

## Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP)

M. Alfari<sup>1</sup>, Hotijah<sup>2</sup>, Mohamad Bastomi<sup>3\*</sup>

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Malang

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

**Abstrak**-Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan untuk membantu manajemen dalam menilai tingkat laba yang akan diperoleh, dengan Cost Volume Analisis laba yang menitikberatkan pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan komponen laba. Analisis ini bertujuan untuk menentukan penerapan CVP sebagai dasar perencanaan laba pada usaha cilok Pak Adji. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Peneliti mengumpulkan informasi perusahaan kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan mencari break even point (BEP), margin kontribusi (CM) dan margin penghematan (MOS). Penerapan analisis CVP membantu merencanakan laba di masa mendatang. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis Cost Volume Profit diperoleh informasi bahwa usaha Ibu Ramlah harus mampu menjual 51.100 bungkus dengan total pendapatan Rp 285. 500.000.- pertahun agar mencapai titik Break Event Point, rasio margin kontribusi 66,1%, Margin of Safety dalam Rupiah maksimal boleh turun 269.811.350, dan Degree of Operating Leverage sebesar 1,6 kali laba operasi.

**Kata Kunci:** Perencanaan laba, UMKM, Cilok Pak Dji

**Abstract**– A company needs planning to assist management in assessing the level of profit to be obtained, with Cost Volume Profit analysis which focuses on various factors that affect changes in profit components. This analysis aims to determine the application of CVP as a basis for profit planning at Pak Adji's cilok business. The method used is descriptive method. Researchers collect company information and then analyze the data. CVP analysis is carried out by finding the breakeven point (BEP), contribution margin (CM) and savings margin (MOS). The application of CVP analysis helps plan future profits. Based on the results of research using Cost Volume Profit analysis, information was obtained that Mrs. Ramlah's business must be able to sell 51,100 packs with a total revenue of Rp 285,500,000, - per year in order to reach the Break Event Point, contribution margin ratio of 66.1%, Margin of Safety in Rupiah maximum can fall 269,811,350, and Degree of Operating Leverage of 1.6 times operating profit.

**Keywords:** Profit planning, MSME, Cilok Pak Dji

### 1. PENDAHULUAN

Peningkatan pertumbuhan usaha kecil di Indonesia mengalami kenaikan setiap tahunnya, dapat dilihat melalui data yang diperoleh dari Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada periode 2011-2013, persentase jumlah usaha kecil mengalami kenaikan sebesar 2,41% setiap tahunnya ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)). Begitu pula data UMKM yang diperoleh dari Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Aceh pada tahun 2016 terdapat 71% jumlah unit usaha mikro, 27% jumlah unit usaha kecil dan 2% jumlah unit usaha menengah ([www.diskop.acehprov.go.id](http://www.diskop.acehprov.go.id)). Terlihat bahwa UMKM juga sesuatu yang di anggap penting bagi Pemerintah Indonesia yang dapat kita lihat dari Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UKM juga salah satu bentuk perusahaan manufaktur yang mempunyai peranan sumber daya yang dimiliki. Guna memperoleh laba yang optimal pelaku usaha harus menggunakan penting dalam pertumbuhan perekonomian masyarakat (UUD RI Nomor 20 tahun 2008). UMKM pada bidang industri yang juga masuk kedalam salah satu jenis perusahaan manufaktur.

Perusahaan-perusahaan manufaktur baik yang berskala kecil maupun skala besar pasti dalam aktivitas usahanya berorientasi untuk mencapai tujuan perusahaan seperti memaksimalkan perolehan laba, memepertahankan kehidupan perusahaan, menghasilkan pertumbuhan perusahaan kearah yang lebih baik serta menciptakan kesejahteraan anggota internal maupun eksternal perusahaan. Keputusan yang berkenaan dengan tujuan utama di dalam perusahaan adalah memaksimalkan perolehan laba, sehingga untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan harus dapat menargetkan berapa laba yang akan dicapai serta perusahaan juga harus memikirkan bagaimana cara untuk mencapai laba yang diharapkan dengan semaksimal mungkin. Manajer harus dapat membuat sebuah perencanaan yang baik agar dapat memanfaatkan sumber daya yang diatur secara terorganisir dan terkendali.

