

ANALISIS BIAYA-VOLUME DAN LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin Medan Polonia)

Abdonsius Sitanggang

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Santo Thomas

Email: Abdonsiussitanggang60@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the Cost, Volume and Profit for January, February, March, April, May 2023 to plan profits specially for June 2023. This type of research is descriptive with a quantitative approach. The data analysis method used in this study is Break Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety, profit planning. Data collection techniques using interviews, observation, literature and documentation. The results of this study show that the calculation of the BEP (Rupiah) in January 2023 is IDR 21.583.224 while the BEP (Unit) is 863 tofu boards. Then for February the BEP is IDR 24.492.148 then the BEP (Unit) is 980 tofu boards. In March the BEP was IDR 25.655.050 and the BEP (Unit) was 1.026 tofu boards. For April, the BEP is IDR 22.199.727 and the BEP (Unit) is 888 tofu boards. And in May the BEP itself was IDR 20.362.298, and 814 units of tofu boards. In planning sales and profits, the Mas Ponimin Business Unit plans a profit for June of 5% of May profits. To achieve an increase in profit, it must increase sales by 13.363 units of tofu boards or Rp. 334.084.403. In conclusion, using Cost Volume Profit Analysis can find out how many units must be sold in order to obtain the desired profit from a plan.

Keywords: *Cost-Volume-Profit, Profit Planning*

PENDAHULUAN

Salah satu alat pengukur perencanaan laba ialah dengan menggunakan Analisis Biaya Volume dan Laba. Yanto (2020), analisis biaya, volume dan laba merupakan suatu alat bantu analisis yang menghubungkan antara biaya, volume, dan laba. Analisis ini pada dasarnya adalah salah satu teknik analisis untuk mengetahui berbagai macam faktor yang mempengaruhi berbagai macam faktor yang mempengaruhi perubahan laba yang fokus pada perubahan laba, volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan bauran penjualan produk.

Analisis biaya volume dan laba orientasi pada titik impas (*break even point* atau BEP), nilai margin kontribusi (*contribution margin*), dan nilai margin pengaman (*margin of safety*) yang berguna untuk perencanaan laba. Menurut Rudianto (2013) analisis titik impas (*break even point* atau BEP) merupakan teknik analisis yang digunakan perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus dicapai guna menutup keseluruhan biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Garrioso et al (2013) berpendapat tentang analisis margin kontribusi (*contribution margin*) merupakan nilai sisa dari penjualan yang dikurangi dengan biaya variabel dimana nantinya biaya tersebut digunakan untuk menutup biaya tetap dan akan menghasilkan laba. Menurut Machfoedz & Mahmudi (2011) margin pengaman (*margin of safety*) adalah teknik analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keamanan penjualan bagi perusahaan.

Unit Usaha Tahu Mas Ponimin beralamat di jalan Bilal no 29 A, kelurahan Sari Rejo kecamatan Medan Polonia adalah usaha milik Bapak Ponimin yang didirikan pada tahun 1998, yang bergerak dalam bidang industri dalam pembuatan tahu putih. Tahu yang dijual setiap papannya seharga Rp 25.000.

Berikut ini adalah informasi penjualan, biaya produksi, dan pendapatan Unit Usaha Tahu Mas Ponimin selama 5 bulan pada tahun 2023.

Tabel 1.
Data Penjualan, Total Biaya, dan Laba pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin

Bulan	Penjualan	Biaya (Rp)	Laba (Rp)
Januari	300.000.000	230.723.611	69.276.389
Februari	270.000.000	216.151.944	53.848.056
Maret	345.000.000	278.111.944	66.888.056
April	285.000.000	221.416.944	63.583.056
Mei	330.000.000	248.331.944	81.668.056

