



PERENCANAAN LABA USAHA BENUR UDANG BERDASARKAN *COST VOLUME PROFIT*

Profit Planning for Shrimp Fry Business Based on Cost-Volume-Profit Analysis

Herawati Dahlan¹, Habib Muhammad Shahib², Nurfadilah³

^{1,2,3} Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial, Universitas Fajar, Indonesia

Corresponding author: heradahlan390@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 1, Edisi 2
Februari – Juni 2024
56 - 75
E ISSN 3047-6968

Received Date

27 Juni 2024

Received in Revised

28 Juni 2024

Available Online

30 Juni 2024

Kata Kunci

Perencanaan laba; *cost volume profit*

Keywords

Profit planning; cost volume profit

ABSTRAK

Tujuan Penelitian – Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *cost volume profit* pada usaha benur udang PT XYZ.

Metode – Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan teknik analisis data *cost volume profit*.

Temuan Penelitian – Kerugian entitas dengan rasio *contribution margin* minus 0,48%, belum mencapai *break even point* dan hanya mentoleransi penurunan penjualan hingga 0,39%, memiliki *degree operating leverage* 0,48, dan disarankan untuk menaikkan volume produksi untuk mencapai laba minimal pada titik BEP.

Implikasi Teori dan Kebijakan – Penentuan harga jual benur udang tidak relevan dengan *cost volume profit*. Sebaiknya entitas usaha benur udang dalam menentukan harga jual agar efisien dalam penggunaan tenaga kerja tidak langsung.

Kebaruan Penelitian – Perencanaan laba tidak hanya memperhitungkan harga pokok produksi tetapi juga *cost volume profit* berdasarkan *contribution margin*, BEP, *degree operating leverage*, dan *margin of safety*.

ABSTRACT

Research Objectives – *This study aims to understand profit planning based on cost-volume-profit analysis in the shrimp fry business of PT XYZ.*

Method - *This research employs a case study approach with cost-volume-profit data analysis techniques.*

Research Findings – *The entity incurs losses with a contribution margin ratio of minus 0.48%, has not reached the break-even point, tolerates sales decreases up to 0.39%, has a degree of operating leverage of 0.48, and is advised to increase production volume to achieve minimal profit at the break-even point.*

Theory and Practical Implications - *Profit planning considers not only the cost of production but also cost-volume-profit analysis based on contribution margin, break-even point (BEP), degree of operating leverage, and margin of safety.*

PENDAHULUAN

Usaha budidaya udang tambak merupakan salah satu sektor akuakultur yang tumbuh cepat di banyak negara. Perkembangan volume produksi akuakultur telah berkontribusi dalam peningkatan pendapatan di negara-negara tersebut. Indonesia sebagai salah satu negara di Asia memiliki potensi yang besar untuk menjadikannya sebagai komoditas andalan. Salah satu pulau yang menjanjikan sebagai sentra industri udang adalah Sulawesi karena dikelilingi garis pantai dan berbatasan dengan laut Timur. Data Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) tahun 2021 memberikan informasi signifikan bahwa Sulawesi khususnya Sulawesi Selatan menghasilkan volume produksi tertinggi sekitar 4.082 ton dari 5.801 ton hasil budidaya udang di Sulawesi. Tambak udang banyak digeluti oleh perusahaan-perusahaan besar dikarenakan hasilnya memberi prospek perolehan laba yang menjanjikan. Udang menjadi komoditas ekspor paling diminati sehingga banyak perusahaan yang ikut serta menjadi pelaku bisnis pada industry tersebut karena potensi pendapatan/laba yang diharapkan sangat menjanjikan.

Kondisi tersebut sejalan dengan tujuan utama entitas bisnis adalah memaksimalkan profit sehingga dalam operasionalnya berfokus pada *profit oriented* (Tenrigau, *et. al.*, 2024 dan Warren, 2014).



Besaran laba yang diperoleh untuk setiap usaha dapat diestimasikan sesuai yang dikehendaki. Oleh sebab itu, maka entitas perlu melakukan perencanaan laba atas tingkat keuntungan yang seharusnya. Hal itu tidak terlepas dari kemampuan manajemen untuk melakukan perencanaan laba dengan mengetahui tingkat besaran peluang yang dimiliki berdasarkan keadaan perkembangan jenis usaha tersebut dimasa mendatang serta diperlukannya analisis terhadap faktor yang berpotensi membuat terjadinya perubahan laba. *Profit planning* (perencanaan target laba) merupakan rancangan kerangka yang dideskripsikan melalui angka kuantitatif perhitungan dalam bentuk keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif (Budiwibowo, 2012) atau gambaran rencana yang diestimasikan implikasi keuangannya dan dinyatakan melalui proyeksi laporan keuangan jangka waktu yang ditentukan (Koraag, 2020).

Tiga hal yang memengaruhi perolehan keuntungan perusahaan yaitu besarnya biaya, tingginya nilai harga jual, dan banyaknya volume penjualan yang memiliki hubungan saling terkait. Hal ini terkait dengan *cost volume profit* yang merupakan serangkaian teknik yang menjadi alat untuk menjembatani keterikatan biaya (*cost*), *volume*, dan laba (*profit*) dari perusahaan yang berorientasi terhadap beberapa hal terkait dengan produk yakni harga, kuantitas volume, biaya yang bersifat variabel, total biaya tetap dan bauran penjualan (Permana, 2017). Analisis *cost volume profit* juga mengarah pada teknik untuk memperhitungkan dan mengestimasi dampak berubahnya nilai harga, kuantitas terjual, dan biaya terhadap keuntungan yang berguna bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba (Mulyadi, 2012). Analisis *Cost volume profit* memiliki beberapa pendekatan di antaranya *margin of contribution*/MoC (Astuti, 2018), *break even point*/BEP (Blocher, 2011), *margin of safety* (MOS) melewati titik impas/BEP (Mowen, 2017), dan *degree operating leverage*/DoL (Mowen, 2017).

Beberapa penelitian terkait dengan perencanaan laba di antaranya Sule (2022), Iswara & Susanti (2017), dan Pelawiten (2014). Penelitian tersebut menggunakan empat pendekatan yang menjadi elemen dasar dalam analisis *cost volume profit* (CVP) yang memiliki spesifik cakupan atas perhitungan *margin of contribution*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree of leverage* dalam melakukan perencanaan laba yang berbeda dengan penelitian terdahulu. Pada penelitian terdahulu hanya mengambil beberapa pendekatan dari analisis CVP ini.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan *cost volume profit* pada usaha benur udang PT XYZ tahun 2023. Keterbatasan dari penelitian ini adalah ketergantungan pada data tahun 2023 yang membatasi generalisasi hasil; asumsi metode *cost volume profit* yang tidak sepenuhnya akurat mengingat fluktuasi biaya dan penjualan; data kualitatif yang terbatas dari wawancara yang bisa jadi bias, dan berfokus pada faktor internal dibandingkan eksternal.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, yaitu metode penelitian yang mendalam dan holistik terhadap satu atau beberapa kasus spesifik. Penelitian menggali lebih mendalam mengenai perencanaan laba pada PT XYZ (entitas meminta identitas tidak ditampilkan). Mengingat bahwa studi kasus selain dapat digunakan pada kasus-kasus yang tertentu juga dapat digunakan pada berbagai bidang keilmuan. Hal ini relevan dengan Yin RK., (2014) yang menyatakan bahwa pendekatan studi kasus dapat digunakan di berbagai bidang termasuk dalam ilmu ekonomi, bisnis, perpajakan, keuangan, dan akuntansi. Selain itu bahwa dalam penelitian kualitatif, pendekatan studi kasus acap kali digunakan untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang suatu fenomena atau konteks tertentu.

Sementara itu, teknik pengumpulan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan unsur pimpinan dan karyawan yang menangani keuangan entitas. Wawancara dilakukan secara terpisah agar informasi yang didapatkan dapat terkonfirmasi. Tabel 1 berisi informasi kunci dan posisi mereka sebagai berikut:

Tabel 1 Informan Kunci

Uraian	Informan Kunci		
Nama	Deni Sagita	Sieni Samad	Hermayanti
Posisi	Penanggung jawab Produksi	Bagian Penjualan	Bagian Keuangan

Tabel 1 memuat informan yang menjadi informan kunci penelitian ini. Substansi utama dari ketiga informan tersebut sebagaimana pada tabel berikut:

Tabel 2 Substansi wawancara

Uraian	Informan Kunci		
Nama	Deni Sagita	Sieni Samad	Hermayanti
Tema Utama	Produksi dan tantangan operasional tambak benur udang.	Strategi penjualan dan tantangan pemasaran benur udang.	Kondisi keuangan dan tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mencapai target laba yang diharapkan.
Pola-Pola	Hasil panen, jarak dan waktu panen, masa hidup benur, target produksi, biaya produksi, frekuensi panen, perlakuan indukan udang, dan sistem kerja tambak.	Peminat dan jangkauan pemasaran, hasil panen, target penjualan, strategi penjualan, ketersediaan produk, dan penetapan harga.	Target laba, biaya produksi, pencatatan keuangan, dan faktor eksternal dan internal perusahaan.

