

ANALISIS COST VOLUME PROFIT PADA USAHA KERIPIK TEMPE ARSY SEBAGAI PERENCANAAN LABA

Maulinda Andini¹, Titin Ruliana², H.Sunarto³

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

Email : Maulindaandini1@gmail.com

Keywords :

Break even point, Profit planning

ABSTRACT

The theoretical basis applied in this research is Management Accounting which uses analysis tools for break even point calculations and profit planning calculations as the main calculation methods. This type of research is Quantitative Description research, which means research that aims to describe conditions and events systematically, factually and accurately in order to solve a problem in the research.

The results of this research show the fact that the sales generated during the 2023 period have passed the break even point and the real sales obtained by the company during the 2023 period have exceeded the targeted profit planning.

PENDAHULUAN

Perencanaan laba adalah suatu struktur rancangan yang mengilustrasikan konsep gambaran tentang bagaimana cara memperoleh laba, seberapa banyak laba yang diinginkan, sebanyak mana kuantitas volume produk yang wajib dijual, dan bagaimana mengontrol biaya-biaya yang akan dikeluarkan untuk dikelola mendapatkan keuntungan.

Manajer dapat memakai alat dalam pembuatan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit* (CVP) untuk mengetahui hubungan antara penjualan dan biaya. Analisis CVP akan membantu manajer dalam merencanakan laba nya dari menghitung titik impas dimana suatu laba yang tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, menghitung seberapa besar margin kontribusi sebelum perusahaan menderita kerugian berdasarkan volume penjualan dengan beberapa biaya-biaya yang digelontorkan perusahaan. Analisis CVP juga bisa disebut sebagai *break even point* atau titik impas yang berarti posisi keuangan perusahaan tidak mendapatkan untung tetapi tidak rugi pula sehingga biaya yang dikeluarkan sama dengan keuntungan yang didapatkan.

Menurut Deviesa (2019:53) : “Analisis CVP adalah suatu analisis yang dapat membantu pelaku bisnis memahami hubungan yang terjadi atas perubahan biaya dan perubahan volume penjualan terhadap perubahan laba perusahaan”. Menurut Hery (2016:211) “Titik impas adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan total

pendapatan dengan total biaya atau jumlah unit terjual yang akan menghasilkan laba operasi sebesar nol rupiah”. Menurut Cornelius Rantelangi (2016:47) : “Perencanaan laba menunjukkan kepada semua tingkat manajemen perusahaan berapa unit minimal yang harus dijual dengan tingkat harga tertentu”. Menurut Rudianto (2015:18) : “Biaya Variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan tingkat aktivitas perusahaan. Tingkat aktivitas dapat berupa volume produksi, volume penjualan, jumlah jam kerja, ataupun ukuran aktivitas yang lain”. Menurut Rudianto (2015:18) : “Biaya tetap yaitu biaya yang relative tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan tingkat aktivitas dalam batas tertentu. Jika tingkat aktivitas bertambah, biaya jenis ini tidak akan bertambah. Jika tingkat aktivitas berkurang, biaya jenis ini juga tidak akan berubah jenisnya”.

Usaha Keripik Tempe Arsy merupakan salah satu UMKM yang dikembangkan pada tahun 2022 oleh Risma Ika Tulandari di jalan mugirejo gang manunggal 2 no 42 Samarinda. Tak berbeda dengan jenis perusahaan lain, Usaha Keripik Tempe Arsy juga dihadapkan dengan tantangan persaingan bisnis, maka Usaha Keripik Tempe Arsy harus bisa mempertahankan kemajuan usaha dengan menjaga kualitas produk dan mengoptimalkan keuntungannya, serta memperhatikan hubungan antara keuntungan, penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan agar mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Dalam merencanakan laba nya agar mendapatkan keuntungan yang memuaskan pada tahun ini maka pemilik setidaknya menargetkan sebesar 20 persen, dari laba periode sebelumnya yaitu sebesar Rp. 20.000.000. Hal ini juga bermaksud menambah modal untuk periode berikutnya dan dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, iklan, pengiriman dll. Usaha Keripik Tempe Arsy perlu menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin agar dapat mendapatkan laba sebesar mungkin.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti berusaha ingin menghitung dan menganalisis lebih dalam terkait perencanaan laba menggunakan analisa cvp, dengan harapan memberikan informasi tambahan kepada perusahaan dalam merencanakan laba nya periode selanjutnya agar mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti mengambil hipotesis yang diangkat dari latar belakang permasalahan sebagai yang pertama bahwa penjualan pada Usaha Keripik Tempe Arsy tahun 2023 tidak mencapai *break even point.*, dan yang kedua bahwa penjualan pada Usaha Keripik Tempe Arsy tahun 2023 tidak mencapai perencanaan laba dengan target 20% dari tahun 2022

