



Analisis Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada Usaha Peternakan Ayam Petelur Montilala Sulewana

Irma Mbae^{1*}, Andik Setiawan² & Shelvin Baduge³

Abstrak: Setiap usaha orientasi utamanya adalah laba atau keuntungan. Akan tetapi dalam menjalankan usahanya pelaku usaha belum mengetahui bagaimana cara memperoleh laba yang maksimal bagi usahanya. Sehingga mengakibatkan pelaku usaha hanya menguasai cara mengembangkan usahanya sendiri tanpa memperhatikan metode dan strategi yang dapat digunakan untuk perencanaan laba untuk usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk membantu Usaha Ayam Petelur Montilala Sulewana dalam merencanakan laba dengan menggunakan analisis *Cost, Volume, Profit Analysis (CVP)*. Adapun rumus atau formula yang digunakan adalah *Contribution Margin Ratio, Operating Leverage, Break Even Point (BEP), Margin Of safety (MOS)*.

Kata kunci: Analisis SWOT, Usaha Mikro, Perencanaan Strategis, Strategi Bisnis.



AFILIASI:

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso, Poso, Sulawesi Tengah - Indonesia

*EMAIL KORESPONDENSI:

irma@unsimar.ac.id

RIWAYAT ARTIKEL:

Diterima:

05 Agustus 2021

Disetujui:

15 September 2021

Pendahuluan

Perkembangan usaha baik di pedesaan maupun di perkotaan saat ini dapat kita melihat perkembangannya yang cukup signifikan dari waktu ke waktu. Mengembangkan usaha di pedesaan cenderung lebih memiliki potensi yang baik daripada diperkotaan. Hal ini disebabkan karena usaha-usaha di pedesaan masih agak kurang sementara masyarakat terus bertambah dan membutuhkan berbagai macam kebutuhan sandang pangan dan papan. Usaha kecil ini apabila mendapat pengelolaan yang baik dari sektor financial maupun *non financial* akan berdampak baik pula ke depannya, khususnya dalam rangka kesejahteraan masyarakat.

Banyak Usaha yang baik dikembangkan di pedesaan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Salah satunya usaha yang di dirikan di desa Sulewana. Desa Sulewana merupakan salah satu desa yang berada di Kabupaten Poso yang memiliki geografis di pegunungan dan memiliki Luas 92,64 KM². Jumlah penduduk 1078 jiwa pada umumnya pekerjaan masyarakat Desa Sulewana adalah Petani, dan sebagian ada yang berwirausaha dengan membuat UMKM Toko kecil, warung, bengkel, kios, usaha peternakan ayam petelur, usaha ikan lele, kios sayur yang memiliki pendapatan rata-rata diatas Rp. 500.000. Banyak potensi yang dapat dikembangkan di Desa Sulewana untuk meningkatkan pendapatan masyarakatnya seperti Beternak Ayam petelur.

Peternakan adalah sebuah kegiatan dalam usaha Pembudidayaan dan Pengembangbiakan hewan ternak untuk mendapatkan sebuah Manfaat dan sebuah Hasil dari kegiatan yang di lakukan. Tujuan dalam melakukan Peternakan tersebut yaitu untuk



Mencari Keuntungan dengan menerapkan prinsip Manajemen pada faktor-faktor produksi yang telah di gabungkan secara efisien. Salah satu tolak ukur yang dapat di gunakan dalam berhasilnya suatu usaha adalah tingkat keuntungan dengan cara pemanfaatan faktor produksi secara optimal dan efisien.

Penjelasan mengenai Produksi adalah sebuah kegiatan mengolah atau menambah nilai guna suatu barang menjadi barang setengah jadi ataupun barang jadi. Para pelaku bisnis peternakan ayam petelur sering di hadapkan pada situasi di mana ayam petelur tidak mampu memproduksi secara efisien atau optimal di karena kan adanya adanya gangguan-gangguan pada ayam petelur seperti stres dan sakit sehingga proses produksinya mengalami hambatan. Rendahnya pendapatan mengakibatkan kurang transparannya dalam penentuan harga kontrak baik harga input maupun harga output. Biaya produksi yang timbul akibat adanya kegiatan produksi ini mempengaruhi perolehan keuntungan para peternak.

Dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin, sebuah usaha harus mempunyai perencanaan yang akan digunakan oleh sebuah usaha dalam menjalankan kegiatan operasional usahanya, hal tersebut merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan dengan menyusun perencanaan agar semua sumber daya Usaha dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali.

Dengan dibuatnya suatu perencanaan maka akan memberikan kemudahan berbagai kalangan untuk melakukan aktivitas nya disuatu perusahaan atau sebuah usaha. Adapun hal tersebut bisa juga digunakan oleh sebuah usaha ayam petelur untuk menganalisa pesaingnya agar manajemen dapat selalu mengantisipasi terjadinya hal yang buruk bagi usaha peternakan ayam petelur Montilala. Dalam hal ini peran manajemen sangat penting bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada dan diharapkan agar keputusannya dapat memberikan hasil yang maksimal sesuai dengan tujuan usaha tersebut. Selain itu perencanaan bisa digunakan untuk mengendalikan kegiatan usaha dan perencanaan yang tepat dapat membantu dalam meramalkan kondisi usaha peternakan ayam petelur dimasa mendatang dengan berdasarkan tingkat laba yang akan didapat dalam suatu periode tertentu.

Oleh karena itu untuk membantu perencanaan laba pada usaha Ayam Petelur “Montilala” di desa Sulewana digunakan salah satu alat ukur yaitu Cost Volume Profit (CVP) Analysis dengan menghitung Kontribusi Margin, Operating Leverage, Break Even Point (BEP) unit dan rupiah serta Margin Of Safety (MOS). Analisis biaya, volume dan laba membantu pihak manajemen memusatkan perhatian pada tujuan untuk mendapatkan kombinasi terbaik dari berbagai komponen yang mempengaruhi tingkat laba perusahaan seperti harga jual, volume penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu Usaha Ayam Petelur “Montilala” yang ada di desa Sulewana perlu menganalisis komponen – komponen dari perencanaan laba yang sesuai dengan kondisi usaha.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan bentuk sebuah perencanaan yang paling penting yang ada dalam sebuah perusahaan, perencanaan laba dianggap penting karena perencanaan laba dapat dijadikan sebuah tolak ukur kinerja perusahaan demi kelangsungan hidup perusahaan (Iswara dan Susanti, 2017).

Menurut Hassanah dan Daud (2019), tujuan utama yang terpenting dalam suatu perusahaan pastinya untuk mencapai laba semaksimal mungkin sehingga penggunaan perencanaan laba bertujuan pada penetapan target laba yang akan dicapai. Target laba akan menggambarkan tingkat volume penjualan dan biaya yang harus dianggarkan perusahaan untuk dapat mencapai laba yang diharapkan untuk periode yang direncanakan.

Salah satu cara yang baik untuk perencanaan laba yaitu dengan menggunakan analisis Cost Volume Profit dalam pembuatan perhitungan perencanaan laba agar menghasilkan perencanaan yang akurat dan jelas.

Landasan Teori

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan bentuk sebuah perencanaan yang paling penting yang ada dalam sebuah perusahaan, perencanaan laba dianggap penting karena perencanaan laba dapat dijadikan sebuah tolak ukur kinerja perusahaan demi kelangsungan hidup perusahaan (Iswara dan Susanti, 2017).

