



Analisis Cost Volume Profitabilitas Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Pada Toni Meubel Way Bungur

Evi Wahyuni¹, Jawoto Nusantara², Elmira Febri Darmayanti³

^{1,2,3} Universitas Muhammadiyah Metro, Jl Ki Hajar Dewantara, 34111, Lampung Indonesia

E-mail: eviw3893@gmail.com¹
jawoto46@gmail.com²
efdarmayanti@gmail.com³

ARTICLE INFO

Article history:
Received 15 Agustus 2022
Received in Revised 06 Januari 2023
Accepted 30 Januari 2023

Keyword's :
Contribusi margin,
break even poin, safety
margin, operating
lverage

ABSTRACT

The purpose of this study is to be able to determine the contribution margin, the level of break event point sales, safety of margin and the number of goods sold at Toni Meubel Way Bungur to achieve a profit target and to know the level of operating leverage at Toni Meubel Way Bungur resulting in increased profits. clean. This research is a quantitative research which is a process of analyzing something you want to know by using data in the form of numbers as a supporting tool. The data collected is in the form of data on operational costs or variable costs, fixed costs, and furniture sales data at Toni Meubel in Way Bungur. Based on the description above, the results of the research and discussion can be concluded as follows. The contribution margin of Toni Furniture Way Bungur has decreased from 2019-2021. The sales point break event level at Tony Way Bungur is so that the company does not experience a loss of at least 10 units. Safety of margin at Toni Meubel Way Bungur has fluctuated from 2019-2021. The safety margin in 2020 has decreased, but in 2021 it has increased again. The number of items sold at Toni Meubel has fluctuated in 2019-2021.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui *contribution margin*, tingkat *break event point* penjualan, *safety of margin* dan banyak barang yang dijual pada Toni Meubel Way Bungur untuk mencapai suatu target laba serta mengetahui tingkat *operating leverage* pada Toni Meubel Way Bungur yang dihasilkan dalam peningkatan laba bersih. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif adalah suatu proses menganalisis mengenai sesuatu yang ingin diketahui dengan menggunakan data berupa angka sebagai alat pendukungnya. Data yang dikumpulkan berupa data tentang biaya-biaya operasional atau biaya variabel, biaya tetap, dan data penjualan meubel pada Toni Meubel di Way Bungur. Berdasarkan dari uraian diatas hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut *Contribution margin* pada Toni Meubel Way Bungur mengalami penurunan dari tahun 2019-2021. Tingkat *break event point* penjualan pada Tony Way Bungur agar perusahaan tidak mengalami kerugian paling sedikit 10 unit. *Safety of margin* pada Toni Meubel Way Bungur mengalami fluktuatif dari tahun 2019-2021. Margin keamanan pada tahun 2020 sempat mengalami penurunan, akan tetapi pada tahun 2021 kembali mengalami peningkatan. Banyaknya barang yang dijual di Toni Meubel mengalami fluktuatif ditahun 2019-2021.

Expensive: Jurnal Akuntansi dan Keuangan

Website: <https://scholar.ummetro.ac.id/index.php/expensive>



This is an open access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

* Corresponding author. Telp.: +6281-0000-0000; fax: +0-000-000-0000.

E-mail address: Nurulyafajri25@gmail.com

Peer review under responsibility of Expensive: Journal of Accounting and Finance 2829 - 4907

PENDAHULUAN

Aspek keuangan maupun non keuangan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam suatu pengambilan keputusan pada manajer perusahaan (Lenggar Deny Azis, 2020). Keputusan yang diambil oleh perusahaan dalam melakukan manajerial perlu mendapatkan perhatian agar dapat mencapai hasil yang maksimal. Kegiatan manajerial perusahaan mencakup bagaimana perusahaan dapat merencanakan, melaksanakan, dan melakukan evaluasi terhadap proses produksi dan pencapaian laba yang maksimal. Dalam hal ini perusahaan hendaknya dapat melakukan perencanaan yang matang agar dapat mencapai target laba yang diinginkan. Menurut Darmayanti (2016) menjelaskan bahwa dalam mencapai target yang ditetapkan perusahaan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan maka faktor penjualan dan harga jual menjadi faktor penting yang mempengaruhi target perusahaan. Oleh sebab itu, perlu adanya perencanaan yang matang dalam menentukan jumlah penjualan sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimal.

“Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan sesuai dengan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan”. Kegiatan perencanaan merupakan tahapan awal yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menentukan arah dan tujuan perusahaan tersebut. Perencanaan laba tidak hanya merupakan kegiatan untuk merencanakan bagaimana cara mendapatkan laba, akan tetapi mencakup bagaimana perusahaan dapat menentukan target laba, menghasilkan produk, meningkatkan penjualan, dan mengevaluasi setiap hal yang dapat meningkatkan atau menurunkan laba sehingga target perusahaan tidak tercapai (David dkk, 2017).

“Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal dengan sumber daya yang dimilikinya” (Khaeruddin, 2017). “Perencanaan laba dalam suatu periode meliputi perencanaan hasil penjualan, perencanaan biaya dan perencanaan volume penjualan. Dalam perencanaan laba ini, hubungan antara biaya, volume dan laba memiliki peranan yang sangat penting”. Ketiga faktor ini akan mempengaruhi satu sama lain. Biaya yang dikeluarkan akan berpengaruh terhadap laba yang diinginkan, harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Sehingga dalam menentukan perencanaan laba perusahaan pihak manajemen harus menentukan aspek tersebut dan menggunakan alat ukur atau analisis untuk mencapai tujuan laba yang optimal. “Alat analisis yang tepat untuk digunakan dalam melakukan perencanaan laba adalah *cost volume profitabilitas*” (Riska, 2017).

Adapun hubungan dari *cost, volume, profitabilitas* (Lenggar, 2020). Biaya adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional perusahaan dalam rangka membuat produk.

Besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan akan tergantung dari banyaknya produk yang akan dibuat oleh perusahaan itu sendiri. Volume produksi adalah jumlah atau banyaknya produk yang dapat dihasilkan oleh perusahaan dalam satu periode tertentu. “Adapun *profitabilitas* adalah selisih antara seluruh penghasilan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam kegiatan usaha. *Cost volume profitabilitas* merupakan alat yang dapat digunakan manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang dapat mempermudah dalam mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba perusahaan” (Siregar dkk, 2018). Analisis CVP merupakan suatu analisis perencanaan laba dimana CPV akan menunjukkan kondisi keuangan perusahaan, modal, dan hasil yang dicapai oleh perusahaan. “Metode yang digunakan sebagai alat ukur dalam melakukan analisis cost volume profitabilitas adalah *contribution margin, break even point, safety of margin, target laba, operating leverage*” (Riska, 2017). Analisis *cost volume profitabilitas* ini digunakan untuk merencanakan penjualan yang dapat meningkatkan laba pada tahun-tahun berikutnya.

Berdasarkan pra survey yang saya lakukan pada hari sabtu tanggal 15 Januari 2022, dengan Bapak Muhamad Toni Asisto (pemilik Toni Meubel Way Bungur) yang bertempat di desa Tambah Subur. Toni Meubel Way Bungur merupakan perusahaan industri yang berkembang pesat saat ini dengan 13 karyawan. Seiring dengan perkembangan pada Toni Meubel Way Bungur maka fungsi perencanaan laba sangat dibutuhkan bagi sebuah perusahaan terutama dalam menentukan harga jual agar tidak dapat mengalami kerugian. Toni Meubel Way Bungur merupakan perusahaan yang memproduksi banyak produk mebel seperti meja, lemari, kursi, dan peralatan lainnya yang sesuai dengan pesanan pelanggan. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang cukup besar, namun dalam hal pencatatan laporan keuangan masih menggunakan catatan laporan keuangan manual dan tradisional. Dalam hal ini, terdapat kelemahan yang ada dalam pencatatan laporan keuangan yang dimiliki perusahaan yaitu perusahaan belum dapat melihat bagaimana perolehan laba yang maksimal dan sesuai dengan target laba yang diinginkan. Perusahaan hanya melihat bahwa semakin besar pendapatan yang diraih maka semakin besar pula laba yang dihasilkan. Padahal sejatinya, laba menyangkut bagaimana perusahaan mengeluarkan modal dan biaya operasional selama proses produksi. Perusahaan Toni Meubel hanya mampu melakukan target laba berdasarkan pemikiran pemilik meubel tanpa adanya perencanaan yang matang dan maksimal.

