

Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747

Mohammad Abror¹, Alya Tamara Balqish², Mohamad Bastomi^{3*}

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Malang, Indonesia

Email: *mb.tomi@unisma.ac.id

Abstrak– Kecap kedelai merupakan salah satu produk fermentasi yang telah dikenal sejak ribuan tahun yang lalu di berbagai negara termasuk Indonesia. Namun kecap kedelai manis merupakan produk kecap kedelai yang merupakan produk khas Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis *Cost Volume Profit (CVP)* usaha Kecap Manis 747. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus, peneliti memperoleh data melalui wawancara langsung pada Bapak Iwan kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan analisis *Break event point (BEP)*, *Contribution Margin* (Marjin kontribusi), *Margin of safety* (Biaya keamanan), *Lverage Operasi*. Corporate financial performance merupakan hal yang selalu menjadi fokus penting dalam menilai kemampuan suatu perusahaan untuk bisa going concern. Indikator melihat Corporate financial performance adalah laba yang tertera di dalam laporan keuangan, dimana laba memberi prospek mengenai gambaran kinerja suatu perusahaan di masa yang akan datang. Kemampuan untuk selalu mendapatkan laba merupakan hal yang sering dianggap paling utama bagi perusahaan sedangkan untuk meraih laba diperlukan sebuah pengorbanan mengelola sumber daya, dimana untuk mencapai keuntungan tinggi perusahaan harus bisa efisien menggunakan sumber daya yang dimiliki. Guna memperoleh laba yang optimal pelaku usaha harus menggunakan analisis *Cost Volume Profit (CVP)*. UMKM Kecap Manis 747 selama usaha yang dijalankan belum pernah melakukan perhitungan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal.

Kata Kunci: CVP, Kecap Manis 747, Manajemen Laba

Abstract– Soy sauce is a fermented product that has been known since thousands of years ago in various countries including Indonesia. However, sweet soy sauce is a soy sauce product that is a typical Indonesian product. The purpose of this study was to determine the Cost Volume Profit (CVP) analysis of the Kecap Manis 747 business. The method used is descriptive qualitative method with a case study approach, researchers obtain data through direct interviews with Mr. Iwan and then conduct data analysis. CVP analysis is carried out by analyzing Break event point (BEP), Contribution Margin, Margin of safety, Operating Leverage. Corporate financial performance is something that is always an important focus in assessing the ability of a company to be a going concern. The indicator to see Corporate financial performance is the profit stated in the financial statements, where profit provides prospects regarding the description of a company's performance in the future. The ability to always earn profits is something that is often considered the most important for companies while achieving profits requires a sacrifice to manage resources, where to achieve high profits the company must be able to efficiently use its resources. In order to obtain optimal profits, business actors must use Cost Volume Profit (CVP) analysis. UMKM Kecap Manis 747 as long as the business is running has never calculated the Cost Volume Profit (CVP) analysis so that the profit generated is not maximized.

Keywords: CVP, Kecap Manis 747, Profit Management

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan sektor yang berperan penting bagi perekonomian Indonesia. UMKM memberikan dampak yang riil kepada kehidupan masyarakat yang memiliki pendapatan menengah kebawah untuk dapat melanjutkan kegiatan ekonomi agar tetap produktif. Kota Malang merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi dan daya saing yang kuat melalui produk-produk industri kreatif terbaiknya salah satunya usaha UMKM “Kecap Manis 747” yang ada di Kabupaten Malang yang letaknya di Kecamatan Bululawang. Hal ini karena ditunjang dengan sumber daya manusia inovatif sebagai modal bagi pengembangan perekonomian masyarakat Kota Malang. Produk-produk unggulan terbaik, antara lain kerajinan keramik, bordir, kerajinan mebel, perhiasan (acesoris), kaligrafi, makanan dan lain-lain.

