

Penerapan Analisis Biaya, Volume, dan Laba Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan untuk mencapai Sasaran Laba

Fata Rahmadina¹, Uyun Durrotut Taqiyah², Yasmin Mutiara Bintang³

Ita Rakhmawati⁴

¹ Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus, rahmadinafata@gmail.com

² Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus, Uyuntaqi@gmail.com

³ Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus, yasminmutiara53@gmail.com

⁴ Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus, itarakhmawati@iainkudus.ac.id

ABSTRACT

Good planning in sales is definitely needed in order to achieve maximum profits. One way to determine this plan is to analyze costs, volumes and profits. In this study aims to estimate the company's sales using cost, volume and profit analysis to achieve the desired profit target. This research is located at UMKM Wildan Jaya, Kalinyamatan, Jepara. This type of research is quantitative research with a quantitative descriptive approach. This study uses primary data with data collection techniques by observing locations, interviewing owners and documentation. In data analysis using volume cost and profit analysis, contribution margin analysis, and break event point analysis. Based on the calculations that have been done, it shows that the overall contribution margin is Rp2.415.468.000,- with a contribution margin ratio of 0.38%. The breakeven point in rupiah is Rp31.070788,- while the breakeven point in units is 163 units. In 2023 the company targets a revenue profit of Rp2.643.814.800,- or an increase of 10% from the previous year's sales.

Keywords: profit volume cost analysis, profit target, sales planning

ABSTRAK

Perencanaan yang baik dalam penjualan pasti sangat dibutuhkan agar dapat mencapai keuntungan yang maksimal. Salah satu cara untuk menentukan perencanaan ini adalah dengan analisis biaya, volume dan laba. Dalam penelitian ini bertujuan untuk memperkirakan penjualan perusahaan dengan menggunakan analisis biaya, volume dan laba untuk mencapai target laba yang diinginkan. Penelitian ini berlokasi di UMKM Wildan Jaya, Kalinyamatan, Jepara. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data primer dengan teknik pengumpulan data secara obseravi lokasi, wawancara pemilik dan dokumentasi. Pada analisis data menggunakan analisis biaya volume dan laba, analisis margin kontribusi, dan analisis *Break Event Point*. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa margin kontribusi keseluruhan sebesar Rp2.415.468.000,- dengan rasio margin kontribusi sebesar 0,38%. Titik impas dalam rupiah adalah Rp31.070.788,-, sedangkan titik

impas dalam unit adalah 163 unit. Pada tahun 2023 perusahaan menargetkan laba pendapatan sebesar Rp2.643.814.800,- atau peningkatan sebesar 10% dari penjualan tahun sebelumnya.

Kata Kunci: analisis biaya volume laba, target laba, perencanaan penjualan

1. Pendahuluan

Setiap mengambil suatu tindakan, tentunya terdapat tujuan yang ingin dicapai. Misalnya seorang pengusaha yang memulai bisnis dengan tujuan menghasilkan keuntungan sebanyak mungkin. Agar tujuan tersebut tercapai, diperlukan perencanaan yang matang. Berdasarkan definisinya, terdapat dua kegiatan penting dalam proses perencanaan, yaitu penetapan tujuan serta bagaimana cara untuk mencapai tujuan tersebut. Kaitannya dengan hal ini, tujuan yang ditetapkan dari setiap perusahaan ialah memperoleh laba sebanyak mungkin. Kemudian cara yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut ialah melalui metode atau langkah-langkah tertentu agar laba tercapai dengan maksimal. Sebelum mengimplementasikan rencana tersebut, pengusaha harus memahami terlebih dahulu kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan itu manajemen perusahaan mampu menentukan tindakan-tindakan yang dapat dilakukan agar tujuan perusahaan berhasil tercapai.

Dalam membuat keputusan-keputusan bisnis, manajemen sangat mementingkan potensi laba dari tindakan alternatif yang dihadapi. Seorang manajer dapat menilai potensi laba dengan mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba di mana keputusan-keputusan yang lebih baik dapat dibuat nantinya. Karena setiap perusahaan memiliki tujuan untuk operasi yang menguntungkan, biaya-volume-laba menjadi salah satu alasan yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen dalam jangka pendek. Analisis biaya-volume-laba atau *cost-volume-profit* (CVP) adalah alat yang menggabungkan biaya, volume, dan laba (*profit*) perusahaan. Dengan bantuan analisis ini, perusahaan harus dapat mengambil keputusan untuk penjualan produk dan perencanaan laba perusahaan.

