

## PERENCANAAN LABA MENGGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS COST VOLUME PROFIT

*Ulfah Setia Iswara<sup>1</sup>, Teguh Gunawan Setyabudi<sup>2</sup>, Wahidahwati<sup>3</sup>*

<sup>1,2</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

e-mail: <sup>1</sup>ulfahsetiaiswara@stiesia.ac.id, <sup>2</sup>teguhgunawan@stiesia.ac.id, <sup>3</sup>wahidahwati@stiesia.ac.id

### ABSTRAK

*Untuk menaksir tingkat capaian laba yang ingin diharapkan perusahaan, dibutuhkan sebuah perencanaan laba yang baik. Upaya membuat perencanaan laba yang bermanfaat pada masa mendatang, diperlukan alat bantu yakni analisis biaya volume laba (Cost-Volume-Profit). Analisis CVP berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Penelitian dilakukan pada usaha Macro Coffee Roastery yang berlokasi di Kabupaten Jember. Data yang digunakan berasal dari data-data keuangan perusahaan. Hasil analisis yang dilakukan pada Macro Coffee Roastery diperoleh margin kontribusi sebesar Rp 107.462.500 dengan rasio margin kontribusi 52%. Titik impas sebesar Rp 27.692.300. Tingkat penjualan sebesar Rp 205.073.400 berada di atas titik impas, sehingga penjualan yang dilakukan dikatakan mampu untuk menghasilkan laba yang maksimal. Batas pengaman (margin of safety) cukup tinggi sebesar 86,4%. Tingkat degree of operating leverage perusahaan sebesar 1,15. Besarnya laba yang diharapkan untuk periode tahun 2019 sebesar Rp 113.536.250, oleh karena itu perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebesar Rp 246.031.250 untuk memperoleh laba yang telah direncanakan di tahun 2019.*

*Kata kunci: margin kontribusi, titik impas, batas pengaman, tingkat operating leverage*

### 1. PENDAHULUAN

Perusahaan saat ini di tengah ketidakpastian ekonomi pasti berada di lingkungan persaingan usaha yang sangat ketat. Hal ini perlu untuk diantisipasi perusahaan melalui penanganan dan pengelolaan yang baik. Pihak manajemen diharapkan mampu menghasilkan keputusan-keputusan strategis yang mendorong tercapainya tujuan perusahaan. Dalam proses pengambilan keputusan, manajer harus mempertimbangkan aspek-aspek keuangan dan non keuangan, serta harus didukung dengan suatu pedoman perencanaan yang mencakup keseluruhan langkah-langkah tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal dan meningkatkan nilai perusahaan. Langkah-langkah yang dapat ditempuh oleh manajemen untuk memperoleh pencapaian laba yang optimal, yakni: 1) menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, 2) menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan 3) meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Budiwibowo, 2012). Dalam penaksiran tingkat capaian laba yang ingin diperoleh perusahaan, dibutuhkan sebuah perencanaan laba yang baik. Upaya membuat perencanaan laba, maka diperlukan alat bantu yakni analisis biaya volume laba (*Cost-Volume-Profit*). Analisis CVP berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangi total penjualan dengan total pengeluaran. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan (Hansen dan Mowen, 2011).

Dalam proses pembuatan keputusan bisnis, manajemen perlu melihat lima elemen penting terkait analisis *cost volume profit*, yaitu: 1) Harga produk yaitu harga yang ditetapkan di dalam suatu periode tertentu secara konstan, 2) Volume atau tingkat aktivitas yaitu besarnya produk yang dihasilkan dan direncanakan akan dijual di dalam suatu periode tertentu, 3) Biaya variabel per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi, 4) Total biaya tetap yaitu keseluruhan biaya periodik di dalam suatu periode tertentu, dan 5) Bauran volume produk yang dijual yaitu proporsi volume relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

