

## **OPTIMALISASI LABA MENGGUNAKAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (Pada UMKM *Gula Habang Taratau* Di Kecamatan *Jaro* Kabupaten *Tabalong*)**

Indriati Sumarni  
indriatisumarni@stiatabalong.ac.id

Program Studi Administrasi Bisnis  
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong  
Email: info@stiatabalong.ac.id

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba atau *Cost Volume Profit (CVP) analysis*, untuk mengetahui titik *Break Event Point (BEP)*, dan berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis *cost volume profit (CVP)* diperoleh margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya mencapai *Break Event Point (BEP)* adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438,00. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. UMKM *Gula Habang Taratau* mentargetkan kenaikan laba sebesar 25% atau Rp22.872.500,00, dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.

**Kata Kunci:** *Optimalisasi Laba, Cost Volume Profit Analysis, Break Event Point, Contribution Margin, Margin of Safety.*

---

### ***OPTIMIZING PROFIT USING COST VOLUME PROFIT ANALYSIS (SMES of sugar Habang taror in Jaro District Tabalong District)***

#### **ABSTRACT**

*This research to plan profit using the cost of profit volume analysis or Cost Volume Profit (CVP) analysis, to know the point of Break Event Point (BEP), and how many sales should be maintained in order not to suffer losses. This research is quantitative descriptive research. Research results based on the results of the analysis of cost volume profit (CVP) gained a contribution margin of Rp 32.820.000, 00 with a ratio of margin contribution of 57.58%. The number of units that must be sold in order to achieve Break Event Point (BEP) is 1,261 units or Rp 25.220.562, 00. The maximum amount of sales target decline that does not cause the company to lose is Rp 31.779.438, 00. Any 10% sales change will change revenue by 17.9%. If the sale is below the business closing point of Rp 25.220.562, 00 or 1,261 units, then the business will no longer be able to cover the cash costs. SMES Sugar Habang taror targets a profit increase of 25% or Rp 22.872.500, 00, with the target of Rp 64.943.557, 00.*

**Keywords:** *profit optimization, Cost Volume Profit Analysis, Break Event Point, Contribution Margin, Margin of Safety.*

#### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu sektor penting dalam pembangunan perekonomian di Indonesia. Menurut Undang-Undang No.20

tahun 2008, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan badan usaha yang berbentuk perseorangan atau badan usaha yang perlu untuk diberdayakan secara keseluruhan dan berkesinambungan dengan pemberian

kesempatan usaha dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pendapatan masyarakat, dan penciptaan lapangan kerja.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang berperan penting untuk ekonomi dimasa depan, karena UMKM mampu berdampak secara langsung terhadap kehidupan masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif. Mengingat pesatnya perkembangan dunia usaha saat ini, dan sejalan dengan kebijakan pemerintah Indonesia untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, persaingan antara usaha yang sejenis semakin meningkat. Dalam menghadapi persaingan agar usaha tetap berkembang, para pelaku usaha dituntut untuk membuat perencanaan dan pengendalian terhadap biaya-biaya dan mengoptimalkan laba dengan tepat.

Perkembangan industri rumahan di kabupaten Tabalong berpeluang besar pada olahan pangan, khususnya pengolahan *Gula Habang* atau Gula Aren. Produk *Gula Habang* yang dihasilkan oleh UMKM menjadi produk unggulan daerah. Di wilayah kabupaten Tabalong banyak produsen Gula Aren, salah satunya adalah usaha pengolahan *Gula Habang* Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong. Pada tahun 2015 UMKM *Gula Habang* Taratau mendapatkan bantuan modal dari kementerian sosial melalui dinas sosial provinsi Kalimantan Selatan. Dengan adanya bantuan berupa peralatan tersebut produksi gula aren yang semula hanya mampu memenuhi permintaan pasar lokal saja, saat ini mampu menjangkau pasar di luar daerah bahkan permintaan produk *Gula Habang* Taratau sudah

merambah ke negeri tetangga yaitu Malaysia dan Singapura. UMKM *Gula Habang* Taratau pernah memenangkan penghargaan juara II produk terbaik pada kompetisi ditingkat nasional.

