



**ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK
PERENCANAAN LABA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) KASA NYAMUK BIMA PERIODE 2022**

Skripsi

Dibuat Oleh:

Adam Maulana
022116002

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

APRIL 2023



**ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK
PERENCANAAN LABA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) KASA NYAMUK BIMA PERIODE 2022**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Akuntansi
Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
(Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., C.A)



Ketua Program Studi Akuntansi
(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA, CMA, CCSA, C.A, CSEP, QIA.)

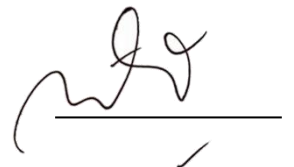
**ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK
PERENCANAAN LABA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) KASA NYAMUK BIMA PERIODE 2022**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada hari Senin, tanggal 3 April 2023

Disetujui

Ketua Penguji Sidang
(Dr. Retno Martanti Endah Lestari, SE.,MSi.,CMA.,CAPM)



Ketua Komisi Pembimbing
(Ahmad Burhanudin Taufiq, Ak., ME, CA)



Anggota Komisi Pembimbing
(Amelia Rahmi, S.E.,M.Ak.,AWP.)



Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Adam Maulana

NPM : 022116002

Judul Skripsi : Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* Untuk Perencanaan Laba
Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022

Dengan ini saya menyatakan bahwa Paten dan Hak Cipta dari produk skripsi diatas adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun.

Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka dibagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan paten, Hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Pakuan.

Bogor, 3 April 2023



**© Hak Cipta milik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan, tahun
2023**

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.

Dilarang mengumumkan dan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis dalam bentuk apapun tanpa seizin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.

ABSTRAK

ADAM MAULANA, 022116002, Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022. Dibawah bimbingan AHMAD BURHANUDIN TAUFIQ dan AMELIA RAHMI.2023.

Era industri 4.0 saat ini, perusahaan diharuskan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Tidak terkecuali dengan Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang diharuskan dapat memproduksi barang yang berkualitas tinggi dengan harga yang dapat bersaing di pasar. Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh profitabilitas yang semaksimal mungkin. Sehingga, salah satu perencanaan yang dibuat oleh pihak manajemen adalah perencanaan laba. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis *cost-volume-profit (cvp)*. Adapun tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui penggunaan analisis *cost-volume-profit (cvp)* untuk perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan mencari data primer dan data sekunder dari perusahaan lalu dilakukan analisis dengan alat bantu berupa analisis *cost-volume-profit (cvp)*. Adapun teknik analisis data dengan cara identifikasi penjualan dan biaya, analisis target laba, analisis *cost-volume-profit (cvp)*.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa analisis *cost-volume-profit (cvp)* pada tahun 2022 menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetapnya dan memperoleh laba dengan nilai *Contribution margin* UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 sebesar Rp 190.742.727, serta nilai *Contribution margin ratio* sebesar 50%. Untuk nilai *BEP* UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 sebesar Rp 115.200.000 sedangkan *BEP*(unit) sebanyak 1.713 unit. Selanjutnya adalah nilai *Margin of safety* UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 sebesar Rp 262.622.727 sedangkan *Margin of safety* (unit) sebanyak 3.960 unit, serta *Margin of safety ratio* sebesar 70%. Terakhir untuk nilai *Operating leverage* UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 sebesar 1,43.

Kata kunci: *Cost-Volume-Profit*, Perencanaan Laba

PRAKATA

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul **“Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* Untuk Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) Kasa Nyamuk Bima Periode 2022”**. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar (S1) Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna baik dari segi teknis maupun dari segi ilmiahnya yang semua itu disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak sehingga dapat dijadikan masukan yang bermanfaat untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan penulis agar menjadi lebih baik.

Penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Atas bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis, perkenankan penulis untuk menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hendro Sasongko, MM.,Ak.,C.A. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak.,MBA.,CMA.,CCSA.,C.A.,CSEP.,QIA. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor.
3. Ibu Dr. Retno Martanti Endah Lestari, SE.,M.Si.,CMA.,CAPM.,CAP. Selaku Wakil Dekan II Bidang SDM dan Keuangan.
4. Bapak Ahmad Burhanudin Taufiq, Ak.,CA.,ME. Selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan semangat demi kelancaran penulisan proposal penelitian ini.
5. Ibu Amelia Rahmi, S.E.,M.Ak.,AWP. Selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan semangat demi kelancaran penulisan proposal penelitian ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan yang telah memberikan ilmu kepada saya selama perkuliahan.
7. Staf Tata Usaha dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan yang telah memberikan ketulusan untuk membantu dalam hal administrasi selama perkuliahan.
8. Kedua orang tuaku yang telah memberikan dukungan dan doa yang tak terhingga serta bantuan baik moril maupun materil dalam penulisan skripsi ini.
9. Kakakku yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil selama perkuliahan.

10. Teman-teman Akuntansi kelas A,B dan Malam yang melengkapi perjalanan dari awal kuliah hingga saat ini.

Semoga semua bantuan, bimbingan, doa, dukungan dan semangat yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi pijakan bagi penulis untuk berkarya lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Bogor, April 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Akuntansi Manajemen	5
2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen	5
2.1.2 Pengertian Biaya	6
2.1.3 Objek Biaya	7
2.1.4 Penggolongan Biaya Berdasarkan Unsur Produksi	8
2.1.5 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungannya Dengan Produksi	8
2.1.6 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungannya Dengan Volume	9
2.1.7 Penggolongan Biaya Berdasarkan Kemampuannya Untuk Ditelusuri	9
2.1.8 Penggolongan Biaya Berdasarkan Departemen Dimana Dilakukan Pembebanan	9
2.1.9 Penggolongan Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan	10
2.1.10 Penggolongan Biaya Berdasarkan Periode Pembebanan Terhadap Pendapatan	10
2.1.11 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungan Dengan Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan	10
2.1.12 Perilaku Biaya	11
2.1.13 Metode Pemisahan Biaya	11
2.2 Analisis <i>Cost-Volume-Profit (CVP)</i>	13
2.2.1 Pengertian Analisis <i>Cost-Volume-Profit (CVP)</i>	13
2.2.2 Margin Kontribusi (<i>Contribution Margin/CM</i>)	14
2.2.3 Analisis Titik Impas (<i>Break event Point/BEP</i>)	14
2.2.4 Batas Kemanan (<i>Margin of Safety</i>)	17
2.2.5 <i>Operating Leverage</i>	17

2.3 Perencanaan Laba	18
2.3.1 Pengertian Laba	18
2.3.2 Penetapan Sasaran/Tujuan Laba	18
2.3.3 Analisis Target Laba	19
2.3.4 Analisis Sensitivitas	19
2.4 Peneliti Terdahulu	20
2.5 Kerangka Pemikiran	25
BAB III. METODE PENELITIAN	26
3.1 Jenis Penelitian	26
3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian	26
3.2.1 Objek Penelitian	26
3.2.2 Unit Analisis	26
3.2.3 Lokasi Penelitian	26
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian	26
3.4 Operasionalisasi Variabel	27
3.5 Metode Pengumpulan Data	27
3.6 Metode Analisis Data	27
BAB IV. HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN	29
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
4.1.1 Sejarah dan Perkembangan UMKM Kasa Nyamuk Bima	29
4.1.2 Kegiatan Usaha	29
4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	29
4.2 Volume Operasi Penjualan	30
4.3 Identifikasi Biaya	34
4.3.1 Biaya Tetap	35
4.3.2 Biaya Variabel	35
4.3.3 Rekapitulasi Biaya-Biaya	36
4.4 Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	37
4.4.1 <i>Contribution Margin</i>	37
4.4.2 <i>Break Event Point (BEP)</i>	38
4.4.3 <i>Margin of Safety (MoS)</i>	39
4.4.4 <i>Operating Leverage</i>	40
4.5 Analisis Perencanaan Laba/Target Laba	41
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	44
5.1 Simpulan	44
5.2 Saran	45
5.2.1 Saran Untuk Kegunaan Akademik/Teoritik	45
5.2.2 Saran Untuk Dilakukan Penelitian Lanjutan	45
5.2.3 Saran Untuk Kegunaan Praktik	45
DAFTAR PUSTAKA	46
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	48
LAMPIRAN	49

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1: Peneliti Terdahulu	20
Tabel 3.1: Operasionalisasi Variabel	27
Tabel 4.1: Rincian Biaya-Biaya HPP UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	31
Tabel 4.2: Penentuan Harga Jual UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	32
Tabel 4.3: Volume Penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	33
Tabel 4.4: Klasifikasi Biaya UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	34
Tabel 4.5: Biaya Tetap UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	35
Tabel 4.6: Biaya Variabel UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	35
Tabel 4.7: Rekapitulasi Biaya-Biaya UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	36
Tabel 4.8: Laporan Laba Operasi UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	37
Tabel 4.9: Laporan Laba Operasi UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	41
Tabel 4.10: Hasil Penelitian UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	43

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1: Grafik Penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022	2
Gambar 2.1: Grafik <i>Break Event Point (BEP)</i>	16
Gambar 4.1: Struktur Organisasi	30

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Laporan Laba Operasi Periode 2022	50
Lampiran 2: Laporan Penjualan Periode 2022	51
Lampiran 3: Perhitungan Biaya Variabel Per Unit dan <i>CM</i> Per Unit	52
Lampiran 4: Rincian Biaya-Biaya Harga Pokok Penjualan	53
Lampiran 5: Penentuan Harga Jual	54
Lampiran 6: Hasil Wawancara	55
Lampiran 7: Surat Pernyataan	56
Lampiran 8: Dokumentasi	57

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, melakukan pertumbuhan serta dapat meningkatkan profitabilitas dari waktu ke waktu. Seiring perkembangan arus teknologi informasi yang semakin maju menuntut setiap perusahaan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya tersebut dalam persaingan industri 4.0. Perkembangan teknologi dibidang informasi telah menimbulkan dampak yang sangat kompleks bagi suatu perusahaan. Era industri 4.0 saat ini, perusahaan diharuskan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Tidak terkecuali dengan Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang diharuskan dapat memproduksi barang yang berkualitas tinggi dengan harga yang dapat bersaing di pasar.

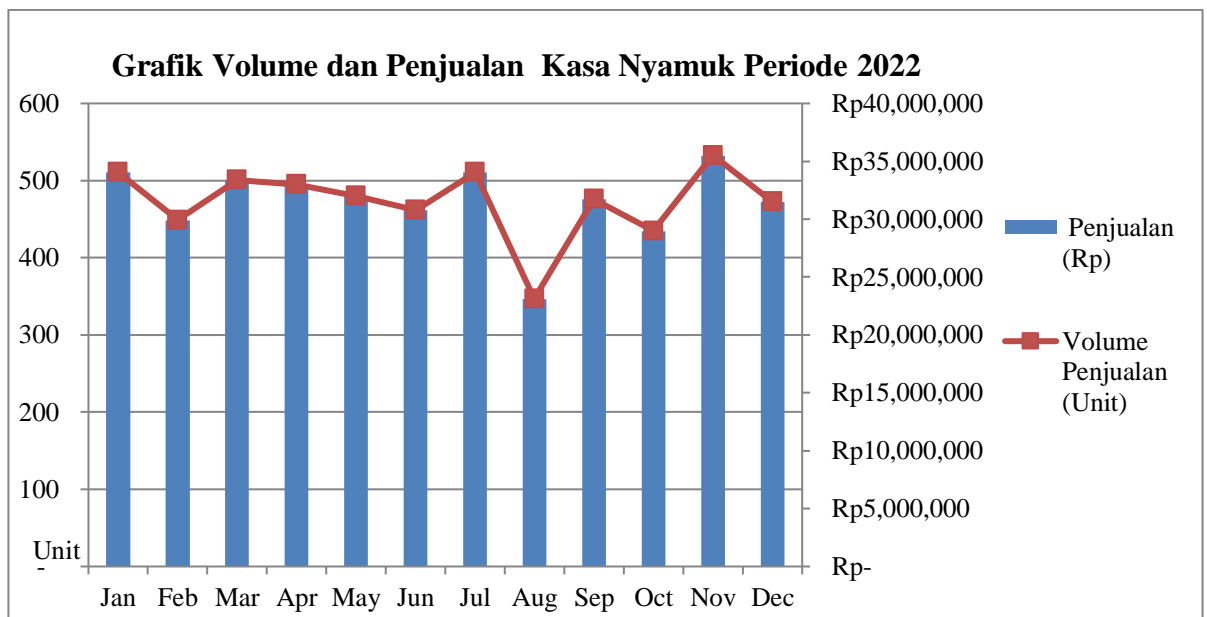
Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh profitabilitas yang semaksimal mungkin. Sehingga, salah satu perencanaan yang dibuat oleh pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan dalam mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba/*cost-volume-profit (cvp)*.

Analisis biaya-volume-laba/*cost-volume-profit (cvp)* dapat membantu manajer dalam memahami hubungan antara biaya, volume, laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabelitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Salah satu elemen analisis (*cvp*) yang paling penting adalah analisis titik impas/*break event point analysis (bep)*. Analisis (*bep*) adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita kerugian, tetapi juga tidak memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis (*bep*), manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai berapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis (*bep*) merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih beberapa usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Kasa Nyamuk Bima adalah sebuah Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang bergerak dalam bidang pembuatan kasa nyamuk. Kasa Nyamuk Bima melakukan kegiatannya mulai dari pemotongan, perekatan, dan pengaplikasian. Bagian pemotongan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pemotongan bahan baku yaitu karet dan list alumunium. Bagian perekatan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses perekatan karet menggunakan lem serta merekatkan jaring pada karet menggunakan solder agar menyatu menjadi kasa nyamuk. Bagian pengaplikasian adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pengaplikasian *double tape foam* (perekat) pada list alumunium yang fungsinya agar dudukan alumunium bisa ditempel pada frame ventilasi sehingga kasa nyamuk bisa dilepas dan dipasang pada dudukan alumunium tersebut. Untuk hasil produksinya adalah kasa nyamuk. Tempat usahanya berlokasi di Palasari RT/RW 02/05 Kel. Sindangsari Kec. Bogor Timur Kota Bogor. Berikut data informasi penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 :

Gambar 1.1 Grafik Penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022



Sumber: UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022

Dari Gambar 1.1 diatas menunjukkan bahwa UMKM Kasa Nyamuk Bima Penjualannya belum stabil disetiap bulan pada periode 2022. Hal ini ditunjukkan pada bulan januari 2022 penjualannya mencapai Rp 34.034.320 dengan volume penjualan mencapai 511 unit dan bulan selanjutnya yaitu bulan february 2022 mengalami penurunan menjadi Rp 29.904.911 dengan volume penjualan mencapai 449 unit. Setelah itu, pada bulan maret 2022 mengalami kenaikan penjualan dari bulan sebelumnya menjadi Rp 33.368.286 dengan volume penjualan mencapai 501 unit serta mengalami sedikit penurunan penjualan pada bulan berikutnya yaitu bulan april 2022 menjadi Rp 32.968.666 dengan volume penjualan mencapai 495 unit. Selanjutnya, pada bulan mei 2022 mengalami penurunan penjualan kembali menjadi

Rp 31.969.615 dengan volume penjualan mencapai 480 unit dan pada bulan berikutnya yaitu bulan juni 2022 mengalami penurunan penjualan menjadi Rp 30.770.755 dengan volume penjualan mencapai 462 unit. Dilanjutkan pada bulan berikutnya yaitu bulan juli 2022 mengalami kenaikan penjualan dibandingkan bulan sebelumnya menjadi Rp 34.034.320 dengan volume penjualan mencapai 511 unit serta mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan pada bulan berikutnya yaitu bulan agustus 2022 menjadi Rp 23.111.368 dengan volume penjualan mencapai 347 unit. Seterusnya pada bulan berikutnya yaitu bulan september 2022 mengalami kenaikan penjualan menjadi Rp 31.703.202 dengan volume penjualan mencapai 476 unit. Dilanjutkan pada 3 bulan berikutnya pada bulan oktober 2022 penjualannya adalah Rp 28.972.464 dengan volume penjualan mencapai 435 unit, serta bulan nopember 2022 penjualannya mencapai Rp 35.499.594 dengan volume penjualan mencapai 533 unit, dan terakhir bulan desember 2022 penjualannya mencapai Rp 31.485.227 dengan volume penjualan mencapai 473 unit.

