

Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* sebagai Evaluasi dalam Merencanakan Laba melalui Integrasi Pendapatan pada UMKM Ayam Penyet Zianka (*Implementation of Cost Volume Profit Analysis as an Evaluation in Planning Profit through Revenue Integration at Zianka Chicken Chop UMKM*)

Erika Erika^{1*}, Nurwani Nurwani², Nurul Jannah³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Sumatera Utara^{1,2,3}

erikasaragi02@gmail.com^{1*}, nurwani@uinsu.ac.id², nuruljannah@uinsu.ac.id³



Riwayat Artikel

Diterima pada 30 Juni 2024

Revisi 1 pada 1 Juli 2024

Revisi 2 pada 9 Juli 2024

Revisi 3 pada 9 Agustus 2024

Disetujui pada 13 Agustus 2024

Abstract

Purpose: This study aims to evaluate profit planning through revenue integration in the Ayam Penyet Zianka MSME by employing Cost Volume Profit (CVP) analysis. The objective is to understand how CVP analysis can help optimize financial performance and strategic planning in the competitive food service industry.

Research methodology: A descriptive quantitative method was used, relying on a secondary data analysis. This study employed CVP analysis to assess the break-even point and margin of safety. By integrating various cost components and revenue streams, this analysis aims to identify the critical factors affecting profitability and provide actionable insights for financial management.

Results: The analysis revealed several factors that contributed to the decline in sales and subsequent decreases in MSME profits. High operational costs hinder the effective cost control and production management processes. Additionally, fluctuating material prices that are not matched by corresponding increases in selling prices further exacerbate profit margins. These findings underscore the importance of efficient cost management and dynamic pricing strategies for sustaining profitability.

Limitations: The study was confined to a single MSME, which may limit the generalizability of the findings. Moreover, reliance on secondary data may restrict the depth of the analysis and the ability to capture real-time financial nuances.

Contribution: This study enhances profit planning strategies for small food businesses and contributes to improved financial management practices in the MSME sector. It provides valuable insights for entrepreneurial decision making, emphasizing the significance of CVP analysis in effective profit planning and financial performance optimization within competitive market dynamics. This study highlights the critical need to integrate cost-control measures and adaptive pricing strategies to sustain profitability in the face of market fluctuations.

Keywords: Profit Planning; Income; Cost; CVP analysis

How to Cite: Erika, E., Nurwani, N., Jannah, N. (2024). Penerapan Analisis Cost Volume Profit sebagai Evaluasi dalam Merencanakan Laba melalui Integrasi Pendapatan pada UMKM Ayam Penyet Zianka. *Studi Akuntansi, Keuangan dan Manajemen*, 4(1), 135-145.

1. Pendahuluan

UMKM berperan penting bagi perekonomian di Indonesia dan dapat memberikan dampak bagi kehidupan perekonomian masyarakat menengah bawah untuk melanjutkan kegiatan ekonomi agar tetap

produktif (Abror, Balqish, & Bastomi, 2023).UMKM, yang mencakup 99,99% dari total entitas ekonomi di Indonesia dan terdiri dari usaha mikro, kecil, dan menengah, telah membuktikan eksistensinya sebagai tulang punggung perekonomian nasional dengan mempercepat pertumbuhan ekonomi, memberikan akses lebih luas kepada pelaku usaha, serta berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan pengurangan pengangguran di Indonesia (Grendwipradita & Yasin, 2023). Selain itu UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan (Mulya, 2019). Menurut (Sitio & Juliati, 2023) Akuntansi jika diterapkan secara efektif dapat menjadi modal dasar bagi usaha kecil, mikro, dan menengah (UMKM) dalam mengambil keputusan manajemen perusahaan.

Keuntungan merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan suatu perusahaan, keuntungan merupakan tujuan utama yang diinginkan oleh perusahaan. Keuntungan yang maksimal dapat dicapai dengan pengendalian biaya (*cost control*) (Dyatri Utami Arina Absari, 2023). (Mulyani & Kamilah, 2023) menyatakan bahwa Untuk mencapai keuntungan yang diharapkan, pelaku usaha dapat melakukan perhitungan yang akurat dan menyeluruh. Perhitungan biaya yang komprehensif akan menghasilkan harga jual yang cukup untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi sekaligus memberikan keuntungan yang diperlukan bagi perusahaan (Setiawan, Yuliansyah, & Gamayuni, 2022).