Minimnya modal usaha menjadi hambatan bagi UMKM *Gula Habang* Taratau. Dengan bertambahnya peluang pemasaran produk maka kebutuhan akan bahan baku, biaya transportasi, biaya pengepakan, dll membutuhkan dana yang cukup, demikian juga dengan adanya permainan dari tengkulak dalam menetapkan harga produk dan bahan baku maka UMKM perlu mencari strategi pemasaran yang tepat untuk menghadapi persaingan antar pelaku usaha sejenis. Dalam hal peralatan produksi UMKM *Gula Habang* Taratau masih menggunakan peralatan yang sangat sederhana sehingga belum memadai untuk percepatan produksi.

Jika dilihat dari kemampuan modal masalah utama yang hampir dialami oleh semua UMKM adalah adanya keterbatasan modal. UMKM harus sangat berhati-hati dalam menentukan harga jual dan unit penjualan yaitu dengan merencanakan batas minimal penjualan, apakah omzet yang dicapai sudah mampu menghasilkan laba. Jika belum mampu menghasilkan laba maka UMKM tersebut tidak sehat karena tidak cukup dana untuk menjalankan kegiatan usaha lagi. Kondisi keuangan yang tidak sehat menjadi penanda sebelum usaha mengalami kebangkrutan. Perencanaan merupakan dasar dalam penentuan kegiatan masa depan sebuah usaha. Dengan perencanaan yang tepat, maka seluruh program kerja akan lebih terarah sehingga keuangan

UMKM menjadi lebih efektif. Perencanaan laba erat kaitannya dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi, dan biaya operasi perusahaan. Menurut Mulyadi (2009) laba yang diperoleh oleh perusahaan merupakan ukuran yang sering digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen perusahaan.

Dalam upaya untuk mengoptimalkan laba adalah dengan menentukan seberapa besar jumlah pendapatan dan berapa biaya yang harus dikeluarkan oleh kegiatan usaha tersebut. Analisis yang tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah dengan menggunakan analisis biaya, volume, dan laba atau *Cost Volume Profit (CVP) analysis*. Analisis CVP akan memudahkan pelaku usaha dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya untuk mencapai laba yang diinginkan. CVP sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, dimana pelaku usaha dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan memaksimalkan sumberdaya yang dimiliki. Pelaku usaha juga dapat menganalisis sensitivitas atas beberapa alternatif risiko perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel, dan perubahan tarif pajak.

Memperhatikan fenomena diatas, adalah layak apabila dilakukan penelitian yang dapat mengungkapkan analisis biaya, volume, dan laba agar UMKM *Gula Habang* Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong dapat merencanakan berapa laba yang diinginkan dengan menggunakan analisis CVP, dan untuk

mengetahui titik dimana UMKM berada pada posisi tidak rugi dan tidak untung, serta berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Penelitian ini merupakan replikasi dari peneliti sebelumnya oleh Iswara dan Susanti (2017), Marisella dan Moch Dzulkirom (2019), dan Lasimun dkk (2019) yang meneliti analisis *Cost Volume Profit*.

### TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian yang berkaitan dengan CVP telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu antara lain adalah sebagai berikut: Analisis CVP pernah dilakukan pada perusahaan kopi di kabupaten Jember oleh Iswara dan Susanti (2017). Analisis CVP dilakukan dengan analisis *break event point (BEP)*, *contribution margin*, dan *margin of safety*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2016 margin kontribusi sebesar Rp144.070.100,00 Penjualan minimum sebesar Rp140.695.100,00 dan titik impas Rp84.375.000,00 perusahaan menetapkan laba sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp256.071.100,00 pada tahun 2017. Manajemen dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu merencanakan laba ditahun mendatang.