Dari uraian diatas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) Kasa Nyamuk Bima Periode 2022**”. Dengan melakukan analisis (*cvp*) untuk perencanaan laba di UMKM Kasa Nyamuk Bima peneliti bisa mengetahui titik impas/*(bep)* yaitu titik dimana perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami rugi, serta mengetahui target laba yang ditentukan sudah tercapai atau belum dalam satu periode tertentu. Selain itu, peneliti juga bisa mengetahui *margin of safety (mos)* atau titik aman perusahaan pada saat mengalami penurunan penjualan tetapi tidak mengalami kerugian. Serta dapat mengetahui *Operating Leverage* yaitu bagaimana dapat mencapai kenaikan laba yang besar hanya dengan kenaikan penjualan dan/atau aktiva yang sedikit.

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Pokok perhatian penelitian ini terletak pada adanya penerapan analisis *cost-volume-profit (cvp)* untuk perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah :

1. Bagaimana menentukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (cvp)* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 ?
2. Bagaimana mengetahui titik impas dengan menggunakan analisis *break event point (bep)* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 ?
3. Bagaimana mengetahui tingkat keamanan dengan menggunakan analisis *margin of safety (mos)* Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 ?
4. Bagaimana mengetahui agar dapat mencapai kenaikan laba yang maksimum menggunakan analisis *operating leverage* Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian selain dapat mengetahui keterkaitan variabel penelitian dan menginformasikannya juga menambah wawasan, pemahaman penulis dengan membandingkan teori yang telah dipelajari terhadap kenyataan yang sebenarnya terjadi dilapangan. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang positif.

Adapun tujuan penelitian yang hendak dicapai sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui perhitungan perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (cvp)* pada periode 2022.
2. Untuk mengetahui perhitungan titik impas/*break event point (bep)* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima pada periode 2022.
3. Untuk mengetahui perhitungan *margin of safety (mos)* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima pada periode 2022.
4. Untuk mengetahui perhitungan *operating leverage* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima agar mencapai kenaikan laba yang maksimum pada periode 2022.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi penulis dan bagi pihak-pihak yang memerlukan, sehingga maksud dan tujuan yang ingin dicapai dapat terwujud dan bernilai lebih. Penelitian ini mempunyai kegunaan sebagai berikut :

1. Kegunaan Praktis
 - 1) Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak lain yang berkepentingan dalam rangka penentuan perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima.
 - 2) Memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang akuntansi terutama yang terkait dengan penentuan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (cvp)* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima.
2. Kegunaan Akademis
 - 1) Bagi Perusahaan
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi UMKM Kasa Nyamuk Bima dalam menentukan perencanaan laba.
 - b. Membantu perusahaan dalam menentukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (cvp)*.
 - 2) Bagi Peneliti
 - a. Membandingkan teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang ada di perusahaan.
 - b. Memperoleh pengetahuan dalam bidang akuntansi biaya dan akuntansi manajemen dalam menentukan perencanaan laba perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Manajemen

2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Setiap usaha, baik usaha kecil maupun usaha besar membutuhkan informasi akuntansi yang berguna bagi pihak manajemen. Informasi akuntansi dapat dijadikan alat untuk pengawasan maupun sebagai dasar pengambilan keputusan. Seorang manajer membutuhkan informasi akuntansi manajemen dalam proses pengambilan keputusan karena informasi manajemen memiliki cakupan yang luas tidak hanya menyangkut masalah keuangan tetapi juga masalah non keuangan.

Rudianto (2013:9) menjelaskan bahwa pengertian akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi.

Akuntansi manajemen (*management accounting*) adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi. Akuntansi manajemen sebagai suatu bidang akuntansi yang berhubungan dengan pemecahan masalah-masalah khusus yang dihadapi oleh manajemen perusahaan (Pelawiten, Atika, dan Ventje 2014).

Akuntansi manajemen (*management accounting*) adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengkomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam organisasi.

Akuntansi manajemen adalah penerapan konsep dan metode yang tepat dalam mengelolah data ekonomi masa lalu dan membuat proyeksi masa depan suatu usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana (tujuan) perusahaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan tersebut (Salman & Farid, 2016:4).

Berdasarkan beberapa definisi akuntansi manajemen di atas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan kegiatan mengidentifikasi, mengukur, menganalisa untuk menghasilkan suatu informasi manajemen yang dapat digunakan oleh pihak internal untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam suatu perusahaan atau organisasi.

2.1.2 Pengertian Biaya

Biaya (*cost*) merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan tertentu yang diukur dengan satuan nilai uang yang telah/mungkin terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang (Ishak & Sugiono, 2015:16).

Menurut Siregar (2018) biaya adalah sumber ekonomi yang berupa beberapa uang untuk dikorbankan dengan tujuan mendapatkan barang/jasa dan diharapkan mendapat sebuah manfaat pada masa sekarang ataupun manfaat dimasa depan. Sesuatu dapat dinyatakan sebagai biaya pada saat barang atau jasa tersebut sudah dimanfaatkan. Biaya juga salah satu hal yang menjadi penting dalam sebuah perusahaan, karena untuk mengetahui perusahaan tersebut mendapatkan laba/rugi yaitu dilihat dari sisi pengurangan biaya serta pendapatan.

Menurut Dewi & Dzulkirom (2017) menjelaskan bahwa biaya adalah kas yang dikorbankan untuk dilakukan sebuah produksi dalam memperoleh utang serta memperoleh jasa yang diharapkan untuk menimbulkan sebuah manfaat atau keuntungan dimasa yang akan datang. Biaya dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang dikorbankan untuk mendapatkan manfaat sekarang atau masa depan sesuai dengan tujuan dari mengeluarkan biaya tersebut. Apabila biaya tersebut diaplikasikan dalam dunia usaha maka biaya yang akan dikeluarkan akan mempengaruhi jumlah laba yang akan didapatkan perusahaan tersebut karena pada laporan laba/rugi merupakan hasil selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan.

Menurut Bustami dan Nurlela (2013:7) “Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.” Definisi lain menyatakan bahwa “Biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang dan jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang” (Purwanti, 2013:19).

Definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk produksi guna mencapai tujuan tertentu dan memperoleh sesuatu yang memiliki nilai ekonomi. Dalam ilmu akuntansi, antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) dibedakan pengertiannya karena dalam semua pembahasan akuntansi kedua istilah tersebut memang berbeda.

Biaya (*cost*) dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat dimasa depan. Ketika biaya telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan, biaya tersebut dinyatakan kedaluwarsa (*expire*). Biaya (*cost*) yang telah kedaluwarsa disebut beban (*expenses*).

Biaya (*cost*) dikatakan sebagai setara kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang dan jasa yang diinginkan. Sebagai contoh, menukar peralatan dengan bahan yang digunakan untuk produksi. Biaya (*cost*) bisa dianggap sebagai ukuran dolar dari sumber daya yang digunakan untuk mencapai keuntungan tertentu. Mengurangi biaya (*cost*) yang dibutuhkan untuk mencapai manfaat tertentu berarti membuat perusahaan menjadi lebih efisien. Akan tetapi biaya (*cost*) dikelola secara strategis. Sebagai contoh, manajer harus memiliki tujuan menyediakan nilai bagi pelanggan yang sama besar (atau lebih besar) dengan biaya (*cost*) yang lebih rendah dari para pesaingnya. Dengan cara ini, posisi strategis perusahaan akan naik dan keunggulan kompetitif akan tercipta.

Setiap periode, beban akan dikurangkan dari pendapatan dalam laporan laba rugi untuk menentukan laba periode tersebut. Agar perusahaan tetap berjalan, pendapatan harus selalu melebihi beban dan laba yang dihasilkan harus cukup besar untuk memuaskan pemilik perusahaan. Jadi, harga dan biaya (*cost*) berkaitan dalam pengertian bahwa harga harus melebihi biaya agar menghasilkan laba yang memuaskan. Selanjutnya, penurunan harga dapat meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan mengurangi pengorbanan pelanggan dan kemampuan menurunkan harga berkaitan dengan kemampuan mengurangi biaya (*cost*). Oleh sebab itu, para manajer perlu mengetahui biaya (*cost*) dan berbagai tren biaya.

2.1.3 Objek Biaya

“Dalam berbagai konsep akuntansi biaya baik konsep akuntansi biaya konvensional maupun akuntansi manajemen kontemporer dikenal istilah yang disebut dengan objek biaya (*cost object*)” (Kautsar, 2013:23). Objek biaya juga dikenal sebagai tujuan biaya. Objek biaya dapat berupa apapun, seperti produk, pelanggan, departemen, proyek, pesanan, aktivitas, kontrak, lini produk, divisi, proyek dan lain-lain yang digunakan untuk mengukur dan membebaskan biaya (*cost*).

Kautsar (2013:23) “mendefinisikan objek biaya sebagai suatu item atau aktivitas yang biayanya diakumulasi dan diukur”. Adapun Hongren dalam Kautsar (2013:23) “menjelaskan objek biaya untuk menunjukkan sesuatu yang biayanya ingin diukur”.

Menurut William K. Carter dalam Krista (2013:31) “Suatu objek biaya (*cost object*), atau tujuan biaya (*cost objective*), didefinisikan sebagai suatu item atau aktivitas yang biayanya diakumulasi atau diukur.”

Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dodi Hapsoro, dkk (2015:25) mengemukakan bahwa “Objek biaya merupakan unsur berupa apapun yang kepadanya biaya diukur dan dibebankan. Objek biaya dapat berupa produk, pelanggan, departemen, dan aktivitas.”

2.1.4 Penggolongan Biaya Berdasarkan Unsur Produksi

Kebanyakan perusahaan manufaktur membagi biaya produksi ke dalam tiga kategori besar: bahan langsung (*direct material*), tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya overhead pabrik (*manufacturing overhead*)”.

- a. Bahan Langsung (*direct material*) adalah bahan yang menjadi bagian tak terpisahkan dari produk jadi, dan dapat ditelusuri secara fisik ke produk tersebut. Kadang-kadang tidak terlalu bermanfaat untuk menelusuri biaya bahan baku yang tidak berpengaruh secara signifikan dalam produk jadi. Bahan-bahan tersebut misalnya solder untuk menghubungkan rangkaian TV atau lem untuk perekat kursi. Bahan-bahan seperti solder maupun lem disebut Bahan Baku Tidak Langsung (*indirect material*) yang termasuk dalam biaya overhead pabrik.
- b. Tenaga Kerja Langsung. Istilah tenaga kerja langsung (*direct labor*) digunakan untuk biaya tenaga kerja yang dapat ditelusuri dengan mudah ke produk jadi. Biaya tenaga kerja langsung misalnya adalah tenaga kerja bagian perakitan seperti halnya biaya untuk tukang kayu, tukang batu, dan operator mesin. Biaya tenaga kerja yang tidak dapat ditelusuri secara fisik dalam pembuatan produk disebut tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*) dan perlakuannya sebagai bagian biaya overhead pabrik. Tenaga kerja tidak langsung misalnya biaya untuk pembersih gedung, supervisor, penanganan bahan, dan penjaga malam.
- c. Overhead pabrik (*manufacturing overhead*). Mencakup seluruh biaya produksi yang tidak termasuk dalam bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Contoh: bahan baku tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, pemeliharaan peralatan produksi, listrik, pajak, depresiasi, dan asuransi fasilitas-fasilitas produksi.

2.1.5 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungannya Dengan Produksi

Biaya dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori, yaitu:

- a. Biaya utama (*prime cost*), yaitu gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dengan bahan langsung. Sedangkan menurut Kautsar (2013:26) “biaya utama adalah biaya pabrikasi yang secara langsung membentuk bagian integral dari suatu produk jadi”.
- b. Biaya konversi (*conversion cost*), yaitu biaya overhead pabrik ditambah dengan biaya tenaga kerja. Sedangkan menurut Kautsar (2013:27) “biaya konversi ini adalah keseluruhan biaya pabrikasi yang mencerminkan biaya perubahan bahan baku menjadi produk jadi”.

2.1.6 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungannya Dengan Volume

Menurut Nurul Fatia Muhlisa ed (2013:10) Total biaya untuk biaya yang berdasarkan volume mempunyai hubungan yang tidak linier dengan penggerak biaya yang berdasarkan volume, yaitu jumlah unit output produk atau jasa. Pada nilai penggerak biaya yang rendah, biaya meningkat dengan tingkat pertambahan yang menurun, yang sebagian disebabkan oleh faktor- faktor seperti penggunaan sumber daya yang semakin efisien dan produktivitas yang tinggi akibat proses pembelajaran.

“Biaya akan berubah sejalan dengan perubahan volume produksi. Klasifikasi biaya ini dibedakan atas biaya tetap, biaya *fixed*, biaya variabel, dan biaya semivariabel” (Nurul Fatia Muhlisa ed, 2013:10). Biaya berdasarkan hubungannya dengan volume akan dipaparkan secara rinci pada bahasan mengenai perilaku biaya.

2.1.7 Penggolongan Biaya Berdasarkan Kemampuannya Untuk Ditelusuri

Biaya dapat dianggap sebagai biaya langsung atau tidak langsung tergantung pada kemampuan manajemen untuk menelusuri biaya tersebut pada pekerjaan, produk, atau departemen tertentu. Biaya dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori, yaitu:

- a. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu- satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak terjadi (Mulyadi, 2012:15).
- b. Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam proses produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2012:15).

