mencapai omset sebesar Rp. 48.233.000 dengan diperoleh laba bersih senilai Rp. 17.259.510, Margin Kontribusi (Contibution Margin) total margin kontribusi pada Koppitomi Coffee untuk seluruh jenis produk kopi senilai Rp. 34.614.827 dengan rasio margin 72%, Break Even Point (BEP) Titik impas penjualan pada Koppitomi Coffee untuk seluruh jenis produk kopi senilai 884 *Cup* atau sebesar Rp. 20.516.868. Target Laba yang diinginkan untuk periode berikutnya sebesar Rp. 50.000.000 maka Koppitomi Coffee harus melakukan penjualan untuk seluruh jenis produk kopi sebanyak 3.884 *Cup* dengan penjualan sebesar Rp. 90.173.434. Koppitomi Coffee diharapkan menggunakan desain variable costing agar penjualan yang dilakukan Koppitomi Coffee sesuai dengan perencanaan yang telah diinginkan. Sebaiknya Koppitomi Coffee memperhatikan titik impas untuk perencana laba agar lebih efisien dalam meningkatkan produksi untuk mencapai laba yang diinginkan.

Kata kunci: *Variable costing*, margin kontribusi, *break even point*, perencanaan laba, kopi.

ABSTRACT

SITI NURHALIZA. *Variable Costing Design In Profit Planning At Koppitomi Coffee*. Mentored by FERAWATI, S.E., Ak., M.Si.,CA.

Koppitomi is a business engaged in the culinary field with the concept of coffee music and books. In January-March 2022 they experienced an increase in sales but in April-May 2022 they experienced a decrease in sales. So it is very important for Koppitomi to calculate variable costs in determining the break even point as a measuring tool that can assist in profit planning and predetermined profit targets. The purpose of this research is to design variable costing in profit planning at Koppitomi Coffee. The type of method used in this research is a qualitative method, namely explaining the description of the research object through data collection, data compilation which is then analyzed based on existing theoretical foundations. The results showed that Koppitomi Coffee's Variable Costing Profit and Loss had reached a turnover of Rp. 48,233,000 with a net profit of Rp. 17,259,510, the total contribution margin for Koppitomi Coffee for all types of coffee products is Rp. 34,614,827 with a margin ratio of 72%, Break Even Point (BEP) The sales breakeven point at Koppitomi Coffee for all types of coffee products is 884 Cups or Rp. 20,516,868. The desired profit target for the next period is Rp. 50,000,000, Koppitomi Coffee must make sales of all types of coffee products totaling 3,884 Cups with sales of Rp. 90173434. Koppitomi Coffee is expected to use a variable costing design so that the sales made by Koppitomi Coffee are in accordance with the desired planning. Koppitomi Coffee should pay attention to the breakeven point for profit planning to be more efficient in increasing production to achieve the desired profit.

Keywords: *Variable costing*, contribution margin, break even point, profit planning, coffee.