Marisella dan Moch Dzulkirom (2019) meneliti penerapan analisis CVP pada PT.ALP Petro Industry, dan penerapan CVP dalam perencanaan penjualan dan laba yang diharapkan pada tahun 2019. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua biaya belum diklasifikasi berdasarkan perilaku biaya.

Akibatnya adanya ketidaktepatan dalam penaksiran biaya, karena terdapat unsur biaya semi variabel yang belum terpisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Penelitian ini memberikan solusi untuk pemisahan unsur biaya semi variable dengan menggunakan metode *least square* sehingga diperoleh biaya tetap sebesar Rp151.707.708.599,00 dan total biaya variable sebesar Rp608.908.717.451,00. analisis CVP membantu perusahaan dalam merencanakan kenaikan laba pada tahun 2019, dimana laba yang diharapkan dicapai minimal sebesar Rp14.085.666.150,00 atau sebesar Rp113.421.117.850,00 dan harus disertai dengan pencapaian penjualan sebanyak 15.271.220 liter atau sebesar Rp908.202.522.330,00 hasil *Margin of Safety* (MoS) untuk PT.ALP Petro Industry pada tahun 2019 adalah sebesar 42,77%.

Lasimun dkk (2019) penelitian ini menitikberatkan pada penentuan laba serta hal-hal lain yang berkaitan dengan perencanaan laba seperti BEP, *margin of safety*, dan penjualan minimal perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Nauman Landmark Group Jakarta pada tahun 2017 mendapatkan laba sebesar Rp14.996.255.337,00 jika tidak terjadi perubahan harga jual dan tidak mengalami kenaikan biaya. PT Nauman Landmark Group harus memperhatikan dan melakukan tindakan sesuai ramalan dan estimasi, untuk total biaya Rp5.393.444.663,00 dengan biaya variabel sebesar Rp4.443.202.163,00 dan biaya tetap sebesar Rp950.242.500,00. Berdasarkan hasil perhitungan analisis CVP, menunjukkan bahwa perumahan Amanila Residence Depok telah

melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik karena jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan.

### **Cost Volume Profit Analysis**

Menurut Garrison dan Noreen (2006:232) analisis Analisis biaya volume laba adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Analisis biaya, volume, dan laba atau *Cost Volume Profit Analysis* (CVP) merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi sebuah perusahaan.

Menurut Samryn (2012:172) Analisis CVP digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal. Analisis CVP adalah alat bantu bagi manajemen dalam perencanaan dan penganggaran, yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan dengan fokus pada lima elemen utama dalam analisis CVP yaitu: harga jual produk, volume penjualan atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran penjualan produk.

Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas adalah pengembangan dari suatu rencana kerja untuk operasi perusahaan yang dinyatakan dalam suatu perhitungan. Perencanaan laba berguna membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran,

dan pengambilan keputusan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan. Perencanaan jangka pendek meliputi jangka waktu kurang dari atau sama dengan satu tahun, sedangkan perencanaan jangka panjang berhubungan dengan periode lebih dari satu tahun. Perusahaan berskala besar umumnya menyiapkan kedua jenis perencanaan tersebut.

Analisis CVP sangat penting dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajemen, dengan bantuan analisis CVP ini manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumberdaya yang dimiliki. Analisis CVP dapat membantu manajer memahami hubungan yang terjadi atas perubahan biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan, dan analisa CVP sangat bermanfaat dalam menentukan harga jual, merencanakan laba, menentukan bauran penjualan, dan dalam memaksimalkan penggunaan fasilitas produksi.

Harga jual yang berubah namun tidak mempengaruhi biaya dan anggaran lainnya berdampak pada kuantitas produk yang dijual, laba, dan impasnya. Kenaikan biaya tetap berakibat pada penurunan laba bersih dan kenaikan impas. Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi besarnya margin kontribusi, hal ini akan berdampak pada perubahan laba bersih dan tingkat impas. Kenaikan volume penjualan menyebabkan margin kontribusi dan laba bersih naik.

