

## PENERAPAN COST – VOLUME – PROFIT (CVP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA CV. USAHA BERSAMA TANJUNGPINANG

### APPLICATION OF COST - VOLUME - PROFIT (CVP) AS THE BASIC OF PROFIT PLANNING IN CV. USAHA BERSAMA TANJUNGPINANG

Meidi Yanto

(Program Studi Akuntansi, STIE Pembangunan Tanjungpinang, Indonesia)

meidiyanto@stie-pembangunan.ac.id,

#### Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi perubahan laba perusahaan CV. Usaha Bersama dengan menggunakan analisis Cost Volume Profit, diharapkan adanya pengimplementasian analisis ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi manajemen dalam membuat perhitungan dalam perencanaan laba yang lebih akurat untuk masa yang akan datang. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, jenis data yang digunakan adalah sekunder yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa data volume penjualan, data biaya yang diperoleh dari laporan laba rugi perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan volume penjualan berfluktuasi menurun. Sementara itu Biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami peningkatan. contribution margin perusahaan setiap tahunnya menurun. Menyebabkan laba yang diperoleh semakin rendah. analisis BEP menunjukkan perusahaan masih dapat mencapai penjualan di atas BEP, perusahaan masih dapat menghasilkan laba walaupun mengalami penurunan. Margin of safety yang diperoleh terlihat semakin menurun setiap tahunnya. Yang menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil. Operating leverage semakin meningkat tetapi tidak mampu mengungkit laba perusahaan, dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. analisis target profit menunjukkan perusahaan masih belum berhasil mencapai target laba yang diharapkan.

**Kata Kunci:** Perencanaan Laba; Biaya; Jumlah, Keuntungan

#### Abstrak

The purpose of this study is to analyze the factors that affect changes in UD company earnings. Sinar Permai Indah by using Cost Volume Profit analysis, it is hoped that the implementation of this analysis can be used as input for management in making calculations in planning for more accurate earnings for the future. This type of research is quantitative descriptive, the type of data used is secondary obtained directly from the company in the form of sales volume data, cost data obtained from the company's income statement. The data analysis technique used is quantitative analysis. The results showed a fluctuating sales volume decreased. Meanwhile, the costs incurred every year have increased. the company's contribution margin decreases every year. Causing lower profits. BEP analysis shows the company can still achieve sales above the BEP, the company can still make a profit even though it has decreased. The margin of safety obtained decreases every year. Which causes the number of limits to decrease in company sales is getting smaller. Operating leverage increases but is unable to leverage company profits, it can be seen that there is no increase in sales from year to year. target profit analysis shows that the company has still not succeeded in achieving the expected profit target.

**Keywords:** Profit Planning; Cost; Volume; Profit

## PENDAHULUAN

Perencanaan laba adalah satu titik tahap awal yang sangat berperan penting dalam perusahaan karena dengan adanya perencanaan laba dapat memudahkan manajemen dalam

menjalankan kegiatan usahanya. Karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan secara terkoordinir dan terkendali. Perencanaan laba yang dibuat dengan baik akan dapat memberikan garis pedoman untuk membantu perusahaan menaksirkan tingkat laba yang akan diperoleh sehingga laba yang diperoleh lebih optimal. Suatu perencanaan laba yang dinilai baik apabila manajemen perusahaan dapat mempertimbangkan faktor – faktor yang membentuk laba yang diantaranya biaya, harga jual, volume penjualan.

Menurut (Machfoedz & Mahmudi, 2011) Perencanaan laba merupakan suatu penentuan terhadap tindakan apa yang akan dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan. Perencanaan laba menetapkan sasaran laba yang akan dicapai dan menentukan langkah – langkah atau strategi yang akan di terapkan oleh suatu perusahaan.

Manajemen perusahaan harus mampu memahami kondisi dimana pengaruh perubahan pada biaya dan volume penjualan yang berpengaruh terhadap laba sehingga manajemen dapat mempertimbangkan dalam menentukan anggaran penjualan dan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, salah satu alat bantu yang dapat digunakan manajemen adalah analisis biaya volume laba (*cost volume profit*).