Kecap kedelai merupakan salah satu produk fermentasi yang digunakan sebagai produk pencita rasa khususnya di negara Asia yang merupakan produk bumbu (condiment) yang tertua di Cina selama lebih dari 3000 tahun (Muangthai dkk., 2009). Kecap kedelai dibuat menggunakan kacang kedelai yang dicampurkan dengan terigu, garam, air, dan mikroba seperti *Aspergillus oryzae* atau *Aspergillus zozae* (Impoolsup dkk., 1981). Selain melalui proses fermentasi, kecap kedelai dapat dibuat melalui proses hidrolisis protein nabati (hydrolyzed vegetable protein/ HVP). Kecap yang melalui proses HVP tersebut dibuat dengan menghidrolisis protein kedelai menjadi asam amino melalui hidrolisis asam, kemudian dicampur dengan gula, pewarna, dan bahan-bahan pencitarasa lainnya sehingga memiliki citarasa menyerupai kecap kedelai yang dibuat melalui proses fermentasi (Nunomura dan Sasaki, 1986). Salah satu ciri khas kecap kedelai khas Indonesia yang berbeda dengan negara lainnya adalah kecap kedelai manis. Berdasarkan kategori pangan (2006), kecap kedelai manis adalah produk cair yang diperoleh dari hasil fermentasi kacang kedelai (*Glycine max L.*) dan gula, gula merah, dengan atau tanpa proses karamelisasi dengan atau tanpa penambahan bahan lain, dengan karakteristik dasar total gula tidak kurang dari 40%. Berdasarkan SNI 3543:2013 bagian 1, kecap kedelai manis didefinisikan sebagai produk berbentuk cair yang dibuat dari cairan hasil fermentasi kedelai atau bungkil kedelai ditambah gula dengan atau tanpa penambahan bahan pangan lain dan bahan tambahan pangan yang diizinkan.

Kualitas pelaporan keuangan bagi UMKM masih sebatas informasi pendapatan dan pengeluaran. Masalah keuangan yang terkait dengan UMKM sedikit berbeda dari perusahaan besar. Sementara bisnis besar biasanya menggunakan akuntansi akrual dalam catatan akuntansi mereka, UMKM biasanya menggunakan metode berbasis uang tunai untuk mencatat pendapatan dan pengeluaran. Usaha kecil yang membutuhkan pembukuan adalah toko fisik. Persyaratan akuntansi mencakup catatan dan pelaporan keuangan. Catatan dan laporan keuangan sangat berguna dalam proses pengambilan keputusan untuk menjaga bisnis Anda tetap berjalan. Akuntansi menyediakan informasi keuangan yang penting bagi keberhasilan usaha kecil, tetapi banyak usaha kecil belum mengadopsi akuntansi ke dalam bisnis mereka. Salah satu alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisis biaya, volume dan profit atau yang biasa disebut dengan analisis *Cost Volume Profit (CVP)*.

Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* adalah alat bantu bisnis untuk memahami biaya, volume penjualan serta laba. Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* berfokus pada bagaimana laba dipengaruhi oleh lima faktor: harga jual, volume penjualan, biaya variabel per unit, dan total penjualan campuran biaya tetap. Analisis CVP dapat memberi bantuan kepada pelaku usaha atau dalam hal ini UMKM untuk menentukan target profit yang diharapkan dan berapa jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan profit tersebut. Terdapat beberapa alat analisis untuk menentukan laba yaitu mengkalkulasi *Break Event Point (BEP)*, Marjin keamanan, Marjin kontribusi, dan Leverage Operasi.

UMKM Kecap Manis 747 merupakan Usaha kecap manis di Kabupaten Malang merupakan salah satu sektor industri makanan yang dapat dikategorikan sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Hal ini dikarenakan usaha kecap manis 747 di Kabupaten Malang adalah usaha-usaha rumahan yang masih memproduksi secara manual dan kapasitas produksinya hanya dapat memenuhi permintaan konsumen atau masih skala kecil. Usaha kecap manis 747 di Kabupaten Malang juga merupakan usaha yang sudah turun menurun sejak tahun 1985 hingga saat ini. Bahkan sudah lebih dari 38 tahun usaha kecap manis 747 ini bertahan dan menjadi salah satu ciri khas yang ada di Kabupaten Malang. Akan tetapi usaha yang dijalankan selama ini belum melakukan perhitungan analisis *cost-volume-profit* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal.

