

ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA MAGICAL BEAUTY STUDIO DI SAMARINDA

Muhammad Rafliandra¹, Danna Solihin², Nurfitriani³
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
Email: rafliandra765@gmail.com

Keywords :

**Break event point, profit
Planning**

ABSTRACT

The theoretical basis used in this research is Management Accounting by using break-even point analysis tools and profit planning calculations as the primary calculation method. This type of research is quantitative description research, which aims to explain a factual, systematic, and natural phenomenon and event to solve a problem in research.

The result of this study indicates that the profit earned on the sale of premium natural lash products has increased in sales and achieved optimal profit. In profit planning, Magical Beauty Studio only needs to target its products to get optimal gains or reach the break event point or break-even point in profit

PENDAHULUAN

Indonesia dan dunia telah mengalami krisis efek dari terjadinya pandemi covid 19 didalam segala bidang, terutama dalam hal ini bidang ekonomi, yang dimana hampir seluruh aktivitas perekonomian mengalami penurunan yang signifikan, terlebih pada perusahaan yang ingin memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk keberlangsungan hidup operasional perusahaan.

Perusahaan memperoleh keuntungan dari besar kecilnya sebuah laba merupakan menjadi tolak ukur kesuksesan dalam manajemen suatu perusahaan. Suatu manajemen perusahaan di tuntut untuk menghasilkan keputusan – keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan juga mendukung perkembangan dan peningkatan kinerja perusahaan.

Perusahaan memerlukan suatu bentuk/sistem dalam pengendalian keuangan yang sekarang sudah semakin komlpek, tentunya pengawasan secara langsung tdak memungkinkan lagi, berdasarkan kondisi tersebut maka diperlukan suatu pengukuran atas kinerja keuangan yang telah terjadi sebagai dasar dalam pengambilan kebijakan pengendalian yang akan ditetapkan pada suatu perencanaan manajemen perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Perencanaan yang baik akan menjadikan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal sesuai dengan target laba yang diharapkan.

Bentuk salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah – langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mampu mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Secara garis besarnya, laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, oleh

karena itu maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Membuat perencanaan laba yang baik, diperlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba (*cost volume profit/CVP*). Analisis biaya volume laba (*cost volume profit/CVP*) akan membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pengambilan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Magical Beauty Studios merupakan salah satu badan usaha perseorangan yang sudah 3 tahun berdiri di Samarinda. Badan usaha ini terletak di jalan Cermay No. 48 (depan gudeg Jogja). Sebagaimana badan usaha lain, Magical Studios juga menghadapi persaingan dari usaha sejenis, oleh karena itu diharapkan tetap mampu mengembangkan usaha dan mengoptimalkan laba usaha. Hal ini tentunya akan tercapai apabila manajemen perusahaan melakukan perencanaan laba yang baik.

Selama 3 tahun berdiri, Magical Beauty Studio hanya menargetkan terjadinya kenaikan laba tanpa adanya ukuran target pasti, karena perusahaan hanya memikirkan untuk mencapai keuntungan saja dari laba tahun sebelumnya, dengan begitu peneliti mencoba memberikan target dengan tujuan untuk mencapai pada titik impas (*Break Event Point*). Berdasarkan hal ini dapat dihitung dengan persamaan dasar impas sebelumnya, maka target laba minimal yang peneliti beri berdasarkan arahan dari pihak manager operasional adalah sebesar 20% yang merujuk pada metode perhitungan menggunakan target minimal agar dapat memberikan perusahaan gambaran untuk target laba yang akan di peroleh kedepannya dan akan didapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai. Perencanaan kenaikan laba 20% dipilih sebab magical beauty studio hanya ingin lebih mengetahui untuk kenaikan minimal di periode mendatang terhadap produk terlarisnya yaitu dalam hal ini *premium natural lash*. Berdasarkan hal tersebut, diharapkan untuk selalu meningkatkan penjualan produk dari tahun ke tahun. Perlunya pedoman dalam rangka menentukan target penjualan dan biaya-biaya tersebut melalui Analisis *Break Event Point* yang merupakan standar bagi perusahaan dalam usaha meningkatkan hasil produksi agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Mengenai penelitian ini diketahui juga fakta bahwa manajemen dari pihak Magical Beauty Studio dalam hal mencapai perolehan laba pada beberapa aspek diantaranya sebagai berikut :

1. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.
2. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan tetap mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
3. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang akan dikehendaki.

