

PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA (BVL) SEBAGAI PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK USAHA AYAM PETELUR PADA BUMDES SAWIMENGALE POLEGANYARA KABUPATEN POSO

Mita Tologana¹, Irma Mbae²

^{1,2} Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : irma@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis Biaya Volume Laba sebagai dasar perencanaan laba untuk tahun 2021 pada Usaha Ayam Petelur BUMDes Poleganyara. Dalam penelitian ini metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi pada objek penelitian. Teknik analisis data yaitu dengan menggunakan Analisis Biaya Volume Laba yang terdiri dari analisis *contribution margin*, *operating leverage*, *break even point* (BEP), dan *margin of safety*.

Hasil penelitian menunjukkan pada Tahun 2020 *contribution margin* sebesar Rp 86.835.140, *margin of safety* sebesar Rp 239.616.397 dengan *break even point* dalam rupiah sebesar Rp 119.137.603 dan *operating leverage* 14,3%. Perusahaan menetapkan laba sebesar 15% dari tahun sebelumnya dengan target penjualan sebesar Rp 385.122.739 pada tahun 2021.

Kata Kunci: Analisis Biaya Volume Laba, Perencanaan Laba, BUMDes

PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam kegiatan operasinya tak ubahnya sebagai sebuah unit usaha yang mengharapkan keuntungan paling maksimal. Oleh karena itu unsur perencanaan dalam kegiatan operasional adalah sesuatu hal yang utama dan penting. Selain untuk memaksimalkan keuntungan, perencanaan yang disusun oleh manajemen penting agar semua sumber daya yang dimiliki dapat terarahkan dan terkendali dengan baik.

Dengan adanya suatu perencanaan maka akan memberikan kemudahan bagi pihak manajemen bisnis dalam melaksanakan aktivitas. Suatu perencanaan bisa juga digunakan oleh perusahaan untuk menganalisa masalah-masalah yang terjadi untuk mengantisipasi terjadinya hal buruk bagi perusahaan. Pihak manajemen pun diharuskan untuk menghasilkan ide-ide yang bisa membantu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Untuk mencapai tujuan perusahaan tentunya dibutuhkan perencanaan yang baik, salah satunya yaitu perencanaan laba.

Perencanaan laba adalah tahapan-tahapan yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai sasaran laba yang diinginkan dengan menerapkan strategi manajemen yang baik, dimana perolehan laba tersebut dipengaruhi oleh 3 aspek yaitu volume produksi, harga jual serta biaya (Koraag dan Ilat, 2016). Aziz (2020) mengatakan bahwa ketiga aspek tersebut memiliki hubungan yang erat. Biaya adalah uang yang digunakan dengan tujuan untuk memperoleh barang maupun jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat, baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Adapun volume merupakan jumlah barang dihasilkan oleh perusahaan. Profit atau harga jual adalah selisih antara laba dengan jumlah biaya yang dipakai dalam kegiatan usaha untuk menghasilkan laba tersebut. Dalam upaya pencapaian tujuan yaitu memperoleh tingkat

laba yang tinggi maka dalam proses perencanaan laba perlu diperhatikan pula ketiga aspek ini terutama dalam proses perencanaan laba.

Analisis yang tepat dalam perencanaan laba yaitu analisis Biaya Volume Laba (BVL) atau biasa juga disebut *Cost Volume Profit Analysis (CVP)*. Analisis BVL pada perusahaan dapat memberikan gambaran yang akan menjadi pedoman dalam pengambilan keputusan tentang seberapa besar penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak menimbulkan kerugian serta untuk mengetahui seberapa besar jumlah penjualan yang harus diperoleh perusahaan dalam mencapai laba yang diinginkan melalui perencanaan laba (Hassanah dan Daud, 2019).

Hubungan antara BVL dan perencanaan laba dapat dianalisis menggunakan beberapa alat yaitu dengan menghitung CM (*Contribution Margin*), OL (*Operating Leverage*), BEP (*Break Even Point*) dan MoS (*Margin of Safety*). Analisis BVL yang sering digunakan dalam merencanakan laba pada perusahaan dapat pula diaplikasikan pada BUMDes sebagai salah satu unit usaha yang ada di desa.