Sumber: wawancara informan kunci, data diolah, (2023)

Tabel 2 memperlihatkan tema dan pola-pola wawancara. Tema-tema utama ketiga informan kunci tersebut mengenai produksi, pemasaran, dan keuangan. Ketiga tema tersebut mewakili tugas mereka masing-masing di perusahaan. Sementara itu, pola-pola yang terbentuk pada bagian produksi adalah hasil panen, jarak dan waktu panen, masa hidup benur, target produksi, biaya produksi, frekuensi panen, perlakuan indukan udang, dan sistem kerja tambak. Pada bagian pemasaran, polanya adalah peminat dan jangkauan pemasaran, hasil panen, target penjualan, strategi penjualan, ketersediaan produk, dan penetapan harga. Sementara itu pada bagian keuangan polanya adalah target laba, biaya produksi, pencatatan keuangan, dan faktor eksternal dan internal perusahaan.

Pengumpulan data berikut adalah melalui observasi yang dilakukan ke situs penelitian di Takkalasi Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Pengamatan dilakukan secara langsung terhadap kondisi internal perusahaan, baik dari aspek produksi, pemasaran, maupun keuangan. Analisis data menggunakan pendekatan deskriptif. Teknik ini mencakup mendalami tentang kasus yang diteliti, mencantumkan fakta-fakta utama, dan memberikan konteks yang relevan (Yin RK, 2014). Pengumpulan data selanjutnya adalah dokumentasi dan kepustakaan. Pada tahapan ini, teknik pengumpulan data diperoleh dari arsip produksi udang, pemasaran hasil produksi, dan laporan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT XYZ adalah entitas bisnis yang bergerak pada usaha budidaya udang. Dalam menghasilkan profit yang diharapkan, maka entitas setiap tahunnya menetapkan target laba yang diharapkan. Terkhusus tahun 2023, target laba yang diharapkan entitas diurai berdasarkan metode *cost volume profit* (CVP) dalam empat bagian yaitu *margin of contribution*/MoC, *break even point* (BEP), *margin of safety* (MOS) melalui titik impas/BEP (Mowen, 2017), dan *degree operating leverage* (DOL). Hasil akhir dari kalkulasi berdasarkan analisis formulasi tersebut diuraikan berikut.

A. Kalkulasi Perencanaan Laba

1. Klasifikasi Biaya

Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah yang sering didengar untuk menggambarkan interpretasi sehubungan dengan hubungan biaya akan ikut berubah apabila terjadi perubahan seiring dengan terjadinya perubahan tingkat *output* (Mowen, 2017). Menurut Riwardi (2016) bahwa perilaku

biaya terdiri tiga unsur, yaitu biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biayasemi. Kondisi biaya tetap tidak mengalami perubahan dari total biaya yang dibebankan sering dengan terjadinya perubahan kegiatan bisnis. Biaya variabel (*variable cost*) merupakan total biaya yang mengalami peningkatan ataupun penurunan secara proporsional seiring dengan perubahan tingkat aktivitasnya. Menurut Mulyadi (2012) bahwa biaya terbagi atas tiga unsur di antaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan overhead. Biaya bahan baku merupakan unsur inti dalam produksi yang mendominasi suatu produk. Kemudian biaya tenaga kerja ialah tenaga kerja yang digunakan dalam mengubah dan mengkonversi suatu bahan baku menjadi produk jadi dan dapat ditelusuri. Selanjutnya adalah biaya *overhead* pabrik adalah unsur biaya produksi selain dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan saat proses produksi suatu produk.

Oleh karena itu, manajemen memerlukan koordinasi yang efektif dan efisien dalam melakukan pengolahan atas semua cakupan perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka PT XYZ melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilakunya (*cost behavior*) dan penggolongan biaya berdasarkan jenisnya baik biaya yang berhubungan dengan produksi maupun selain dari biaya produksi.

Tabel 3 Klasifikasi dan penggolongan biaya produksi dan biaya selain biaya produksi berdasarkan perilaku biaya dan jenis biaya

No.	Keterangan	Jenis Biaya	Perilaku Biaya (<i>Cost Behavior</i>)
1	Biaya Pembelian Induk Udang	Biaya Bahan Baku	Variabel
2	Biaya Pakan-Induk Udang		Variabel
3	Biaya Pakan <i>Arthemisa</i>		Variabel
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>		Variabel
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)		Variabel
6	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	Biaya Bahan Penolong	Variabel
7	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>		Variabel
8	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>		Variabel
9	Biaya <i>Plankton Algae</i>		Variabel
10	Biaya Gaji Bag Produksi	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Tetap
11	Biaya BPJS TK Bag Produksi		Tetap
12	Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi		Tetap
13	Biaya THR/Bonus Bag Produksi		Tetap
14	Biaya Gaji Admin dan Karyawan Pabrik	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Tetap
15	Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik		Tetap
16	Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik		Tetap
17	Biaya Asuransi Pabrik	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik – Tetap	Tetap
18	Biaya Sewa		Tetap
19	Biaya Peny. Bangunan Pabrik		Tetap
20	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2		Tetap
21	Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1		Tetap
22	Biaya Karantina & Obervasi - Induk udang	Biaya <i>Overhead</i>	Variabel
23	Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi		Variabel
24	Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik		Variabel
25	Biaya Lembur Bag Produksi		Variabel
26	Biaya Lembur Karyawan Pabrik		Variabel
27	Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk		Variabel
28	Biaya Lab sertifikat dan sanitasi		Variabel
29	Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>		Variabel
30	Biaya Peralatan <i>Algae</i>		Variabel
31	Biaya Peralatan PL <i>Arthemisa</i>		Variabel

32	Biaya Pemeliharaan <i>Post Larvae</i>	Pabrik – Variabel	Variabel
33	Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar		Variabel
34	Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur		Variabel
35	Biaya Listrik / PLN		Variabel
36	Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain		Variabel
37	Biaya Pengiriman Pembelian		Variabel
38	Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik		Variabel
39	Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik		Variabel
40	Biaya Pemakaian Gas		Variabel
41	Biaya <i>Sanitasi & Laundry</i>		Variabel
42	Biaya Seragam & Perlengkapan Kerja		Variabel
43	Biaya Peralatan Pabrik		Variabel
44	Biaya Peralatan Lab QC		Variabel
45	Biaya Overhead Pabrik Lainnya		Variabel
46	Biaya Gaji & Tunjangan		Tetap
47	Biaya Pajak Kendaraan		Tetap
48	Biaya PBB		Tetap
49	Biaya Retribusi		Tetap
50	Biaya Sewa Gedung		Tetap
51	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor		Tetap
52	Biaya Asuransi kantor		Tetap
53	Biaya Penyusutan dan Amortisasi		Tetap
54	Biaya Admin Bank		Tetap
55	Biaya Bunga Pinjaman		Tetap
56	Biaya Provisi Bank		Tetap
57	Biaya Internet dan PAM		Variabel
58	Biaya Ekspedisi & Materai		Variabel
59	Biaya Perlengkapan Kantor		Variabel
60	Biaya <i>Fotocopy & Printing</i>		Variabel
61	Biaya <i>Pantry</i> & Komsumsi tamu	Biaya Operasional, Administrasi dan Marketing	Variabel
62	Biaya <i>Entertainment</i>		Variabel
63	Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga		Variabel
64	Biaya Pengurusan <i>import</i>		Variabel
65	Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian		Variabel
66	Biaya <i>Stationary</i>		Variabel
67	Biaya Pemeliharaan Aktiva Kantor		Variabel
68	Biaya Pelatihan		Variabel
69	Biaya <i>Penalty</i> Pajak		Variabel
70	Biaya Pajak Korporasi		Variabel
71	Biaya Pajak Giro		Variabel
72	Biaya Admin & Marketing		Variabel
73	Biaya Perjalanan Dinas		Variabel
74	Biaya Transportasi & Bahan Bakar		Variabel
75	Biaya umum & admin lainnya		Variabel
77	Biaya Pemeliharaan		Variabel

Sumber: PT. XYZ, data diolah, (2024)

Tabel 3 tersebut menunjukkan klasifikasi dan penggolongan biaya produksi dan biaya selain biaya produksi berdasarkan perilaku biaya dan jenis biaya.

2. Kalkulasi Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Bagian ini terdiri dari dua komponen yang memiliki keterkaitan yang sangat erat dan penting dalam lini bisnis. Harga pokok produksi sebagai dasar perhitungan biaya produksi yang dikorbankan untuk memperoleh bahan baku hingga menjadi produk jadi, sedangkan harga pokok penjualan merupakan total akumulasi dari keseluruhan biaya selain dari biaya produksi.

a. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan sejumlah biaya produksi yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Mulyadi, 2012). Sementara itu, biaya produksi ialah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku atau material menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi merupakan biaya yang sehubungan dengan fungsi produksi (Riwayadi, 2016). Biaya produksi itu sendiri terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*.

1) Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung yang digunakan dalam memproduksi benur udang ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 4 Biaya bahan baku

No.	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
2	Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
3	Biaya Pakan <i>Arthemia</i>	965.944.416
4	Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
5	Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
Jumlah		3.498.162.247

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung yang digunakan ialah metode penggajian sekali sebulan dan tidak bergantung dengan banyaknya kuantitas volume produksi yang dihasilkan. Metode penggajian tersebut dikategorikan sebagai biaya tenaga kerja variabel.

Tabel 5 Biaya tenaga kerja langsung

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Bag Produksi	34 Orang	1.000.000	734.400.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan		90.169.794	
3.	Bpjs Kesehatan		55.676.726	
4.	THR		1.000.000	34.000.000
Jumlah				914.246.520

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

3) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* usaha benur udang terdiri atas:

a) Biaya Bahan Penolong.

Biaya bahan penolong yang dikorbankan PT XYZ selama proses produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6 Biaya bahan penolong

No	Uraian	Jumlah
1.	Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
2.	Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
3.	Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
Jumlah		116.934.481

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

b) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung.

Biaya tenaga kerja tidak langsung yang dikeluarkan oleh PT XYZ selama proses produksi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 7 Biaya tenaga kerja tidak langsung

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Gaji	Jumlah
1.	Biaya Gaji Karyawan	43 Orang	2.500.000	1.290.000.000
2.	Bpjs Ketenagakerjaan		98.272.000	
3.	Bpjs Kesehatan		59.493.412	
4.	THR		1.000.000	43.000.000
Jumlah				1.490.765.412

Sumber: Data diolah, (2024)

c) Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan pada PT XYZ menggunakan metode garis lurus (*straight line method*) yang secara kalkulasi merupakan hasil bagi antara harga perolehan dengan umur ekonomis untuk setiap akun aktiva tetap.

Tabel 8 Biaya penyusutan

No.	Jenis	Qty	Harga Perolehan	UE	Depresiasi
1.	AC Panasonic	11	39.795.455,00	5	7.959.091
2.	Kuseng	1	10.200.000,00	5	2.040.000
3.	Polypropylene Furniture	1	19.950.501,60	5	3.990.100
4.	Polypropylene tank dia 6m	1	65.928.049,20	5	13.185.610
5.	Polypropylene tank dia 4m	1	43.591.150,80	5	8.718.230
6.	Erlenmeyer Flasks	252	100.055.088,00	5	20.011.018
7.	Agriculture Sterilizer (BKQ-B00II)	1	30.061.249,20	5	6.012.250
8.	Genzet (DG/DE220/160EKW/400V 50HZ P OP T)	1	335.000.000,00	5	67.000.000
9.	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	18.487.380,90	5	3.697.476
10.	Alumunium Door & Windows, Glass Door	1	181.934.820,70	5	36.386.964
11.	Shrimp Seed Storage Basin (Hatchery) - CNY 9,882.88	13	20.701.182,86	5	4.140.237
12.	Polypropylene Furniture Cabinet (Hatchery) - CNY 7,342.31 @ 2,094.65	3	15.379.577,01	5	3.075.915
13.	508 pcs Plastic Paddle Wheels (USD 3,061.24 @ 14,825)	508	45.382.883,00	5	9.076.577
14.	Air Filter - USD 918.65 @ 14,825	12	13.618.986,25	5	2.723.797
15.	Water Quality Measurement Apparatus - USD 1,395.82 @ 14,825	5	20.693.031,50	5	4.138.606
16.	FRP Cone Fan WHB-850 (24"), 5 Set FRP Cone Fan WHB-1060 (36") - USD 1,956.90 @ 14,825	3	29.011.042,50	5	5.802.209
17.	DT-180 (Dining Table) 180x80x80 cm	5	13.430.000,00	5	2.686.000
18.	AC Samsung 2 PK AR18NRFLDW	3	13.636.364,16	5	2.727.273
19.	30 Set Mattaras Allegra Classic 090x200 + Bantal Dacron Medium	30	20.400.000,00	5	4.080.000
20.	Lenovo AI0 540 With intel core i7-3770 Memori 4gb HDD 1000 gb 23 inci	3	14.757.000,00	5	2.951.400
21.	Portable PCR Pockit Express	1	120.000.000,00	5	24.000.000
22.	Erlenmeyer (5000 ml) - USD 2,738.27 @ 14,704	170	39.536.972,71	5	7.907.395
23.	Electric Warehouse Trolley (USD 1,998.74 @ 14,704)	2	29.238.204,17	5	5.847.641
24.	Electric Heating Element (USD 2,638.52 @ 14,704)	32	38.597.181,33	5	7.719.436
25.	FRP Roof Sheets (USD 1,498.35 @	40		5	4.383.667

	14,704)		21.918.333,76		
26.	Conveyor u/packing benur (USD 3,736.22 @ 14,150	2	53.076.208,19	5	10.615.242
27.	Chiller 2HP R410a refrigerant (USD 1,208.45 @ 14,150)	2	17.167.082,17	5	3.433.416
28.	Hand Trolley (USD 2,369.27 @ 14,150)	8	33.657.560,82	5	6.731.512
29.	Plastic Locker (USD 1,077.63 @ 14,150)	72	15.308.627,41	5	3.061.725
30.	Rack 120x50x150 (USD 1,935.74 @ 14,150)	12	27.498.830,71	5	5.499.766
31.	Canteen Table (USD 1,225.08 @ 14,150)	4	17.403.326,42	5	3.480.665
32.	Atap Galvalum KR 5 (Panjang = 11,7 M, Tebal = 0,40)	1	41.322.274,00	5	10.330.569
33.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	24.097.268,00	5	6.024.317
34.	Mobil Truck Isuzu NMR7 71L	1	271.363.636,00	5	67.840.909
35.	Erlenmeyer (U/Algae Hatchery)	1	33.571.512,00	5	8.392.878
36.	UV Lamp 120	1	10.881.000,00	5	2.720.250
37.	Chiller 5HP, APT-BL-5FCST-01, 15KW, R410A, Highly	1	78.343.200,00	5	19.585.800
38.	Truck Body (U/Mobil Truk - Angkut Benur Hatchery)	1	91.255.320,00	5	22.813.830
39.	ZT-01 RB 1,2m x 40m x 4mm	1	36.288.010,00	5	9.072.003
40.	Atap Galvalum KR9 (T=0,40MM; EFF=680MM; P=7,80 M)	1	25.073.454,54	5	6.268.364
41.	Polypropylene tank Material Dia = 3.6 m (not cut)	1	127.432.800,00	5	31.858.200
42.	Polypropylene tank Material Dia = 4.0 m (not cut)	1	359.128.800,00	5	89.782.200
43.	Polypropylene Sheet 10x1800x3500mm & 6x1500x3000mm	1	65.888.550,00	5	16.472.138
44.	Polypropylene tank Material Dia = 4.2 m (not cut)	1	1.285.912.800,00	5	321.478.200
45.	Tank Air TB 500 5000 Ltr	1	12.674.727,28	5	4.224.909
46.	Hatching tank dia. 1m	1	425.741.400,00	5	141.913.800
47.	Sea Water Ultrafiltration System CK-UF-30T/H (Mesin filtrer u/ Watertreatment)	1	872.214.079,00	5	249.476.522
48.	Atap Galvalum KR9 100 T=0,40MM EFF 680MM, P=5.50mtr	1	40.952.702,96	5	13.650.901
49.	AC Panasonic 2 PK	1	11.531.532,00	5	3.843.844
50.	Atap Galvalum KR 5 (panjang 2 m, lebar = 75 cm	1	15.020.271,50	5	5.006.757
51.	Self Sinking tube	1	17.172.000,00	5	5.724.000
52.	FRP cone fan WHB-1060	1	16.027.200,00	5	5.342.400
53.	Tank Air TB 500	1	12.755.676,03	5	4.251.892
54.	Biaya Peny Bangunan Pabrik		23.583.260.534,93	20	885.194.208
	Jumlah				2.016.137.090

Sumber: Data diolah, (2024)

Pengklasifikasian tersebut menjadi dasar dalam menghitung harga pokok produksi serta indikator-indikator dalam perencanaan laba. Berikut disajikan biaya produksi dan biaya selain produksi.

