

Tersedia online di

<http://ojs.unik-kediri.ac.id/index.php/jimek>



ANALISIS PERENCANAAN LABA MENGGUNAKAN METODE COST VOLUME PROFIT PADA CV. ALTA

Ilham Ramadhan¹, Noor Norisanti², Faizal Mulia Z³

^{1,2,3}Fakultas Ilmu Administrasi dan Humaniora, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

email: ¹ilhamramadhannn53@gmail.com, ²norisanti.ok@gmail.com, ³faizal_88@ummi.ac.id

ABSTRAK

Artikel History:

Artikel masuk
Artikel revisi
Artikel diterima

Keywords:

Cost Volume Profit; Analysis Equation - Multiple Product; Contribution Margin; Break Even Point; Margin of safety

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana menganalisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) pada CV. Alta, dengan berangkat dari latar belakang persaingan dan semakin menjamurnya pertumbuhan konveksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk menganalisis perencanaan laba pada CV. Alta menggunakan persamaan analisis keuntungan volume biaya - produk ganda, margin kontribusi, titik impas, dan margin keamanan. Data yang digunakan berasal dari hasil wawancara, observasi dan studi pustaka terhadap objek penelitian. Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP) menunjukkan bahwa CV. Alta telah mengevaluasi pencapaian laba dengan baik meskipun jumlah laba yang direalisasikan lebih besar dari jumlah laba yang direncanakan karena disebabkan oleh biaya variabel yang tinggi..

ABSTRACT

The problem in this research is how to analyze profit planning using cost-volume-profit (CVP) analysis at CV. Alta, with a starting point from a background of competition and the increasingly mushrooming growth of convection. This study aims to determine to analyze the profit planning at CV. Alta using the cost volume profit analysis equation - multiple product, contribution margin, break even point, and margin of safety. The data used comes from the results of interviews, observations and literature studies on the research object. Based on the results of the calculation of the cost-volume-profit (CVP) analysis, it shows that CV. Alta has evaluated the achievement of profits well even though the amount of realized profit was greater than the amount of profit planned because it was caused by high variable costs.

PENDAHULUAN

Dunia bisnis pada saat ini sedang mengalami peningkatan yang cukup drastis dengan mengikuti perkembangan zaman. Dengan terjadinya perkembangan pada bidang bisnis pada saat ini akan meningkatkan tingkat persaingan disetiap sektor bisnis pada setiap negara tanpa terkecuali Indonesia yang pada saat ini sedang mengalami peningkatan pada sektor bisnis. Sektor bisnis

merupakan salah satu sektor paling penting bagi negara Indonesia karena dengan meningkatnya sektor bisnis dalam negeri akan memajukan roda perekonomian pada Indonesia. Dengan kondisi perekonomian saat ini, menuntut para pimpinan perusahaan bekerja seefektif dan seefisien mungkin agar dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting, khususnya perencanaan dalam hal laba. Dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin, suatu perusahaan harus mempunyai perencanaan yang akan digunakan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, hal tersebut merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan dengan menyusun perencanaan agar semua sumber daya perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali.

Seorang pengelola perusahaan dalam merealisasikan target penjualan dapat melakukan beberapa cara, yaitu mengurangi biaya operasional, menetapkan harga jual yang sesuai dengan target yang diinginkan, atau meningkatkan volume penjualan. Untuk memastikan kelangsungan usaha sebuah perusahaan, pihak pengelola harus memiliki perencanaan laba yang memiliki perhitungan yang akurat, sehingga perusahaan akan terus berjaya dalam kurun waktu yang panjang. Oleh karena itu, dengan melakukan perhitungan terhadap perencanaan laba dapat memberikan kepastian untuk meningkatkan laba perusahaan ke depannya.

Perusahaan yang melakukan kegiatan operasional memproduksi barang atau jasa tidak terlepas dari perhitungan biaya, seperti halnya dengan CV. Alta yang memproduksi barang berupa pakaian dibutuhkan analisis *cost volume profit* (CVP). Analisis *Cost Volume Profit* berguna untuk merencanakan laba perusahaan dengan melakukan perhitungan yang membutuhkan data keuangan berupa jumlah keuntungan yang dipengaruhi oleh berubahnya biaya atau volume penjualan. Seperti yang disampaikan oleh Brigham & Houston (2014:201) bahwa, dengan dilakukan analisis *Cost Volume Profit* akan meningkatkan titik keuntungan laba yang direncanakan oleh perusahaan dengan menggunakan sistem manajemen yang dapat memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam menjalankan perusahaannya agar perencanaan dapat terstruktur.