Menurut penelitian (Belmo and Neno, 2020) bahwa pada bulan-bulan tertentu pada jumlah unit yang habis terjual pada pabrik tahu pink jaya tidak mencapai laba. Sehingga harus penerapan kebijakan-kebijakan interpretasi harga sebagai alat

perencanaan laba. Dan dari kebijakan tersebut dapat disimpulkan bahwa mendapatkan hasil berikut ini; (a) beberapa titik impas adalah 21.185 papan; (b) jumlah rupiah pada titik impas adalah Rp794.448.433,-; dan (c) jumlah unit terjual untuk mencapai target laba sebanyak 17.980 papan penjualan Rp674.250.000,-.

Menurut penelitian (Ita Rakhmawati¹, Firda Musfirotun Nikmah, 2021) bahwa dalam perencanaan laba jangka pendek yang dapatkan diterapkan yaitu menganalisis metode BVL. Dengan pendekatan tersebut maka dapat diperoleh perhitungan volume penjualan, produksi, dan laba yang didapat perusahaan guna menentukan laba yang diharapkan. Jika perusahaan ingin mencapai target laba yang diharapkan maka perusahaan harus melakukan penjualan sebesar 423 unit. Dari penelitian yang dipandang bahwa pada perusahaan yang diteliti berpotensi mengalami keadaan aman, dimana nilai titik aman menunjukkan bahwa *margin of safety* Rp24.272.379.000,- atau 66,22%.

Penelitian menurut (Neneng Dahtiah¹, 2022) suatu perusahaan dalam proses kerjanya sangat memerlukan suatu perencanaan penjualan yang tepat untuk mencapai laba yang diharapkan. Pendekatan yang dapat digunakan yaitu dengan analisis BVL yang diprediksi dapat mempermudah perusahaan dalam merencanakan penjualan agar mencapai target laba. Maka dari penelitian yang dilaksanakan bahwa Konveksi Nolyco dalam mencapai laba yang diharapkan perusahaan harus menjual 30.105 unit dalam satu tahun dengan nilai pendapatan sebesar Rp1.774.965.184,-.

Menurut (Dian Hafiza Triana dkk, april 2020) bersangkutan tentang analisis BVL (biaya, volume, dan laba) bawa manajemen yang baik yaitu dengan menggunakan analisis BVL karena terbukti efektif dan efisien. Dari *output* penelitian yang dikerjakan pada tahun 2019 maka memperoleh penjualan sebesar Rp6.249.638.3 dengan unit sebesar 3.125. Sementara itu jika perusahaan ingin menargetkan laba pada tahun berikutnya maka perusahaan harus meningkatkan penjualan susu kedelai sebesar 2.536 unit dengan harapan laba sebesar 35%.

Menurut (Suci Ayu Aina Mustainah, 2019) pada penelitiannya untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan apakah sudah mencapai laba yang diharapkan dalam perencanaan laba yang dilakukan dengan menggunakan analisis BVL. diketahui bahwa penelitian yang dilakukan Suci terhadap SPBU pada tahun 2016-2018 menemukan bahwa dalam perusahaan telah mencapai laba yang maksimum

sehingga perencanaan yang dilakukan dapat menjadi acuan perusahaan dalam menentukan laba di tahun yang akan datang.

Menurut (Rubianto Pitoyo, Maret 2018) berdasarkan penelitian yang telah dilakukan bahwa dalam analisis BVL dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* bahwa laba operasi barang bekas dengan menggunakan metode ABC lebih besar dibandingkan dengan menggunakan aktivitas penjualan secara konvensional

Gap pada penelitian berdasarkan kajian literatur yang telah disajikan yaitu kurangnya penelitian yang mengobservasi kegiatan analisis biaya, volume, dan laba guna mencapai sasaran target dalam industri textile, terutama pada UMKM Wildan Jaya. Maka penelitian ini akan memberikan masukan mengenai cara menentukan harga jual, penggolongan biaya, menghitung kontribusi margin, dan menghitung BEP.

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang penting mengenai pemahaman tentang analisis Biaya, Volume, dan Laba pada UMKM Wildan Jaya untuk mencapai target penjualan. Penelitian ini bermaksud untuk menunjukkan bahwa volume penjualan mengalami kenaikan belum tentu dapat mempengaruhi kenaikan laba penjualan dan begitu juga sebaliknya.

