

## ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (CVP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. ZACYNDO

Alifiah Wulansari Mustofa<sup>1</sup>, Aidilla Winda Prastika<sup>2</sup>, Dwi Suhartini<sup>3\*</sup>

Email : [alfialifiah@gmail.com](mailto:alfialifiah@gmail.com)<sup>1</sup>, [aidillawindaprastika@gmail.com](mailto:aidillawindaprastika@gmail.com)<sup>2</sup>,

[dwisuhartini.ak@upnjatim.ac.id](mailto:dwisuhartini.ak@upnjatim.ac.id)<sup>3\*</sup>

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur<sup>1,2,3</sup>

**Abstract.** *UD. Zacyndo is one of the MSMEs in the manufacturing sector that has a relatively simple record of costs and revenues so the presentation of financial statements is less accurate. This study aims to examine more deeply the analysis of cost volume profit as a profit planning tool at UD. Zacyndo. Participatory Action Research is used as a method in this research, in which researchers are directly involved in the actions of related respondents to look for problems to be studied and then provide solutions to existing problems. Data collection techniques were obtained through observation, interviews, and documentation so that the data were obtained directly from the business owners of UD. Zacyndo. The results showed that the production of OZERO safety shoes type GS 17 from January to March 2022 gave a significant contribution to operating profit. In addition, UD. Zacyndo already knows the number of sales that are required to obtain a certain level of profit because the total sales in each month have exceeded the BEP. At the Margin of safety UD. Zacyndo also experienced fluctuations in the last 3 months. And the calculation of operating leverage shows fluctuations. This research can contribute to UD. Zacyndo in order to find out how much the minimum sales that be maintained and produce a plan for the number of sales that must be achieved to get the expected profit*

**Keywords:** *Contribution Margin, BEP, Margin of Safety, Operating Leverage*

**Abstrak.** UD. Zacyndo merupakan salah satu UMKM bidang manufaktur yang memiliki pencatatan biaya dan pendapatan yang tergolong sederhana, sehingga penyajian laporan keuangan kurang akurat. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam mengenai analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba pada UD. Zacyndo. Participatory Action Research digunakan sebagai metode dalam penelitian ini, yang mana peneliti ikut terlibat secara langsung pada aksi responden terkait untuk mencari permasalahan yang akan diteliti kemudian memberikan solusi atas masalah yang ada. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sehingga data diperoleh secara langsung dari pemilik usaha UD. Zacyndo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi sepatu safety OZERO tipe GS 17 pada bulan Januari sampai Maret 2022 memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap laba usaha. Selain itu, UD. Zacyndo telah mengetahui jumlah penjualan yang diharuskan untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu karena total penjualan di setiap bulan telah melampaui BEP. Pada Margin of safety UD. Zacyndo juga mengalami fluktuasi dalam waktu 3 bulan terakhir. Serta pada perhitungan operating leverage menunjukkan fluktuasi. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada UD. Zacyndo agar mengetahui berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan dan menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.

**Kata kunci:** Margin Kontribusi, BEP, *Margin of Safety, Operating Leverage*

## Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang memberikan peran penting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Hal itu dikarenakan UMKM mampu membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat, seperti meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Kehadiran pandemi covid-19 pada tahun 2020 memberikan dampak pada seluruh sektor, tidak terkecuali sektor ekonomi. Menurut Perdana & Kusumastuti (2021) kehadiran pandemi covid-19 menurunkan daya beli masyarakat, sehingga berdampak negatif pada penjualan UMKM. Dampak negatif tersebut tentu menjadi masalah tersendiri karena menurut data Asosiasi UKM Indonesia, kontribusi UKM terhadap PDB pada tahun 2020 adalah 60,34% secara tahunan, turun 23% dari 37,3%. Selain itu, perjalanan UMKM tidak terlepas dari permasalahan, yang mana menurut Wijayanti (2018) UMKM sering kesulitan dalam pengukuran dan pengevaluasian kinerja usaha. Hal itu dikarenakan fokus UMKM terletak pada aktivitas produksi dan pemasaran, sehingga pentingnya proses pencatatan keuangan belum dirasakan. Selain itu, pemilik usaha akan kesulitan dalam penentuan tingkat penjualan dan laba perusahaan karena tidak adanya laporan keuangan.