Table 9 Data biaya produksi

Biaya Produksi	2023
Biaya Bahan Baku:	
Biaya Pembelian Induk Udang	1.009.731.498
Biaya Pakan-Induk Udang	673.784.806
Biaya Pakan <i>Artemia</i>	965.944.416
Biaya Pakan <i>Post Larvae</i>	831.642.715
Biaya Pakan Udang (Tambak Bundar)	17.058.812
Total Biaya Bahan Baku	3.498.162.247
Biaya Bahan Penolong:	
Biaya Bahan Kimia dan Tambahan Pakan Induk Udang Lainnya	4.729.068
Biaya Desinfektan, Probiotik dan vitamin - <i>Algae</i>	107.299.028
Biaya <i>Kultur Murni Algae</i>	4.906.385
Biaya <i>Plankton Algae</i>	-
Total Biaya Bahan penolong	116.934.481
Biaya Tenaga kerja Lansung:	
Biaya Gaji Bag Produksi	734.400.000
Biaya THR Bag Produksi	34.000.000
Biaya BPJS TK Bag Produksi	90.169.794
Biaya BPJS Kesehatan Bag Produksi	55.676.726
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	914.246.520
Biaya Tenaga kerja Tidak Lansung:	
Biaya Gaji Admin, Cs, Security, Teknik, QC	1.290.000.000
Biaya THR/Bonus Karyawan Pabrik	43.000.000
Biaya BPJS dan Kesehatan Pabrik	157.765.412
Total Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	1.490.765.412
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap:	
Biaya Sewa	101.810.910
Biaya Peny. Bangunan Pabrik	885.194.208
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.2	493.000.567
Biaya Peny. Peralatan Pabrik Gol.1	637.942.315
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Tetap	2.117.948.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel:	
Biaya <i>Insentif</i> Bag Produksi	159.120.000
Biaya <i>Insentif</i> Karyawan Pabrik	201.240.000
Biaya Lembur Bag Produksi (@20.365)	74.663.022
Biaya Lembur Karyawan (@24.365)	19.488.365,46
Biaya Pengurusan <i>Import</i> Induk	354.475.116
Biaya Peralatan <i>Hatching/ Spawning</i>	2.561.835
Biaya Peralatan <i>Algae</i>	115.961.564
Biaya Peralatan PL <i>Artemia</i>	28.159.367
Biaya Pemeliharaan Kolam Bundar	5.864.392
Biaya Uji Lab Benur & Pakan Benur	273.440.426
Biaya Listrik / PLN	572.076.668
Biaya Kemasan & Bahan Pembantu Lain	26.098.608
Biaya Pengiriman Pembelian	23.492.057
Biaya Pemeliharaan Alat/Mesin Pabrik	40.317.195
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	1.621.280.418
Biaya Pemakaian Gas	8.485.000
Biaya <i>Sanitasi & Laundry</i>	52.085.893
Biaya Peralatan Pabrik	73.208.466
Biaya Peralatan Lab QC	16.694.956

Biaya Overhead Pabrik Lainnya	68.402.253,17
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik- Variabel	3.737.115.601,46
Total Biaya Produksi	11.875.172.260

Sumber: Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Uraian data tersebut menyajikan informasi pembebanan biaya produksi berdasarkan *cost volume profit* dimana biaya dibebankan berdasarkan jenis biayanya baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja maupun biaya *overhead*. Pada pembebanan harga pokok produksi, ketiga biaya tersebut merupakan biaya yang dikorbakan, baik secara langsung maupun tidak langsung sebagai upaya memproduksi dan menghasilkan barang yang akan dijual. Berikut disajikan biaya operasional, administrasi, dan *marketing* yang dibebankan perusahaan sejak 2021 hingga 2023.

Table 10 Data biaya operasional, administrasi dan *marketing*

Keterangan	2023
Biaya Operasional, Admin, Marketing – Tetap	
Biaya Gaji & Tunjangan Karyawan Kantor	834.847.068
Biaya Pajak Kendaraan	6.716.000
Biaya PBB	41.615.460
Biaya Retribusi	38.175.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	28.328.982
Biaya Asuransi kantor	88.829.805
Biaya Penyusutan dan Amortisasi	45.586.777
Biaya Admin Bank	4.327.467
Biaya Bunga Pinjaman	1.146.214.081
Biaya Provisi Bank	6.250.000
Total Biaya – Tetap Operasional	2.240.890.640
(+) Total BOP – Tetap Produksi	2.117.948.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Tetap	4.358.838.640
Biaya Operasional, Admin, Marketing – Variabel	
Biaya Internet dan PAM	29.942.700
Biaya Ekspedisi & Materai	221.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.042.500
Biaya <i>Pantry</i> & Komsumsi tamu	2.421.000
Biaya <i>Entertainment</i>	14.000.000
Biaya Notaris, Legal dan Surat Berharga	7.500.000
Biaya Audit & Jasa Konsultan Penilaian	31.837.838
Biaya <i>Stationary</i>	12.134.835
Biaya <i>Penalty</i> Pajak	1.293.041
Biaya Pajak Giro	1.737
Biaya Admin & Marketing	192.433.455
Biaya Perjalanan Dinas	14.593.600
Biaya Transportasi & Bahan Bakar	102.943.000
Biaya umum & admin lainnya	175.541.491
Biaya Pemeliharaan	11.093.254
Total Biaya – Variabel Operasional	596.999.451
(+) Total BOP – Variabel Produksi	3.737.115.601
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Variabel	4.334.115.052

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Dalam menghitung perencanaan laba tahun 2023 dengan menggunakan metode *cost volume profit*, maka yang menjadi dasar kalkulasinya adalah biaya-biaya yang terjadi di tahun berjalan. Pada tahun 2023 jumlah benur udang terjual sebanyak 205.050.000 ekor dan 102.525 kantong dengan harga berkisar Rp49.000 sampai Rp51.000 dengan total penjualan Rp5.126.290.070.

Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi sesuai dengan rumus yang ditentukan dalam perhitungan akuntansi *full costing*. Perhitungan harga

pokok produksi yang mengakumulasikan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

Tabel 11 Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing*

Biaya Bahan Baku	3.498.162.247
Biaya Tenaga Kerja Langsung	914.246.520
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:	
Biaya Bahan Penolong	116.934.481
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	1.490.765.412
Biaya Penyusutan	2.016.137.090
Biaya Sewa	101.810.910
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	3.725.647.893
Harga Pokok Produksi	8.138.056.660
Hasil Produksi (205.050.000 Ekor/102.525 unit kantong*2000 ekor)	41.000

Sumber: Data diolah, (2024)

b. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan bahan perhitungan biaya yang ditanggung produsen sebagai dasar penentuan harga jual (Mulyadi, 2012). Sejalan dengan Keller (2016) bahwa penetapan harga jual memiliki beberapa metode di antaranya *mark up* atau dikenal dengan penetapan terhadap harga biaya ditambah harga. Cara untuk menentukan harga jual disebut dengan pendekatan *cost-plus (cost plus approach)*. Pendekatan *cost plus* adalah besarnya nilai yang dinaikkan (*mark-up*) sesuai dengan yang ditentukan ditambah dengan nilai biaya tertentu. Biaya produksi untuk menghitung harga jual jika target laba sebesar 20% adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual Produk} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{target laba tahun 2023} \\
 &= 41.000 + (20\% \times 41.000) \\
 &= 41.000 + 8.200 \\
 &= 49.200
 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, untuk mencapai 20% target yang diharapkan, maka harga jual untuk setiap unit sebesar Rp49.200.

3. Analisis *Cost volume profit (CVP)*

Analisis ini sering dipakai manajemen dalam proses perencanaan laba yang memperhitungkan besarnya tekanan yang menghubungkan antara harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya terhadap laba dengan jangka waktu yang ditentukan (Mulyadi, 2012). Analisis *cost volume profit* terdiri dari beberapa elemen pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba sehingga pada analisis ini, biaya-biaya yang ditanggung diklasifikasikan berdasarkan perilakunya (*cost behavior*) di antaranya biaya produksi maupun selain biaya produksi. Volume penjualan dan laba memiliki keterkaitan dalam perencanaan laba. Berikut merupakan penjabaran dari perhitungan komponen pendekatan dalam analisis CVP.

a. *Margin of Contribution (MOC)/ Kontribusi Margin*

Analisis MoC mencerminkan nilai proporsi penjualan perunit yang terjadi untuk menanggung biaya tetap dan memperoleh laba (Mowen, 2017). Dengan kata lain menggambarkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi dalam memperoleh laba. Berdasarkan data diketahui:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan 2023} &= \text{Rp}5.126.290.070 \\
 \text{Total biaya variabel} &= \text{Rp}7.588.851.780 \\
 \text{Total biaya tetap} &= \text{Rp}7.124.210.572
 \end{aligned}$$

Dari data tersebut, formulasikan dan kalkulasinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution Margin (Rp)} &= \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp}5.126.290.070 - \text{Rp}7.588.851.780 \\
 &= (\text{Rp}2.462.561.710)
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil kalkulasi tersebut menunjukkan entitas mengalami kerugian sebesar Rp2.462.561.710. Hal tersebut menunjukkan nilai penjualan sebanyak 102.525 unit kantong

(205.050.000 ekor) menghasilkan penerimaan sebesar Rp5.126.290.070 yang nilainya lebih kecil dari pada biaya variabel yang dikeluarkan senilai Rp7.588.851.780. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap perusahaan. Mengacu pada perhitungan tersebut, maka dapat diperhitungkan berapa besaran rasio *contribution margin*.