Analisis CVP yang digunakan untuk mengevaluasi pencapaian laba perusahaan pada Hotel Sahid Kawana Manado pernah dilakukan oleh Bunga et al. (2018) dimana menunjukkan hubungan antara biaya, volume, dan laba. Selain itu, dapat diketahui laba yang diperoleh serta margin of safety perusahaan pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2017. Penelitian Susanti (2018) menggunakan analisis biaya volume laba pada CV. Rumah Alam Jaya Malang yang meliputi *contribution margin*, *contribution margin ratio*, *break event point*, *margin of safety*, *margin of safety ratio* dan *operating leverage* serta analisis perencanaan laba pada periode tahun 2017. Analisis perencanaan laba dan risiko usaha dalam produksi SIR 20 di PT Perkebunan Nusantara (PTPN) VII (Persero) Unit Padang Pelawi dilakukan oleh Sitorus et al. (2018) pada tahun 2015, dan diperoleh hasil bahwa untuk tahun 2015 nilai margin kontribusinya sebesar Rp 59.584.907.474. Nilai Rasio Margin Kontribusi pada tahun 2015 hanya sebesar 27 %. Nilai tersebut menunjukkan bahwa perubahan penjualan sebesar 1 % saja akan menyebabkan perubahan kontribusi penjualan terhadap biaya tetap sebesar 27 %. Pada

tahun 2015 nilai MOSR adalah sebesar 31 %. Nilai tersebut menunjukkan bahwa jika penjualan yang dilaksanakan PTPN VII (Persero) Unit Padang Pelawi pada periode tersebut turun lebih dari 31 % atau turun sebelum mencapai BEP yakni sebesar Rp 68.022.942.656,00 dengan penjualan 2.342.189 Kg maka perusahaan akan mengalami kerugian. Apabila sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan BEP.

Analisis CVP selain digunakan pada industri pertanian, perhotelan, peternakan, dan lain sebagainya, dapat juga digunakan pada perusahaan pengolahan kopi. Dalam industri ini, perusahaan dituntut untuk meningkatkan jumlah kegiatan pengolahan yang dihasilkan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur sebagai penghasil kopi adalah Kabupaten Jember. Permintaan kopi yang cukup tinggi ditunjukkan dengan semakin menjamurnya warung-warung dan usaha kopi. Gaya hidup sekarang di era milenial membuat banyak kalangan mengkonsumsi kopi sebagai minuman sehari-hari. Hal ini membuat usaha pengolahan kopi harus lebih giat untuk meningkatkan aktivitas pengolahan kopi sebagai upaya untuk pemenuhan permintaan pasar. Usaha yang bergerak di bidang pengolahan kopi antara lain adalah Macro Coffee Roastery. Macro Coffee Roastery merupakan sebuah usaha kecil yang menggeluti dunia kopi di Kabupaten Jember yang kegiatannya melakukan pengolahan biji-biji kopi. Biji-biji kopi pilihan dari petani yang diperoleh secara langsung digunakan sebagai bahan baku dalam produk kopi yang dihasilkan. Produk-produk yang dihasilkan berupa biji kopi yang telah diroasting (dimasak) dan kopi bubuk (diolah). Kopi-kopi tersebut digolongkan menjadi jenis kopi Arabika, Robusta, dan Liberika. Ciri khas dari kopi yang diolah di Macro Coffee Roastery mayoritas adalah kopi yang berasal dari petani-petani lokal di Kabupaten Jember dan terdapat pula kopi dari daerah lainnya.

Berdasarkan informasi yang diperoleh perusahaan, permintaan kopi mulai tahun 2016 sampai dengan saat ini terus mengalami perkembangan. Pangsa pasar Macro Coffee Roastery terutama sebagian besar adalah masyarakat umum dan kafe-kafe yang ada di sekitar Kabupaten Jember. Dan seiring promosi melalui berbagai media yang semakin meluas, konsumen kopi semakin bertambah yang berasal dari kota-kota lainnya. Untuk memprediksi perolehan laba yang diharapkan oleh perusahaan, maka manajemen perusahaan perlu untuk melakukan *planning, organizing, actuating, dan controlling*. Perencanaan laba menjadi hal penting yang dapat berguna untuk membantu proses pengambilan keputusan perusahaan. Upaya untuk pengambilan keputusan yang tepat didukung dengan menggunakan analisis yang menguntungkan, salah satunya perusahaan dapat menggunakan analisis CVP. Analisis CVP dapat digunakan untuk merencanakan laba yang diharapkan pada tahun 2019. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan studi pada perusahaan Macro Coffee Roastery di Kabupaten Jember untuk periode tahun 2019.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Analisis *Cost Volume Profit*

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen 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 membantu manajemen untuk merencanakan laba di masa depan. Analisis CVP 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 sumber daya yang dimiliki, dan e) Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba.