Sumber : Unit Usaha Tahu Mas Ponimin, Data diolah 2023

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara diketahui bahwa permasalahan adalah Unit Usaha Tahu Mas Ponimin yaitu dalam merencanakan laba masih secara tradisonal dimana belum memahami konsep perencanaan biaya volume dan laba secara konseptual.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya, volume dan laba serta perenanaan laba menurut Milton F. Usry and Matz Adolf, 1990 adalah sebagai berikut: Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk membeli barang atau jasa yang diharapkan akan memberikan manfaat bagi perusahaan saat sekarang atau untuk periode mendatang. Manfaat yang dimaksud adalah memperoleh laba. Jenis-jenis biaya berdasarkan perilakunya adalah :

- Biaya tetap (*fixed cost*) yakni biaya yang jumlahnya tetap sama dengan kenaikan atau penurunan volume kegiatan;
- Biaya variabel (*variable cost*) yaitu biaya yang secara total meningkat sejalan dengan peningkatan volume kegiatan dan menurun dengan penurunan volume kegiatan;
- Mixed cost* (Biaya campuran) yani biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya campuran disebut juga biaya semi variabel.

Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan/atau jasa yang terjual selama periode tertentu. Laba adalah kelebihan penjualan atas total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi barang / jasa. Laba adalah kenaikan asset suatu badan usaha selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan barang dari kegiatan utama badan usaha.

Perencanaan laba merupakan perencanaan yang telah diperhitungkan dengan akurat dimana implementasi keuangan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba, sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu;
- Penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar dividen serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan;
- Titik impas;
- Penjualan yang dicapai dengan kapasitas operasi sekarang;
- Tingkat pengembalian atas modal yang digunakan.

Titik impas (*Break-Even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Menurut Mulyadi, 2015 titik impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan biaya, atau laba kontribusi hanya dapat

digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Model atau pendekatan dalam menentukan titik impas (BEP) adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan laba (metode persamaan) Ancangan matematis dengan menggunakan pendekatan laba operasi adalah berdasarkan pada laporan laba rugi dengan format margin kontribusi. Formulasi penentuan titik impas dengan pendekatan laba rugi menurut Hansen dan Mowen (2009) adalah sebagai berikut:

$$\text{Laba} = (\text{Harga} \times \text{Jumlah unit terjual}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}) - \text{Biaya Tetap}$$

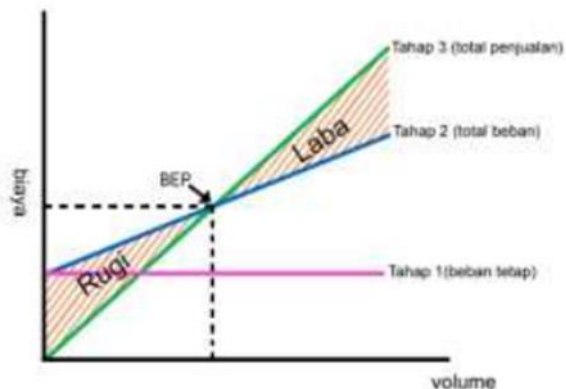
- b. Pendekatan margin kontribusi

Metode kontribusi unit (unit contribution method) sebenarnya merupakan variasi metode persamaan. Penentuan titik impas dengan pendekatan margin kontribusi dapat menggunakan formulasi sebagai berikut :

- 1) $\text{Unit Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$
- 2) $\text{Penjualan Impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$
- 3) $\text{Perencanaan Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap Total} + \text{Laba}}{1 - \text{biaya variabel/penjualan}}$
- 4) Pendekatan grafik

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan titik impas (Mulyadi, 2015).

Grafik Break Even Point



METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh biaya produksi, biaya operasional, volume penjualan, dan harga jual pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin tahun 1998-2023. Dan Sampel yang dipilih peneliti adalah pada biaya produksi, biaya operasional, volume penjualan, dan harga jual pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin bulan Januari, Februari, Maret, April, Mei tahun 2023.

Operasionalisasi Variabel

Variabel variabel yang akan diteliti adalah :

1. Biaya, yaitu sejumlah dana yang dikorbankan perusahaan selama periode tertentu untuk menghasilkan laba. Biaya dapat dikelompokkan berdasarkan sifat dan perilakunya sebagai berikut :
 - a. Biaya tetap, yaitu biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun kegiatan meningkat atau berkurang.
 - b. Biaya Variabel, yaitu biaya yang diperkirakan akan meningkat secara proposional

dengan penambahan kegiatan dan berkurang secara proporsional dengan pengurangan kegiatan.