UMKM dianggap sebagai salah satu perusahaan manufaktur, yang mana perusahaan manufaktur baik skala besar maupun kecil berorientasi dalam mencapai tujuan perusahaan, seperti menciptakan kesejahteraan anggota eksternal dan internal, memaksimalkan laba, menghasilkan pertumbuhan perusahaan ke arah yang lebih baik (Hassanah & Daud, 2019). Perolehan laba yang maksimal berkaitan dengan tujuan utama perusahaan, sehingga perusahaan harus mampu menetapkan target laba yang ingin dicapai dan bagaimana cara untuk mencapainya. Atau dengan kata lain, perencanaan manajemen diperlukan agar suatu usaha mampu mendapatkan hasil yang diinginkan. Menurut Rosianna et al. (2021) baiknya manajemen perusahaan adalah manajemen yang mampu melaksanakan *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *motivating* (pemotivasian), *controlling* (pengendalian), dan *evaluating* (evaluasi).

Pelaku UMKM dapat melakukan penekanan biaya operasional, penentuan tingkat harga jual, dan peningkatan volume penjualan dalam usaha pencapaian laba maksimal (Hassanah & Daud, 2019). Pelaku UMKM perlu melakukan perencanaan laba yang terkait dengan komponen yang dapat mempengaruhi laba, seperti biaya, volume, dan pendapatan untuk memperoleh laba yang optimal. UMKM dapat menerapkan *Cost Volume Profit* sebagai alat analisis dalam pengelolaan biaya, volume, dan pendapatan. Perusahaan yang melakukan analisis CVP mampu menilai kinerja perusahaan secara riil melalui kondisi keuangan usaha. Hal itu dikarenakan analisis CVP akan menghasilkan gambaran yang dapat digunakan sebagai dasar dalam memilih banyaknya minimal penjualan yang harus dimiliki agar suatu usaha tidak merugi.

CVP menjadi alat analisis yang baik untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, hal itu dikarenakan analisis CVP mampu menyatukan keseluruhan informasi keuangan perusahaan dan mampu mengetahui jumlah unit yang harus dijual, dampak kenaikan laba terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, dan jumlah volume penjualan serta bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang ada (Iswara & Susanti, 2017). Analisis CVP dapat menggunakan beberapa alat dalam perencanaan laba, yaitu menghitung CM (*contribution margin*), BEP (*break even point*/ titik impas), MOS (*margin of safety*), dan OL (*Operating Lverage*). Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel atau dengan kata lain margin kontribusi merupakan kelebihan pendapatan atas biaya variabel, yang mana kelebihan tersebut digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba dalam periode tersebut. BEP atau *break event point* merupakan kondisi perusahaan dalam suatu periode yang tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

*Margin of safety* merupakan elemen penting dalam pengukuran tingkat keamanan penjualan pada perusahaan, sehingga perusahaan mampu mengetahui penurunan penjualan sebelum terjadi kerugian. *Operating leverage* merupakan penggunaan biaya tetap dalam meningkatkan perubahan laba yang lebih tinggi saat terjadi perubahan aktivitas penjualan, yang mana semakin besarnya *degree operating leverage* akan meningkatkan perubahan penjualan yang berpengaruh terhadap laba operasi (Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, 2017). Penelitian yang dilakukan oleh Triana et al. (2020) mengungkapkan bahwa analisis CVP pada UD. Sukma Jaya terbukti efektif dalam menaikkan laba perusahaan dan bermanfaat untuk manajemen dalam pengambilan keputusan. Hasil penelitian tersebut berbanding terbalik dengan penelitian Iswara & Susanti (2017) yang menunjukkan bahwa *Macro Coffee Roastery* belum melakukan analisis biaya produksi secara terstruktur, sehingga usaha tersebut belum mampu menganalisis biaya dengan baik.