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) merupakan suatu alat bantu perencanaan laba yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan. Analisis biaya volume laba pada dasarnya merupakan suatu teknik analisis yang dapat membantu manajemen perusahaan untuk mengetahui berbagai faktor yang dapat mempengaruhi perubahan dalam laba dengan fokus kepada beberapa hal yakni volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap dan bauran penjualan produk. Analisis biaya volume laba dapat membantu manajemen perusahaan untuk melihat bagaimana keputusan operasi yang ditetapkan mempengaruhi laba bersih yang diperoleh. dengan demikian manajemen akan dapat mempertimbangkan dampak dari keputusan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap tingkat laba terlebih dahulu sebelum membuat perkiraan untuk rencana laba di periode yang akan datang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya *contribution margin* Pada CV. Usaha Bersama. Untuk mengetahui besarnya *break even point* atau titik impas Pada CV. Usaha Bersama. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* Pada CV. Usaha Bersama. Untuk mengetahui Besarnya *Operating Leverage* Pada CV. Usaha Bersama Periode. Untuk

mengetahui besarnya penjualan yang harus dicapai jika perusahaan mengharapkan peningkatan laba 15 % Pada CV. Usaha Bersama.

### **Perencanaan Laba**

Menurut (Budiwibowo, 2012) perencanaan laba (*profit planning*) merupakan suatu perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya, yang di dalamnya ditentukan tujuan laba yang ingin dicapai perusahaan. Pada dasarnya perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang di dalamnya memuat langkah – langkah yang harus di tempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin dicapai. Perencanaan laba dapat pula berupa suatu alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya yang telah dilaksanakan sebagai bentuk realisasi dari sebuah perencanaan. Jika hasil sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang di rencanakan, maka perusahaan harus mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan laba merupakan alat untuk mengendalikan kegiatan – kegiatan yang akan dilakukan perusahaan.

Menurut (Mulyadi, 2010) Manfaat & keunggulan dari perencanaan laba:

1. Memberikan suatu pendekatan terarah untuk membantu manajemen dalam pemecahan suatu permasalahan.
2. Mendorong manajemen untuk melakukan pertimbangan yang seksama sebelum mengambil keputusan. agar seluruh kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan secara terarah, teratur dan ekonomis.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba serta mendorong timbulnya kesadaran akan penghematan biaya dan penggunaan sumberdaya yang semaksimal mungkin.
4. Membangkitkan peran serta manajer di berbagai bagian dari keseluruhan tingkat manajemen di suatu organisasi dan mengatur rencana operasi sehingga membentuk suatu rencana terpadu
5. Dapat berperan sebagai tolak ukur / pedoman dasar untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan yang diterapkan dan memperbaharui kebijakan sehingga juga dapat digunakan sebagai pedoman dasar yang lebih terarah dalam penentuan kebijakan untuk kegiatan perusahaan di masa yang akan datang agar laba yang dicapai lebih optimal.

### **Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)**

Menurut (Garrison et al., 2013) Margin kontribusi (*Contribution Margin*) adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel dimana jumlah

tersebut akan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan kemudian menghasilkan laba. Margin kontribusi sangat bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek. Jika margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap ( $CM > FC$ ) maka perusahaan akan memperoleh laba, sebaliknya jika ( $CM < FC$ ) maka perusahaan akan mengalami kerugian. Dikarenakan jumlah keuntungan yang tersedia setelah dikurangkan dengan biaya variabel tidak cukup untuk menutupi biaya tetap. Namun jika ( $CM = FC$ ) maka perusahaan akan berada pada titik impas. Untuk dapat meningkatkan margin kontribusi, terdapat beberapa kebijakan yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan seperti mengubah harga jual, mendorong kuantitas penjualan, serta memperbaiki struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel untuk memaksimalkan margin kontribusi.

#### **Titik Impas (*Break Even Point*)**

Menurut (Rudianto, 2013) Analisis Titik impas (*break even point*) adalah suatu teknik analisis yang digunakan perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Dengan analisis BEP memberikan informasi kepada perusahaan berapa batas volume penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian tetapi juga belum memperoleh laba. serta jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.

#### **Margin Keamanan (*Margin Of Safety*)**

Menurut (Machfoedz & Mahmudi, 2011) Margin of safety adalah suatu teknik analisis dalam mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Margin of safety akan memberikan petunjuk berapa banyak volume penjualan boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita kerugian atau dalam keadaan break even. Margin of safety akan menunjukkan batas maksimal penurunan volume penjualan yang tidak akan menyebabkan kerugian perusahaan.

#### **Leverage Operasi (*Operating Leverage*)**

Operating Leverage menurut (Herman, 2013) adalah ukuran sejauh mana penggunaan biaya tetap dalam suatu perusahaan. suatu perusahaan dapat dikatakan mempunyai operating leverage yang tinggi dalam struktur biayanya apabila biaya tetap relatif lebih besar dari total biaya. Sedangkan operating leverage yang rendah akan terjadi apabila elemen biaya variabelnya yang relatif lebih besar dalam struktur biaya. Perusahaan yang memiliki operating leverage yang tinggi harus mencapai tingkat break even point yang lebih tinggi. hal ini di

karenakan dengan meningkatnya biaya tetap maka perusahaan pun harus meningkatkan volume penjualan agar bisa menutup semua biaya operasi. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus melakukan analisis dan pertimbangan yang tepat untuk pengorbanan ekonomis kedalam biaya tetap karena semakin tinggi biaya tetap maka semakin sulit perusahaan untuk mencapai posisi BEP.