2. Kajian Literatur

2.1 Analisis Biaya-Volume-Laba

(Belmo and Neno, 2020) menyatakan bahwa analisis BVL (*cost volume profit analysis*) mengevaluasi pendapat penjualan per unit, biaya variabel, biaya volume dan memperkirakan profit sangat bermanfaat untuk emiten yang akan mengatur planning bisnisnya atau sebagai bahan pengelolaan ketika emiten dalam proses produksi.

Menurut (Neneng Dahtiah1, 2022), berargumen bahwa analisis CVP dapat menafsirkan bagaimana pengaruh perubahan biaya, volume penjualan dan harga terhadap laba emiten. Dalam implementasinya, analisis CVP akan membantu sebuah emiten untuk mengetahui indikator biaya yang dikeluarkan untuk produksi.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa analisis BVL merupakan suatu kegiatan untuk memberikan kemudahan bagi emiten untuk mengetahui keterkaitan antara tingkat penjualan, harga jual, dan biaya terhadap profit.

Adapun manfaat dari analisis biaya, volume, dan laba yaitu sebagai berikut:

- Untuk mengetahui total dari penjualan terendah yang harus dipertahankan agar emiten tidak mengalami defisit.

- Untuk mengetahui volume penjualan yang harus di capai agar mendapatkan profit yang diinginkan emiten.
- Untuk mengetahui seberapa kekurangan penjualan dalam produksi agar tidak mengalami kerugian.
- Untuk mengetahui konsekuensi perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.
- Sebagai penentuan rencana agar produk yang dijual mendapatkan laba yang diharapkan.

2.2 Perencanaan Laba

Perencanaan laba yaitu planing kerja yang telah diakumulasi dengan teliti di mana telah diterapkan keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Suci Ayu Aina Mustainah, 2019). Perencanaan laba merupakan suatu proses perencanaan dalam sebuah perusahaan yang telah diperhitungkan secara matang, di mana disajikan dalam bentuk proyeksi perhitungan guna jangka panjang dan pendek. Jadi suatu perencanaan laba yang baik dan tepat akan memberikan dampak yang positif untuk perkembangan suatu perusahaan, serta memberikan dampak positif terciptanya hasil laba yang relevan.

Dalam mekanisme *planning* laba jangka pendek seorang manajer harus memahami informasi seputar akuntansi diferensiasi guna mengetahui cara perencanaan yang baik seperti perhitungan volume penjualan dan harga jual terhadap pendapatan perusahaan.

Selain itu, adapun manfaat dari perencanaan laba menurut (Belmo and Neno, 2020) yaitu:

- *Planning* suatu organisasi dan pusat pertanggungjawaban dalam jangka pendek;
- Membantu emiten menyelenggarakan planing jangka pendek;
- Sebagai bahan motivasi manajer untuk mencapai suatu tujuan perusahaan;
- Sebagai bahan pengelolaan suatu kegiatan dan penilaian prestasi suatu emiten; dan
- Sebagai gambaran umum para pemangku kepentingan yaitu manager.

2.3 Margin Kontribusi (Contribution Margin)

Salah satu konsep terpenting dalam analisis biaya volume laba yaitu margin kontribusi, rasio ini dinyatakan dengan persentase. *Contribution margin* merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen biaya variabel (produksi administrasi dan penjualan) (Dr. Garaika Winda Feriyana, S.E., M.M, 2020). Jika margin pembayaran positif menunjukkan bahwa pendapatan dapat menutupi semua biaya variabel dan semua atau sebagian biaya tetap, keuntungannya adalah laba yang diperoleh. Dengan mengetahui besarnya margin kontribusi per unit, maka dapat dianalisis proporsi setiap unit barang terjual yang menutup biaya tetap. Berikut merupakan rumus untuk menghitung rasio margin kontribusi (*Contribution Margin Ratio/CM Ratio*) adalah sebagai berikut:

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

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

2.4 Titik Impas (Break Event Point)

Titik impas merupakan suatu kondisi di mana emiten dalam keadaan aman dengan kata lain tidak mendapatkan laba atau tidak menderita kerugian. Dengan kata lain titik impas yaitu suatu kondisi ketika biaya yang dikeluarkan sama dengan pendapat total yang didapatkan atau laba sama dengan 0 (nol). (Dr. Garaika Winda Feriyana, S.E., M.M, 2020).

