

# Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi



---

e-ISSN 2528-2581

## **Susunan Redaksi**

### **Penanggungjawab**

Ketua STIE Kesuma Negara Blitar

### **Pemimpin Editor**

Retno Murnisari

### **Sekretaris Editor**

Sura Klaudia

### **Dewan Editor**

Siti Sunrowiyati

Sulistya Dewi

### **Reviewer**

Yudhanta Sambharakresna

Alamat

Redaksi:

Jurnal PETA

Program Studi Akuntansi

STIE Kesuma Negara Blitar Jl. Mastrip 59 Blitar

Telp (0342) 802330 – Fax (0342) 813788

Email : [peta@stieken.ac.id](mailto:peta@stieken.ac.id)

# Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi

# PEETA

e-ISSN 2528-2581

Vol 5 No 1, Januari 2020

## Daftar Isi

|   |         |
|---|---------|
| <b>Rosdiana Rohi-Mone, Keshia Budiansyah, Rinaningsih, Retno Yuliaty</b><br>Pengaruh Besaran Transaksi Pihak Berelasi Terhadap Nilai Perusahaan Pada<br>Perusahaan Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia .....                            | 1-26    |
| <b>Yuha Nadhirah Qintharah, Diana Fajarwati, Yossika Cindy Ovitarsari</b><br>Struktur Kepemilikan, Keaktifan Komite Audit, Kualitas Audit, Dan <i>Leverage</i><br>Terhadap Manajemen Laba .....                                       | 27-50   |
| <b>Dian Kusumaningtyas, Gesty Ernestivita</b><br><i>E-Commerce</i> : Berada Diantara Pilihan Masa Depan Atau Kembali Ke Masa Lalu?<br>(Studi pada <i>Cashback</i> Promo Tokopedia) .....  | 51-64   |
| <b>Badrus Zaman, Diah Nurdiwaty</b><br>Penerapan Prinsip <i>Good Governance</i> Dalam Pengelolaan Alokasi Dana Desa<br>(Studi pada Desa Kampungbaru, Kecamatan Kepung, Kabupaten Kediri) .....  | 65-84   |
| <b>Akhmad Imam Amrozi, Endang Sulistyorini</b><br>Pengaruh DPK, NPL, CAR, dan LDR Terhadap Penyaluran Kredit (Studi Kasus<br>Pada Bank yang Terdaftar di Indeks LQ45 Tahun 2014-2018) .....   | 85-98   |
| <b>Aris Nur Rahmayani, Verni Mardiyantika</b><br>Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam<br>Mencapai Target Perusahaan ( Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun<br>Kalianyar Deket , Lamongan ) ..... | 99-116  |
| <b>Zuhrotun Nisak, Joko Lesmana</b><br>Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kecukupan Pembiayaan Kerja Pada<br>PT. PERTANI (Persero) UP Lamongan .....   | 117-136 |
| <b>Maretta A'yun Masitoh, Iwan Setya Putra</b><br>Analisis Kesehatan Keuangan Bumn Untuk Melihat Keberlanjutan Perusahaan<br>Di Masa Datang Pada PT. Garuda Indonesia (Persero) Tbk .....   | 137-151 |



**PENERAPAN METODE CVP (COST - VOLUME - PROFIT) SEBAGAI ALAT BANTU ANALISIS PERENCANAAN LABA DALAM MENCAPAI TARGET PERUSAHAAN ( Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan )**