$$\begin{aligned} \text{Rasio Contribution Margin} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.2.462.561.710}}{\text{Rp.5.126.290.070}} \times 100\% \\ &= (0,48\%) \end{aligned}$$

Persentase perolehan rasio *contribution margin* tersebut menunjukkan bahwa setiap unit kantong benur yang terjual hanya memberikan kontribusi margin sebesar 0,48%. Rendahnya persentase rasio *margin contribution* yang diperoleh menunjukkan bahwa persentase tersebut sangat jauh untuk menutupi keseluruhan biaya-biaya perusahaan. Selanjutnya diperhitungkan juga laba bersih yang diperoleh yakni:

$$\begin{aligned} \text{Net gross (laba bersih)} &= \text{Contribution Margin} - \text{Total Fixed Cost (biaya tetap)} \\ &= (\text{Rp}2.462.561.710) - \text{Rp}7.124.210.572 \\ &= (\text{Rp}9.586.772.282) \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp9.586.772.282 yang merupakan biaya dari biaya tetap serta biaya variabel setelah diperoleh perhitungan kontribusi marginnya. Kecilnya persentase *margin contribution* yang diberikan setiap unit produk menyebabkan rendahnya nilai *margin contribution*. Nilai *margin contribution* yang rendah mengakibatkan perusahaan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan baik biaya tetap ataupun biaya variabel.

b. Break Even Point / Titik Impas (BEP)

Titik impas (*break even point*) terjadi saat total pendapatan setara dengan total biaya maka dalam posisi tersebut titik laba yang diperoleh dengan nol (Mowen, 2017). Analisis ini membantu perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian akan tetapi belum juga memperoleh laba. Ketika seluruh biaya tetap telah ditutupi, maka setiap rupiah dari penjualan lebih di atas titik impas merupakan laba perusahaan. Kalkulasi berdasarkan formulasi, yakni:

Diketahui:

$$\begin{aligned} \text{Kuantitas terjual} &= 205.050.000 \text{ ekor (102.525 unit kantong} \times 2.000 \text{ benur)} \\ \text{Harga Jual per unit} &= \text{Rp}49.000 \\ \text{Penjualan 2023} &= \text{Rp}5.126.290.070 \\ \text{Total Biaya Variabel} &= \text{Rp}7.588.851.780 \\ \text{Total Biaya Tetap} &= \text{Rp}7.124.210.572 \\ \text{Perhitungan biaya variabel per unit/produk sebagai berikut:} & \\ \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Penjualan per ekor}} \\ &= \frac{7.588.851.780}{205.050.000} \\ &= \text{Rp. 37.000 per unit kantong} \end{aligned}$$

Break Event Point adalah:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas/BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{\text{Rp. 49.000} - \text{Rp. 37.000}} \\ &= 593.684 \text{ unit kantong} \\ \text{Titik Impas/BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga Jual per unit}}\right)} \\ &= \frac{\text{Rp. 7.124.210.572}}{1 - \left(\frac{37.000}{49.000}\right)} \\ &= \text{Rp}7.124.210.751 \end{aligned}$$

Titik impas (BEP) perusahaan berada pada 593.684 unit atau setara dengan Rp7.124.210.751. Sementara itu, pada tahun 2023 perusahaan hanya mampu menjual 102.525 unit kantong dengan nilai Rp5.126.290.070. Selisih unit yang harus dicapai untuk berada pada titik impas adalah 491.159 unit kantong atau senilai Rp1.997.920.681. Hal ini menunjukkan bahwa PT XYZ belum mampu menyanggupi penjualan dengan jumlah kuantitas tersebut, maka perusahaan belum memperoleh keuntungan akan tetapi mengalami kerugian.

c. *Margin of Safety / Titik Aman Penjualan (MOS)*

Menurut (Mowen, 2017) *margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual atau yang melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasi akan didapatkan dengan jumlah saldo. *Margin of safety* menggambarkan berapakah banyak volume penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu yang mana perusahaan belum menderita kerugian atau keadaan *break even*. Analisis ini mengukur batas maksimal penurunan volume penjualan yang tidak akan menyebabkan kerugian perusahaan. Besarnya *margin of safety* menentukan posisi perusahaan, apabila nilainya lebih besar maka tidak ada kemungkinan kondisi bahaya, sebaliknya jika bernilai kecil maka kondisi perusahaan berada dalam bahaya dan tidak menguntungkan. Untuk menghitung *margin of safety* ialah

Diketahui:

Kuantitas terjual	= 205.050.000 ekor (102.525 unit kantong * 2.000 benur)
Harga Jual per unit	= Rp. 49.000
Penjualan 2023	= Rp. 5.126.290.070
Total Biaya Variabel	= Rp. 7.588.851.780
Total Biaya Tetap	= Rp. 7.124.210.572
Penjualan BEP	= Rp. 7.124.210.751

Margin of safety adalah:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP (Titik Impas)} \\ &= \text{Rp. 5.126.290.070} - \text{Rp. 7.124.210.751} \\ &= (-) \text{Rp. 1.997.920.681} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{-\text{Rp}1.997.920.681}{\text{Rp}5.126.290.070} \times 100 \\ &= -0,39\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, menunjukkan bahwa *Margin of Safety* atau Marjin Keamanan dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp. 1.997.920.681 atau sebesar selisih antara BEP dengan Volume Penjualan tahun 2023 dan apabila terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai rupiah *Margin of Safety* maka perusahaan berada di posisi tidak aman hingga memungkinkan kebangkrutan (*Collaps*). Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan dibawah dari nilai MOS sebesar Rp. 1.997.920.681 atau -0,39%, perusahaan perlu mewaspadaai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MOS tersebut, maka keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya memberikan beban kerugian.

d. *Degree Operating Leverage / Derajat Rata-Rata Operasional (DOL)*

Besarnya pemakaian biaya tetap (*fixed cost*) untuk pemacu peningkatan laba yang lebih besar pada saat penjualan ikut mengalami perubahan disebut dengan *Degree Operating Leverage* (Mowen, 2017). Analisis ini menjawab pertanyaan mengenai berapa besarnya peningkatan laba jika terjadi peningkatan penjualan dalam jumlah persentase tertentu. DOL tinggi berarti biaya tetap melebihi biaya variable dan mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk dapat meningkatkan laba dan penjualan, pun sebaliknya. Besarnya porsi biaya tetap akan memperngaruhi peningkatan DOL yang lebih tinggi. Jika perusahaan dapat melakukan penjualan besar hingga menutupi biaya tetapnya, maka pendapatan perusahaan berada di atas titik impas dan perusahaan akan menghasilkan laba. Berikut perhitungannya.

Diketahui:

Penjualan 2023	= Rp. 5.126.290.070
Margin Kontribusi	= (Rp. 2.462.561.710)

Degree operating leverage adalah:

$$\begin{aligned} \text{Degree Operating Leverage} &= \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{-2.462.561.710}{5.126.290.070} \\ &= (0,48) \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat di ketahui bahwa perusahaan memiliki *degree operating leverage* sebesar 0,48 yang artinya setiap kenaikan 0,48, perusahaan akan memperoleh peningkatan penjualan sebesar hampir 1%. Hal ini menggambarkan bahwa kemampuan entitas menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan.

4. Analisa Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Menurut Budiwibowo (2012) bahwa perencanaan laba (*profit planning*) merupakan rancangan kerangka yang mendeskripsikan melalui angka perhitungan dalam bentuk laporan keuangan dan bentuk satuan ukuran kuantitatif lainnya yang telah ditentukan tingkatan besarnya keuntungan yang ditargetkan perusahaan. Dengan memperhitungkan estimasi peningkatan laba tahun lalu sebesar 20%, berikut adalah perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{7.124.210.572 + 20\%}{-0,48\%} \\ &= 20\% + 0,48\% \times 7.124.210.572 \\ &= \text{Rp}7.124.210.541 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa penjualan minimal yang setidaknya dapat dicapai oleh perusahaan tahun 2023 sebanyak 20% sesuai dengan estimasi perencanaan labanya. Nilai tersebut minimal sejumlah lima kali lipat penjualan unit kantong yang terjual di tahun 2023 atau dari 102.525 menjadi minimal terjual sebanyak 593.684 unit kantong atau sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp7.124.210.541 sesuai dengan nilai pada titik impas. Nilai tersebut merupakan nilai untuk menutupi biaya tetap dan biaya variable yang ditanggung perusahaan. Akan tetapi apabila perusahaan ingin memperoleh laba maka perusahaan harus melakukan penjualan unit melebihi nilai diestimasi tersebut.