UD. Zacyndo (OZERO) merupakan UMKM yang bergerak di bidang manufaktur dan berlokasi di Jl. Panglima Sudirman No.101, Baturetno, Kec. Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. UMKM yang bergerak dalam bidang manufaktur ini memproduksi sepatu *safety* untuk kebutuhan pekerja. Pencatatan biaya dan pendapatan UD. Zacyndo pada saat terjadinya produksi dan transaksi masih tergolong sederhana, sehingga laporan keuangan yang disajikan terkadang kurang akurat. Selain itu, volume penjualan UD. Zacyndo mengalami penurunan saat pandemi covid-19 akibat daya beli masyarakat yang menurun. Penurunan volume penjualan tersebut menjadikan perolehan laba dalam setiap periode berbeda – beda, yang mana apabila penurunan terus berlangsung dikhawatirkan akan berimbas pada keberlangsungan UMKM. Berkaitan dengan fenomena dan inkonsistensi hasil penelitian, maka peneliti tertarik melakukan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) untuk membantu UD. Zacyndo dalam merencanakan laba yang diinginkan pada periode selanjutnya.

Berkaitan dengan uraian latar belakang di atas, maka penelitian ini memiliki rumusan masalah berikut: Bagaimana analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Zacyndo?. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam mengenai analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Zacyndo. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada UD. Zacyndo untuk mengetahui berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.

Perencanaan laba merupakan gambaran perencanaan yang dapat menentukan target laba yang ingin dicapai perusahaan (Budiwibowo (2012). Dalam perencanaan laba terkandung beberapa langkah yang harus ditempuh perusahaan dalam mencapai target laba. Selain itu, perencanaan laba dapat berupa alat pengukuran dan evaluasi atas realisasi perusahaan dari perencanaan yang diinginkan. Apabila pada kenyataannya perusahaan tidak mampu mencapai realisasi yang direncanakan, maka perusahaan memerlukan suatu tindakan untuk menyelesaikannya.

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat yang dapat memberikan kemudahan bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui dampak berbagai tingkat harga terhadap laba (Martusa & Putri, 2010). Berikut ini merupakan asumsi yang mendasari analisis CVP menurut Horngren & Froster (2008):

1. Pergantian tingkat pendapatan dan biaya atas jumlah produk yang dihasilkan perusahaan.
2. Pendapatan dan biaya total yang diperlakukan dalam rentang waktu yang relevan.
3. Penentuan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap dalam waktu yang konstan.
4. Pemisahan biaya total ke dalam komponen tidak tetap sesuai dengan perubahan tingkat *output*.

Margin kontribusi (*Contribution Margin*) merupakan jumlah yang tersisa atas pengurangan pendapatan dan biaya variabel yang akan dipergunakan untuk menutupi biaya tetap (Garrison et al (2013)). Apabila margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap, maka perusahaan akan mendapatkan laba, dan sebaliknya. Perusahaan dapat melakukan perbaikan struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel, serta perubahan harga jual untuk dapat meningkatkan margin kontribusi.

Margin Kontribusi (Rp) = Total Penjualan – Biaya Total Variabel

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

$$\text{Laba Bersih} = \text{Margin Kontribusi} - \text{Total Biaya Tetap}$$

*Break Even Point* (BEP) menurut Hansen & Mowen (2005) diartikan sebagai besarnya pendapatan yang diperoleh sama dengan besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan. Selain itu, Rudianto (2013) mengartikan *Break Even Point* (BEP) sebagai teknik analisis dalam mengetahui minimal volume penjualan yang harus dimiliki agar perusahaan dapat menutup biaya. Analisis *break even point* bertujuan untuk mencari tingkat efektivitas yang menunjukkan pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

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

*Margin of Safety* menurut Machfoed & Mahmudi (2011) merupakan teknik analisis dalam pengukuran tingkat keamanan dalam penjualan. Margin pengaman menunjukkan seberapa besar volume penjualan yang dapat dikurangi dari volume penjualan tertentu, jika perusahaan tidak merugi atau dalam kondisi seimbang.

*Margin of Safety* (Rp) = Total Penjualan – Penjualan Titik Impas

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

Menurut Herman (2013) *Operating Leverage* adalah ukuran seberapa besar biaya tetap yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan. Jika biaya tetap relatif lebih tinggi daripada biaya total, perusahaan memiliki leverage operasi yang tinggi dalam struktur biayanya. Sebaliknya, jika faktor biaya variabel relatif besar dalam struktur biaya, maka leverage operasi yang rendah akan terjadi. Perusahaan dengan leverage operasi yang tinggi perlu mencapai titik impas yang lebih tinggi. Dengan bertambahnya biaya tetap, perusahaan perlu meningkatkan penjualan untuk menutupi semua biaya operasional. Oleh karena itu, manajemen perusahaan perlu menganalisis dan mempertimbangkan dengan baik pengorbanan ekonomi dari biaya tetap, karena semakin tinggi biaya tetap, semakin sulit bagi perusahaan untuk mencapai titik impas.