2.1.8 Penggolongan Biaya Berdasarkan Departemen Dimana Dilakukan Pembebanan

Penetapan biaya per departemen membantu manajemen mengawasi biaya overhead dan mengukur pendapatan. Menurut Nurul Fatia Muhlisa ed (2013:11) Departemen-departemen yang dapat dijumpai pada perusahaan industri, yaitu:

- a. Departemen produksi, merupakan departemen yang secara langsung berhubungan dengan produksi barang dan meliputi berbagai departemen yang terlibat untuk mengkonversi atau memproses barang.
- b. Departemen jasa, yaitu departemen yang tidak berhubungan secara langsung dengan produksi suatu barang.

2.1.9 Penggolongan Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

Menurut Mulyadi (2012:14) “fungsi pokok perusahaan manufaktur ada tiga, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi administrasi dan umum”. Adapun dalam perusahaan manufaktur biaya dikelompokkan atas:

- a. Biaya produksi (*manufacturing cost*), yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- b. Biaya pemasaran (*marketing cost*), yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, biaya contoh (sampel), gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan pemasaran.
- c. Biaya administrasi (*administrative cost*), yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh: biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan hubungan masyarakat, biaya fotokopi.

2.1.10 Penggolongan Biaya Berdasarkan Periode Pembebanan Terhadap Pendapatan

Biaya dapat dikelompokkan berdasarkan kapan mereka dibebankan pada pendapatan. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi:

- a. Biaya produk (*product cost*) mencakup semua biaya yang terkait dengan pemerolehan atau pembuatan suatu produk. Biaya ini tidak memberikan manfaat sebelum produk dijual dan karenanya dicatat sebagai nilai persediaan atau aset (*asset*). Saat produk dijual, *total produk cost* dicatat sebagai *expense* dan disebut sebagai harga pokok penjualan (*cost of good sold*).
- b. Biaya periode (*period cost*) adalah semua biaya yang tidak termasuk dalam biaya produk. Artinya biaya periode tidak berhubungan secara langsung dengan suatu produk. Biaya periode dibebankan segera (diakui sebagai *expense*), pada periode biaya-biaya ini terjadi, misalnya: biaya gaji bagian penjualan dan biaya promosi.

2.1.11 Penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungan Dengan Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan

Nurul Fatia Muhlisa ed (2013:13) memaparkan penggolongan Biaya Berdasarkan Hubungan dengan Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan, yaitu:

- a. *Standard and budgeted cost*. *Standard cost* adalah biaya yang terjadi dalam suatu proses produksi dalam kondisi normal. *Budget* adalah pernyataan kualitatif dari tujuan manajemen dan digunakan sebagai alat untuk memantau usaha pencapaian tujuan.
- b. *Controllable and uncontrollable*. *Controllable cost* adalah biaya yang secara langsung dipengaruhi oleh manajer tertentu. *Uncontrollable cost* adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi secara langsung oleh kebijakan manajemen.
- c. *Committed and discretionary fixed cost*. *Committed fixed cost* terjadi karena adanya suatu dasar struktur organisasi, misalnya properti, pabrik.

- d. *fixed cost* terjadi karena adanya kebijakan manajemen seperti biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin.
- e. *Relevant and irrelevant cost*. *Relevant cost* adalah *expected future cost* yang berada di antara serangkaian kegiatan dan mungkin dapat di eliminasi jika beberapa kejadian ekonomi diubah atau ditiadakan. *Irrelevant cost* tidak dipengaruhi oleh tindakan manajemen.
- f. *Differential cost*, adalah perbedaan antara biaya dari beberapa alternatif kegiatan.
- g. *Opportunity cost*, adalah nilai manfaat yang dapat diukur dengan cara memilih serangkaian tindakan alternatif.
- h. *Shutdown cost* merupakan biaya yang tetap yang terjadi jika ada produksi.

2.1.12 Perilaku Biaya

Perilaku biaya (*cost behaviour*) mendeskripsikan apakah biaya berubah seiring dengan perubahan keluaran. Biaya-biaya yang bereaksi pada perubahan keluaran dengan berbagai cara. Jadi biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Biaya ini terdiri atas biaya variabel, tetap, dan campuran.

- a. Biaya Tetap (*fixed cost*)
Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dalam jumlah keseluruhan tetap konstan dalam rentang yang relevan ketika tingkat keluaran aktivitas berubah. Bagian dari biaya total yang tidak berubah meskipun jumlah penggerak biaya berubah dalam rentang yang relevan.
- b. Biaya Variabel (*variable cost*)
Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang dalam jumlah keseluruhan bervariasi secara proporsional terhadap perubahan keluaran. Perubahan pada biaya total yang dihubungkan dengan tiap perubahan pada jumlah output.
- c. Biaya Campuran (*mixed cost*)
Biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki komponen tetap dan variabel. Biaya campuran digunakan untuk mengacu pada biaya total yang mencakup komponen biaya variabel dan biaya tetap.

2.1.13 Metode Pemisahan Biaya

Pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semi variabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

- a. Metode *Scattergraph*
Metode *Scattergraph* memperhitungkan semua data biaya. Biaya yang terjadi pada berbagai tingkat aktivitas diplot ke dalam grafik dan garis ditarik dari titik-titik yang dibuat. Pembuatan garis dengan memperhatikan dan melakukan inspeksi data. Analisis memperhatikan bahwa garis tersebut mampu mencerminkan semua titik yang ada dan tidak hanya titik tertinggi dan terendah. Biasanya, garis tersebut akan ditarik dengan rangkaian titik-titik di atasnya dan di bawahnya seimbang. Grafik tersebut disebut dengan *scattergraph*

dan garis yang ditarik dari titik-titik tersebut disebut garis regresi. Garis regresi adalah garis rata-rata. Rata-rata biaya variabel ditunjukkan dengan slope garis sementara biaya tetap ditunjukkan pada titik perpotongan dengan sumbu Y.

b. Metode Tinggi-Rendah (*High-Low Method*)

Analisis biaya semi variabel dengan menggunakan *high-low method* dimulai dengan mengidentifikasi periode dengan tingkat aktivitas yang paling rendah dan periode dengan tingkat aktivitas paling tinggi. Perbedaan biaya pada kedua periode tersebut dibagi dengan perubahan aktivitas antara kedua periode ekstrim tersebut untuk memperkirakan biaya variabel per unit aktivitas. Metode Tinggi-Rendah adalah metode yang paling sederhana dan dapat digunakan untuk memperkirakan biaya tetap dan biaya variabel secara cepat tetapi memiliki kelemahan karena hanya mendasarkan pada dua titik saja.

c. Metode Regresi Kuadrat Terkecil (*Least-Squares Regression*)

Metode *least-squares regression* menghitung garis regresi yang meminimalkan jumlah dan kesalahan kuadrat residual (*the sum of squared error*). Pada metode *least-squares regression* untuk membuat estimasi hubungan linear didasarkan pada persamaan linear.

$$Y = a + bX$$

Rumus berikut ini digunakan untuk menghitung nilai titik potong pada sumbu X (a) dan slope (b) yang meminimalkan kuadrat residual.

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

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

Dimana :

X : Tingkat aktivitas

Y : Total biaya campuran

a : Total biaya tetap

b : Biaya variabel per unit aktivitas

n : Jumlah observasi

\sum : Total Jumlah observasi

Pada umumnya, metode regresi kuadrat terkecil digunakan untuk menentukan rumus biaya. Selain itu, metode regresi kuadrat terkecil bersifat objektif. Metode yang penulis gunakan untuk pembahasan ini adalah metode analisis *least-squares regression*.

2.2 Analisis *Cost-Volum-Profit* (CVP)

2.2.1 Pengertian Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP)

Studi mengenai hubungan antara pendapatan, biaya, dan laba dikenal dengan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*). Menurut Siregar (2018) Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan alat yang dapat digunakan oleh manajemen untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Menurut Samryn (2012:172) hal yang menjadi elemen utama dalam analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba):

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

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) menitik beratkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan.

Analisis biaya-volume-laba membawa fleksibilitas dan dinamisme untuk perusahaan dalam hal perencanaan laba. Perencanaan laba yang tepat dan keputusan yang tepat tergantung pada biaya yang realistis.

Menurut (Samryn, 2012:172) penggunaan analisis *cost-volume-profit* dalam sebuah organisasi bisnis didasarkan pada asumsi-asumsi bahwa:

1. Harga jual adalah konstan. Harga produk atau jasa tidak berubah ketika volume berubah.
2. Biaya bersifat linier dalam setiap kisaran relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap. Metode pembagian ini untuk biaya semivariabel.
3. Dalam perusahaan yang menghasilkan dan menjual banyak produk bauran penjualannya konstan.
4. Dalam perusahaan tingkat persediaan tidak berubah dalam pengertian bahwa selisih tingkat persediaan akhir periode tidak signifikan.

2.2.2 Margin Kontribusi (*Contribution Margin/CM*)

Laporan *Contribution Margin* (CM) adalah konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan didalam menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*). *Contribution margin* (margin kontribusi) merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha (Simamora, 2012:167).Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variabel”. Jumlah yang tersisa/selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika CM lebih dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba, jika $CM <$ kurang dari biaya tetap maka akan rugi dan jika CM sama dengan biaya tetap maka perusahaan dalam posisi impas (tidak laba dan tidak rugi).

Penjualan	xxx
Biaya Variabel	<u>xxx</u> -
Contribution Margin (CM)	xxx
Biaya Tetap	<u>xxx</u> -
Laba	xxx

Ratio Contribution Margin (CM Ratio)

$$CM \text{ Ratio} = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$$

2.2.3 Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)

Titik awal dalam banyak perencanaan bisnis adalah penentuan titik impas, yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sampai dengan nol”. Titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih (Simamora, 2012:170). Menurut Munawir (2013: 184) *break event point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya).

Berdasarkan pengertian dari berbagai sudut pandang diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengertian analisis titik impas (*break event point*) adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan untuk menentukan jumlah produk dalam rupiah atau unit perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. (penghasilan = total biaya).

Analisis Titik Impas memberikan informasi berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan agar supaya tidak menderita kerugian. Dari analisa tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar supaya perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis Titik Impas merupakan salah satu bentuk analisa biaya, volume dan laba karena untuk mengetahui titik impas maupun *margin of safety* perlu dilakukan analisa terhadap hubungan antara biaya, volume dan laba.

Apabila didalam analisa titik impas, titik berat analisa diletakkan pada tingkat penjualan minimum yang menghasilkan laba sama dengan nol, maka dalam analisa biaya, volume, dan laba ini titik berat analisa diletakkan pada sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual berakibat pada perubahan laba perusahaan.

Analisis Titik Impas dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran tujuan perusahaan, kegunaan bagi manajemen antara lain:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan yaitu alat untuk pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan analisis titik impas (*break event point*).
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan harga jual yaitu setelah diketahui hasil perhitungan menurut hasil analisis titik impas (*break event point*) dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang harus dilakukan seorang manager suatu perusahaan.

Perhitungan analisis titik impas (*break event point*) dapat dihitung dengan dua metode yaitu:

1. Metode Persamaan

Metode persamaan mempunyai dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah, penjelasannya sebagai berikut:

- a. Pendekatan Laba Operasi

Pendekatan laba operasi memfokuskan pada laporan laba rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

$$\text{Pendapatan Operasi} = (\text{Harga jual per unit} \times \text{Jumlah unit penjualan}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit penjualan}) - \text{Biaya tetap total}$$

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Laba Operasi} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya variabel} - \text{Biaya tetap}$$

- b. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap.

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

atau

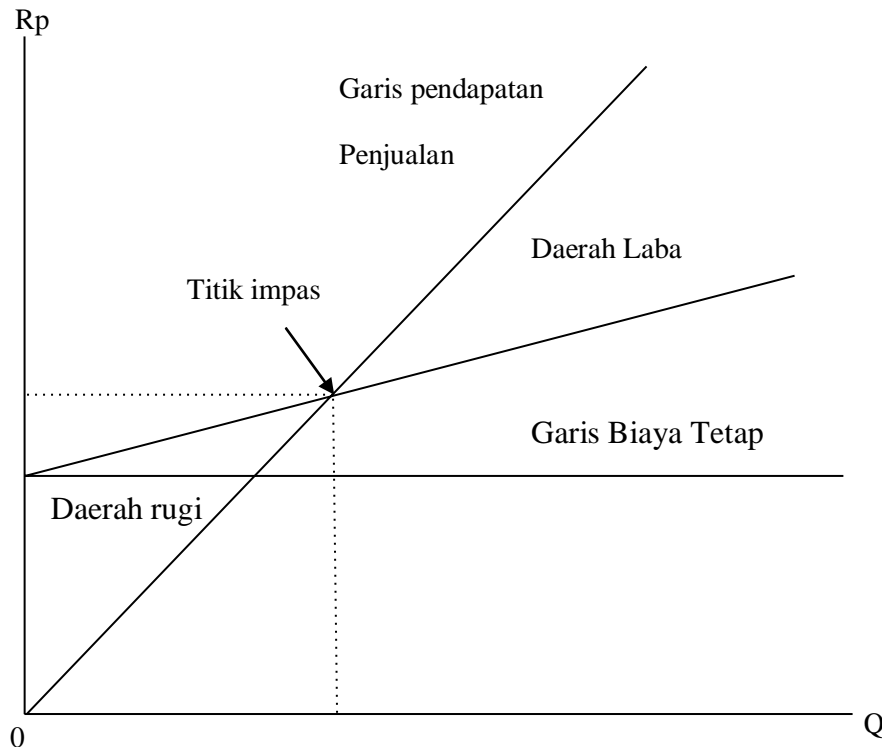
$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

2. Metode grafik

Grafik biaya, volume dan laba (*cost-volume-profit/cvp*) menggambarkan perubahan tingkat pendapatan dan biaya total pada berbagai tingkat output.

Gambar 2.1 Grafik *Break Event Point*(BEP)



BEP digambarkan dalam Pendekatan grafis sebagai titik potong antara garis penjualan dengan garis biaya total ($\text{Biaya total} = \text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}$).

Pada grafik biaya-volume-laba (*cvp*), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam sumbu vertikal. Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut:

1. Membuat garis yang sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total beban tetap.
2. Garis biaya tetap digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke atas dengan memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total beban (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
3. Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol. Kemudian membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih.

Melihat dari gambar di atas bahwa titik impas (*break event point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total beban. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan di atas atau lebih besar dari jumlah biaya.