Analisis CVP juga dapat digunakan pada UMKM, penulis berniat melakukan penelitian menggunakan salah satu alat manajemen ini pada salah satu jenis UMKM yang ada di Merjosari, Kota Malang yang bergerak pada penjualan cilok yang masuk kedalam UMKM bidang industri. Alasan yang menjadikan UMKM cilok pak adji ini layak dilakukan penelitian karena UMKM ini banyak diminati dan penjualan tiap harinya juga ramai di bandingkan dengan penjual cilok yang lain. Namun, pada usaha cilok tersebut, penjual tidak pernah menghitung jumlah laba yang diperoleh setiap tahun dan hanya menghitung pendapatan yang di dapat tiap harinya, permasalahan ini yang membuat penulis tertarik dalam menggunakan analisis CVP terhadap UMKM cilok pak adji sebagai sarana untuk dilakukan penelitian. Penulis memperkirakan alasan lain yang mempengaruhi perkembangan pada UMKM cilok pak adji.

Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan analisis CVP untuk membantu UMKM usaha cilok pak adji dalam pembuatan perencanaan laba yang diaharapkan, peneliti akan mencoba melihat faktor-faktor yang dapat memengaruhi biaya-biaya, volume penjualan serta laba pada UMKM cilok pak adji. Dari fenomena tersebut penulis tertarik untuk dapat

melakukan sebuah penelitian dengan judul “Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Cilok Pak Dji Merjosari, Malang”.

## 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

### 2.2 Konsep akutansi manajemen

Menurut Abdul Halim (2008:4) akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

### 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 klasifikasi biaya.

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

a Biaya bahan baku

Biaya bahan baku merupakan biaya yang digunakan untuk pengadaan bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi produk dalam satuan moneter/uang

b Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah upah atau gaji yang dibayarkan kepada siapa saja yang bekerja dalam perusahaan atau organisasi

c. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya yang diluar dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

### 2.4 Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

Analisis Cost volume profit (CVP) merupakan alat yang menyediakan informasi bagaimana memenejemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283). Analisis CVP merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga (Hansen dan Mowen, 2011).

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

- Berapajumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas
- Dampak pengurangan biaya tetap (*Fixed cost*) terhadap titik impas
- Dampak kenaikan harga terhadap laba
- Berapa volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.
- Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba

Dalam analisis CVP berfokus pada lima hal berikut ini:

- Harga produk
- Volume produksi
- Biayavariabel per unit
- Total biaya tetap
- Bauran produk dalam penjualan

Analisis *Cost volume profit* dilakukan dengan melakukan analisis sebagai berikut:

a Analisis Break Event Point (Titik impas)

Titik impas menurut Hansen dan Mowen (2009-4) merupakan titik dimana total pendapatan yang diterima sama dengan total biaya yang dikeluarkan, dimana laba perusahaan sama dengan nol. Menurut Charles T. Homgren, Srikant M. Datar, dan Gorge Foster (2008:75) titik break even point adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih

b Analisis *Contribution Margin* (Marjin kontribusi)

Contribution margin adalah kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel. CM adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi dengan beban variabel (Garrison et all,2014:209). Contribution margin merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel.

c Analisis *Margin of Safety* (Biaya keamanan)

Menurut Abdul Halim dan Bambang S (2005-57) Margin of Safety adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas penjualan Sedangkan menurut Garison, Noreen dan Brewer (2006) Margin of Safety adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan diatas titik impas volume penjualan

d Analisis *Degree Of Operating Lverage*

Lverage operasi adalah seberapa besar perusahaan menggunakan beban tetap operasional (Hanafi, 2004 327). Analisis leverage operasi merupakan keadaan saat manajer memperoleh laba yang tinggi hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sedikit sumber daya perusahaan (aktiva) serta merupakan suatu ukuran tentang seberapa sensitive laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan (Garisson, Noreen, Brewer, 2006).

### 3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi (Supomo, 2013:26). Pada penelitian ini, yang menjadi objek penelitian adalah pedagang cilok yang berlokasi di Merjosari, Kota Malang. Penelitian ini dilakukan pada pagi hari dan membutuhkan waktu sekitar 40 menit. Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data primer, dimana data yang diperoleh melalui wawancara langsung pada pedagang cilok. Metode analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif dimana sifatnya menguraikan dan menggambarkan suatu data atau keadaan serta melukiskan atau menjelaskan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada.

Menentukan titik impas.