Analisis CVP dilakukan dengan menggunakan analisis titik impas, analisis margin kontribusi, analisis margin keamanan, analisis operating leverage. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*) adalah suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Mulyadi, 2001). Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) adalah kelebihan pendapatan penjualan di atas biaya variabel (Mulyadi, 2001). Analisis Margin Keamanan (*Margin of Safety*) menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu. *Margin of safety* menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat diterima adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Sebaliknya, jika *margin of safety* rendah, kemungkinan kerugian yang dialami perusahaan lebih besar. Analisis operating leverage (*Degree of operating leverage/DOL*) merupakan penggunaan *fixed cost* untuk menghasilkan perubahan persentase yang lebih tinggi dalam profit atas peningkatan aktivitas penjualan. Perusahaan dengan *degree of operating leverage* tinggi, umumnya menggunakan lebih banyak *fixed costs*, yang mengakibatkan *variable costs* akan menurun, peningkatan *contribution margin* dan penurunan profit, maka ini menandakan peningkatan risiko.

### 2.2 Perencanaan Laba

Laba perusahaan menjadi daya tarik tersendiri bagi para investor yang akan menanamkan investasinya ke perusahaan. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk

menghasilkan pendapatan (Aulia, 2018). Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya yang dikeluarkan dan volume (banyaknya) penjualan. Biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk akan mempengaruhi harga jual produk, dan harga jual produk akan berdampak pada volume penjualan yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap tingkat laba perusahaan. Semakin besar biaya yang diserap oleh produk maka akan semakin tinggi harga pokok produksi dan harga jual yang ditetapkan.

Manajemen perlu untuk merencanakan target laba di masa mendatang. Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena besar kecilnya laba menjadi tolok ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan laba nantinya sebagai dasar untuk evaluasi kinerja manajemen. Untuk mencapai titik laba maksimum yang diinginkan (target laba) diperlukan adanya perencanaan laba yang harus disusun dan dilakukan secara sistematis oleh perusahaan. Tanpa adanya perencanaan laba yang sistematis, target laba akan sulit untuk dicapai. Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang diharapkan oleh manajemen, terlebih dahulu harus dilakukan perencanaan laba yang optimal, salah satunya dengan cara membuat analisis target laba.

### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian dilakukan pada usaha pengolahan kopi Macro Coffee Roastery yang berlokasi di Kabupaten Jember. Macro Coffee Roastery sebagai salah satu perusahaan pengolahan kopi yang sedang mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari sampai dengan bulan September di tahun 2018. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari manajemen perusahaan melalui wawancara dengan pemilik/pimpinan perusahaan dan dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan dan non keuangan perusahaan. Analisis data dalam penelitian ini yang dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. mengumpulkan informasi atau dokumen-dokumen terkait perusahaan, meliputi data keuangan dan data non keuangan perusahaan.
2. melakukan analisis data yang meliputi: analisis *contribution margin*, analisis *break event point*, analisis *margin of safety*, dan analisis *degree of operating leverage*.
3. melakukan analisis hubungan antara analisis CVP (*cost volume profit*) dengan perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan. Analisis perencanaan laba memperlihatkan besarnya volume dari laba yang direncanakan.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Macro Coffee Roastery merupakan usaha yang bergerak di bidang pengolahan kopi yang berlokasi di Jalan Mastrip Timur 110B, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember. Awal mula usaha ini didirikan karena melihat adanya peluang bahwa kopi sebagai komoditas yang sangat diminati oleh masyarakat. Kebiasaan meminum kopi setiap hari bagi masyarakat menjadikan permintaan kopi terus mengalami perkembangan yang cukup signifikan.

Kopi yang diolah di Macro Coffee Roastery digolongkan menjadi 3 jenis yakni Robusta, Liberika, dan Arabika. Nama kopi tersebut antara lain: Aceh Gayo, Arjuna, Baban, Bali Kintamani, Bali Sukasada, Blue Ijen, Colol, Durjo Jember, Enrekang, Jember Sidomulyo, Robusta Raung Ijen, Peaberry Sidomulyo Jember, Nongko Jember, Liberika Tanggul Jember, Ijen, Raung Orange Burbon, Kayumas, Peaberry Ijen, Sindoro Pekalongan, Sombo Bromo, Flores Bajawa, Toraja Sapan, Toraja Marinding, Wamena, Luwak Ijen, Yellow Cattura Flores Manggarai, Preanger Manglayang, Toraja Kalosi, dan lain sebagainya. Jenis kopi yang banyak diminati oleh masyarakat adalah kopi Arabika dengan aroma dan rasa yang bervariasi. Permintaan yang paling berupa kopi bubuk yang dikemas menjadi ukuran yang beragam yakni 100 gr, 250 gr, 500 gr, dan 1000 gr.

