

**ANALISIS PENERAPAN COST VOLUME PROFIT
SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA
PADA KONVEKSI ROFICA**

Oleh:

Irma Destiyanti

STIE PUTRA BANGSA KEBUMEN

Irmadesti28@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to determine the calculation and profit planning of Rofica Convection by using cost volume profit analysis in January, February, March 2018 and to determined the break even point, margin of safety, and profit planning in the month as the object of research. The data used in this research was variabel cost and cost of sales. Result showed that the calculation of cost volume profit analysis came from production costs, rate of incomes earned, and the calculation of margin of safety increase on every months of observation. Nevertheless, the result of analysis did not achieve incomes target because the calculation of the analysis did not include all aspect of fixed costs.

Keyword : cost volume profit analysis, profit planning.

PENDAHULUAN

Perusahaan pada dasarnya didirikan mempunyai tujuan tertentu yang telah ditetapkan dalam operasionalnya. Tujuan utama perusahaan pada umumnya yaitu mencari laba yang optimal guna memajukan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah ditetapkan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang. Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual dan volume (penjualan dan produksi). Konveksi Rofica merupakan salah satu perusahaan konveksi yang memproduksi seragam dari instansi atau organisasi dan seragam sekolah khususnya seragam SD untuk anak laki-laki, adapun jenisnya yaitu atasan OSIS, atasan PRAMUKA, celana OSIS, dan celana

PRAMUKA. Perencanaan laba Konveksi Rofica hanya berdasar dari perkiraan dan pengalaman produksi dan penjualan sebelumnya, sehingga Konveksi Rofica tidak mengetahui pada titik berapa perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal, perusahaan hanya menargetkan laba tanpa mengetahui jumlah unit yang harus terjual.

RUMUSAN MASALAH

1. Berapa titik impas pada kegiatan penjualan diKonveksi Rofica pada bulan Januari, Februari, dan Maret 2018?
2. Berapa besar *margin of safety* pada periode bulan yang dijadikan obyek penelitian di Konveksi Rofica?
3. Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan oleh Konveksi Rofica untuk periode Januari, Februari, dan Maret 2018?

BATASAN MASALAH

Agar pembahasan tidak menyimpang dari judul yang telah ditentukan dan untuk mempermudah pembahasan, maka ruang lingkup dan pembatasan di batasi pada data yang digunakan yaitu data produksi dan data harga jual selama bulan Januari, Februari, dan Maret 2018.

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui titik impas pada penjualan diKonveksi Rofica bulan Januari, Februari, dan Maret 2018.
2. Untuk mengetahui *margin of safety* pada bulan yang dijadikan obyek penelitian di Konveksi Rofica.
3. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan oleh Konveksi Rofica untuk periode Januari, Februari, dan Maret 2018.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Menurut Mulyadi (2005:3) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Biaya Tetap

Menurut Rudianto (2013:19) biaya tetap yaitu biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan tingkataktivitas dalam batas tertentu.

Biaya Variabel

Menurut Rudianto (2013:18) biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan tingkat efektifitas perusahaan.

Analisis Cost Volume Profit

Menurut Carter (2009:283) analisis *cost volume profit* merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan.

Margin Kontribusi

Menurut Rudianto (2013:27) margin kontribusi adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya.

Analisis Titik Impas

Titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali (Rudianto,2013:30).

Analisis Target Laba

Menurut Samryn dalam Satriani (2015:33) dalam perhitungan titik impas target laba sama dengan nol, sedangkan dalam analisis target laba jumlah yang diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, biasanya lebih besar dari nol.

OBJEK PENELITIAN

Objek yang dipilih penulis dalam penelitian ini adalah Konveksi Rofica yang beralamat di Jatisari Rt.01 Rw.01 Kec. Kebumen.