Bagi perusahaan, adanya persaingan baik antar produk dalam negeri dan antar produk luar negeri serta adanya dampak perekonomian yang belum pulih merupakan satu tantangan berat yang harus dihadapi. Permasalahan yang timbul tidak hanya berhenti dalam jangka pendek saja, tetapi meliputi jangka panjang di mana perusahaan tidak hanya dituntut untuk tetap bertahan dalam bisnisnya tetapi perusahaan juga harus memperoleh laba seoptimal mungkin, karena pada umumnya tujuan perusahaan adalah memperoleh laba optimum. Dalam mengatasi masalah ini, ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan, misalnya menurunkan harga jual produk, meningkatkan volume penjualan, memperluas daerah pemasaran, dan meningkatkan laba. Peningkatan laba dilakukan manajemen dengan menganalisis informasi biaya dan penjualan yang ada pada perusahaan.

Dalam analisis *Cost Volume Profit* tersebut juga tercakup analisis *Break Even Point*. Melalui analisis tersebut, manajemen dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan berapakah perusahaan mengalami tingkat impas (*Operating Income* = 0) dan pada tingkat volume penjualan berapakah perusahaan mencapai tingkat laba yang diinginkan (*Target Operating Income* = n).

Manajemen perusahaan dalam melakukan analisis *Break Even point* juga akan memperoleh suatu informasi mengenai *Margin of safety* (batas keamanan) dan *Contribution Margin* (laba kontribusi). *Margin of safety* memiliki suatu kegunaan sebagai gambaran untuk manajemen mengenai seberapa banyak target penjualan dapat turun, agar tidak mengakibatkan suatu kerugian, sedangkan *Contribution Margin* dapat digunakan manajemen untuk mengetahui cukup tidaknya jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap perusahaan yang kemudian akan muncul laba (Riyanto 2010).

CV. Alta merupakan perusahaan konveksi yang bergerak pada bidang produksi pakaian serta tekstil, CV. Alta menjadi salah satu perusahaan produksi yang cukup terkenal di Sukabumi dikarenakan model, harga dan kualitas produk yang dihasilkan, dengan persaingan usaha yang sangat ketat maka dari itu perusahaan harus mampu mengelola keuangan termasuk menekan biaya-biaya produksi untuk memaksimalkan laba perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

CV. Alta merupakan sebuah perusahaan produksi barang yang memiliki tujuan berupa keuntungan atau laba. Laba usaha diperoleh jika nilai penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dapat jauh lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan. CV. Alta dapat membuat perencanaan terhadap laba untuk menghindari terjadinya kerugian dalam perusahaan dengan mempertimbangkan tiga faktor, yaitu volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Dengan menerapkan perencanaan laba, seluruh kegiatan perusahaan dapat lebih terarah untuk mempermudah dalam mencapai tujuan dan dapat lebih mudah untuk diawasi. Oleh karena itu, penulis ingin membahas mengenai analisis perencanaan laba menggunakan *cost volume profit*.

Grand Theory dalam penelitian ini yaitu Manajemen Keuangan. Menurut Riyanto (dalam Nurhayati, 2017), manajemen keuangan (*financial management*) adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

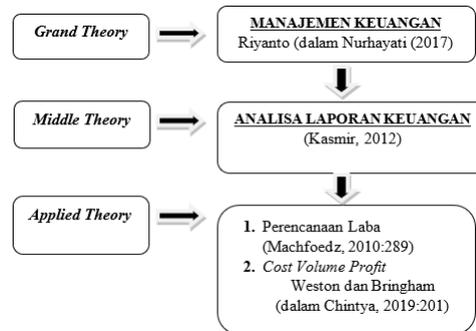
Middle Theory dalam penelitian ini adalah analisis laporan keuangan. Menurut Kasmir (2014) mengemukakan bahwa hasil analisis laporan keuangan dapat memberikan suatu informasi yang bermanfaat terkait kekurangan dan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan menurut Munawir (2012) menyatakan bahwa analisis laporan keuangan merupakan sebuah cara atau sebuah alat untuk menganalisa dan mempelajari hubungan antara kecenderungan (*trend*) agar dapat menentukan posisi keuangan pada suatu perusahaan.