### **Analisis Biaya Volume Laba (*Cost Volume Profit*)**

Menurut (Lestari & Permana, 2017) Analisis Biaya volume laba atau CVP ( cost volume profit ) adalah sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, dan biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk. Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat untuk memperkirakan laba dengan mempertimbangkan dampak hubungan antara besarnya biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan perusahaan, dimana dalam analisis biaya volume laba menekankan keterkaitan antara biaya serta volume penjualan yang akan menjadi suatu alat analisis yang berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai laba yang diinginkan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di CV. Usaha Bersama yang beralamatkan di Jl.Pramuka No. 13 Tanjungpinang pada bulan Juni-September 2019.

### **Metode Pengumpulan Data**

Menurut (Juliandi & Manurung, 2014) Teknik pengumpulan data adalah cara untuk mengumpulkan data – data yang relevan bagi penelitian. Dalam penelitian ini dengan menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

### **Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan sebagai alat hitung dan analisa data nantinya yang berhubungan dengan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan perusahaan untuk mengkaji hubungan antara biaya – biaya , volume penjualan dan laba yang direncanakan pada perusahaan CV. Usaha Bersama. Oleh karena itu teknik analisa data yang digunakan peneliti yaitu :

1. Menghitung Margin Kontribusi dapat menggunakan rumus :

$$\text{Margin Kontribusi ( Rp )} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Laba Bersih = Margin Kontribusi - Total Biaya Tetap

2. Menghitung Titik Impas ( Break Even Point ) dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Impas dala (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Menghitung Margin Keamanan ( Margin Of Safety ) menggunakan rumus:

Margin Of Safety ( Rp ) = Total Penjualan - Penjualan Titik Impas

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

4. Menghitung Leverage Operasi ( Operating Leverage ) menggunakan rumus:

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \times 100\%$$

5. Menghitung target laba menggunakan rumus:

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \times 100\%$$

## PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Usaha Bersama Kabupaten Bintan Langkah – langkah melakukan Analisis *Cost Volume Profit* adalah sebagai berikut:

### 1. Analisis *Contribution Margin*

*Contribution Margin* merupakan besarnya pendapatan penjualan setelah dikurangi biaya variabel yang digunakan untuk menutupi biaya tetap. Jika margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap (  $CM > FC$  ) maka perusahaan akan memperoleh laba, sebaliknya jika (  $CM < FC$  ) maka perusahaan akan mengalami kerugian. Namun jika (  $CM = FC$  ) maka perusahaan akan berada pada titik impas.

**Tabel 1**  
**Margin Kontribusi Dan Rasio Margin Kontribusi**  
**Tahun 2015 – 2019**

Tahun	VOLUME PENJUALAN	CM	CMR	Laba Bersih
2015	Rp. 2.580.000.000	Rp. 780.240.000	30,24%	Rp. 415.036.500
2016	Rp. 2.543.000.000	Rp. 700.655.000	27,55%	Rp. 319.101.500
2017	Rp. 2.688.000.000	Rp. 866.480.000	32,24%	Rp. 486.560.000
2018	Rp. 2.520.500.000	Rp. 642.190.000	25,48%	Rp. 257.350.000
2019	Rp. 2.505.000.000	Rp. 617.270.000	24,64%	Rp. 201.300.000

Sumber : Data Olahan Penelitian (2019)

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini margin kontribusi pada PT. Usaha Bersama selalu mengalami penurunan walaupun pada tahun 2017 sempat mengalami kenaikan. Penurunan margin kontribusi pada perusahaan ini di sebabkan karena volume penjualan perusahaan setiap tahun nya yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun. walaupun pada tahun 2017 volume penjualan perusahaan sempat meningkat yang berpengaruh pada margin kontribusi yang diperoleh juga mengalami peningkatan. Selain itu biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi terutama pada biaya variabel.

## 2. Analisis Titik Impas ( *Break Even Point* )

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu teknik yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian akan tetapi belum mendapatkan laba. Dengan kata lain perusahaan berada pada titik impas dimana total penghasilan sama dengan total biaya atau titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap. Ketika seluruh biaya tetap telah ditutup, maka setiap rupiah penjualan lebih di atas titik impas merupakan keuntungan perusahaan.