METODE PENGUMPULAN DATA

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi
4. Studi kepustakaan

METODE ANALISIS DATA

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap.
2. Menyiapkan laporan laba rugi dalam format *contribution margin*
3. Menghitung titik impas
4. Perhitungan margin kontribusi
5. Perhitungan margin keamanan dan rasio margin keamanan
6. Perhitungan Target Laba

PEMBAHASAN

Tabel IV.1 Data Produksi Seragam

Jenis Seragam	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Atasan OSIS S	450 unit	500 unit	400 unit
Atasan OSIS M	450 unit	500 unit	600 unit
Atasan OSIS L	450 unit	500 unit	450 unit
Atasan OSIS XL	450 unit	500 unit	600 unit
Atasan PRAMUKA S	450unit	600 unit	600 unit
Atasan PRAMUKA M	450 unit	600 unit	700 unit
Atasan PRAMUKA L	450 unit	600 unit	700 unit
Atasan PRAMUKA XL	450 unit	600 unit	600 unit
Celana OSIS S	450 unit	500 unit	400 unit
Celana OSIS M	450 unit	500 unit	600 unit
Celana OSIS L	450 unit	500 unit	450 unit
Celana OSIS XL	450 unit	500 unit	600 unit
Celana PRAMUKA S	450 unit	600 unit	600 unit
Celana PRAMUKA M	450 unit	600 unit	700 unit
Celana PRAMUKA L	450 unit	600 unit	700 unit
Celana PRAMUKA XL	450 unit	600 unit	600 unit
Jumlah	7.200 unit	8.800 unit	9.200 unit

Sumber: Konveksi Rofica

Tabel IV. 2 Harga Jual Satuan Produk

Jenis Produk	Harga
Atasan OSIS S	Rp 28.000
Atasan OSIS M	Rp 29.000
Atasan OSIS L	Rp 30.000
Atasan OSIS XL	Rp 31.000
Atasan PRAMUKA S	Rp 37.000
Atasan PRAMUKA M	RP 38.000
Atasan PRAMUKA L	Rp 39.000
Atasan PRAMUKA XL	Rp 40.000
Celana OSIS S	Rp 28.000
Celana OSIS M	Rp 29.000
Celana OSIS L	Rp 30.000
Celana OSIS XL	Rp 31.000
Celana PRAMUKA S	Rp 31.000
Celana PRAMUKA M	Rp 32.000
Celana PRAMUKA L	Rp 33.000
Celana PRAMUKA XL	Rp 34.000

Sumber: Konveksi Rofica

Tabel IV.3 Data Penerimaan Penjualan

	Januari	Februari	Maret
Atasan OSIS S	Rp 12.600.000	Rp 14.000.000	Rp 11.200.000
Atasan OSIS M	Rp 13.050.000	Rp 14.500.000	Rp 17.400.000
Atasan OSIS L	Rp 13.500.000	Rp 15.000.000	Rp 13.500.000
Atasan OSIS XL	Rp 13.950.000	Rp 15.500.000	Rp 18.600.000
Atasan PRAMUKA S	Rp 16.650.000	Rp 22.200.000	Rp 22.200.000
Atasan PRAMUKA M	Rp 17.100.000	Rp 22.800.000	Rp 26.600.000
Atasan PRAMUKA L	Rp 17.550.000	Rp 23.400.000	Rp 27.300.000
Atasan PRAMUKA XL	Rp 18.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Celana OSIS S	Rp 12.600.000	Rp 14.000.000	Rp 11.200.000
Celana OSIS M	Rp 13.050.000	Rp 14.500.000	Rp 17.400.000
Celana OSIS L	Rp 13.500.000	Rp 15.000.000	Rp 13.500.000
Celana OSIS XL	Rp 13.950.000	Rp 15.500.000	Rp 18.600.000
Celana PRAMUKA S	Rp 13.950.000	Rp 18.600.000	Rp 18.600.000
Celana PRAMUKA M	Rp 14.400.000	Rp 19.200.000	Rp 22.400.000
Celana PRAMUKA L	Rp 14.850.000	Rp 19.800.000	Rp 23.100.000
Celana PRAMUKA XL	Rp 15.300.000	Rp 20.400.000	Rp 20.400.000

