

Nurrahma Wati

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Putra Bangsa
Email: watinurrah317@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba Bulan Oktober-Desember 2022 dengan menggunakan analisis biaya volume laba. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data ini menggunakan teknik observasi, dokumentasi, dan wawancara. Berdasarkan hasil perhitungan analisis biaya volume laba menunjukkan bahwa tingkat BEP UMKM Tempe Sugi pada bulan Oktober-Desember 2022 adalah 53.592pcs tempe ukuran 8x15cm dan 21.855pcs tempe ukuran 10x20cm. Hasil penelitian dan perhitungan jumlah tempe yang harus diproduksi dan dijual untuk mendapatkan keuntungan adalah 243.060 pcs dengan keuntungan yang diharapkan sebesar Rp58.873.186 Hasil penelitian menunjukkan bahwa contribution margin sebesar Rp87.437.686. Sementara itu, margin of safety untuk produk tempe ukuran 8x15 cm adalah sebesar 63% dan untuk margin of safety produk tempe ukuran 10x20 cm adalah sebesar 78%. Sedangkan untuk tingkat pengungkit operasi sebesar 1,49 atau 14,9%

Kata Kunci : Analisis Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba

ABSTRACT

This study aims to determine profit planning for October-December 2022 using cost volume profit analysis. This research uses quantitative descriptive methods. This data collection technique uses observation, documentation, and interview techniques. Based on the results of the calculation of profit volume cost analysis, it shows that the BEP level of Tempe Sugi UMKM in October-December 2022 is 53.592 tempe beans measuring 8x15 cm and 21.855 tempe beans measuring 10x20 cm. The results of research and calculation of the amount of tempeh that must be produced and sold to make a profit is 243,060 seeds with an expected profit of Rp 58.873.186. The results showed that the contribution margin was Rp 87.437.686. Meanwhile, the margin of safety for tempeh products of size 8x15 cm is 63% and for the margin of safety for tempeh products of size 10x20 cm is 78%. As for the degree of operating leverage of 1.49 or 14.9%.

Keywords: Cost Volume Profit Analysis, Profit Planning

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki peran penting dalam membangun perekonomian suatu negara maupun daerah, terutama pada UMKM di daerah Kebumen. UMKM di daerah Kebumen saat ini mampu bertahan dari berbagai krisis ekonomi, sehingga UMKM dipandang sebagai sektor yang masih berkembang sangat pesat. Perkembangan UMKM yang sangat pesat, memungkinkan adanya persaingan usaha antar pelaku UMKM guna untuk mempertahankan usahanya maka UMKM memerlukan suatu strategi bisnis. Strategi bisnis ini didalamnya mencakup

suatu perencanaan sebagai alat pengambilan keputusan yang dilakukan manajemen dimasa yang akan datang. Perencanaan menjadi suatu faktor yang sangat penting dalam memetakan tindakan yang perlu untuk dilakukan dimasa yang akan datang guna mencapai tujuan perusahaan tersebut (Dunia *et al.*, 2012).

Keberhasilan suatu usaha juga ditentukan oleh faktor perencanaan yang ada pada UMKM, seperti perencanaan penjualan serta perencanaan laba. Perencanaan laba yang dilakukan oleh seorang manajemen dalam suatu perusahaan akan memetakan langkah-langkah tertentu guna

mencapai keuntungan laba yang diinginkan perusahaan (Assa,2013).

Perencanaan laba berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, dan biaya produksi, apabila kondisi UMKM mengalami suatu perubahan laba maka perlu dilakukan suatu analisis dalam merealisasikan laba yang telah direncanakan agar tidak menyimpang dari teknik perencanaan yang digunakan. Teknik perencanaan yang dapat digunakan yaitu dengan analisis biaya volume laba.