2. TINJAUAN LITERATUR

2.1 Konsep Akutansi

Akutansi adalah sebuah kegiatan jasa, fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif, terutama yang bersifat keuangan, tentang entitas ekonomi yang dimaksudkan agar berguna dalam mengambil keputusan ekonomi dalam membuat pilihan-pilihan nalar diantara sebagai alternatif arah tindakan. Informasi akuntansi keuangan dihasilkan berdasarkan Prinsip Akutansi yang Berlaku Umum (PABU) atau Generally Accepted Accounting Principles (GAAP).

2.2 Konsep akutansi manajemen

Merupakan bidang akuntansi yang menyediakan informasi akuntansi khusus bagi para pengambil keputusan (misalnya manajer) yang ada di dalam organisasi, baik berupa informasi keuangan dan non keuangan. Informasi akuntansi manajemen yang dihasilkan tidak harus berdasarkan PABU, akan tetapi dapat berdasarkan asumsi atau kebijakan dari internal organisasi guna mendukung proses pengambilan keputusan sebuah divisi dalam internal organisasi. Tujuan dari akuntansi manajemen adalah :

- Untuk menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pembebanan biaya atas jasa, produk, dan objek lain yang menjadi perhatian manajemen.
- Untuk menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk perencanaan, pengendalian, evaluasi, dan perbaikan berkelanjutan.
- Untuk menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.

2.3 Konsep akutansi biaya

Akutansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk jasa dengan cara tertentu serta penafsiran terhadapnya

2.4 Klasifikasi Biaya

Menurut Samryn (2012) dalam Syukriadi (2016) biaya produksi diklasifikasikan sebagai berikut:

- Biaya bahan baku
Biaya bahan baku merupakan semua biaya dari produk jadi dan dimasukkan dalam perhitungan biaya produk. Contoh dari bahan baku langsung adalah Kedelai untuk produksi kecap manis sedangkan gula kelapa maupun aksesoris lain yang jumlahnya tidak selalu sama dalam setiap produk maka gula kelapa maupun aksesoris lain merupakan bahan baku tidak langsung.
- Biaya tenaga kerja langsung
Biaya tenaga kerja langsung adalah upah atau gaji yang dibayarkan kepada siapa saja yang bekerja dalam perusahaan atau organisasi tenaga kerja yang melakukan proses dan berkenaan langsung dengan produk dengan melakukan konversi bahan baku langsung hingga menjadi produk jadi.
- Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik yang dapat disebut juga sebagai biaya manufaktur, biaya pabrikasi, beban manufaktur terdiri dari beban yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke dalam produk. Biaya overhead pabrik terdiri dari biaya selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung

2.5 Pengertian Laba

Laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan dalam melakukan bisnisnya. Harahap (2008:113) mengemukakan bahwa "kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi". Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya

2.6 Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Hansendan Mowen (2009:4) menyatakan bahwa analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis – CVP analysis*) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis biaya volume laba (CVP) menekankan keterkaitan biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya.

Analisis CVP menggabungkan keseluruhan informasi keuangan perusahaan, dapat membantu manajemen untuk mengetahui beberapa hal penting, antara lain:

- a Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas
- b Dampak pengurangan biaya tetap (*Fixed cost*) terhadap titik impas
- c Dampak kenaikan harga terhadap laba
- d Berapa volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumberdaya yang dimiliki
- e Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba

Dalam analisis CVP berfokus pada lima hal berikut ini:

- a Harga produk
- b Volume produksi
- c Biaya variabel per unit
- d Total biaya tetap
- e Bauran produk dalam penjualan

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus dimana metode ini digunakan untuk menganalisis jenis biaya, jumlah produk dan laba yang didapatkan oleh UMKM Kecap Manis 747. Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi (Supomo, 2013:26). Tempat penelitian di UMKM Kecap Manis 747 Jl. Raya Kribet Senggrong No.38, Demang Jaya Kribet, Kec. Bululawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur 65171. Metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Penelitian Kepustakaan

Dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur yang relevan dengan penelitian ini, untuk digunakan sebagai landasan teori dalam membantu membahas masalah penelitian.