**Aris Nur Rahmayani<sup>1</sup>**

**Verni Mardiyantika<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Universitas Islam Lamongan

Jalan Veteran No. 53 A Lamongan

Surel: ayisarisaja@gmail.com

**Abstrak.** Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan ( Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan ). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan metode analisis cost. Analisis penelitian ini adalah analisis titik impas (Break Event Point / BEP) untuk menghitung margin of Safety (MoS). Diketahui Laba bersih sebesar 206.193.000. BEP Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar 382.758.621. Margin Kontribusi yang diperoleh Toko Mebel Bocah Angon bulan Januari-Desember 2018 adalah sebesar 314.799.000 sedangkan Ratio Margin adalah sebesar 29%. Margin of Safety Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar 711.841.379 ini berarti bahwa jika penjualan nyata produk berkurang atau menyimpang lebih besar dari 711.841.379 (dari penjualan yang direncanakan). Degree of operating leverage merupakan ukuran pada tingkat penjualan tertentu. Jadi dapat dikatakan bahwa operating leverage Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar 1,53 atau 15,3 % yang berarti setiap 1% kenaikan pendapatan penjualan akan mengakibatkan 15,3% kenaikan laba bersih. Laba target perencanaan laba pada bulan januari-desember 2018 adalah sebesar 265.988.970 dengan harus mencapai target penjualan sebesar 1.299.962.000. Total Penjualan pada bulan Januari-Desember 2018 adalah sebesar 1.094.600.000 dengan biaya tetap sebesar 111.000.000 dan biaya variabel sebesar 779.801.000.

**Kata kunci:** biaya, volume, laba, perencanaan laba.

**Abstract.** *Application Of CVP Method (Cost - Volume - Profit) As A Tool For Analysis Of Profit Planning In Achieving Target Companies (A Case Study of Bocah Angon Furniture Shop in Kalianyar Deket Lamongan).* This study aims to determine the application of cost analysis methods. The analysis of this study is the break-even point analysis (BEP) to calculate the margin of Safety (MoS). Net profit is 206,193,000. BEP Angon Boy Furniture Stores is 382,758,621. The contribution margin obtained by Angon Boy Furniture Stores in January-December 2018 is 314,799,000 while the Margin Ratio is 29%. The Margin of Safety Angon Boy Furniture Stores is 711,841,379 this means that if the actual sales of the product

*decrease or deviate is greater of 711,841,379 (of planned sales). Degree of operating leverage is a measure at a certain level of sales. So it can be said that the operating leverage of the Angon Boy Furniture Store is 1.53 or 15.3% which means that every 1% increase in sales revenue will result in a 15.3% increase in net profit. The target of planning profit in January-December 2018 is 265,988,970 with the target of having to achieve sales of 1,299,962,000. Total Sales in January-December 2018 amounted to 1,094,600,000 with fixed costs of 111,000,000 and variable costs of 779,801,000.*

**Key words:** cost, volume, profit, profit planning

## PENDAHULUAN

Seperti yang kita ketahui sekarang ini, Indonesia sedang menghadapi perdagangan bebas yang memberi dampak pada perekonomian.

Dengan perkembangan dunia usaha ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor ril, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula. Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasi seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang dalam pencapaian tujuan perusahaan (Perteda, 2015 : 1).

Menurut Wati (2011) tujuan dari suatu perusahaan adalah memperoleh laba. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena

perencanaan atau planning didefinisikan sebagai perumusan tujuan beserta program pelaksanaan. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perencanaan memegang perananan sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan dalam suatu perusahaan. Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapat akan lebih optimal.

Laba dapat dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Untuk mencapai laba yang optimal, manajemen dapat melakukan langkah-langkah berikut :

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Perlu diingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat

dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang. Laba perusahaan merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa perencanaan laba dengan menganalisis metode CVP (*Cost - Volume - Profit*).

Menurut Hansen dan Mowen (2009) salah satu bagian penting dalam perusahaan adalah perhitungan CVP untuk mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan. Analisis CVP (*Cost - Volume - Profit*) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Analisis ini berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis *cost volume profit* (CVP) menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan yang terkandung didalamnya. Salah satu elemen analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point Analysis*). Analisis *break event* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami rugi, tetapi juga belum memperoleh laba. Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh

informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan informasi kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Dalam penjualan barang, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai barang yang terdapat pada sorum tersebut bagi konsumen yang membutuhkan (Andika Arianto, Abid Muhtarom, Haris Bashory Ismail, Ruswaji 2018; Mahmudah 2018). Perusahaan yang berorientasilaba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan.

Toko Mebel Bocah Angon yang terletak di Dusun Kalianyar merupakan salah satu usaha yang cukup terkenal karena memiliki daya tarik tersendiri bagi penulis untuk dijadikan sebagai objek dalam penulisan penelitian ini. Toko Mebel Bocah Angon memiliki lokasi yang sangat strategis. Selain itu, mebel ini memberikan suasana yang berbeda dengan usaha-usaha lainnya, yaitu susasana mebel yang nyaman, para karyawannya sopan dan ramah terhadap konsumennya. Diluar dari beberapa alasan tersebut, adanya kesediaan penyediaan

barang-barang dan data yang diperlukan untuk penulisan ini adalah alasan utama.