- c. Biaya Semivariabel adalah biaya yang memiliki kedua sifat, baik tetap maupun variabel.
2. Biaya, Volume dan Laba, yaitu merupakan konsep untuk perencanaan dan pengendalian yang berhubungan dengan biaya, volume penjualan terhadap laba yang direncanakan di masa mendatang. Yang menjadi dasar perhitungan analisis biaya volume laba adalah sebagai berikut:
 - a. *Break Even Point* (BEP), menunjukkan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai supaya laba adalah nol sehingga tidak ada laba dan rugi.

$$\text{BEP (\$)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

FC

= *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC

= *Variable Cost* (Biaya Variabel)

S

= *Sales* (Penjualan)

Margin Kontribusi per unit

= S per unit – VC per unit

- b. *Contribution Margin* (CM), merupakan jumlah konseptual yang merefleksikan jumlah yang tersedia dari setiap penjualan setelah dikurangi dengan semua biaya variabel yang berhubungan dengan unit yang terjual.

$$\text{CM} = \text{S} - \text{VC}$$

$$\text{CM (unit)} = \text{S pe unit} - \text{VC per unit}$$

Keterangan :

CM = *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)

S = *Sales* (Penjualan)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

- c. *Margin of Safety*(MOS), ialah selisih dari nilai penjualan yang dianggarkan dengan titik impas penjualan perusahaan, atau seberapa besar nilai penjualan yang dapat turun sebelum mencapai titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian. berikut beberapa rumusan yang dapat digunakan untuk menghitung margin pengaman (*margin of safety*) menurut Salman dan Farid (2016).

$$\text{MOS} = \text{S} - \text{BEP}$$

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

Keterangan :

MOS = *Margin of Safety* (Margin Pengaman)

S = *Sales* (Penjualan)

BEP = *Break Even Point* (Penjualan pada Titik Impas)

- d. Penentuan Harga Jual, harga jual adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas barang dan jasa, atau jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang dan jasa.
- e. Perencanaan Laba, yaitu taksiran jumlah laba yang akan diperoleh perusahaan dimasa yang akan datang dengan mempertimbangkan volume penjualan, harga dan biaya yang akan dikeluarkan.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder; dimana data primer diperoleh dengan teknik wawancara dan data sekunder diperoleh dengan teknik

dokumentasi yaitu biaya produksi, biaya operasional, volume penjualan, dan harga jual pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin bulan Januari, Februari, Maret, April, Mei tahun 2023.

Metode Analisis

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan tahap tahap sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data biaya produksi, biaya operasional, volume penjualan, dan harga jual Unit Usaha Tahu Mas Ponimin.
2. Biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku dari biaya sehingga dapat diketahui biaya yang termasuk biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung BEP (*Break Even Point*), dan Margin Kontribusi (*Contribution Margin*).
 - a. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)
Break Even Point adalah kondisi yang menunjukkan bahwa total pendapatan penjualan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi
 - b. Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)
Margin kontribusi adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel yang menunjukkan seberapa besar penjualan mampu menutupi biaya tetap sebagai dasar menentukan laba.
4. Menghitung dan Analisis Batas Keamanan (*Margin of Safety*)
Dengan menentukan *Margin of Safety* atau Batas Keamanan memberikan informasi mengenai batas maksimum penurunan volume penjualan agar perusahaan tetap memperoleh laba.
5. Menginterpretasikan seluruh hasil dan perhitungan variabel yang terkait.
6. Menghitung dan mensimulasikan data perhitungan perencanaan laba pada unit usaha tahu.
7. Menarik kesimpulan dan memberikan saran terhadap unit usaha.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan klasifikasi biaya dapat disusun besarnya masing- masing biaya atau didapatkan rincian total biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel yang dikeluarkan Unit Usaha Tahu Mas Ponimin pada bulan Januari, Februari, Maret, April, dan Mei. Pada bulan Januari penjualan sebesar Rp.300.000.000 sebanyak 12.000 papan. Untuk bulan Februari penjualan sebesar Rp.270.000.000 sebanyak 10.800 papan. Pada bulan Maret penjualan sebesar Rp.345.000.000 sebanyak 13.800 papan. Pada bulan April penjualan sebesar Rp.285.000.000 sebanyak 11.400 papan, dan untuk bulan Mei penjualan sebesar Rp.330.000.000. Biaya yang belum dipisahkan sebagai biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada table 1.1. Setelah dianalisis biaya berdasarkan sifat dan perilakunya, maka Biaya Tetap setiap bulan yaitu sebesar Rp 5.371.944; dan Biaya Variabel sebesar Rp.225.331.667.