Sumber : data yang diolah

Biaya variabel bulan Januari 2018

Jenis Biaya	Atasan OSIS	Atasan PRAMUKA	Celana OSIS	Celana PRAMUKA
Total Biaya Variabel				
Ukuran S	Rp 11.344.750	Rp 15.079.750	Rp 10.928.500	Rp 12.368.500
Ukuraan M	Rp 11.506.750	Rp 15.259.750	Rp 11.126.500	Rp 12.656.500
Ukuran L	RP 11.668.750	Rp 15.439.750	Rp 11.324.500	Rp 12.764.500
Ukuran XL	Rp 11.830.750	Rp 15.619.750	Rp 11.522.500	Rp 12.962.500

Sumber : data yang diolah

Biaya variabel bulan Februari 2018

Jenis Biaya	Atasan OSIS	Atasan PRAMUKA	Celana OSIS	Celana PRAMUKA
Total Biaya Variabel				
Ukuran S	Rp 12.607.500	Rp 20.103.500	Rp 12.152.000	Rp 16.488.500
Ukuraan M	Rp 12.787.500	Rp 20.343.500	Rp 12.372.000	Rp 16.752.500
Ukuran L	Rp 12.967.500	Rp 20.583.500	Rp 12.592.000	Rp 17.016.500
Ukuran XL	Rp 13.147.500	Rp 20.823.500	Rp 12.812.000	Rp 17.280.500

Sumber : data yang diolah

Biaya variabel bulan Maret 2018

Jenis Biaya	Atasan OSIS	Atasan PRAMUKA	Celana OSIS	Celana PRAMUKA
Total Biaya Variabel				
Ukuran S	Rp 10.082.400	Rp 20.103.500	Rp 9.713.400	Rp 16.488.500
Ukuraan M	Rp 15.339.000	Rp 23.738.900	Rp 14.832.000	Rp 19.550.400
Ukuran L	RP 11.668.750	Rp 24.018.900	Rp 11.324.500	Rp 19.858.400
Ukuran XL	Rp 15.771.000	Rp 20.823.500	Rp 15.360.000	Rp 17.280.500

Sumber : data yang diolah

Tabel IV.7 Data Biaya Tetap

Biaya Tetap	Jumlah
Biaya pemeliharaan	Rp 30.000
Penyusutan mesin jahit	Rp 350.000
Penyusutan mesin obras	Rp 150.000
Penyusutan gedung	Rp 330.000
Total	Rp 860.000