## TELAAH LITERATUR

### Biaya (Cost)

Menurut Mulyadi (2009 : 23) biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada empat unsur pokok dalam biaya tersebut yaitu :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Diukur dalam satuan uang
- c. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
- d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Menurut Ishak dan Sugiono (2015:18) biaya (cost) merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan tertentu yang diukur dengan satuan nilai uang yang telah/mungkin terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang.

**Biaya total = Biaya Tetap Total + Biaya Variabel Total**

### Pengklasifikasi Biaya

Agar informasi akuntansi biaya dapat memenuhi kepentingan para pemakai, maka ada beberapa pengklasifikasian biaya antara lain:

#### a. Berdasarkan Unsur Produksi

- 1) Biaya Bahan Baku  
Yaitu semua pengeluaran untuk bahan baku yang dipakai dalam proses produksi.
- 2) Biaya Tenaga Kerja  
Biaya tenaga kerja ada dua, yaitu :
  - a) Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya yang secara langsung berkaitan dalam produksi barang jadi yang dapat dengan mudah ditelusuri ke produknya dan merupakan biaya

tenaga kerja utama di dalam produksi.

- b) Biaya tenaga kerja tak langsung, yaitu semua biaya yang terlihat di dalam memproduksi suatu produk yang bukan biaya tenaga kerja langsung.
  - 3) Biaya Overhead Pabrik  
Yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan pabrik selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- #### b. Berdasarkan Hubungan dengan Produksi
- 1) Biaya Utama  
Yaitu biaya yang terdiri atas biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, yang berhubungan langsung dengan produksi.
  - 2) Biaya Konvensi

- Yaitu biaya untuk mengkonversi atau mengubah bahan baku menjadi produk jadi.
- c. Berdasarkan dengan Sesuatu yang Dibiayai  
Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Biaya menurut hubungan dengan sesuatu yang dibiayai dibagi menjadi 2 golongan, yaitu :
- 1) Biaya Langsung  
Yaitu biaya yan dapat ditelusuri secara langsung ke objek biaya atau pusat biaya tertentu.
  - 2) Biaya Tak Langsung  
Yaitu biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke objek atau pusat biaya tertentu.
- d. Berdasarkan dengan Perubahan Volume Kegiatan  
Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yaitu:
- 1) Biaya Variabel  
Yaitu biaya yang jumlahnya berubah berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas produksi. Contohnya biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya biaya tenaga kerja langsung.
  - 2) Biaya Semivariabel  
Yaitu biaya yang perubahannya tidak sebanding dengan perubahan unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Misalnya biaya overhead pabrik yang merupakan gabungan biaya overhead tetap dan biaya variabel seperti biaya listrik yang digunakan.
- 3) Biaya Tetap  
Yaitu biaya yang jumlahnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Jumlah biaya tetap tidak terpengaruh oleh volume penjualan atau kuantitas produk dalam rentang waktu output yang relevan. Contohnya biaya tetap adalah gaji direktur produksi.
- 4) Biaya Semifixed  
Yaitu biaya yang memiliki jumlah tetap untuk tingkat volume kegiatan tetentu dan berubah dengan jumlah yang konsta pada volume produksi tertentu.
- e. Berdasarkan Bidang Fungsional  
Dapat dikelompokkan sebagai berikut :
- 1) Biaya produksi  
Yaitu biaya yang berhubungan langsung dengan produk atau jasa dari suatu barang.
  - 2) Biaya pemasaran  
Yaitu biaya yang terjadi karena penjualan produk atau jasa dan biaya distribusi.
  - 3) Biaya administrasi  
Yaitu biaya yang terjadi dalam menjalankan operasi perusahaan secara keseluruhan, misalnya gaji manajer dan staff, biaya perlengkapan kantor.
  - 4) Biaya keuangan  
Yaitu biaya yang berhubungan dengan

perolehan untuk menjalankan perusahaan, misalnya biaya bunga untuk memberikan kredit kepada para pelanggan.

### **Perilaku Biaya**

Pengertian perilaku biaya menurut Bustami (2013:23) "Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat dari aktivitas bisnis".