Pembahasan

Analisis Contribution Margin (CM)

1. Analisis *Contribution Margin* untuk bulan Januari

$$CM = S - VC$$

$$CM = \text{Rp } 300.000.000 - \text{Rp } 225.331.667$$

$$CM = \text{Rp } 74.668.333$$

$$CM (\%) = \frac{CM}{S} \times 100\%$$

$$CM (\%) = \frac{\text{Rp } 74.668.333}{\text{Rp } 300.000.000} \times 100\%$$

$$CM (\%) = 0,25 \times 100\%$$

$$CM (\%) = 25\%$$

Berdasarkan data diatas

2. Analisis *Contribution Margin* untuk bulan Februari

$$CM = S - VC$$

$$CM = \text{Rp } 270.000.000 - \text{Rp } 210.780.000$$

$$CM = \text{Rp } 59.220.000$$

$$CM (\%) = \frac{CM}{S} \times 100\%$$

$$CM (\%) = \frac{\text{Rp } 59.220.000}{\text{Rp } 270.000.000} \times 100\%$$

$$CM (\%) = 0,22 \times 100\%$$

$$CM (\%) = 22\%$$

3. Analisis *Contribution Margin* untuk bulan Maret

$$CM = S - VC$$

$$CM = \text{Rp } 345.000.000 - \text{Rp } 272.760.000$$

$$CM = \text{Rp } 72.240.000$$

$$CM (\%) = \frac{CM}{S} \times 100\%$$

$$CM (\%) = 0,21 \times 100\% \quad \times 100\%$$

4. Analisis *Contribution Margin* untuk bulan April

$$CM = S - VC$$

$$CM = \text{Rp } 285.000.000 - \text{Rp } 216.035.000$$

$$CM (\%) = \frac{CM}{S} \times 100\%$$

$$CM (\%) = 0,24 \times 100\% \quad \times 100\%$$

$$CM (\%) = 24\%$$

5. Analisis *Contribution Margin* untuk bulan Mei

$$CM = S - VC$$

$$CM = \text{Rp } 330.000.000 - \text{Rp } 242.940.000$$

$$CM = \text{Rp } 87.060.000$$

$$CM (\%) = \frac{CM}{S} \times 100\%$$

$$CM (\%) = \frac{\text{Rp } 87.060.000}{\text{Rp } 330.000.000} \times 100\%$$

$$CM (\%) = 0,26 \times 100\%$$

$$CM (\%) = 26\%$$

Analisis *Margin of Safety* (MOS)

1. Analisis *Margin of Safety* untuk bulan Januari

$$MOS = S - BEP$$

$$MOS = Rp\ 300.000.000 - Rp\ 21.583.224$$

$$MOS = Rp\ 278.416.776$$

$$MOS (\%) = \frac{MOS}{S} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = \frac{0,65}{0,65} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = \frac{Rp\ 278.416.776}{Rp\ 300.000.000} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = 93\%$$