Analisis biaya volume laba memproyeksikan pengaruh biaya variabel dan biaya tetap, dan juga volume penjualan terhadap keuntungan yang diinginkan oleh suatu perusahaan (Mowen *et al.*, 2017). Analisis ini didalamnya akan merencanakan laba penjualan yang hendak dicapai berdasarkan harga yang ada, harga tersebut mengacu pada biaya variabel dan biaya tetap yang akan timbul pada umkm ketika volume penjualan ditentukan. Dengan demikian, analisis ini dapat memproyeksikan berapa jumlah penjualan *break even point* dimana perusahaan tidak berada pada posisi rugi atau untung. Kemudian perusahaan juga dapat memproyeksikan berapa jumlah penjualan yang diperlukan guna mencapai target keuntungan tertentu, serta memproyeksikan kuantitas penjualan yang perlu dicapai sehingga perusahaan tidak akan berada diposisi rugi. Analisis ini nantinya akan didukung oleh perhitungan beberapa hal seperti, perhitungan *break even point*, *contribution margin*, *margin of safety*, *operating leverage*, dan juga struktur biaya.

UMKM Tempe Sugi yang bergerak dalam bidang produksi pangan dengan kegiatan memproduksi tempe murni, selama ini hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan semakin banyak laba yang diperoleh tanpa menggunakan analisis biaya volume laba. Tabel dibawah ini menggambarkan besarnya volume penjualan yang merupakan pendapatan dari UMKM Tempe Sugi yang pernah mengalami kenaikan pendapatan di bulan Agustus 2022.

Tabel 1. Data Penjualan, Biaya Produksi, Laba Rugi di UMKM Tempe Sugi Bulan Januari-September 2022

Bulan (Rp)	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba / rugi (Rp)
---------------	-------------------	---------------------------	------------------------

Januari	89.564.020	85.519.800	4.044.200
Februari	91.930.000	85.519.800	6.410.686
Maret	94.280.143	85.519.800	8.760.343
April	90.203.200	86.544.800	3.658.400
Mei	90.216.900	87.635.000	2.581.900
Juni	92.321.500	87.660.000	4.661.500
Juli	95.845.000	88.135.000	7.710.000
Agustus	108.495.000	89.335.000	19.160.000
September	103.333.805	88.335.000	14.998.805

Sumber : Data diolah

Dari tabel I.1 diatas dapat kita lihat bahwa, UMKM Tempe Sugi memiliki volume penjualan yang rendah. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha mengatakan bahwa hal ini disebabkan karena masih belum stabilnya penjualan. Pada bulan Agustus penjualan meningkat 2 kali lipat dari bulan sebelumnya diikuti dengan meningkatnya biaya produksi yang stabil. Penurunan volume penjualan kemudian terjadi pada bulan September yang secara langsung diikuti dengan penurunan biaya produksi dan laba.

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Tempe Sugi saat ini yaitu mengenai penetapan harga jual. Pemilik tidak mempertimbangkan pentingnya jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menentukan besarnya harga jual dalam produk. Padahal, melalui hasil wawancara, pemilik UMKM Tempe Sugi menginginkan laba meningkat 5% setiap bulannya. Jadi, jika melihat pada tabel 1.1 diatas, dapat diketahui bahwa pada bulan Agustus laba meningkat dan bulan September mengalami penurunan. Hal tersebut menunjukkan bahwa bulan September laba tidak naik sesuai dengan yang diharapkan. Oleh karena itu, perlu dilakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba untuk merencanakan dan memaksimalkan laba.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Menurut Mulyadi (2018) menyatakan bahwa arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Klasifikasi biaya menurut Mulyadi (2015:13), biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

- a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran

Objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Contoh: biaya gaji dan upah, biaya depresiasi mesin, dan biaya asuransi.

- b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan.

Tiga fungsi pokok yang terdapat pada perusahaan manufaktur yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi biaya administrasi dan umum.

- c. Penggolongan biaya menurut perilakunya dengan perubahan volume kegiatan. Hubungan biaya ini dapat dikelompokkan menjadi:

1. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
2. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tidak berpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu, walaupun tingkat aktivitas meningkat atau menurun, jumlah biaya tetap tidak berubah. Meskipun demikian, biaya tetap per unit menurun. Sebaliknya, apabila tingkat aktivitas menurun, biaya tetap per unit akan meningkat. Contoh biaya tetap adalah biaya sewa peralatan pabrik.
3. Biaya semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan sekaligus biaya tetap. Sebagian unsur biaya campuran berubah sesuai dengan perubahan aktivitas. Sementara, sebagian unsur biaya campuran yang lain tidak berubah walaupun tingkat aktivitas berubah. Contoh biaya semivariabel yaitu biaya listrik.