Applied Theory dalam penelitian ini yaitu perencanaan laba dan *cost volume profit*.

Perencanaan laba (*profit planning*) sering disebut budget perencanaan (*planning budget*) atau rencana operasi (*plan operation*) adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan dibagi ke dalam dua jenis rencana yaitu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang (Machfoedz 2010).

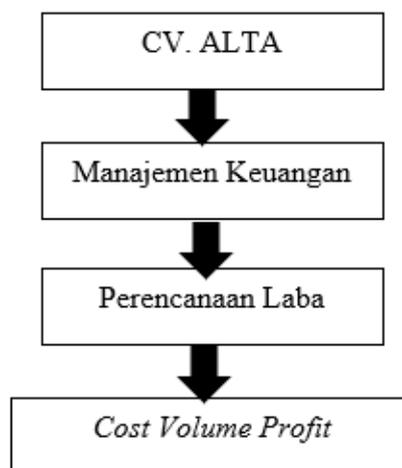
Cost Volume Profit menurut Weston dan Bringham (dalam Chintya, 2019:201) bahwa analisis *Cost Volume Profit* sangat bermanfaat bagi perusahaan-perusahaan yang sedang melakukan perencanaan kegiatan usaha atau sebagai alat pengendali kegiatan perusahaan yang masih beroperasi. Analisis *Cost Volume Profit* dapat memberikan informasi mengenai seberapa banyak terjadi perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang akan mengakibatkan perubahan perencanaan laba yang sebelumnya sudah ditetapkan.

Untuk mempermudah dalam memahami kerangka pemikiran, maka akan digambarkan dalam diagram sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas maka penulis membuat gambaran paradigma penelitian sebagai berikut :



Gambar 2 Paradigma Penelitian

Penelitian Hapsari (2017) Judul penelitiannya adalah analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis *Break Even point* pada PT. Madubaru PG. PS Madukismo. Metode penelitian yang digunakan deskriptif, kuantitatif serta studi kasus. Kesimpulan dari hasil penelitiannya Maka volume penjualan agar mencapai titik impas yaitu sebesar 9.339,15 kwintal, dengan tingkat penjualan sebesar 628.872,7 unit paket. Sedangkan probabilitas dalam keadaan *Break Even point* sebesar 97,06 % untuk produk gula madukismo. Adapun persamaan dalam metode penelitian adalah analisa laporan keuangan suatu perusahaan yang akan membantu dalam proses perencana laba pada periode berikutnya. Sedangkan perbedaan dalam metode penelitian terletak pada obyeknya lebih dari satu produk, sehingga perencana labanya dibuat untuk masing-masing produk.

Penelitian Mulansari & Ismawati, (2016) Judul penelitiannya yaitu Analisis perencanaan laba dengan menggunakan metode CVP pada PT. Indo Acidatama Tbk. Metode penelitian yang digunakan kualitatif dan kuantitatif. Kesimpulan hasil penelitiannya yaitu bahwa konsidi perusahaan yaitu dengan *Break Even point* perusahaan ini terlampaui pada tahun 2014 sebesar Rp. 149.163.477.541 dan *Margin of safety* pada tahun 2014 dengan target laba 97.383.971.000 dan laba yang terealisasi sebesar 98.314.282.000 dan perusahaan belum berada dalam kondisi paling optimal karena target laba belum diaplikasikan. Persamaan metode penelitian di analisa yang didasarkan pada data keuangan tahun sebelumnya, yang digunakan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan dalam mengaplikasikan perencana laba. Sedangkan perbedaannya analisa penjualan dan Biayanya digabung menjadi satu dan dibandingkan dengan beberapa tahun.

Penelitian Verawati (2014) Judul penelitian adalah Penerapan metode CVP sebagai alat bantu analisis perencanaan laba dalam mencapai target perusahaan pada UKM Vinito Brownis dengan metode penelitian perpaduan antara kualitatif dan kuantitatif. Kesimpulan hasil penelitiannya adalah Maka dapat diestimasikan bahwa penjualan akan meningkat 34,37% atau setara dengan Rp. 121.491.076 . laba maksimal yang diperoleh periode mei –oktober 2014 sebesar Rp. 182.265.995, untuk memperoleh laba maksimal periode selanjutnya UKM harus menghasilkan penjualan Rp. 474.971.076. untuk margin kontribusi memiliki rasio margin sebesar 46,53% sedangkan untuk *Margin of safety* sebesar 76,36% jika UKM mengalami penurunan penjualan lebih dari nilai *Margin of safety* maka akan mengalami kerugian. Adapun persamaan metode penelitian yaitu analisa setiap pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan mengenai alur dana, sedangkan perbedaan metode penelitiannya belum ada pengklasifikasian biaya yang jelas, dikarenakan ukuran entitas yang kecil.