Sumber: Konveksi Rofica

Tabel IV.8 Data Perhitungan Biaya Variabel Satuan

Bulan	Jenis Seragam	Biaya variabel	Produk terjual	Biaya variabel per unit
Januari	Atasan OSIS S	Rp 11.344.750	450 unit	25.211
	Atasan OSIS M	Rp 11.506.750	450 unit	25.571
	Atasan OSIS L	Rp 11.668.750	450 unit	25.931
	Atasan OSIS XL	Rp 11.830.750	450 unit	26.291
	Atasan PRAMUKA S	Rp 15.079.750	450 unit	33.511
	Atasan PRAMUKA M	Rp 15.259.750	450 unit	33.911
	Atasan PRAMUKA L	Rp 15.439.750	450 unit	34.311
	Atasan PRAMUKA XL	Rp 15.619.750	450 unit	34.711
	Celana OSIS S	Rp 10.928.500	450 unit	24.286
	Celana OSIS M	Rp 11.126.500	450 unit	24.726
	Celana OSIS L	Rp 11.324.500	450 unit	25.166
	Celana OSIS XL	Rp 11.522.500	450 unit	25.606
	Celana PRAMUKA S	Rp 12.368.500	450 unit	27.486
	Celana PRAMUKA M	Rp 12.656.500	450 unit	27.926
	Celana PRAMUKA L	Rp 12.764.500	450 unit	28.366
	Celana PRAMUKA XL	Rp 12.962.500	500 unit	28.806
Februari	Atasan OSIS S	Rp 12.607.500	500 unit	25.215
	Atasan OSIS M	Rp 12.787.500	500 unit	25.575
	Atasan OSIS L	Rp 12.967.500	500 unit	25.935
	Atasan OSIS XL	Rp 13.147.500	500 unit	26.295
	Atasan PRAMUKA S	Rp 20.103.500	600 unit	33.506
	Atasan PRAMUKA M	Rp 20.343.500	600 unit	33.906
	Atasan PRAMUKA L	Rp 20.583.500	600 unit	34.306
	Atasan PRAMUKA XL	Rp 20.823.500	600 unit	34.706
	Celana OSIS S	Rp 12.152.000	500 unit	24.304
	Celana OSIS M	Rp 12.372.000	500 unit	24.744
	Celana OSIS L	Rp 12.592.000	500 unit	25.184

Bulan	Jenis Seragam	Biaya variabel	Produk terjual	Biaya variabel per unit
	Celana OSIS XL	Rp 12.812.000	500 unit	25.624
	Celana PRAMUKA S	Rp 16.488.500	600 unit	27.481
	Celana PRAMUKA M	Rp 16.752.500	600 unit	27.921
	Celana PRAMUKA L	Rp 17.016.500	600 unit	28.361
	Celana PRAMUKA XL	Rp 17.280.500	600 unit	28.801
Maret	Atasan OSIS S	Rp 10.082.400	400 unit	25.206
	Atasan OSIS M	Rp 15.339.000	600 unit	25.565
	Atasan OSIS L	RP 11.668.750	450 unit	25.931
	Atasan OSIS XL	Rp 15.771.000	600 unit	26.285
	Atasan PRAMUKA S	Rp 20.103.500	600 unit	33.506
	Atasan PRAMUKA M	Rp 23.738.900	700 unit	33.913
	Atasan PRAMUKA L	Rp 24.018.900	700 unit	34.313
	Atasan PRAMUKA XL	Rp 20.823.500	600 unit	34.706
	Celana OSIS S	Rp 9.713.400	400 unit	24.284
	Celana OSIS M	Rp 14.832.000	600 unit	24.720
	Celana OSIS L	Rp 11.324.500	450 unit	25.165
	Celana OSIS XL	Rp 15.360.000	600 unit	25.600
	Celana PRAMUKA S	Rp 16.488.500	600 unit	27.481
	Celana PRAMUKA M	Rp 19.550.400	700 unit	27.923
	Celana PRAMUKA L	Rp 19.858.400	700 unit	28.370
	Celana PRAMUKA XL	Rp 17.280.500	600 unit	28.801

Sumber : data yang diolah

Perusahaan menargetkan laba 10% dari total penjualan.

HASIL

Perhitungan titik impas bulan Januari

Atasan OSIS S

$$\text{Penjualan(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$Q = \frac{\text{Rp 860.000}}{\text{Rp 28.000} - \text{Rp 25.211}}$$

$$Q = 308,3 = 308 \text{ unit (pembulatan)}$$

Atasan PRAMUKA S

$$\text{Penjualan(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$Q = \frac{\text{Rp } 860.000}{\text{Rp } 37.000 - \text{Rp } 33.511}$$

$$Q = 246,4 = 246 \text{ unit (pembulatan)}$$

Celana OSIS S

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$Q = \frac{\text{Rp } 860.000}{\text{Rp } 28.000 - \text{Rp } 24.286}$$

$$Q = 231,5 = 231 \text{ unit (pembulatan)}$$

Celana PRAMUKA S

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$Q = \frac{\text{Rp } 860.000}{\text{Rp } 31.000 - \text{Rp } 27.486}$$

$$Q = 244,7 = 244 \text{ unit (pembulatan)}$$

Titik impas dalam rupiah dapat diterapkan sebagai berikut:

Atasan OSIS S

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - \frac{\text{Rp } 11.344.750}{\text{Rp } 12.600.000}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - 0,90}$$

$$= \frac{\text{Rp } 860.000}{0,10}$$

$$= \text{Rp } 8.600.000$$

Atasan PRAMUKA S

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - \frac{\text{Rp } 15.079.750}{\text{Rp } 16.650.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - 0,91} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{0,09} \\ &= \text{Rp } 9.555.556\end{aligned}$$

Celana OSIS S

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - \frac{\text{Rp } 10.928.500}{\text{Rp } 12.600.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - 0,87} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{0,13} \\ &= \text{Rp } 6.615.385\end{aligned}$$

Celana PRAMUKA S

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - \frac{\text{Rp } 12.368.500}{\text{Rp } 13.950.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 860.000}{1 - 0,87}\end{aligned}$$

$$= \frac{\text{Rp } 860.000}{0,13}$$

$$= \text{Rp } 6.615.385$$

Menentukan besarnya margin keamanan (*margin of safety*) dan rasio margin keamanan.

Atasan OSIS S

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas} \\ &= \text{Rp } 12.600.000 - \text{Rp } 8.600.000 \\ &= \text{Rp } 4.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin safety} &= \frac{\text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 12.600.000 - \text{Rp } 8.600.000}{\text{Rp } 12.600.000} \\ &= 0,32 \end{aligned}$$

Atasan PRAMUKA S

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas} \\ &= \text{Rp } 16.650.000 - \text{Rp } 9.555.556 \\ &= \text{Rp } 7.094.444 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin safety} &= \frac{\text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 16.650.000 - \text{Rp } 9.555.556}{\text{Rp } 16.650.000} \\ &= 0,43 \end{aligned}$$

Celana OSIS S

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas} \\ &= \text{Rp } 12.600.000 - \text{Rp } 6.615.385 \\ &= \text{Rp } 5.984.615 \end{aligned}$$

$$\text{Rasio margin safety} = \frac{\text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 12.600.000 - \text{Rp } 6.615.385}{\text{Rp } 12.600.000}$$

$$= 0,47$$

Celana PRAMUKA S

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas} \\ &= \text{Rp } 13.950.000 - \text{Rp } 6.615.385 \\ &= \text{Rp } 7.334.615 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin safety} &= \frac{\text{Total penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 13.950.000 - \text{Rp } 5.375.000}{\text{Rp } 13.950.000} \\ &= 0,53 \end{aligned}$$

Menentukan penjualan untuk mencapai target laba

Atasan OSIS S

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= 10\% \times \text{Total penjualan} \\ &= 10\% \times \text{Rp } 12.600.000 \\ &= \text{Rp } 1.260.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba} \\ \text{Rp } 28.000 \text{ Q} &= \text{Rp } 25.211 \text{ Q} + \text{Rp } 860.000 + \text{Rp } 1.260.000 \\ \text{Rp } 2.789 \text{ Q} &= \text{Rp } 2.120.000 \\ \text{Q} &= 760 \end{aligned}$$

Atasan PRAMUKA S

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= 10\% \times \text{Total penjualan} \\ &= 10\% \times \text{Rp } 16.650.000 \\ &= \text{Rp } 1.665.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba} \\ \text{Rp } 37.000 \text{ Q} &= \text{Rp } 33.511 \text{ Q} + \text{Rp } 860.000 + \text{Rp } 1.665.000 \\ \text{Rp } 3.489 \text{ Q} &= \text{Rp } 2.525.000 \\ \text{Q} &= 723 \end{aligned}$$

