

ANALYSIS OF COSTS, VOLUME AND PROFITS TOWARDS PLANNED INCOME ON KERIPIK IBU SMES**ANALISIS COST VOLUME PROFIT TERHADAP PERENCANAAN LABA UMKM KERIPIK IBU**Cantika Rosianna¹Yola Winanda²Windy Rezki Kurnia³*Fakultas Ekonomi dan Bisnis., Universitas Muhammadiyah Riau., Pekanbaru, Indonesia*Email: Cantika.rosiannaa@gmail.com**ABSTRACT**

UKM Kue Ibu is a home business that sells various types of chips such as onion chips, Malaysian chips and banana chips, but UKM business chips IBU only perform the recording of production cost expenditure without separating between variable costs and the fixed cost of the business. Where the business state of Kripik Ibu in the period of May-August 2020 is expected to experience a better condition than the period of October-April 2020. To find out how the owner decisions in the increase in their profit, the Cost Volume Profit (CVP) analysis is required. The Cost of Profit Volume (profit-volume) analysis is a tool that is very useful in decision making. The method used is a descriptive method with a case study approach. Researchers collect business information on the mother Kripik then conduct data analysis. From the results of the study, the estimated sales will increase by 27% or Rp. 71.711.460 equivalent to selling 896 units of chips for the next 4 months and obtained that the ratio of margin contribution of 47% and SMEs of the maternal chips is expected to generate a maximum profit of Rp. 152,878,160 for the next period.

Keywords : *Cost Volume Profit***ABSTRAK**

UKM Kue Ibu merupakan usaha rumahan yang menjual berbagai jenis kripik seperti kripik bawang, kripik malaysia dan kripik pisang, namun UKM Usaha Kripik Ibu hanya melakukan pencatatan pengeluaran biaya produksi tanpa memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap usaha. Dimana keadaan usaha Kripik Ibu pada periode Mei-Agustus 2020 diperkirakan akan mengalami keadaan yang lebih baik dari pada periode Oktober – April 2020. Untuk mengetahui bagaimana keputusan pemilik dalam peningkatan laba-nya, diperlukan analisis Cost Volume Profit (CVP). Analisis Cost Volume Profit (biaya-volume-laba) merupakan suatu alat yang sangat berguna dalam pengambilan keputusan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Peneliti mengumpulkan informasi Usaha Kripik Ibu kemudian melakukan analisis data. Dari hasil penelitian, Estimasi penjualan akan meningkat sebesar 27% atau sebesar Rp.71.711.460 setara dengan menjual 896 unit kripik untuk 4 bulan kedepan dan didapatkan bahwa rasio margin kontribusi sebesar 47% dan UKM Kripik Ibu diperkirakan mampu menghasilkan laba maksimal sebesar Rp. 152.878.160 untuk periode berikutnya.

Kata Kunci : *Biaya Volume dan Laba*

1. Introduction (Pendahuluan)

Pada dasarnya tujuan didirikannya suatu usaha adalah untuk mendapatkan laba atau profit semaksimal mungkin. Dalam mencapai tujuan tersebut, diperlukannya perencanaan manajemen yang sangat matang agar mendapatkan hasil yang diinginkan. Manajemen yang baik adalah manajemen yang menjalankan fungsinya, yaitu Planning (perencanaan), Organizing (pengorganisasian), Motivating (pemotivasian), Controlling (pengendalian), dan Evaluating (evaluasi). Agar manajemen menjalankan tugasnya dengan baik, maka manajemen membutuhkan suatu alat perencanaan agar tercapainya tujuan suatu usaha.

Analisis cost-volume-profit membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Dengan demikian CVP mengkaji hubungan antara laba, volume, dan biaya yang terjadi dalam satu periode akuntansi pada UKM KripikIbu. Atau hubungan-hubungan variable tersebut dapat memberikan informasi kepada manajemen untuk biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba atau perencanaan laba.

Analisis tersebut akan menghasilkan nilai contribution margin (marjin kontribusi), break event point (nilai titik impas), margin of safety (tingkat batas keamanan) dan laverage operation. Analisis ini akan memudahkan UKM Kripik Ibu dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mencapai tingkat laba yang sudah ditargetkan.

2. Literature Review (Tinjauan Pustaka)

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen ialah suatu sistem akuntansi yang tujuan utamanya yaitu untuk menyajikan laporan keuangan untuk suatu kepentingan pihak internal perusahaan.