BUMDes merupakan sarana pendayagunaan ekonomi lokal yang memiliki berbagai macam potensi. Tujuan dari pendayagunaan ini yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan warga desa. Selain itu dengan adanya BUMDes diharapkan dapat membantu meningkatkan pendapatan asli desa yang bertujuan untuk menyejahterakan rakyat desa sesuai dengan amanat UU Perdesaan Nomor 6 Tahun 2014, yang menyatakan bahwa desa diperbolehkan mendirikan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

Pendirian BUMDes disesuaikan dengan keadaan potensi desa yang bertujuan untuk menaikkan pendapatan warga maupun pendapatan desa itu sendiri. Dengan adanya dana yang diberikan oleh pemerintah diharapkan mampu mendorong program-program dan kegiatan BUMDes di desa-desa sampai desa tersebut bisa menjadi desa yang mandiri.

Perkembangan BUMDes di Desa Poleganyara atau yang dikenal dengan BUMDes Sawimengale dapat dikatakan cukup baik dengan beberapa usaha yang dijalankan. Penelitian ini secara khusus akan berfokus pada unit usaha ayam petelur dimana untuk memaksimalkan keuntungannya, BUMDes Sawimengale perlu memperhatikan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap hasil produksi, karena hasil produksi berpengaruh terhadap jumlah penjualan. Jumlah penjualan yang cenderung stabil bahkan mengalami peningkatan akan membawa dampak yang baik pula bagi pihak BUMDes Sawimengale.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu faktor yang paling penting yang ada dalam sebuah perusahaan, karena perencanaan laba merupakan patokan untuk mengukur kinerja perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan (Iswara dan Susanti, 2017).

Menurut Hassanah dan Daud (2019), tujuan utama yang terpenting dalam suatu perusahaan yaitu untuk memperoleh laba sebanyak mungkin. Target laba akan menentukan tingkat volume penjualan dan biaya yang harus dianggarkan agar perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan pada periode yang direncanakan. Salah satu cara yang baik untuk perencanaan laba yaitu dengan menggunakan analisis BVL dalam pembuatan perhitungan perencanaan laba agar menghasilkan perencanaan yang akurat dan jelas.

B. Laba

Laba merupakan selisih dari jumlah pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha. Dalam analisis BVL, laba merupakan jumlah pendapatan yang dikurangi dengan jumlah biaya (Hassanah dan Daud, 2019).

Untuk memperoleh laba yang besar, hal-hal yang perlu diperhatikan yaitu sebagai berikut:

- (1) Mengurangi biaya produksi dan biaya operasi dengan tetap mempertahankan harga jual dan volume penjualan.
- (2) Menetapkan harga jual dengan melakukan penyesuaian dengan jumlah laba yang dikehendaki.
- (3) Meningkatkan volume penjualan

C. Biaya

Untuk memenuhi keinginannya, manusia akan melakukan pengorbanan dalam memenuhi kebutuhannya. Perusahaan pun dalam pelaksanaan kegiatannya dalam hal menghasilkan barang maupun jasa. Nilai dari pengorbanan itulah yang disebut biaya.

Hansen dan Mowen (2009:47), biaya adalah kas atau nilai yang digunakan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat baik untuk masa sekarang ataupun dimasa yang akan datang bagi perusahaan.

Biaya merupakan salah satu komponen penting dalam perusahaan karena biaya diperuntukan dalam melakukan perhitungan anggaran mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tentunya akan dilakukan perhitungan seperti biaya produksi, biaya bahan baku dan biaya lainnya (Widilestariningtyas *et. al.*, 2012:10).

Pada umumnya biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya tidak tetap (*variabel cost*). Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berpengaruh terhadap meningkat atau menurunnya aktivitas bisnis (Carter 2009:68). Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang tidak mengalami perubahan yang dikarenakan adanya perubahan pada volume aktivitas bisnis dalam rentan waktu tertentu.

Menurut Carter (2009:69), biaya variabel merupakan biaya yang dapat berubah akibat adanya peningkatan aktivitas atau pun menurunnya aktivitas bisnis. Dapat disimpulkan bahwa biaya variabel yaitu biaya yang dapat berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume aktivitas bisnis.