2.2.4 Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Margin of safety atau batas/tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Rumus perhitungannya menurut Samryn (2012:181):

$$\text{Margin of safety (Rupiah)} = \text{Total penjualan (Rupiah)} - \text{Penjualan titik impas (Rupiah)}$$

$$\text{Margin of safety (Unit)} = \text{Total penjualan (Unit)} - \text{Penjualan titik impas (Unit)}$$

Margin of safety dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety ratio} = \frac{\text{Batas keamanan (Rupiah)}}{\text{Total penjualan (Rupiah)}} \times 100\%$$

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

2.2.5 *Operating Leverage*

Bagi manajer, *leverage* menjelaskan bagaimana dapat mencapai kenaikan laba besar (dinyatakan dalam persentase) hanya dengan kenaikan penjualan dan/atau aktiva yang sedikit. Salah satu jenis *leverage* yang digunakan manajer untuk melakukan hal tersebut dikenal sebagai *operating leverage*. *Operating leverage* mempunyai kaitan dengan struktur biaya perusahaan, dalam hal bahwa *operating leverage* semakin lebih besar pada perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang lebih besar dan biaya variabel per satuan yang kecil. Sebaliknya, *operating leverage* semakin lebih rendah dalam perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang kecil dan biaya variabel per satuan yang tinggi. Singkatnya *operating leverage* merupakan ukuran besaran biaya tetap yang digunakan dalam organisasi. Semakin besar biaya tetap, semakin besar pula *operating leverage* yang tersedia dan semakin besar kepekaan penghasilan netto terhadap perubahan penjualan.

Apabila perusahaan mempunyai *operating leverage* yang tinggi (yaitu biaya tetap yang besar dan biaya variabel per satuan yang kecil), maka kenaikan penjualan yang hanya sedikit saja dapat mengakibatkan kenaikan persentase laba yang tinggi. *Degree of operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan. Samryn (2013;182) faktor *operating leverage* diukur dengan angka absolut dan memengaruhi sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Tingkat *leverage operasi* dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba neto}}$$

2.3 Perencanaan Laba

2.3.1 Pengertian Laba

Pada dasarnya tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang seoptimal mungkin, agar tujuan tersebut dapat dicapai maka diperlukan suatu perencanaan laba yang baik, sehingga kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dapat terkoordinir dan terkendali. Secara sederhana perencanaan dapat diuraikan sebagai penetapan apa yang akan dilaksanakan, kapan dilaksanakan dan bagaimana melaksanakannya.

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Perencanaan laba adalah pengungkapan keuangan dan naratif akan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan dimana dengan jelas menetapkan sasaran dalam bentuk waktu yang diperkirakan dan hasil keuangan yang diharapkan.

2.3.2 Penetapan Sasaran/Tujuan Laba

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah, karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran perusahaan yang sejalan dengan sasaran pribadi. Menetapkan sasaran/tujuan laba perusahaan, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor – faktor sebagai berikut:

- a. Laba atau rugi yang ditimbulkan oleh suatu volume penjualan tertentu.
- b. Volume penjualan yang diperlukan untuk memperoleh kembali semua biaya yang dikeluarkan, untuk membuat laba yang cukup guna membayar dividen-dividen dari saham preferen dan saham biasa, dan untuk menahan pendapatan dalam jumlah yang cukup dalam perusahaan untuk kebutuhan-kebutuhan yang akan datang.
- c. Titik keseimbangan (*break event point*).
- d. Volume penjualan yang diproduksi oleh kapasitas operasi sekarang.

- e. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan–tujuan laba.

2.3.3 Analisis Target Laba

Tujuan untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

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

Rumus biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Ada dua cara untuk melakukan analisis target laba menurut Samryn (2012:179), yaitu:

1. **Persamaan Biaya-Volume-Laba.** Pendekatan pertama yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

2. **Pendekatan Margin Kontribusi.** Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba:

$$\text{Penjualan untuk mencapai target (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Penjualan untuk mencapai target (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi}}$$

2.3.4 Analisis Sensitivitas

Analisa hubungan biaya-volume-laba dapat dipakai oleh manajemen untuk menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Di dalam analisis *cvp* terdapat suatu analisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu analisis sensitivitas. Faktor-faktor tersebut yaitu:

1. Perubahan harga jual satuan
Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba atau rasio volume laba. Perubahan rasio volume laba berakibat yaitu titik *break event point* berubah dan jumlah laba berubah.
2. Perubahan jumlah total biaya tetap
Perubahan jumlah total biaya tetap, baik kenaikan atau penurunan, tidak mengubah rasio volume-laba tetapi merubah titik *break event point*-nya. Meskipun rasio volume laba tidak berubah dan *slope* garis laba tidak berubah, tetapi adanya penurunan total biaya tetap akan berakibat garis laba bergeser ke atas (ke kiri) dan titik *break event point*-nya juga turun. Sebaliknya apabila total biaya tetap naik, maka akan berakibat garis laba bergeser ke bawah (ke kanan) dan titik *break event point*-nya juga naik.

3. Perubahan biaya variabel satuan

Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan berakibat pada harga jual suatu produk yang secara langsung mempengaruhi rasio volume laba.

4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan, dan biaya tetap.

Dalam menyusun perencanaan perusahaan, mungkin manajemen akan menghadapi perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba secara serempak.

5. Perubahan laba masa lalu

Semakin besar perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh dimasa mendatang.

2.4 Peneliti Terdahulu

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu

No	Penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil Penelitian	Publikasi
1	Sigit Puji Winarko	Analisis Perencanaan Laba (Multiproduk) Dengan Metode <i>Cost-Volume-Profit</i> Pada Perusahaan Pia Latief Kediri	Perencanaan laba, <i>Cost-volume-profit</i>	1. <i>break even point</i> 2. <i>contribusi margin</i> 3. <i>margin of safety</i>	Hasil penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 diperoleh break evenpoint pia basah sebesar 10.707 unit dan pia kering sebesar 6.227 unit. Contribution margin pada tahun 2017 sebesar Rp 1.873.010.837,- sedang secara rasio sebesar 55,2%. Margin of safety dari pia basah sebesar 96,21% sedangkan pia kering sebesar 96,2%. Untuk mencapai peningkatan keuntungan sebesar 5% di tahun 2018, perusahaan harus melakukan penjualan pia basah sebesar 296.072 unit dan pia kering sebesar 172.184 unit.	Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi (SENMEA) 2018- UN PGRI KEDIRI
2	Zainul Hakim, Siska Seftia Monica	Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (Studi Kasus di PT Indo Perdana Jaya Sakti)	<i>Analisis Cost Volume Profit, Perhitungan Analisis Times Series Least Squares</i>	1. Analisis Cost Volume Profit 2. Perhitungan Analisis Times Series Least Squares	Faktor-faktor yang mempengaruhi laba PT Indo Perdana Jaya Sakti adalah biaya variabel dan biaya tetap, harga jual, dan <i>volume</i> penjualan. Hal tersebut dibuktikan dalam perhitungan analisis peramalan <i>times series least square</i> . Analisis tersebut menunjukkan perubahan-perubahan faktor seperti perubahan harga jual, <i>volume</i> penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap akan mempengaruhi perolehan laba secara signifikan.	JURNAL SISFOTEK GLOBAL ISSN : 2088 – 1762 Vol. 6 No. 1 / Maret 2016

No	Penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil Penelitian	Publikasi
3	R Radikha Widya Dirhotsaha, R. Rustam Hidayat, Devi Farah Azizah	Penerapan (<i>Cost-Volume-Profit Analysis</i>) Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Studi Pada PT. Industri Kemasan Semen Gresik	CVP, Profit Planing.	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point), Metode Marjin Pengaman (Margin Of Safety)	Hasil penelitian ini menunjukkan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap sebesar Rp 33.648.601.360,75 dan biaya variabel sebesar Rp128.655.610.037,21, Contribution Margin Ratio total sebesar 37,50%. Perhitungan BE) menunjukkan, BEP mix produknya sebesar 93.008.971 unit atau sebesar Rp 89.737.016.655,23. Dalam perencanaan penjualan dan laba PT. Industri Kemasan Semen Gresik merencanakan kenaikan laba pada tahun 2012 sebesar 25%. Untuk mencapai target kenaikan laba perusahaan maka PT. Indistri Kemasan Semen Gresik harus menaikkan penjualan sebesar 243.428.190 unit atau sebesar Rp 234.864.212.910,05 masing-masing untuk produk sewn sebesar 234.764 unit produk woven sebesar 29.700.309 unit dan untuk produk pasted sebesar 243.428.189 unit. Berdasarkan perhitungan perencanaan penjualan dan laba tahun 2012 pada PT. Industri Kemasan Semen Gresik margin of safety diperoleh sebesar 61,80 %.	Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 6 No. 2 Desember 2013 1 <i>administrasibisnis.studentjournal.uob.ac.id</i>
4	M.Nur Rizki	Analisis Biaya-Volume-Laba Pada PT. Hadinata Brother Dalam Kaitannya Dengan Peningkatan Profitabilitas Perusahaan	Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point),	Dari hasil penelitian yang dilakukan, bahwa PT Hadinata BROTHERS penjualan Januari 100%, Februari 77,02%, 69,63% Maret, 69,96% April, 38,23% Mei, 41,92% penurunan Juni sangat signifikan, sedangkan harga barang yang dijual di Januari 97,65 %, Februari 98,73%, Maret 90,59%, 97,66% April, Mei 177,40%, Juni 112,25% pada bulan Juni dan biaya operasi 2 Januari, 87% Februari 2,84% Maret 2,57% April 3,22% Mei 5,64% Juni 6,22%. Menghasilkan laba di Januari -0,53% Februari -1,67% Maret 6,83% -0,88% April, Mei -83,05%, -18,47% pada Juni. Jadi perhitungan analisis titik impas (BEP) untuk Januari Rp. 1.884.750.000, Februari Rp. 1.6245 miliar, pada bulan Maret Rp. 1.953.437.500, Pada bulan April Rp. 1.889.750.000, Mei Rp. 1.323.000.000, Juni Rp. 1211370000.	<i>Jurnal Ilmiah Binaniaga Vol 07, No. 2, Tahun 2011</i>

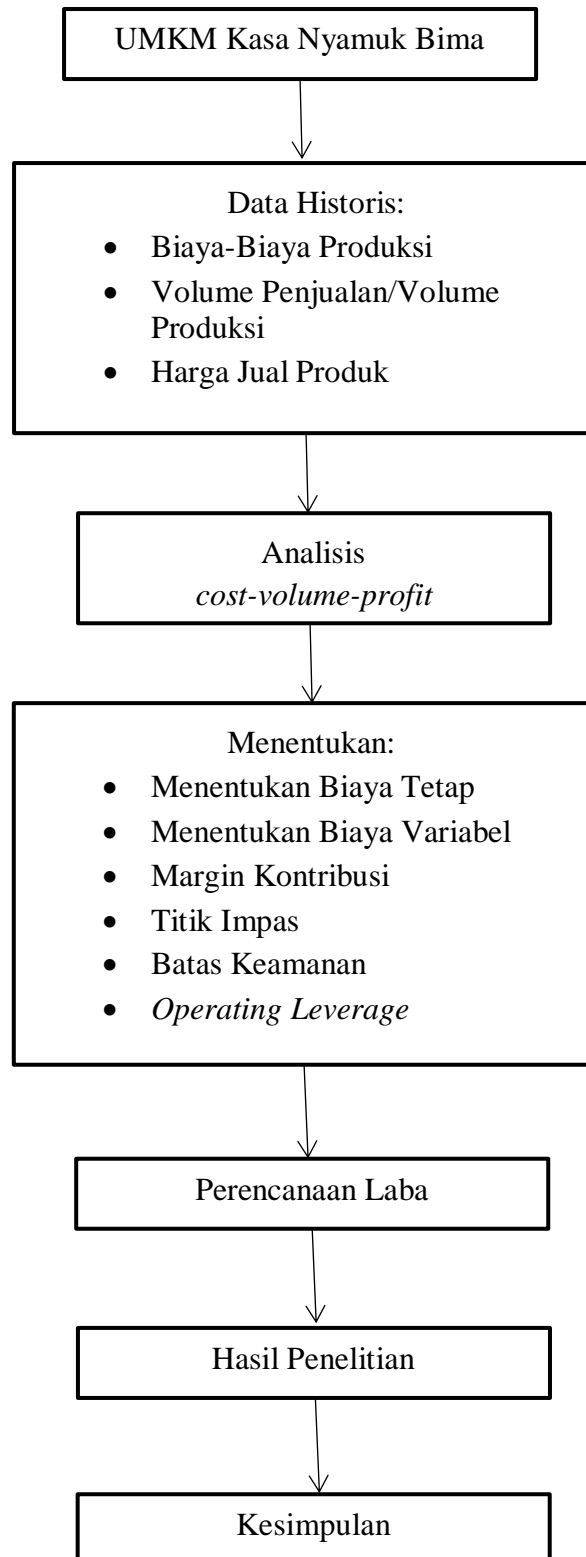
No	Penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil Penelitian	Publikasi
5	Aning Kusuma Putri, Ika Ayu Fitriani	Analisis Penerapan (<i>Cost-Volume-Profit</i>) Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Tawazzun Lubuk Linggau	Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point), Metode Marjin Pengaman (Margin Of Safety), Metode Leverage Operasi (Operating Laverage)	Berdasarkan analisis Cost Volume Profit pada perhitungan Marjin Kontribusi (Contribution Margin) didapatkan angka sebesar Rp 85.636.000 dan memiliki Rasio Marjin Kontribusi sebesar 35,37%. Marjin pengaman (Margin Of Safety) pada CV. Tawazzun adalah sebesar Rp 211.348.368. Break Event Point atau titik impas adalah sebesar Rp 20.791.632. Dari hasil analisis yang dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.	JURNAL MEDIA EKONOMI Vol. 20, No. 2 Agustus 2015 ISSN: 1693-4768
6	Siti Munawaroh, Utami Paramita	Analisis Pencapaian Laba Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Tanjung Rejeb	Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point), Metode Marjin Pengaman (Margin Of Safety), Metode Leverage Operasi (Operating Laverage), analisis target laba, pencapaian laba.	Hasil penelitian ini adalah margin kontribusi pada tahun 2016 adalah Rp 2.846.225.712 dan rasio margin kontribusinya adalah 71,47%, tahun 2017 margin kontribusi adalah Rp 2.683.035.593 dengan rasio margin kontribusinya adalah 69,41%. Degree operating leverage pada tahun 2016 adalah 12,00 dan tahun 2017 adalah 8,00. Break event point pada tahun 2016 adalah Rp 3.661.443.572 dan tahun 2017 adalah Rp 3.410.375.567. Margin of Safety pada tahun 2016 adalah Rp 320.985.897 dengan persentasenya adalah 8,06% dan tahun 2017 margin of safety adalah Rp 455.077.084 dengan persentasenya adalah 11,77%. Target penjualan pada tahun 2016 adalah Rp 3.961.944.433 dan tahun 2017 adalah Rp 3.840.010.473.	ACCOUNTING, Trusted, Inspiring, Authentic Journal Volume 3, No.1, April 2019, Hal 307