Penelitian Wati (2017) Judul penelitian adalah Analisis Penerapan CVP (*Cost Volume Profit*) Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Tidar Kediri. Metode penelitian perpaduan antara kualitatif dan kuantitatif. Kesimpulan hasil penelitian bahwa perencana laba menggunakan metode CVP pada perusahaan ini memberikan gambaran target yang bagus, rasio margin kontribusi produk baik dan memiliki nilai positif. Selain itu *margin of safety* menunjukkan penjualan lebih besar dari titik impas. perusahaan memiliki margin kontribusi yang cukup baik dengan nilai penjualan sebesar Rp.

1.090.607.154 sedangkan BEP sebesar Rp. 426.672.846 . hal tersebut menggambarkan bahwa perusahaan dalam batas keamanan yang terkendali. Persamaan metode penelitian yaitu analisa setiap data penjualan dan semua biaya yang terjadi dan membuat perencanaan laba untuk periode yang akan datang, sedangkan perbedaan terletak di perencanaan laba ini lebih menganalisa dari biaya titik impas dan penjualan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa menghubungkan atau membuat perbandingan dengan variabel yang lain. Adapun menurut Ferdinand (2014) mengungkapkan bahwa metode deskriptif merupakan metode yang dipakai untuk memberikan suatu gambaran serta menjelaskan atas hasil dari laporan penelitian tersebut. Sedangkan metode kuantitatif menurut (Supardi 2017) mengungkapkan bahwa metode kuantitatif merupakan data-data yang berbentuk dalam suatu bilangan angka-angka. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui tentang analisis perencanaan laba menggunakan metode *cost volume profit* pada CV. Alta periode 2018-2020. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan hasil wawancara, observasi, dan studi kepustakaan.

Untuk menganalisis data, dapat digunakan beberapa metode berikut ini :

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
2. Metode analisis kuadrat terkecil untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Metode ini mengestimasi suatu hubungan linier didasarkan pada persamaan:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n}$$

dimana:

X = tingkat aktivitas

Y = total biaya semi variabel

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit aktivitas

n = jumlah observasi

Σ = jumlah total observasi

3. Analisis titik impas (*Break Event Point/BEP*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk

(kuantitas) maupun dalam rupiah. Menentukan titik impas (BEP) menurut Riyanto (1995:364) dalam bukunya “Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan” dapat dicari dengan rumus :

$$BEP(Rupiah) = \frac{FC}{1 - vc/s}$$

$$BEP(unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

dimana:

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel per unit)

S = Volume Penjualan

P = Harga Jual per unit

4. Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan. Penjualan pada laba yang direncanakan. Untuk menghitung perencanaan laba menurut Riyanto (1995:373) dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{FC + \text{Laba}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

5. *Margin of safety* (MoS).

Menurut Riyanto (1995:373), *margin of safety* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{MOS (rupiah)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

Pengaman penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. Prosentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:

$$\%MOS = \frac{\text{MOS(rupiah)}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

HASIL & PEMBAHASAN

Perhitungan Biaya dan Laba

Pada CV. Alta biaya-biaya dan pendapatannya dapat dilihat cenderung stabil pada tiap tahunnya. Perhitungan labanya yaitu total penghasilan selama satu tahun dikurangi biaya operasional selama satu tahun. Jadi Laba yang didapat oleh CV. Alta, yaitu :

Laba Tahun 2018

= Tot.Penghasilan selama satu tahun – Biaya Operasional

= Rp. 4,229,595,250 – Rp. 3,431,407,000

= Rp. 798,188,250

Laba Tahun 2019

= Tot.Penghasilan selama satu tahun – Biaya Operasional

= Rp. 4,900,882,450 – Rp. 3,869,607,400

= Rp. 1,031,275,050

Laba Tahun 2020

= Tot.Penghasilan selama satu tahun – Biaya Operasional

= Rp. 5,624,286,000 – Rp. 4,369,223,100

= Rp. 1,255,062,900

Analisis Biaya

Analisis biaya, volume dan laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan komposisi produk untuk mencapai laba yang optimal yang diinginkan. Analisis biaya, volume, dan laba menghendaki adanya pemisahan biaya berdasarkan perilakunya. Biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan sesuai perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan kegiatan atau aktifitas perusahaan. Dalam analisis ini penulis menggunakan metode Total Cost yang terdiri dari 2 golongan biaya yaitu *Fixed Cost* (Biaya Tetap) dan *Variable Cost* (Biaya Variabel).