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

### Metode Penelitian

*Participatory Action Research* (PAR) merupakan metode yang dipergunakan pada penelitian ini. Di mana dalam penelitian ini, peneliti ikut terlibat secara langsung pada aksi responden terkait untuk mencari permasalahan yang akan diteliti kemudian memberikan solusi atas masalah yang ada. *Participatory Action Research* (PAR) adalah model penelitian dengan mencari sesuatu kemudian mengkaitkan proses penelitian pada proses perubahan sosial (Rahmat & Mirnawati, 2020). Dalam penelitian ini, peneliti memainkan peranan kunci di dalamnya guna menemukan solusi praktis bagi permasalahan yang ada serta isu-isu yang memerlukan aksi serta refleksi bersama. Tidak hanya itu, penelitian dengan menggunakan metode PAR juga memberikan kontribusi di dalamnya.

Penelitian ini dilakukan di UD. Zacyndo (OZERO) yang merupakan UMKM yang bergerak di bidang manufaktur, di mana subjek yang diteliti adalah pemilik usaha. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan peneliti secara terstruktur dan sistematis terhadap permasalahan yang terjadi di UD. Zacyndo yang berkaitan dengan analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Zacyndo. Kemudian wawancara dilakukan secara tidak terstruktur karena pewawancara tidak memasuki situasi wawancara dengan pertanyaan yang direncanakan ke responden (Sekaran & Bougie, 2017:136). Selain itu, peneliti menggunakan dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data kualitatif dengan menganalisis dokumen yang dibuat oleh orang lain dalam bentuk tulisan, gambar atau yang lainnya (Sugiyono, 2019:314). Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis data keuangan UD. Zacyndo bulan Januari 2022 sampai Maret 2022. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dengan memperoleh data secara langsung dari pemilik usaha UD. Zacyndo.

### Hasil dan Pembahasan

UD. Zacyndo (OZERO) merupakan UMKM yang bergerak di bidang manufaktur dan berlokasi di Jl. Panglima Sudirman No.101, Baturetno, Kec. Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. UMKM tersebut didirikan pada tahun 2014 oleh Bapak Mirza selaku pemilik UMKM. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di UD. Zacyndo (OZERO) melalui wawancara peneliti dengan Bapak Mirza, berikut langkah – langkah yang diperlukan dalam melakukan Analisis *Cost Volume Profit*:

**Tabel 1.** Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel pada UD. Zacyndo (OZERO) untuk bulan Januari – Maret 2022 (Dalam rupiah)

Januari 2022			
Biaya Tetap		Biaya Variabel	
Biaya penyusutan gedung	5.952.381	Biaya tenaga kerja	19.600.000
Biaya penyusutan mesin jahit	278.571	Biaya listrik	800.000
Biaya penyusutan kendaraan	3.479.167	Biaya air PDAM	350.000
Biaya wifi	450.000	Biaya lain-lain (ATK)	100.000
Biaya bahan baku	125.000		
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>10.285.119</b>	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>20.850.000</b>

Februari 2022			
Biaya Tetap		Biaya Variabel	
Biaya penyusutan gedung	5.952.381	Biaya tenaga kerja	12.600.000
Biaya penyusutan mesin jahit	278.571	Biaya listrik	750.000
Biaya penyusutan kendaraan	3.479.167	Biaya air PDAM	400.000
Biaya wifi	450.000	Biaya lain-lain (ATK)	80.000
Biaya bahan baku	125.000		
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>10.285.119</b>	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>13.830.000</b>

Maret 2022			
Biaya Tetap		Biaya Variabel	
Biaya penyusutan gedung	5.952.381	Biaya tenaga kerja	36.000.000
Biaya penyusutan mesin jahit	278.571	Biaya listrik	850.000
Biaya penyusutan kendaraan	3.479.167	Biaya telepon	450.000
Biaya wifi	450.000	Biaya lain-lain (ATK)	90.000
Biaya bahan baku	125.000		
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>10.285.119</b>	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>37.390.000</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