Harga Pokok Produksi

Kebutuhan produksi periode anggaran mendatang dapat ditentukan dan disusun ke dalam bentuk anggaran produksi.

Persediaan awal	xxx
-----------------	-----

Biaya produksi:

Biaya bahan baku	xxx
------------------	-----

Biaya bahan penolong	xxx
----------------------	-----

Biaya tenaga kerja langsung	xxx
-----------------------------	-----

Biaya overhead pabrik (BOP)	<u>xxx +</u>
-----------------------------	--------------

Harga pokok produksi	<u>xxx +</u>
----------------------	--------------

Harga pokok barang siap dijual	xxx
--------------------------------	-----

Persediaan akhir	<u>xxx -</u>
Harga pokok penjualan variabel	xxx

Volume Penjualan

Menurut Daryanto (2011:187), volume penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan banyak atau besarnya jumlah barang atau jasa yang berhasil terjual oleh perusahaan. Menurut Freddy Rangkuti dalam Erickson Damanik (2013), volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Menurut Philip Kotler dalam Rosyid (2010:8), volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Laba

Pengertian laba menurut Harahap (2013:243), laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Menurut Hassanah dan Daud (2019), laba adalah keseluruhan dari penghasilan dan jumlah biaya yang dipakai pada suatu kegiatan usaha.

Analisis Biaya Volume Laba

Menurut Rudianto (2013:27) menyatakan bahwa analisis biaya volume laba membantu manajer untuk melihat hubungan diantara 5 (lima) unsur berikut ini:

- a. Harga produk yaitu harga yang ditetapkan selama satu periode tertentu secara konstan.
- b. Volume atau tingkat aktivitas yaitu banyaknya produk yang dihasilkan dan direncanakan akan dijual selama suatu periode tertentu.
- c. Biaya variabel per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi.
- d. Total biaya tetap yaitu keseluruhan biaya periodik selama suatu periode tertentu.
- e. Bauran produk yang dijual yaitu proporsi relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

Analisis Biaya Volume Laba

Contribution Margin (CM)

Menurut Fitriyani (2019), *contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa dari

pendapatan dikurangi biaya variabel yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba. Rumus *contribution margin* (CM) menurut Garrison *et. al.*, (2017:209) yaitu :

$$CM = \text{penjualan} - \text{biaya variabel}$$

Break Even Point (BEP)

Menurut Suhara dan Amalia (2018) *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian adalah sama dengan nol.

Rumus *break event* menurut Garrison, *et. al.*, (2017:225) adalah sebagai berikut:

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{CM \text{ per unit}}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{CM \text{ ratio}}$$

Margin Of Safety (MoS)

Menurut Garrison *et. al.*, (2017:225), *margin of safety* adalah kelebihan dari nilai penjualan yang dianggarkan diatas titik impas nilai penjualan. *Margin of safety* merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Rumus *margin of safety* menurut Garrison, *et. al.*, (2017:225) adalah sebagai berikut:

$$MoS = \text{Total penjualan} - BEP$$

$$\% MoS = \frac{MoS \text{ dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}}$$

Degree Operating of Leverage (DOL)

Menurut Garrison, *et al.*, (2017:228), *operating leverage* adalah suatu ukuran tentang sensitivitas laba operasi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. *Operating leverage* adalah suatu ukuran kemampuan manajemen memanfaatkan biaya tetap dalam suatu organisasi agar mencapai tingkat laba tertentu. *Degree of operating leverage* dapat dihitung dengan rumus:

$$DOL = \frac{CM}{\text{Laba bersih}}$$

METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, yaitu dengan cara menganalisis biaya volume laba sebagai tolak ukur perencanaan laba di UMKM Tempe Sugi. Objek penelitian ini yaitu biaya volume laba pada UMKM Tempe Sugi dengan cara menentukan ramalan penjualan, *contribution margin*, *break event point*, *margin of safety*, dan *degree of operating leverage*. Kemudian hasil analisis biaya volume laba ini digunakan sebagai alat bantu untuk perencanaan laba perusahaan untuk periode yang akan datang. Subjek penelitian ini yaitu UMKM Tempe Sugi. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data sekunder. Pada penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemisahan Biaya