Konsumen dapat melakukan pesanan kopi sesuai dengan permintaan dalam bentuk biji kopi atau bubuk kopi sesuai dengan selera dan tingkat sangrai yang diinginkan. Jenis kopi yang beragam membuat konsumen dapat memilih varian mana yang disukai. Upaya untuk pengenalan produk kopi Macro Coffee Roastery dilakukan melalui promosi di media sosial, keikutsertaan pada pameran-pameran, aktif mengikuti perkumpulan atau komunitas kopi, dan kegiatan-kegiatan lainnya sehingga produk dapat dikenal secara lebih meluas.

#### 4.2 Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya, volume dan laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Biaya-biaya digolongkan sesuai perilaku biaya yakni biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya-biaya untuk proses produksi yang dikeluarkan oleh Macro Coffee Roastery pada periode bulan Januari 2018 sampai dengan bulan September 2018 meliputi biaya bahan baku langsung (biji-biji kopi), biaya tenaga kerja langsung (pegawai), dan biaya overhead (bahan baku tidak langsung, listrik, penyusutan, dan lainnya). Total biaya yang dikeluarkan meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead sebesar Rp 112.010.900.

##### 4.2.1 Analisis *contribution margin* (margin kontribusi)

Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi menghasilkan laba. Perhitungan *Contribution Margin* sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 205.073.400 - \text{Rp } 97.610.900 \\ &= \text{Rp } 107.462.500 \end{aligned}$$

Selanjutnya, menghitung *Contribution Margin Ratio* yang digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi laba perusahaan. Perhitungan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Ratio} &= \frac{\text{Total Contribution Margin}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{107.462.500}{205.073.400} \times 100\% \\ &= 52\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, perusahaan memiliki margin kontribusi keseluruhan sebesar Rp 107.462.500 atau sebesar 52% dari penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan kopi pada periode tahun 2018 memiliki kontribusi yang relatif cukup besar terhadap laba usaha.

#### 4.2.2 Analisis *break event point* (BEP)

Salah satu tahapan dalam analisis *Cost Volume Profit* adalah menghitung *Break Event Point* atau titik impas. BEP menunjukkan titik batas minimal kuantitas yang diproduksi yang menyebabkan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian (impas). Perhitungan titik impas (BEP) dalam rupiah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Contribution Margin Ratio}} \\ &= \frac{14.400.000}{0,52} \\ &= \text{Rp } 27.692.300 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat diketahui titik impas dalam rupiah sebesar Rp 27.692.300. Perusahaan harus menghasilkan pendapatan Rp 27.692.300 untuk mencapai target laba Rp 93.062.500. Jika dibandingkan dengan penjualan selama bulan Januari sampai dengan bulan September tahun 2018 sebesar Rp 205.073.400, maka tingkat penjualan berada di atas titik impas dan dapat dikatakan bahwa perusahaan menghasilkan laba.

#### 4.2.3 Analisis *margin of safety* (margin pengaman)

Analisis *margin of safety* menunjukkan batas keamanan bagi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. Seberapa besar penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas aman tersebut, perusahaan tidak akan menderita kerugian. Perhitungan *Margin of safety* sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan impas margin} \\ &= \text{Rp } 205.073.400 - \text{Rp } 27.692.300 \\ &= \text{Rp } 177.381.100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{177.381.100}{205.073.400} \times 100\% \\ &= 86,4\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, tingkat *margin of safety* perusahaan sebesar 86,4%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan kerugian perusahaan adalah Rp 177.381.100. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Semakin besar nilai *margin of safety ratio*, maka semakin kecil risiko perusahaan mengalami kerugian.

#### 4.2.4 Analisis tingkat *operating leverage*

Analisis tingkat *operating leverage* (*Degree of operating leverage-DOL*) menunjukkan tingkat penjualan tertentu dapat diukur dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba. Perhitungan *Degree of operating leverage* sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\text{Total contribution margin}}{\text{Profit}} \\ &= \frac{107.462.500}{93.062.500} \\ &= 1,15 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, tingkat *degree of operating leverage* perusahaan sebesar 1,15. *Operating leverage* merupakan penggunaan biaya tetap untuk menciptakan perubahan prosentase laba yang lebih tinggi saat tingkat penjualan mengalami perubahan. Semakin besar tingkat *operating leverage*, maka semakin banyak terjadi perubahan dalam aktivitas penjualan yang mempengaruhi laba yang akan diperoleh perusahaan.