**Tabel 2.** Data penjualan sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 (Dalam rupiah)

No	Periode	Kuantitas	Harga	Total
1	Januari	200	275.000	55.000.000
2	Februari	100	275.000	27.500.000
3	Maret	450	275.000	123.750.000
	<b>Total</b>	<b>750</b>		<b>206.250.000</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

### Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi dihasilkan dari penjualan dikurangi biaya variabel yang dipergunakan untuk menutupi biaya variabel dan biaya tetap. Jika margin kontribusi melebihi total biaya tetap, kelebihanannya adalah keuntungan. Perusahaan akan merugi apabila margin kontribusi tidak mampu menutupi biaya pada perusahaan.

**Tabel 3.** Margin Kontribusi sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 Bulan Januari – Maret 2022

Keterangan	Januari	Februari	Maret
<b>Penjualan</b>	<b>55.000.000</b>	<b>27.500.000</b>	<b>123.750.000</b>
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya tenaga kerja	19.600.000	12.600.000	36.000.000
Biaya listrik	800.000	750.000	850.000
Biaya telepon	350.000	400.000	450.000
Biaya lain-lain (ATK)	100.000	80.000	90.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>20.850.000</b>	<b>13.830.000</b>	<b>37.390.000</b>
<b>Margin Kontribusi</b>	<b>34.150.000</b>	<b>13.670.000</b>	<b>86.360.000</b>
<b>Rasio Margin Kontribusi</b>	<b>161%</b>	<b>201%</b>	<b>143%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel 3, dapat diketahui bahwa margin kontribusi sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 pada bulan Januari tahun 2022 sebesar Rp50.950.000,- atau sebesar 108% dari penjualan. Sedangkan margin kontribusi pada bulan Februari tahun 2022 sebesar Rp 22.770.000,- atau sebesar 121%, serta pada bulan Maret 2022 sebesar Rp 117.360.000,- atau sebesar 105%. Hal ini menunjukkan bahwa produk sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap laba usaha. Hasil penelitian ini terdapat kesamaan hasil yang signifikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wijayanti (2018) yang menyatakan bahwa tingginya tingkat kontribusi maka perusahaan mendapatkan laba.

### Analisis *Break Even Point* (Analisis titik impas)

*Break Even Point* merupakan alat perhitungan dalam penentuan tingkat penjualan agar perusahaan tidak merugi. Analisis titik impas menentukan penjualan minimum yang harus dipertahankan oleh manajemen perusahaan untuk menghindari kerugian, dan penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat keuntungan tertentu, membantu Anda mengetahui dan membantu manajemen membuat keputusan.

#### Analisis *Break Even Point* (BEP) bulan Januari 2022

*Break Even Point* (dalam rupiah penjualan) =  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{...}}$

$$\begin{aligned}
 & \text{Rasio Margin Kontribusi} \\
 & = \frac{10.285.119}{161\%} \\
 & = \mathbf{6.386.124} \\
 \text{Break Even Point (unit)} & = \frac{\text{BEP (dalam rupiah penjualan)}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 & = \frac{6.386.124}{275.000} \\
 & = \mathbf{23 \text{ unit}}
 \end{aligned}$$

**Analisis Break Even Point (BEP) bulan Februari 2022**

$$\begin{aligned}
 \text{Break Even Point (dalam rupiah penjualan)} & = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 & = \frac{10.285.119}{201\%} \\
 & = \mathbf{5.112.639} \\
 \text{Break Even Point (unit)} & = \frac{\text{BEP (dalam rupiah penjualan)}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 & = \frac{5.112.639}{275.000} \\
 & = \mathbf{19 \text{ unit}}
 \end{aligned}$$