Menurut Hassanah dan Daud (2019), tujuan utama yang terpenting dalam suatu perusahaan pastinya untuk mencapai laba semaksimal mungkin sehingga penggunaan perencanaan laba bertujuan pada penetapan target laba yang akan dicapai. Target laba akan menggambarkan tingkat volume penjualan dan biaya yang harus dianggarkan perusahaan untuk dapat mencapai laba yang diharapkan untuk periode yang direncanakan. Salah satu cara yang baik untuk perencanaan laba yaitu dengan menggunakan analisis Cost Volume Profit dalam pembuatan perhitungan perencanaan laba agar menghasilkan perencanaan yang akurat dan jelas.

Laba atau profit

Laba adalah keseluruhan dari penghasilan dan jumlah biaya yang dipakai pada suatu kegiatan usaha dan dalam analisis CVP laba merupakan ukuran memperlihatkan seberapa banyaknya barang atau jasa yang terjual (Hassanah dan Daud, 2019).

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

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

Biaya atau Cost

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. Biaya merupakan kas atau nilai sama dengan kas yang digunakan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat baik untuk masa sekarang ataupun dimasa yang akan datang bagi perusahaan (Samahati, 2013).

Hapsari (2017) mengatakan bahwa biaya merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan karena biaya ini digunakan untuk 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.

Volume Penjualan

Menurut Mustainah (2019) penjualan adalah cara bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan pelanggan melalui produk atau jasa dengan cara menciptakan hubungan dengan pelanggan melalui pemasaran yang tujuannya untuk dapat meningkatkan volume penjualan untuk memperoleh pendapatan yang optimal dan meningkatkan laba perusahaan.

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.

Analisis Cost Volume Profit

Analisis *cost volume profit* 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:

- Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi atau dijual.
- Biaya total dapat dipisahkan kedalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.
- Perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (dalam bentuk grafik).
- Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total telah diketahui dan konstan.
- Analisis ini mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat unit yang terjual berubah.

- Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai dan waktu uang.

Analisa CVP ini digunakan oleh para pelaku usaha guna memahami hubungan yang terjadi atas setiap terjadinya perubahan biaya dan perubahan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Hasil daripada analisa ini adalah untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan sehingga harga jual, sales mix dan biaya yang ditetapkan menjadi lebih efektif bagi perusahaan. Tidak hanya itu saja analisa CVP ini juga dapat membantu manajemen dalam memaksimalkan penggunaan fasilitas produksi. Syarat dari penggunaan analisa CVP oleh pelaku usaha adalah apabila para pelaku usaha dapat menentukan 5 komponen penting, yaitu harga jual per unit (*price per unit*), biaya variabel per unit (*variable cost per unit*), biaya tetap (*fixed cost*), volume penjualan (*sales volume*) dan baruan penjualan (*sales mix*).

Sebagai catatan, analisa CVP tidak akan berguna sebelum dibuatkan laporan laba rugi dari perusahaan serta laporan laba rugi tersebut harus laporan laba rugi yang disajikan menggunakan variable costing. Laporan laba rugi pada analisa CVP mengklasifikasikan biaya sebagai biaya tetap dan biaya variable serta perhitungan margin kontribusi. Margin kontribusi merupakan jumlah penjualan setelah dikurangi dengan biaya variable atau margin keuntung yang harus dihasilkan untuk menutup biaya tetap dan laba yang diinginkan. Hubungan antara CVP 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)*.

Contribution Margin (Kontribusi Margin)

Contribution Margin merupakan jumlah penjualan yang ada dikurangi dengan biaya variabel yang digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba pada periode tersebut (Assa, 2013). Contribution Margin yang rendah dapat menyebabkan BEP yang tinggi, begitu pula bila Contribution Margin yang tinggi akan menyebabkan BEP yang rendah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tinggi rendahnya BEP yang dicapai dapat mempengaruhi laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan.