### 4.3 Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya jumlah laba yang diinginkan di masa mendatang. Dalam wawancara yang dilakukan dengan pemilik, diketahui perusahaan menetapkan prosentase laba yang diharapkan di masa mendatang sebesar 22%. Perhitungan untuk perencanaan laba perusahaan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan (22\%)} &= \text{Rp } 93.062.500 + (22\% \times \text{Rp } 93.062.500) \\ &= \text{Rp } 93.062.500 + \text{Rp } 20.473.750 \\ &= \text{Rp } 113.536.250 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{14.400.000 + 113.536.250}{0,52} \\ &= \frac{127.936.250}{0,52} \\ &= \text{Rp } 246.031.250 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk periode di masa mendatang untuk periode tahun 2019 sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Perusahaan merencanakan memperoleh kenaikan laba dari Rp 93.062.500 menjadi Rp 113.536.250 dengan perolehan pendapatan penjualan dari semula Rp 205.073.400 menjadi Rp 246.031.250 untuk periode tahun 2019.

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada Macro Coffee Roastery maka dapat diketahui bahwa perusahaan belum optimal memanfaatkan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan utamanya yang berkaitan dengan perencanaan laba. Perusahaan menetapkan target laba untuk tahun 2019 sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Hasil analisis yang dilakukan pada Macro Coffee Roastery diperoleh margin kontribusi untuk periode bulan Januari sampai dengan bulan September tahun 2018 sebesar Rp 107.462.500 dengan rasio 52%. Titik impas (*break event point*) untuk bulan Januari sampai dengan bulan September tahun 2018 sebesar Rp 27.692.300. Tingkat penjualan sebesar Rp 205.073.400 berada di atas titik impas, sehingga penjualan yang dilakukan dikatakan mampu untuk menghasilkan laba yang maksimal. Batas pengaman (*margin of safety*) untuk periode bulan Januari sampai dengan bulan September tahun 2018 sebesar 86,4%. Tingkat pengaman perusahaan cukup tinggi, sehingga dikatakan baik, karena kemungkinan terjadinya kerugian rendah. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*margin of safety*) pada bulan Januari sampai dengan bulan September tahun 2018 sebesar Rp 177.381.100. Tingkat *degree of operating leverage* perusahaan sebesar 1,15. Semakin besar tingkat *operating leverage*, maka semakin banyak terjadi perubahan dalam aktivitas penjualan yang mempengaruhi laba yang akan diperoleh perusahaan. Besarnya laba yang diharapkan untuk periode tahun 2019 sebesar Rp 113.536.250, oleh karena itu perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebesar Rp 246.031.250 untuk memperoleh laba yang telah direncanakan di tahun 2019.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang telah mendukung penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Budiwibowo, S. 2012. Analisis Estimasi Cost Volume Profit (CVP) dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* 1 (1): 13-23.
- [2] Hansen, D. R. dan M. M. Mowen. 2011. *Accounting Managerial*. 8th Edition. Cengage Learning Asia. Singapore. Terjemahan D. A. Kwary. 2011. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 8. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- [3] Bunga, A., V. Ilat, dan D. Afandy. 2018. Evaluasi Pencapaian Laba pada Hotel Sahid Kawanua Manado dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP). *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 13 (3).
- [4] Susanti, E. 2018. Analisis Perencanaan Laba pada CV. Rumah Alam Jaya Organik Malang. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- [5] Sitorus, W., W. M. Romdhon, dan N. N. Arianti. 2018. Analisis Perencanaan Laba dan Risiko Usaha dalam Produksi SIR 20 di PT Perkebunan Nusantara (PTPN) VII (Persero) Unit Padang Pelawi. *Jurnal AGRISEP (Kajian Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis)* 17 (2). ISSN 1412-8837.
- [6] Carter, K. W. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Salemba Empat. Jakarta.
- [7] Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Yogyakarta.
- [8] Aulia, F. U. 2018. Penerapan Cost, Volume and Profit Analisis Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pabrik Paving Wahyu Agung. *Iqtishadia: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5 (1).