Samryn (2012:174) hubungan konsep biaya, volume, dan laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target

laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi, dan atau mengantisipasi titik penutupan usaha. Margin kontribusi adalah selisih penjualan dikurangi biaya variabel. Margin kontribusi digunakan untuk menutup beban tetap, sisanya adalah laba. Apabila margin kontribusi tidak mampu menutupi beban tetap perusahaan, berarti pada periode tersebut perusahaan mengalami kerugian.

## **METODE PENELITIAN**

Variabel penelitian dalam penelitian ini adalah metode *Cost Volume Profit* (CVP) yang digunakan untuk menganalisis potensi laba serta dampak adanya perubahan biaya, pendapatan, volume penjualan, maupun laba. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Sekaran (2011:159) Penelitian deskriptif memberikan kepada peneliti sebuah riwayat atau gambaran aspek-aspek yang relevan dengan fenomena perhatian dari perspektif seseorang, organisasi, orientasi, atau yang lainnya.

Lokasi penelitian pada UMKM *Gula Habang Taratau* di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong. UMKM *Gula Habang Taratau* merupakan Usaha Mikro, Kecil yang memproduksi olahan Gula Aren dengan mengkombinasikan bahan lainnya seperti: biji Kopi Robusta, Akar Pasak Bumi, Jahe Merah, dan Temulawak, dimana semuanya dapat berkhasiat sebagai obat herbal. Bahan-bahan herbal tersebut diracik sesuai dengan standart LPPOM MUI, dan memiliki sertifikat halal nomor 28221002960916 tanggal 03 September

2016. Adapun produk Gula Aren yang dihasilkan adalah: (1) Gula Aren cetak dalam bentuk batangan. Pengolahan Gula Aren dalam bentuk cetakan ini diolah secara tradisional yang merupakan warisan secara turun-temurun dari generasi terdahulu. Dan (2) perlakuan dengan inovasi dalam bentuk Gula Aren serbuk (Gula Semut) dan diracik dengan bahan lainnya. Saat ini tersedia 13 macam varian produk *Gula Habang* Taratau yang di produksi. Inovasi ini dimaksudkan untuk meningkatkan daya saing penjualan di pasar bebas, yang nantinya berimbas pada peningkatan nilai harga jual produk. Diharapkan dengan adanya peningkatan harga jual mampu meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha dan juga dapat menyerap tenaga kerja. Dalam penelitian ini UMKM *Gula Habang* Taratau menghasilkan beberapa produk, namun dalam analisisnya produk akan dikonversi menjadi produk tunggal supaya analisis CVP dapat diaplikasikan.

Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menyusun perencanaan laba atau optimalisasi *profitabilitas* dengan menggunakan metode analisis CVP dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Menentukan margin kontribusi (*contribution margin*). Margin kontribusi memiliki hubungan yang erat dengan perhitungan volume penjualan pada titik impas. Rumus untuk menghitung margin kontribusi (MK) menurut Hansen dan mowen (2009:7) adalah sebagai berikut:

$$MK = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin kontribusi menurut Samrny (2012:173) adalah:

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

- b. Analisis Impas atau *Break Event Point* (BEP),

Menurut Garrison, et.al (2008:334) untuk mendapatkan suatu keadaan perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, baik dalam jumlah produk maupun dalam rupiah.

Rumus yang digunakan untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{(\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/unit})}$$

$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{(\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/unit})}$$

- c. Menentukan *Margin of Safety* (MoS).

