



Volume 25 No 2, Juli 2023

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha

Fitria Rahmi¹, Hafisyah², Reni Dahar³, Nino Sri Purnama Yanti⁴
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas, Padang^{1,2,3,4}
email: fitriarahmi@unidha.ac.id

ABSTRACT

UMKM Berkat Usaha is a micro business unit that has never calculated production costs and applied a cost volume profit (CVP) analysis. that has never calculated production costs and applied a cost volume profit (CVP) analysis. UMKM Berkat Usaha only recorded expenses incurred during period and has not calculating profits or analyzed sales performance. The purpose of this research is to calculate Cost Volume Profit (CVP) for UMKM Berkat Usaha as a tool in profit planning, so that it can determine the sales targets that must be obtained by UMKM Berkat Usaha in achieve the profit targets set. The method used in this research is descriptive qualitative method with a case study approach. Data obtained through interviews, surveys and documentation CVP analysis is carried out by analyzing break event point (BEP), contribution margin, and margin of safety. This research shows that in 2023 the contribution margin is IDR 39,989,216. breakeven point in 2023 IDR 22,016,535. UMKM Berkat Usaha can apply CVP analysis to assist in planning profits in the coming year. The company targets a profit of 25% for the next 5 months. To achieve the expected profit, sales are targeted at IDR 28.373.696

Keywords: Cost Volume Profit (CVP), Break even point (BEP), Profit Planning

ABSTRAK

UMKM Berkat Usaha merupakan unit usaha mikro pembuatan kerupuk yang selama menjalankan usaha belum pernah menghitung secara rinci biaya produksi dan menerapkan analisis *cost volume profit* (CVP), namun hanya melakukan pencatatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu bulan dan tidak pernah menghitung laba atau melakukan analisis kinerja penjualannya. Tujuan dari penelitian adalah untuk melakukan perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Berkat Usaha sebagai alat bantu dalam perencanaan laba, sehingga dapat menentukan target penjualan dan memenuhi target laba yang ditetapkan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, survey dan dokumentasi Analisis CVP dilakukan dengan melakukan analisa break event point (BEP), contribution margin, dan margin of safety. Penelitian ini menunjukkan di tahun 2023 margin kontribusi sebesar Rp 39.989.216. titik impas tahun 2023 Rp22.016.535. UMKM berkat usaha dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu dalam merencanakan laba di tahun mendatang. Perusahaan menargetkan peningkatan laba 25% untuk 5 bulan kedepan. Untuk mencapai laba sesuai yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp28.373.696

Kata Kunci : *Cost Volume Profit* (CVP); *break even point* (BEP), Perencanaan Laba

PENDAHULUAN

Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah sebagai landasan hukum upaya pemerintah dalam pemberdayaan UMKM telah membuat UMKM menjadi satu sektor usaha yang bertumbuh dengan pesat sebagai penunjang perekonomian Indonesia. Terdapat 11.787 pelaku usaha mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Padang berdasarkan data dinas koperasi dan UMKM Kota Padang pada tahun 2021 dan dinominasi oleh bidang ritel dan kuliner (padang.go.id, 2023).

Semakin pesatnya perkembangan UMKM, tentunya akan meningkatkan kompetisi terutama dalam industri yang sama. Maka pemilik UMKM harus memiliki strategi untuk bertahan dan meraih pasar salah satunya dengan meningkatkan jumlah penjualan produk atau meminimumkan biaya produksi sehingga keuntungan yang diperoleh akan maksimal. Untuk itu UMKM membutuhkan strategi dalam penentuan harga jual maupun target volume penjualan.