Hasibuan dkk. menyatakan bahwa salah satu jenis informasi yang dapat dimanfaatkan untuk mengetahui kondisi dan perkembangan suatu perusahaan adalah laporan keuangan yang diterbitkan setiap akhir bulan sebagai laporan pertanggungjawaban pengelolaan perusahaan. Menurut (Bastomi, Sudarmiatin, & Hermawan, 2023), pencapaian tujuan perusahaan seperti memaksimalkan pendapatan dan memperluas eksistensi perusahaan menghasilkan peningkatan pertumbuhan perusahaan (Hasibuan, Nurbaiti, & Daulay, 2023). (Beykaei, Abekah, & Rahim, 2020) menyatakan bahwa Agar tetap kompetitif, organisasi harus memiliki penjualan dan perencanaan biaya yang efektif agar dapat mencapai keuntungan yang optimal. Untuk mencapai keuntungan yang maksimal, pelaku usaha harus melakukan perencanaan keuntungan terhadap komponen-komponen yang dapat mempengaruhi keuntungan, seperti biaya, volume penjualan, dan produksi. Salah satu alat analisis yang digunakan adalah analisis biaya, volume, dan keuntungan atau dikenal juga dengan analisis Cost Volume Profit (CVP) (Setyawati, Usman, & Fidyah, 2023).

Ivo Rajava (Indonesia, 2023) menyatakan bahwa para pemilik UMKM perlu membuat perencanaan yang sistematis dan terstruktur agar dalam pengimplementasiannya tidak menjumpai kendala-kendala yang cukup berat. Adapun tiga faktor yang mempunyai peran penting dalam konsep perencanaan laba yang efektif, yakni biaya produksi, volume produksi, dan harga jual. (Yanto, 2020) menyatakan Perencanaan laba yaitu awal yang baik karena membantu manajemen dalam tugas operasionalnya. Manajemen perusahaan harus mampu merencanakan dan mengambil keputusan keuntungan yang tepat agar perusahaan dapat terus beroperasi (Anjarningsih, Suparlinah, Wulandari, & Hidayat, 2022).

Analisis CVP berfokus pada hubungan antara pengeluaran, volume penjualan, harga jual, dan laba operasional. Dengan menggunakan analisis CVP, manajemen dapat memastikan margin kontribusi yang diperoleh dan volume penjualan yang diperlukan untuk menjaga bisnis tetap menguntungkan (titik impas penjualan). Jika penjualan melampaui titik impas, perusahaan memperoleh keuntungan, jika penjualan tidak mencapai ambang batas tersebut, perusahaan mengalami kerugian. (Yanto, 2020) menyatakan bahwa Akuntan manajerial harus menghitung pengeluaran, pendapatan, rencana laba, dan aspek lainnya untuk membantu perencanaan pemantauan operasional. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan alat analisis CVP, selain bersaing di dunia usaha untuk memenuhi standar kepuasan pelanggan yang semakin kompleks. (Adlina Ritonga, Harmain, Islam, & Sumatera Utara, 2019) menyatakan bahwa tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan sekaligus meningkatkan nilainya. Peningkatan nilai dapat dicapai jika suatu perusahaan mampu menghasilkan keuntungan yang diharapkan untuk mendukung seluruh bagian bisnisnya (Rossa, 2022).

Perusahaan dapat memanfaatkan analisis CVP untuk membuat penilaian tentang cara memenuhi target laba dengan menentukan biaya, jumlah atau volume penjualan, dan harga yang sesuai. Untuk melakukan analisis CVP, perusahaan harus menghitung rasio kontribusi dan kontribusi, titik impas (*break event point*), titik aman (*margin of safety*), dan tingkat kekuatan operasional.

Data penjualan dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 1. Data Penjualan UMKM Ayam Penyet Zianka (Rp)

Periode	Penjualan (Rp)
November 2023	16.320.000
Desember 2023	15.840.000
Januari 2024	15.528.000
Total	47.688.000

Sumber: UMKM Ayam Penyet Zianka, 2024

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa penjualan pada bulan November 2023 senilai Rp. 16.320.000, selanjutnya pada bulan Desember 2023 penjualan menurun 3% dengan jumlah Rp. 15.840.000, lalu bulan Januari 2024 penjualan menurun sebanyak 5% dari bulan November 2023 dengan jumlah Rp. 15.528.000, sehingga menyebabkan terjadinya penurunan laba. Adapun permasalahan penelitiannya yaitu faktor apa yang mempengaruhi menurunnya penjualan dari bulan November 2023 s/d Januari 2024 dan bagaimana merencanakan laba yang diharapkan oleh UMKM dengan menerapkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP).