Titik impas dalam unit:

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{biaya varia } \tau \text{el perunit}}$$

Titik impas dalam rupiah

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

a Menentukan rasio margin kontribusi:

$$\frac{\text{Margin kontribusi per unit}}{\text{Harga jual per unit}}$$

b Menentukan *Margin Of Safety* dalam rupiah

$$\text{Penjualan saat ini} - \text{penjualan mencapai BEP rupiah}$$

c Menentukan *Degree Of Operating Lverage*

$$\frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba operasi}}$$

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Cilok merupakan sebuah makanan yang sudah tidak asing lagi ditelinga masyarakat, karena makanan yang satu ini sangat digemari oleh banyak kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, selain itu cilok juga sangat mudah sekali dijumpai diberbagai tempat mulai dari sekolah, pasar tradisonal hingga tempat hiburan, contohnya salah satu cilok ayam milik Pak Mulyo Adji ini yang mana beliau sudah mulai menekuni bisnis ini sejak tahun 2018. Di usianya yang tak lagi muda Pak Mulyo Adji ini tidak berkeliling menjajahkan dagangannya, namun Pak mulyo Adji ini lebih senang mangkal di taman Merjosari menunggu datangnya pelanggan. Setiap harinya pak Adji bisa menjual 140 bungkus cilok ayam yang mana perbungkusnya itu di bandrol dengan harga 5.000 rupiah saja.

Alasan Pak Mulyo Adji memilih untuk menekuni bisnis ini tak lain karena Pak Adji melihat peluang yang besar akan bisnis ini, antusias dan kecintaan banyak orang terhadap cilok membuka jalan bisnis khususnya untuk Pak Mulyo Adji sendiri, pada awal mula pak Adji ini berbisnis beliau mendapatkan keuntungan yang cukup besar setiap harinya, namun seiring berjalannya waktu minat orang terhadap cilok dan juga banyaknya pedagang cilok yang lain tentu saja juga berdampak terhadap penjualan pak adji. Layaknya roda yang berputar penjualan pak adji setiap harinya mengalami penurunan, Terlebih pak adji juga tidak pernah menerapkan analilis Cost Volume Profit sehingga laba yang dihasilkan oleh Pak Adji ini kurang maksimal.

Dalam menghitung keuntungan perhari yang dihasilkan oleh Pak Adji beliau hanya menghitung jumlah pendapatan perharinya dikurangi jumlah pengeluaran perhari tanpa adanya suatu perencanaan. Dalam kasus ini maka penulis akan mencoba membuat analisis perhitungan Cost Volume Profit usaha cilok ayam Pak Mulyo Adji.

Berikut adalah data-data tahunan yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Bapak Mulyo Adji:

Hasil penjualan

**Tabel 1.** Hasil Penjualan

Usaha	Penjuakan rata-rata perhari	Penjualan per tahun (365)	Harga jual per porsi	Total
Cilok ayam	140	51.100	5000	285.500.000

Perincian biaya

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

Vol 1, No 2, Agustus 2023, Hal. 67-72

ISSN 2986-0784 (Media Online)

**Tabel 2.** Biaya variabel

Keterangan	Harga perhari	Harga perbulan	Harga tahunan
Ayam 2 kg	70.000	2.100.000	25.550.000
Tepung tapioca 2kg	48.000	1.440.000	17.520.000
Bawang putih 1 kg	19.000	570.000	6.935.000
Merica	2.000	60.000	730.000
Bubuk kaldu	2.000	60.000	730.000
Penyedap rasa	2.000	60.000	730.000
Garam	715.00	20.000	260.000
Telur	15.000	450.000	5.475.000
Tahu	20.000	600.000	7.300.000
Keripik	50.000	1.500.000	18.250.000
Saos	5.000	150.000	1.825.000
Kecap	5.000	150.000	1.825.000
Kacang	4.000	120.000	1.460.000
Gas 3kg	19.000	570.000	6.935.000
Air	10.000	300.000	3.650.000
Tusukan	10.000	300.000	3.650.000
Bensin	5.000	150.000	1.800.000
Gaji karyawan	33.000	990.000	12.000.000
Total	329.000	9.590.000	116.625.000

**Tabel 3.** Biaya Tetap

Keterangan	Harga tahunan
Motor	2.000.000
Gerobak	1.800.000
Dandang	200.000
Kompor	900.000
Dandang kecil	100.000
Blender daging	350.000
Pisau	10.000
Centong	5.000
Wadah saos 3	20.000
Baskom	20.000
Sendok	5.000
Kulkas	3.500.000
Biaya kebersihan	1.460.000
Total	10.370.000

**Tabel 4 .** Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi	Total	Per unit
Penjualan (51.100)	285.500.000	5.000
Biaya variabel	116.625.000	2.282
Margin kontribusi	168.875.000	3.305
Biaya tetap	10.370.000	
Laba operasi	158.505.000	

Berdasarkan data diatas dapat dihitung *Cost Volume Profit* usaha dagang Pak Mulyo Adji:

**a Analisis break even point**

**Titik impas (unit):**

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Penjualan per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} = \frac{10.370.000}{5.000 - 2.282} = 3.815 \text{ unit}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam mencapai unit maka harus mampu menjual 3.815 unit agar usaha cilok ayam Pak Mulyo Adji tidak mengalami kerugian.