Analisis terhadap biaya volume laba akan membantu UMKM untuk mendapatkan komposisi terbaik dari elemen yang mempengaruhi pencapaian laba. Hal ini dapat membantu UMKM mengendalikan usaha memprediksi kondisi UMKM di masa mendatang. (Rahmi, F et al,2023)

Tingkat laba dan kerugian dapat diperhitungkan dengan analisis Cost Volume and Profit (CVP) dengan metode titik impas (Break Even Point / BEP analysis) dan analisis batas keamanan (Margin of Safety). Analisis break even point dan analisis margin of safety merupakan pengukuran yang dapat digunakan untuk membantu UMKM dalam melakukan perencanaan laba dan membantu pemilik dalam memahami perilaku biaya produksi serta

laba operasi ketika terjadi perubahan volume penjualan, harga jual, biaya produksi dan biaya tetap lainnya. Pemilik dapat menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Perencanaan laba berperan penting dalam UMKM karena dengan perencanaan laba memudahkan pemilik dalam menjalankan kegiatan usahanya dan membuat proyeksi tingkat laba yang akan diperoleh. Perencanaan laba dikatakan baik apabila pemilik atau pengelola perusahaan dapat mempertimbangkan faktor-faktor pembentuk laba yaitu biaya, harga jual, volume penjualan (Yanto, 2020).

UMKM Berkat Usaha adalah salah satu UMKM di Kota Padang yang membuat dan menjual berbagai macam keripik. UMKM ini berlokasi Perumahan Unand Ulu Gadut Padang dan telah beroperasi selama 10 tahun. Sejak didirikannya setiap biaya yang terjadi masih dicatat secara manual. Pemilik UMKM Berkat Usaha, Ibu Feni mendirikan usaha ini sampai berkembang dan memproduksi berbagai macam keripik diantaranya; peyek, , keripik ubi, kerupuk jangek. Pemilik belum menghitung harga pokok produksi dan belum memahami penggunaan analisis biaya volume laba, namun hanya melakukan pencatatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam proses produksi. Pemilik hanya merencanakan laba berdasarkan perkiraan dari pengalaman masa lalu sehingga pemilik usaha kesulitan menentukan alternatif yang bisa dilakukan untuk mencapai target laba. Pemilik usaha juga tidak bisa melakukan analisis atas kinerja penjualan yang telah dicapai selama ini. Untuk dapat melakukan hal ini maka pemilik usaha harus memahami karakteristik dan perilaku biaya dari setiap komponen biaya dalam pembuatan produk dan proses

penjualannya.

Untuk mencapai target laba pemilik harus bisa melakukan perencanaan laba terkait dengan komponen yang dapat mempengaruhi laba. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan ialah menggunakan analisis CVP. Penggunaan analisis CVP dalam optimalisasi laba juga telah digunakan oleh para peneliti-peneliti sebelumnya dengan hasil penelitiannya (Sumarni, 2020) bahwa dalam perencanaan laba dibutuhkan penggunaan peralatan manajemen yang baik dan salah satu peralatan yang dimaksud adalah analisis CVP.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian adalah bagaimana peran perencanaan laba dengan menggunakan analisis cost volume laba (CVP) pada UMKM Berkat Usaha sehingga pemilik dapat memperoleh laba yang ditargetkan. Pada penelitian ini penulis akan menggunakan analisis CVP untuk membantu UMKM Berkat Usaha membuat Perencanaan laba berdasarkan data produksi dan penjualan tahun 2023.

Menurut Mowen et al. (2019:36) biaya (cost) adalah jumlah kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan/atau jasa yang diharapkan akan memberikan keuntungan saat ini atau di masa depan bagi perusahaan.

Perilaku biaya mengkaji hubungan total biaya dan biaya per unit dengan perubahan output driver aktivitas. Menurut Riwayadi (2016:16) Biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan perilakunya menjadi tiga, yaitu: Biaya tetap (fixed cost), Biaya variabel (variable Cost) dan Biaya semi variabel (semi variable cost).

Pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan tiga cara yaitu Metode

High-Low, metode scattergraph dan Metode least Square (Mowen et al., 2019)

Sementara menurut Needles & Crosson (2011:47) biaya dapat digolongkan sebagai berikut: 1) Cost Traceability 2) Cost Behavior 3) Value-Adding Attributes 4) Financial Reporting dari beberapa klasifikasi biaya tersebut maka klasifikasi golongan biaya yang penting dalam melakukan analisis CVP adalah cost behavior atau perilaku biaya, karena cost behavior merupakan klasifikasi biaya yang berhubungan dalam perubahan volume kegiatan yang akan mempengaruhi laba perusahaan. Perilaku biaya menunjukkan reaksi dari biaya terhadap aktivitas perusahaan, jika aktivitas bertambah atau berkurang maka biaya tertentu akan naik maupun turun atau tetap (Garrison, Noreen dan Brewer 2014:30).

Analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis) adalah teknik yang digunakan untuk membantu pemilik usaha menghitung dampak perubahan harga jual, volume dan biaya terhadap laba. (Mulyadi, 2018). Analisis ini juga digunakan pemilik atau pengelola dalam merencanakan dan mengambil keputusan dengan melihat keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan harga. (Khaeruddin, 2017).

Analisis Cost Volume Profit merupakan teknik untuk menghitung pengaruh perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen merencanakan laba jangka pendek (Koraag & Ilat, 2016). Menurut Mowen et al. (2019:160) analisis biaya volume laba memperkirakan bagaimana perubahan biaya variabel dan biaya tetap, volume penjualan, dan harga memengaruhi laba perusahaan.

Salman dan Farid (2017) berpendapat bahwa analisis break even

point adalah untuk mengetahui volume kegiatan penjualan perusahaan ketika perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian. Sementara asumsi yang mendasari analisis CVP atau titik impas adalah: 1.Perilaku biaya dan pendapatan adalah linier sepanjang rentang aktivitas yang relevan; 2.Biaya yang diklasifikasikan secara akurat menjadi biaya tetap atau biaya variabel. Apabila ada biaya semi variabel maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel; 3.Perubahan aktivitas adalah satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya. 4.Semua unit yang diproduksi adalah yang terjual; 5.Analisis terbatas pada suatu jenis produk. Apabila perusahaan menjual lebih dari satu jenis produk, bauran produk (rasio setiap produk terhadap total penjualan) akan tetap konstan.

Menurut Kieso perusahaan dalam jangka panjang harus dapat menetapkan harga jual produknya dalam memperoleh keuntungan yang wajar. Metode cost-plus pricing digunakan dalam perhitungan harga jual. Adapun rumus untuk menghitung Cost-Plus Pricing adalah (Kieso, 2012:1087) :

Harga Jual = Total Biaya + Markup

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan CVP telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu diantaranya: A.Hassanah (2019) melakukan analisis CVP pada UMKM industri dendeng sapi di banda aceh yang hasilnya menunjukkan bahwa jika terjadi ketidaktepatan dalam perhitungan *contribution margin* karena kesalahan klasifikasi biaya maka berpengaruh terhadap perhitungan target laba. Dari perhitungan peneliti terlihat bahwa dengan menggunakan analisis CVP target laba yang diharapkan pada tahun 2019 bisa meningkat 15%. Penelitian Iswara (2019) pada Macro Coffee Roastery maka menyatakan bahwa

perusahaan belum optimal menggunakan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan utamanya yang berkaitan dengan perencanaan laba.

Perusahaan menetapkan target laba untuk tahun 2019 sebesar 22% dari tahun sebelumnya, Penelitian Triana, D.H, Vitriana,N & Uriorityanti (2020) memberikan kesimpulan bahwa analisis CVP terbukti efektif menaikkan laba perusahaan dan berguna bagi manajemen dalam mengambil keputusan. Analisis CVP berguna sebagai tolak ukur penjualan telah mencapai laba atau tidak.Untuk menerapkan analisis CVP, perusahaan harus menghitung Margin kontribusi dan rasionya, titik impas, titik aman degree of operating leverage dan menganalisa perencanaan laba yang ditargetkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi deskriptif yang dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai pendapatan dan biaya UMKM untuk perencanaan laba, dengan cara mengumpulkan data dari UMKM kemudian melakukan analisis dengan menggunakan alat bantu analisis cost volume profit.

Menurut Sekaran (2011:159) Penelitian deskriptif memberikan gambaran kepada tentang aspek-aspek yang relevan dengan fenomena perhatian dari perspektif seseorang, organisasi, orientasi, atau yang lainnya.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari UMKM Berkat Usaha melalui observasi langsung dan wawancara kepada pemilik usaha jenis data yang dibutuhkan seperti jumlah penjualan tahun 2023, biaya-biaya yang dalam proses produksi, harga jual produk, serta data nonkeuangan sebagai pendukung penelitian.