D. Volume Penjualan

Menurut Mustainah (2019) penjualan yaitu bagaimana menjalin hubungan jangka panjang antara perusahaan dan pelanggan melalui produk atau jasa, serta bagaimana menjalin hubungan dengan pelanggan melalui pemasaran dengan tujuan meningkatkan volume penjualan untuk memaksimalkan pendapatan dan keuntungan.

Volume penjualan merupakan ukuran atau jumlah yang menunjukkan besarnya barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan mempengaruhi laba yang diperoleh. Jika volume penjualan dalam jumlah yang besar maka peluang laba yang diperoleh pun akan besar, begitu juga jika volume penjualan kecil maka laba yang akan diperoleh pun hanya dalam jumlah yang kecil.

E. Analisis Biaya Volume Laba (BVL)

Analisis Biaya Volume Laba adalah alat yang digunakan dalam pengambilan keputusan jangka pendek. Informasi yang dibutuhkan dalam analisis ini yaitu perubahan biaya, volume dan harga jual yang dapat mempengaruhi laba perusahaan (Martusa dan Putri, 2010).

Cost Volume Profit mengharuskan manajer untuk mengatur target laba yang hendak dicapai dan fokus pada pencapaian target tersebut, seperti nilai dari laporan laba rugi yang diketahui digunakan untuk menemukan sesuatu yang belum diketahui, yaitu volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba.

Menurut Martusa dan Putri (2010), Analisis *Cost volume profit* didasarkan pada sejumlah asumsi, yaitu:

- (1) Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya diakibatkan adanya perubahan pada jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi atau dijual.
- (2) Pemisahan biaya total kedalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang dapat berubah menyesuaikan dengan tingkat output.
- (3) Perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (dalam bentuk grafik).
- (4) Harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya tetap total telah diketahui dan tidak mengalami perubahan.
- (5) Analisis ini mencakup satu produk atau memperhitungkan bahwa perbandingan produk yang berbeda ketika perusahaan menjual bermacam-macam produk adalah tetap tidak mengalami perubahan saat tingkat unit yang terjual mengalami perubahan.
- (6) Semua pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa melakukan perhitungan atas nilai dan waktu uang.

Hubungan antara CVP dan perencanaan laba dapat dianalisis menggunakan beberapa alat yaitu dengan menghitung CM (*Contribution Margin*), OL (*Operating Lverage*), BEP (*Break Even Point*) dan MOS (*Margin Of Safety*).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan melakukan analisis terhadap data-data laporan keuangan di BUMDes Sawimengale. Penelitian ini dilaksanakan pada BUMDES Sawimengale Poleganyara Kabupaten Poso dengan mempertimbangkan bahwa unit usaha ayam petelur yang dimiliki memiliki prospek pengembangan yang sangat baik dengan tingkat penjualan yang cenderung meningkat dari tahun ke tahun namun selama ini belum pernah melakukan analisis perencanaan laba. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung terhadap objek penelitian, wawancara berkaitan dengan objek penelitian terhadap pengelola Bumdes serta Dokumentasi terhadap data-data pencatatan keuangan yang dimiliki.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada tahun 2017 pemerintah Desa Poleganyara melalui musyawarah membentuk BUMDes dan kepengurusannya dan juga pemberian usulan jenis usaha yang akan dijalankan oleh BUMDes. Musyawarah tersebut menghasilkan kesepakatan pendirian BUMDes yang bernama “BUMDes Sawimengale” dan kepengurusannya yang diketuai oleh bapak Lamutia Tologana, bapak Rosondaya Poima sebagai Sekretaris, ibu Elce Pasondrong, SE sebagai bendahara, bapak Yos Marola sebagai Pengawas BUMDes dan bapak Yans Tosaleko, SE sebagai penasihat BUMDes. Adapun jenis usaha yang dikelola oleh BUMDes Sawimengale yaitu penyewaan tenda jadi, penyewaan molen cor, ternak ayam petelur dan usaha baru yaitu Pertashop dari Kementrian BUMN yang bekerja sama dengan Kementrian Desa.