**Tabel 2**  
**Break Even Point PT. Usaha Bersama**  
**Tahun 2015 – 2019**

Tahun		BEP	Perubahan ( % )
2015	Rp	1.207.683.531,75	23,11%
2016	Rp	1.384.949.183,30	14,68%
2017	Rp	1.178.411.910,67	-14,91%
2018	Rp	1.510.361.067,50	28,17%
2019	Rp	1.688.189.935,06	11,77%

Sumber : Data Olahan Penelitian (2019)

Dari hasil perhitungan *break even point* PT. Usaha Bersama dapat dilihat bahwa *break even point* perusahaan dari tahun ke tahun tergolong meningkat walaupun sempat menurun pada tahun 2017. Dari perhitungan di atas dapat di ketahui nilai penjualan impas perusahaan pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 1.207.683.531,75 dengan persentase perubahan sebesar 23,11% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 penjualan impas perusahaan sebesar Rp. 1.384.949.183,30 dengan persentase perubahan sebesar 14,68% dari tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2017 penjualan impas diperoleh lebih kecil dari tahun sebelum nya yaitu Rp. 1.178.411.910,67 dengan persentase perubahan -14,91%. Kemudian pada tahun 2018 nilai penjualan impas adalah sebesar Rp. 1.510.361.067,50 dengan persentase perubahan 28,17% dari tahun sebelumnya. Serta pada tahun 2019 penjualan impas perusahaan adalah Rp. 1.688.189.935,06 dengan persentase perubahan 11,77% dari tahun sebelumnya.

### 3. Analisis Margin Keamanan ( Margin Of Safety )

Margin of safety adalah suatu teknik analisis untuk mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Margin of safety akan memberikan petunjuk berapa banyak volume penjualan boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita kerugian atau dalam keadaan break even. Margin of safety akan menunjukkan batas maksimal penurunan volume penjualan yang tidak akan menyebabkan kerugian perusahaan. Semakin besar margin of safety maka kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, sebaliknya



jika margin of safety semakin kecil berarti menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan bahaya atau akan mengalami break even.

**Tabel 3**  
**Margin Of Safety PT. Usaha Bersama**  
**Tahun 2015 – 2019**

Tahun	Penjualan	MOS (Rp )	MOS ( % )
2015	Rp 2.580.000.000	Rp 1.372.316.468,25	53,19%
2016	Rp 2.543.000.000	Rp 1.158.050.816,70	45,54%
2017	Rp 2.688.000.000	Rp 1.509.588.089,33	56,16%
2018	Rp 2.520.500.000	Rp 1.010.138.932,50	40,08%
2019	Rp 2.505.000.000	Rp 816.810.064,94	32,61%

Sumber : Data Olahan Penelitian (2019)

Dapat Dilihat tabel di atas menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai *margin of safety* maka semakin tinggi pula rasio *margin of safety* perusahaan. Semakin tinggi persentase *margin of safety* yang dihasilkan maka semakin aman situasi perusahaan karena hanya terdapat sedikit resiko untuk mencapai titik impas. Namun dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini *margin of safety* yang diperoleh perusahaan PT. Usaha Bersama terlihat semakin menurun dari tahun ke tahun. hanya saja pada tahun 2017 *margin of safety* sempat mengalami peningkatan. Akan tetapi pada tahun selanjutnya kembali menurun. Penurunan *margin of safety* di sebabkan karena adanya kenaikan titik impas perusahaan dari tahun ke tahun. hal ini menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil, yang berarti tingkat keamanan perusahaan dalam kegiatan operasional juga semakin rendah.

#### 4. Analisis Leverage Operasi ( Operating Leverage )

Operating leverage merupakan suatu teknik analisis yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui seberapa besar perubahan laba sebagai akibat dari perubahan penjualan dengan memanfaatkan biaya tetap sebagai pengungkit laba. dapat disimpulkan operating leverage merupakan suatu ukuran besarnya penggunaan biaya tetap sebuah perusahaan. Analisis ini dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang berapa besarnya kenaikan laba jika terjadi kenaikan penjualan dalam jumlah persentase tertentu.