Teknik analisa data

Teknik analisis data yang digunakan terdiri dari beberapa tahap yaitu mengumpulkan dokumen atau data-data yang diperlukan yang ada di UMKM Berkat Usaha; mengidentifikasi dan melakukan klasifikasi atas biaya operasional pada UMKM berkat usaha berdasarkan perilaku biaya. Selanjutnya dilakukan analisis cost-volume-profit (CVP) dengan menghitung *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety* serta Perencanaan laba barulah pada tahapan yang terakhir dilakukan analisis dari hasil perhitungan tersebut.

Menentukan margin kontribusi (contribution margin)

Menurut Mowen *et al.* (2019:164) Margin kontribusi per unit (*contribution margin per unit*) adalah selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit.

$$MK = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}$$

Break Even Point (BEP) dalam unit dapat dihitung dengan cara biaya tetap dibagi margin kontribusi per unit.

$$BEP_{(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

Menurut Mowen *et al.* (2019:164) *break even point* (BEP) dalam unit berguna untuk menjelaskan kepada para manajer mengenai besarnya unit yang harus terjual untuk menutupi semua biaya. Setiap unit yang terjual di atas titik impas akan menghasilkan laba

$$BEP_{(Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

Break Even Point (BEP) dalam nilai penjualan dapat dihitung dengan cara total biaya tetap dibagi rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi dihitung dengan cara total margin kontribusi dibagi dengan penjualan.

Menurut Mowen *et al.* (2019:160) margin keamanan (*margin of*

safety) merupakan jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh di atas volume titik impas.

Menurut Salman dan Farid (2017:162) margin pengaman adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Margin ini berguna bagi perusahaan untuk menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

$$\text{Margin of safety} = \text{Penjualan} - \text{Jumlah unit titik impas}$$

Sabrin (2015) menyatakan bahwa: perencanaan laba adalah memilih dari beberapa alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan dimasa depan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang memiliki serta kendala yang dihadapinya di masa akan datang. Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memaksimalkan laba yang ingin dicapai.

Menurut Mowen *et al.* (2019:172) ada dua persamaan yang digunakan untuk perhitungan target laba:

1. Jumlah Unit terjual untuk mencapai target laba

Persamaan laba operasi pada metode persamaan titik impas dapat digunakan untuk menemukan jumlah unit yang harus terjual untuk memperoleh target laba. Jumlah unit untuk target laba dapat dihitung dengan menambahkan total biaya tetap dengan target laba yang direncanakan perusahaan, Penjumlahan tersebut dibagi dengan margin kontribusi per unit (selisih harga jual dan biaya per unit). Berikut adalah bentuk persamaan persamaannya :

Jumlah unit untuk mencapai target laba

$$= \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

2. Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba

Nilai pendapatan penjualan untuk memperoleh target laba dapat dihitung dari total biaya tetap ditambah target laba yang direncanakan, penjumlahan tersebut dibagi dengan nilai rasio margin kontribusi (margin kontribusi per unit dibagi harga jual). Berikut persamaannya :

$$\frac{\text{Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} = \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}$$

3. Analisis Operating Leverage

Merupakan analisis untuk mengetahui seberapa besar sensitivitas laba terhadap perubahan penjualan. Rumus perhitungan operating leverage adalah sebagai berikut:

$$\text{Operating leverage} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Laba bersih}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya dari UMKM Berkat Usaha adalah sebagai berikut :

Tabel 1

**Biaya Produksi Variabel Per Unit
UMKM Berkat Usaha**

Jenis Biaya	Kerupuk Jangek	Peyek	Kerupuk Ubi
Bahan Baku	Rp5.744	Rp1.640	Rp6.426
Overhead variabel	Rp134	Rp 62	Rp 134
Total	Rp5.878	Rp1.702	Rp6.560

Sumber : Data Primer diolah

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis. Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi (Assegaf,2019.)Untuk klasifikasi biaya

variabel pada UMKM Berkat Uaha adalah biaya yang bergantung pada jumlah volume produksi, naik atau turun produksi UMKM akan menyebabkan perubahan secara proporsional pada biaya variabel. Biaya-biaya yang digolongkan sebagai biaya variabel adalah biaya bahan baku dan overhead variabel. Bahan baku yang diolah dalam memproduksi produk ini adalah ubi, tepung beras, bawang, kacang, jangek, cabe dan rempah-rempah.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut (Assegaf, 2019).