Dalam hal perencanaan laba Tony Meubel Way Bungur menafsirkan perencanaan laba dengan melihat biaya produksi dan penjualan yang dilakukan pada periode sebelumnya. Untuk mendapatkan perencanaan laba, Tony Meubel menargetkan laba sebesar 20% dari biaya produksi (biaya Bahan Baku dan biaya operasional). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diperoleh laba sebagai berikut:

Tabel 1. Data Perencanaan Laba Tony Meubel Way Bungur

Tahun	Biaya Produksi	Target Laba (20% dari Biaya Produksi)	Terealisasi	Pencapaian (%)
2019	Rp1.952.816.500	Rp390.563.300	Rp397.593.000	108%
2020	Rp1.982.555.000	Rp396.511.000	Rp389.812.000	98%
2021	Rp1.987.967.500	Rp397.593.500	Rp375.990.000	94%

Sumber. Data diolah penulis, 2022

Dari tabel diatas terlihat bahwa perencanaan laba pada Tony Meubel melihat dari besarnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk membuat produk. Tahun 2019 besarnya biaya produksi mencapai Rp. 1.952.816.500, Tony Meubel menginginkan laba setidaknya 20% dari biaya produksi yang dikeluarkan sehingga diperoleh target laba sebesar Rp.390.563.300. kemudian di tahun 2020 besar biaya produksi yang dikeluarkan adalah Rp. 1.982.550.000 dengan target laba minimal adalah 20% dari biaya produksi maka laba yang ditargetkan adalah Rp.396.511.000. Tahun 2021 besar biaya produksi yang dikeluarkan adalah Rp.1.987.967.500, dengan target laba minimal adalah 20% dari biaya produksi maka laba yang ditargetkan adalah Rp.397.593.500. Hasil laba yang diharapkan dan yang sudah terealisasi pada tahun 2019, laba yang didapatkan sudah melebihi target perusahaan sebesar 108% yang artinya penjualan mengalami peningkatan. Namun pada tahun 2020 mengalami penurunan dengan laba sebesar 98% dari laba yang diharapkan, dengan kata lain penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, Sedangkan pada tahun 2021 mengalami penurunan kembali sebesar 94% dari laba yang diharapkan. Dengan kata lain laba dari tahun 2019 sampai 2021 terus mengalami penurunan, Oleh sebab itu, penerapan *cost volume profitabilitas* diharapkan mampu mengatasi kendala yang sedang dialami perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengikuti penelitian deskriptif kuantitatif dimana dalam penelitian ini akan menjelaskan tentang analisis Cost Volume Profitabilitas untuk kegiatan perencanaan laba pada perusahaan Toni Meubel di Way Bungur Lampung Timur. Adapun dalam penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif, dimana disamping peneliti menjelaskan aspek-aspek perencanaan laba peneliti juga menghitung atau menganalisis tentang biaya-biaya operasional dan tetap pada perusahaan, biaya bahan baku, banyaknya produk terjual, pendapatan, dan laba yang diperoleh perusahaan. Kemudian barulah peneliti menganalisis perencanaan laba kedepan dengan menggunakan CVP.

Penelitian ini dilakukan pada Toni Meubel yang tempatnya berada di Desa Tambah Subur, Kec. Way Bungur, Kab. Lampung Timur. Pengumpulan data penelitian menggunakan wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Analisis data dalam penelitian menggunakan rumus sebagai berikut:

a. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

Menurut Suyanto dan Jawoto Nusantara (2016:208) Break Event Point (BEP) Merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh keuntungan.

$$\text{Titik Impas Dalam Per Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \dots\dots\dots (1)$$

$$\text{Titik Impas Dalam Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \dots\dots\dots (2)$$

b. Margin Kontribusi (*Contribution margin*)

$$\text{Contribution Margin (Nilai Uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \dots\dots\dots (3)$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \dots\dots\dots (4)$$

c. Margin Keamanan (*Safety Of Margin*)

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Penjualan yang di Anggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas} \dots\dots\dots (5)$$

$$\text{Margin Keamanan (Rp)} = \frac{\text{Margin Kemanan (Rp)}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan}} \times 100\% \dots\dots\dots (6)$$

d. Analisis Target Laba

1) Persamaan *cost volume profit*, rumusnya persamaanya adalah:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} \dots\dots\dots (7)$$

2) pendekatan margin kontribusi yang memperluas margin kontribusi dengan memasukan target laba:

$$\text{Unit Penjualan Untuk Mencapai Target} = \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}} \dots\dots\dots (8)$$

e. *Operating Lverage* (OL)

$$\text{Operating Lavarage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \dots\dots\dots (9)$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah data diperoleh dari lapangan berupa laporan penjualan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan maka selanjutnya adalah melakukan analisis data. Adapun analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Margin Kontribusi (*Contribution margin*)