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian Deskriptif Kuantitatif yaitu berarti penelitian yang bermaksud memaparkan sebuah kondisi dan kejadian secara sistematis, faktual serta akurat demi memecahkan sebuah permasalahan dalam penelitian. Penelitian wajib memiliki batasan agar menghindari melebarnya penelitian ke masalah lain, sehingga penelitian ini hanya fokus terhadap objek penelitian pada Usaha Keripik Tempe Arsy dengan judul penelitian yaitu analisis *cost volume profit* sebagai perencanaan laba pada tahun 2023.

Alat analisis yang dipakai untuk membantu peneliti menganalisa dan menghitung data yang telah diambil untuk memaparkan hasil akhir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan titik impas atau *break even point* dengan pendekatan metode *contribution margin* yang bisa dihitung dengan menggunakan rumus dari L.M Samryn (2017:173) dengan cara di bawah ini :

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio contribution margin} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}}$$

Berikutnya *break even point* dapat dilakukan dengan memakai rumus dari Hery (2016:211) dengan cara di bawah ini :

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio contribution margin}}$$

2. Analisis target laba dapat dihitung dengan menggunakan rumus dibawah ini :

$$\text{Target laba} = \text{Laba thn sebelumnya} + (\text{Laba thn sebelumnya} \times \text{Target laba})$$

Menurut L.M Samryn (2017:180) : “Target penjualan dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan rasio margin kontribusi penjualan sebagai berikut” :

$$\text{Target penjualan} = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Break Even Point* Produk Keripik Tempe

Analisis *break even point* adalah analisis yang menjelaskan posisi dimana perusahaan sedang dalam keadaan impas yaitu tidak mengalami untung dan tidak mengalami kerugian. Upaya menghitung bep diperlukan untuk menjauhkan posisi perusahaan dari kerugian. Dengan memahami analisa titik impas maka pemilik juga dapat menilai seberapa volume penjualan minimal yang wajib diperoleh perusahaan.

Perhitungan *break even point* dan perencanaan laba memerlukan laporan biaya-biaya operasional yang telah dikeluarkan Perusahaan selama periode berjalan, segala biaya operasional perlu diklasifikasikan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel agar mempermudah Analisa berdasarkan teori yang telah dipaparkan sebelumnya. Berikut laporan biaya yang telah diklasifikasikan menurut perilaku biaya :

Berdasarkan data yang telah didapat maka telah diketahui bahwa selama tahun 2023 perusahaan telah memperoleh penjualan adalah sebesar 123.300.000,00, mengeluarkan biaya tetap sebesar 29.408.400,00 dan biaya variabel sebesar 63.800.000,00. Untuk menghitung *break even point* perlu menghitung *contribution*

margin dan rasio *contribution margin* terlebih dahulu, maka perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 123.300.000,00 - 63.800.000,00 \\ &= 59.500.000,00 \end{aligned}$$