**Analisis Break Even Point (BEP) bulan Maret 2022**

$$\begin{aligned}
 \text{Break Even Point (dalam rupiah penjualan)} & = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 & = \frac{10.285.119}{143\%} \\
 & = \mathbf{7.177.559} \\
 \text{Break Even Point (unit)} & = \frac{\text{BEP (dalam rupiah penjualan)}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 & = \frac{9.754.033}{275.000} \\
 & = \mathbf{26 \text{ unit}}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil dari perhitungan BEP dari bulan Januari 2022 sampai Maret 2022 diketahui bahwa *break even point* sebesar Rp6.386.124 atau 23 unit produk sepatu *safety* tipe GS 17 pada bulan Januari 2022. Pada bulan Februari 2022, *break even point* sebesar Rp5.112.638 atau 19 unit produk sepatu *safety* tipe GS 17. Sedangkan pada bulan Maret 2022, *break even point* sebesar Rp7.177.559 atau 26 unit produk sepatu *safety* tipe GS 17. Data penjualan produk sepatu *safety* tipe GS 17 pada tabel 2 menunjukkan bahwa UD. Zacyndo telah memiliki hasil penjualan yang melebihi *break even point*. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ulfah Setia Iswara & Susanti (2017) yang menunjukkan adanya penjualan yang berada di atas titik impas sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan menghasilkan laba.

**Analisis Marjin Keamanan (*Margin Of Safety*)**

Analisis *margin of safety* dapat menjadikan manajemen untuk secara hati-hati menjaga tingkat penjualan yang dicapai sehingga mereka tidak mengalami kerugian atau kehilangan penjualan. Rasio margin keselamatan yang tinggi terhadap margin keselamatan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut cukup aman dan memiliki risiko kerugian yang rendah. Semakin rendah rasio margin keamanan terhadap margin keamanan, semakin tinggi risiko kerugian.

**Analisis Margin of Safety bulan Januari 2022**

*Margin of Safety* = Total Penjualan – Titik Impas  
 = 55.000.000 – 6.386.124  
 = **48.613.876**

Rasio *Margin of Safety* = *Margin of Safety*  
 $\frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$   
 =  $\frac{48.613.876}{55.000.000} \times 100\%$   
 = **88%**

**Analisis Margin of Safety bulan Februari 2022**

*Margin of Safety* = Total Penjualan – Titik Impas  
 = 27.500.000 – 5.112.639  
 = **22.387.361**

Rasio *Margin of Safety* = *Margin of Safety*  
 $\frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$   
 =  $\frac{22.387.361}{27.500.000} \times 100\%$   
 = **81%**

**Analisis Margin of Safety bulan Maret 2022**

*Margin of Safety* = Total Penjualan – Titik Impas  
 = 123.750.000 – 7.117.559  
 = **116.572.441**

Rasio *Margin of Safety* = *Margin of Safety*  
 $\frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$   
 =  $\frac{116.572.441}{123.750.000} \times 100\%$   
 = **94%**

Berdasarkan dengan hasil perhitungan di atas, diperoleh kesimpulan bahwa tingginya nilai faktor keselamatan maka semakin tinggi pula faktor keamanan perusahaan. Semakin tinggi persentase margin keselamatan yang dicapai, semakin kecil risiko titik impas, dan semakin aman situasi perusahaan, namun dalam jangka waktu 3 bulan, *margin of safety* yang diperoleh UD. Zacyndo terlihat fluktuatif. Perubahan *margin of safety* yang fluktuatif tersebut disebabkan karena adanya kenaikan titik impas perusahaan setiap bulannya. Hal ini membuat jumlah batas penurunan penjualan pada perusahaan semakin kecil, sehingga tingkat keamanan perusahaan dalam kegiatan operasional juga semakin rendah, namun pada bulan Februari terjadi penurunan *margin of safety* dibandingkan pada bulan Januari dan Maret. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yanto (2020) juga menyebutkan adanya penurunan *margin of safety* pada tiap tahun. Penurunan *margin of safety* menunjukkan tingkat keamanan perusahaan dalam kegiatan operasional semakin rendah.

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

*Operating leverage* adalah metode analisis yang memungkinkan perusahaan untuk memahami perubahan laba akibat perubahan penjualan, dengan menggunakan biaya tetap sebagai leverage laba. Dari sini, kita dapat menyimpulkan bahwa leverage operasi adalah ukuran jumlah biaya tetap yang digunakan perusahaan. Analisis ini dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang berapa banyak keuntungan yang akan meningkat ketika penjualan meningkat pada tingkat yang konstan.