Hal ini tidak sesuai dengan teori pertumbuhan penjualan Swastha dan Handoko (Swastha, 2011) menyatakan Pertumbuhan penjualan sangat penting untuk penerimaan pasar terhadap produk atau jasa perusahaan, oleh karena itu pendapatan penjualan dapat digunakan untuk menilai tingkat pertumbuhan. (Kusumajaya, 2011) mengartikan pertumbuhan penjualan sebagai peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan menunjukkan peningkatan pendapatan perusahaan yang tinggi juga.

Penelitian terdahulu dari penelitian ini yang dijadikan sebagai referensi diantaranya yaitu ; penelitian yang di lakukan oleh (Mahmudah & Meirini, 2021) Untuk memenuhi target keuntungan tersebut, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek harus menaikkan harga jual setiap produk sebesar 25% sekaligus meningkatkan volume penjualan sebanyak 16.439 unit. Penelitian yang dilakukan oleh (Abror et al., 2023) dari hasil perhitungan analisis *Cost volume profit* dapat diketahui bahwa UMKM Kecap Manis harus mampu menjual 271 dengan total pendapatan Rp 6.523.032 pertahun Untuk mencapai ke titik impas. *Break event point* terjadi ketika total pendapatan yang diterima sama dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga tidak menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Jika jumlah unit terjual dan pendapatan kurang dari titik impas, maka usaha kecap manis akan merugi.

Penelitian yang dilakukan oleh (Al Fatah, Syarif, & Firmansyah, 2023) UMKM harus lebih memahami perencanaan bisnis ke depan. Perencanaan penetapan harga dan biaya merupakan dua jenis perencanaan yang mempunyai dampak signifikan terhadap target keuntungan perusahaan. analisis ini maka dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk meminimalisir resiko jika terpaksa menurunkan jumlah penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh (Bastomi et al., 2023) UMKM Lay Cang dapat menggunakan analisis *cost volume profit* (CVP) untuk memperkirakan pendapatan maksimal dan menentukan jumlah unit yang dibutuhkan untuk mencapai *Break Event Point*. Sehingga tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu menganalisis faktor yang dapat mempengaruhi perubahan laba yang terjadi pada UMKM Ayam Penyet Zianka dan melakukan perencanaan laba agar usaha tetap berjalan lancar dan tidak mengalami kerugian dimasa yang akan datang serta mendapatkan keuntungan yang diharapkan dengan menggunakan analisis CVP. Perencanaan laba yang dilakukan yaitu dengan menggabungkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi biaya, volume penjualan, dan keuntungan yang diperoleh.

2. Tinjauan pustaka dan pengembangan hipotesis

Menurut Garrison dan Noreen (2006:232), analisis biaya volume laba merupakan suatu pendekatan analisis yang digunakan untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dengan kuantitas volume penjualan dan laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu (Sumarni & Melinda, 2020). Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas adalah pembuatan

perencanaan untuk operasi perusahaan yang dinyatakan sebagai perhitungan. Perencanaan laba dapat membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran, dan pengambilan keputusan jangka pendek dan jangka panjang untuk mencapai tujuan bisnis. Perencanaan jangka pendek mengacu pada jangka waktu kurang dari atau sama dengan satu tahun, dan perencanaan jangka panjang mengacu pada jangka waktu lebih dari satu tahun. Bisnis skala besar sering kali menyiapkan kedua jenis rencana tersebut.

Analisis CVP sangat penting dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajemen. Analisis CVP memungkinkan manajemen menilai volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat profitabilitas laba yang diharapkan dengan sumber daya yang tersedia. Analisis CVP membantu manajer memahami bagaimana perubahan biaya dan volume penjualan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Analisis CVP berguna untuk menentukan harga jual, merencanakan keuntungan, dan menghitung penjualan (Abdullahi, Sulaimon, Mukhtar, & Musa, 2017). *Analisis Cost Volume Profit* dapat dilakukan dengan melakukan analisis sebagai berikut ini:

2.1 Analisis Margin Kontribusi (Contribution Margin)

Margin kontribusi menunjukkan potensi produk dalam menghasilkan keuntungan, dan merupakan indikator jelas efisiensi perusahaan (Ishak dan Sugiono 2015). Hansen dan Mowen (2011) mendefinisikan margin kontribusi per unit sebagai harga jual dikurangi biaya variabel per unit. Jika margin kontribusi melebihi biaya tetap, perusahaan akan memperoleh keuntungan; jika tidak, ia akan kehilangan uang. Perusahaan harus menerapkan sejumlah kebijakan untuk meningkatkan margin kontribusi, termasuk pemilihan harga jual, peningkatan kuantitas penjualan, dan optimalisasi struktur kombinasi biaya variabel tetap (Al Fatah et al., 2023).