Perhitungan *contribution margin* telah diketahui sebesar 59.500.000,00 maka rasio *contribution margin* bisa dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio contribution margin} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{total penjualan}} \\ &= \frac{59.500.000,00}{123.300.000,00} \\ &= 0,48 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas telah diketahui bahwa *contribution margin* nya sebesar 59.500.000,00 dan rasio *contribution margin* nya sebesar 0,48 maka untuk menghitung *break even point* dapat dilakukan dengan cara dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}} \\ &= \frac{29.408.400,00}{0,48} \\ &= 61.267.500 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut maka telah diketahui apabila jumlah pendapatan yang berada di titik impas atau *break even point* adalah sebanyak 61.267.500, sedangkan penerimaan penjualan riil produk keripik tempe adalah sebanyak 123.300.000,00. Total penjualan ini berarti bahwa selama periode berjalan perusahaan mampu mengais keuntungan dan berada di atas titik impas.

Analisis Perencanaan Laba

Pembahasan dalam latar belakang menerangkan bahwa perusahaan menginginkan kenaikan keuntungan 20% dari periode sebelumnya yaitu sebanyak Rp. 20.000.000. Hal ini juga bermaksud menambah modal untuk periode berikutnya, dan dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, iklan, pengiriman dll. Dengan informasi yang telah didapat maka dapat dihitung target laba yang sebenarnya diinginkan dengan cara dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= \text{Laba thn sebelumnya} + (\text{Laba thn sebelumnya} \times \text{Target laba}) \\ \text{Target laba} &= 20.000.000,00 + (20\% \times 20.000.000,00) \end{aligned}$$

$$= 24.000.000,00$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka laba yang harus di peroleh untuk mendapatkan laba minimal dengan target penjualan 20% adalah sebesar Rp24.000.000 dan pada pembahasan sebelumnya telah diketahui bahwa biaya tetap sebesar 29.408.400,00 dan rasio kontribusi margin sebesar 0,48 maka selanjutnya untuk menghitung perencanaan laba dapat dihitung berdasarkan rumus dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Target penjualan} &= \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{(29.408.400,00 + 24.000.000,00)}{0,48} \\ &= 111.267.500,00 \end{aligned}$$

Berlandaskan perhitungan perencanaan laba yang diterangkan diatas, menjelaskan Usaha keripik tempe arsy mesti nya akan mendapatkan pendapatan maksimal dari penjualan keripik tempe jika pada penargetan penjualan 20% adalah sebesar Rp 111.267.500,00 sedangkan penjualan rill yang diperoleh pada periode 2023 adalah sebesar Rp123.300.000,00.

PEMBAHASAN

Break even point

Analisis *break even point* adalah titik di antara jumlah biaya yang sudah dilontarkan perusahaan sama dengan jumlah penjualan sehingga laba yang dihasilkan sama dengan nol. *Break even point* atau titik impas merupakan alat yang bisa digunakan oleh pihak pengelola perusahaan dalam menentukan target penjualan atau laba nya, dimana pengelola dapat mengetahui berapa banyak volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan atau kerugian. Pengelola juga dapat mengontrol biaya-biaya yang dikeluarkan dengan mengevaluasi biaya mana yang dapat dikurangi atau dikendalikan.

Berikutnya telah diketahui bahwa jumlah penjualan usaha keripik tempe arsy menampilkan titik impas dalam bentuk rupiah adalah sebesar Rp61.267.500. Total ini berarti adalah penjualan yang berada di kondisi impas dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, apabila berada dibawah nominal Rp61.267.500 maka perusahaan dikatakan dalam posisi rugi sedangkan jika nominal nya diatas maka Rp61.267.500 perusahaan dikatakan berada di titik untung. Diketahui penerimaan penjualan rill produk keripik tempe pada periode 2023 adalah sebesar Rp123.300.000,00. Total perolehan ini menampilkan peningkatan volume penjualan yang telah melewati titik impas. Berlandaskan informasi diatas dapat disimpulkan bahwa Usaha keripik tempe arsy pada periode 2023 mendapatkan keuntungan dimana penjualan melebihi titik impas atau *break even point* sehingga hipotesis ditolak.