Analisis Break Even point

1. *Break Even point* pada CV Alta untuk tahun 2018 yaitu :

Break Even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP(rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{1,404,355,000}{1 - \frac{2,027,052,000}{4,229,595,250}} \\
 &= \frac{1,404,355,000}{0.52}
 \end{aligned}$$

=Rp. 2,700,682,692.30

Jadi *Break Even point* tahun 2018 atas dasar rupiah adalah :

Rp. 2,700,682,692.30

2. *Break Even point* pada CV Alta untuk tahun 2019 yaitu :

Break Even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP(rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{1,569,233,300}{1 - \frac{2,300,374,100}{4,900,882,450}} \\
 &= \frac{1,569,233,300}{0.53}
 \end{aligned}$$

=Rp. 2,960,817,547.16

Jadi *Break Even point* tahun 2019 atas dasar rupiah adalah :

Rp. 2,960,817,547.16

3. *Break Even point* pada CV Alta untuk tahun 2020 yaitu :

Break Even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned} BEP(rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{1,814,080,000}{1 - \frac{2,555,143,100}{5,624,286,000}} \\ &= \frac{1,814,080,000}{0.55} \\ &= \text{Rp. 3,298,327,272.72} \end{aligned}$$

Jadi *Break Even point* tahun 2020 atas dasar rupiah adalah :

Rp. 3,298,327,272.72

Perencanaan Laba

1. Perencanaan laba pada CV Alta pada tahun 2018 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{1,404,355,000 + (4,229,595,250 - 2,700,682,692.30)}{1 - \frac{2,027,052,000}{4,229,595,250}} \\ &= \frac{2,933,267,557.70}{0.52} \\ &= \text{Rp. 5,640,899,187.88} \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh CV. Alta pada tahun 2018 adalah **Rp. 5,640,899,187.88**

2. Perencanaan laba pada CV Alta pada tahun 2019 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{1,569,233,300 + (4,900,882,450 - 2,960,817,547.16)}{1 - \frac{2,300,374,100}{4,900,882,450}} \\ &= \frac{3,509,298,202.84}{0.53} \\ &= \text{Rp. 6,621,317,363.84} \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh CV. Alta pada tahun 2019 adalah **Rp. 6,621,317,363.84**

3. Perencanaan laba pada CV Alta pada tahun 2020 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \frac{1,814,080,000 + (5,624,286,000 - 3,298,327,272.72)}{1 - \frac{2,555,143,100}{5,624,286,000}} \\
 &= \frac{4,140,038,727.28}{0.55} \\
 &= \text{Rp. } 7,527,234,140.50
 \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh CV. Alta pada tahun 2020 adalah **Rp. 7,527,234,140.50**

Margin of safety

1. *Margin of safety* pada CV Alta pada tahun 2018 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp. } 4,229,595,250 - \text{Rp. } 2,700,682,692.30 \\
 &= \text{Rp. } 1,528,912,557.7
 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam presentase, maka

$$\begin{aligned}
 \text{Presentase Penjualan} &= \frac{\text{Margin penjualan dalam rupiah}}{\text{penjualan}} \\
 &= \frac{4,229,595,250 - 2,700,682,692.30}{4,229,595,250} \\
 &= \frac{1,528,912,557.70}{4,229,595,250} \\
 &= 36,14\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 36,14% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 1,528,912,557.7.