Celana OSIS S

$$\begin{aligned}\text{Target laba} &= 10\% \times \text{Total penjualan} \\ &= 10\% \times \text{Rp } 12.600.000 \\ &= \text{Rp } 1.260.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba} \\ \text{Rp } 28.000 \text{ Q} &= \text{Rp } 24.286 \text{ Q} + \text{Rp } 860.000 + \text{Rp } 1.260.000 \\ \text{Rp } 3.714 \text{ Q} &= \text{Rp } 2.120.000 \\ \text{Q} &= 570\end{aligned}$$

Celana PRAMUKA S

$$\begin{aligned}\text{Target laba} &= 10\% \times \text{Total penjualan} \\ &= 10\% \times \text{Rp } 13.950.000 \\ &= \text{Rp } 1.395.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba} \\ \text{Rp } 31.000 \text{ Q} &= \text{Rp } 27.486 \text{ Q} + \text{Rp } 860.000 + \text{Rp } 1.395.000 \\ \text{Rp } 3.514 \text{ Q} &= \text{Rp } 2.255.000 \\ \text{Q} &= 641\end{aligned}$$

Dengan menggunakan format perhitungan yang sama seperti diatas, maka hasil perhitungan dari bulan Januari, Februari dan Maret yaitu sebagai berikut:

Titik impas dalam rupiah

Jenis	Februari 2018	Maret 2018
Atasan OSIS S	308 unit	307 unit
Atasan OSIS M	251 unit	250 unit
Atasan OSIS L	211 unit	211 unit
Atasan OSIS XL	182 unit	182 unit
Atasan PRAMUKA S	246 unit	246 unit
Atasan PRAMUKA M	210 unit	210 unit
Atasan PRAMUKA L	183 unit	183 unit
Atasan PRAMUKA XL	162 unit	162 unit
Celana OSIS S	232 unit	231 unit
Celana OSIS M	202 unit	200 unit
Celana OSIS L	178 unit	177 unit
Celana OSIS XL	159 unit	159 unit

Jenis	Februari 2018	Maret 2018
Celana PRAMUKA S	244 unit	244 unit
Celana PRAMUKA M	210 unit	210 unit
Celana PRAMUKA L	185 unit	185 unit
Celana PRAMUKA XL	165 unit	165 unit

Titik impas dalam rupiah

Jenis	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Atasan OSIS S	308 unit	308 unit	307 unit
Atasan OSIS M	250 unit	251 unit	250 unit
Atasan OSIS L	211 unit	211 unit	211 unit
Atasan OSIS XL	183 unit	182 unit	182 unit
Atasan PRAMUKA S	246 unit	246 unit	246 unit
Atasan PRAMUKA M	210 unit	210 unit	210 unit
Atasan PRAMUKA L	183 unit	183 unit	183 unit
Atasan PRAMUKA XL	162 unit	162 unit	162 unit
Celana OSIS S	231 unit	232 unit	231 unit
Celana OSIS M	201 unit	202 unit	200 unit
Celana OSIS L	177 unit	178 unit	177 unit
Celana OSIS XL	159 unit	159 unit	159 unit
Celana PRAMUKA S	244unit	244 unit	244 unit
Celana PRAMUKA M	211 unit	210 unit	210 unit
Celana PRAMUKA L	185 unit	185 unit	185 unit
Celana PRAMUKA XL	165 unit	165 unit	165 unit

Tabel V.3 Rasio *Margin of Safety*

Jenis	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Atasan OSIS S	32%	39%	23%
Atasan OSIS M	41%	49%	59%
Atasan OSIS L	54%	59%	54%
Atasan OSIS XL	59%	63%	69%
Atasan PRAMUKA S	43%	57%	57%
Atasan PRAMUKA M	54%	66%	71%
Atasan PRAMUKA L	59%	69%	74%
Atasan PRAMUKA XL	63%	72%	72%
Celana OSIS S	47%	53%	41%
Celana OSIS M	56%	60%	67%
Celana OSIS L	60%	64%	60%