2.2 Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Rudianto (2013) mengatakan bahwa analisis *Break Even Point* adalah strategi untuk menemukan volume penjualan minimal yang diperlukan untuk membayar total biaya perusahaan. Titik impas (*break even point*) adalah keadaan atau titik dimana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau pun kerugian pada tingkat volume penjualan dan harga tertentu (Kuswadi, 2007). Analisis *Break Even Point* tidak hanya untuk mengetahui keadaan suatu perusahaan yang sedang mengalami kehancuran. *Break Even Point* dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh keuntungan berdasarkan tingkat penjualan yang bersangkutan (Iswara, Setyabudi, & Setiadevi, 2023)

2.3 Analisis Margin Keamanan (Margin of Safety)

Machfoedz, Mas'ud, mendefinisikan *margin of safety* sebagai suatu teknik untuk menganalisis tingkat keamanan penjualan suatu perusahaan (Machfoedz, Mas'ud, 2008). *Margin of safety* adalah jumlah dimana penjualan dapat dikurangi sebelum timbul kerugian. Perusahaan dengan *margin of safety* dipandang lebih disukai karena kisaran penurunan penjualan yang diijinkan lebih besar, sehingga meminimalkan bahaya kerugian. Sebaliknya jika *margin of safety* dibatasi maka kemungkinan kerugian perusahaan akan semakin besar.

2.4 Analisis Operating Leverage (Degree of operating leverage/DOL)

Herman (2013) mendefinisikan *leverage* operasi sebagai ukuran penggunaan biaya tetap oleh perusahaan. Leverage operasi adalah penggunaan biaya tetap untuk mencapai persentase perubahan laba yang lebih tinggi ketika aktivitas penjualan meningkat. *Leverage* operasi diukur dalam satuan derajat *leverage* operasi (DOL) (Mahmudah & Meirini, 2021)

2.5 Analisis Perencanaan Laba

Menurut Kieso (2012:967) analisis perencanaan laba adalah indikasi dari penjualan yang dibutuhkan untuk mendapat level pendapatan yang diinginkan. Pada penelitian ini, analisis perencanaan laba menggunakan metode formula. Metode tersebut merupakan versi pendek dari metode persamaan (Pawira, Widdy, Prasetyo, & Program, 2023).

2.6 Analisis Pendapatan

Nurwani menyatakan bahwa analisis pendapatan terdiri dari dua elemen: pendapatan dan pengeluaran bisnis (Nurwani, 2021). Pendapatan dihitung dengan cara mengalikan jumlah barang dengan harga jual satuan, sedangkan pengeluaran atau biaya adalah untuk penggunaan sarana produksi dan hal-hal lain yang timbul dalam proses produksi. Menurut Fadhillah pendapatan adalah jumlah uang yang diterima seseorang dalam jangka waktu tertentu, berupa bulanan atau tahunan, dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan di masa depan (Fadhillah, Irwan, Nasution, & Syahbudi, 2023). Pendapatan bersih diperoleh dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan} = \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya}$$

3. Metode penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian data numerik yang dianalisis menggunakan statistik yang secara sistematis, faktual, dan akurat yang bertujuan untuk memberikan gambaran fakta dan keadaan sebenarnya (Sugiyono, 2018). Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan perspektif lebih luas tentang data penelitian (Syafina, 2019). Tujuan dari penelitian yang menggunakan teknik deskriptif kuantitatif ini adalah untuk membantu UMKM Ayam Penyet Zianka membuat perencanaan keuntungan yang diharapkan, dengan menggabungkan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi meningkatnya integrasi pendapatan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder dikumpulkan dalam bentuk catatan dan dokumen yang berhubungan dengan keuangan. Penelitian ini memerlukan data keuangan mengenai volume penjualan dan biaya yang dikeluarkan oleh UMKM. Penelitian dilakukan pada usaha mikro kecil menengah yang menjual makanan yang bernama Ayam Penyet Zianka. UMKM ini bertempat di Pasar 7 Tembung. Pelaksanaan penelitian dilakukan dari bulan November 2023 hingga Januari 2024. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah dokumentasi melalui penelitian langsung terhadap laporan penjualan, biaya produksi, biaya tetap, dan biaya variabel pada UMKM.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Cost Volume Profit (CVP). Metode ini digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Langkah-langkah analisis meliputi:

- 1) Klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Perhitungan contribution margin
- 3) Analisis break-even point (BEP) dalam unit dan rupiah
- 4) Perhitungan margin of safety
- 5) Analisis sensitivitas untuk mengetahui dampak perubahan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap terhadap laba

Selain itu, penelitian ini juga menggunakan analisis tren untuk melihat pola penjualan dan biaya selama periode penelitian. Hasil analisis kemudian diinterpretasikan untuk memberikan rekomendasi strategi perencanaan laba yang efektif bagi UMKM Ayam Penyet Zianka. Validitas dan reliabilitas data dijamin melalui triangulasi sumber data, yaitu dengan membandingkan data dari berbagai dokumen keuangan UMKM. Etika penelitian dijaga dengan memperoleh izin resmi dari pemilik UMKM dan menjaga kerahasiaan data sensitif.