Upaya untuk meningkatkan volume produksi merupakan upaya pengungkit laba atau peningkatan volume penjualan yang menghasilkan laba. Biaya yang timbul karena peningkatan volume produksi ialah biaya variabel yang berubah proporsional dengan perubahan volume produksi. Dengan demikian, biaya tetap yang nilainya konstan tidak akan bertambah dan akan tertutupi oleh hasil peningkatan volume penjualan. Berikut perhitungan estimasi peningkatan volume penjualan apabila perusahaan melakukan peningkatan harga jual per unit sebagai pengganti atas belum tercapainya nilai penjualan minimal yang ditetapkan sehingga dapat meng-cover biaya yang ditanggung. Estimasi laba yang diharapkan tahun ini dengan berdasarkan harga jual tahun sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Produk} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{biaya target laba 2024} \\ &= 41.000 + (25\% \times 41.000) \\ &= 41.000 + 10.250 \\ &= 51.250 \end{aligned}$$

Berdasarkan kalkulasi tersebut, jika perusahaan menjual dengan harga Rp49.000 dan penjualan sebanyak 102.525 unit kantong dengan jumlah penjualan sebesar Rp5.126.290.070, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Namun, apabila perusahaan menaikkan standar harga jual minimalnya dari Rp49.000 menjadi Rp51.250 dan menjual dari 102.525 unit kantong menjadi 138.000 unit kantong, maka akan diperoleh penjualan sebesar Rp7.176.000.000. Nilai tersebut mampu mencapai titik impas dengan kata lain mampu menutupi biaya-biaya perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dapat mengambil opsi tindakan menaikkan sedikitnya 5% harga jual minimal sebagai nilai untuk memperoleh penjualan sebesar perhitungan tersebut untuk menutupi kekurangan volume produksi dan tetap mencapai target penjualan berdasarkan titik impas/BEP. Jika perusahaan telah mencapai nilai BEP maka perusahaan harus menjual melebihi dari nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Penentuan harga jual tersebut berdasarkan rujukan yang menjadi dasar penelitian dikenal dengan metode *mark up*. Biaya produksi yang ditentukan perusahaan senilai keseluruhan total beban produksi per unit ditambah dengan persentase besaran laba yang diharapkan. Dengan demikian harga jual yang ditetapkan untuk setiap unitnya sebesar Rp51.250.

Hasil perhitungan tersebut dapat dibandingkan dengan metode *cost plus pricing*. Berikut disajikan *table* perbandingan harga perusahaan dengan harga berdasarkan metode *cost plus pricing*.

Tabel 12 Perbandingan harga perusahaan dengan harga berdasarkan *cost plus pricing*

Jenis Produk	Harga Jual yang Perusahaan	Harga Jual yang Cost Plus Pricing	Selisih
Benur (benih) Udang	49.000	51.250	2.250

Sumber: PT XYZ, data diolah, (2024)

Dari *table* tersebut mengindikasikan perbandingan harga jual benur (benih) udang berdasarkan yang ditetapkan perusahaan senilai minimal Rp49.000 hingga Rp51.000 sedangkan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* memperoleh nilai minimal sebesar Rp51.250. Atas perbandingan tersebut diperoleh selisih laba Rp2.250 apabila ditetapkan perolehan laba sebesar 25% dari harga pokok penjualan.

B. Perencanaan Laba

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan *cost volume profit* (CVP). Dalam metode tersebut, alat analisis yang digunakan di antaranya *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, dan *degree operating leverage*. Berikut adalah pembahasan hasil perhitungan serta analisis berdasarkan hasil kalkulasi *cost volume profit*.

1. Kontribusi Margin (*Margin of Contribution*)

Berdasarkan kalkulasi tahun 2023, entitas mengalami kerugian sebesar Rp2.462.561.710. Nilai penjualan sebanyak 102.525 unit kantong atau setara dengan 205.050.000 ekor menghasilkan penerimaan sebesar Rp5.126.290.070, yang lebih kecil daripada biaya variabel sebesar Rp7.588.851.780. Rendahnya penjualan disebabkan oleh rendahnya volume produksi selama tahun 2023, yang di antaranya disebabkan oleh gagal panen. Jumlah penjualan yang diterima tidak mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap perusahaan. Berdasarkan kalkulasi, diperoleh rasio margin kontribusi per unit produk sebesar 0,48% dan rugi bersih sebesar Rp9.586.772.282. Hal ini menunjukkan bahwa setiap produk yang dijual hanya memberikan margin kontribusi sebesar 0,48%. Dari 102.525 unit kantong yang terjual, hanya mampu memberikan margin kontribusi sebesar Rp2.462.561.710. Nilai tersebut tidak mampu menutupi biaya variabel yang dikeluarkan. Oleh karena itu, kerugian yang dialami menambah beban biaya tetap, sehingga total kerugian yang dialami perusahaan meningkat dari biaya tetap sebesar Rp7.124.210.572 menjadi Rp9.586.772.282.

Dari hasil wawancara dengan Hermayanti selaku bagian keuangan menjelaskan bahwa:

“Pada tahun 2023, hasil produksi yang turun disebabkan pertama karena perusahaan dalam satu tahun seharusnya panen sebanyak 12 kali dengan minimal hasil produksi 50.000 unit kantong per sekali panen tapi panen yang terjadi di tahun 2023 hanya sebanyak 9 kali dengan maksimal kantong yang diperoleh sebanyak 20.000 unit kantong per sekali panen. Ini disebabkan karena berbagai kendala yang seperti kegagalan panen atau hasil produksi yang tidak maksimal dibeban beberapa bulan menyebabkan hasil produksi tahun 2023 sangat rendah. Kedua dikarenakan biaya, sekalipun hasil produksinya rendah tetapi selama masa produksi perusahaan banyak mengeluarkan biaya. Besarnya biaya-biaya yang ditanggung perusahaan berasal dari Biaya tetap dan biaya variabel yang mana pada biaya tetap terjadi pembebanan biaya tenaga kerja yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan. Jumlah tenaga kerja sebesar Rp. 2.405.011.932 melebihi dari biaya bahan baku menyebabkan pembebanan berlebih pada biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung kemudian ditambah dengan besarnya biaya penyusutan serta sewa yang ditanggung perusahaan yang terlihat di laporan keuangannya. Dari biaya variabel berasal dari besarnya pemakaian yang menyebabkan biaya tidak terkontrol atau tidak adanya pembatasan biaya yang digunakan serta adanya nilai biaya *overhead* lainnya yang cukup tinggi.

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara, diketahui bahwa kerugian yang dialami sangat besar disebabkan oleh pembebanan biaya tenaga kerja sebagai biaya tetap. Hal ini menunjukkan adanya sistem penggajian yang tidak sepadan dengan volume produksi yang dihasilkan, serta biaya variabel yang terus meningkat tanpa adanya pembatasan dari perusahaan. Besarnya biaya tetap yang dibebankan tidak dapat ditutupi oleh margin yang diterima dari setiap unit produk, karena nilai

marginnya sangat rendah. Jumlah penjualan yang rendah juga menyebabkan perusahaan tidak mampu menanggung biaya tetap dan biaya variabel tersebut.

Hasil perhitungan ini tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Mowen (2017), yang menyatakan bahwa setiap unit yang terjual harus menanggung biaya tetap dan memperoleh laba. Secara teori, setiap unit yang dijual oleh perusahaan harus memberikan margin kontribusi untuk menghasilkan laba. Penelitian ini didasarkan pada penelitian Koraag (2020), yang menunjukkan bahwa setiap produk tahu yang dijual memberikan kontribusi laba sebesar 21,7%. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini tidak didukung oleh referensi tersebut karena penjualan yang rendah tidak mampu menutupi biaya variabel maupun biaya tetap yang dikeluarkan.

Kondisi tersebut disebabkan oleh penerimaan penjualan perusahaan yang lebih kecil dan tidak mampu menutupi biaya-biaya yang ditanggung. Rendahnya penjualan disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kegagalan panen dan sistem penggajian yang kurang tepat yang menyebabkan biaya tinggi. Untuk mengatasi rendahnya penjualan, penulis menyarankan peningkatan volume produksi untuk memicu peningkatan pendapatan dan margin kontribusi. Ketika volume produksi meningkat, biaya variabel juga akan meningkat secara proporsional. Oleh karena itu, perusahaan harus menetapkan standar penggunaan biaya untuk menghindari pemborosan dan mengurangi beban perusahaan.

2. *Break Even Point* / Titik Impas (BEP)

Berdasarkan kalkulasi, *break-even point* per unit kuantitas berjumlah 593.684 unit kantong atau sebesar Rp7.124.210.751. Jika perusahaan mampu mencapai volume penjualan tersebut, maka entitas mencapai titik impas, di mana tidak ada kerugian maupun laba. Untuk memperoleh laba, perusahaan harus mencapai penjualan yang melebihi nilai BEP.

Perusahaan hanya mampu menjual 102.525 unit kantong benur dengan total penjualan sebesar Rp5.126.290.070. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu mencapai penjualan yang cukup untuk mencapai titik impas, sehingga mengalami kerugian dan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi. Untuk mencapai titik impas, pada tahun berikutnya perusahaan harus meningkatkan penjualannya hingga lima kali lipat dari penjualan. Dengan demikian, perusahaan akan mampu menutupi biayanya dan jika penjualan melebihi titik impas, kelebihan tersebut akan menjadi laba bagi perusahaan.