2. Metode Pengumpulan

Metode pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut.

a. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke objek yang diteliti dengan mengamati apa yang menjadi sasaran dalam pengambilan data sesuai dengan apa yang diperlukan.

b. Wawancara

Pengumpulan data dengan cara membuat daftar pertanyaan untuk kemudian data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data primer, dimana data yang diperoleh melalui wawancara langsung pada pemilik UMKM Kecap Manis 747.

c. Dokumentasi

Mengadakan penelitian langsung pada laporan penjualan, data biaya tetap dan biaya variabel perusahaan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Usaha

UMKM kecap manis 747 salah satu sektor industri makanan didirikan pada tahun 1985 oleh bapak Sumantri yang berlokasi Jl. Raya Kribet Senggrong No.38, Demang Jaya Kribet, Kec. Bululawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur

MEKANISDA (Manajemen, EKonomi, Akuntansi, bisNIS Digital dan kewirAusahaan)

Vol 1, No 2, Agustus 2023, Hal. 60-66

ISSN 2986-0784 (Media Online)

65171. Berawal hanya usaha sampingan pekerjaan utama tercantum di KTP adalah sopir setelah bapak Sumantri meninggal digantikan istri jangka berapa lama istri meninggal Seteah hampir 3 tahun setelah sang ibu meninggal anaknya turun tangan melanjutkan usaha UMKM kecap manis 747 yaitu Pak Iwan yang tidak pernah di didik menjadi wirawasta. Dulu sempat kehilangan resep saat kedua orang tua sudah tiada karena orang tua pak Iwan tidak pernah menulis resep hanya ada bumbu yang tinggal masak ketika bumbu habis bingung. Akhirnya hampir 1 tahun mencari resep banyak warung sekitar yang memberi masukan ketemu resep yang sama dengan mendiang orang tua dilanjutkan lagi usahanya dan memperbarui perizinan. Kecap ini pasarnya orang menengah ke atas mau bersaing dengan merek kecap manis yang sudah terkenal tidak akan kalah dijual berapapun laku karena kecap manis 747 banyak mengandung rempah hrempah kecap jaman dulu berbeda kecap jaman sekarang lebih kemanisan, meskipun seriap kecap memiliki khas masing masing. UMKM kecap manis 747 tidak menggunakan karyawan dari luar hanya mengandalkan tenaga keluarga terdekat pak Iwan yang membantu karena menghemat biaya.

UMKM kecap manis 747 mengunakan pengawet benzoat yang diperbolehkan pemerintah menggunakan sedikit kedaluwarsa hanya 1 tahun sedangkan pabrikan bisa 2 tahun bila kecap manis 747 tanpa pengawet hanya bertahan 6 bulan. Saat Covid 19 kapasitas produksi 1 minggu hanya 2 kali dengan produksi 35 botol sekali produksi. Setelah pandemi bisa kapasitas maksimal produksi 1 minggu 3 kali sehingga 1 minggu bisa memproduksi 105 botol. Dijual dengan harga Rp 24.000 per botol bila beli langsung ke rumah pak Iwan dapat harga Rp 22.000 tidak ada harga grosir. Pemasok kedelai hitam bekerja sama dengan petani di Blitar.

Kekurangan orang UMKM adalah dalam segi rasa yang tidak bisa stabil contoh dalam kecap manis terdapat bahan baku gula kelapa saat musim kemarau dengan musim hujan berbeda rasa lebih gurih saat musim kemarau karena tetesan tidak bercampur dengan air hujan UMKM tidak punya modal yang banyak untuk membeli bahan baku gula kelapa saat musim kemarau, Sedangkan pabrikan ketika musim kemarau gula kelapa diborong ke pabrikan disimpan tahunan tidak masalah selama gudang penyimpanan bagus tapi UMKM tidak punya modal besar untuk langsung membeli gula kelapa saat musim kemarau dikarenakan untuk produksi tidak terlalu banyak sehingga solusinya membeli yang fresh terpenting rasa tidak jauh beda itu adalah kendala di semua produk UMKM rata rata mengalami ketidakstabilan rasa.