Berdasarkan uraian diatas, disini peneliti ingin mencoba menganalisis agar pola tersebut dapat terjaga secara optimal dengan perencanaan laba yang baik diharapkan akan mempengaruhi produktivitas dalam penjualan yang akan datang.

Menurut Bahri (2016:2) : “Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi dengan cara sedemikian rupa, sistematis dari segi isi, dan berdasarkan standar yang diakui umum”.

Menurut Supriyono (2013:16) : “biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau yang digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan”.

Menurut Islahuzzaman (2011:30) : “Biaya sebagai sumber daya moneter misalnya rupiah yang dikorbankan untuk mencapai suatu sasaran akan tujuan tertentu”.

Pengertian Akuntansi Manajemen, Menurut Halim dkk (2012:5) : “Akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan yang menjadi bagian integral dari fungsi manajerial yang dapat memberikan informasi keuangan dan non keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan”.

Pengertian cost volume profit menurut Halim, dkk (2012:73) :

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan salah satu alat bagi manajemen untuk menyusun perencanaan laba. Karena dalam penyusunan perencanaan laba, manajemen perlu mengetahui sejauh mana keterkaitan antara biaya, harga jual, volume penjualan, dan volume produksi dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

Menurut Kuswandi (2015:135) : “perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan pada suatu lingkungan industri perekonomian”.

METODE PENELITIAN

Kerangka Pikir



Gambar 1

Sumber : Data Diolah, 2021

Jangkauan Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Magical Beauty Studio yang terletak di jalan Cermay No. 48 (depan gudang Jogja) Samarinda. Adapun yang menjadi sasaran dari penelitian ini yaitu perolehan tingkat laba dari hasil penjualan paket produk perawatan yang cenderung stabil dipesan oleh konsumen secara umum yaitu *premium natural lash* dengan mengambil data penjualan pada periode 2020.

Alat Analisis

a. Analisis titik impas (break event point/BEP)

Menurut Halim, dkk (2012 : 75-76), perhitungan titik impas melalui tahapan sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

b. Analisis Perencanaan Laba

Menurut sutrisno (2012 : 185), untuk menentukan perencanaan laba yang diinginkan maka perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Break Event Point Produk *Premium Natural Lash*

Analisis *break event point* merupakan keadaan impas antara hasil penjualan dengan biaya operasi yang telah dikeluarkan. Dengan mengetahui titik impasnya. Manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, produk *premium natural lash* diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

Tabel 1 : Perhitungan Penjualan Produk Premium Natural Lash

Produk	Harga/unit	Volume penjualan	Hasil penjualan
	(Rp)	(unit)	(Rp)
<i>Premium Natural Lash</i>	100.000,00	1.390	139.000.000

Sumber : Data Diolah, 2021

Selanjutnya dilakukan perhitungan break event point menggunakan komposisi penjualan yang merupakan kombinasi relatif dan produk yang disajikan pada total penjualan produk. Sehingga untuk melakukan perhitungan analisis *cost volume profit* maka dapat menggunakan metode komposisi penjualan dengan analisis sebagai berikut :

Tabel 2 : Perhitungan Komposisi Penjualan

Keterangan	Hasil Penjualan (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Margin kontribusi 1 - 2 (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Perolehan Laba 3 - 4 (Rp)
	1	2	3	4	5
<i>Premium Natural Lash</i>	139.000.000	5.258.000	133.742.000	13,546.000	120.196.000

Sumber : Data Diolah, 2021

Dari data tersebut, maka berdasarkan perumusan perhitungan *break event point* dalam rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{total penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 133.742.000}{\text{Rp } 139.000.000} \\ &= 0,96 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan sebelumnya, kemudian dilanjutkan mencari *break event point* dalam rupiah dengan perumusan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{bep dalam rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{13.546.000}{0,96} \\ &= \text{Rp } 14.110.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, diketahui jumlah pendapatan yang menunjukkan *break event point* dalam rupiah total adalah sebesar Rp 14.110.000, sedangkan perolehan pendapatan dari produk *premium natural lash* sebesar Rp 139.000.000 jumlah ini menunjukkan pendapatan produk tersebut pada periode ini telah mengalami kenaikan yang begitu signifikan dan telah melampaui titik impas.