Dalam penelitian ini peneliti secara khusus akan melakukan penelitian pada Usaha Ternak Ayam Petelur BUMDes Sawimengale. Usaha ayam petelur ini merupakan usaha unggulan BUMDes Sawimengale yang modal usahanya berasal dari Anggaran Dana Desa serta pinjaman pihak ketiga dan mulai beroperasi pada awal bulan Desember 2018 dengan

modal awal 1.500 ekor ayam ras petelur. Usaha ini mempekerjakan 1 orang tenaga kerja yang khusus mengurus keperluan peternakan tersebut dan dibantu oleh pengurus BUMDes.

A. Analisis Biaya Volume Laba

Dalam penelitian ini, alat yang digunakan oleh peneliti yaitu alat analisis berupa *Biaya Volume Laba*. Berikut Laporan laba rugi untuk tahun 2020:

Tabel 1
Laporan Laba Rugi

USAHA AYAM PETELUR BUMDES SAWIMENGALE	
DESA POLEGANYARA	
LAPORAN LABA RUGI	
TAHUN 2020	
1. Pendapatan Penjualan	Rp 358.754.000
2. Biaya-biaya:	
a. Biaya Pakan	Rp 248.710.800
b. Biaya Tenaga Kerja	Rp 20.400.000
c. B. Bahan Penunjang	Rp 7.185.060
d. Biaya Transportasi	Rp 11.300.000
e. Biaya Angkut	Rp 1.190.000
f. Biaya Bahan Bakar	Rp 2.303.000
g. Biaya Listrik	Rp 55.000
h. Biaya Lain-lain	Rp 1.175.000
i. B. Penyusutan Mesin	Rp 350.000
j. B. Penyusutan Kandang	<u>Rp 5.745.300</u>
Total Biaya	<u>Rp 298.414.160</u>
Laba/Rugi	<u>Rp 60.339.840</u>

Sumber: Bumdes Sawimengale, 2020

Berdasarkan tabel di atas, perhitungan biaya penyusutan penyusutan mesin penggiling jagung dan biaya penyusutan kandang menggunakan metode garis lurus. Mesin penggiling jagung seharga Rp 4.000.000 dengan umur ekonomis 10 tahun dan nilai sisa Rp 500.000, sehingga didapatkan biaya penyusutan mesin sebesar Rp 350.000. Kandang ayam dengan nilai Rp 77.453.000 dengan umur ekonomis 10 tahun dan nilai sisa Rp 20.000.000, didapatkan biaya penyusutan kandang sebesar Rp 5.745.300.

Selanjutnya data penjualan telur ayam selama tahun 2020 disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2
Penjualan Telur Ayam Tahun 2020

No.	Bulan	Kuantitas Telur yang Terjual (Rak)	Harga Satuan (Rp)	Pendapatan Penjualan (Rp)
1	Januari	973	Rp 38.000	Rp 36.998.000
2	Februari	787	Rp 38.000	Rp 29.927.000

No.	Bulan	Kuantitas Telur yang Terjual (Rak)	Harga Satuan (Rp)	Pendapatan Penjualan (Rp)
3	Maret	1.022	Rp 38.000	Rp 38.852.000
4	April	903	Rp 38.000	Rp 34.315.000
5	Mei	1.067	Rp 38.000	Rp 40.569.000
6	Juni	780	Rp 38.000	Rp 29.640.000
7	Juli	744	Rp 38.000	Rp 28.298.000
8	Agustus	954	Rp 38.000	Rp 36.256.000
9	September	696	Rp 38.000	Rp 26.480.000
10	Oktober	676	Rp 38.000	Rp 25.725.000
11	November	266	Rp 38.000	Rp 17.017.000
12	Desember	386	Rp 38.000	Rp 14.677.000
Total				Rp 358.754.000

Sumber: Bumdes Sawimengale, 2020

Berdasarkan data tabel diatas dapat diketahui pendapatan dari penjualan telur ayam yang diperoleh BUMDes Sawimengale terhitung dari bulan Januari 2020 sampai Desember 2020, dengan total pendapatan sebesar Rp 358.754.000 dan total penjualan telur ayam sebanyak 9.254 rak.

B. Klasifikasi Biaya

Berikut ini disajikan rincian dari biaya tetap BUMDes Sawimengale pada tahun 2020.