Berikut ini ringkasan pemisahan biaya pada UMKM Tempe Sugi dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Pemisahan Biaya pada
UMKM Tempe Sugi**

No	Jenis Biaya	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)
1	Plastik 8x15cm	8.214.470	
2	Plastik 10x20cm	9.188.827	
3	Biaya lilin	481.875	
4	Biaya transportasi untuk membeli bahan baku tempe	719.458	
5	Biaya transportasi penjualan		2.546.125
6	Biaya bahan bakar (gas)	8.977.541	
7	Biaya tenaga kerja langsung (3 orang @ Rp 20.000)	13.500.000	

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA
UMKM TEMPE SUGI)

	dan 3 orang @ Rp 30.000)		
8	Biaya tenaga kerja tidak langsung (biaya pemasaran dan biaya pimpinan)	13.500.000	
9	Biaya penyusutan aktiva tetap (bangunan, kendaraan, dan alat-alat produksi)	12.518.375	
10	Biaya listrik (pulsa listrik digunakan untuk alat penggerak mesin produksi yaitu mesin pemecah kedelai dan mesin kemas)	864.420	
11	Biaya administrasi dan umum	730.598	
	Total	42.676.189	28.564.500

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel diatas, pemisahan biaya pada UMKM Tempe Sugi terdapat biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya plastik 8x15cm, biaya plastik 10x20cm, biaya lilin, biaya transportasi untuk membeli bahan baku tempe (Biaya transportasi untuk membeli bahan baku. Bahan baku ini yaitu biaya untuk membeli kedelai impor. Ketika produksi tempe semakin banyak maka jumlah kedelai impor yang dibutuhkan juga semakin banyak. Untuk memenuhi produksi tempe tersebut maka pemilik UMKM membeli kedelai impor dari pemasok kedelai impor yang lainnya. Hal ini dikarenakan pemasok kedelai impor di kebumen kehabisan persediaan kedelai impor, maka pemilik UMKM Tempe Sugi membeli kedelai

impor dari luar kota yaitu Purworejo. Hal ini mengakibatkan biaya transportasi (bensin) untuk membeli kedelai impor yang dikeluarkan semakin besar), biaya bahan bakar (gas), biaya tenaga kerja langsung (3 orang @ Rp 20.000 dan 3 orang @ Rp 30.000), biaya listrik (pulsa listrik digunakan untuk alat penggerak mesin produksi yaitu mesin pemecah kedelai dan mesin kemas), biaya administrasi dan umum (UMKM Tempe Sugi menyediakan fasilitas kepada karyawan bagian distribusi berupa pulsa, dengan adanya pulsa tersebut dapat digunakan untuk komunikasi antara bagian distribusi dengan pemilik terkait dengan total permintaan tempe tiap *customer* dikarenakan permintaan tersebut tidak selalu tetap jumlahnya. Fasilitas berupa pulsa ini diukur dari total semakin banyaknya permintaan tempe tiap *customer*. Contoh permintaan tempe di pasar Kebumen dan Gombong (Distribusi 1) lebih banyak daripada pasar Petanahan dan Dorowati (Distribusi 2). Selain itu, UMKM Tempe Sugi juga mempunyai strategi untuk menambah *customer* yaitu melakukan promosi produk, promosi ini dilakukan di luar kota yaitu purworejo (warung makan, restoran, pasar tradisional, penjual angkringan). Semakin banyaknya *customer* terhadap permintaan tempe maka semakin banyak biaya pulsa yang dikeluarkan untuk komunikasi antara bagian distribusi dengan *customer*, bagian distribusi dengan pemilik, dan pemilik dengan pemasok kedelai impor.

Besarnya biaya variabel tersebut adalah Rp42.676.189. Sedangkan untuk biaya tetap terdiri dari biaya transportasi penjualan, biaya tenaga kerja tidak langsung (biaya pemasaran dan biaya pimpinan), biaya penyusutan aktiva tetap (bangunan, kendaraan, dan alat-alat produksi). Dengan demikian total dari biaya tetap adalah sebesar Rp28.564.500.