Menurut (Rachel Tangerang,dkk, 2018) titik impas merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh seorang manajer dalam perencanaan laba dimana titik impas berfungsi untuk mengukur volume penjualan yang harus dilakukan manajer agar dalam posisi tidak untung dan rugi.

$$\text{Titik Impas (Dalam Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi dalam unit}}$$

Kemudian rumus untuk titik impas rupiah sama dengan titik impas per unit, hanya saja biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi dan bukan dengan margin per unit. (Ita Rakhmawati¹, Firda Musfirotun Nikmah, 2021).

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

2.5 Margin of Safety

Margin of Safety adalah selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan impas, yaitu tingkat kepastian perusahaan dalam menurunkan penjualan produknya. (Dr. Garaika Winda Feriyana, S.E., M.M, 2020).

Margin of Safety merupakan rencana yang penting dilakukan dalam berbisnis untuk mengetahui fakta penjualan yang ada agar perusahaan tidak mengalami kerugian. (F. P. Rorimpandey, januari 2023).

$$\text{Margin of Safety} = \text{Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

1.6 Volume Penjualan

Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan di dalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Volume penjualan sangat mempengaruhi perusahaan dalam menentukan laba. (Siti Khotimah, september 2019).

Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, di antaranya adalah:

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisa pasar.
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- 5) Mengadakan pameran.
- 6) Mengadakan *discount* atau potongan harga.

Jadi volume penjualan merupakan tingkatan yang menetapkan besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. (Notoatmodjo, 2018) Penelitian kuantitatif adalah penelitian dengan pengolahan data dalam format angka sebagai hasil dari pengukuran. Sedangkan (Antosa, Februari 2020) penelitian deskriptif dilakukan dengan cara mencari informasi berkaitan dengan fakta yang ada dan mengumpulkan berbagai macam data berdasarkan fakta di lapangan sebagai bahan untuk membuat laporan. Sehingga

dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kuantitatif adalah penelitian dengan cara menjelaskan fenomena sesuai fakta dan menarik kesimpulan dengan menggunakan angka.

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di Dukuh Gintungan, Desa Bandungrejo, Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara. Sumber data penelitian ini menggunakan data primer dengan teknik pengumpulan data secara obseravi lokasi, wawancara pemilik dan dokumentasi.

Metode analisis data yaitu proses pengorganisasian data kedalam pola dasar kategori dan unit deskriptif sehingga tema dapat dirumuskan sesuai dengan data. Tahapan analisis data ini terdiri dari:

- Menghitung volume penjualan dan pendapatan.
- Menggolongkan biaya yang meliputi biaya tetap dan variabel.
- Menghitung rasio kontribusi margin.
- Menghitung dan menganalisi titik impas.
- Menghitung *margin of safety*.
- Menghitung perencanaan laba.

4. Hasil dan Pembahasan

3.1 Profil Wildan Jaya Collection

Wildan Jaya Collection merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam sektor konveksi. Produk yang dihasilkan yaitu, celana kolor lotto, crinkle, celana kolor diadora, dan celana kolor hyget dengan berbagai model dan ukuran yang berbeda. Wildan Jaya Collection ini didirikan oleh Bapak Slamet Riyadi sejak tahun 2000 hingga sekarang.

3.2 Penjualan

Produk utama yang diproduksi dalam UMKM Wildan Jaya Collection merupakan celana kolor Diadora, Crinkle, Hyget, dan Lotto. Berikut ini merupakan informasi keterangan pendapatan penjualan per produk pada tahun 2022.

Tabel 1. Informasi Keterangan Penjualan

Nama Produk	Harga	Unit Terjual	Total Pendapatan
Crinkle (All Size)	Rp25.000	95.000 unit	Rp 2.375.000.000
Lotto Uk M	Rp11.000	10.866 unit	Rp 119.526.000

Lotto Uk L	Rp12.000	38.396 unit	Rp 460.752.000
Lotto Uk XL	Rp13.000	30.738 unit	Rp 399.594.000
Diadora Uk S	Rp14.0000	9.100 unit	Rp 127,400,000
Diadora Uk M	Rp17.000	35.575 unit	Rp 604.775.000
Diadora Uk L	Rp18.000	38.200 unit	Rp 687.600.00
Diadora Uk XL	Rp19.000	14.223 unit	Rp 270.237.000
Diadora Uk XXL	Rp22.000	10.002 unit	Rp 220.004.000
Diadora Uk Jumbo	Rp24.000	12.900 unit	Rp 309.600.000
Hyget Motif Uk S	Rp9.000	16.042 unit	Rp 144.378.000
Hyget Motif Uk M	Rp10.000	16.891 unit	Rp 168.910.000
Hyget Motif Uk L	Rp11.000	18.412 unit	Rp 202.532.000
Hyget Motif Uk XL	Rp12.000	13.655 unit	Rp 163.860.000
TOTAL		360.000 unit	Rp6.254.208.000