Margin kontribusi dikelompokkan menjadi dua yaitu margin kontribusi per unit dan margin kontribusi total. Margin kontribusi per unit untuk mengukur kenaikan suatu laba dalam setiap per unitnya yang dijual oleh perusahaan. Sedangkan margin kontribusi total adalah suatu margin kontribusi yang per unit nya dikalikan dengan jumlah unit yang sudah terjual.

a. Margin Kontribusi Tahun 2019

$$\text{Contribution Margin (Nilai Uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$= \text{Rp}1.410.123.000 - \text{Rp. } 993.900.000$$

$$= \text{Rp. } 416.223.000$$

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

$$= \frac{416.223.000}{1.410.123.000}$$

$$= 0,295 \text{ atau } 29,5\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas diperoleh besarnya *Contribution Margin* yang didapat adalah Margin Kontribusi Tahun 2019 sebesar 416.223.000 dengan Rasio 29,5%.

b. Margin Kontribusi Tahun 2020

$$\text{Contribution Margin (Nilai Uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$= 1.128.352.000 - 720.600.000$$

$$= \text{Rp. } 407.752.000$$

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

$$= \frac{407.752.000}{1.128.352.000}$$

$$= 0,361 \text{ atau } 36,1\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa Margin Kontribusi Tahun 2020 = Rp. 407.752.000 dengan rasio 36,1%.

Margin Kontribusi Tahun 2021

$$\text{Contribution Margin (Nilai Uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$= 1.150.410.000 - 756.600.000 = 393.810.000$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\
 &= \frac{393.810.000}{1.150.410.000} \\
 &= 0,342 \text{ atau } 34,2\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa margin kontribusi Tahun 2021 = 393.810.000 dengan rasio 34,2%. Besarnya rasio margin kontribusi menunjukkan bahwa perusahaan masih mendapatkan keuntungan yang cukup baik setelah mengalami masa pandemi pada tahun 2020.

2. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

$$\text{Titik Impas Dalam Per Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{Titik Impas Dalam Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

a. Titik Impas Periode 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas Dalam Per Unit} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \\
 &= \frac{18.630.000}{(3.000.000 - 1.200.000)} \\
 &= \frac{18.630.000}{1.800.000} \\
 &= 10 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas Dalam Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{18.630.000}{0,295} \\
 &= 63.152.500
 \end{aligned}$$

b. Titik Impas Periode 2020

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas Dalam Per Unit} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \\
 &= \frac{17.940.000}{(3.000.000 - 1.200.000)} \\
 &= \frac{17.940.000}{1.800.000} \\
 &= 10 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Titik Impas Dalam Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{17.940.000}{0,361} \\ &= 49.695.200\end{aligned}$$

c. Titik Impas Periode 2021

$$\begin{aligned}\text{Titik Impas Dalam Per Unit} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \\ &= \frac{17.820.000}{(3.000.000 - 1.200.000)} \\ &= \frac{17.820.000}{1.800.000} \\ &= 10 \text{ Unit}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Titik Impas Dalam Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{17.820.000}{0,342} \\ &= 52.105.200\end{aligned}$$

3. Margin Keamanan (Safety Of Margin)

a. Margin Keamanan Periode 2019

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Penjualan yang di Anggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

$$= 390.563.300 - 63.152.500$$

$$= 327.410.800$$

$$\text{Margin Keamanan (Rp)} = \frac{\text{Margin Kemanan (Rp)}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan}} \times 100\%$$

$$= \frac{327.410.800}{390.563.300} \times 100\% = 83,8\%$$

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya MoS adalah Margin Keamanan Periode 2019 = 327.410.800, atau dengan rasio margin keamanan sebesar 83,8%.

b. Margin Keamanan Periode 2020

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Penjualan yang di Anggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

$$= 396.511.000 - 49.695.200 = 346.815.800$$

$$\text{Margin Keamanan (Rp)} = \frac{\text{Margin Kemanan (Rp)}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan}} \times 100\%$$

$$= \frac{346.815.800}{396.511.000} \times 100\% = 87,5\%$$

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya MoS adalah Margin Keamanan Periode 2020 adalah 346.815.800 atau sebesar 87,5%,.

c. Margin Keamanan Periode 2021

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Penjualan yang di Anggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

$$= 397.593.500 - 52.105.200$$

$$= 345.488.300$$

$$\text{Margin Keamanan (Rp)} = \frac{\text{Margin Kemanan (Rp)}}{\text{Total Penjualan yang Dianggarkan}} \times 100\%$$

$$= \frac{345.488.300}{397.593.500} \times 100\% = 86,9\%$$

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya MoS adalah Margin Keamanan Periode 2021 adalah 345.488.300 atau 86,9%.