4. Hasil dan pembahasan

Adapun data biaya penyusutan, data biaya produksi, biaya tetap, dan biaya variabel pada UMKM Ayam Penyet Zianka pada periode November 2023 s/d Januari 2024 sebagai berikut:

Tabel 2. Data Penyusutan Aset Tetap UMKM Ayam Penyet Zianka

Jenis Aset Tetap	Harga Perolehan	Tahun Perolehan	Masa Manfaat	Penyusutan / Tahun	Penyusutan / Bulan
Meja	825.000	2021	8 Thn	103.125	8.594
Kompor	480.000	2019	4 Thn	120.000	10.000
Kursi	780.000	2021	8 Thn	97.500	8.125
Stelling	2.000.000	2020	4 Thn	500.000	41.666
Piring + Cangkir	300.000	2022	4 Thn	75.000	6.250
Gas 2 Tabung	200.000	2022	4 Thn	50.000	4.167
Saringan	160.000	2022	4 Thn	40.000	3.333
Kuali Besar	150.000	2022	4 Thn	37.500	3.125
Selang + Regulator	225.000	2022	4 Thn	56.250	4.688
Total Biaya Penyusutan				1.079.375	89.948

Dari Tabel di atas diketahui bahwa dengan menggunakan perhitungan metode garis lurus, UMKM Ayam Penyet Zianka memiliki Biaya penyusutan peralatan per tahun adalah Rp. 1.079.375, dengan penyusutan bulanan sebesar Rp. 89.948. Biaya penyusutan menurunkan nilai aset dan laba bersih unit bisnis.

Tabel 4. Data Biaya Penyset Zianka (Rp)

Jenis Biaya	Jumlah	Tetap UMKM Ayam
Biaya Tenaga Kerja	3.950.000	
Biaya Sewa Tempat	1.500.000	
Biaya Peny. Peralatan	269.844	
Total Biaya Tetap	5.719.844	

Jenis Biaya	Total Biaya Produksi (Rp)
Biaya BB (Ayam)	13.500.000
Biaya BB Penolong (Terigu)	395.000
Biaya Tenaga Kerja	3.950.000
Biaya Overhead:	
Biaya Cabai dan bawang	4.560.000
Biaya Plastik, Kertas dan Styrofoam	1.585.000
Biaya Gas	720.000
Biaya Isian kol, timun, terong, tempe	757.000
Biaya Minyak	2.054.000
Biaya Peny. Peralatan	269.844
Biaya Sewa Tempat	1.500.000
Jumlah	29.290.844

Sumber: Data diolah, 2024

Tabel 5. Data Biaya Variabel UMKM Ayam Penyet Zianka (Rp)

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya BB (Ayam)	13.500.000
Biaya BB Penolong (Terigu)	395.000
Biaya Cabai dan bawang	4.560.000
Biaya Plastik, Kertas dan Styrofoam	1.585.000
Biaya Gas	720.000
Biaya Isian kol, timun, terong, tempe	757.000
Biaya Minyak	2.054.000
Total Biaya Variabel	23.571.000

Sumber: data diolah, 2024

4.1 Faktor Penurunan Laba

Pemilihan dan pembelian bahan baku yang dibutuhkan UMKM Ayam Penyet Zianka mengalami fluktuasi harga dikarenakan kondisi bahan baku yang dibutuhkan mempunyai harga yang dapat naik per harinya, sehingga dalam pengoperasiannya akan mempengaruhi tingginya biaya pangan. Perhitungan biaya dilakukan dengan membandingkan total pengeluaran dan total penjualan setiap akhir bulan. Berdasarkan penelitian di atas, untuk menekan besarnya biaya makanan dengan tetap memperhatikan kualitas dan kuantitas perlu diterapkan siklus pengendalian yang terdiri dari dua bagian utama yaitu proses pengendalian biaya dan produksi. Melalui penerapan siklus pengendalian yang optimal diyakini dapat menurunkan biaya pangan tanpa mengabaikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.