Source: data primer yang diolah, 2023

Dari data yang didapatkan melalui proses wawancara, maka UMKM Wildan Jaya dalam satu tahun mendapatkan hasil penjualan sebesar Rp6.254.208.000,-, dengan kapasitas penjualan 360.000 unit pertahun. Dengan produk celana diadora yang menjadi produk *best seller* dan kapasitas penjualan yang tinggi.

3.3 Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya merupakan cara yang sangat diperlukan oleh pihak manajemen untuk mengembangkan data biaya dalam mencapai tujuannya (Christian V. Datu, oktober 2019).

Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya yang dibebankan UMKM sampai produk terjual kepada konsumen digolongkan berdasarkan perilakunya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Data di bawah merupakan data penggolongan biaya tahun 2022.

Tabel 2. Penggolongan Biaya

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya variable	Total
Biaya Bahan Baku		Rp 2.443.300.000	Rp 2.443.300.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 720.000.000	Rp 720.000.000
Biaya Overhead Pabrik:			
Biaya Bahan Penolong		Rp 655.200.000	Rp 655.200.000
Biaya Perbaikan dan Pemeliharaan Mesin		Rp 1.040.000	Rp 1.040.000
Biaya Listrik	Rp12.000.000		Rp 12.000.000
Biaya Pemasaran		Rp 19.200.000	Rp 19.200.000

TOTAL	Rp12.000.000	Rp 3.838.740.000	Rp 3.850.740.000
-------	--------------	------------------	------------------

Source: data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan data di atas maka penggolongan biaya pada UMKM Wildan Jaya dalam sekali produksi dengan kurun waktu satu tahun sebesar Rp3.850.740.000,-, dengan perincian biaya tetap sebesar Rp12.000.000,- dan biaya variabel sebesar Rp3.838.740.000,-.

3.4 Kontribusi Margin

Margin kontribusi merupakan hasil dari selisih harga penjualan dengan penjumlahan biaya variabel dengan tujuan menutup biaya tetap dan guna mencapai laba. (Fridayanti silvana,dkk, oktober 2018). Wildan Jaya merupakan UMKM yang memproduksi 4 model celana. Berikut merupakan perhitungan kontribusi margin secara keseluruhan.

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Penjumlahan Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp6.254.208.000} - \text{Rp3.838.740.000} \\
 &= \text{Rp2.415.468.000}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas maka diperoleh besarnya margin kontribusi secara keseluruhan jenis adalah Rp2.415.468.000,-. Sedangkan margin kontribusi per produk dapat dihitung dengan menghitung selisih antara total penjualan per produk dengan biaya variabel per produk. Dari hasil perhitungan tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 3. Kontribusi Margin Per unit

Produk	Jumlah Pendapatan	Biaya Variabel	Kontribusi Margin
Crinkle (All Size)	Rp 2.375.000.000	Rp 1.771.133.000	Rp 603.867.000
Lotto Uk M	Rp 119.526.000	Rp 31.705.000	Rp 87.821.000
Lotto Uk L	Rp 460.752.000	Rp 159.463.000	Rp 301.289.000
Lotto Uk XL	Rp 399.594.000	Rp 184.837.000	Rp 214.757.000
Diadora Uk s	Rp 127,400,000	Rp 67.284.500	Rp 60.115.500
Diadora Uk M	Rp 604.775.000	Rp 462.255.000	Rp 140.520.000
Diadora Uk L	Rp 687.600.00	Rp 536.955.500	Rp 150.644.500
Diadora Uk XL	Rp 270.237.000	Rp 108.400.000	Rp 80.798.000
Diadora Uk XXL	Rp 220.004.000	Rp 142.329.000	Rp 77.675.000
Diadora Uk Jumbo	Rp 309.600.000	Rp 217.486.000	Rp 92.114.000
Hyget Uk S	Rp 144.378.000	Rp 24.842.750	Rp 119.535.250