Volume dan Total penjualan

Berikut ini data penjualan pada UMKM Tempe Sugi pada bulan Januari-Desember 2022 dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Data Penjualan pada UMKM Tempe Sugi Bulan Januari-Desember 2022

Tahun	Keterangan	Tempe ukuran 10x20cm	Tempe ukuran 8x15cm

		(pcs)	(pcs)
2022	Januari-Maret	67.464	101.196
	April-Juni	67.240	100.860
	Juli-September	89.840	134.760
	Oktober-Desember	97.224	145.836
	Total	321.768	482.652

Sumber : Data diolah

Harga Pokok Produksi

Berikut ini harga pokok produksi pada UMKM Tempe Sugi bulan Oktober-Desember 2022.

Jumlah biaya bahan baku	Rp210.270.125
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 13.500.000
BOP	<u>Rp 28.445.591+</u>
Harga Pokok Produksi	Rp252.215.716

Proyeksi Laporan Laba Rugi

Berikut ini proyeksi laba rugi pada UMKM Tempe Sugi bulan Oktober-Desember 2022.

Penjualan	Rp340.284.000
HPP	<u>Rp252.215.716 -</u>
Laba Kotor	<u>Rp 88.168.284</u>
Biaya variabel:	
Biaya BAU	Rp 730.598 -
Contribution margin	Rp87.437.686
Biaya tetap:	
Biaya TP	Rp 2.546.125
BTKTL	Rp 13.500.000
Biaya PAT	<u>Rp 12.518.000</u>
Total biaya	<u>Rp28.564.500 -</u>
Laba bersih sebelum pajak	Rp58.773.186

Sumber : Data Diolah

Keterangan:

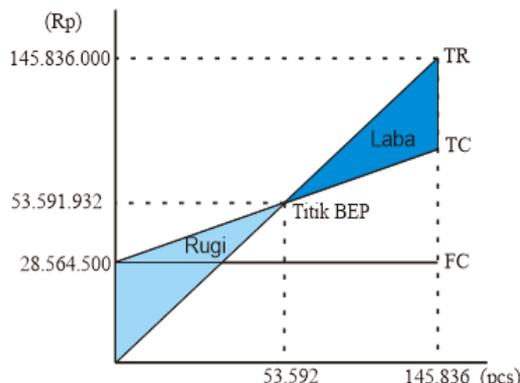
Biaya BAU = Biaya Administrasi dan Umum
 Biaya TP = Biaya Transportasi Penjualan
 Biaya PAT = Biaya Penyusutan Aktiva Tetap
 BTKTL = Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Break Even Point (BEP)

a. Tempe ukuran 8x15 cm

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp}28.564.500}{\text{Rp}1.000 - \text{Rp}467} = 53.592\text{pcs}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Rp}28.873.186}{0,53} \\ &= \text{Rp}53.591.932 \end{aligned}$$

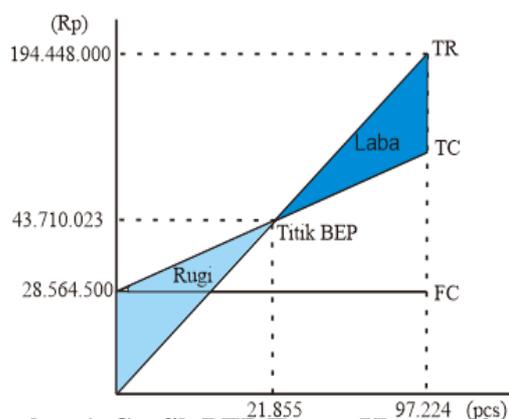


Gambar 1. Grafik BEP Tempe Ukuran 8x15cm

b. Tempe ukuran 10x20 cm

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp}28.564.500}{\text{Rp}2.000 - \text{Rp}693} = 21.855\text{pcs}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Rp}28.564.500}{0,65} \\ &= \text{Rp}43.710.023 \end{aligned}$$



Gambar 1. Grafik BEP Tempe Ukuran 10x20cm

Contribution Margin (CM)

Besarnya *contribution margin* untuk produk tempe UMKM Tempe Sugi Bulan Oktober-Desember 2022 dapat dihitung dengan rumus *contribution margin* sebagai berikut:

$$\text{CM} = \text{Total penjualan} - \text{total biaya variabel}$$

Keterangan:

Total penjualan = Rp340.284.000
 Total biaya variabel = Rp252.846.314
 $\text{CM} = \text{Rp}340.284.000 - \text{Rp}252.846.314$
 $\text{CM} = \text{Rp}87.437.686$