Menurut Wiliam K. Carter (2009:68) ada tiga klasifikasi biaya yaitu sebagai berikut :

- a. Biaya Tetap  
Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah ketika aktifitas bisnis meningkat atau menurun. Meskipun beberapa jenis biaya terlihat sebagai biaya tetap, semua biaya sebenarnya bersifat variable dalam jangka panjang.
- b. Biaya Variabel  
Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Biaya variabel biasanya dapat diidentifikasi langsung dengan aktivitas yang menimbulkan biaya tersebut.
- c. Biaya Semivariabel  
Biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik

karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.

### **Volume Penjualan**

Menurut Mulyadi (2009:239) mendefinisikan bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual.

Sedangkan Menurut Basu Swastha (2010:136) menyatakan bahwa volume penjualan adalah penjualan bersih dari laporan laba rugi perusahaan. Penjualan bersih ini diperoleh perusahaan melalui hasil penjualan seluruh produk selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari market share yang merupakan pasar potensial, yang dapat terdiri dari kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu.

### **Laba (Profit)**

Laba (income) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu. Laba dapat dibedakan menjadi laba akuntansi dengan laba ekonomi dan laba akuntansi dengan laba ekonomi (M.Nafarin, 2013:788).

Laba merupakan main goals atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan ataupun industry yang berbasis bisnis atau profit seeking terlebih pada bagian manajemen keuangan untuk dapat mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan sebagai berikut :

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan



mempertimbangkan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada

2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang di harapkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Ketiga langkah tersebut (biaya, harga jual, volume produksi ) tidak dapat dilakukan secara terpisah karna saling berkaitan.

#### **Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)**

Beberapa pengertian mengenai *cost-volume-profit* adalah sebagai berikut :

1. Menurut Bustami dan Nurlela (2009:193) analisis biaya volume laba adalah analisis untuk mengetahui antara biaya , volume penjualan , laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.
2. Menurut Hansen dan Mowen (2011:4) yaitu “analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karna analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan”.

Analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk

mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti : jumlah unit yang harus dijual agar impas, dan dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas, dan dampak peningkatan harga pada laba.

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:193), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut :

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Menurut Carter (2009:283) analisis biaya volume laba berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Analisis CVP membantu manajer untuk melihat hubungan di antara 5 unsur berikut ini :

1. Harga produk
2. Volume atau tingkat aktifitas
3. Biaya variabel per unit
4. Total biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual

### **Asumsi-asumsi Analisis Biaya-Volume-Laba**

Menurut Hansen dan Mowen (2011:22) asumsi-asumsi analisis biaya volume laba adalah sebagai berikut :

1. Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linier yaitu biaya dan pendapatannya yang memerlukan pertimbangan pertimbangan pertambahan.
2. Analisis mengasumsikan harga, total biaya tetap, dan biaya variabel per unit dapat diidentifikasi secara akurat dan tepat konstan sepanjang rentang yang relevan.
3. Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual. Tidak ada perubahan persediaan selama periode tersebut.
4. Untuk menganalisis multi produk, di asumsikan bauran penjualan diketahui atau 100 persen dari penjualan.
5. Di asumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti. Karena

perusahaan jarang mengetahui harga, biaya variabel, dan biaya tetap secara pasti.

### **Perencanaan Laba**

Menurut Willian K. Carter (2009:4) perencanaan adalah konstruksi dari suatu program operasional terinci, merupakan proses merasakan kesempatan maupun ancaman eksternal menentukan tujuan yang diinginkan, dan menggunakan sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut. Untuk mencapai laba yang besar dalam perencanaan dan realisasi manajemen dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki,
3. Meningkatkan volume penjualan lebih besar.

Tetapi perlu diingat dan diperhatikan bahwa ketiga langkah atau faktor (biaya, harga jual, dan volume penjualan) mempunyai hubungan yang sangat erat atau bahkan saling berkaitan satu sama lainnya. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba memberikan kita cara untuk menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk memperoleh target laba yang diinginkan.

### **Analisis Break Event Point (BEP)**

Menurut Hansen dan Mowen (2011:4) *break event point* (titik impas) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol.