Hyget Uk M	Rp 168.910.000	Rp 15.079.000	Rp 153.831.000
Hyget Uk L	Rp 202.532.000	Rp 19.565.350	Rp 182.966.750
Hyget Uk XL	Rp 163.860.000	Rp 6.326.000	Rp 147.534.000
TOTAL	Rp 6.254.208.000	Rp 3747.661.100	Rp 2.415.468.000

Source: data primer yang diolah, 2023

Untuk mengetahui pengaruh perubahan penjualan terhadap kontribusi margin perlu dihitung rasio margin kontribusi. Berikut perhitungannya:

$$CMR = \frac{\text{Total Kontribusi Margin}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$CMR = \frac{2.415.468.000}{6.254.208.000} \times 100\%$$

$$CMR = 0,38621484927\%$$

Dari perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa total kontribusi margin adalah 0,38621484927% atau dibulatkan menjadi 0,38%. Hal ini berarti setiap terjadi kenaikan penjualan maka kontribusi margin meningkat sebesar 0,38% dari penjualan.

3.5 Titik Impas (Break Event Point)

Dalam rangka merencanakan sebuah besarnya laba, UMKM dapat melakukan perencanaan *Break Event Point*. BEP merupakan cara yang penting bagi UMKM dalam merencanakan laba. *Break Event Point* yaitu titik kembali pokok di mana total pendapatan sama dengan total biaya (Priskila Manuho,dkk, 2021).

Dalam menghitung BEP multiproduk dalam unit, perlu diketahui nilai margin kontribusi tertimbangya terlebih dahulu. Margin kontribusi tertimbang per jenis produk dihitung dengan mengalikan persentase proporsi penjualan dengan margin kontribusi per unit, kemudian hasilnya dijumlahkan untuk mendapatkan margin kontribusi tertimbang secara keseluruhan. Hasil dari perhitungan tersebut terdapat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Margin Kontribusi Tertimbang

Nama Produk	Margin Kontribusi Per unit	Proporsi Penjualan	Margin Kontribusi Tertimbang
Crinkle (All Size)	6.350 unit	22%	1.397
Lotto Uk M	8.082 unit	1,9%	153.558
Lotto Uk L	7.850 unit	10,4%	816.558

Lotto Uk XL	6.986 unit	9,6%	67.065.6
Diadora Uk S	660 unit	1,3%	8.58
Diadora Uk M	3.950 unit	9,9%	39.05
Diadora Uk L	3.943 unit	10,2%	402.186
Diadora Uk XL	5.680 unit	4,8%	272.64
Diadora Uk XXL	7.765 unit	1,7%	132.005
Diadora Uk	7.140 unit	3,2%	228.484
Jumbo			
Hyget Motif Uk S	7.451 unit	6,3%	469.413
Hyget Motif Uk M	9.107 unit	6,9%	628.383
Hyget Motif Uk L	9.937 unit	7,4%	735.338
Hyget Motif Uk XL	10.840 unit	4,4%	475.376
TOTAL			73.176.009

Source: data primer yang diolah, 2023

$$BEP \text{ (dalam rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Keseluruhan}}$$

$$BEP \text{ (dalam rupiah)} = \frac{Rp12.000.000}{0,38621484927}$$

$$BEP \text{ (dalam rupiah)} = Rp31.070.788.76610176$$

Maka, dapat disimpulkan dari perhitungan BEP (dalam rupiah) bahwa jumlah keseluruhan dari BEP multiproduk yaitu sebesar Rp31.070.788.76610176 sehingga dibulatkan menjadi Rp31.070.788,-. Sedangkan perhitungan BEP (dalam unit) adalah sebagai berikut.

$$BEP \text{ (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP \text{ (dalam unit)} = \frac{Rp12.000.000}{73.176.009}$$

$$BEP \text{ (dalam unit)} = 163,988173 \text{ unit}$$

Dari perhitungan di atas, maka disimpulkan bahwa BEP multiproduk dalam unit adalah 163,988173 unit atau dibulatkan menjadi 163 unit.

3.6 Margin of Safety

Margin pengaman atau *Margin of Safety* digunakan suatu perusahaan untuk menargetkan kerugian suatu perusahaan. Berikut perhitungan margin pengaman pada perusahaan Wildan Jaya:

$$\begin{aligned}\text{Margin Pengaman} &= \text{Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ &= \text{Rp6.254.208.000} - \text{Rp31.070.788} \\ &= \text{Rp6.223.137.212}\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas, maka didapatkan margin pengaman keseluruhan pada UMKM Wildan Jaya sebesar Rp6.223.137.212,-.