Akan tetapi berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Iwan, penulis menemukan ada kelemahan dalam usahanya yaitu selama kegiatan usaha berlangsung Pak Iwan tidak pernah melakukan analisis perhitungan *Cost Volume Profit* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal. Pak Iwan dalam memperkirakan laba hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan. Untuk itu penulis akan mencoba membantu analisis perhitungan *Cost Volume Profit* usaha Pak Iwan agar mencapai laba yang maksimal. juga menerapkan struktur manajemen agar dapat mengontrol setiap produksi dan penjualan. Pada UMKM Kecap Manis 747 terdapat biaya tetap dan biaya variabel.

Berikut adalah data-data tahunan yang diperoleh dari Pak Iwan berdasarkan hasil wawancara:

Tabel 1. Tabel Data Penjualan Produk

Usaha	Penjualan Rata-Rata Perhari	Penjualan Per Tahun (365 hari)	Harga Jual Per Botol	Total
Kecap manis 747	15	5.475 Biaya Variabel	24.000	131.400.000

Tabel 2.

Keterangan	Harian	Bulanan	Tahunan
Kedelai hitam	17.000	500.000	6.000.000
Garam	2.500	75.000	900.000
Ragi tempe	20.000	600.000	7.200.000
Lengkuas per bulan	6.000	180.000	2.160.000
Gula kelapa	30.000	900.000	10.800.000
Botol kaca	8.333	250.000	3.000.000
Gas	7.000	200.000	2.400.000
Daun salam	2.500	75.000	1.125.000
Daun jeruk p	2.666	80.000	960.000
Sewa tempat	15,000	450.000	5.400.000

Gaji Karyawan	20,000	600.000	7.200.000
Air dan listrik	7.500	225.000	2.700.000
Total	138.499	4.135.000	49.845.000

Tabel 3. Biaya tetap

Keterangan	Harga Tahunan
Kompore dan gas LPG	336.010
Tampah	161,120
Panci besar	442,110
Mesin hand sealer 3	352,315
Mesin giling bumbu	899,140
Wadah	78,750
Saringan	360.000
Pisau	110,110
Kain saring	89,410
Ember	118,050
Timbangan	181,425
Meja	500.000
Kursi	200.000
Timba	82,710
Nampan dan serbet	61,320
Peralatan tambahan yang lainnya	71,810
Total	4.044.280

Analisis Cost-Volume-Profit Pada UMKM Kecap Manis 747

Analisa Biaya – Volume – Laba adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Dasar-dasar analisis cost-volume-profit yang akan dibahas merupakan rangkaian analisis yang akan menjelaskan hubungan antara biaya, volume, dan, laba.

4.2 Analisis Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah analisis biaya volume laba bagian dari manajemen akuntansi terhadap margin keuntungan dalam penjualan per unit dan berguna dalam kepengaruh operasional.

Contribution margin (nilai uang) = Penjualan – Biaya Variabel

Contribution margin (unit) = Harga jual per unit – Biaya variabel per unit

Tabel 4. Laporan laba rugi Januari-Desember 2022

Laporan laba rugi	Total	Per unit
Penjualan (5.475)	Rp 131.400.000	Rp 24.000
Biaya variabel	<u>Rp 49.845.000</u>	<u>Rp 9.104</u>
Margin kontribusi	Rp 81.555.000	Rp 14.896
Biaya tetap	<u>Rp 4.044.280</u>	
Laba operasi	Rp 77.510.720	

$$\text{Contribution margin ratio} = \frac{\text{contribution margin per unit}}{\text{Harga jual per unit}}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \text{Rp } 14.896 / \text{Rp } 24.000 \\ &= 0.62 \text{ atau } 62\% \end{aligned}$$

Margin kontribusi pada tahun 2022 adalah sebesar Rp 81.555.000 dan per unitnya Rp. 14.896.