**Tabel 4**  
***Operating Leverage* PT. Usaha Bersama**  
**Tahun 2015 – 2019**

Tahun	Penjualan	Contribution Margin	Operating Leverage	Laba
2015	Rp.2.580.000.000	Rp.780.240.000	1,88	Rp.415.036.500
2016	Rp.2.543.000.000	Rp.700.655.000	2,20	Rp.319.101.500
2017	Rp.2.688.000.000	Rp.866.480.000	1,78	Rp.486.560.000
2018	Rp.2.520.500.000	Rp.642.190.000	2,50	Rp.257.350.000
2019	Rp.2.505.000.000	Rp.617.270.000	3,07	Rp.201.300.000

Sumber: Data Olahan Penelitian (2019)

Tabel 4 menunjukkan bahwa *operating leverage* diperoleh perusahaan masih belum dapat mempengaruhi perubahan laba perusahaan dimana perusahaan mengeluarkan biaya tetap yang selalu meningkat setiap tahunnya yang menyebabkan nilai *operating leverage* pun semakin besar dari tahun ke tahun. akan tetapi struktur biaya tetap yang dikeluarkan tidak mampu mengungkit laba perusahaan dimana dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. volume penjualan yang diperoleh setiap tahunnya mengalami penurunan yang menyebabkan laba yang diperoleh juga mengalami penurunan sebesar nilai *operating leverage* perusahaan tersebut. dapat disimpulkan bahwa kemampuan manajemen perusahaan PT. Usaha Bersama dalam memanfaatkan biaya tetap untuk mempengaruhi perubahan penjualan terhadap laba masih tergolong rendah. Perusahaan kurang berhati – hati dalam mempertimbangkan struktur biaya tetap yang akan dikeluarkan untuk mengungkit laba perusahaannya.

#### **Analisis Target Laba**

Analisis target laba (*target profit analysis*) adalah salah satu teknik analisis yang digunakan untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba tertentu sesuai yang di targetkan perusahaan. PT. Usaha Bersama menginginkan laba yang diperoleh perusahaan untuk tahun 2015 – 2019 lebih meningkat sebesar 15 % dari laba yang telah diperoleh.

**Tabel 5**  
**Target Dan Realisasi Laba**  
**PT. Usaha Bersama Tahun 2015 – 2019**

Tahun	Target Laba	Realisasi	Selisih
2015	Rp. 537.581.300,00	Rp. 467.462.000	Rp. 70.119.300,00
2016	Rp. 406.556.050,00	Rp. 353.527.000	Rp. 53.029.050,00
2017	Rp. 518.058.325,00	Rp. 450.485.500	Rp. 67.572.825,00
2018	Rp. 301.674.325,00	Rp. 262.325.500	Rp. 39.348.825,00
2019	Rp. 210.306.825,00	Rp. 182.875.500	Rp. 27.431.325,00

Sumber : Data Olahan Penelitian (2019)

**Tabel 6**  
**Target Dan Realisasi Laba**  
**PT. Usaha Bersama Tahun 2015 – 2019**

Tahun	Target Laba	Realisasi	Selisih
2015	Rp. 537.581.300,00	Rp. 467.462.000	Rp. 70.119.300,00
2016	Rp. 406.556.050,00	Rp. 353.527.000	Rp. 53.029.050,00
2017	Rp. 518.058.325,00	Rp. 450.485.500	Rp. 67.572.825,00
2018	Rp. 301.674.325,00	Rp. 262.325.500	Rp. 39.348.825,00
2019	Rp. 210.306.825,00	Rp. 182.875.500	Rp. 27.431.325,00

Sumber : Data Olahan Penelitian (2019)

Berdasarkan Tabel 6 menunjukkan bahwa dalam 5 tahun terakhir ini PT. Usaha Bersama masih belum mencapai target laba yang direncanakan. Dimana pada tahun 2013 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 537.581.300,00 sementara itu yang terealisasi hanya sebesar Rp. 467.462.000. Pada tahun 2014 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 406.556.050,00 sementara yang terealisasi adalah sebesar Rp. 353.527.000. kemudian pada tahun 2015 target laba yang ingin dicapai sebesar Rp. 518.058.325,00 sementara yang terealisasi hanya sebesar Rp. 450.485.500. Pada tahun 2016 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 301.674.325,00 sementara yang terealisasi sebesar Rp.

262.325.500. dan pada tahun 2017 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 210.306.825,00.

**Tabel 7**  
**Anggaran Dan Realisasi Penjualan**  
**PT. Usaha Bersama Tahun 2015 – 2019**

Tahun	Anggaran	Realisasi	Selisih
2015	Rp. 2.985.399.470,90	Rp. 2.580.000.000	Rp. 405.399.470,90
2016	Rp. 2.860.651.724,14	Rp. 2.543.000.000	Rp. 317.651.724,14
2017	Rp. 2.785.292.571,34	Rp. 2.688.000.000	Rp. 97.292.571,34
2018	Rp. 2.694.326.236,26	Rp. 2.520.500.000	Rp. 173.826.236,26
2019	Rp. 2.541.707.893,67	Rp. 2.505.000.000	Rp. 36.707.893,67

Sumber: Data Olahan Penelitian (2019)

Untuk dapat memperoleh laba yang ditargetkan maka perusahaan harus dapat mencapai volume penjualan yang telah di anggarkan diatas. Akan tetapi dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini perusahaan tidak dapat mencapai volume penjualan yang dianggarkan. Volume penjualan yang terealisasi masih dibawah volume penjualan yang dianggarkan serta semakin menurun dari tahun ke tahun. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak dapat mencapai target laba yang di harapkan.