Akuntansi Biaya

Akuntansi Biaya adalah suatu proses pencatatan keuangan yang didalamnya terjadi penggolongan dan peringkasan atas suatu biaya produksi, penjualan produk ataupun jasa menggunakan suatu cara tertentu lengkap dengan penjelasannya.

Biaya

Merupakan nilai kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat untuk peningkatan laba.

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya merupakan cara mengetahui bagaimana biaya berperilaku adalah berguna bagi manajemen untuk berbagai tujuan, yaitu dengan memiliki pengetahuan mengenai perilaku biaya memungkinkan manajer untuk memprediksi laba sebagaimana penjualan dan perubahan volume produksi. Biaya diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama, yaitu :

- a) biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.
- b) Biaya nonproduksi adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi perancangan, pengembangan, pemasaran, distribusi, layanan pelanggan, dan administrasi umum. Biaya nonproduksi secara umum dipisah menjadi 2 kelompok yaitu biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Dengan kata lain, Biaya Tetap ini tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Perlu diingat bahwa Biaya Tetap ini hanya tetap atau konstan di kisaran operasi tertentu, semua biaya akan bervariasi dari waktu ke waktu.

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya berubah-ubah tergantung pada volume kegiatan. Jadi jika volume kegiatan mengalami peningkatan, maka biaya variabel juga akan naik.

Biaya Semivariabel (*Mixed/ Semivariable Cost*)

Biaya semivariabel merupakan sebuah pengeluaran yang memiliki elemen biaya tetap maupun variabel di dalamnya. Biaya semivariabel ini akan mengalami perubahan ketika terjadi perubahan volume kegiatan. Akan tetapi, besarnya tidak selalu sebanding dengan perubahan volume. Biaya semi variabel meliputi biaya listrik, biaya air, serta telpon.

3. Research Methods (Metode Penelitian)

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel Penelitian

Pada Penelitian yang dilakukan terdapat beberapa variabel yang digunakan yaitu harga jual, volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap, dan laba.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang dipakai adalah metode analisis deskriptif. Berikut ini rumus-rumus yang digunakan selama penelitian berlangsung :

1. Analisis Contribution Margin (Marjin Kontribusi)

Contribution Margin (CM) merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel.

Contribution Margin = Penjualan – Biaya Variabel

Contribution Margin Ratio (*rasio marjin kontribusi*) = $\frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$

2. Analisis Break Event Point (Titik Impas)

BEP atau *Break Even Point* adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Total keuntungan dan kerugian ada pada posisi 0 titik *break event point* yang artinya pada titik ini perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan.

BEP atau Titik Impas = Biaya Tetap / Contribution Margin Ratio

Titik Impas (dalam penjualan) = $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin per Unit}}$

3. Analisis Margin of Safety (Biaya Keamanan)

Margin of safety merupakan alat yang dapat memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Angka margin of safety akan memberikan petunjuk mengenai jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan atau dianggarkan sekaligus tidak mengakibatkan kerugian

Margin of Safety = Total Penjualan – Penjualan Titik Impas

Margin of Safety Ratio = $\frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$

4. Analisis Leverage Operasi

Leverage operasi adalah seberapa besar perusahaan menggunakan beban tetap operasional (Hanafi, 2004:327).

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}}$$

4. Results and Discussions (Hasil dan Pembahasan)

Deskripsi Perusahaan

Usaha KripikIbu merupakan salah satu UKM yang bergerak dibidang makanan ringan seperti kripik.Usaha Kripik Ibu menjual berbagai macam kripik seperti kripik pisang, kripik malaisia, dan kue bawang.UKM Kripik Ibu berdiri sejak tahun 2014 yang merupakan sebuah usaha keluarga yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman Gg. Melati, Duri Riau yang masih berdiri sampai saat ini.

Deskripsi Produk

Aneka Kripik yang dijual oleh UKM Kripik Ibu merupakan makanan ringan yang banyak digemari oleh masyarakat, terkhusus pada perayaan hari besar seperti hari raya idul fitri. Ada tiga macam produk yang dihasilkan antara lain : kripik pisang, kripik malaisia, dan kue bawang. Harga jual perunit dari setiap produk yang dihasilkan adalah @Rp.80.000,-.