4.3 Analisis Break Even Point

Titik impas (unit):

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Penjualan per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{4.044.280}{24.000 - 9.104} = 271 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam mencapai unit maka harus mampu menjual 271 unit agar usaha Kecap 747 tidak mengalami kerugian.

Titik impas dalam (Rupiah) :

Mencari marjin kontribusi per unit:

$$\begin{aligned} & \text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel perunit} \\ & 24.000 - 9.104 = 23.990 \text{ margin kontribusi} \end{aligned}$$

1. Mencari rasio marjin kontribusi:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Marjin kontribusi per unit}}{\text{Harga jual per unit}} \\ & \frac{14.896}{24.000} = 0.620\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas rasio margin kontribusi sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2022 usaha Kecap 747 memiliki rasio margin kontribusi 0.620%

Titik impas dalam Rupiah

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\ & \frac{4.044.280}{0.620\%} = \text{Rp } 6.523.032 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah, usaha Kecap 747 harus mampu menjual Rp 6.523.032

2. Margin of Safety dalam Rupiah:

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan saat ini} - \text{penjualan mencapai BEP Rp} \\ & 131.400.000 - 6.523.032 = \text{Rp}124.876.967 \end{aligned}$$

Dengan presentasi sebagai berikut :

$$\text{Rp } 124.876.967 / \text{Rp } 131.400.000 = 95\%$$

Artinya, jika volume penjualan turun sampai 95% atau Rp 124.876.967 dari volume yang diharapkan, maka penjualan akan mencapai titik impas. Dengan kata lain penurunan penjualan yang masih dapat ditolerir agar perusahaan tidak mendapatkan rugi setinggi-tingginya sebesar 95% Rp 125.408,475. Dengan demikian, maka Margin of safety merupakan jarak antara titik impas dengan volume penjualan yang diharapkan.

3. Degree of operating leverage

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Laba operasi}} \\ & \frac{81.555.000}{77.510.720} = 1,05 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Degree of operating leverage* menunjukkan margin kontribusinya 1,04 kali laba operasi

Analisis impas memberikan informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu usaha agar tidak mengalami kerugian. Analisis tersebut juga dapat diketahui seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar umkm tidak mengalami kerugian. Analisis impas menyajikan informasi perencanaan volume penjualan. Karena biaya variabel dan biaya tetap yang meningkat tidak seimbang dengan penjualan produk. Analisis Cost Volume Profit digunakan untuk pengambilan keputusan dan perencanaan serta implementasi pengelompokan biaya untuk keperluan perencanaan. Umkm harus memperkirakan laba yang ingin dicapai dengan menghitung estimasi kenaikan harga jual, kenaikan biaya tetap, dan biaya variabel untuk satu periode. Titik impas merupakan informasi yang berguna bagi sebagian umkm untuk memperoleh laba operasi yang lebih besar daripada nol. Untuk mencari target laba digunakan pendekatan margin kontribusi dan laba operasi. Dalam analisis CVP ini digunakan analisis margin of safety untuk mengetahui ukuran kasar dari risiko penjualan. Apabila margin pengaman perusahaan adalah besar atas penjualan tertentu yang diharapkan tahun depan, maka resiko menderita kerugian jika penjualan menurun lebih kecil daripada margin pengamannya. Titik impas merupakan informasi yang berguna bagi sebagian perusahaan untuk memperoleh laba operasi yang lebih besar daripada nol. Analisis CVP menyediakan suatu cara menentukan jumlah unit yang harus dijual untuk menghasilkan laba tertentu. Untuk mencari target laba digunakan pendekatan margin kontribusi dan laba operasi. Dalam analisis CVP ini digunakan analisis margin of safety untuk mengetahui ukuran kasar dari risiko penjualan. Apabila margin pengaman perusahaan adalah besar atas penjualan tertentu yang diharapkan tahun depan, maka resiko menderita kerugian jika penjualan menurun lebih kecil daripada margin pengamannya. Margin pengaman yang rendah akan membuat pihak manajemen untuk mempertimbangkan meningkatkan penjualan atau mengurangi biaya. Pada UMKM Kecap Manis 747 jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang tinggi. Jadi, dalam perencanaan labanya sebaiknya menggunakan perhitungan

biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui berapa tingkat Break Even Point, Margin of Safety, pendapatan yang terjadi dan laba yang terjadi, sehingga kedepannya perusahaan bisa menghitung target laba yang diinginkan.