Perusahaan kurang berhati – hati melakukan pertimbangan dan perhitungan yang tepat dalam merencanakan laba yang ingin dicapai nya. Dari segi biaya yang dikeluarkan setiap tahun nya selalu mengalami peningkatan yang cukup besar. Terutama biaya variabel yang dikeluarkan setiap tahun nya selalu mengalami kenaikan padahal volume penjualan yang dihasilkan perusahaan justru menurun. Seharus nya biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan dapat lebih kecil jika volume penjualan yang dihasilkan mengalami penurunan. Akan tetapi perusahaan tidak dapat melakukan peminiman biaya variabel yang dikeluarkan sehingga biaya variabel yang dikeluarkan untuk volume penjualan yang menurun justru semakin tinggi. Hal ini menyebabkan nilai margin kontribusi yang diperoleh mengalami penurunan dimana laba kontribusi untuk menutup

biaya tetap menjadi semakin rendah dari tahun ke tahun. Selain itu volume penjualan yang semakin rendah dari tahun ke tahun yang diiringi dengan peningkatan biaya terus menerus setiap tahunnya menyebabkan *break even point* perusahaan menjadi semakin tinggi. Perusahaan harus dapat mencapai volume penjualan minimal dalam jumlah yang besar agar dapat menutup biaya – biaya yang telah dikeluarkannya pada periode tersebut.

Penurunan volume penjualan ini sangat berpengaruh pada tingkat keamanan perusahaan dimana volume penjualan yang semakin rendah setiap tahun nya dan disertai biaya – biaya yang melampau tinggi sangat mempengaruhi laba yang diperoleh setelah pengurangan dengan pendapatan penjualan perusahaan menjadi semakin menurun. Perusahaan selalu berupaya untuk meningkatkan volume penjualan dengan melakukan berbagai cara, salah satu nya dengan mencetak brosur untuk mempromosikan ke masyarakat dan mengeluarkan berbagai biaya – biaya yang menurutnya dapat memberikan peningkatan pada volume penjualan. Akan tetapi perusahaan kurang mempertimbangkan lebih tepat struktur biaya yang dikeluarkannya. Hal ini menyebabkan biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan dari tahun ke tahun juga melambung tinggi. Akan tetapi biaya tetap yang melambung tinggi ini tidak mampu mempengaruhi peningkatan volume penjualan perusahaan. Hal ini menyebabkan perusahaan dalam lima tahun ini harus menutupi seluruh biaya yang cukup besar dari hasil volume penjualan yang selalu menurun setiap tahunnya sehingga laba yang diperoleh pun mengalami pengaruh dimana laba yang diperoleh perusahaan menjadi semakin rendah yang menyebabkan perusahaan tidak dapat memperoleh target laba yang diharapkan dalam lima tahun ini.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pada analisis *Contribution margin* hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini margin kontribusi pada PT. Usaha Bersama selalu mengalami penurunan. Penurunan margin kontribusi pada perusahaan ini di sebabkan karena volume penjualan perusahaan setiap tahun nya yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Selain itu biaya yang dikeluarkan perusahaan juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi terutama pada biaya variabel. semakin turun tingkat

margin kontribusi maka semakin rendah pula laba yang diperoleh perusahaan. Dimana Tingkat margin kontribusi PT. Usaha Bersama selama lima tahun ini mengalami penurunan yang berpengaruh pada laba yang diperoleh perusahaan juga mengalami penurunan.