Tabel 2
Biaya Tetap
UMKM Berkat Usaha (Jan-Mei)

Jenis Biaya	Jumlah Biaya
Listrik (token)	Rp250.000
Gaji Karyawan	Rp10.000.000
Biaya Konsumsi	Rp1.500.000
Pulsa dan Internet	Rp 500.000
Total	Rp12.650.000

Sumber : Data Primer diolah

Tabel 2 menggambarkan total biaya tetap yang dikeluarkan untuk produksi pada kapasitas 2.710 unit adalah sebesar Rp 12.650.000. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya listrik, gaji karyawan, konsumsi . dan biaya pulsa internet. Semua biaya tetap yang telah diuraikan tersebut tidak bergantung pada perubahan jumlah produksi, meningkat atau menurunnya produksi maka biaya tetap tidak berubah.

Harga untuk semua jenis kerupuk adalah Rp10.000,. Berikut adalah data volume dan total penjualan pada UMKM Berkat Usaha pada bulan Januari-Mei 2023.

Volume dan Total Penjualan

Jumlah penjualan UMKM Berkat Usaha pada 5 bulan pertama tahun 2023

terlihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3
Volume Penjualan Tahun 2023
Bulan Januari-Mei

Bulan	Kerupuk Jangek	Peyek	Kerupuk Ubi
	Volume (Unit)	Volume (Unit)	Volume (Unit)
Jan	150	200	150
Feb	175	215	175
Maret	165	200	165
April	180	230	180
Mei	150	225	150
Total	820	1.070	820

Sumber : Data Primer diolah

Tabel 4
Total Penjualan Tahun 2023
Bulan Januari-Mei

Kerupuk Jangek	Peyek	Kerupuk Ubi	Total Penjualan
8.200.000	10.700.000	8.200.000	Rp 27.100.000

Sumber : Data Primer diolah

Margin Kontribusi

Tabel 5
Margin Kontribusi per unit Produk

Produk	Harga (Rp)	B.Variabel (Rp)	CM/ unit (Rp)
Kerupuk Jangek	10.000	5.878	4.122
Peyek	10.000	1.702	8.298
Kerupuk Ubi	10.000	6.560	3.440

Sumber : Data Primer diolah

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Untuk menghitung BEP, maka dibutuhkan beberapa asumsi dasar yang terdiri dari; (1) biaya yang terjadi dalam suatu usaha harus diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel., (2) biaya variabel secara total berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. (Mulyadi,2013)

Dalam menentukan titik impas harus ditentukan lebih dulu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi yang akan ditunjukkan oleh tabel berikut:

Tabel 6
Margin Kontribusi
UMKM Berkat Usaha
(Jan-Mei) Tahun 2023

Total Penjualan	Rp27.100.000
Total Biaya Variabel	Rp12.020.300
Margin Kontribusi	Rp15.079.700

Sumber : Data Primer diolah

Margin Kontribusi pada tabel 6 menyatakan kemampuan UMKM Berkat Usaha untuk dapat menutupi biaya tetapnya sehingga menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai Margin Kontribusi UMKM Berkat Usaha maka semakin tinggi pula laba yang diperolehnya dengan asumsi biaya tetap tidak berubah. Pada nilai Kontribusi margin UMKM Berkat Usaha menunjukkan nilai lebih besar dari biaya tetap yang ada maka UMKM Berkat Usaha tidak berada dalam keadaan rugi dan tetap mendapatkan keuntungan, tetapi bila nilai margin kontribusi lebih rendah dari biaya tetap maka berarti perusahaan mengalami kerugian.

Ratio margin kontribusi UMKM Berkat Usaha adalah:

Rasio Margin Kontribusi

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

$$= \frac{15.079.700}{27.100.000}$$

$$= 55,64\%$$

Contribution margin rasio mengidentifikasi jumlah kenaikan atau penurunan laba yang disebabkan kenaikan atau penurunan penjualan tertentu dalam Rupiah. Menurut Winarko et al., (2017)

Data tabel diatas menunjukkan bahwa tiap persen nilai rasio margin kontribusi maka setiap kenaikan penjualan (dalam Rp) maka total margin kontribusi juga akan naik sebsar persentase kenaikan penjualan. Laba

bersih juga akan mengalami peningkatan dengan asumsi jumlah biaya tetap tidak berubah. Berdasarkan perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2023 adalah 55,64% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp1 penjualan UMKM Berkas Usaha tersedia 55,64% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap.