4.2 Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Untuk menghitung analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai berikut:

4.2.1 Analisis Margin Kontribusi (Contribution Margin)

A. Faktor Penurunan Laba

Tabel 6. Laba Usaha

Keterangan	Total (Rp)
Penjualan	47.688.000
Biaya Variabel	23.571.000
Marjin Kontribusi	24.117.000
Biaya Tetap	5.719.844
Laba Usaha	18.397.156

Sumber: data diolah, 2024

Dengan adanya analisis margin kontribusi dapat menunjukkan bahwa kemampuan produksi untuk berkontribusi terhadap keuntungan atau laba yang dihasilkan. Margin Kontribusi dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp. } 47.688.000 - \text{Rp. } 23.571.000 \\ &= \text{Rp. } 24.117.000 \end{aligned}$$

Lalu, untuk menghitung Rasio Kontribusi Margin yang menentukan besar kecilnya kontribusi laba perusahaan yaitu sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = (\text{Total CM} : \text{Total Penjualan}) \times 100\%$$

$$= (\text{Rp. } 24.117.000 : \text{Rp. } 47.688.000) \times 100\% = 50\%$$

UMKM Ayam Penyet Zianka memiliki rasio margin kontribusi sebesar 50%, terlihat dari perhitungan di atas. Hal tersebut menunjukkan bahwa 50% dari total biaya yang telah dikeluarkan merupakan biaya tetap yang dimiliki oleh UMKM Ayam Penyet Zianka, dan 50% sisanya merupakan biaya variabel.

4.2.2 Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis ini menginformasikan kepada UMKM mengenai batas minimal kapasitas penjualan yang harus dipenuhi agar tidak terjadi kerugian namun tidak memperoleh keuntungan, serta jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai keuntungan tertentu. Titik impas dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \text{Biaya Tetap} : \text{Contribution Margin Ratio} \\ &= \text{Rp. } 5.719.844 : 50\% \\ &= \text{Rp. } 11.439.688 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \text{Biaya Tetap} : (\text{Harga Satuan} - \text{Biaya Variabel per unit}) \\ &= \text{Rp. } 5.719.844 : (12.000 - 5.931) \\ &= 942 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas terlihat bahwa UMKM Ayam Penyet Zianka akan mencapai titik impas apabila dikeluarkan biaya produksi sebesar Rp 11.439.688 dalam waktu November 2023–Januari 2024. Oleh karena itu untuk menghindari kerugian, UMKM Ayam Penyet Zianka harus mampu menjual sebanyak 942 buah agar bisa mencapai titik impas dalam perolehan unit.

4.2.3 Analisis Margin Keamanan (*Margin of Safety*)

Analisis ini dapat menunjukkan batas keamanan suatu perusahaan jika penjualan menurun. Selama penyusutan penjualan berada dalam batas aman tersebut, perusahaan tidak akan merugi. Perhitungan Margin of Safety sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= \text{Rp. } 47.688.000 - \text{Rp. } 11.439.688 \\ &= \text{Rp. } 36.248.312 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety Ratio} &= (\text{Margin Keamanan} : \text{Total Penjualan}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 36.248.312 : \text{Rp. } 47.688.000) \times 100\% \\ &= 76\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, UMKM Ayam Penyet Zianka memiliki margin keamanan sebesar Rp36.248.312 (76%) yang menunjukkan adanya penurunan penjualan sebesar Rp. 36.248.312 dapat mengakibatkan kerugian. Akibatnya, semakin besar margin keamanan, semakin kecil pula kemungkinan mengalami kerugian.

4.2.4 Analisis Operating Leverage (*Degree of operating leverage*)

Pemeriksaan terhadap tingkat leverage operasi (DOL) menunjukkan bahwa jumlah penjualan tertentu dapat diperkirakan dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba.

Hitung Tingkat Leverage Operasi:

$$\begin{aligned} \text{DOL} &= \text{Marjin Kontribusi (Rp)} : \text{Laba Sebelum Pajak} \\ &= \text{Rp. } 24.117.000 : \text{Rp. } 18.397.156 \\ &= 1,32 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, seluruh margin kontribusi adalah Rp. 24.117.000, dengan keuntungan Rp. 18.397.156, sehingga menunjukkan bahwa *leverage* operasi perusahaan adalah 1,32 atau 132%. *Leverage* operasi adalah penggunaan pengeluaran tetap untuk menghasilkan persentase perubahan laba yang lebih besar ketika tingkat penjualan berfluktuasi. Semakin tinggi tingkat *leverage* operasi maka

akan semakin banyak penyesuaian yang terjadi pada aktivitas penjualan sehingga mempengaruhi pendapatan UMKM.