No	Penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil Penelitian	Publikasi
7	Suci Nur Utami, M. Dini Aditia	Pengenalan Analisis Break Event Point Sebagai Bekal Bagi Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha	Break Even Point, students, entrepreneurship	Break Even Point, students, entrepreneurs hip	Analisis BEP merupakan analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui kondisi kelayakan suatu usaha. Keuntungan suatu usaha harus lebih tinggi dari nilai BEP agar usaha layak untuk dikembangkan. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta kegiatan. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta kegiatan mengenai analisis BEP. Peserta bisa mengetahui perhitungan dasar dalam penilaian kondisi suatu usaha.	RANDAN GTANA <i>Jurnal Pengabdian Masyarakat. Volume 2, Nomor 1, Januari 2019, hlm. 1-88</i>
8	Devi Lestari Pramita Putri, Devia Septyawati	Analisis Biaya-Volume-Laba (<i>Cost-Volume-Profit</i>) <i>Multiproduk Sebagai Alat Perencanaan Laba</i> Pada PT. Marinal Indoprime Di Sumenep	<i>cost-profit-volume</i>	1.BEP 2.MoS 3.Operating leverage 4.shut down points	BEP untuk produk jenis cherimen 734.717 (unit), sedangkan untuk nilai rupiahnya sebesar Rp 123.742.868.862. BEP untuk produk jenis rumput laut adalah sebesar 4.773 (unit) dengan nilai rupiah sebesar Rp 698.749.242 Pada tahun penelitian 2015, perusahaan telah memproduksi di atas titik impas. Margin Of Safety Jenis produk Cherimen adalah sebesar Rp 25.458.992.002, dan untuk produk rumput laut sebesar Rp 144.434.848, Jika penjualan jenis cherimen dan rumput laut berkurang dari hasil Margin Of Safety, maka akan mengalami kerugian. Tingkat Operating Lverage PT Marinal IndoPrima untuk produk Cherimen sebesar 586% dan produk Rumput laut sebesar 6.083%, jadi setiap kenaikan 1% dapat menambah atau berpengaruh pada pendapatan laba dari penjualan perusahaan. Berdasarkan perhitungan Shut Down Point, pengolahan produk cherimen dan rumput laut harus dihentikan jika penjualan berada dititik penutupan usaha Rp 103.893.615.707 (produk cherimen) dan sebesar Rp 586.664.790 (produk rumput laut).	AKTIVA <i>Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol 3, No 2,</i>

No	Penulis	Judul	Variabel	Indikator	Hasil Penelitian	Publikasi
9	Erawati Kartika, Puji Setya Sunarka	Analisis (<i>Cost-Volume-Profit</i>) Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak	<i>analysis of cost-volume-profit, profit planning</i>	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point), Metode Marjin Pengaman (Margin Of Safety), Metode Leverage Operasi (Operating Laverage), Analisis Target Laba.	Analisis <i>cost-volume-profit</i> pada UD. Budi Luhur sebagai berikut: Marjin kontribusi tahun 2015 lebih besar daripada marjin kontribusi tahun 2016 yang mengakibatkan titik impas untuk tahun 2016 lebih besar daripada titik impas tahun 2015. Meskipun demikian penjualan UD. Budi Luhur telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Budi Luhur tergolong cukup baik sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian kecil.	<i>Aset</i> , Maret 2019, hal. 9-17 Vol. 21 No. 1 ISSN 1693-928X
10	Satrijo Budiwibowo	Analisis Estimasi (<i>Cost-Volume-Profit</i>) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Telogo Mas Sarangan	Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba	Metode Marjin Kontribusi (Contribution Margin), Metode Titik Impas (Break Event Point), Perencanaan Laba	Hasil analisis perencanaan laba, Hotel Tlogo Mas Sarangan menetapkan sebesar 10% dari total penjualan. Hal ini terlihat dari fluktuasi kenaikan laba yang dialami tiap tahunnya mulai dari tahun 2009 hingga 2011. Laba tahun 2009 sebesar Rp 423.021.500. Laba tahun 2010 meningkat sebesar Rp 30.807.825 sehingga menjadi Rp 453.829.325. Laba tahun 2011 menurun sebesar Rp 27.962.125 sehingga menjadi Rp 425.867.200. Perbedaan ini disebabkan karena adanya renovasi gedung hotel selama tahun 2011 yang menyebabkan kurangnya jumlah pengunjung yang datang.	ASSETS: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan, Volume 1, Nomor 1, Oktober 2012

2.5 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran mempermudah peneliti dalam menguraikan secara sistematis pokok permasalahan dalam penelitian. Secara sederhana, kerangka penelitian dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif berdasarkan *eksplanatory research*, yaitu penelitian yang tujuannya untuk mengungkapkan atau mengexplore atau menjelaskan secara mendalam tentang variabel tertentu dan penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian ini akan mengkaji lebih dalam mengenai analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima.

3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian

3.2.1 Objek Penelitian

Objek penelitiannya adalah analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima.

3.2.2 Unit Analisis

Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *cost-volume-profit* yaitu suatu alat ukur yang digunakan untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen yaitu: harga produk, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, harga jual produk.

3.2.3 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian di UMKM Kasa Nyamuk Bima, yang berlokasi di Palasari RT/RW 02/05 Kel. Sindangsari Kec. Bogor Timur Kota Bogor Prov. Jawa Barat 16146.

3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang diteliti adalah data kualitatif. Selanjutnya jenis sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui penelitian di UMKM Kasa Nyamuk Bima, referensi literatur pihak lain yang sudah dipublikasikan yang membantu dalam penelitian ini.

3.4 Operasionalisasi Variabel

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
Biaya-Volume-Laba(Cost-Volume-Profit)	1. <i>Contribution Margin (CM)</i>	$MC = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$	Rasio
		$MC \text{ Ratio} = \frac{CM}{\text{Penjualan}} \times 100\%$	Rasio
	2. <i>Break Event Point (BEP)</i>	$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$	Rasio
		$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$	Rasio
	3. <i>Margin of Safety (MoS)</i>	$MoS \text{ (Rupiah)} = \text{Total penjualan (Rupiah)} - \text{Penjualan titik impas(Rupiah)}$	Rasio
		$MoS \text{ (Unit)} = \text{Total penjualan (Unit)} - \text{Penjualan titik impas(Unit)}$	Rasio
4. <i>Operating Leverage</i>	$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba neto}}$	Rasio	
Perencanaan Laba	1. Target laba	$\text{Target Laba (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi}}$	Rasio
		$\text{Target Laba (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$	Rasio

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Penelitian lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi, serta mengumpulkan data-data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung yang ada dalam perusahaan.
2. Penelitian pustaka yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku wajib dan bahan kuliah yang erat hubungannya dengan penelitian ini, sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan pembahasan masalah.

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).

2. Laporan *Contribution Margin* (CM) adalah konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan didalam menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*).Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variable”.

***Contribution Margin* = Penjualan – Biaya Variabel**

$$CM \text{ Ratio} = \frac{CM}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

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

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

4. *Margin of safety* atau batas/tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi.

$$MoS(\text{Rupiah}) = \text{Total penjualan (Rupiah)} - \text{Penjualan titik impas(Rupiah)}$$

$$MoS(\text{Unit}) = \text{Total penjualan (Unit)} - \text{Penjualan titik impas(Unit)}$$

5. *Operating leverage* merupakan ukuran besaran biaya tetap yang digunakan dalam organisasi. Semakin besar biaya tetap, semakin besar pula *operating leverage* yang tersedia dan semakin besar kepekaan penghasilan netto terhadap perubahan penjualan.

$$\text{Tingkat Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba netto}}$$

6. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

$$\text{Penjualan untuk mencapai target (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Penjualan untuk mencapai target (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah dan Perkembangan UMKM Kasa Nyamuk Bima

Kasa Nyamuk Bima adalah sebuah Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang bergerak dalam bidang pembuatan kasa nyamuk. UMKM Kasa Nyamuk Bima sudah mempunyai perizinan berusaha dengan NIB : 1912220065051. Pada awal tahun 2018 Pak Yudi selaku *owner* dari Kasa Nyamuk Bima mulai merintis sebuah usaha pembuatan kasa nyamuk. Pada saat itu, beliau merintis sendiri dan belum punya karyawan dengan modal Rp 500.000 untuk membuat kasa nyamuk pesanan untuk ventilasi rumah pelanggan. Alasan kenapa dinamakan Kasa Nyamuk Bima karena mengutip dari nama adiknya yang bernama Bima yang mengartikan kuat dan kokoh.

Pada pertengahan tahun 2018 UMKM Kasa Nyamuk Bima mulai melakukan ekspansi usahanya dengan memasuki dunia *e-commerce* seperti shopee, tokopedia, lazada, dan bukalapak. Karena banyaknya permintaan kasa nyamuk akhirnya Pak Yudi merekrut 2 orang karyawan untuk membantu membuat kasa nyamuk.

Pada awal tahun 2019 karena permintaan kasa nyamuk dari *e-commerce* tokopedia yang sangat tinggi maka Pak Yudi fokus pada penjujukan di *marketplace* tersebut. Sedangkan untuk *marketplace* yang lainnya karena permintannya yang kurang baik maka Pak Yudi memutuskan untuk tidak menggunakannya lagi dan hanya fokus di tokopedia saja sampai dengan sekarang tahun 2022.

4.1.2 Kegiatan Usaha

Kasa Nyamuk Bima melakukan kegiatan usahanya mulai dari pemotongan, perekatan, dan pengaplikasian. Bagian pemotongan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pemotongan bahan baku yaitu karet dan list alumunium. Bagian perekatan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses perekatan karet menggunakan lem serta merekatkan jaring pada karet menggunakan solder agar menyatu menjadi kasa nyamuk. Bagian pengaplikasian adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pengaplikasian *double tape foam* (perekat) pada list alumunium yang fungsinya agar dudukan alumunium bisa ditempel pada frame ventilasi sehingga kasa nyamuk bisa dilepas dan dipasang pada dudukan alumunium tersebut.

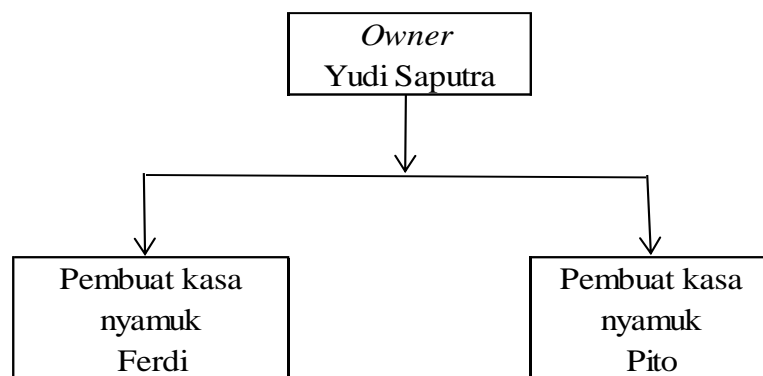
4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Struktur organisasi merupakan hal yang paling penting bagi setiap perusahaan. Dengan adanya struktur tersebut setiap orang yang terlibat dalam aktivitas perusahaan dapat saling bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Struktur organisasi itu sendiri menggambarkan posisi unit kerja dalam perusahaan dan menunjukkan aliran wewenang maupun pertanggungjawaban dari masing-masing unit kerja dengan jelas dari tingkat manajemen tertinggi sampai pada tingkat terendah. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan adanya kerjasama yang baik antara bagian yang meliputi pengaturan dan pembagian kerja.

Berdasarkan hal tersebut, maka perusahaan menyusun struktur organisasi berbentuk garis, dimana instruksi dan pengawasan berada pada satu tangan yaitu pemimpin pada bawahannya. Struktur organisasi UMKM Kasa Nyamuk Bima adalah struktur fungsional dimana ini mengelompokkan fungsi-fungsi yang sama atau kegiatan-kegiatan yang sejenis untuk membentuk satuan organisasi.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi



Uraian tugas dari struktur organisasi adalah sebagai berikut:

1. *Owner* : Yang mengelola, memantau dan bertanggung jawab atas operasional UMKM Kasa Nyamuk Bima
2. Pembuat Kasa Nyamuk : Bagian yang membuat kasa nyamuk mulai dari pemotongan, perekatan dan pengaplikasian.

4.2 Volume Operasional Penjualan

Penjualan merupakan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dengan cara melakukan pertukaran barang dan jasa yang diperjual belikan serta menggunakan alat transaksi yang sah. UMKM Kasa Nyamuk Bima adalah sebuah Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang bergerak dalam bidang pembuatan kasa nyamuk. Dalam penentuan harga jualnya UMKM Kasa Nyamuk Bima melakukan *mark up* sebesar 54% dari Harga Pokok Penjualan (HPP) pada periode 2022. Berikut merupakan rincian biaya-biaya Harga Pokok Penjualan (HPP) UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 sebagai berikut:

Tabel 4.1 Rincian Biaya-Biaya HPP UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 disajikan dalam Rupiah (Rp)

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
Jaring	3.242.885	2.849.423	3.179.423	3.141.346	3.046.154	2.931.923	3.242.885	2.202.115	3.020.769	2.760.577	3.382.500	3.000.000	36.000.000
Karet	5.404.808	4.749.038	5.299.038	5.235.577	5.076.923	4.886.538	5.404.808	3.670.192	5.034.615	4.600.962	5.637.500	5.000.000	60.000.000
List Aluminium	6.485.769	5.698.846	6.358.846	6.282.692	6.092.308	5.863.846	6.485.769	4.404.231	6.041.538	5.521.154	6.765.000	6.000.000	72.000.000
Double Tape Foam	864.769	759.846	847.846	837.692	812.308	781.846	864.769	587.231	805.538	736.154	902.000	800.000	9.600.000
Lem Dextone	86.477	75.985	84.785	83.769	81.231	78.185	86.477	58.723	80.554	73.615	90.200	80.000	960.000
Upah Pekerja Langsung	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Kardus	54.048	47.490	52.990	52.356	50.769	48.865	54.048	36.702	50.346	46.010	56.375	50.000	600.000
Selotip	172.954	151.969	169.569	167.538	162.462	156.369	172.954	117.446	161.108	147.231	180.400	160.000	1.920.000
Biaya Sewa Bangunan	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	9.500.000
Bonus dan Insentif	540.481	474.904	529.904	523.558	507.692	488.654	540.481	367.019	503.462	460.096	563.750	500.000	6.000.000
Depresiasi Peralatan Produksi													-
Gergaji Besi	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	29.000
Meteran	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	14.000
Solder	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	35.000
Gunting	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000
Pisau Cutter	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	13.000
Total HPP	21.652.190	19.607.502	21.322.402	21.124.529	20.629.846	20.036.227	21.652.190	16.243.660	20.497.931	19.145.798	22.377.725	20.390.000	244.680.000

Sumber : Kasa Nyamuk Bima 2022

Pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa HPP di bulan januari sebesar Rp 21.652.190, selanjutnya pada bulan februari sebesar Rp 19.607.502, setelah itu pada bulan maret jumlahnya sebesar Rp 21.322.402. Selanjutnya pada bulan april jumlahnya sebesar Rp 21.124.529, dilanjutkan dengan bulan berikutnya yaitu bulan mei sebesar Rp 20.629.846, pada bulan juni nilainya sebesar Rp 20.036.227. Pada bulan selanjutnya yaitu bulan juli jumlahnya sebesar Rp 21.652.190, di bulan agustus nilainya sebesar Rp 16.243.660, setelah itu pada bulan september sebesar Rp 20.497.931. Dilanjutkan pada bulan berikutnya yaitu bulan oktober nilainya sebesar Rp 19.145.798, di bulan nopember nilainya sebesar Rp 22.377.725, terkahir pada bulan desember nilainya sebesar Rp 20.390.000. Jadi total biaya HPP yang dikeluarkan oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima pada periode 2022 sebesar Rp 244.680.000.