Bustami (2009:193) mengemukakan bahwa analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi :

1. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.
2. Biaya dapat dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

3. Efisiensi dan produktifitas tidak kan berubah.
4. Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
5. Biaya-biaya tidak berubah.
6. Bauran penjualan tetap konstan.
7. Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir.

### **Margin of Safety**

Menurut Worotitjan (2016) *Margin of safety* adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan.

Rumus perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Margin of safety} = \text{Total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}$$

Margin of safety dapat membantu manajer untuk mengetahui besarnya resiko yang terkandung dalam suatu rencana penjualan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditoleri adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika margin of safety rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar. Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biayanya.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan Jenis dari penelitian kuantitatif. Analisis penelitian ini adalah analisis titik impas (Break Event Point / BEP) untuk menghitung margin of Safety (MoS). Dilakukan pada Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) dapat menentukan volume penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tertentu, dapat juga digunakan untuk menentukan

kombinasi penjualan dari setiap jenis produk yang diproduksi untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) dapat menentukan besarnya biaya variabel dan tetap yang harus diproduksi dan dijual

untuk mencapai laba yang diinginkan.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) dapat mempermudah Toko Mebel Bocah Angon didalam menentukan besarnya laba yang diinginkan.

Tabel 3.3

## Alat dan Bahan Produksi yang digunakan

| No | Nama Alat      | Bahan Baku            |
|----|----------------|-----------------------|
| 1. | Gerinda        | Alumunium Putih/Hitam |
| 2. | Mesin Pemotong | Kaca                  |
| 3. | Bor            | Lem                   |
| 4. | Meteran        | Karet                 |
| 5. | Potong kaca    | Kunci Lemari          |
| 6. | Pengaris       | Baut                  |
| 7. | Siku           | Roda                  |
| 8. | Kompor angin   | Grendel               |
|    |                | Engsel                |
|    |                | Oval                  |
|    |                | Kotak                 |

Sumber data : Toko Mebel Bocah Angon : Data diolah

Tabel 3.4

## Barang-barang yang diproduksi

| No. | Nama Barang         |
|-----|---------------------|
| 1.  | Lemari Baju 3 pintu |
| 2.  | Lemari Baju 2 pintu |
| 3.  | Lemari Sepatu       |
| 4.  | Lemari Boneka       |
| 5.  | Lemari Piring       |
| 6.  | Lemari Rias         |
| 7.  | Lemari tv           |
| 8.  | Etalase Toko        |

Sumber data : Toko Mebel Bocah Angon : Data diolah

### Biaya

Biaya Menurut Mulyadi (2009 : 23) biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang

kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan adalah sebagai berikut :

1. Biaya Gaji Karyawan

- Nilai biaya gaji yang dikeluarkan Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar Rp 108.000.000
2. Biaya Listrik  
Nilai biaya listrik yang dikeluarkan Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar Rp 6.000.000
  3. Biaya Transportasi / biaya angkut  
Nilai biaya transportasi yang diberikan perusahaan untuk keperluan transportasi untuk mengantarkan pesanan adalah sebesar Rp 3.000.000
  4. Biaya bahan baku  
Biaya untuk bahan baku yang dikeluarkan sebesar Rp 770.475.000
  5. Upah Tenaga Kerja / Upah tambahan per produk  
Upah yang dikeluarkan sebesar Rp 9.320.000

Dari data diatas dapat dilakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap, biaya

#### Laporan Laba Rugi

#### Toko Mebel Bocah Angon Laporan Laba Rugi Per 31 Desember 2018

#### Pendapatan

Penjualan

1.094.600.000

Biaya-Biaya

•

Biaya Gaji Karyawan  
108.000.000

•

6.000.000

Biaya Listrik

•

pengangkutan

Biaya Transportasi / alat  
3.000.000

•

Biaya Bahan Baku  
770.475.000

variabel, biaya semivariabel adalah sebagai berikut :

#### Biaya tetap

Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Tampak pada data diatas, yang termasuk biaya tetap adalah biaya gaji karyawan dan biaya transportasi / biaya alat pengangkutan

#### Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas penjualan perusahaan . Tampak pada data diatas, yang termasuk biaya variabel adalah Biaya Bahan Baku, Biaya Listrik, Upah Tenaga Kerja (upah tambahan per produk), produk yang terjual sebanyak 466 unit.