2. Analisis *Margin of Safety* untuk bulan Februari

$$MOS = S - BEP$$

$$MOS = Rp\ 270.000.000 - Rp\ 24.492.148$$

$$MOS = Rp\ 245.507.852$$

$$MOS (\%) = \frac{MOS}{S} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = \frac{Rp\ 245.507.852}{Rp\ 270.000.000} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = 0,91 \times 100\%$$

$$MOS (\%) = 91\%$$

3. Analisis *Margin of Safety* untuk bulan Maret

$$MOS = S - BEP$$

$$MOS = Rp\ 345.000.000 - Rp\ 25.655.050$$

$$MOS = Rp\ 319.344.950$$

$$MOS (\%) = \frac{MOS}{S} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = \frac{Rp\ 319.344.950}{Rp\ 345.000.000} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = 0,93 \times 100\% \quad \text{in April}$$

$$MOS (\%) = 93\%$$

$$MOS = S - BEP$$

$$MOS = Rp\ 285.000.000 - Rp\ 22.199.727$$

$$MOS = Rp\ 262.800.273$$

$$MOS (\%) = \frac{MOS}{S} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = \frac{Rp\ 262.800.273}{Rp\ 285.000.000} \times 100\%$$

$$MOS (\%) = 0,92 \times 100\%$$

$$\text{MOS (\%)} = 92\%$$

4. Analisis *Margin of Safety* untuk bulan Mei

$$\text{MOS} = S - \text{BEP}$$

$$\text{MOS} = \text{Rp } 330.000.000 - \text{Rp } 20.362.298$$

$$\text{MOS} = \text{Rp } 309.637.702$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{MOS}}{\text{Rp } 330.000.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Rp } 309.637.702}{\text{Rp } 330.000.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS (\%)} = 94\%$$

Perencanaan bulan Juni dengan asumsi perencanaan laba : 5% x Laba bulan Mei maka laba sebesar Rp 85.772.458, maka biaya volume laba dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan BEP} &= \frac{\text{FC} + \text{Laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.371.944 + \text{Rp } 85.772.458}{1 - \frac{\text{Rp } 243.040.000}{\text{Rp } 330.000.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.371.944 + \text{Rp } 85.772.458}{1 - 0,74} \\ &= \frac{\text{Rp } 91.144.403}{1 - 0,74} \\ &= \text{Rp } 345.481.8885 \end{aligned}$$

Dengan penjualan sebesar Rp 330.000.000 dimana laba yang diharapkan sebesar Rp 85.772.458, dapat dibuktikan laba yang diharapkan tersebut dengan penyelesaian berikut:

Penjualan BEP	Rp 345.481.885
Dikurangi biaya variabel (74%) dari penjualan BEP	(254.337.4982)
Margin kontribusi	91.144.403
Dikurangi biaya tetap	5.371.944
Laba	Rp 85.772.458

Selain penggunaan untuk analisis target laba biaya volume dan laba ini bisa digunakan juga untuk beberapa aplikasi dari konsep biaya volume dan laba dengan asumsi sebagai berikut:

1. Mengurangi Biaya Tetap

$$\text{Persamaan : Perencanaan Laba} = (\text{SPU} \times \text{Q}) - \text{FC} - \text{VC}$$

Keterangan : SPU = *Sales Per Unit* (Harga Jual Per Unit)

Q = *Quantity* (Volume Penjualan)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

$$\text{Maka : Perencanaan Laba} = (\text{SPU} \times \text{Q}) - \text{FC} - \text{VC}$$

$$\text{Rp } 85.772.458 = (\text{Rp } 25.000 \times 13.200 \text{ unit}) - \text{FC} - \text{Rp } 242.940.000$$

$$FC = \text{Rp } 330.000.000 - \text{Rp } 242.940.000 - \text{Rp } 85.772.458$$

$$FC = \text{Rp } 1.287.542$$

Penjualan (Rp 25.000 x 13.200 unit)	Rp 330.000.000
Dikurangi biaya variabel	(242.040.000)
Marjin kontribusi	87.060.000
Dikurangi biaya tetap	(1.287.542)
Laba	Rp 85.772.458

Unit Usaha Tahu Mas Ponimin dapat mencapai laba sebesar Rp 85.772.458, apabila mampu mengurangi biaya tetap Rp 1.287.542 dimana mengalami penurunan sebesar Rp 4.084.403 dari biaya tetap sebelumnya sebesar Rp 5.371.944.