Setelah mengetahui rincian biaya-biaya Harga Pokok Penjualan (HPP) maka dilakukan *mark up* sebesar 54% untuk penentuan harga jual Kasa Nyamuk sebagai berikut:

Tabel 4.2 Penentuan Harga Jual UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Periode 2022	HPP	Mark Up	Penjualan	Laba
Januari	Rp 21.652.190	54%	Rp 34.034.320	Rp 12.382.129
Febuari	Rp 19.607.502	54%	Rp 29.904.911	Rp 10.297.409
Maret	Rp 21.322.402	54%	Rp 33.368.286	Rp 12.045.884
April	Rp 21.124.529	54%	Rp 32.968.666	Rp 11.844.137
Mei	Rp 20.629.846	54%	Rp 31.969.615	Rp 11.339.769
Juni	Rp 20.036.227	54%	Rp 30.770.755	Rp 10.734.528
Juli	Rp 21.652.190	54%	Rp 34.034.320	Rp 12.382.129
Agustus	Rp 16.243.660	54%	Rp 23.111.368	Rp 6.867.708
September	Rp 20.497.931	54%	Rp 31.703.202	Rp 11.205.271
Oktober	Rp 19.145.798	54%	Rp 28.972.464	Rp 9.826.666
Nopember	Rp 22.377.725	54%	Rp 35.499.594	Rp 13.121.869
Desember	Rp 20.390.000	54%	Rp 31.485.227	Rp 11.095.227
Total	Rp 244.680.000	54%	Rp 377.822.727	Rp 133.142.727

Sumber : Kasa Nyamuk Bima 2022

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa UMKM Kasa Nyamuk Bima pada periode 2022 melakukan *mark up* 54% untuk menentukan harga jualnya sehingga mendapatkan laba. Pada bulan januari sebesar Rp 12.382.129, selanjutnya pada bulan februari sebesar Rp 10.297.409, setelah itu pada bulan maret jumlahnya sebesar Rp 12.045.884. Selanjutnya pada bulan april jumlahnya sebesar Rp 11.844.137, dilanjutkan dengan bulan berikutnya yaitu bulan mei sebesar Rp 11.339.769, pada bulan juni nilainya sebesar Rp 10.734.528. Pada bulan selanjutnya yaitu bulan juli jumlahnya sebesar Rp 12.382.129, di bulan agustus nilainya sebesar Rp 6.867.708, setelah itu pada bulan september sebesar Rp 11.205.271. Dilanjutkan pada bulan berikutnya yaitu bulan oktober nilainya sebesar Rp 9.826.666, di bulan nopember

nilainya sebesar Rp 13.121.869, terakhir pada bulan desember nilainya sebesar Rp 11.095.227. Jadi total laba yang didapatkan oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima pada periode 2022 setelah melakukan *mark up* 54% sebesar Rp 133.142.727.

Berikut adalah volume penjualan pada UMKM Kasa Nyamuk Bima disajikan dalam Rupiah (Rp).

Tabel 4.3 Volume Penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Periode 2022	Penjualan	Volume Penjualan
Januari	Rp 34.034.320	511
Februari	Rp 29.904.911	449
Maret	Rp 33.368.286	501
April	Rp 32.968.666	495
Mei	Rp 31.969.615	480
Juni	Rp 30.770.755	462
Juli	Rp 34.034.320	511
Agustus	Rp 23.111.368	347
September	Rp 31.703.202	476
Oktober	Rp 28.972.464	435
Nopember	Rp 35.499.594	533
Desember	Rp 31.485.227	473
Total Penjualan	Rp 377.822.727	5.673

Sumber : Kasa Nyamuk Bima 2022

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa volume penjualan pada UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 belum stabil disetiap bulannya. Hal ini ditunjukkan pada bulan januari 2022 penjualannya mencapai Rp 34.034.320 dengan volume penjualan mencapai 511 unit dan bulan selanjutnya yaitu bulan februari 2022 mengalami penurunan menjadi Rp 29.904.911 dengan volume penjualan mencapai 449 unit. Setelah itu, pada bulan maret 2022 mengalami kenaikan penjualan dari bulan sebelumnya menjadi Rp 33.368.286 dengan volume penjualan mencapai 501 unit serta mengalami sedikit penurunan penjualan pada bulan berikutnya yaitu bulan april 2022 menjadi Rp 32.968.666 dengan volume penjualan mencapai 495 unit. Selanjutnya, pada bulan mei 2022 mengalami penurunan penjualan kembali menjadi Rp 31.969.615 dengan volume penjualan mencapai 480 unit dan pada bulan berikutnya yaitu bulan juni 2022 mengalami penurunan penjualan menjadi Rp 30.770.755 dengan volume penjualan mencapai 462 unit. Dilanjutkan pada bulan berikutnya yaitu bulan juli 2022 mengalami kenaikan penjualan dibandingkan bulan sebelumnya menjadi Rp 34.034.320 dengan volume penjualan mencapai 511 unit serta mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan pada bulan berikutnya yaitu bulan agustus 2022 menjadi Rp 23.111.368 dengan volume penjualan mencapai 347 unit. Seterusnya pada bulan berikutnya yaitu bulan september 2022 mengalami kenaikan penjualan menjadi Rp 31.703.202 dengan volume penjualan mencapai 476 unit. Dilanjutkan pada 3 bulan berikutnya pada bulan oktober 2022 penjualannya

adalah Rp 28.972.464 dengan volume penjualan mencapai 435 unit, serta bulan nopember 2022 penjualannya mencapai Rp 35.499.594 dengan volume penjualan mencapai 533 unit, dan terakhir bulan desember 2022 penjualannya mencapai Rp 31.485.227 dengan volume penjualan mencapai 473 unit.

4.3 Identifikasi Biaya

Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima belum melakukan pemisahan biaya-biaya berdasarkan perilakunya. Oleh sebab itu, peneliti melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilakunya yaitu menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap sendiri disini merupakan biaya yang dimana total tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam jangka waktu tertentu. Jadi biaya tetap disini merupakan biaya yang tidak berpengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi atau tidak berpengaruh terhadap penjualan produk. Biaya variabel disini merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan. Jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk.

Adapun peneliti mengklasifikasikan biaya-biaya yang ada pada UMKM Kasa Nyamuk Bima berdasarkan perilakunya sebagai berikut:

Tabel 4.4 Klasifikasi Biaya UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Sifat Biaya
Bahan Baku	
Jaring	Biaya Variabel
Karet	Biaya Variabel
List Alumunium	Biaya Variabel
Double Tape Foam	Biaya Variabel
Lem Dextone	Biaya Variabel
Tenaga Kerja Langsung	
Upah Pekerja Langsung	Biaya Tetap
Biaya Overhead	
Kardus	Biaya Variabel
Selotip	Biaya Variabel
Biaya Sewa Bangunan	Biaya Tetap
Bonus dan Insentif	Biaya Variabel
Depresiasi Peralatan Produksi	Biaya Tetap

Sumber : UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022

Pada tabel 4.4 menunjukkan hasil dari klasifikasi biaya-biaya yang ada pada UMKM Kasa Nyamuk Bima menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

4.3.1 Biaya Tetap

Biaya tetap sendiri disini merupakan biaya yang dimana total tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam jangka waktu tertentu. Jadi biaya tetap disini merupakan biaya yang tidak berpengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi atau tidak berpengaruh terhadap penjualan produk. Berikut ini peneliti akan menyajikan total dari biaya tetap yang ada pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022.

Tabel 4.5 Biaya Tetap UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Jumlah
Upah Pekerja Langsung	Rp 48.000.000
Biaya Sewa Bangunan	Rp 9.500.000
Depresiasi Peralatan Produksi	Rp 100.000
Total Biaya Tetap	Rp 57.600.000

Sumber : *UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022*

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa pada tahun 2022 UMKM Kasa Nyamuk Bima memiliki total biaya tetap sebesar Rp 57.600.000 dari biaya upah pekerja, biaya sewa bangunan dan depresiasi peralatan produksi. Dari data tersebut nantinya akan digunakan sebagai alat untuk melakukan analisis *cost-volume-profit*.

4.3.2 Biaya Variabel

Biaya variabel disini merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan. Jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk. Berikut ini peneliti akan menyajikan total dari biaya variabel yang ada pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022.

Tabel 4.6 Biaya Variabel UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Jumlah
Bahan Baku	
Jaring	Rp 36.000.000
Karet	Rp 60.000.000
List Alumunium	Rp 72.000.000
Double Tape Foam	Rp 9.600.000
Lem Dextone	Rp 960.000
Biaya Overhead	
Kardus	Rp 600.000
Selotip	Rp 1.920.000
Bonus dan Insentif	Rp 6.000.000
Total Biaya Variabel	Rp 187.080.000

Sumber : *UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022*

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa pada tahun 2022 UMKM Kasa Nyamuk Bima memiliki total biaya variabel sebesar Rp 187.080.000 dari biaya bahan baku, biaya kardus, biaya selotip serta biaya bonus & insentif. Dari data tersebut nantinya akan digunakan sebagai alat untuk melakukan analisis *cost-volume-profit*.

4.3.3 Rekapitulasi Biaya-Biaya

Setelah mengetahui klasifikasi seluruh biaya-biaya yang ada di UMKM Kasa Nyamuk Bima berdasarkan prilakunya. Selanjutnya, peneliti akan menyajikan rekapitulasi seluruh biaya yang ada pada UMKM Kasa Nyamuk Bima yang ditampilkan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7 Rekapitulasi Biaya-Biaya UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Bahan Baku		
Jaring	Rp 36.000.000,00	
Karet	Rp 60.000.000,00	
List Alumunium	Rp 72.000.000,00	
Double Tape Foam	Rp 9.600.000,00	
Lem Dextone	Rp 960.000,00	
Tenaga Kerja Langsung		
Upah Pekerja Langsung		Rp 48.000.000
Biaya Overhead		
Kardus	Rp 600.000,00	
Selotip	Rp 1.920.000,00	
Biaya Sewa Bangunan		Rp 9.500.000
Bonus dan Insentif	Rp 6.000.000,00	
Depresiasi Peralatan Produksi		100.000
Total Biaya	Rp 187.080.000	Rp 57.600.000
Total Seluruh Biaya		Rp 244.680.000

Sumber : *UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022*

Dari tabel 4.7 diatas dapat diketahui bahwa total biaya tetap pada UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 sebesar Rp 57.600.000 sedangkan total biaya variabelnya sebesar Rp 187.080.000. Sehingga total keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 dari biaya tetap ditambah dengan biaya variabel sebesar Rp 244.680.000. Hasil dari total biaya tersebut merupakan pengurang dari penjualan yang dilakukan perusahaan yang nantinya selisih antara penjualan dengan total biaya merupakan laba yang didapatkan oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima.

4.4 Analisis *Cost-Volume-Profit*

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) menitik beratkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan. Analisis ini dapat digunakan oleh manager untuk melakukan perencanaan dalam pengambilan keputusan. Contohnya jumlah penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai titik impas. Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti akan melakukan analisis *cost-volume-profit* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima untuk mengetahui keterkaitan antara volume penjualan, biaya-biaya terhadap laba. Adapun dasar untuk melakukan analisis *cost-volume-profit* yaitu sebagai berikut:

4.4.1 *Contribution Margin (CM)*

Laporan *Contribution Margin (CM)* adalah konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan didalam menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*). *Contribution margin* (margin kontribusi) merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha (Simamora, 2012:167).

Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variable". Jumlah yang tersisa/selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika CM lebih dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba, jika $CM <$ kurang dari biaya tetap maka akan rugi dan jika CM sama dengan biaya tetap maka perusahaan dalam posisi impas (tidak laba dan tidak rugi).

Analisis *Contribution Margin* ini dapat digunakan oleh manager untuk mengetahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap, sehingga akan diketahui laba usaha pada UMKM Kasa Nyamuk Bima. Adapun nilai *Contribution Margin* didapatkan dari selisih antara pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Untuk mengetahui besarnya *Contribution Margin* pada tahun 2022 peneliti menyajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8 Laporan Laba Operasi UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Periode 2022	
Penjualan	Rp	377.822.727
(-) Biaya Variabel	Rp	187.080.000
<i>Contribution Margin</i>	Rp	190.742.727
(-) Biaya Tetap	Rp	57.600.000
Laba Operasi	Rp	133.142.727

Sumber : UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022

Dari tabel 4.8 diketahui bahwa *Contribution Margin* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022 sebesar Rp 190.742.727. Karena $CM >$ dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba yaitu sebesar Rp 133.142.727.

Adapun untuk menghitung *Ratio Contribution Margin* bisa menggunakan rumus sebagai berikut:

$$CM \text{ Ratio} = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$$

Contribution Margin Ratio Periode 2022

$$\begin{aligned} CMR \text{ Periode } 2022 &= \frac{Rp \ 190.742.727}{Rp \ 377.822.727} \times 100\% \\ &= 50\% \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa *Ratio Contribution Margin* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima sebesar 50% pada periode 2022. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM Kasa Nyamuk Bima mampu menutupi biaya tetap yang telah dikeluarkan sebesar Rp 57.600.000 sehingga mampu menghasilkan laba sebesar Rp 133.142.727.

4.4.2 *Break Event Point (BEP)*

Menurut Munawir (2013: 184) *break event point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya).

Analisis Titik Impas memberikan informasi berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan agar supaya tidak menderita kerugian. Dari analisa tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar supaya perusahaan tidak menderita kerugian.

Pada analisis *break event point* terdapat dua rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas di UMKM Kasa Nyamuk Bima yaitu *BEP (Unit)* dan *BEP (Rupiah)*. Untuk menentukan *BEP (Unit)* dan *BEP (Rupiah)* maka digunakan data biaya tetap pada tahun 2022 sebesar Rp 57.600.000, serta biaya variabel perunit pada tahun 2022 sebesar Rp 32.979, dan volume penjualan perunit pada tahun 2022 sebesar Rp 66.603. Adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$BEP \text{ Unit} = \frac{Biaya \ tetap \ total}{Harga \ jual \ per \ unit - Biaya \ variabel \ per \ unit}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{Biaya \ tetap \ total}{Rasio \ margin \ kontribusi}$$

BEP Tahun 2022

$$\begin{aligned} BEP \text{ (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 57.600.000}{(\text{Rp } 66.603 - \text{Rp } 32.979)} \\ &= 1.713 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} BEP \text{ (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 57.600.000}{50\%} \\ &= \text{Rp } 115.200.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa titik impas akan dicapai jika penjualan UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 mencapai Rp 115.200.000 dengan volume penjualan sebanyak 1.713 Unit Kasa Nyamuk. Nilai tersebut menunjukkan penjualan minimum yang harus dilakukan UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022. Akan tetapi, pada tahun 2022 UMKM Kasa Nyamuk Bima dalam keadaan untung karena penjualan yang dicapai sebesar Rp 377.822.727 yang berada diatas titik impas yang sudah ditentukan.