3.7 Merencanakan Laba yang Diharapkan

Pada tahun 2022, UMKM Wildan Jaya mendapatkan laba bersih sebesar Rp2.403.468.000,- yang diperoleh dari perhitungan laporan laba rugi sebagai berikut.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Tahun 2022

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp6.254.208.000
Biaya Variabel	Rp3.838.740.000
Margin Kontribusi	2.415.468.00
Biaya Tetap	Rp12.000.000
TOTAL	Rp2.403.468.000

Source: data primer yang diolah, 2023

Jadi, UMKM Wildan Jaya pada tahun 2023 berharap mengalami kenaikan laba sebesar 10% dari laba tahun 2022 yaitu sebesar Rp2.403.468.000,-. Maka target laba yang perlu dicapai UMKM Wildan Jaya sebesar Rp2.643.814.800,-.

Cara yang harus dilakukan untuk menghitung pendapatan yang harus dicapai pada tahun 2023 sebagai berikut.

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Target laba} + \text{Biaya tetap}}{\text{Kontribusi Margin Keseluruhan}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp2.643.814.800} + \text{Rp12.000.000}}{0,38621484927}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp6.876.521.721,06}$$

Dari hasil perhitungan di atas, target pendapatan yang harus dicapai oleh UMKM Wildan Jaya pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp6.876.521.721,06. Sedangkan berikut adalah perhitungan unit yang harus terjual pada tahun 2023.

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Unit)} &= \frac{\text{Target laba} + \text{Biaya tetap}}{\text{Margin Kontribusi Tertimbang}} \\ \text{Penjualan (Unit)} &= \frac{\text{Rp2.655.814.800} + \text{Rp12.000.000}}{73.176.009} \\ \text{Penjualan (Unit)} &= 36.293,5180026 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas, maka disimpulkan bahwa UMKM Wildan Jaya akan berhasil mencapai target laba sebanyak 10% di tahun 2023 yaitu ketika penjualan sebanyak 36.293,5180026 unit atau dibulatkan menjadi 36.293 unit.

Maka dari itu, UMKM Wildan Jaya dapat mempertimbangkan penghitungan laba dengan menggunakan metode analisis biaya, volume, dan laba. Karena dengan menggunakan metode ini, UMKM Wildan Jaya diharapkan dapat memperkirakan keuntungan dan kerugian dalam penjualan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan pada UMKM Wildan Jaya, metode analisis biaya volume laba dapat digunakan sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Dalam satu tahun, UMKM Wildan Jaya telah menjual sebanyak 360.000 unit produk dengan total pendapatan sebesar Rp6.254.208.000,- dengan total penggolongan biaya sebesar Rp3.850.740.000,-, menghasilkan margin kontribusi Rp2.415.468.000,- dengan Rasio Margin Kontribusi sebesar 0,38%. Ini berarti setiap terjadi kenaikan penjualan maka kontribusi margin akan meningkat sebesar 0,38%. Sedangkan pada perhitungan *margin of safety* pada perusahaan Wildan Jaya sebesar Rp. Rp6.223.137.212,-, digunakan untuk mencegah kerugian

UMKM Wildan Jaya di tahun 2023 mengharapkan kenaikan laba sebesar 10% dari tahun 2022. Laba bersih pada tahun 2022 sebesar Rp2.403.468.000,- dan target laba untuk tahun 2020 sebesar Rp2.643.814.800,-. Untuk mencapainya, Wildan Jaya harus menjual 36.293 unit produk dalam satu tahun.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Wildan Jaya dapat melakukan perencanaan laba dan dapat mencapai laba dengan menggunakan metode analisis,

biaya, volume, dan laba. Hal ini dapat disimpulkan bahwa penggunaan metode analisis biaya, volume, dan laba dapat memberikan data mengenai perencanaan biaya volume dan laba secara efektif dan efisien. Dalam membandingkan temuan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu, menemukan hasil laba pada tahun yang akan datang dengan menaikkan persentase penjualan perunit yang akan diproduksi pada tahun 2023, sehingga perusahaan mendapatkan gambaran mengenai laba yang akan ditargetkan pada tahun berikutnya.