Perencanaan laba

Pembahasan di latar belakang yang menyatakan dalam merencanakan target keuntungan 20% dari laba periode sebelumnya, pemilik berkeinginan untuk meningkatkan volume penjualan sehingga laba yang didapatkan maksimal. Dalam hal merencanakan laba seperti yang dijelaskan pada tabel 4.4 yang menerangkan bahwa pemilik perusahaan ingin mendapatkan keuntungan 20% dari laba pada penjualan tahun sebelumnya yaitu Rp20.000.000,00. Hal ini berarti pada periode 2023 pemilik menginginkan laba tahun ini mencapai 20% lebih tinggi dibandingkan pada tahun 2022. Perencanaan laba menunjukkan tekad pemilik untuk mempertahankan kinerja keuangan namun juga menstimulasi pertumbuhan tingkat penjualan produk keripik tempe.

Berdasarkan perhitungan perencanaan laba maka Usaha keripik tempe arsy wajib menghasilkan pendapatan maksimal dari penjualan produk keripik tempe jika ingin target penjualan meraih 20% dari periode sebelumnya sebesar Rp111.267.500,00 sedangkan penjualan pada periode 2023 adalah sebesar Rp123.300.000,00. Atas dasar ini menunjukkan bahwa penjualan telah melewati perencanaan laba hipotesis ditolak.

Berdasarkan perhitungan ini bisa dilihat bahwa terdapat upaya signifikan untuk menambah pendapatan guna menggapai laba yang diinginkan. Kenaikan penjualan memperlihatkan besarnya usaha dan strategi yang diterapkan pemilik untuk meraih target laba tersebut. Penjualan yang naik karena bertambahnya beberapa tempat penitipan produk seperti Hypermart Citown, Foodmart Citown, Era Mart Citown, Era Mart Fresh cabang Pm noor, Era Mart Fresh cabang Siradj Salman yang mendukung bertambahnya kuantitas volume penjualan yang diperoleh Usaha keripik tempe arsy.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijabarkan untuk mengetahui berapa banyak volume penjualan produk keripik tempe yang harus digapai agar dapat mendapatkan laba semaksimal mungkin dan melewati garis titik impas melewati perhitungan *break even point* dan perencanaan laba yang dapat disimpulkan sebagai berikut :

Hasil analisis dan pembahasan analisa *break even point* pada Usaha keripik tempe arsy tahun 2023 menjelaskan bahwa penjualan yang telah dihasilkan selama periode tersebut telah melewati titik impas sehingga penjualan telah mencapai *break even point* maka hipotesis ditolak.

Hasil analisis dan pembahasan perencanaan laba pada Usaha keripik tempe arsy tahun 2023 menerangkan bahwa penjualan riil yang didapatkan selama periode tersebut telah mencapai perencanaan laba maka hipotesis ditolak.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Usaha keripik tempe arsy hendaknya mempertimbangkan untuk menerapkan analisis cost volume profit sebagai alat bantu dalam merencanakan target laba di periode mendatang. Dengan menganalisa cvp perusahaan dapat menentukan batas penjualan minimum yang akan menghindari perusahaan dalam posisi rugi.

2. Mengingat pentingnya skala produksi dalam konteks keuntungan maka perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kuantitas produksi agar dapat membuka peluang untuk pelebaran pasar dan pengembangan produk baru yang nantinya memperpanjang pertumbuhan perusahaan.
3. Pemilik sebaiknya melakukan pemisahan biaya operasional menjadi lebih terstruktur seperti klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel.

REFERENCES

- Deviesa, Devie. 2019. *Akuntansi Manajemen (Strategis dan Praktis)*. Yogyakarta : Andi.
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Integrated and Comprehensive Edition*. Cetakan ke 2. Jakarta : Bumi Aksara.
- Rantelangi, Cornelius. 2016. *Akuntansi Manajemen (Teori dan Penerapan)*. Yogyakarta : Gunung Sopai.
- Rudianto. 2015. *Akuntansi Manajemen : Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Cetakan 1. Jakarta : Erlangga.
- Samryn, L.M . 2017. *Akuntansi Manajemen (Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi)* Jakarta : Kencana .