Jadi, total *contribution margin* tempe untuk bulan Oktober-Desember 2022 yaitu sebesar Rp87.437.686

Margin of Safety (MoS)

Besarnya *margin of safety* produk tempe UMKM Tempe Sugi Bulan Oktober-Desember 2022 dapat dihitung dengan rumus *margin of safety* sebagai berikut:

$$MoS = \frac{\text{Total penjualan} - \text{BEP}}{\text{Total penjualan}} \times 100\%$$

a. Tempe ukuran 10x20cm

$$MoS = \frac{97.224 - 21.855}{97.224} \times 100\% = 0,78 \\ = 78\%$$

b. Tempe ukuran 8x15cm

$$MoS = \frac{145.836 - 53.592}{145.836} \times 100\% = 0,63 \\ = 63\%$$

Degree of Operating Leverage (DOL)

Besarnya *degree of operating leverage* produk tempe UMKM Tempe Sugi Bulan Oktober-Desember 2022 dapat dihitung dengan rumus *degree of operating leverage* adalah sebagai berikut:

$$DOL = \frac{\text{contribution margin}}{\text{laba bersih}} \times 100\%$$

$$DOL = \frac{87.437.686}{58.873.186} \times 100\% = 1,49$$

PEMBAHASAN

Analisis biaya volume laba dapat mempermudah UMKM Tempe Sugi dalam menentukan besarnya laba yang diharapkan di bulan Oktober-Desember 2022. Berdasarkan analisis data dengan menggunakan analisis biaya volume laba maka UMKM Tempe Sugi dapat memproyeksikan laba bulan Oktober-Desember 2022 sebesar Rp58.773.186, laba bersih ini meningkat dari bulan sebelumnya. Meningkatnya laba bersih ini dipengaruhi oleh meningkatnya volume penjualan tempe dan kenaikan harga jual pada bulan Oktober-Desember 2022.

UMKM Tempe Sugi memiliki *contribution margin* yang tinggi yaitu sebesar Rp87.337.686, *contribution margin* tersebut menunjukkan bahwa

UMKM Tempe Sugi semakin cepat menutupi biaya tetap dan mencapai laba yang diharapkan.

UMKM Tempe Sugi harus mencapai *break event point* yaitu sebesar 53.592cm untuk tempe ukuran 8x15cm dan 21.855pcs untuk tempe ukuran 10x20cm. Berdasarkan perhitungan diatas, nilai *break event point* yang didapat semakin kecil, artinya semakin besar pula laba yang dihasilkan dikarenakan kenaikan penjualan dan kenaikan harga jual pada UMKM Tempe Sugi.

Margin of safety tempe ukuran 8x15cm yaitu sebesar 63% dan *margin of safety* tempe ukuran 10x20cm yaitu sebesar 78%. Hal ini dapat dinyatakan bahwa *margin of safety* dari kedua ukuran tempe tersebut semakin besar dan semakin baik dalam mendapatkan laba, dikarenakan produk tempe pada UMKM ini rentan terhadap penurunan penjualan yang diperbolehkan lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

Degree of operating leverage merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan, Jadi, dapat dikatakan bahwa *degree of operating leverage* UMKM Tempe Sugi untuk bulan Oktober-Desember 2022 adalah sebesar 1,49 atau 14,9%. Artinya apabila UMKM mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka UMKM mendapat kenaikan laba sebesar 14,9%.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang diperoleh dengan menggunakan metode analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Tempe Sugi dapat disimpulkan sebagai berikut:

- BEP tempe ukuran 8x15cm adalah sebesar 53.592pcs dengan biaya BEP sebesar Rp53.591.932. Sedangkan BEP tempe ukuran 10x20cm adalah sebesar 21.855pcs dengan biaya BEP sebesar Rp43.710.023. Berdasarkan hasil perhitungan diatas bahwa nilai BEP pada UMKM Tempe Sugi untuk bulan Oktober-Desember 2022 semakin kecil maka semakin besar laba yang diperolehnya dikarenakan kenaikan volume penjualan dan kenaikan harga jual.
- Contribution margin* untuk bulan Oktober-Desember 2022 sebesar Rp87.437.686. *Contribution margin* tersebut menunjukkan

bahwa UMKM Tempe Sugi semakin cepat menutupi biaya tetap dan mencapai laba yang diharapkan.