**Titik impas dalam (Rupiah) :**

Mencari marjin kontribusi per unit:

$$\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel perunit}$$

$$5.000 - 2.282 = 2.718 \text{ margin kontribusi}$$

## Mencari rasio marjin kontribusi:

$$\frac{\text{Marjin kontribusi per unit}}{\text{Harga jual per unit}} = \frac{3.305}{5.000} = 66,1\%$$

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 cilok ayam Pak Mulyo Adji memiliki rasio margin kontribusi 66,1%

## Titik impas dalam Rupiah

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} = \frac{10.370.000}{66,1\%} = 15.688.350$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah, usaha cilok ayam Pak Mulyo Adji harus mampu menjual 15.688.350

## b Margin of Safety dalam Rupiah:

$$\text{Penjualan saat ini} - \text{penjualan mencapai BP Rp}$$

$$285.500.000 - 15.688.350 = 269.811.350$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Margin of safety* ini memberikan berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar usaha yang dijalankan tidak menderita rugi, maksimum penurunan yang boleh terjadi sebesar 267.941.585.

## c Degree of operating leverage

$$\frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{168.875.000}{158.505.000} = 1,06 \text{ kali}$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Degree of operating leverage* menunjukkan margin kontribusinya 1,06 kali labaoperasi

## 5. KESIMPULAN

UMKM cilok ayam Pak Mulyo Adji tidak pernah melakukan analisis perhitungan Cost Volume Profit. Pak Mulyo Adji 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 menggunakan analisis Cost Volume Profit diperoleh informasi bahwa usaha Ibu Ramlah harus mampu menjual 51.100 bungkus dengan total pendapatan 285.500.000 pertahun agar mencapai titik Break Event Point, rasio margin kontribusi 66,1%, Margin of Safety dalam Rupiah maksimal boleh turun 269.811.350, dan Degree of Operating Leverage sebesar 1,6 kali laba operasi. Untuk itu Pak Mulyo Adji dalam memperkirakan laba kedepannya diharapkan menggunakan analisis Cost Volume Profit agar dapat memperkirakan laba yang maksimal dan agar mengetahui berapa unit total penjualan dan pendapatan yang harus diperoleh agar mencapai titik Break Event Point. UMKM Cilok Pak Adji ini belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya khususnya biaya produksi. Selama ini usaha cilok tersebut hanya melakukan pencatatan mengenai pengeluaran tanpa memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel. Usaha cilok Pak adji juga tidak pernah melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang dikeluarkan pada tahun berjalan dengan biaya pada tahun sebelumnya. Untuk merencanakan laba pada periode selanjutnya dengan analisis CVP (Cost-Volume- Profit) perusahaan sebaiknya memisahkan biaya-biaya yang terjadi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

## DAFTAR PUSTAKA

- 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*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Sakti, V. J. (2013). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya). *Akuntansi Unesa*, 4–14. <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnalakuntansi/article/download/2306/1422>
- 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). <https://doi.org/10.37859/mrabj.v1i2.1915>
- Utami, E. F. K., Dwiatmanto, & Np, M. G. W. E. (2016). Klasifikasi Analisis Cost Volume Profit Sebagai perencanaan penjualan Untuk Mencapai Laba yang Diinginkan ( Studi Pabrik Gula Tjoekir, Jombang-Jawa Timur). *Jab.*, 34(1), 181-188.
- 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.
- Duyo Fakultas Ekonomi dan Bisnis, S. F., & Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, J. (2013). Analisis Cost Volume Profit

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

Vol 1, No 2, Agustus 2023, Hal. 67-72

ISSN 2986-0784 (Media Online)

Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. ... *Jurnal EMBA*, 6031(3), 603–610.

Ulfah Setia Iswara, & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.

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.

Assa, Rina Lidia. (2013). Analisis Cost-Volume-Profit ( CVP ) Dalam Pengambilan Keputusan perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA*, Vol.1, No.3. Hal. 591-599