2. Pada analisis *break even point* hasil perhitungan menunjukkan *break even point* perusahaan dari tahun ke tahun tergolong meningkat walaupun sempat menurun pada tahun 2015. Namun dari hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan PT. Usaha Bersama selama lima tahun ini masih berada diatas *break even point*. Dimana perusahaan masih dapat mencapai penjualan di atas penjualan impas sehingga perusahaan masih dapat menghasilkan laba walaupun laba yang diperoleh mengalami penurunan.
3. Pada analisis *margin of safety* Hasil penelitian dalam kurun waktu lima tahun ini *margin of safety* yang diperoleh perusahaan PT. Usaha Bersama terlihat semakin menurun dari tahun ke tahun. Penurunan *margin of safety* di sebabkan karena adanya kenaikan titik impas perusahaan dari tahun ke tahun. hal ini menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil, yang berarti tingkat keamanan perusahaan dalam kegiatan operasional juga semakin rendah. Semakin rendah jumlah batas penurunan penjualan perusahaan sangat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan dalam hal jika terjadi penurunan penjualan yang lebih besar dari batas *margin of safety* maka kemungkinan perusahaan akan mengalami kerugian. walaupun dalam lima tahun ini perusahaan sempat mengalami penurunan *margin of safety*, akan tetapi perusahaan masih mampu berada diatas batas keamanan.
4. Pada analisis *operating leverage* hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tingkat *operating leverage* yang diperoleh perusahaan masih belum dapat mempengaruhi perubahan laba perusahaan dimana perusahaan mengeluarkan biaya tetap yang selalu meningkat setiap tahunnya yang menyebabkan nilai *operating leverage* pun semakin besar dari tahun ke tahun. akan tetapi struktur biaya tetap yang dikeluarkan tidak mampu mengungkit laba perusahaan dimana dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. volume penjualan yang diperoleh setiap tahunnya mengalami penurunan yang menyebabkan laba yang diperoleh juga mengalami penurunan
5. Pada analisis target laba menunjukkan bahwa dalam 5 tahun terakhir ini PT. Usaha Bersama masih belum mencapai target laba yang direncanakan. Dimana pada tahun 2013

target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 537.581.300,00 sementara itu yang terealisasi hanya sebesar Rp. 467.462.000. Pada tahun 2014 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 406.556.050,00 sementara yang terealisasi adalah sebesar Rp. 353.527.000. kemudian pada tahun 2015 target laba yang ingin dicapai sebesar Rp. 518.058.325,00 sementara yang terealisasi hanya sebesar Rp. 450.485.500. Pada tahun 2016 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 301.674.325,00 sementara yang terealisasi sebesar Rp. 262.325.500. dan pada tahun 2017 target laba yang ingin dicapai adalah Rp. 210.306.825,00 sementara itu yang terealisasi hanya sebesar Rp. 182.875.500.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, terdapat beberapa saran yang akan disampaikan penulis kepada perusahaan yaitu :

1. PT. Usaha Bersama sebaiknya menyusun perencanaan terlebih dahulu dan melakukan perhitungan yang tepat dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Dengan adanya analisis *cost volume profit* diharapkan dapat memberi masukan yang dapat dijadikan pedoman dan bahan pertimbangan kepada perusahaan dalam membuat perencanaan yang lebih baik dan perhitungan sistematis dalam menjalankan kegiatan usahanya pada periode kedepan agar dapat mencapai laba yang optimal.
2. Perusahaan diharapkan dapat melakukan pertimbangan yang lebih tepat terhadap struktur biaya tetap yang dikeluarkan agar dapat mempengaruhi volume penjualan perusahaan sehingga dapat mengungkit laba perusahaan.
3. Dengan analisis biaya volume laba diharapkan dapat memberikan gambaran hasil dan memberikan masukan bagi perusahaan tentang faktor apa saja yang dapat mempengaruhi laba agar mempermudah perusahaan dalam memprediksi laba dan mengoptimalkan penjualan serta pengendalian biaya agar tidak terjadi.

### REFERENSI

- Ahmad, K. (2014). *Akuntansi Manajemen : Dasar - Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan* (Kesembilan). Jakarta: Rajawali Persada.
- Assa, R. L. (2013). Analisis Cost - Volume - Profit ( CVP ) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprima, *1*, 591–601. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/2108/1665>
- Budiwibowo, S. (2012). ANALISIS ESTIMASI COST-VOLUME-PROFIT (CVP) DALAM HUBUNGANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA PADA HOTEL TLOGO MAS

- SARANGAN. *Akuntansi Dan Pendidikan, 1*. Retrieved from <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/assets/article/download/517/476>
- Bustami, B. (2011). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Kencana.
- Carter, W. K. (2011). *Akuntansi Biaya (Empat Bela)*. Jakarta.
- Darsono, & Purwanti, A. (2013). *Akuntansi Manajemen (Ketiga)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Daryono. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Yrama Widya.
- F.Duyo, S. (2013). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *EMBA, 1*. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/1679-ID-analisis-cost-volume-profit-untuk-perencanaan-laba-pada-hotel-sintesa-peninsula.pdf>
- Garrison, Noreen, & Blewer. (2013). *Akuntansi Manajerial (Empat Bela)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, & Mowen. (2011). *Akuntansi Manajerial (Kedelapan)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Herman, E. (2013). *Akuntansi Manajerial Suatu Orientasi Praktis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hery. (2011). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Ikhsan, A. (2011). *Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa (Kesatu)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Islahuzzaman. (2012). *Istilah – Istilah Akuntansi & Auditing (Edisi Kesa)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Lestari, A. P. (2014). ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA PRODUKSI MOM'S JELLY UMKM PADEPOKAN SUKET SEGORO SEMARANG). Retrieved from [c:%5CUsers%5CChinq%5CDownloads%5CDocuments%5Cjurnal\\_15008.pdf](c:%5CUsers%5CChinq%5CDownloads%5CDocuments%5Cjurnal_15008.pdf)
- Lestari, D. W., & Permana, D. B. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial (Kesatu)*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- M.Mursid. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Machfoedz, & Mahmudi. (2011). *Akuntansi Manajemen (Kesatu)*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Martusa, R., & Wijaya, V. (2011). Peranan Analisis Cost-Volume-Profit Dalam Upaya