5. KESIMPULAN

UMKM kecap manis 747 tidak pernah melakukan analisis perhitungan *Cost Volume Profit* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal dalam memperkirakan laba hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal. Berdasarkan hasil penelitian umkm kecap manis 747 mampu menjual Penjualan 5.475 kecap manis 747 pertahun dengan total Rp 131.400.000 laba kotor. Untuk biaya variabel Rp 49.845.000 dan biaya tetap 4.044.280 sehingga laba bersih yang di dapat 77.510.720 di Tahun 2022. Dari hasil perhitungan analisis *Cost volume profit* dapat diketahui bahwa UMKM Kecap Manis 747 harus mampu menjual 271 dengan total pendapatan Rp 6.523.032 pertahun agar mencapai titik *Break event point*. *Break event point* merupakan titik dimana total pendapatan yang diterima sama dengan total biaya yang dikeluarkan, dimana laba perusahaan sama dengan nol, Jika unit yang dijual dan pendapatan dibawah *Break event point* maka umkm kecap manis 747 mengalami kerugian dan untuk rasio marjin kontribusi sebesar 0.620% Berdasarkan perhitungan *Margin of Safety* dalam Rupiah umkm kecap manis 747 boleh turun maksimal rugi setinggi-tingginya sebesar 95% Rp 124.876.967 agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Untuk *Degree of operating leverage* sebesar 1,05 kali laba operasi. UMKM Kecap Manis 747 diharapkan menggunakan hasil identifikasi serta pengklasifikasikan biaya seperti biaya variabel dan biaya tetap agar dapat mendapatkan hasil perencanaan laba yang optimal yang digunakan untuk waktu yang akan datang.UMKM Kecap Manis 747 sebaiknya melakukan perencanaan laba yang harus dicapai untuk setiap tahunnya, dengan menggunakan analisis CVP.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, D., Fauzi, A., Hafidzi, M. K., & Ramadhani, N. (2022). Klasifikasi Biaya Berdasarkan Produksi dan Perannya Terhadap Goal Perusahaan. *Jurnal Ilmu Hukum Humaniora Dan Politik*,
- Duyo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis S. F., & Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, J. (2013). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. ... *Jurnal EMBA*, 6031(3), 603–610.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*,
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17.
- Meutia, Ramadhani Yuliasri 2015. "Standardisasi Produk Kecap Kedelai Manis Sebagai Produk Khas Indonesia". dalam *Jurnal Standardisasi Volume 17 Nomor 2, Juli 210: Hal 147-156*. Bogor Balai Besar Industri Agro Jawa Barat.
- Obot, U., Chicken, F., & Suryani, A. (2021). Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken Analysis Of Cost-Volume-Profit (CVP) Calculation As The Basis Of Profit Planning On. 02(01), 190–201.
- Pelawiten, Atia 2014. "Anlisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Ud Gladys Bakery" dalam *Jurnal EMBA Vol.2 No 2 Juni 2014, Hal 1670-1681*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universtitas Sam Ratulangi.
- Pratama, Putri Anggarita Ichik, Askandar, Shodiq Noor dan Afifudin 2022. "Analisis Penerapan Standart Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecul, Dan Menengag (SAK EMKM) Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kecamatan Ngantang)" dalam *E-JRA Vol. 11 No. 11*. Malang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang.
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analysis of Costs , Volume and Profits Towards Planned Income on Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba Umkm. *Research In Accounting Journal*, 1(2), 291–297.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu? *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2).
- Ulfah Setia Iswara, & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.