2. *Margin of safety* pada CV Alta pada tahun 2019 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp. } 4,900,882,450 - \text{Rp. } 2,960,817,547.16 \\
 &= \text{Rp. } 1,940,064,902.84
 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam presentase, maka

$$\text{Presentase Penjualan} = \frac{\text{Margin penjualan dalam rupiah}}{\text{penjualan}}$$

$$\frac{4,900,882,450 - 2,960,817,547.16}{4,900,882,450}$$

$$\frac{1,940,064,902.84}{4,900,882,450}$$

$$= 39,58\%$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 36,14% menjadi 39,58%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 1,940,064,902.84. Kenaikan yang terjadi tidaklah banyak namun tetap harus diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian

3. *Margin of safety* pada CV Alta pada tahun 2020 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Margin Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$= \text{Rp. } 5,624,286,000 - \text{Rp. } 3,298,327,272.72$$

$$= \text{Rp. } 2,325,958,727.28$$

Jika dinyatakan dalam presentase, maka

$$\text{Presentase Penjualan} = \frac{\text{Margin penjualan dalam rupiah}}{\text{penjualan}}$$

$$\frac{2,325,958,727.28}{5,624,286,000}$$

$$\frac{2,325,958,727.28}{5,624,286,000}$$

$$= 41,35\%$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, dari 39,58% menjadi 41,35%. Hal ini berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 2,325,958,727,28. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

Pembahasan

Melihat laba dan penjualan CV. Alta pada tahun 2018 tidaklah mencapai hasil yang diinginkan perusahaan, laba yang dihasilkan sangat jauh dari target yang ditetapkan perusahaan. Karena pada tahun tersebut CV. Alta sedang menambah fasilitas untuk menunjang kualitas produk. Oleh karena itu dalam kegiatan operasionalnya CV. Alta sangat terganggu dan kurang maksimal. Pada tahun 2019 tepatnya setelah selesai merampungkan penambahan fasilitas, CV. Alta mulai perlahan mencapai target yang diinginkan perusahaan. Di tahun berikutnya yaitu 2020 CV. Alta meningkatkan

target penjualan dari tahun-tahun sebelumnya, target tersebut telah mencapai sesuai yang diinginkan perusahaan. Oleh karena itu sangat jelas bahwa dengan menambah fasilitas dan melakukan pengembangan sebagai penunjang operasional perusahaan CV. Alta secara perlahan berkembang dan mengalami kenaikan laba yang sangat optimal. Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut. CV. Alta telah menetapkan besarnya perencanaan laba dari tahun berbeda ke tahun berikutnya. Perbedaan ini disebabkan karena adanya penambahan fasilitas selama tahun 2018 dan 2019 yang mungkin akan menyebabkan kurangnya jumlah pengunjung yang datang dan besarnya biaya yang dikeluarkan. Dari hasil perhitungan perencanaan laba menggunakan rumus, kita dapat melihat bahwa CV. Alta mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2018 hingga 2020. Laba tahun 2018 sebesar Rp 5.640.899.187,88. Laba tahun 2019 meningkat sebesar Rp 980.418.175,96 sehingga menjadi Rp 6.621.317.363,84. Laba tahun 2020 meningkat secara signifikan sebesar Rp 905.916.776,66 sehingga menjadi Rp 7.527.234.140,50. Namun dalam kenyataannya CV. Alta belum mampu mencapai dari target perhitungan perencanaan laba yang menggunakan rumus tersebut. CV. Alta dalam perencanaan labanya hanya melihat kondisi dan situasi perusahaan apa yang terjadi dari tahun-tahun sebelumnya. Bisa jadi kebijakan perusahaan yang belum mampu menetapkan target dari perhitungan perencanaan laba dengan rumus di karena factor-faktor lain atau perusahaan belum menggunakan perhitungan analisis tersebut. Biaya variabel menjadi alasan utama yang paling berpengaruh dalam perencanaan laba. Semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan semakin besar pula target yang harus di capai. Sebaliknya apabila biaya variabel yang dikeluarkan semakin kecil, perusahaan akan mudah mencapai target tersebut. Seperti yang dialami CV. Alta, jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan. Sehingga perusahaan dalam perencanaan labanya harus memperhatikan biaya variabel, menekan biaya variabel seminimal mungkin agar target laba perusahaan dapat tercapai.

SIMPULAN & SARAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap data CV. Alta maka diperoleh beberapa kesimpulan yakni CV. Alta mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2018 hingga 2020. Laba yang diperoleh CV. Alta pada tahun 2018 yaitu Rp 798.188.250. Laba tahun 2020 meningkat sebesar Rp 233.086.800 sehingga menjadi Rp 1.031.275.050. Laba tahun 2020 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar Rp 223.787.850 sehingga menjadi Rp 1.255.062.900. Dari hasil wawancara dengan pihak yang terkait, disebutkan bahwa laba tidak mengalami kenaikan yang signifikan dikarenakan adanya penambahan fasilitas *printing*. CV. Alta telah menetapkan besarnya evaluasi pencapaian laba dari tahun ke tahun berbeda dengan tahun berikutnya. Perbedaan ini disebabkan karena adanya penambahan dan perawatan fasilitas pada tahun 2018 dan 2020 yang menyebabkan besarnya biaya yang dikeluarkan. Dari hasil perhitungan, diketahui bahwa jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan. Tahun 2018, jumlah