- Merencanakan Laba Perusahaan. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4. Retrieved from <https://www.google.co.id/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUK EwjOvJmA78jaAhVMP48KHXHfD68QFggvMAA&url=http%3A%2F%2Frepository.maranatha.edu%2F400%2F1%2FPERANAN%2520ANALISIS%2520COST-VOLUME-PROFIT%2520DALAM%2520UPAYA%2520MERENCANAKAN.pdf&usg=A>
- Mulansari, D., & Ismawati, K. (2016). ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN METODE COST-VOLUME-PROFIT (CVP) PADA PT. INDO ACIDATAMA TBK. *Jurnal Penelitian Dan Kajian Ilmiah*, 14. Retrieved from <c:%5CUsers%5CChinq%5CDownloads%5CDocuments%5C1728-2682-1-SM.pdf>
- Mulyadi. (2011). *Sistem Akuntansi (Ketiga)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya (Kelima)*. Jakarta: UPP STIM YKPN.
- Navaneetha, B., Punitha, K., Joseph, R., Rashmi, S., Aishwariyaa, T. S., Kontribusi, K., ... Krishnammal, P. (2017). ANALISIS COST VOLUME PROFIT OF NESTLE LIMITED. *International Journal*, 3(3). Retrieved from <http://www.managejournal.com/download/390/3-2-43-649.pdf>
- Punniyamoorthy, R. (2017). Examining Cost Volume Profit and Decision Tree Analysis of a Selected Company. *International Journal*, 9, 224–233. Retrieved from [http://assets.cengage.com/pdf/3185\\_CHE-MOWEN4EPG-10-0702-004.pdf](http://assets.cengage.com/pdf/3185_CHE-MOWEN4EPG-10-0702-004.pdf)
- Raharjaputra, H. (2011). *Manajemen Keuangan Dan Akuntansi : Untuk Eksekutif Perusahaan (Kesatu)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rudianto. (2011). *Penganggaran : Konsep Dan Teknik Penyusunan Anggaran*. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Samryn. (2012). *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi (Kesatu)*. Jakarta: Kencana.
- Silvana, F., Sudjana, N., & Wijono, T. (2014). ANALISIS CONTRIBUTION MARGIN UNTUK MENENTUKAN TINGKAT PENJUALAN PRODUK DALAM RANGKA MEMAKSIMALKAN LABA (Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang). *Administrasi Bisnis*, 15(2), 1–7. Retrieved from [https://www.google.co.id/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0ahUK Ewi1l-6qz4\\_cAhXDfiskHb1TDgkQFgg\\_MAI&url=http%3A%2F%2Fdownload.portalgaruda.org%2Farticle.php%3Farticle%3D265064%26val%3D6468%26title%3DANALISIS%2](https://www.google.co.id/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0ahUK Ewi1l-6qz4_cAhXDfiskHb1TDgkQFgg_MAI&url=http%3A%2F%2Fdownload.portalgaruda.org%2Farticle.php%3Farticle%3D265064%26val%3D6468%26title%3DANALISIS%2)



520CONTRIBUTION%2520MARGIN%2520UNTU

- Sjahrial, D., & Purba, D. (2012). *Akuntansi Manajemen (Kesatu)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Soemarso. (2011). *Akuntansi Suatu Pengantar (Kelima)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Swastha, B. (2012). *Manajemen Penjualan (Ketiga)*. Yogyakarta: BPFE.
- Tjiptono, F. (2012). *Service Management, Meningkatkan Layanan Prima*. Jakarta: ANDI.
- Warindrani, A. K. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wiyasha. (2014). *Akuntansi Manajemen Untuk Hotel Dan Restoran (Kedua)*. Yogyakarta: ANDI.
- Worotitjan, E. E., & Manossoh, H. (2016). ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA UD. GUNUNG EMAS MANADO. *EMBA*, 4. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/11756/11349>