Sebagai acuan untuk memperoleh margin kontribusi yang memberikan kontribusi atas setiap penjualan produk, volume produksi perlu ditingkatkan hingga mencapai titik impas. Seiring dengan itu, pendapatan dari penjualan juga akan meningkat dan dapat menutupi biaya-biaya yang ditanggung perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Deni Sagita selaku bagian produksi yang menjelaskan bahwa:

“Volume Produksi ditahun 2023 sangat rendah dan berdampak dengan kuantitas yang akan diperjualkan. Di tahun 2023, perusahaan sendiri tetap berfokus dengan pencapaian penjualan hingga 20% sesuai yang diestimasikan yakni sekitar Rp593.684 unit kantong atau sebesar Rp7.124.210.751 sesuai dengan nilai titik impas. Akan tetapi, yang berhasil diproduksi dan terjual hanya sebesar 102.525 unit atau senilai Rp5.126.290.070 yang hasil penjualannya tidak mencapai setengah dari target penjualan sehingga tidak bisa untuk menutupi biaya-biaya. Produksi ini menurun dikarenakan perusahaan hanya panen sekitar 9 kali panen yang seharusnya 12 kali panen dalam setahun dan hasil produksi di kesembilan panen tersebut ada beberapa bulan yang hasilnya tidak maksimal. Kemudian perusahaan juga menanggung biaya-biaya yang besar selama masa produksi?”

Berdasarkan hasil perhitungan dan wawancara, dapat disimpulkan bahwa perusahaan tidak mampu mencapai penjualan hingga ke batas minimum titik impas. Hal ini menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Rendahnya penjualan yang tidak mencapai titik impas disebabkan oleh berbagai kendala, termasuk kegagalan panen dan hasil panen yang tidak maksimal di beberapa bulan. Akibatnya, volume produksi menurun, berdampak pada volume penjualan dan laba. Selain itu, besarnya pembebanan biaya variabel yang tidak efektif menyebabkan biaya variabel melonjak tinggi.

Sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Mowen (2017), titik impas (*break-even point*) terjadi ketika total pendapatan setara dengan total biaya, di mana laba yang diperoleh adalah nol. Berdasarkan penelitian Hakim (2023) pada usaha dagang singkong di Malang menunjukkan bahwa entitas telah mampu melakukan penjualan melebihi titik BEP dan memberikan laba terhadap

perusahaan. Dari teori dan penelitian terdahulu ini, dapat diketahui bahwa hasil penelitian ini tidak didukung oleh referensi-referensi tersebut karena penjualan dan biaya yang ditanggung perusahaan tidak sama dengan nol. Penjualan yang lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai batas minimum penjualan, sehingga mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak mencapai penjualan titik impas menunjukkan bahwa entitas mengalami kerugian. Untuk mencapai penjualan sesuai titik impas, perusahaan sebaiknya meningkatkan volume produksi untuk meningkatkan nilai penjualan. Dengan demikian, penjualan dapat mencapai titik impas untuk menutupi biaya variabel dan biaya tetap, bahkan lebih untuk memperoleh laba.

3. *Margin of Safety*/Titik Aman Penjualan (MOS)

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *margin of safety* (marjin keamanan) dapat mentoleransi penurunan penjualan hanya sampai minus Rp1.997.920.681. Jika terjadi penurunan penjualan dari BEP hingga melewati nilai *margin of safety* ini, perusahaan berada di posisi tidak aman dan berisiko mengalami kebangkrutan. Dengan kata lain, jika penjualan perusahaan berada di bawah nilai MoS sebesar Rp1.997.920.681 atau minus 0,39%, perusahaan perlu mewaspadai kondisi tersebut. Jika kerugian telah mencapai titik MoS tersebut, keberlangsungan perusahaan tidak dapat dipertahankan karena setiap produksinya hanya menambah beban kerugian.

Kerugian ini terutama disebabkan oleh penjualan pada tahun berjalan yang sangat rendah, yang menghasilkan pendapatan rendah. Hal ini terjadi karena selama proses produksi, tidak semuanya berhasil; perusahaan mungkin mengalami hasil panen yang sedikit atau bahkan kegagalan panen.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sieni Samad selaku bagian penjualan, beliau menjelaskan bahwa

“Pada tahun 2023, volume produksi yang dihasilkan menurun, menyebabkan kuantitas penjualan juga rendah padahal masih banyak *customer* yang ingin melakukan pembelian. Dalam proses produksi, perusahaan menargetkan pencapaian hingga minimal 50.000 unit kantong setiap proses panen akan tetapi dikarenakan kondisi iklim dan berbagai faktor lainnya menyebabkan tingkat hidup benur rendah hingga menyebabkan benurnya tidak bisa bertahan dan terjadi penurunan produksi hingga ke 30.000 unit kantong. Terdapat beberapa bulan dimana hasil produksi sangat sedikit atau bahkan terjadi gagal panen. Selama proses produksi, perusahaan banyak mengeluarkan biaya untuk perawatan dan pemeliharaan untuk benur itu sendiri dan menyebabkan biaya meningkat. Sekalipun dalam prosesnya, diharapkan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dapat tertutupi oleh hasil penjualan akan tetapi karena hasil penjualan juga sangat bergantung dengan hasil volume produksi maka rendahnya hasil produksi menyebabkan perusahaan tidak mampu mencapai target penjualan dan mengalami kerugian.

Berdasarkan teori yang dikemukakan Mowen (2017) bahwa *margin of safety* merupakan jumlah unit yang diprediksi terjual melebihi penjualan yang dihasilkan atau diestimasikan, sehingga perusahaan berada dalam kondisi aman. Sejalan dengan teori tersebut, penelitian terdahulu oleh Triana (2020) berjudul “Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu” menunjukkan bahwa titik aman penjualan UD Sukma Jaya berada pada 74,3%, di mana perusahaan mencapai titik aman hingga 74,3% penjualan.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini menunjukkan hasil yang tidak didukung oleh kedua referensi tersebut. Hal ini dikarenakan perhitungan *margin of safety* setelah dikurangi BEP menunjukkan angka minus Rp1.997.920.681 atau minus 0,39%, yang menunjukkan batas toleransi titik aman penjualan sebelum mencapai titik break-even.

Penulis menyarankan agar perusahaan melakukan perhitungan *margin of safety* pada setiap periode produksi untuk mendapatkan gambaran tentang besaran penurunan penjualan yang masih tergolong aman, sebelum perusahaan mengalami kerugian atau mencapai break-even point. Margin of safety dapat memberikan informasi terkait jumlah maksimal penurunan penjualan yang dapat ditoleransi oleh perusahaan tanpa menyebabkan kerugian.

4. *Degree Operating Leverage* / Derajat Rata-rata Operasi (DOL)

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa *degree of operating leverage* (DoL) sebesar 0,48. Artinya, setiap kenaikan DoL sebesar 0,48 akan menghasilkan peningkatan penjualan hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan entitas menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikorbankan. Namun, nilai DoL tersebut masih belum cukup untuk mempengaruhi perubahan laba perusahaan

secara signifikan, mengingat perusahaan dibebani biaya tetap dan biaya variabel yang cukup besar dan selalu meningkat, meskipun biaya tersebut tidak mampu memacu peningkatan laba seiring peningkatan penjualan.

Penjualan yang fluktuatif dan cenderung menunjukkan kemampuan manajemen perusahaan dalam memanfaatkan biaya tetap untuk memacu perubahan penjualan terhadap perolehan laba masih tergolong rendah. Perusahaan kurang cermat dan jeli dalam mempertimbangkan struktur biaya tetap yang dikeluarkan sebagai pengungkit laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan pada PT XYZ, beliau menjelaskan bahwa

“Salah satu upaya yang dilakukan bagian penjualan untuk menaikkan laba dengan menerapkan metode-metode *marketing* misalnya penambahan *sales* untuk penjualan benur langsung ke tambak-tambak, menawarkan pengantaran gratis berdasarkan batas jangkauan wilayah ataupun penambahan diskon pembelian. Biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut merupakan upaya perusahaan untuk memacu penjualan. Sekalipun biaya yang dikeluarkan tidak mencapai laba yang diharapkan.”

Dari hasil perhitungan dan wawancara, diketahui bahwa perusahaan telah mengeluarkan biaya untuk memacu perubahan perolehan penjualan. Namun, biaya yang dikeluarkan perusahaan kurang efektif, sehingga diperlukan pengkajian ulang atas biaya tersebut agar tidak menyebabkan peningkatan biaya yang besar. Biaya-biaya yang dikeluarkan diharapkan mampu ditutupi dengan hasil penjualan. Akan tetapi, sebaliknya, biaya tersebut tidak mampu ditutupi oleh hasil penjualan karena penjualan yang rendah.