Analisis Perencanaan Laba

Pada penjelasan sebelumnya seperti di latar belakang bahwa perusahaan hanya ingin mendapatkan keuntungan/kenaikan laba dari laba tahun sebelumnya. Dalam analisis *cost volume profit* (cvp), hal ini dapat dihitung dengan persamaan dasar impas sebelumnya. Merujuk pada alat analisis yang menyertakan perhitungan ditambahkan target laba, maka target laba minimal yang peneliti beri berdasarkan arahan dari pihak manager operasional adalah sebesar 20% yang merujuk pada metode perhitungan menggunakan target minimal agar dapat memberikan perusahaan gambaran untuk target laba yang akan di peroleh dan akan didapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai.

Tabel 3 : Contribution Margin

Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Margin kontribusi 1-2 (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Perolehan Laba 3-4 (Rp)
	1	2	3	4	5
<i>Premium Natural Lash</i>	139.000.000	5,258.000	133.742.000	13,546.000	120.196.000

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan perhitungan *contribution margin*, persamaan dasar impas dengan penargetan kenaikan tingkat laba sebesar 20 % berdasarkan perhitungan data yang diperoleh sehingga target laba dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{laba yang diinginkan} &= (20\% \times \text{Rp } 120.196.000) + \text{Rp } 120.196.000 \\ &= \text{Rp } 144.235.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba minimal dengan target penjualan 20% adalah sebesar Rp 144.235.000.

Selanjutnya, berdasarkan perhitungan analisis perencanaan laba untuk memperoleh target penjualan minimal adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}} \\ &= \frac{13.546.000 + 144.235.000}{1 - \frac{5.258.000}{139.000.000}} \\ &= \frac{157.781.000}{0,037} \\ &= \text{Rp } 26.351.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan perencanaan laba tersebut Magical Beauty Studio harus memperoleh pendapatan maksimal dari penjualan produk *premium natural lash* pada pencapaian target penjualan 20% adalah sebesar Rp 144.235.000, kemudian secara perhitungan untuk mencapai perolehan paling minimal dari penjualan produk *premium natural lash* adalah sebesar Rp 26.351.000 sedangkan perolehan laba pada periode ini yang tercapai sebesar Rp 120.196.000 jumlah ini diperoleh sebelum adanya penargetan pada laba yang sebesar 20% hal ini menunjukkan bahwa dari perhitungan perencanaan laba produk tersebut pada periode ini juga telah mengalami kenaikan yang begitu signifikan karena telah jauh melampaui target minimal dan telah memenuhi syarat laba yang optimal.

Pembahasan

Break Event Point

Analisis *break event point* merupakan keadaan impas antara hasil penjualan dengan biaya operasi yang telah dikeluarkan. Dengan mengetahui titik impasnya. Manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, produk *premium natural lash* diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang

tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinya. Berdasarkan perhitungan tersebut, diketahui jumlah pendapatan yang menunjukkan break event point dalam rupiah total adalah sebesar Rp 14.110.000 jumlah ini menunjukkan pendapatan yang paling sedikit dicapai oleh perusahaan pada penjualan produk *premium natural lash* agar mendapatkan laba penjualan titik impas atau *break event point* sedangkan perolehan pendapatan dari produk *premium natural lash* sebesar Rp 139.000.000 jumlah ini menunjukkan pendapatan produk tersebut pada periode ini telah mengalami kenaikan yang begitu signifikan dan telah melampaui titik impas, hal tersebut juga dapat dilihat dari persentasi penjualan produk yang hampir 50% dari target penjualan yang hanya menargetkan sebesar 20% pada penjualan produk *premium natural lash*. Berdasarkan fakta tersebut magical beauty studio pada periode ini dapat dikatakan mampu melampaui break event point dan mendapatkan pendapatan yang bisa dikatakan sudah maksimal. Hal ini tidak terlepas dengan produk itu sendiri yang memang dengan harga yang relatif terjangkau diantara produk yang lainnya, juga dari segi promosi, pihak magical beauty studio dapat dikatakan cukup gencar dalam melakukan pemasaran terhadap produk tersebut, karena itulah produk *premium natural lash* ini mendapatkan tempatnya di konsumen sehingga memberikan pula benefit yang menguntungkan pada Magical Beauty Studio dalam hal pendapatan penjualan dari produk tersebut.