Tabel 3
Biaya Tetap

Keterangan	Jumlah
Biaya Tenaga Kerja	Rp 20.400.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 350.000
Biaya Penyusutan Kandang	Rp 5.745.300
Total	Rp 26.495.300

Sumber: Data diolah tahun 2020

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2020 BUMDes Sawimengale memiliki total biaya tetap sebesar Rp 26.495.300, yang nantinya akan peneliti gunakan sebagai bahan untuk melakukan analisis *Cost Volume Profit*. Selain rincian biaya tetap peneliti pun akan menyajikan data dari biaya variabel BUMDes Sawimengale tahun 2020 sebagai berikut:

Tabel 4
Biaya variabel

Keterangan	Jumlah
Biaya Pakan	Rp 248.710.800
Biaya Bahan Penunjang	Rp 7.185.060
Biaya Angkut	Rp 1.190.000
Biaya Bahan Bakar	Rp 2.303.000

Keterangan	Jumlah
Biaya Listrik	Rp 55.000
Biaya Transportasi	Rp 11.300.000
Biaya Lain-lain	Rp 1.175.000
Total	Rp 271.918.860

Sumber: Data diolah tahun 2020

Dari tabel diatas dapat diketahui total biaya variabel yang dikeluarkan oleh BUMDes Sawimengale pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp 271.918.860, dan akan dipakai sebagai sumber data untuk analisis BVL.

C. Analisis Contribution Margin (CM)

Analisis *Contribution Margin* ini dapat dipakai oleh pihak BUMDes Sawimengale untuk mengetahui kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi menghasilkan laba. Berikut perhitungan untuk mengetahui besarnya *Contribution Margin* pada tahun 2020.

Contribution Margin = Penjualan - Biaya Variabel

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Rp } 358.754.000 - \text{Rp } 271.918.860 \\ &= \text{Rp } 86.835.140 \end{aligned}$$

Selanjutnya, menghitung *Contribution Margin Ratio* yang digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi laba usaha, menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Ratio} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Contribution Margin Ratio} &= \frac{\text{Rp } 86.835.140}{\text{Rp } 358.754.000} \times 100\% \\ &= 24,20\% \end{aligned}$$

D. Analisis operating leverage

Penentuan *Operating Leverage* pada BUMDes Sawimengale berguna untuk mengetahui nilai *Operating Leverage* yang dapat mempengaruhi sensitivitas laba bersih terhadap fluktuasi penjualan. Adapun perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Operating Leverage} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}} \\ \text{Operating Leverage} &= \frac{\text{Rp } 86.835.140}{\text{Rp } 60.339.840} \\ &= 1,43 \end{aligned}$$

E. Analisis break even point

Dalam perhitungan *break even point* atau titik impas, apabila titik impas dari laba penjualan yang dipeoleh sama dengan nol dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian atau memperoleh keuntungan. Berikut perhitungan *break even point* dengan nilai uang menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}} \\ \text{Break Even Point} &= \frac{\text{Rp } 26.495.300}{24.20\%} \\ &= \text{Rp } 119.137.603 \end{aligned}$$

F. Analisis margin of safety

Analisis *margin of safety* digunakan untuk menunjukkan batas keamanan apabila terjadi penurunan terhadap jumlah penjualan. Besar penurunan yang terjadi akan dikatakan

aman apabila tidak melewati batas tersebut dan perusahaan tidak akan menderita kerugian. Perhitungan *margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{Titik impas penjualan} \\ \text{Margin Of Safety} &= \text{Rp } 358.754.000 - \text{Rp } 119.137.603 \\ &= \text{Rp } 239.616.397 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Rp } 239.616.397}{\text{Rp } 358.754.000} \times 100\% \\ &= 66,79\% \end{aligned}$$

G. Analisis perencanaan laba

Analisis perencanaan laba merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan. Pada tahun 2021 yang akan datang BUMDes Sawimengale Desa Poleganyara menginginkan kenaikan laba sebesar 15% dari laba tahun 2020. Berikut adalah target laba yang dihitung untuk tahun 2021 berdasarkan perolehan laba ditahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang Diharapkan} &= \text{Laba bersih} + (15\% \times \text{Laba bersih}) \\ &= \text{Rp } 58.003.840 + (15\% \times \text{Rp } 58.003.840) \\ &= \text{Rp } 66.704.416 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Contribution Margin Ratio}} \\ \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 26.495.300 + \text{Rp } 66.704.416}{24,20\%} \\ &= \text{Rp } 385.122.739 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Harga Jual Unit} + \text{Biaya variabel per unit}} \\ \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 26.495.300 + \text{Rp } 66.704.416}{\text{Rp } 67.383} \\ &= 1.383 \text{ Rak} \end{aligned}$$