Data Biaya-Biaya

1. Biaya Perlengkapan

No	Nama Barang	Biaya Pemakaian/Bulan	
1	Pisau Cutter	Rp	5.000
2	Serbet	Rp	20.000
3	Sabun	Rp	35.000
Total			Rp. 60.000

2. Biaya Peralatan

Oven Besar	Rp. 2.500.000
Timbangan	Rp. 125.000
Ampia	Rp 230.000
Total	230000

3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Bulan	Gaji Bulanan
Oktober	Rp 1.000.000
Novemver	Rp 1.000.000
Desember	Rp 1.000.000
Januari	Rp 1.000.000
Februari	Rp 1.000.000
Maret	Rp 1.000.000
April	Rp 1.000.000
Total	Rp 7.000.000

4. Data Pemakaian Biaya

No	Periode	Total Biaya
1	Oktober	Rp19.200.000
2	November	Rp18.200.000
3	Desember	Rp15.300.000
4	Januari	Rp22.000.000
5	Februari	Rp21.400.000
6	Maret	Rp20.350.000
7	april	Rp19.000.000
Total		Rp 135.450.000

5. Klasifikasi Biaya

Biaya Produksi :			
Biaya Bahan Baku			Rp 135.450.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung :			
Biaya Gaji Bulanan			Rp 7.000.000
Biaya Overhead Pabrik :			
Biaya Peralatan	Rp	230.000	
Biaya perlengkapan	Rp	60.000	
Biaya Kemasan Plastik	Rp	200.000	
Biaya Air Galon	Rp	150.000	
Biaya Gas	Rp	400.000	
Biaya Listrik	Rp	<u>3.500.000</u>	<u>Rp 4.540.000</u>
Total Biaya Produksi			
Biaya Non Produksi :			
Biaya Perawatan Kendaraan	Rp	150.000	
Biaya Umum dan Adm	Rp	<u>250.000</u>	-
Total Biaya Non Produksi			<u>Rp 400.000</u>
Total Biaya Keseluruhan			Rp 147.390.000

6. Data Pemisahan Biaya

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total
Biaya Produksi :			
Biaya Bahan Baku		Rp 135.450.000	Rp 135.450.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung :			
Biaya Gaji Bulanan	Rp. 7.000.000		Rp. 7.000.000
Biaya Overhead Pabrik :			
Biaya Peralatan		Rp 230.000	Rp 230.000
Biaya perlengkapan		Rp 60.000	Rp 60.000
Biaya Kemasan Plastik		Rp 200.000	Rp 200.000
Biaya Air Galon		Rp 150.000	Rp 150.000
Biaya Gas		Rp 400.000	Rp 400.000

Biaya Listrik		Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Produksi			
Biaya Non Produksi :			
Biaya Perawatan Kendaraan		Rp 150.000	Rp 150.000
Biaya Umum dan Adm	Rp 250.000		Rp 250.000
	7.250.000	Rp 140.140.000	Rp 147.390.000

Analisis Cost Volume Profit

Margin Contribution

Tabel Margin Kontribusi

Penjualan		Rp 265.598.000
Biaya Variabel :		
Biaya Bahan Baku	Rp 135.450.000	
Biaya Overhead :		
Biaya Peralatan	Rp 230.000	
Biaya perlengkapan	Rp 60.000	
Biaya Kemasan Plastik	Rp 200.000	
Biaya Air Galon	Rp 150.000	
Biaya Gas	Rp 400.000	
Biaya Listrik	Rp 3.500.000	-
Total Biaya Variabel		<u>Rp 139.990.000</u>
Margin Kontribusi		Rp 125.608.000
Rasio Margin Kontribusi		47%

Dengan menggunakan metode kuadrat terkecil ditemukan asumsi bahwa penjualan akan naik sebesar 27% selama 4 bulan kedepan. maka perhitungannya adalah :

Keterangan	Saat Ini	Diharapkan	Perubahan
Penjualan	Rp 265.598.000	Rp 337.309.460	Rp 71.711.460
Biaya Variabel	<u>Rp 140.140.000</u>	<u>Rp 177.181.300</u>	<u>Rp 37.041.300</u>
Margin Kontribusi	Rp 125.458.000	Rp 160.128.160	Rp 34.670.160
Biaya Tetap	Rp 7.250.000	<u>Rp 7.250.000</u>	
Biaya Kerugian	<u>Rp 1.258.000</u>		
Laba Operasi	Rp 116.950.000	Rp 152.878.160	
Rasio Margin Kontribusi	47%		

Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BEP atau Titik Impas (dalam rupiah)} &= \text{Biaya Tetap} / \text{Contribution Margin Ratio} \\ &= \frac{\mathbf{Rp.7.250.000}}{\mathbf{47\%}} \\ &= \text{Rp. 15.104.167} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\mathbf{BEP (Rp)}}{\mathbf{Harga Jual}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp.15.104.167}}{\text{Rp.80.000}} \\
 &= 188,80 \\
 &= 188 \text{ Unit (Pembulatan)S}
 \end{aligned}$$

Margin of Safety

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\
 &= \text{Rp } 265.598.000 - \text{Rp. 15.104.167} \\
 &= \text{Rp. 250.493.833}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety Ratio} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.250.493.833}}{\text{Rp } 265.598.000} \times 100\% \\
 &= 94,31\%
 \end{aligned}$$

Operating Leverage

$$\begin{aligned}
 \text{Degree of Operating Leverage} &= \frac{\text{Rp.125.458.000}}{\text{Rp.166.950.000}} \\
 &= 0,75
 \end{aligned}$$

5. Conclusion (Penutup)**Kesimpulan**

UKM Usaha Kripik Ibu hanya melakukan pencatatan pengeluaran biaya produksi tanpa memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap usaha. Dimana keadaan usaha Kripik Ibu pada periode Mei-Agustus 2020 diperkirakan akan mengalami keadaan yang lebih baik dari pada periode Oktober – April 2020. Estimasi penjualan akan meningkat sebesar 27% atau sebesar Rp.71.711.460 setara dengan menjual 896 unit kripik untuk 4 bulan kedepan . Pada perhitungan margin kontribusi didapatkan angka sebesar Rp. 125.458.000 dengan rasio margin kontribusi sebesar 47%, yang menunjukkan bahwa usaha Kripik Ibu mampu untuk menutupi biaya tetap usaha.

BEP atau titik impas untuk periode Oktober – April adalah Rp. 15.104.167. Dapat diartikan bahwa Usaha Kripik Ibu akan menghasilkan laba maksimal jika penjualan diatas Rp. 15.104.167. Margin of Safety Usaha Kripik Ibu adalah sebesar 93,41%. jika usaha Kripik Ibu mengalami penurunan penjualan sebesar 93,41% maka usaha Kripik Ibu akan mengalami kerugian. Akan tetapi, karena margin of safety yang diperoleh cukup besar, maka kemungkinan usaha mengalami kerugian kecil. Jika kenaikan penjualan sebesar 0,75% yang didapat dari Operating Laverage, maka perusahaan akan mengalami kenaikan penjualan sebesar 0,75%.

Saran

UKM Kripik Ibu harus bisa mampu menjual produk dengan persentase tinggi. Maka hal tersebut memungkinkan usaha Kripik Ibu akan terus berjalan dengan baik dan dapat memperluas usahanya karena kemungkinan usaha mengalami kerugian sangatlah kecil. Dan sebaiknya usaha Kripik Ibu menggunakan analisis Cost Volume Profit untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, dan dapat mengetahui estimasi laba/rugi usaha untuk periode selanjutnya

Aknowledgement (Ucapan Terima Kasih)

Ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian ini, terutama untuk ibu Elvia dan dosen kami ibu Linda Hetri Suriyanti, SE., M.,Ak., Ak., CA yang telah membimbing kami sehingga jurnal ini dapat dibuat.

References (Daftar Pustaka)

Mowen, Maryanne M, Don R Hansen dan L Heitger, 2017. Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial. Jakarta : Salemba Empat.

Kho, Budi. (2019, Agustus 02). Margin Kontribusi (Contribution Margin) dan Cara Menghitung Margin Kontribusi. Retrieved from <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-margin-kontribusi-contribution-margin-cara-menghitung-margin-kontribusi/>

Questibrilia, Bivisyani. (2019, Juli 23). Penjelasan Analisa Break-Even Point dan Contohnya. Retrieved from <https://www.jojonomic.com/blog/break-even-point/>

Pratiwi, Windy, Elfreda Aplonia Lau, dan Murfat Effendy. (2016) . Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT Saka Agung Abadi di Samarinda. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/60805-ID-none.pdf>

Silalahi, Donnie. (2019, April 12). Analisis CVP dan 5 Komponen Perhitungan Peningkatan Laba UMKM. Retrieved from <https://alumak.id/blog/5-faktor-peningkatan-laba-umkm-pada-analisis-cvp/>