**Analisis Operating Leverage bulan Januari 2022**

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasi} &= \text{Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap} \\ &= 34.150.000 - 10.285.119 \\ &= \mathbf{23.864.881} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total Operating Leverage} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{34.150.000}{23.864.881} \\ &= \mathbf{1,4} \end{aligned}$$

**Analisis Operating Leverage bulan Februari 2022**

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasi} &= \text{Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap} \\ &= 13.670.000 - 10.285.119 \\ &= \mathbf{3.384.881} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total Operating Leverage} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{13.670.000}{3.384.881} \\ &= \mathbf{4,0} \end{aligned}$$

**Analisis Operating Leverage bulan Maret 2022**

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasi} &= \text{Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap} \\ &= 117.360.000 - 10.285.119 \\ &= \mathbf{107.074.881} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total Operating Leverage} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{117.360.000}{107.074.881} \\ &= \mathbf{1,1} \end{aligned}$$

Berkaitan dengan perhitungan *operating leverage* dari bulan Januari sampai Maret 2022 di atas menunjukkan bahwa *operating leverage* diperoleh perusahaan pada bulan Januari sampai Februari 2022 masih belum dapat mempengaruhi perubahan laba perusahaan. Hal itu dikarenakan struktur biaya tetap pada usaha tersebut tidak memiliki kemampuan dalam mengungkit laba, yang mana tidak ada peningkatan dalam penjualan dari bulan Januari dan Februari. Volume penjualan yang diperoleh dalam bulan Januari dan Februari mengalami penurunan yang menyebabkan laba yang diperoleh juga mengalami penurunan sebesar nilai *operating leverage* perusahaan tersebut. Namun, *operating leverage* dari bulan Februari sampai Maret 2022 dapat mempengaruhi laba perusahaan. Hal itu dikarenakan volume penjualan yang diperoleh dalam bulan Februari sampai Maret mengalami peningkatan, sehingga laba yang diperoleh juga mengalami peningkatan sebesar nilai *operating leverage* perusahaan tersebut. Dapat disimpulkan bahwa manajemen UD. Zacyndo memiliki kemampuan yang baik dalam memanfaatkan biaya tetap untuk mempengaruhi perubahan penjualan terhadap laba. Sehingga perusahaan berhati-hati dalam mempertimbangkan struktur biaya tetap yang akan dikeluarkan untuk mengungkit laba perusahaannya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Marvita (2017) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat *operating leverage* yang

diperoleh perusahaan maka akan semakin baik karena tingkat laba bersih yang diperoleh dapat tumbuh lebih cepat.

### Kesimpulan

Berkaitan dengan uraian hasil dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan, yaitu:

1. Perhitungan analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk merencanakan penjualan dalam menetapkan laba di periode selanjutnya. *Cost volume profit* dianalisis melalui perhitungan margin kontribusi, BEP, *margin of safety*, dan *operating leverage*.
2. Produksi sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap laba usaha. Hal itu dikarenakan margin kontribusi sepatu *safety* OZERO tipe GS 17 pada bulan Januari 2022 sebesar Rp34.150.000,- atau sebesar 161% dari penjualan. Sedangkan margin kontribusi pada bulan Februari tahun 2022 sebesar Rp13.670.000,- atau sebesar 201%, serta pada bulan Maret 2022 sebesar Rp86.360.000,- atau sebesar 143%.
3. Total penjualan pada bulan Januari, Februari, dan Maret tahun 2022 telah melebihi *Break Event Point* (BEP). Adapun *break even point* (dalam rupiah penjualan) pada bulan Januari 2022 sebesar Rp6.386.124 atau 23 unit. Sedangkan pada bulan Februari 2022, *break even point* (dalam rupiah penjualan) sebesar Rp5.112.639 atau 19 unit. Serta pada bulan Maret 2022 memiliki hasil *break even point* sebesar Rp7.117.559 atau 26 unit. Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa pemilik UD. Zacyndo telah mengetahui jumlah penjualan yang diharuskan untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
4. Tingkat rasio *margin of safety* yang diperoleh UD. Zacyndo pada bulan Januari 2022 sebesar 88% dengan *margin of safety* senilai Rp48.613.876. Sedangkan tingkat rasio *margin of safety* yang diperoleh UD. Zacyndo pada bulan Februari 2022 sebesar 81% dengan *margin of safety* senilai Rp22.387.361. Serta tingkat rasio *margin of safety* yang diperoleh UD. Zacyndo pada bulan Maret 2022 sebesar 94% dengan *margin of safety* senilai Rp 116.572.441. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa *margin of safety* UD. Zacyndo dalam kurun waktu 3 bulan mengalami fluktuasi.
5. Hasil perhitungan *operating leverage* UD. Zacyndo pada bulan Januari 2022 sebesar 1,4% dengan laba operasi sebesar Rp23.864.881, sedangkan *operating leverage* pada bulan Februari 2022 sebesar 4,0% dengan laba operasi sebesar Rp3.384.881. Serta *operating leverage* pada bulan Maret 2022 sebesar 1,1% dengan laba operasi sebesar Rp76.074.881. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa *operating leverage* yang diperoleh perusahaan pada bulan Januari sampai Februari 2022 masih belum dapat mempengaruhi perubahan laba perusahaan. Namun, *operating leverage* dari bulan Februari sampai Maret 2022 dapat mempengaruhi laba perusahaan. Sehingga dapat dikatakan bahwa manajemen UD. Zacyndo memiliki kemampuan yang baik dalam memanfaatkan biaya tetap untuk mempengaruhi perubahan penjualan terhadap laba.