4. Analisis Target Laba

Analisis target laba digunakan untuk menyatakan banyaknya unit yang dapat dijual suatu perusahaan untuk dapat mencapai tujuannya yang harapannya untuk memperoleh suatu laba tertentu. Untuk dapat menentukan target laba dalam suatu perusahaan dapat menggunakan *cost volume profitabilitas* yang dalam perhitungannya dapat digunakan 2 rumus persamaan dan pendekatan.

3) Persamaan *cost volume profit*, rumusnya persamaanya adalah:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

Tabel 2. Penjualan Toni Meubel Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel + Biaya Tetap	Laba
2019	Rp1.410.123.000	Rp1.012.530.000	Rp397.593.000
2020	Rp1.128.352.000	Rp738.540.000	Rp389.812.000
2021	Rp1.150.410.000	Rp774.420.000	Rp375.990.000
Total	Rp3.688.885.000	Rp2.525.490.000	Rp1.163.395.000

Sumber: Diolah dari data Laporan Penerimaan Toni Meubel 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa penjualan yang dicapai oleh Toni Meubel pada tahun 2019 adalah Rp. Rp1.410.123.000 dengan besar biaya variabel dan biaya tetap adalah Rp1.012.530.000 dan laba sebesar Rp397.593.000. Kemudian pada tahun 2020 pendapatan menurun yakni Rp1.128.352.000 dengan biaya Rp738.540.000 dan laba sebesar Rp389.812.000. lebih lanjut untuk tahun 2021 penjualan mengalami peningkatan kembali sehingga pendapatan yang berhasil diperoleh Toni Meubel adalah Rp1.150.410.000 dengan laba Rp375.990.000. Pada tahun 2021 penjualannya meningkat akan tetapi biaya produksinya meningkat sehingga laba yang dihasilkan cenderung menurun.

- 4) pendekatan margin kontribusi yang memperluas margin kontribusi dengan memasukan target laba:

$$\text{Unit Penjualan Untuk Mencapai Target} = \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

Tabel 3. Unit Penjualan Untuk Mencapai Target Toni Meubel Tahun 2019-2021

				Unit Penjualan
Tahun	Beban Tetap (Rp)	Target Laba (Rp)	Margin Per Unit	
2019	18.630.000	390.563.300	1.800.000	10
2020	17.940.000	396.511.000	1.800.000	10
2021	17.820.000	397.593.500	1.800.000	10
Total	54.390.000	1.184.667.800	5.400.000	30

Sumber: Diolah dari data Laporan Penerimaan Toni Meubel 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa dalam penjualan tentunya harus mentargetkan laba. Dalam kenyataan di lapangan berdasarkan analisis target laba pada perusahaan Toni Meubel dengan target laba 1.184.667.800 maka unit penjualan minimal yang dikeluarkan adalah 30 unit per bulan di tahun 2019-2021.

5. *Operating Lverage* (OL)

Operating leverage adalah pemanfaatan biaya tetap untuk dapat meningkatkan laba yang lebih besar akibat dari perubahan volume penjualan dalam suatu perusahaan. *Operating leverage* digunakan untuk meningkatkan laba suatu perusahaan. Untuk dapat menghitung *operating leverage* dapat digunakan rumus berikut:

$$\text{Operating Lavarage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Tabel 4. Operating Lavarage Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel + Biaya Tetap	Laba	Margin Kontribusi	OL
2019	1.410.123.000	1.012.530.000	397.593.000	416.223.000	1,05
2020	1.128.352.000	738.540.000	389.812.000	407.752.000	1,05
2021	1.150.410.000	774.420.000	375.990.000	393.810.000	1,05
Total	3.688.885.000	2.525.490.000	1.163.395.000	1.217.785.000	3

Sumber: Diolah dari data Laporan Penerimaan Toni Meubel 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 besar OL (Operating Lavarage) adalah sebesar 1,05. Kemudian pada tahun 2020 sebesar 1,05 dan pada tahun 2021 sebesar 1,05.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa perusahaan Toni Meubel milik Pak Toni adalah suatu Meubel dengan tingkat usaha yang cukup baik. Meubel ini memiliki pendapatan yang sangat baik dan memiliki keuntungan yang maksimal. Secara rinci hasil penelitian dapat dibahas mengenai analisis Cost Volum profitabilitas dari Toni Meubel seperti pada pembahasan berikut ini:

1. Analisis Cost Volume Profitabilitas

Salah satu tujuan dalam mendirikan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan atau laba secara optimal. Hal ini tentunya tugas dan fungsi manajemen yang bertindak sebagai pengelolaan perusahaan untuk dapat menyusun perencanaan laba agar semua sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat teratur dan terkendali dengan baik. Perencanaan adalah suatu kegiatan menyusun serangkaian kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Tanpa adanya perencanaan maka proses produksi perusahaan tidak akan mencapai hasil dengan baik. Pada dasarnya kegiatan perencanaan merupakan bagian dari manajemen perusahaan yang berfungsi mengambil tindakan dan berbagai kebijakan. Suatu perencanaan dapat dikatakan berhasil apabila perusahaan telah memanajemen dengan baik dan mencapai tujuan yakni memperoleh laba yang maksimal.

Perencanaan laba telah dilakukan dan dimiliki oleh setiap perusahaan sebagai dasar dan acuan menjalankan kegiatan perusahaan dengan tujuan memperoleh atau mencapai target laba yang diinginkan. Dalam hal perencanaan laba, sebuah perusahaan dapat mempertimbangkan beberapa komponen penting yang mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan. Secara garis besar ada dua hal yang dapat mempengaruhi laba yaitu besarnya penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses produksi. Berdasarkan hasil analisis yang

dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2019 adalah 1.410.123.000, pada tahun 2020 adalah 1.128.352.000, dan pada tahun 2021 sebesar 1.150.410.000. Hasil penjualan produk Meubel di Toni Meubel pada tahun 2019-2021 mengalami peningkatan yang cukup baik.

a. Contribution Margin Pada Toni Meubel Tahun 2019-2021

Garison dkk (2013) menyebutkan bahwa Margin kontribusi per unit adalah untuk mengukur kenaikan suatu laba dalam setiap per unitnya yang dijual oleh perusahaan. Jika suatu perusahaan dalam penjualannya diharapkan meningkat 100x, maka laba yang didapatkan seharusnya juga meningkat 100x margin kontribusi. Sedangkan margin kontribusi total adalah suatu margin kontribusi yang dimana dalam per unit nya dikalikan dengan jumlah unit yang sudah terjual. Jadi setiap unit yang sudah terjual akan mengurangi kerugian dengan sebesar jumlah kontribusi per unitnya. Sehingga ketika titik impas telah dicapai, setiap tambahan unit yang telah terjual akan berpengaruh pada peningkatan laba dalam suatu perusahaan yaitu sebesar jumlah margin kontribusi per unitnya. Margin kontribusi juga dapat disimpulkan sebagai suatu presentase dari pendapatan penjualan perusahaan.

Besarnya Contribution Margin yang didapat adalah Margin Kontribusi Tahun 2019 sebesar 416.223.000 dengan Rasio 29,5%. Margin Kontribusi Tahun 2020 = Rp. 407.752.000 dengan rasio 36,1%, dan Margin Kontribusi Tahun 2021 = 393.810.000 dengan rasio 34,2%. Menurut Rudianto (2013) bahwa Indikator dari margin kontribusi dalam menentukan besarnya laba adalah semakin besar margin kontribusi maka semakin cepat perusahaan menutup biaya tetap pada perusahaan dan mencapai laba yang diinginkan. Jika perusahaan telah menjual produknya sampai jumlah tertentu dimana seluruh biaya tetapnya ditutup, maka pada volume penjualan selanjutnya perusahaan tinggal memperoleh laba.

Sejalan dengan penelitian ini, Azis (2020) dalam penelitiannya Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Study Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu) Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Di Hotel Zodiak Sutami Bandung, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Margin kontribusi sebesar Rp1.195.721.004 dengan ratio margin kontribusi 20.12%.

b. Break Even Point (BEP) Pada Toni Meubel Tahun 2019-2021

Salah satu tahap dalam Analisis Cost Volume Profit adalah menghitung *Break Even Point* atau sering disebut titik impas. *Break event point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tersebut tidak memperoleh laba dan tidak juga mengalami kerugian (penghasilan=total biaya) (Munawir, 2012:184),. Analisis *break event* juga memiliki manfaat yang mampu memberikan informasi kepada pemimpin perusahaan mengenai berbagai tingkat penjualan,

serta hubungannya dengan laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Analisis titik impas adalah jumlah penghasilan yang diterima entitas yang dinilai sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan suatu entitas (Siregar dkk, 2018). Sedangkan menurut patra ahli yang lain titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba adalah nol (Garrison dkk, 2013:210).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Khaerudin (2017) dalam penelitiannya Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada Cv. Citra Sari Di Makassar yang menunjukkan bahwa dengan menggunakan analisis Break even point penjualan (Q) sebanyak 2.585 unit dan break even point rupiah (Rp) sebesar Rp 103.384.615,38.

c. *Margin of Safety (MoS) Pada Toni Meubel Tahun 2019-2021*

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya MoS adalah Margin Keamanan Periode 2019 = 327.410.800, atau 83,8%. Margin Keamanan Periode 2020 adalah 346.815.800 atau sebesar 87,5%, Margin Keamanan Periode 2021 adalah 345.488.300 atau 86,9%.