2. Mengurangi biaya variabel

Maka : Perencanaan Laba = (SPU x Q) – FC – VC

$$\text{Rp } 85.772.458 = (\text{Rp } 25.000 \times 13.200 \text{ unit}) - \text{Rp } 5.371.944 - \text{VC}$$

$$\text{VC} = \text{Rp } 330.000.000 - \text{Rp } 5.371.944 - \text{Rp } 85.772.458$$

$$\text{VC} = \text{Rp } 238.855.597$$

Penjualan (Rp 25.000 x 13.200 unit)	Rp 330.000.000
Dikurangi biaya variabel	(Rp 238.855.597)
Marjin kontribusi	91.144.403
Dikurangi biaya tetap	(Rp 5.371.944)
Laba	Rp 85.772.458

Unit Usaha Tahu Mas Ponimin dapat mencapai laba sebesar Rp 85.772.458, apabila mampu mengurangi biaya variabel Rp 238.855.597 dimana mengalami penurunan sebesar Rp 4.084.403 dari biaya variabel sebelumnya sebesar Rp 242.940.000.

3. Meningkatkan Harga Jual per Unit

Maka : Perencanaan Laba = (SPU x Q) – FC – VC

$$\text{Rp } 85.772.458 = (\text{SPU} \times 13.200 \text{ unit}) - \text{Rp } 5.371.944 - \text{Rp } 242.940.000$$

$$(\text{SPU} \times 13.200 \text{ unit}) = \text{Rp } 5.371.944 + \text{Rp } 242.940.000 + \text{Rp } 85.772.458$$

$$\text{SPU} = \text{Rp } 334.084.403 : 13.200 \text{ unit}$$

$$\text{SPU} = \text{Rp } 25.309$$

Pembuktiannya:

Penjualan (Rp 25.309 x 13.800 unit)	Rp 334.083.403
Dikurangi biaya variabel	(Rp 242.940.000)
Marjin kontribusi	91.144.403
Dikurangi biaya tetap	(5.371.944)
Laba	Rp 85.772.458

Unit Usaha Tahu Mas Ponimin dapat mencapai laba sebesar Rp 85.772.458, apabila mampu meningkatkan harga jual Rp 25.309 dimana mengalami peningkatan sebesar Rp 309 dari harga jual sebelumnya sebesar Rp 25.000.

4. Meningkatkan unit (Q) yang dijual

Persamaan:

Maka : Perencanaan Laba = (SPU x Q) – FC – VC

$$\text{Rp } 85.772.458 = (\text{Rp } 25.000 \times \text{Q}) - \text{Rp } 5.371.944 - \text{Rp } 242.940.000$$

$$(\text{Rp } 25.000 \times \text{Q}) = \text{Rp } 5.371.944 + \text{Rp } 242.940.000 + \text{Rp } 85.772.458$$

$$Q = \text{Rp } 334.084.403 : \text{Rp } 25.000$$
$$Q = 13.363 \text{ unit}$$

Penjualan (Rp 25.000 x 13.363 unit)	Rp 334.084.403
Dikurangi biaya variabel	(Rp 242.940.000)
Margin kontribusi	91.144.403
Dikurangi biaya tetap	5.371.944)
Laba	Rp 85.772.458