Menentukan margin keamanan dengan mengetahui kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. Menurut Garrison, et.al (2008:338) rumus yang digunakan untuk menghitung *Margin of Safety* adalah sebagai berikut:

$$MoS = \text{Penjualan} - \text{BEP Rp}$$

$$\text{Persentase MoS} = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}}$$

- d. Menentukan *Degree of Operating Leverage* (DOL)

Rumus yang digunakan untuk menghitung ukuran *leverage* operasi Menurut Garrison, et.al (2008:343) adalah sebagai berikut:

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

e. Menentukan Titik Penutupan Usaha

Samryn, L.M (2012:187) hasil penjualan yang mengharuskan penutupan usaha dalam rupiah dan dalam unit, masing-masing dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Titik Penutupan Usaha (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Titik Penutupan Usaha} = \frac{\text{Biaya Tetap Tunai}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

f. Menentukan Perencanaan Laba

Menurut Carter (2009:5) analisis perencanaan laba digunakan untuk menentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya laba yang diinginkan.

Rumus untuk mencapai target laba adalah sebagai berikut:

Unit penjualan untuk mencapai target

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi Unit}}$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan informasi UMKM *Gula Habang* Taratau, pendapatan dan biaya-biaya cenderung stabil setiap bulannya. Hasil klasifikasi semua biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel melalui pengolahan data keuangan UMKM *Gula Habang* Taratau periode bulan Juni tahun 2019 dapat dilihat pada Tabel.1.

Tabel 1. Laporan Laba Rugi Periode Bulan Juni 2019

Uraian	Jumlah
Penjualan (2.850pcs @Rp20.000)	57.000.000
Biaya-biaya Variabel	(24.180.000)

Margin Kontribusi	32.820.000
Total Biaya Tetap	(14.522.000)
Laba	18.298.000

Sumber: Data diolah, 2020.

Pada tabel.1 margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00. Margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap, selisihnya adalah laba. analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam menghasilkan laba. Perhitungan margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MK} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp}57.000.000,00 - \text{Rp}24.180.000,00 \\ &= \text{Rp}32.820.000,00 \end{aligned}$$

Rasio margin kontribusi adalah persentase margin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan. Perhitungan rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \text{Margin Kontribusi} / \text{Penjualan} \\ &= 32.820.000,00 / 57.000.000,00 \\ &= 57,58\% \end{aligned}$$

Rasio margin kontribusi digunakan untuk mengetahui bagaimana margin kontribusi dipengaruhi oleh perubahan volume penjualan. Berdasarkan perhitungan diatas, rasio margin kontribusi sebesar 57,58% berarti bahwa unsur biaya tetap sebesar 57,58% dari total biaya, sedangkan sisanya sebesar 42,42% merupakan komponen biaya variabel.

Setelah mengetahui kontribusi produk terhadap perolehan laba secara keseluruhan, maka dapat dilakukan analisis titik impas untuk mengetahui tingkat volume dan penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas (BEP). Perhitungan titik impas adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP Rp} &= \text{Biaya Tetap/Rasio MK} \\ &= \text{Rp}14.522.000,00 / 57,58\% \\ &= \text{Rp}25.220.562,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \text{BEP Rp} / \text{Harga Jual Per unit} \\ &= \text{Rp}25.220.562,00 / 20.000,00 \\ &= 1.261 \text{ unit.} \end{aligned}$$

Batas keamanan bagi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan dapat dilihat dengan analisis *Margin of Safety* (MoS). Perhitungan *margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \text{Total penjualan} - \text{BEP} \\ &= \text{Rp}57.000.000 - \text{Rp}25.220.562 \\ &= \text{Rp}31.779.438 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MoS Ratio} &= (\text{MoS}/\text{Total Penjualan}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp}31.779.438/57.000.000) \times 100\% \\ &= 55,75\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, tingkat MoS adalah sebesar 55,75%, yang berarti bahwa Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438. Apabila melebihi batas keamanan tersebut maka UMKM *Gula Habang* Taratau akan mengalami kerugian. Semakin besar nilai MoS maka semakin kecil risiko kerugian.