|             |           |                         |
|-------------|-----------|-------------------------|
| •           | 9.320.000 | Biaya upah tenaga kerja |
| Total Biaya |           | 888.407.000 -           |
| Laba        |           | 206.193.000             |

### Analisis Cost Volume Laba

#### 1. Penentuan *Break Even Point* (BEP)

Menurut Hansen dan Mowen (2011:4) *break event point* (titik impas) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Setelah diketahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel maka dapat dicari titik impas (*break event point*). Perhitungan Break Event Point :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TP}}} \\ &= \frac{111.000.000}{1 - \frac{779.801.000}{1.094.600.000}} \\ &= \frac{111.000.000}{1 - 0,7124} \\ &= \frac{111.000.000}{0,29} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 382.758.621$$

**TFC = Total Fixed Cost (Biaya Tetap)**

Total *Fixed Cost* (Biaya Tetap) sebesar Rp 111.000.000 yaitu diperoleh dari biaya gaji sebesar Rp 108.000.000 ditambah biaya transportasi / biaya angkut sebesar Rp 3.000.000.

**TVC = Total Variable Cost (Biaya Variabel)**

Total *Variable Cost* (Biaya Variabel) sebesar Rp 779.801.000 yaitu diperoleh dari biaya bahan baku sebesar Rp 770.475.000 ditambah biaya listrik Rp 6.000.000 dan ditambah upah tenaga kerja / upah tambahan per produk Rp 9.320.000

**TP = Total Penjualan**

Total penjualan sebesar 1.094.600.000

#### 2. Penentuan *Margin of Safety*

Bustami dan Nurlela (2009:210) *Margin of safety* adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan. Besarnya *margin of safety* Toko Mebel Bocah Angon dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan yang dianggarkan} - \\ &\quad \text{penjualan titik impas} \\ &= 1.094.600.000 - 382.758.621 \\ &= \text{Rp } 711.841.379 \end{aligned}$$

#### 3. Penentuan Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Menurut Garisson dan Noreen (2009 : 324) margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari

pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel.

Besarnya margin kontribusi Toko Mebel Bocah Angon yaitu :

$$\begin{aligned} MK &= TP - TBV \\ &= 1.094.600.000 - 779.801.000 \\ &= \text{Rp } 314.799.000 \end{aligned}$$

MK = Margin Kontribusi

TP = Total Penjualan

Total Penjualan sebesar 1.094.000.000 diperoleh dari jumlah total penjualan.

TBV = Total Biaya Variabel

Total Biaya Variabel sebesar 779.801.000 yaitu diperoleh dari biaya bahan baku sebesar Rp 770.475.000 ditambah biaya listrik Rp 6.000.000 dan ditambah upah tenaga kerja / upah tambahan per produk Rp 9.320.000

Sedangkan untuk menentukan rasio margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Ratio \%} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{314.799.000}{1.094.600.000} \\ &= 0,29 \\ &= 29 \% \end{aligned}$$

#### 4. Penentuan *Degree of Operating Leverage*

Menurut Hansen dan Mowen (2006:568) menyatakan bahwa tingkat operating leverage (*Degree of Operating Leverage*) adalah satuan ukuran sensitivitas perubahan laba terhadap perubahan dalam volume penjualan, rumusnya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Derajat operating leverage} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \\ &= \frac{314.799.000}{206.193.000} \\ &= 1,53 \end{aligned}$$

Derajat operating leverage merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan. Jika dapat dikatakan bahwa derajat

operating leverage Toko Mebel Bocah Angon adalah sebesar 1,53 atau 15,3 %. Artinya apabila perusahaan mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka perusahaan mendapat kenaikan laba sebesar 15,3%.