Perencanaan Laba

Pada penjelasan yang merujuk pada latar belakang bahwa perusahaan hanya ingin mendapatkan keuntungan/kenaikan laba dari laba tahun sebelumnya. Dalam analisis *cost volume profit* hal ini dapat dihitung dengan persamaan dasar impas sebelumnya. Merujuk pada alat analisis yang menyertakan perhitungan ditambahkan target laba, maka target laba minimal yang peneliti beri berdasarkan arahan dari pihak manager operasional adalah sebesar 20% yang merujuk pada metode perhitungan menggunakan target minimal agar dapat memberikan perusahaan gambaran untuk target laba yang akan di peroleh kedepannya dan akan didapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai. Berdasarkan perhitungan perencanaan laba, Magical Beauty Studio harus memperoleh pendapatan maksimal dari penjualan produk *premium natural lash* dengan pencapaian target penjualan 20% adalah sebesar Rp 144.235.000, kemudian untuk mencapai perolehan laba paling minimal dari penjualan produk *premium natural lash* adalah sebesar Rp 26.351.000. sedangkan perolehan laba pada periode ini yang tercapai sebesar Rp 120.196.000 jumlah ini diperoleh sebelum adanya penargetan pada laba yang sebesar 20%. Hal ini menunjukkan bahwa dari perhitungan perencanaan laba produk tersebut pada periode ini juga telah mengalami kenaikan yang begitu signifikan karena telah jauh melampaui target minimal dan telah memenuhi syarat laba yang optimal. Hal ini dapat tercapai berdasarkan yang peneliti amati dikarenakan pihak manajemen pada periode tersebut telah mampu melakukan seperti yang dijelaskan pada latar belakang yaitu ada 3 aspek utamanya yaitu :

1. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.
2. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan tetap mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
3. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang akan dikehendaki.

menunjukkan bahwa Magical Beauty Studio pada periode ini sudah menerapkan perencanaan laba yang baik dan optimal ditambah dengan adanya penggunaan penargetan pada laba itu

nantinya juga membantu pihak manajemen perusahaan untuk dapat memiliki fokus untuk dapat memperoleh target laba yang akan dicapai tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan, untuk mengetahui besarnya volume penjualan produk *premium natural lash* yang harus dicapai agar dapat mencapai laba optimal dengan cara mengetahui break event point dan analisis perencanaan laba. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Hasil penelitian untuk perolehan laba berdasarkan perhitungan break event point dalam rupiah yang dicapai sebesar Rp 14.110.000 dengan perolehan dari perhitungan rasio margin kontribusi. jumlah ini menunjukkan pendapatan yang paling sedikit dicapai oleh perusahaan pada penjualan produk *premium natural lash* agar mendapatkan laba penjualan titik impas atau *break event point* dan merupakan pendapatan laba.

Hasil penelitian untuk perolehan perencanaan laba Jika Magical Beauty Studio pada produk *premium natural lash* akan menetapkan target keuntungan sebesar 20% dari laba tahun lalu yaitu dengan asumsi keuntungan perolehan laba maksimal yang diinginkan sebesar Rp 144.235.000, sehingga pendapatan penjualan minimal yang akan diperoleh produk *premium natural lash* yang dicapai dalam menunjang perencanaan laba atau berada pada titik impas yang ditargetkan oleh magical beauty studio sebesar Rp 26.351.000 dari tingkat penjualan produk.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Magical Beauty Studio sebaiknya menerapkan Analisis Cost, Volume, Profit (CVP) sebagai alat bantu dalam melakukan perencanaan laba perusahaan dimasa yang akan datang dimana analisis ini dapat diketahui batas penjualan minimal sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dengan analisis ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai beberapa penjualan yang harus dicapai agar target laba yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai.
2. Berkaitan dengan pengambilan keputusan ini, pihak manajemen sebaiknya memisahkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel agar mendapatkan hasil keputusan yang tepat.
3. Berdasarkan pada tingkat produksi perusahaan, maka diharapkan agar mampu menghasilkan produk dengan kuantitas yang cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan.

REFERENCES

- Bahri, Syaiful. 2016. Pengantar Akuntansi. Yogyakarta: Andi.*
- Halim, Abdul., Bambang S., Muhammad Syam Kusufi 2012. Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial). Edisi Kedua. Yogyakarta : BPFE.*
- Islahuzzman. 2011. Activity based costing teori dan aplikasi. Bandung: Alfabeta*
- Kuswandi. 2015. Akuntansi Biaya. Teori dan penerapannya, Edisi Satu, Yogyakarta : Pustaka Baru Sukses.*
- Supriyono. 2013. Akuntansi Biaya. Edisi Kedua. Yogyakarta : BPPE-Yogyakarta*
- Sutrisno, 2012. Manajemen keuangan: teori, konsep, dan aplikasi. Yogyakarta : Ekonisia.*