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada BUMDes Sawimengale maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. *Contribution margin* pada tahun 2020 diperoleh sebesar Rp 86.835.140 dan contribution margin ratio sebesar 24,20%. Artinya usaha ayam petelur BUMDes Sawimengale dapat memberikan kontribusi dalam menghasilkan laba sebesar Rp 86.835.140 atau 24,20%.
2. Tingkat *operating leverage* yang didapatkan pada tahun 2020 yaitu 1,43. Yang berarti jika penjualan mengalami kenaikan sebesar 1% maka dapat memberikan peluang kenaikan jumlah penjualan sebesar 14,3%.
3. *Break even point* atau titik impas penjualan tahun 2020 dalam jumlah rupiah sebesar Rp 119.137.603. Jumlah penjualan yang diperoleh dikatakan memperoleh laba jika berada diatas titik impas dan jika penjualan berada dibawah titik impas maka perusahaan mengalami kerugian.
4. *Margin of safety* Usaha ayam petelur BUMDes Sawimengale tahun 2020 yaitu Rp 239.616.397 dan margin of safety ratio sebesar 66,79%. Penurunan jumlah penjualan yang diperoleh akan mengalami kerugian jika melebihi batas penurunan yaitu Rp 239.616.397 atau 66,79% dari jumlah penjualan pada tahun 2020.

5. Pada tahun 2021 BUMDes Sawimengale mengharapkan kenaikan laba sebesar 15% dari perolehan tahun 2020 yaitu sebesar Rp 66.704.416. Untuk memperoleh laba dalam jumlah tersebut, BUMDes Sawimengale harus mencapai jumlah penjualan sebesar Rp 385.122.739. Dan untuk mencapai jumlah penjualan tersebut BUMDes Sawimengale harus menaikkan volume penjualan sebesar 1.383 rak telur ayam.

DAFTAR PUSTAKA

- Assa, Rina Lidia. (2013). *Analisis Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Coco Prima*. Jurnal EMBA. Vol. 1. No. 3 Tahun 2013.
- Aziz, Lenggar Deny. 2020. *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)*. Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Islam Maulana Malik Ibrahim. Malang.
- Carter K. William. 2009. *Akuntansi Biaya*. Buku I. Edisi keempat Belas, Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hassanah, alfini., Daud, Rulfah M. (2019). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh)*. Jurnal Penelitian: JMEKA, Vol. 4, No. 2.
- Iswara, Ulfa Setia., Susanti. (2017). Premis untuk Perencanaan Laba yang Diharapkan adalah Analisis Biaya Volume Laba (Studi Pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67-76.
- Koraag, Jeriko Valentino., Ilat, Ventje. (2016). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisien*. Vol. 16, No. 3 Tahun 2016.
- Martusa, Riki., Putri, RR Diva Amelia. (2010). *Penerapan Cost volume Profit Analysis Sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan Penjualann Atas Target Laba yang Ditetapkan (Studi Kasus pada Toko Mei Pastry)*. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi* No. 3 Tahun 2010.
- Mustainah, Suci Ayu Aina. (2019). *Sebagai Alat Perencanaan Laba, Analisis Biaya Volume Laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani)*. *Bogaya Journal For Research In Accounting* adalah jurnal penelitian yang diterbitkan di Bogaya, Indonesia. Vol. 2, No. 2 Oktober 2019.
- Samahati, Ricky Budiman. (2013). *Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sedona Manado*. Jurnal EMBA Vol. 1, No. 3 September 2013. Hal. 1009-1018.
- Sihombing, Selfinta B. (2013). *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Compant*. Jurnal EMBA Vol. 1, No. 3 September 2013.
- Widilestariningtyas, Ony; Sri Dewi Anggadini; Dony Waluya Firdaus. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: GRAHA ILMU