Hasil dari analisis BEP dipengaruhi oleh *Contribution Margin* perusahaan, karena *Contribution Margin* yang rendah akan mengakibatkan *BEP* yang tinggi, begitu juga sebaliknya jika *Contribution Margin* tinggi maka mengakibatkan *BEP* yang rendah. Adapun tinggu rendahnya *BEP* akan mempengaruhi laba yang akan diterima oleh perusahaan sampai batas keselamatan.

4.4.3 Margin of Safety (MoS)

Margin of safety atau batas/tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Berikut rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *Margin of safety* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima:

$$\text{Margin of safety (Rupiah)} = \text{Total penjualan (Rupiah)} - \text{Penjualan titik impas (Rupiah)}$$

$$\text{Margin of safety (Unit)} = \text{Total penjualan (Unit)} - \text{Penjualan titik impas (Unit)}$$

Margin of safety tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety (Rupiah)} &= \text{Rp } 377.822.727 - \text{Rp } 115.200.000 \\ &= \text{Rp } 262.622.727 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety (Unit)} &= 5.673 - 1.713 \\ &= 3.960 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\text{Margin of safety ratio} = \frac{\text{Batas keamanan (Rupiah)}}{\text{Total penjualan (Rupiah)}} \times 100\%$$

Margin of safety ratio tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety ratio} &= \frac{\text{Rp } 262.622.727}{\text{Rp } 377.822.727} \times 100\% \\ &= 70\% \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat batas aman penjualan boleh turun yang tidak menyebabkan UMKM Kasa Nyamuk Bima mengalami kerugian pada tahun 2022 sebesar Rp 262.622.727 dengan volume penjualan sebanyak 3.960 unit serta presentase rasio sebesar 70%, atau setidaknya penjualan produk boleh mengalami penurunan sampai dengan batas titik impas sehingga tidak akan mengalami kerugian.

Dari hasil tersebut juga menunjukkan bahwa batas keamanan yang dimiliki oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima termasuk tinggi. Sehingga dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan volume penjualan.

4.4.4 Operating Leverage

Bagi manajer, *leverage* menjelaskan bagaimana dapat mencapai kenaikan laba besar hanya dengan kenaikan penjualan dan/atau aktiva yang sedikit. Salah satu jenis *leverage* yang digunakan manajer untuk melakukan hal tersebut dikenal sebagai *operating leverage*. *Operating leverage* mempunyai kaitan dengan struktur biaya perusahaan, dalam hal bahwa *operating leverage* semakin lebih besar pada perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang lebih besar dan biaya variabel per satuan yang kecil. Sebaliknya, *operating leverage* semakin lebih rendah dalam perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang kecil dan biaya variabel per satuan yang tinggi. Adapun peneliti akan menyajikan hasil perhitungan *operating leverage* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima sebagai berikut :

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba neto}}$$

operating leverage 2022

$$\begin{aligned} \text{operating leverage} &= \frac{\text{Rp } 190.742.727}{\text{Rp } 133.142.727} \\ &= 1,43 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *operating leverage* di UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 hasilnya adalah 1,43. *operating leverage* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima terlihat lebih rendah pada tahun 2022 dikarenakan mempunyai biaya tetap yang kecil yaitu sebesar Rp 57.600.000 akan tetapi biaya variabelnya lebih tinggi yaitu sebesar Rp 187.080.000. Jadi UMKM Kasa Nyamuk Bima perlu

melakukan penekanan biaya terutama biaya variabel untuk mencapai laba yang lebih tinggi.

4.5 Analisis Perencanaan Laba/ Target Laba

Analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menggambarkan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai laba tertentu. Di UMKM Kasa Nyamuk Bima sendiri belum melakukan perencanaan laba hanya sebatas penentuan harga jual dengan *mark up* 54% dari HPP. Untuk melakukan perencanaan laba peneliti akan melakukan perhitungan berdasarkan data volume penjualan tahun sebelumnya. Berdasarkan volume penjualan pada tahun 2022 pada UMKM Kasa Nyamuk Bima diharapkan melakukan kenaikan penjualan pada tahun 2023, kenaikan tersebut akan berdampak pada kenaikan laba. Sebelum melakukan perhitungan perencanaan laba, peneliti akan menyajikan tabel laporan laba operasi UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tahun 2022 agar dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba pada tahun berikutnya. Adapun laporan laba rugi sebagai berikut :

Tabel 4.9 Laporan Laba Operasi UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Periode 2022	
Penjualan	Rp	377.822.727
(-) Biaya Variabel	Rp	187.080.000
Contribution Margin	Rp	190.742.727
(-) Biaya Tetap	Rp	57.600.000
Laba Operasi	Rp	133.142.727

Sumber : UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total laba pada tahun 2022 sebesar Rp 133.142.727 dengan nilai penjualan sebesar Rp 377.822.727 serta biaya-biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 244.680.000. Laporan laba rugi tersebut dapat digunakan sebagai perencanaan laba tahun berikutnya. Wirotijan dan Manassoh (2016) dalam perencanaan laba dengan menetapkan target laba juga harus mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan. Sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan perencanaan laba berikut ini peneliti akan menyajikan data hasil wawancara dengan pak yudi selaku *owner* dari UMKM Kasa Nyamuk Bima pada tanggal 12 September 2022, adapun wawancaranya adalah sebagai berikut:

Pertanyaan : “Bagaimana untuk pemasarannya dan target pasarnya siapa?”

Jawaban : “ Untuk pemasarannya bisa dikirim ke seluruh indonesia yang terjangkau oleh ekspedisi karena penjualannya fokus lewat e- commerce Tokopedia selain itu jika ada konsumen yang datang langsung ke toko bisa untuk dilayani biasanya yang datang konsumen yang daerah bogor dan terdekat saja. Kalau untuk target pasarnya yaitu konsumen berusia dewasa yang sudah mempunyai rumah dengan lubang ventilasi dan secara umum masyarakat secara luas.”

Pertanyaan : “Apakah UMKM Kasa Nyamuk Bima sudah membuat target laba pak?”

Jawaban : “kita ada target dalam 5 tahun kedepan untuk punya bangunan sendiri untuk produksi kasa nyamuk karena sekarang masih sewa untuk bangunannya. Akan tetapi untuk perhitungan terkait laba yang akan kita dapatkan masih belum. ”

Pertanyaan : “Bagaimana dengan kenaikan laba setiap tahunnya pak?”

Jawaban : “Untuk laba ditargetkan untuk naik 10% setiap tahunnya. Karena kan kita baru saja lepas dari pandemi covid-19 semoga saja ditahun-tahun berikutnya daya beli konsumen meningkat sehingga penjualan kasa nyamuk bisa meningkat pula. ”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut UMKM Kasa Nyamuk Bima menginginkan kenaikan laba sebesar 10% untuk tahun depan dengan pertimbangan peningkatan daya beli konsumen selepas pandemi covid-19. Untuk pemasaran tidak ada kendala karena penjualannya melalui *e-commerce* Tokopedia dan datang langsung ke toko. Dari hasil wawancara tersebut peneliti akan melakukan perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima dengan kenaikan laba sebesar 10% dengan pertimbangan bahwa UMKM Kasa Nyamuk Bima masih bisa menaikkan volume penjualan seiring dengan peningkatan daya beli konsumen. Peningkatan penjualan tersebut akan menyebabkan peningkatan juga pada biaya variabel per produk dan peneliti mengasumsikan bahwa biaya tetap konstan atau tetap. Berikut merupakan target laba yang dihitung untuk tahun 2023 dengan melihat dari laba yang didapat pada tahun 2022 :

Laba tahun 2022 = Rp 133.142.727

Laba Yang Diharapkan Tahun 2023 = Laba Tahun Sebelumnya + (Laba Yang Diharapkan x Laba Tahun Sebelumnya)

(Dewi dan Dzulkirom 2017)

$$\begin{aligned} \text{Laba Yang Diharapkan Tahun 2023} &= \text{Rp } 133.142.727 + (10\% \times \text{Rp } 133.142.727) \\ &= \text{Rp } 133.142.727 + \text{Rp } 13.314.273 \text{ (dibulatkan)} \\ &= \text{Rp } 146.457.000 \end{aligned}$$

Setelah melakukan perhitungan untuk menentukan target laba yang ingin dicapai pada tahun 2023 dengan kenaikan laba yang diharapkan sebesar 10%, dapat diketahui bahwa laba yang harus dicapai untuk memperoleh kenaikan 10% dari tahun 2022 sebesar Rp Rp 133.142.727 menjadi sebesar Rp 146.457.000 pada tahun 2023. Berikut ini peneliti akan menyajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan metode kontribusi margin untuk mengetahui besarnya volume penjualan yang harus dilakukan UMKM Kasa nyamuk Bima untuk mencapai target laba yang diinginkan (Samryn 2012) :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan untuk mencapai target (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 57.600.000 + \text{Rp } 146.457.000}{33.625 \text{ (dibulatkan)}} \\ &= 6.069 \text{ unit (dibulatkan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan untuk mencapai target (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi rasio}} \\ &= \frac{\text{Rp } 57.600.000 + \text{Rp } 146.457.000}{50\%} \\ &= \text{Rp } 408.114.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui besarnya perencanaan laba untuk tahun 2023 sebesar 10% dari tahun sebelumnya. UMKM Kasa Nyamuk Bima merencanakan target laba sebesar Rp 146.457.000, target laba tersebut akan dicapai jika UMKM Kasa Nyamuk Bima mampu menjual kasa nyamuk sebanyak 6.069 unit atau memperoleh penjualan sebesar Rp 408.114.000 untuk tahun 2023. Untuk mencapai target laba perusahaan tersebut UMKM Kasa Nyamuk Bima harus mampu meningkatkan volume penjualan.

Berikut merupakan tabel hasil penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil Penelitian UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022

Keterangan	Hasil
Margin Contribution	Rp 190.742.727
Margin Contribution Ratio	50%
BEP (Unit)	1.713 Unit
BEP (Rp)	Rp 115.200.000
MoS (Unit)	3.960 Unit
MoS (Rp)	Rp 262.622.727
MoS Ratio	70%
Operating Leverage	1,43
Penjualan Target Laba (Unit)	6.069 Unit
Penjualan Target Laba (Rp)	Rp 408.114.000

Sumber : UMKM Kasa Nyamuk Bima Data Diolah 2022

Dari tabel 4.10 tersebut menunjukkan bahwa hasil penelitian di UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 adalah sebagai berikut: Untuk nilai *Margin Contribution* adalah Rp 190.742.727 serta *Margin Contribution Ratio* sebesar 50%. Selanjutnya, untuk *BEP* (Unit) sebanyak 1.713 Unit dan *BEP* (Rp) sebesar Rp 115.200.000. Setelah itu, *MoS* (Unit) sebanyak 3.960 Unit serta *MoS* (Rp) sebesar Rp 262.622.727 dan *MoS Ratio* sebesar 70%. Dilanjutkan dengan nilai *Operating Leverage* sebesar 1,43. Setelah itu, nilai Penjualan Target Laba (Unit) sebanyak 6.069 Unit dan Penjualan Target Laba (Rp) sebesar Rp 408.114.000.

BAB V

SIMPULAN & SARAN

5.1 Simpulan

Dengan melakukan penetapan target laba untuk tahun yang akan datang, berikut adalah simpulan yang perlu diperhatikan :

1. Pada tahun 2023 UMKM Kasa Nyamuk Bima menginginkan kenaikan laba sebesar 10% dengan nilai sebesar Rp 146.457.000, untuk mencapai target laba tersebut UMKM Kasa Nyamuk Bima harus mampu untuk meningkatkan penjualannya. Penjualan Untuk Mencapai Target (Unit) yang harus dicapai 6.069 unit dan Penjualan Untuk Mencapai Target (Rp) sebesar Rp 408.114.000.
2. Hasil perhitungan titik impas UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 Untuk nilai *BEP* (Rp) sebesar Rp 115.200.000 sedangkan *BEP*(unit) sebanyak 1.713 unit. Pada tahun 2022 UMKM Kasa Nyamuk Bima dalam keadaan untung karena penjualan yang dicapai sebesar Rp 377.822.727 yang berada diatas titik impas yang sudah ditentukan.
3. Hasil perhitungan titik aman UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 Untuk nilai *Margin of safety* (Rp) sebesar Rp 262.622.727 sedangkan *Margin of safety* (unit) sebanyak 3.960 unit, serta *Margin of safety ratio* sebesar 70%. Dari hasil tersebut juga menunjukkan bahwa batas keamanan yang dimiliki oleh UMKM Kasa Nyamuk Bima termasuk tinggi. Sehingga dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan volume penjualan.
4. Hasil perhitungan *Operating leverage* UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 sebesar 1,43. *Operating leverage* pada UMKM Kasa Nyamuk Bima terlihat lebih rendah pada tahun 2022 dikarenakan mempunyai biaya tetap yang kecil yaitu sebesar Rp 57.600.000 akan tetapi biaya variabelnya lebih tinggi yaitu sebesar Rp 187.080.000. Jadi UMKM Kasa Nyamuk Bima perlu melakukan penekanan biaya terutama biaya variabel untuk mencapai laba yang lebih tinggi.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Untuk Kegunaan Akademik/Teoritik

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan Ekonomi Akuntansi pada umumnya dan khususnya mengenai Akuntansi Manajemen. Teori-teori yang sudah dipelajari dimasa bangku perkuliahan dapat dipraktekan dan diaplikasikan khususnya mengenai analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022.

5.2.2 Saran Untuk Dilakukan Penelitian Lanjutan

Hasil dari penelitian ini terbatas hanya membahas analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat mengurangi keterbatasan penelitian misalkan dengan 2 periode sehingga dapat diperoleh hasil penelitian yang lebih baik.

5.2.3 Saran Untuk Kegunaan Praktik

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pemangku kepentingan terutama pemilik dari UMKM Kasa Nyamuk Bima dalam menentukan perencanaan laba menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit* dengan alat ukur *Break Event Point*, *Margin of safety* serta *Operating leverage*. Dengan melakukan analisis *Cost-Volume-Profit* pemilik usaha bisa mengetahui target laba yang telah ditentukan apakah sudah tercapai atau belum.