Jenis	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Celana OSIS XL	64%	67%	73%
Celana PRAMUKA S	53%	58%	58%
Celana PRAMUKA M	50%	66%	70%
Celana PRAMUKA L	58%	69%	73%
Celana PRAMUKA XL	63%	72%	72%

Tabel V.4 Target Penjualan

Jenis	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Atasan OSIS S	760 unit	811 unit	708 unit
Atasan OSIS M	631 unit	674 unit	756 unit
Atasan OSIS L	543 unit	581 unit	543 unit
Atasan OSIS XL	479 unit	512 unit	576 unit
Atasan PRAMUKA S	723 unit	882 unit	882 unit
Atasan PRAMUKA M	629 unit	767 unit	861 unit
Atasan PRAMUKA L	558 unit	682 unit	765 unit
Atasan PRAMUKA XL	502 unit	616 unit	616 unit
Celana OSIS S	570 unit	611 unit	532 unit
Celana OSIS M	506 unit	543 unit	607 unit
Celana OSIS L	457 unit	490 unit	457 unit
Celana OSIS XL	418 unit	448 unit	503 unit
Celana PRAMUKA S	641 unit	773 unit	773 unit
Celana PRAMUKA M	564 unit	681 unit	760 unit
Celana PRAMUKA L	566 unit	612 unit	684 unit
Celana PRAMUKA XL	460 unit	557 unit	557 unit

Berdasarkan perhitungan diatas, hubungan *cost volume profit* yang terjadi pada Konveksi Rofica yaitu pada bulan Januari, Februari, dan Maret terlihat kenaikan total biaya produksi dan laba yang diperoleh dikarenakan penambahan volume produksi dari bulan sebelumnya. Kenaikan laba tersebut dipengaruhi oleh jumlah masing-masing unit yang diproduksi dan besarnya margin kontribusi dari setiap unit produk. Hasil dari perhitungan *cost volume profit* dengan target laba 10% dari total penjualan pada bulan yang dijadikan objek penelitian tidak mencapai target laba karena adanya biaya yang belum terhitung oleh perusahaan Konveksi Rofica.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang perlu penulis sampaikan kepada perusahaan yaitu :

1. Konveksi Rofica sebaiknya menerapkan analisis *cost volume profit* untuk mengetahui titik impas, *margin of safety* dan untuk mengetahui unit penjualan yang harus tercapai sesuai dengan laba yang telah ditargetkan.
2. Berdasarkan perhitungan analisis *cost volume profit*, dengan adanya biaya tetap yang belum terhitung seharusnya Konveksi Rofica meningkatkan harga pokok penjualan supaya target laba bisa tercapai.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu menerapkan analisis *cost volume profit* dibidang usaha yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian, dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta.
- Garrison, Ray H, dan Eric W. Norren. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Satu. McGraw-Hill Companies, Inc. Terjemahan A. Totok Budisantoso. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Satu. Salemba Empat. Jakarta.
- Halim, Abdul. 2010. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 4. BPFE. Yogyakarta.
- Halim, Abdul., Bambang Supomo, dan Muhammad Syam Kusufi. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta.
- Hansen, Don R, dan Maryanne M. Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketujuh. Salemba Empat. Jakarta.
- Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan. Rajawali Pers*. Jakarta.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Cetakan Ketujuh. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Pelawiten, Atika, dan Ventje Ilat. 2014. Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery. *Jurnal EMBA*. 2 (2):1670-1681
- Prastowo, Dwi dan Rifka Juliaty. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Erlangga. Jakarta.
- Satriani, Sapidara., Marheni, dan Lona Miranda. 2015. Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cv. Mentari Dempo Indah Pangkal Pinang. *Jurnal JIABK*. 3 (2):28-42
- Sodikin, Slamet.S. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Edisi lima. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.