Berdasarkan teori yang dipaparkan oleh Mowen (2017), *degree of operating leverage* merupakan besarnya pengeluaran biaya tetap (*fixed cost*) untuk memacu peningkatan laba yang lebih besar saat penjualan meningkat. Penelitian terdahulu oleh Pelawiten (2014) berjudul “Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery di Minahasa” menunjukkan bahwa peningkatan penjualan timbul akibat pengorbanan biaya atas pembuatan roti di UD Gladys Bakery. Dari kedua acuan dasar tersebut, penelitian ini didukung oleh teori tersebut karena setiap kenaikan 1% biaya merupakan usaha perusahaan dalam mengungkit peningkatan laba.

Atas dasar tersebut, penulis menyarankan perusahaan untuk melakukan analisis terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan guna meningkatkan laba serta melakukan pertimbangan yang lebih tepat terhadap struktur biaya yang dibebankan.

5. Profit Planning (Analisis Perencanaan Laba)

Berdasarkan perhitungan sebelumnya, perusahaan menetapkan estimasi laba sebesar 20% dari harga pokok produksi yang dianggap cukup untuk menutupi bahkan memberikan keuntungan bagi perusahaan sesuai dengan harga pasar. Namun, jika perusahaan menjual dengan harga Rp49.000 dan berhasil menjual 102.525 unit kantong dengan total penjualan Rp5.126.290.070, perusahaan akan mengalami kerugian. Berdasarkan perhitungan Margin Contribution dan Break Even Point, diperoleh bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp9.568.174.528 dengan target laba 20%. Untuk menutupi biaya-biaya tetap dan variabel, perusahaan minimal harus menaikkan volume produksi atau harga jual sebesar 25%.

Perusahaan memiliki dua opsi, yaitu menaikkan volume produksi meskipun biaya variabel meningkat, atau menaikkan harga jual per unit. Jika perusahaan memilih untuk menaikkan volume produksi, perusahaan harus mencapai jumlah BEP sebanyak 593.684 unit kantong atau mencapai nilai Rp7.124.210.751 untuk mencapai titik impas. Namun, jika perusahaan memilih untuk menaikkan harga jual minimal dari Rp49.000 menjadi Rp51.250 dan menjual 138.000 unit kantong, perusahaan akan memperoleh penjualan sebesar Rp7.176.000.000. Dengan nilai ini, perusahaan dapat mencapai titik impas, yang berarti mampu menutupi semua biaya-biaya perusahaan.

Oleh karena itu, disarankan agar perusahaan mempertimbangkan opsi menaikkan harga jual minimal sebesar 5% untuk mencapai penjualan sesuai dengan perhitungan di atas, sehingga dapat menutupi kekurangan volume produksi dan mencapai target penjualan sesuai dengan titik impas/BEP. Setelah mencapai nilai BEP, perusahaan harus menjual melebihi nilai tersebut untuk memperoleh laba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu sieni samad selaku bagian penjualan, menjelaskan bahwa:

“Sejak tahun 2021 hingga 2023 perusahaan menetapkan rencana laba sebesar 20% berdasarkan harga pasar sehingga perusahaan menetapkan minimal standar harga jual dari hasil taksiran harga pokok produksi bernilai sebesar 49.000. Perusahaan telah melakukan penjualan sesuai dengan target tersebut akan tetapi tidak di dukung dengan hasil produksi. Sekalipun perusahaan melakukan penjualan sesuai dengan yang ditargetkan tapi hasil produksinya jauh dari yang ditargetkan juga maka perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan.”

Dari hasil perhitungan dan wawancara sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa meskipun perusahaan menjual produk dengan harga jual per unit yang sesuai dengan estimasi laba yang ditetapkan, volume produksi yang dihasilkan tidak mampu memberikan kontribusi laba yang memadai. Akibatnya, meskipun harga jual sudah ditetapkan minimum, perusahaan tetap mengalami kerugian karena tidak mencapai titik BEP yang diperlukan. Untuk merangsang penjualan di tahun 2024, disarankan untuk meningkatkan estimasi laba menjadi 25%, dengan peningkatan 5% sebagai biaya yang diperkirakan (DoL) untuk meningkatkan laba jika terjadi peningkatan penjualan. Kegagalan perusahaan mencapai BEP disebabkan oleh besarnya biaya tetap dan variabel yang harus ditanggung.

Hasil penelitian ini merujuk pada teori analisis cost volume profit dalam perencanaan laba yang dikemukakan oleh Mulyadi (2012), yang menekankan pentingnya teknik ini dalam memperhitungkan dampak perubahan harga, jumlah penjualan, dan biaya terhadap keuntungan, yang sangat bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba. Sejalan dengan itu, penelitian Iswara & Susanti (2017) tentang Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember) juga mendukung konsep ini dengan menunjukkan bahwa analisis CVP bermanfaat dalam merencanakan peningkatan penjualan untuk tahun berikutnya.

Dengan mempertimbangkan kedua referensi tersebut, penelitian ini menyarankan agar entitas menyusun perencanaan yang lebih baik dengan menghitung secara cermat analisis cost volume profit. Hal ini akan membantu perusahaan mengidentifikasi titik impas yang krusial untuk keberlangsungan dan menghindari kerugian. Analisis CVP diharapkan dapat memberikan panduan yang sistematis dalam membuat keputusan perencanaan yang dapat mencapai laba optimal di masa depan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, beberapa hal dapat disimpulkan. Pertama, entitas mengalami kerugian dengan rasio contribution margin per unit produk minus 0,48%. Kedua, berdasarkan analisis break even point (BEP) menunjukkan entitas belum mampu mencapai penjualan yang cukup untuk memperoleh keuntungan karena masih mengalami kerugian. Ketiga, berdasarkan analisis margin of safety (MoS) menunjukkan bahwa entitas hanya mentoleransi penurunan penjualan sampai 0,39%, atau jika penurunan penjualan melebihi ambang batas tersebut, maka entitas tidak dapat dipertahankan dan berada dalam posisi tidak aman yang memungkinkan terjadinya kebangkrutan. Keempat, degree operating leverage (DoL) sebesar 0,48 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan DoL sebesar 0,48 akan menghasilkan peningkatan penjualan hampir 1%. Ini menggambarkan kemampuan entitas dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan. Kelima, berdasarkan analisis profit planning menawarkan opsi bagi entitas, yaitu menaikkan volume produksi yang memengaruhi volume penjualan untuk menghasilkan laba minimal pada titik BEP dengan harga jual tetap 20% dari target laba.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada entitas PT XYZ yang telah menerima dan membantu peneliti dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan.

DAFTAR RUJUKAN

- Blocher, D. E. S. (2011). *Manajemen Biaya*. Edisi 5. Salemba Empat
- Damanik. (2013). *Pengertian Volume Penjualan*. PT. Indeks Kelompok Gramedia
- Danang, S. (2013). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS
- Iswara, U., & Susanti. (2017). Analisis *Cost volume profit / CVP* sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan: Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember. *Jurnal Riset Akuntansi Kenangan*

- Kamaruddin, A. (2013). Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar dalam Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. Edisi Revisi 8. Rajawali Pers Bisnis
- Kellen, B. P., & Magdalena. (2023). Penentuan Harga Pokok Produksi untuk Perencanaan Laba pada Talyta Cake di Desa Bantala Kecamatan Lewolema Kabupaten Flores Timur. *Journal Business dan Management*
- Koraag, J. F. (2020). Analisis *Cost volume profit* untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu di Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah*, 16
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management*. Edisi 15. Pearson Education Ltd.
- Krismiaji, & Aryani. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Unit Penerbit serta Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Lestari, D., & Permana, D. (2017). Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial. Edisi Kesatu. PT. Raja Grafindo Persada
- Mowen, D. R., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. Edisi 5. Salemba Empat
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. UPP STIM YKPN
- Pelawiten, A. I. (2014). Analisis *Cost volume profit* (CVP) untuk Perencanaan Laba pada UD. *Glady's Bakery*. IAAAN, 2303-1174
- Ramadani, P. P. (2023). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Dagang Singkong di Malang. *Jurnal Ilmu Akuntansi*
- Riwayadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Salemba Empat
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Star Gate Publisher
- Tenrigau, A. M., Asaff, R., & Mattayang, B. (2018). *Manajemen: Sebuah pengantar*. Andi Djemma Press
- Tenrigau, A. M., Menne, F., Dahlan, A., & Aida, N. (2024). *Pengantar Akuntansi*. Andi Pandangai Press
- Tenrigau, A. M., Masepe, A. M. N., & Milawaty. (2010). *Pengantar Manajemen*. Andi Djemma Press
- Triana, D. H. (2020). Penerapan Analisis *Cost volume profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya yang Efektif Atau Semu. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*
- Wati, D. S. (2011). *Analysis Cost volume profit to Home Industry Melati Muffin's*. University Gunadarma.
- Warren, C. S., et al. (2014). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat
- Widharta, W. P., & Sugiharto, S. (2013). Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Upaya Meningkatkan Penjualan Toko Damai. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. 2(1), 1-15
- Winarko, & Astuti. (2018). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) pada Perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*. 3(2), 9. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143>
- Yanto, M. (2020). Penerapan *cost volume profit* sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*. 9, 369-386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>