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Usaha Tahu Mas Ponimin, belum merencanakan laba menggunakan analisis Biaya Volume dan Laba.
- Pada bulan Januari *Break Even Point* (titik impas) dan *Contribution Margin* (margin kontribusi) sebesar Rp 21.583.224 dan sebesar Rp 5.371.944; Februari sebesar Rp 24.492.148, dan Rp 5.371.944; Maret sebesar Rp 25.655.050 dan sebesar Rp 5.371.944; April sebesar Rp 22.199.727 dan sebesar Rp 5.371.944; Mei sebesar Rp 20.362.298, dan sebesar Rp 5.371.944.
- Perencanaan penjualan dan perencanaan laba Unit Usaha Mas Ponimin untuk bulan Juni sebesar 5% dari laba bulan Mei maka harus menaikkan penjualan sebesar 13.363 papan atau sebesar Rp. 334.084.403.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamarruddin. 2007. *Akuntansi Manajemen (Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan) Edisi Revisi*. Jakarta : PT Grafindo Persada.
- Brewer, & Noreen Garrison, 2013, *Akuntansi Manajerial Buku 1*, Edisi 14, Salemba Empat
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2010. *Akuntansi Biaya. Edisi kedua*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Dewi, Sofia Prima, Kristanto, Septian Bayu. 2014. *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Bogor: In Media.
- Et al, Khaddafi M. 2018. *Akuntansi Biaya (Edisi 2)*. Medan: Madenatera.
- Garrison, Noreen, & Blewer. 2013. *Akutansi Manajerial (Empat Belas)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul., & Supomo, Bambang,. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Hart, Norman A. & Stapleton, John. 2015. *Kamus Marketing*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Horngren, Charles T., Foster, George dan Datar, Srikant M. 2014. Edisi 11. *Cost Accounting : A Managerial Emphasis*. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice-Hall, Inc.
- Machfoedz, M., & Mahmudi. 2011. *Akuntansi Manajemen (Kesatu)*. Universitas Terbuka
- Mulyadi. 2016. *Akutansi Biaya*. Edisi Lima. Yogyakarta : UPPSTIMKPN.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Manajemen Konsep Manfaat dan Rekayasa*. Yogyakarta: Penerbit Salemba Empat Universitas Gadjah Mada.
- Nafarin, M, 2007. *Penganggaran Perusahaan*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.
- NN Padang. (2023). Bijak Mengelola Keuangan. *Devotionis*, 27-29.
- NN Padang. (2023). Peran Audit Internal Dalam Meningkatkan Tata Kelola Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 130-135.
- NN Padang. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi*.

- NN Padang. (2022). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pemberian Suku Bunga Kepada Nasabah dan Debitur pada PT. Bank X di Medan. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 110-118.
- NN Padang. (2021). Pengaruh Implementasi Sistem Erp terhadap Peningkatan Indeks Kepuasan Nasabah di PT. Bank X di Medan, Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 204-209.
- NN Padang. (2021). Perbandingan Sistem Pusat dan Desentralisasi Penataan Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 58-63.
- NN Padang. (2022). Penyuluhan Tentang Teknik Menyusun Anggaran Pada Masa Pandemi. *Devotionis*, 13-15.
- NN Padang (2022). Penyuluhan Tentang Teknik Menyusun Anggaran. *Devotionis*, 34-36.
- Prasetyo, A. J., N. O. A. Kustanti dan S. Setyawati. 2017. *Analisis Break Even Point usaha penggemukan kambing milik Bapak Sulton Desa Sidorejo Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar*. Jurnal Aves. 11(1):30-38.
- Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas, *Buku Pedoman Penulisan Skripsi 2022*.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Sagala, Farida Fitria. 2022. *Skripsi Analisis Perhitungan Cost Volume Provit Dalam Perencanaan Laba Pada PT Tri Banyan Tirta Tbk..* Medan: Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas.
- Salman & Farid. 2016. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta : Indeks
- Swastha, Basu. 2012. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta. BPFE-Yogyakarta.
- Sodikin, Sugiri, Slamet. 2015. *Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar*. Edisikelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Usry, Milton F., dan Matz, Adolph. 2010. *Cost Accounting, alih bahasa oleh Herman Wibowo., Akuntansi Biaya*. Jakarta: Erlangga.
- Yanto, M. 2020. *Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang*. 9(2), 369-386.
- Warindrani, Armila Krisna. 2016. *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Graha Ilmu, Jogjakarta.
- Warren, Carls S., et al. 2017. *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*. Edisi Dua Puluh Lima. Cetakan Keempat. Jilid 1. Salemba Empat. Jakarta.