Margin of safety menjelaskan bahwa kelebihan dari nilai penjualan yang dianggarkan diatas titik impas nilai penjualannya dalam dollar (Garrison,et.al, 2013:225). Hasil Penelitian ini sejalan dengan penelitian Astutik (2019) “Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Cvp (Cost Volume Profit) Pada Pt. Atap Teduh Lestari Cabang Surabaya Margin Of Safety dari tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar 0.51%, kemudian tahun 2016 ke tahun 2017 mengalami penurunan sebesar 0.54% dan tahun 2017 ke tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 0.21%”.

d. *Operating Lverage (OL) Pada Toni Meubel Tahun 2019-2021*

Operating Lverage (OL) bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam penggunaan biaya. Besar OL tahun 2019 besar OL (*Operating Lavarage*) adalah sebesar 1,05. Kemudian pada tahun 2020 sebesar 1,05 dan pada tahun 2021 sebesar 1,05. Semakin mendekati nilai 1 OL maka semakin baik perencanaan laba yang dimiliki oleh perusahaan.

Senada dengan penelitian ini Panji dkk, (2011) “Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit- CVP Analysis*) merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output Analisis Cost Volume Profit adalah kunci untuk memahami perilaku biaya”. Hasil penelitian ini sejalan dengan Penelitian Dewi dan Riska (2017) bahwa Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan Pada Meubel Jati Ukir H. Slamet menghasilkan *Operating leverage* adalah sebesar Rp. 3,72%.

2. Analisis Perencanaan Laba

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh bahwa laba perusahaan yang ada di Meubel Toni pada tahun 2019-2021 mengalami penurunan. Padahal, bapak Toni selaku pemilik perusahaan Meubel menargetkan laba yang diinginkan setiap tahunnya. Pada tahun 2019-2021 seperti diketahui bahwa laba yang diperoleh Toni Meubel mengalami fluktuatif. Menurut Wawancara dengan bapak Toni selaku pemilik Meubel bahwa pada tahun bulan Maret 2019 hingga 2021 terjadi pandemi Covid-19 dimana wabah atau pandemi ini mempengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia khususnya dalam bidang perekonomian. Pada Tahun 2020 lalu, perekonomian diwilayah Lampung Timur juga terkena dampak pandemi ini sehingga omset penjualan produk menurun.

Penjualan barang yang menurun mengakibatkan perolehan laba yang sedikit sehingga target laba yang diinginkan perusahaan tidak terealisasi. Kemudian pada tahun 2021 perusahaan meubel Toni kembali bangkit setelah adanya new normal sehingga perlu adanya analisis perencanaan laba kembali. Menurut penuturan bapak Toni bahwa perencanaan laba perusahaan perlu untuk dilakukan agar perusahaan mempunyai tujuan yang pasti. Perencanaan laba tentunya dilakukan dengan melihat cost volume profitabilitas yang dimiliki perusahaan. Dalam konteks ini maka perusahaan harus melihat pencapaian laba pada tahun-tahun sebelumnya. Untuk perencanaan laba di tahun 2022 maka perlu memperhatikan pencapaian profit yang dicapai perusahaan pada tahun 2021 lalu.

Pada tahun 2021 perusahaan Toni Meubel memperoleh laba sebesar Rp375.990.000, dengan rasio margin kontribusi sebesar 34,2%. Melihat laba yang diperoleh perusahaan dan target yang diinginkan, maka perlu menata ulang perencanaan laba. Adapun dalam perencanaan laba maka hal yang harus diperhatikan adalah volume penjualan dan penekanan biaya produksi. Perusahaan dalam mencapai target laba yang maksimal maka perlu untuk meningkatkan volume produksi. Setelah pandemi covid-19 berakhir dan dalam fase new normal maka perusahaan harus melakukan pemasaran kembali dan memperluas jaringan. Setelah itu, perusahaan juga harus merencanakan ulang biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya variabel. Seperti diketahui bahwa biaya variabel dalam tahun 2021 cukup banyak dikeluarkan sehingga hal ini perlu untuk dipangkas demi mengoptimalkan laba perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa :

1. Besarnya *Contribution margin* mengalami perubahan dari tahun 2019-2021. *Contribution margin* pada Toni Meubel Way Bungur mengalami penurunan dari tahun 2019-2021. Penurunan Contribution Margin ini disebabkan karena permintaan produk menurun dan penjualan produk menurun pada masa pandemi 2019-2020. Kriteria dari kontribusi margin adalah apabila

contribution margin lebih besar dari biaya produksi maka laba yang dihasilkan akan semakin maksimal.

2. Tingkat *break event point* penjualan pada Tony Way Bungur agar perusahaan tidak mengalami kerugian paling sedikit 10 unit.
3. Besarnya *Safety of margin* pada Toni Meubel Way Bungur mengalami fluktuatif dari tahun 2019-2021. Magin keamanan pada tahun 2020 sempat mengalami penurunan, akan tetapi pada tahun 2021 kembali mengalami peningkatan. Safety margin menurun seiring dengan penurunan penjualan yang dialami oleh Toni Meubel di masa Pandemi Covid-19. Safety margin yang baik dapat dilihat jika besarnya penjualan dan laba yang dihasilkan lebih besar dari kebutuhan biaya produksi. Kriteria Safety Margin yang baik adalah apabila safety margin lebih besar dari biaya produksi maka laba semakin besar.
4. Banyaknya barang yang dijual di Toni Meubel mengalami fluktuatif ditahun 2019-2021. Jumlah barang yang dijual pada tahun 2020 saat terjadi pandemi mengalami penurunan sehingga laba juga menurun. Kemudian pada tahun 2021 kembali mengalami peningkatan penjualan.
5. Tingkat *operating leverage* pada Toni Meubel Way Bungur dari tahun 2019-2021 adalah tidak mengalami peningkatan atau sama. Tingkat Operating leverage yang baik apabila nilai operating leverage mendekati angka 1.

SARAN

Hasil penelitian tentang analisis perencanaan laba maka diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bapak Toni agar meningkatkan hasil penjualannya sehingga dapat memperbesar laba yang diinginkan sehingga dapat mencapai target.
2. Agar mencapai *break event poin* yang baik maka pak Toni dapat meminimalisir beban atau biaya baik biaya tetap ataupun biaya variabel sehingga dapat meningkatkan margin.
3. Agar pendapatan maksimal laba maka harus mempertahankan atau meningkatkan safety of margin atau margin aman yang dapat dicapai perusahaan.
4. Agar penjualan meningkat, maka perusahaan perlu untuk meningkatkan manajemen yang baik sehingga dapat mengoptimalkan operasional perusahaan.
5. Agar perusahaan dapat mengoptimalkan operating leverage, maka harus mengoptimalkan biaya untuk mencapai laba yang diinginkan/ditargetkan.
6. Agar peneliti selanjutnya dapat meneliti lebih dari satu unit usaha yang di teliti penulis sekarang, sehingga dapat berguna bagi peneliti berikutnya.

DAFTAR LITERATUR

- Azis Lenggar Deny. (2020) . *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba*. <http://ethess.uin-malang.ac.id>. (diakses pada 29 Desember 2021).
- Chintya Devina. (2019). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Di Hotel Zodiak Sutami Bandung*. <http://eprints.unair.ac.id/2662/>. (diakses pada 27 Desember 2021)
- Darmayanti, Elmira Febri. 2016. Analisis Pengakuan Pendapatan Pada Perusahaan Konstruksi. *Jurnal*. 12(1), ISSN. 2577-2984.
- David Kembi. (2017). Perencanaan Laba dan Analisis Biaya. *Jurnal Emba* 1(3), 806-817.
- Garrison, R.H. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Khaeruddin. (2017). *Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada Cv. Citra Sari Di Makassar* .<http://digilibadmin.unismuh.ac.id>. (diakses pada 28 Desember 2021)
- Rsika. Clara Larasati Dewi OR. (2017). *Analisis cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Untuk Mencapai Target Perusahaan Pada Meubel Jati Ukir H.Selamet*. Skripsi. Metro: FEB UMM.
- Siregar. (2018). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2015. *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Jakarta: Erlangga.
- Suyanto dan Jawoto Nusantara. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Aplikasi Konsep & Metode*. Metro Lampung: Cv. Laduny Alifatama.