Kekuatan pada penelitian ini yaitu menggunakan analisis perencanaan dengan metode BVL sebagai pendekatan utama dalam penelitian ini. Menggunakan metode BVL dalam proses perencanaan laba maka akan memperoleh data mengenai volume penjualan, penggolongan biaya, margin kontribusi, BEP, dan perencanaan laba tahun depan. Temuan yang didapat dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi UMKM dalam mengambil keputusan terkait perencanaan laba tahun depan. Selain itu, penelitian ini juga memberikan wawasan baru bagi peneliti tentang perencanaan BVL yang diterapkan dalam UMKM Wildan Jaya, sehingga dapat menjadi rujukan bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Hasil penelitian ini memberikan peran yang efektif dan efisien dalam pemahaman dalam perencanaan biaya volume laba. Temuan ini mengidentifikasi bahwa metode BVL dapat menghasilkan perencanaan laba di tahun yang akan datang. Implikasi teoritis pada pengguna ini adalah bahwa penggunaan metode BVL dapat memberikan data yang akurat dan efektif serta komprehensif dalam penentuan laba.

Berdasarkan temuan dan keminimuman pemahaman penulis saran yang diberikan kepada UMKM Wildan yaitu sebaiknya dapat menerapkan analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu dalam merencanakan laba agar dapat mengetahui penjualan minimum, dan titik impas sehingga UMKM Wildan Jaya dapat terhindar dari kerugian.

References

- Antosa. (Februari 2020). Analysis Of Teacher's Difficulty In Applying Learning With The. *Primary: Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 74.
- Belmo and Neno. (2020). Analisis Biaya-Volume-Laba . *Journal Of Management*, 288.

- Christian V. Datu. (oktober 2019). Analisis Biaya Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Perusahaan Roti Happy Bakery Manado. *Jurnal EMBA*, . 6147-6154.
- Dian Hafiza Triana dkk. (april 2020). Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya. *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal* 1(2), -.
- Dr. Garaika Winda Feriyana, S.E., M.M. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Lampung selatan: CV Hira Tech.
- F. P. Rorimpandey, N. M. (januari 2023). Analisis margin of safety usaha ayam petelur di Desa Tetey Kabupaten Minahasa Utara. *Zoote* , 67.
- Fridayanti silvana, dkk. (oktober 2018). Analisis Contribution Margin Untuk Menentukan Tingkat. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 4-5.
- Ita Rakhmawati¹, Firda Musfirotun Nikmah. (2021). Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba. *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency*, 34.
- Neneng Dahtiah¹. (2022). Penerapan cost volume profit sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai target laba . *INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Manajemen*, 639.
- Nengsih, T. A., Abduh, M., Ladini, U., & Mubarak, F. (2023). The Impact of Islamic Financial Development, GDP, and Population on Environmental Quality in Indonesia. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 13(1), 7-13. <https://doi.org/10.32479/ijeep.13727>
- Notoatmodjo, S. (2018). *Metodelogi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Priskila Manuho, dkk. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*, 21-28.
- Rachel Tangerang, dkk. (2018). Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 374.
- Rafidah, R. (2023). Indonesian islamic bank return on assets analysis: Moderating effect of musyarakah financing. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 7(2), 200-216. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jie/article/view/20310%0Ahttps://journal.unesa.ac.id/index.php/jie/article/download/20310/10813>
- Rosmanidar, E., Ahsan, M., Al-Hadi, A. A., & Thi Minh Phuong, N. (2022). Is It Fair To Assess the Performance of Islamic Banks Based on the Conventional Bank Platform? *ULUL ALBAB Jurnal Studi Islam*, 23(1), 1-21. <https://doi.org/10.18860/ua.v23i1.15473>
- Rubianto Pitoyo. (Maret 2018). Analisis Cost Volume Profit Dan Metode Activity. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 10-20.

- Siti Khotimah. (september 2019). Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga. *Magenta*, 9-18.
- Subekti, A., Tahir, M., Mursyid, & Nazori, M. (2022). the Effect of Investment, Government Expenditure, and Zakat on Job Opportunity With Economic Growth As Intervening Variables. *Journal of Southwest Jiaotong University*, 57(3), 102–112. <https://doi.org/10.35741/issn.0258-2724.57.3.9>
- Suci Ayu Aina Mustainah. (2019). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba . *Bongaya Journal for Research in Accounting*, 61.
- Sholihin, M., Shalihin, N., & Addiarrahman. (2023). the Scale of Muslims' Consumption Intelligence: a Maqāsid Insight. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 15(2), 98–118. <https://doi.org/10.55188/ijif.v15i2.544>