Saran yang diberikan kepada UD. Zacyndo yaitu diharapkan pemilik usaha mampu membuat pembukuan usaha, sehingga posisi keuangan usaha dapat diketahui. Selain itu, dalam menerapkan *cost volume profit analysis* diharapkan pemilik usaha mampu melakukan pemisahan antara biaya tetap dan variabel. Hal itu dilakukan agar UD. Zacyndo memiliki kemudahan dalam mengetahui kontribusi laba dari suatu produk selama periode tertentu, sehingga pemilik usaha mampu membuat keputusan terkait dengan perluasan produksi maupun peningkatan volume penjualan untuk memperoleh laba yang diharapkan.

### Daftar Pustaka

- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) dalam Hubungannya dengan Perencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Akuntansi Dan Pendidikan, 1*.

- Garrison, Noreen, & Blewer. (2013). *Akuntansi Manajerial (Empat Bela)*. Salemba Empat.
- Hansen, & Mowen. (2005). *Management Accounting (7th ed.)*. Salemba Empat.
- 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 (JIMEKA)*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Herman. (2013). *Akuntansi Manajerial Suatu Orientasi Praktis*. Mitra Wacana Media.
- Horngren, & Foster. (2008). *Akuntansi Biaya (12th ed.)*. Erlangga.
- Iswara, U. S., & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2(3), 67–76.
- Machfoed, & Mahmudi. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Universitas Terbuka.
- Martusa, R., & Putri, D. A. (2010). Penerapan Cost Volume Profit Analysis Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Penjualan Atas Target Laba Yang Ditetapkan (Studi Kasus Pada Toko Mei Pastry). *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3, 1–19.
- Marvita, R. (2017). Cost Volume Profit ( CVP ) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Indo Tambangraya Megah, Tbk dan Entitas Anak. *Jurnal FinAcc*, 1(10), 1756–1770.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2017). *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Perdana, G. A. P., & Kusumastuti, E. D. (2021). Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 2(1), 190–201.
- Rahmat, A., & Mirnawati, M. (2020). Model Participation Action Research Dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 6(1), 62. <https://doi.org/10.37905/aksara.6.1.62-71.2020>
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analysis of Costs , Volume and Profits Towards Planned Income on Keripik IBU SMEs. *Research In Accounting Journal*, 1(2), 291–297.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Erlangga.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis - Pendekatan Pengembangan Keahlian*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Sutopo (ed.); Kedua). Alfabeta.
- 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), 54–62. <https://doi.org/10.37859/mrabj.v1i2.1915>
- Wijayanti, M. N. (2018). Penerapan Cost Volume Profit Analysis sebagai Alat Perencanaan Penjualan untuk Menetapkan Laba (Studi Kasus CV. Wijayanti Press, Mojokerto - Jawa Timur). *Jurnal Akuntansi Akunesa*, 6(2), 1–21.
- Yanto, M. (2020). 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. *Dimensi*, 9(2), 369–386.