DAFTAR PUSTAKA

- Azis, Lenggar Deny. (2020). Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu). Skripsi. Program Studi Akuntansi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibarahim. Malang.
- Antameng, D.P. dan Lambey, L. (2017). Penerapan *Cost-Volume-Profit* Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Room Manokwari. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 12(1).
- Bustami, Bastian. dan Nurlela. (2013). Akuntansi Biaya Edisi 4. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi *Cost-Volume-Profit (CVP)* Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, Volume 1, Nomer 1, Oktober 2012.
- Carter, William K. dan Ursy, Milton F. (2013). Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat.
- Dewi, N.P.C. dan Dzulkirom, M. (2017). Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba Studi Pada PT. Mitra Anugerah Gemilang Ngoro Mojokerto. *Jurnal Adminitrasi dan Bisnis (JAB)*, Vol. 49, No.1, Halaman 189-197, Agustus 2017.
- Dirhotsaha, R.R.W. R. Hidayat, R. dan Azizah, D.F. (2013). Penerapan (*Cost-Volume-Profit*) *Analysis* Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Studi Pada PT. Industri Kemasan Semen Gresik. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 6, No. 2, Desember 2013.
- Hakim, Z. dan Monica, S.S. (2016). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Analisis *Cost Volume Profit* (Studi Kasus di PT Indo Perdana Jaya Sakti). *Jurnal Sisfotek Global*, ISSN : 2088 – 1762, Vol. 6, No. 1, Maret 2016.
- Ishak dan Sugiono, Arief. (2015). Akuntansi, Informasi Dalam Pengambilan Keputusan. Jakarta: Grasindo.
- Khaeruddin. (2017). Analisis Perhitungan *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada CV Citra Sari di Makasar. Skripsi. Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah. Makasar.
- Kautsar Riza Salman. (2013). Akuntansi Biaya, Pendekatan Product Costing. Cetakan Kesatu. Jakarta: Akademia Permata.
- Kartika, E. dan Sunarka, P.S. (2019). Analisis (*Cost-Volume-Profit*) Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak. *Aset*, hal. 9-17, Vol. 21, No. 1, ISSN 1693-928X, Maret 2019.
- Mulyadi. (2012). Akuntansi Biaya Edisi 5. Yogyakarta: UP STIM YKPN.
- Munawaroh, S. dan Paramita, U. (2019). Analisis Pencapaian Laba Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Tanjung Rejeb. *ACCOUNTIA: Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal* Volume 3, No.1, Hal 307 April 2019.

- Nurul, Fatia Muhlisa. (2013). Implementasi *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada Industri Tekstil Irma Sasirangan). Skripsi. Program Studi Akuntansi, Universitas Lambung Mangkurat. Banjarmasin.
- Purwnati, Ari. dan Prawironegoro, Darsono.(2013). Akuntansi Manajemen Edisi 3. Jakarta:Mitra Wacana Media.
- Pelawiten, Atika. dan Ilat, V. (2014). Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD.Gladys Bakery. Jurnal EMBA, ISSN 2303-1174, Vol.2 No. 2, Halaman 1670-1681, Juni 2014.
- Putri, A.K. dan Fitriani, I.A. (2015). Analisis Penerapan *Cost-Volume-Profit* Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Tawazzun Lubuk Linggau. Jurnal Media Ekonomi, Vol. 20, No. 2, ISSN: 1693-4768, Agustus 2015.
- Rudianto, Saat Suryadi. (2013). Akuntansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta:Erlangga.
- Rizki, M.N. (2011). Analisis Biaya-Volume-Laba Pada PT. Hadinata Brother Dalam Kaitannya Dengan Peningkatan Profitabilitas Perusahaan. Jurnal Ilmiah Binaniaga Vol 07, No. 2.
- Siregar, Baldric., dkk. (2018). Akuntansi Manajemen Edisi 4. Jakarta:Salemba Empat.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Cetakan Duapuluh Tiga. Bandung:Alfabeta.
- Saputra, G.A. dan Purnomo, H. (2018). Optimasi Profitabilitas Dengan Analisis (CVP) Studi UD Buah Segar Nur Ponorogo. Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi (SENMEA) UNPGRI Kediri, halaman 331-335.
- Salman, RK dan Farid, M.(2016). Akuntansi Manajemen, Alat Pengukuran dan Pengambilan Keputusan Manajerial. Jakarta:Indeks.
- Samryn, L.M. (2012). Akuntansi Manajemen, Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi. Jakarta:Kencana Prenada Media Group
- Tangeren, R. dan Sondakh, J.J. (2018). Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmai Cabang Manado. Jurnal Riset Akuntansi *Going Concern*, 13(3), Halaman 373-380.
- Utami, S.N. dan Aditia, M.D. (2019). Pengenalan Analisis *Break Event Point* Sebagai Bekal Bagi Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha. RANDANG TANA Jurnal Pengabdian Masyarakat. Volume 2, Nomor 1, hlm. 1-88, Januari 2019.
- Worotitjan, E.E. dan Manosoh, H. (2016). Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado.Jurnal EMBA, ISSN 2303-1174, Vol.4 No. 1, Halaman 58-59, Maret 2016.
- Winarko, S.P. (2018). Analisis Perencanaan Laba (Multiproduk) Dengan Metode *Cost-Volume-Profit* Pada Perusahaan Pia Latief Kediri. Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi (SENMEA) UN PGRI KEDIRI.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Adam Maulana
Tempat, tanggal lahir : Cianjur, 13 Nopember 1996
Alamat : Palasari RT/RW 01/05 Kel. Sindangsari Kec. Bogor Timur
Kota Bogor Provinsi Jawa Barat 16146
Telepon/HP : 081284204379
E-mail : adammaulana01star@gmail.com

Pendidikan Formal

2005 – 2010 : SDN Wargatunggal
2010 - 2012 : SMPN 3 Kadupandak
2012 - 2014 : SMK Wikrama Kota Bogor
2016 – 2023 : Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Pakuan

Bogor, April 2023
Peneliti,

(Adam Maulana)

LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Laba Operasi Periode 2022

Laporan Laba Rugi

Keterangan

Penjualan (A)		Rp	377.822.727
Bahan Baku			
Jaring	Rp	36.000.000	
Karet	Rp	60.000.000	
List Alumunium	Rp	72.000.000	
Double Tape Foam	Rp	9.600.000	
Lem Dextone	Rp	960.000	
Tenaga Kerja Langsung			
Upah Pekerja	Rp	48.000.000	
Biaya Overhead			
Kardus	Rp	600.000	
Selotip	Rp	1.920.000	
Biaya Sewa Bangunan	Rp	9.500.000	
Bonus dan Insentif	Rp	6.000.000	
Depresiasi Peralatan Produksi	Rp	100.000	
Harga Pokok Penjualan (B)		Rp	244.680.000
Laba Operasi (A-B)		Rp	133.142.727

Lampiran 2 Laporan Penjualan Periode 2022

Periode 2022	Penjualan	Volume Produksi
Januari	Rp 34.034.320	511
Febuari	Rp 29.904.911	449
Maret	Rp 33.368.286	501
April	Rp 32.968.666	495
Mei	Rp 31.969.615	480
Juni	Rp 30.770.755	462
Juli	Rp 34.034.320	511
Agustus	Rp 23.111.368	347
September	Rp 31.703.202	476
Oktober	Rp 28.972.464	435
Nopember	Rp 35.499.594	533
Desember	Rp 31.485.227	473
Total Penjualan	Rp 377.822.727	5.673

Lampiran 3 Perhitungan Biaya Variabel Per Unit & CM Per Unit

Penjualan	Volume Penjualan	Biaya Variabel	Contribution Margin	Biaya Variabel Per Unit	CM Per Unit
Rp 377.822.727	5.673	Rp 187.080.000	Rp 190.742.727	Rp 32.979	Rp 33.625

Lampiran 4 Rincian Biaya-Biaya Harga Pokok Penjualan

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
Jaring	3.242.885	2.849.423	3.179.423	3.141.346	3.046.154	2.931.923	3.242.885	2.202.115	3.020.769	2.760.577	3.382.500	3.000.000	36.000.000
Karet	5.404.808	4.749.038	5.299.038	5.235.577	5.076.923	4.886.538	5.404.808	3.670.192	5.034.615	4.600.962	5.637.500	5.000.000	60.000.000
List Alumunium	6.485.769	5.698.846	6.358.846	6.282.692	6.092.308	5.863.846	6.485.769	4.404.231	6.041.538	5.521.154	6.765.000	6.000.000	72.000.000
Double Tape Foam	864.769	759.846	847.846	837.692	812.308	781.846	864.769	587.231	805.538	736.154	902.000	800.000	9.600.000
Lem Dextone	86.477	75.985	84.785	83.769	81.231	78.185	86.477	58.723	80.554	73.615	90.200	80.000	960.000
Upah Pekerja Langsung	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Kardus	54.048	47.490	52.990	52.356	50.769	48.865	54.048	36.702	50.346	46.010	56.375	50.000	600.000
Selotip	172.954	151.969	169.569	167.538	162.462	156.369	172.954	117.446	161.108	147.231	180.400	160.000	1.920.000
Biaya Sewa Bangunan	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	791.667	9.500.000
Bonus dan Insentif	540.481	474.904	529.904	523.558	507.692	488.654	540.481	367.019	503.462	460.096	563.750	500.000	6.000.000
Depresiasi Peralatan Produksi													-
Gergaji Besi	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	29.000
Meteran	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	1.167	14.000
Solder	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	35.000
Gunting	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000
Pisau Cutter	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	1.083	13.000
Total HPP	21.652.190	19.607.502	21.322.402	21.124.529	20.629.846	20.036.227	21.652.190	16.243.660	20.497.931	19.145.798	22.377.725	20.390.000	244.680.000

Lampiran 5 Penentuan Harga Jual

Periode 2022	HPP	Mark Up	Penjualan	Laba
Januari	Rp 21.652.190	54%	Rp 34.034.320	Rp 12.382.129
Februari	Rp 19.607.502	54%	Rp 29.904.911	Rp 10.297.409
Maret	Rp 21.322.402	54%	Rp 33.368.286	Rp 12.045.884
April	Rp 21.124.529	54%	Rp 32.968.666	Rp 11.844.137
Mei	Rp 20.629.846	54%	Rp 31.969.615	Rp 11.339.769
Juni	Rp 20.036.227	54%	Rp 30.770.755	Rp 10.734.528
Juli	Rp 21.652.190	54%	Rp 34.034.320	Rp 12.382.129
Agustus	Rp 16.243.660	54%	Rp 23.111.368	Rp 6.867.708
September	Rp 20.497.931	54%	Rp 31.703.202	Rp 11.205.271
Oktober	Rp 19.145.798	54%	Rp 28.972.464	Rp 9.826.666
Nopember	Rp 22.377.725	54%	Rp 35.499.594	Rp 13.121.869
Desember	Rp 20.390.000	54%	Rp 31.485.227	Rp 11.095.227
Total	Rp 244.680.000	54%	Rp 377.822.727	Rp 133.142.727

Lampiran 6 Hasil Wawancara

WAWANCARA

Narasumber : Pak Yudi (*owner*)

Hari/Tanggal : Senin, 28 Nopember 2022

Lokasi : Pabrik Kasa Nyamuk Bima

1 Bagaimana sejarah singkat UMKM Kasa Nyamuk Bima?

Kasa Nyamuk Bima adalah sebuah Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) yang bergerak dalam bidang pembuatan kasa nyamuk. Pada awal tahun 2018 Kasa Nyamuk Bima mulai merintis sebuah usaha pembuatan kasa nyamuk. Pada saat itu, beliau merintis sendiri dan belum punya karyawan dengan modal Rp 500.000 untuk membuat kasa nyamuk pesanan untuk ventilasi rumah pelanggan. Alasan kenapa dinamakan Kasa Nyamuk Bima karena mengutip dari nama adiknya yang bernama Bima yang mengartikan kuat dan kokoh.

2 Bagaimana dengan proses pembuatan kasa nyamuknya?

Kasa Nyamuk Bima melakukan kegiatan usahanya mulai dari pemotongan, perekatan, dan pengaplikasian. Bagian pemotongan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pemotongan bahan baku yaitu karet dan list alumunium. Bagian perekatan adalah bagian dari produksi yang melakukan proses perekatan karet menggunakan lem serta merekatkan jaring pada karet menggunakan solder agar menyatu menjadi kasa nyamuk. Bagian pengaplikasian adalah bagian dari produksi yang melakukan proses pengaplikasian *double tape foam* (perekat) pada list alumunium yang fungsinya agar dudukan alumunium bisa ditempel pada frame ventilasi sehingga kasa nyamuk bisa dilepas dan dipasang pada dudukan alumunium tersebut.

3 Bagaimana untuk pemasarannya dan target pasarnya siapa?

Untuk pemasarannya bisa dikirim ke seluruh indonesia yang terjangkau oleh ekspedisi karena penjualannya fokus lewat *e-commerce* Tokopedia selain itu jika ada konsumen yang datang langsung ke toko bisa untuk dilayani biasanya yang datang konsumen yang daerah bogor dan terdekat saja. Kalau untuk target pasarnya yaitu konsumen berusia dewasa yang sudah mempunyai rumah dengan lubang ventilasi dan secara umum masyarakat secara luas.

4 Apakah UMKM Kasa Nyamuk Bima sudah membuat target laba pak?

Kita ada target dalam 5 tahun kedepan untuk punya bangunan sendiri untuk produksi kasa nyamuk karena sekarang masih sewa untuk bangunannya. Akan tetapi untuk perhitungan terkait laba yang akan kita dapatkan masih belum.

5 Bagaimana dengan kenaikan laba setiap tahunnya pak?

Untuk laba ditargetkan untuk naik 10% setiap tahunnya. Karena kan kita baru saja lepas dari pandemi covid-19 semoga saja ditahun-tahun berikutnya daya beli konsumen meningkat sehingga penjualan kasa nyamuk bisa meningkat pula.

Lampiran 7 Surat Pernyataan

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Adam Maulana

Nomor Mahasiswa : 022116002

Program Studi : S1 Akuntansi

Menyatakan benar saya telah menghubungi instansi/ perusahaan yang saya jadikan lokasi penelitian, dan dari pihak perusahaan telah menyatakan kesanggupan untuk menerima dilakukan riset/observasi tersebut.

Adapun dari pihak perusahaan yang menerima:

Nama : Pak Yudi

Jabatan : Pemilik Usaha

Nama Perusahaan : UMKM Kasa Nyamuk Bima

Alamat Perusahaan : Palasari RT/RW 02/05 Kel. Sindangsari Kec. Bogor Timur
Kota Bogor Prov. Jawa Barat 16146

Judul Penelitian : Analisis *Cost-Volume-Profit(CVP)* Untuk Perencanaan Laba
Pada UMKM Kasa Nyamuk Bima Periode 2022

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bogor, 28 Nopember 2022

Yang menyatakan,



Lampiran 8 Dokumentasi