- c. *Margin of safety* tempe ukuran 8x15cm adalah 63%. Sedangkan *margin of safety* tempe ukuran 10x20cm adalah 78%. Hal ini dapat dinyatakan bahwa *margin of safety* dari UMKM Tempe Sugi semakin besar dan semakin baik dalam mendapatkan laba, dikarenakan produk tempe pada UMKM ini rentan penurunan penjualan yang diperbolehkan lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.
- d. *Degree of operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan, Jadi, dapat dikatakan bahwa *degree of operating leverage* UMKM Tempe Sugi untuk bulan Oktober-Desember 2022 adalah sebesar 1,49 atau 14,9%. Artinya apabila UMKM mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka UMKM mendapat kenaikan laba sebesar 14,9%.

Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data diatas, maka dapat diajukan beberapa saran, diantaranya:

- a. UMKM Tempe Sugi sebaiknya menerapkan analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba dikarenakan dengan adanya analisis ini, UMKM Tempe Sugi dapat memperhatikan biaya sesuai dengan klasifikasi biaya dan UMKM Tempe Sugi juga dapat memantau penggunaan biaya variabel agar lebih efisien untuk mendapatkan *contribution margin* yang lebih besar.
- b. UMKM Tempe Sugi harus memperhatikan target penjualan dengan cara menambah jumlah penjualan tempe ukuran 10x20cm dikarenakan harga tempe ukuran 10x20cm cukup tinggi daripada harga tempe ukuran 8x15cm supaya mendapatkan laba yang maksimum.
- c. Penulis menyadari sepenuhnya dalam penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan maka penulis berharap bagi penelitian selanjutnya dengan adanya penelitian ini semoga bisa menjadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya agar lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, A. 2018. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Perusahaan Daerah Air Minum

Tirta Tarum Kabupaten Karawang. *Jurnal Teknik Industri* : 74-78.

- Argo, J. 2020. *Supply Chain: Upaya Meningkatkan Keunggulan Kompetitif UMKM*. Deepublish. Yogyakarta.
- Azkiya, M. 2021. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD Alat Musik Mis Percussion. *Jurnal Politeknik Harapan Bangsa*.
- Belmo, K. 2020. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya-Oebufu, Kupang. *Jurnal SMEs* 13(3): 285-298.
- Bustami, B. 2013. *Akuntansi Biaya Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Hariyani, S. 2018. *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Aditya Media Publishing. Yogyakarta.
- Hasan, S. 2020. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada Faninda Jaya Meubel. *Jurnal Ung Repository*: 1-18.
- Hikmah, N. 2020 Analisis Biaya Volume Laba untuk Perencanaan Laba pada Perusahaan PT. Ins General Indonesia Surabaya. *Jurnal Stie Mahardhika Surabaya*.
- Lestari, W. 2017. *Akuntansi Biaya dalam Presepektif Manajerial*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Mahmudah, S. 2021. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek). *Jurnal Uinsatu*.
- Mustainah, S. 2019. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani). *Jurnal BJRA* 2: 59-64.
- Prameswari, D. 2019. Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV. Cita Mandiri Kota Batu. <http://eprints.umm.ac.id/48393/>. Diakses pada 04 Desember 2022 pukul 19.00 WIB.
- Rosida, R. 2019. Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. *Jurnal Al-Kharaj*: 43-49.
- Samryn. 2013. *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Prenadamedia. Jakarta.

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA
UMKM TEMPE SUGI)

- Silvia Hendrayanti, W. F. 2022. *Konsep Dasar Manajemen Keuangan*. PT. Nasya Expanding Management (Penerbit NEM-Anggota IKAPI). Pekalongan.
- Sinurat, M. *Akuntansi Biaya*. Universitas HKBP Nommensen. Medan.
- Sugeng, B. 2017. *Manajemen Keuangan Fundamental*. Deepublish (Grup Penerbitan CV. Budi Utama). Yogyakarta.
- Vidyasari, R. 2018. Analisis Biaya Volume Laba pada Apotek Mandiri sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal UAJY*.