laba yang terealisasi sebesar Rp 5.640.899.187,88 dan jumlah laba yang dihasilkan adalah Rp 4.229.595.250. Tahun 2019, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp 6.621.317.363,84 dan jumlah laba yang dihasilkan adalah Rp 4.900.882.450. Tahun 2020, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp 7.527.234.140,50 dan jumlah laba yang dihasilkan adalah Rp 5.624.286.000. *Break Even point* (titik impas) CV. Alta pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 2,700,682,692.30; pada tahun 2019 adalah sebesar Rp. 2,960,817,547.16; pada tahun 2020 adalah sebesar Rp. 3,298,327,272.72. CV. Alta memiliki *Margin of safety* sebesar 36,14 % pada tahun 2018, 39,58 % pada tahun 2019, dan 41,35 % untuk tahun 2020. Maksudnya adalah, CV. Alta mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 36,14 % untuk tahun 2018, 39,58 % untuk tahun 2019 dan 41,35 % untuk tahun 2020 dari yang telah dianggarkan CV. Alta. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*Margin of safety*) pada CV. Alta tahun 2018 sebesar Rp. 1,528,912,557.7 tahun 2019 sebesar Rp. 1,940,064,902.84 dan tahun 2020 sebesar Rp2,325,958,727.28. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar. Dapat diketahui bahwa apabila manajemen menaikkan atau menurunkan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel maka perubahan akan berpengaruh terhadap *Break Even Point*. Agar pencapaian laba dapat terealisasi CV. Alta harus memperhatikan biaya variabel. Karena biaya variabel sangat berpengaruh pada besar kecilnya target laba perusahaan. Oleh karena itu dalam evaluasi labanya CV. Alta diharapkan lebih efisien dalam mengeluarkan biaya variabel. Perlu menekan biaya-biaya variabel tertentu agar tidak terjadi pemborosan seperti biaya listrik, air, telepon. Contoh lainnya pada biaya perlengkapan. Pihak perusahaan dapat meminimalisir biaya perlengkapan tersebut dengan berbelanja lebih murah, dan apabila terdapat pemasok maka perusahaan dapat melakukan tender terhadap pemasok-pemasok terlebih dahulu, mana yang murah tetapi kualitas terjamin.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F., and Joel F. Houston. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi 11 Buku 1*.
- Chintya, Devina. 2019. "Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Di Hotel Zodiak Sutami Bandung." Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
- Ferdinand, Augusty. 2014. *Metode Penelitian Manajemen Pedoman Penelitian Untuk Penulisan Skripsi Tesis Dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: BP Universitas Diponegoro.
- Hapsari, Anggi Enno. 2017. "Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba." L(4):7–15.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan, Edisi Satu, Cetakan Ketujuh*.
- Machfoedz, Mahmud. 2010. "Komunikasi Pemasaran Modern." *Yogyakarta: Cakra Ilmu*.

- Mulansari, Dian, and Kun Ismawati. 2016. "ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN METODE COST-VOLUME-PROFIT (CVP) PADA PT. INDO ACIDATAMA TBK." *Jurnal Penelitian Dan Kajian Ilmiah*.
- Munawir, S. 2012. *Analisis Informasi Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nurhayati, Siti. 2017. "Peranan Manajemen Keuangan Dalam Suatu Perusahaan." *Jbma*.
- Riyanto, Bambang. 2010. "Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat." *Yogyakarta : BPFE*.
- Sugiyono. 2017. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: PT Alfabet." *Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: PT Alfabet. doi: 10.1017/CBO9781107415324.004*.
- Supardi, Yuniar. 2017. "Koleksi Program Tugas Akhir Dan Skripsi Dengan FoxPro 9." *Pt. Elex Media Gramedia*.
- Verawati, Eti. 2014. "Penerapan Metode Cvp (Cost-Volume-Profit) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan Pada Ukm Vinito Brownis." *Journal of Chemical Information and Modeling*.
- Wati, Tri Yohana. 2017. "ANALISIS PENERAPAN CVP (COST VOLUME PROFIT) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA UD . TIDAR KEDIRI."