*Operating Leverage* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari biaya tetapnya, ini menunjukkan tingkat kecepatan pertumbuhan pendapatan operasi bersih terhadap penjualan. Adapun perhitungan *operating leverage* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Operating leverage} &= \text{Contribution margin}/\text{laba bersih} \\ &= \text{Rp}32.820.000,00/\text{Rp}18.298.000,00 \\ &= 1,79 \end{aligned}$$

*Operating leverage* sebesar 1,79 artinya setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%.

Penutupan usaha dipertimbangkan apabila hasil penjualan sudah tidak dapat lagi menutupi biaya tetap. Perhitungan hasil penjualan yang

mengharuskan penutupan usaha adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik penutupan usaha (Rp)} &= \text{biaya tetap} / \text{rasio margin kontribusi} \\ &= \text{Rp}14.522.000,00 / 57,58\% \\ &= \text{Rp}25.220.562,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik penutupan usaha (unit)} &= \text{Rp}14.522.000,00 / 11.516 \\ &= 1.261 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. Jika ingin meneruskan aktivitas penjualan pada level ini maka harus mencari sumber dana lainnya. Namun harus diingat bahwa sumber dana lain umumnya tetap membutuhkan biaya tambahan yang akan memberatkan untuk pelaku usaha.

Dalam analisis target laba, jumlah laba yang diperhitungkan disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, UMKM *Gula Habang* Taratau mengharapkan adanya peningkatan laba sebesar 25%, maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan (25\%)} &= \text{Rp}18.298.000 + (25\% \times \text{Rp}18.298.000) \\ &= \text{Rp}22.872.500,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rp)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{laba yg diharapkan}) / \text{Rasio MK} \\ &= (\text{Rp}14.522.000 + \text{Rp}22.872.500,00) / 57,58\% \\ &= \text{Rp}37.394.500 / 57,58\% \\ &= \text{Rp}64.943.557,00 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, kenaikan laba yang direncanakan adalah sebesar 25% atau

Rp22.872.500,00. Dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis *cost volume profit* (CVP) yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Pendapatan yang diperoleh UMKM *Gula Habang* Taratau mampu menutupi biaya variabel, hal ini dilihat dari hasil perhitungan margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya *Break Event Point* (BEP) adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438,00. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. UMKM *Gula Habang* Taratau menargetkan kenaikan laba sebesar 25% atau Rp22.872.500,00, dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.

Untuk UMKM *Gula Habang* Taratau sebaiknya mempertimbangkan penggunaan analisis *cost volume profit* (CVP) dalam pengambilan keputusan, menetapkan kebijakan, dan strategi yang tepat sehingga dapat meningkatkan laba dan menghindari potensi kerugian.

## DAFTAR PUSTAKA

Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya* Edisi keempatbelas. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

\_\_\_\_\_. 2009. *Akuntansi Biaya* Edisi keempatbelas. Jilid Kedua. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: A.Totok Budi Santoso). Buku I. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, Ray H., Eric W., Brewer, Peter C. 2008. *Akuntansi Manajerial. Buku 1 Edisi 11*. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, Dor R, Mowen, Maryanne M. 2009. *Akuntansi Manajerial. Buku 2 edisi 8*. Jakarta: Salemba Empat.

Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial. Buku 1 Edisi 8*. Jakarta: Salemba Empat.

Iswara, Setia Ulfah, Susanti. 2017. Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (studi pada perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*. Volume 2 Nomor 3. <http://jurnal.untidar.ac.id/index.php/RAK>.

Lasimun, Riska Apriani, Rony Setiawan. 2019. Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba pada PT Nauman Landmark Group Jakarta. *Jurnal Lentera Akuntansi* Volume 4 Nomor 2, November 2019.

Marisela, Maria Monica, Moch Dzulkirom AR. 2019. Analisis CVP (*Cost volume Profit*) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan (studi pada PT.ALP Petro Industry). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol.73. Nomor.2 Agustus 2019. *Administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id*.

Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. *Metode Penelitian Kuantitatif*, edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers. 2010.

Samryn, L.M. 2012. *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Edisi Revisi. Jakarta: Prenadamedia Group.