Titik impas dalam penjualan = Total biaya tetap dibagi dengan rasio margin kontribusi

Tabel 7
Titik Impas dalam Penjualan
UMKM Berkas Usaha

Total Biaya Tetap	Rp12.250.000
Rasio Margin Kontribusi	55,64%
Titik Impas dalam Rp	Rp22.016.535

Sumber : Data Primer diolah

Jadi titik impas dalam penjualan untuk tahun 2023 (sampai dengan bulan mai) adalah Rp22.016.535

Batas keamanan (*margin of safety*)

Batas keamanan adalah suatu penjualan dan titik impas yang menentukan kondisi perusahaan tidak dalam bahaya atau kondisi perusahaan dalam bahaya.

Margin of safety UMKM Berkas Usaha pada tahun 2023 (Jan-Mai) adalah :

$$= Rp27.100.000 - Rp22.016.535$$

$$= Rp5.083.465$$

Sementara Rasio *margin of safety* UMKM Berkas Usaha adalah

$$\text{Margin of safety/ penjualan}$$

$$= Rp5.083.465/Rp27.100.000$$

$$= 18,76\%$$

Rasio margin of safety dan margin of safety dalam nilai penjualan tersebut digunakan untuk mengetahui batas aman penjualan UMKM Berkas Usaha yang artinya volume penjualan yang dapat diturunkan hingga batas aman sehingga perusahaan tidak rugi

atau berada pada titik impas.

Analisis *Operating leverage*

Operating leverage merupakan analisis untuk mengetahui seberapa besar pendapatan operasi perusahaan dan pengaruh perubahan penjualan terhadap laba (Brigham, R.A, Stewart, & C.M, 2011)

Tabel 8
Perhitungan *Operating Leverage*
UMKM Berkas Usaha

Margin Kontribusi	Rp15.079.700
Laba Bersih	Rp2.829.700
<i>Operating Leverage</i>	5,32

Sumber : Data Primer diolah

Besarnya tingkat *operating leverage* (OL) pada UMKM Berkas Usaha sebesar 5,32 artinya semakin besar tingkat OL maka akan semakin banyak perubahan dalam aktivitas penjualan yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Dalam nilai tingkat *leverage* operasi 5,32% pada UMKM Berkas Usaha artinya apabila perusahaan mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka perusahaan berpeluang mendapatkan laba sebesar 5,32%,

Perencanaan Laba

Untuk melakukan perencanaan laba selama 5 bulan yang akan datang pada UMKM Berkas Usaha diharapkan adanya peningkatan laba sebesar 25%, maka perhitungannya adalah sebagai berikut: Laba yang diharapkan (25%) = Rp2.829.700 + (25% x Rp2.829.700) = Rp3.537.125 dengan asumsi bahwa biaya tetap adalah konstan.

Berikut ini akan disajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan kontribusi margin untuk mengetahui besarnya penjualan yang harus UMKM Berkas Usaha untuk mencapai target laba.

Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba

$$= \frac{\text{Total biaya tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Rp}12.250.000 + \text{Rp}3.537.125}{\text{Rp}28.373.696}$$

$$= 55,64\%$$

Artinya target laba akan tercapai jika perusahaan berhasil mendapatkan penjualan sebesar Rp28.373.696

SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM Berkat Usaha menggunakan analisis cost volume profit, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Contribution Margin bulan Januari-Mei 20223 diperoleh sebesar Rp Rp15.079.700 atau sebesar 55,64%
2. *Break even point* (BEP) sampai dengan bulan Mei 2023 adalah Rp22.016.535 dan UMKM Berkat Usaha telah berhasil melewatinya
3. Batas keamanan (*margin of safety*) UMKM sampai dengan bulan Mei 2022 adalah 57,47% atau sebesar Rp5.083.46 (18,76%). Artinya pendapatan penjualan yang boleh diturunkan UMKM hanya hingga batas aman (*margin of safety*) tersebut, sehingga perusahaan tidak mengalami rugi.
4. Rasio DOL atau operating leverage yang diperoleh adalah sebesar 5,32
5. Jika Pemilik merencanakan laba sebesar Rp2.000.000 per bulan maka harus didapatkan total pendapatan penjualan sebesar Rp Rp39.989.216 selama lima bulan berikutnya untuk mencapai target laba tersebut.