#### 5. Analisis Target Laba

Estimasi target penjualan pada Toko Mebel Bocah Angon untuk periode Januari – Desember 2018, dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Ratio Pertumbuhan Laba} = \frac{(\text{Laba yang diharapkan} - \text{Laba Jan} - \text{Des})}{\text{Laba yang diharapkan}}$$

$$0,29 = \frac{(\text{Laba yang diharapkan} - 206.193.000)}{\text{Laba yang diharapkan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Total Laba yang Diharapkan} &= (0,29 \times 206.193.000) + 206.193.000 \\ \text{Total Laba yang Diharapkan} &= 265.988.970 \end{aligned}$$

Dari Laba yang diharapkan sebesar 265.988.970 maka dapat diketahui penjualan yang harus dicapai sebagai berikut :

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{(\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan})}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{(111.000.000 + 265.988.970)}{0,29}$$

$$= 1.299.962.000$$

Jadi untuk memperoleh laba sebesar Rp 265.988.970 maka diperlukan penjualan sebesar Rp 1.299.962.000.

### **Pembahasan**

#### **Cost Terhadap Perencanaan Laba**

Menurut Mulyadi (2009 : 23) biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Penerapan metode cost dalam perencanaan laba toko mebel bocah anggon disini menggunakan analisis biaya konvensional dimana biaya konvensional mengansumsi bahwa semua biaya perusahaan dapat dikelompokkan dalam dua kategori yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu (Desy Pratiwi Antameng).

#### **Volume Terhadap Perencanaan Laba**

Menurut Mulyadi (2009:239) mendefinisikan bahwa volume penjualan merupakan

ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual.

Titik impas merupakan tingkat penjualan dimana kontribusi margin hanya menutup biaya tetap dan konsekuensi pendapatan bersih sama dengan nol. Impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja (Mulyadi,2009).

Berdasarkan uraian diatas bahwa analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Manajemen memerlukan informasi titik impas untuk mengetahui



tingkat penjualan yang harus dicapai sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu (Desy Pratiwi Antameng).

### **Profit Terhadap Perencanaan Laba**

Menurut M.Nafarin (2013:788) profit (laba) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu.

Pada bab sebelumnya telah dijelaskan bahwa toko mebel bocah angon menginginkan terjadinya kenaikan laba sebesar 29% dari laba sebelumnya. Dalam hal ini dihitung dengan menghitung BEP (titik impas), hanya saja ditambah dengan target laba pada biaya tetap dan akan didapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu (Desy Pratiwi Antameng).

### **CVP apakah sudah sesuai dengan yang diharapkan**

Menurut Hansen dan Mowen (2014:4) yaitu "analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keunggulan perusahaan. Berdasarkan uraian diatas laba belum sesuai dengan yang diharapkan, karena laba yang diharapkan oleh perusahaan

sebesar **Rp 265.988.970** sedangkan laba perusahaan sebesar Rp 206.193.000.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan analisis *cost volume profit* yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan metode analisis *cost* dilakukan dengan cara menghitung pengelompokan antara biaya tetap dan biaya variabel. Melalui perhitungan pengelompokan dan pemisahan biaya tersebut dapat diketahui jumlah total masing-masing biaya, yaitu biaya tetap sebesar Rp 111.000.000 dan biaya variabel sebesar Rp 779.801.000. Melalui metode tersebut perusahaan dapat menghitung titik impas (*break event point*) suatu perusahaan. Semakin kecil biaya yang dikeluarkan maka semakin besar laba yang dihasilkan. Karena ini berarti jika perusahaan menekankan pengeluaran seminimal mungkin dan pemasukkan semaksimal mungkin, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba.
2. Penerapan metode analisis *volume* dilakukan dengan cara menghitung *break event point*. *Break Event Point* sebesar **Rp 382.758.621**. Hal ini digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.

Manajemen memerlukan informasi titik impas untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Semakin besar volume penjualan yang didapatkan maka semakin besar laba yang dihasilkan, karena ini berarti jika perusahaan meningkatkan nilai keluaran maka perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan.

3. Penerapan metode analisis *profit* dilakukan dengan cara merencanakan kenaikan laba minimal untuk bulan/tahun berikutnya. Hal ini berarti jika perusahaan merencanakan kenaikan laba dengan baik, maka perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat laba yang di harapkan.
4. Analisis *cost volume profit* secara keseluruhan belum sesuai dengan yang diharapkan, dimana laba yang diharapkan oleh perusahaan sebesar **Rp 265.988.970** sedangkan laba perusahaan sebesar Rp 206.193.000. Maka perusahaan harus menaikkan penjualan sebesar Rp 1.299.962.000. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga. Hal ini dilakukan agar perusahaan mendapatkan kontribusi laba yang diinginkan.