Analisis Pendapatan

Pendapatan = Total Penerimaan – Total Biaya

= Rp. 47.688.000 – Rp. 29.290.844

= Rp. 18.397.156

Hasil dari perhitungan di atas yaitu laba bersih yang dihasilkan pada UMKM Ayam Penyet Zianka selama bulan November 2023 – Januari 2024 yaitu sebanyak Rp. 18.397.156 dan hasil tersebut dapat dilihat dari jumlah penerimaan dikurangi total biaya yang dikeluarkan.

Analisis Perencanaan Laba

Dengan asumsi keuntungan meningkat sebesar 25% selama tiga bulan ke depan, perhitungannya adalah sebagai berikut:

Laba yang diharapkan (25%) = Laba + (% laba x laba)

= Rp 18.397.156 + (25% x Rp18.397.156)

= Rp. 22.996.445

Penjualan (Unit) = (Laba 25% + Biaya Tetap) : (Harga Satuan – Biaya Variabel per unit)

= (22.996.445 + 5.719.844) : (12.000 – 5.931)

= 4.732

Penjualan (Rp) = Penjualan (Unit) x Harga Jual saat ini

= 4.732 x Rp. 12.000

= Rp. 56.784.000

Berdasarkan perhitungan, perencanaan laba perusahaan untuk periode tiga bulan adalah 25% dari tiga bulan sebelumnya. UMKM Ayam Penyet Zianka melakukan perencanaan untuk meningkatkan keuntungan hingga Rp. 22.996.445 dengan hasil penjualan sebesar Rp. 56.784.000.

5. Kesimpulan

Faktor yang menjadi penyebab menurunnya penjualan yang mengakibatkan menurunnya laba pada UMKM ini yaitu tingginya biaya yang menjadi tidak efektifnya proses pengendalian biaya dan pengendalian produksi, serta kenaikan harga bahan yang selalu berfluktuasi dan tidak diikuti dengan kenaikan harga jual. Berdasarkan hasil Analisis Cost Volume Profit (CVP) yang dilakukan menunjukkan bahwa pendapatan UMKM Ayam Penyet Zianka cukup untuk menutupi biaya variabel, dibuktikan dengan perhitungan margin kontribusi sebesar Rp 24.117.000 dengan rasio 50%. Break Even Point (BEP) membutuhkan 942 unit atau Rp 11.439.688 untuk terjual. Setiap peningkatan 10% dalam penjualan meningkatkan pendapatan sebesar 13,2%. UMKM Ayam Penyet Zianka menargetkan peningkatan keuntungan sebesar 25% atau Rp 22.996.445 dengan jumlah 4.732 unit dan perencanaan penjualan Rp 56.784.000. Kelanjutan penelitian sangat diperlukan karena berdasarkan temuan dan batasan penelitian ini akan memberikan kontribusi pada pengembangan pengetahuan lebih lanjut dalam bidang yang sama. Perluasan lingkup penelitian juga sangat diperlukan seperti pada tingkatan CV atau PT sebagai peluang untuk memperluas cakupan variabel tambahan yang mungkin berkontribusi pada pemahaman lebih lanjut tentang fenomena penurunan pendapatan.

Referensi

- Abdullahi, S. R., Sulaimon, B. A., Mukhtar, I. S., & Musa, M. H. (2017). Cost-Volume-Profit Analysis as a Management Tool for Decision Making In Small Business Enterprise within Bayero University, Kano. *IOSR Journal of Business and Management*, 19(02), 40–45. <https://doi.org/10.9790/487x-1902014045>
- Abror, M., Balqish, A. T., & Bastomi, M. (2023). *dan kewirAusahaan) Analisis Penerapan Cost*

- Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747 MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , bisNIS Digital dan kewirAusahaan). 1(2), 60–66.*
- Adlina Ritonga, N., Harmain, H., Islam, U., & Sumatera Utara, N. (2019). Pengaruh Leverage, Profitability, dan Growth Opportunity Terhadap Cash Holding Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Tedaftar Di BEI Tahun 2019-2021. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(1), 964–975.
- Al Fatah, A., Syarif, A., & Firmansyah. (2023). Analisis Penerapan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat). *Jurnal Dinamika Manajemen*, 11(1), 25–33.
- Anjarningsih, T., Suparlinah, I., Wulandari, R. A. S., & Hidayat, T. (2022). Pengaruh Konservatisme Akuntansi dan Tata Kelola Perusahaan yang Baik terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Badan Usaha Milik Negara. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 3(2), 99–115. <https://doi.org/10.35912/jakman.v3i2.626>
- Bastomi, M., Sudarmiatin, & Hermawan, A. (2023). Cost Volume Profit (CVP) Analysis As a Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs. *Asian Journal of Management Enterpreneurship and Social Science*, 03(02).
- Beykaei, S., Abekah, J., & Rahim, A. (2020). Integration of Uncertainty in Profit Planning: A Current Application. *Journal of Applied Mathematics and Computation*, 4(4), 195–205. <https://doi.org/10.26855/jamc.2020.12.011>
- Dyatri Utami Arina Absari. (2023). Analysis Of The Application Of Food Cost Control With Cost Volume Profit Analysis To Optimize The Profit Of Ocean Garden Restaurant. *International Journal of Economic Research and Financial Accounting (IJERFA)*, 1(3). <https://doi.org/10.55227/ijerfa.v1i3.36>
- Fadhillah, N., Irwan, M., Nasution, P., & Syahbudi, M. (2023). Peranan Penting Internet Terhadap Peningkatan Pendapatan Gen-Z Pada Usaha Technopreneurship. *Student Research Journal*, 1(5), 57–73.
- Grendwipradita, E. L., & Yasin, M. (2023). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Sentra Tahu di Desa Ledok Kulon Kecamatan Bojonegoro. *Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 3(1), 49–58. <https://doi.org/10.35912/sakman.v3i1.2303>
- Hasibuan, K., Nurbaiti, N., & Daulay, A. N. (2023). Analisis Common Size dalam Mengukur Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah di Indonesia. *Intizar*, 29(1), 72–78. <https://doi.org/10.19109/intizar.v29i1.19366>
- Indonesia, U. D. I. (2023). *JRAK*.
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 16(1), 113–127. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Kusumajaya. (2011). *Pengaruh Struktur Modal dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Profitabilitas dan Nilai pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia*.
- Machfoedz, Mas'ud, M. (2008). *Materi Pokok Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Mahmudah, S., & Meirini, D. (2021). Cost Volume Profit Analysis As a Profit Planning Instrument. *Balance: Journal of Islamic Accounting*, 2(01), 33–42. <https://doi.org/10.21274/balance.v2i01.4723>
- Mulya, A. S. (2019). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Membayar Pajak Penghasilan. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 1(1), 53–65. <https://doi.org/10.35912/jakman.v1i1.6>
- Mulyani, S., & Kamilah. (2023). Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Pada UKM A.Zaki Bakery). *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)*, 4(1), 1196–1205.
- Nurwani. (2021). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Nilai Perusahaan Terhadap Cash Holding. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, Ekonomi*, 2(2), 235–246.
- Pawira, J. I. Z., Widdy, V., Prasetyo, T., & Program, I. E. (2023). *International Conference on Economy , Management , and Business (IC-EMBus) Scorecard Framework in The QCX00 Department*. 1(November), 1648–1659.
- Rossa, E. (2022). Fenomena Kekuatan Laba di Masa Covid-19: Suatu Pengujian Keputusan Pembiayaan Utang dan Tindakan Penghindaran Pajak. *Studi Akuntansi, Keuangan, Dan*

- Manajemen*, 1(2), 59–69. <https://doi.org/10.35912/sakman.v1i2.729>
- Setiawan, E., Yuliansyah, Y., & Gamayuni, R. R. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Pengungkapan Sustainability Report di Perusahaan yang Terdaftar pada Jakarta Islamic Index (JII). *Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 1(2), 97–111. <https://doi.org/10.35912/sakman.v1i2.1163>
- Setyawati, D. M., Usman, S., & Fidyah, F. (2023). *Cost-Volume-Profit Calculation Analysis As a Profit Planning Approach in “ Markisa Manis Mampang ” Micro Business Depok City , West Java Province*. 12(03), 890–900.
- Sitio, S. S., & Juliati, Y. S. (2023). *Analisis Penerapan Akuntansi Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Kegunaan Informasi Akuntansi Siti Salma Sitio mengesahkan SAK- EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Ekonomi Mikro Kecil*. 1(4).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarni, & Melinda. (2020). Media Sosial dan E-commerce sebagai Solusi Tantangan Pemasaran Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: UMKM Warung Salapan). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2), 163–171.
- Sutjiawan, J., & Petronila, T. A. (2021). Penerapan Metode Penjualan dan Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Produk Ayam Geprek Koplo pada Hangry Indonesia). *Prosiding Working Papers Series In Management*, 13(1), 36–52.
- Swastha, B. H. (2011). *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen*. BPFE.
- Syafina, L. (2019). *Metode Penelitian Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. FEBI UIN-SU Press.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>