Saran

1. UMKM diharapkan menggunakan hasil identifikasi serta pengklasifikasian biaya berupa biaya variabel dan biaya tetap agar melakukan perencanaan laba yang yang digunakan dimasa yang akan datang.

2. Penjualan harus berada minimal diatas BEP agar perusahaan memperoleh laba
3. Untuk Perencanaan laba sebaiknya perusahaan menggunakan analisis CVP seperti BEP, MoS, CM, dan OL agar laba yang dicapai lebih optimal
4. UMKM harus lebih memperhatikan penetapan harga jual berdasarkan harga pokok produk karena CM per produk saat ini sangat berfluktuasi
5. Untuk mencapai target penjualan sesuai target laba di 5 bulan berikutnya maka pemilik dapat melakukan promosi yang diperkirakan akan mampu meningkatkan volume penjualan

DAFTAR PUSTAKA

- Assegaf, A. R. (2019). Pengaruh biaya tetap dan biaya variabel terhadap profitabilitas pada pt. Pecel lele lela internasional, cabang 17, tanjung barat, jakarta selatan. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 20(1).
- Brigham, R.A, Stewart, & C.M. (2011). *Manajemen Keuangan II*. Jakarta: Salemba Empat
- Garrison, R. H, Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2014). *Akuntansi Manajerial* (114 Buku 1). Jakarta: Salemba Empat.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi Di Banda Aceh)*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, Vol. 4(2), pp. 190-214.
- Horngren, Charles T. *et al.* 2014. *Introduction to Management Accounting*. 16th edition. Terjemahan Gina Gania. 2016. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Edisi keenambelas. Erlangga. Jakarta.
- Iswara, U. S., Setyabud, T. G., &

- Wahidahwati, W. (2019).
Perencanaan laba menggunakan pendekatan analisis cost volume profit.
- Kieso, D. E. Weygandt, J. J. & Kimmel, P. D., (2018). *Managerial Accounting : Tools for Business Decision-Making* (15th Canadian ed ed.). Mississauga: John Wiley & Sons Canada, Ltd.
- Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). Analisis of cost-volume-profit for planning profit at the tofu factory “Ibu Siti.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812
- Kuncoro, Mudrajad, 2015, Indikator Ekonomi, Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Mowen, Maryanne M. *et al.* 2019. *Cornerstones of Managerial Accounting*. 5th edition. Terjemahan Catur Sasongko. 2019. *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Needles, B. E., & Crosson, S. V. (2011). *Managrial Accounting*. (R. Dewey, Ed.) (9th Editio). Asia: South-Western Cencage Learning.
- Rahmi, F., Sayekti, C. D. D., Dahar, R., & Yanti, N. S. P. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*, 25(1), 64-73.
- Sabrin. 2015. “Analisis *Break Even Point* Pada Produksi Es Balok pada PT. Yanaghi Histalaraya”. *Ekonomi Pembangunan*, Vol 16.
- Samryn, L. M. 2015. *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Salman, Kautsar Riza dan Mochammad Farid. 2017. *Akuntansi Manajemen : Alat Pengukur dan Pengambilan keputusan Manajerial*. Jakarta: PT. Indeks.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*, 4(1), 73-81
- Susanti, E. 2018. Analisis Perencanaan Laba pada CV. Rumah Alam Jaya Organik Malang. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu?. *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2), 054-062.
- Wiwik, Lestari dan Dhyika Bagus Permana. 2017. *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Grafindo Persada
- www.padang.go.id (2023,februari24) pasca pandemi umkm di padang bertumbuh pesat Retrieved Juni 6, 2023
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang. *DIMENSI*, VOL. 9, NO. 2 :, IX(2), 369-386.