#### DAFTAR RUJUKAN

Andika Arianto, Abid Muhtarom,  
Haris Bashory Ismail,

Ruswaji, Henny Mahmudah. 2018. "Determinasi Pelatihan, Motivasi, Gaji, Dan Kompensasi Untuk Produksi (Studi Kasus Pada Cv Anugrah Walet Indonesia)." *Sentralisasi* 7(2):57-72.

Bustami, Bastian & Nurlaela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima. Jakarta : Selemba Empat.

Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi Empat Belas. Jakarta : Salemba Empat.

Cecily A.Raiborn dan Michael R.Kinney.2011.*Akuntansi Biaya Dasar dan Pengembangan*. Jakarta : Selemba Empat.

Desy Pratiwi Antameng<sup>1</sup>, Linda Lambey<sup>2</sup>, Hendrik Gamaliel<sup>3</sup>. 2017. Penerapan Cost Volume Profit Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Room Monokwari. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, hlm 1-19.

Eti Verawati. 2014. Penerapan Metode Cvp (Cost - Volume - Profit) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan UKM Vinito Brownis. *Jurnal Riset Ekonomi & Bisnis*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.

Garrison & Noreen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2 Edisi 8. Jakarta.Selemba Empat

Harti, Dwi. 2009. *Akuntansi 3A*. Jakarta : Penerbit Erlangga.

- Ika Puspita Sari.2017.*Analisis Cost Volume Profit Dalam Pengambilan Keputusan Peencanaan Laba Pada Perusahaan PT.Polowijo Gosari Gresik*. Penelitian.Lamongan : Program Sarjana Universitas Islam Lamongan. (Tidak Untuk Dipublikasikan).
- Ishak & Arief Sugiono. 2015. *Akuntansi Informasi dalam pengambilan keputusan*. Jakarta : PT.Grasindo.
- Jonathan, Sarwono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Mahmudah, Fetri Dia Ayu Lestari; Abid Muhtarom; Septyan Budy Cahyoc; Henny. 2018. "Analisis Pemasaran, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen ( Studi Kasus Di Ud. Lupy Bakery Lamongan)." *Sentralisasi* 7(1):57–61.
- Mazidah, Nur.2015. *Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pada CV.Bintang Mas Maduran*. Penelitian.Lamongan : Program Sarjana Universitas Islam Lamongan.(Tidak Untuk Dipublikasikan).
- Melda Darika Dua, Sri Mangesti Rahayu, Zahro. 2015. Penerapan Cost Volume Profit Anaysis Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Paving Block CV ETERNA Mergosono Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*. (JAB) Vol.27 No.1 Oktober.
- Mowen, H. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Delapan . Jakarta : Selemba Empat
- Mulyadi . 2009. *Akuntansi Biaya* , Aditya Media . Yogyakarta.
- Nafarin,M. 2013.*Penganggaran Perusahaan*.Edisi ketiga, Cetakan kedua, Buku 1. Jakarta : Selemba Empat.
- Naim,Ahmad.2016. *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada UD.Perajinan Songket*. Penelitian.Lamogan : Program Sarjana Universitas Islam Lamongan. (Tidak Untuk Dipublikasikan).
- Peteda.2015. *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada UD.Toko UNESA*. Penelitian.Lamogan : Program Sarjana Universitas Islam Lamongan.(Tidak Untuk Dipublikasikan).
- Riki Martusa, RR Diva Amelia Putri. 2010. Penerapan Cost Volume Profit Analysis Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Penjualan Atas Target Laba Yang Ditetapkan (Studi Kasus Pada Tokoh Mei Pastry). *Jurnal Riset Akuntansi*. No.3 Tahun ke-1 September-Desember.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto . 2013. *Prosedur Penelitian Suatu*

- Pendekatan Praktik*, PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Swasha, Basu. 2010. *Manajemen Penjualan : Peaksanaan Penjualan*, BPFE-Yogyakarta.
- Viensia Jelita Sakti. 2015. *Penerapan Analisis Cost Volume Prfit Dalam Perencanaan Laba ( Studi Kasus UD rejo Mulyo Surabaya)*.
- Witjaksono, Armanto. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Penerbit Graha Ilmu.