Operating Leverage

Operating Leverage adalah saat laba yang diperoleh berjumlah besar dengan menambah sedikit jumlah penjualan atau menambah sedikit aktiva (Martusa dan Putri, 2010). Selain itu, Assa (2013) dalam penelitiannya mengatakan bahwa Operating Leverage adalah ukuran besarnya biaya tetap yang digunakan dalam sebuah perusahaan, dimana semakin tinggi jumlah biaya tetap, maka semakin tinggi operating leverage yang dicapai dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan serta volume penjualan dan merupakan teknik yang digunakan oleh pihak manajemen untuk menggabungkan, mengkoordinasikan, menafsirkan dan mendistribusikan data dalam proses pengambilan keputusan (Sihombing, 2013).

Assa (2013). Menyatakan bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan impas (Break Even) apabila setelah dilakukan perhitungan laba untuk suatu periode tertentu, perusahaan memperoleh laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Dalam analisis BEP, hasil penjualan yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Margin Of Safety (MOS)

Menurut Assa (2013), analisis Margin Of Safety menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan Break Even. Dengan kata lain, angka Margin Of Safety sebagai petunjuk berapa jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang tidak merugikan perusahaan. Nilai Margin Of Safety yang tinggi memperlihatkan rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas yang perhitungannya berupa unit, satuan uang dan presentase.

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif agar dapat mendeskriptifkan variabel penelitian ataupun hasil yang diperoleh. Lokasi penelitian dilakukan di desa Sulewana pada peternakan ayam Petelur Montilala.

Populasi Dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah data – data keuangan secara keseluruhan yang ada di peternakan Ayam Petelur Montilala. Sedangkan yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah data – data keuangan berupa data penjualan, biaya dan laba selama tahun 2020.

Data Dan Sumber Data

1. Data Primer merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumbernya atau narasumber sebagai informasi yang langsung berhubungan dengan fokus penelitian. Sumber data ini bisa responden atau subjek penelitian, dari hasil wawancara dan observasi.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk laporan keuangan berupa data penjualan dan data biaya. Data sekunder diperoleh dari literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

Teknik Analisis Data

1. Formula yang digunakan untuk menghitung *contribution margin*, yaitu:

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

2. Dalam perhitungan Operating Leverage, formula yang digunakan sebagai berikut.

$$\text{Tingkat Operating leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

3. Untuk mengetahui *break even point* dapat digunakan formula sebagai berikut.

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Per Unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Per Unit}$$

4. Formula yang digunakan untuk menghitung *margin of safety* yaitu:

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Total Penjualan Aktual} - \text{Penjualan di Titik Impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}}$$

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Usaha Ayam Petelur Montilala

Peternakan Ayam Petelur “Montilala” adalah peternakan yang dimiliki oleh Bapak Robert Tanambo. Peternakan ini di dirikan pada tahun 2017. Awalnya peternakan ini merupakan Peternakan Ayam Broiler atau Ayam Potong yang kemudian di alihkan menjadi Peternakan Ayam Petelur. Peternakan Ayam petelur ini sudah dijalankan selama 3 tahun lebih. Karyawan yang bertugas menjaga perternakan ayam petelur ini ada 4 orang. Modal awal di bangunnya usaha peternakan ayam petelur ini adalah Rp. 350.000.000 dan per bulannya ayam petelur ini memproduksi telur sebanyak 1.000 rak telur ayam. Lokasi pemasaran ayam petelur ini paling jauh di desa Sausu sisanya sekitaran Pamona Utara terkhususnya di Kabupaten Poso.

Analisis Biaya

Biaya dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kebutuhan operasional usaha Ayam Petelur Montilala yang ada di desa Sulewana. Adapun biaya tersebut adalah sebagai berikut :

1. Biaya Tetap

Tabel 1 Biaya Tetap

No	Jenis Biaya	Jumlah
1.	Biaya Gaji Karyawan	48.000.000
2.	Biaya Penyusutan	35.000.000
3.	Biaya Asuransi Kesehatan	2.160.000
4.	Biaya Sewa	50.340.000
Total		135.500.000

Sumber : Data Olahan, 2021

Untuk biaya pajak belum dikenakan karena target penjualan belum memenuhi pengenaan pajak usaha (penjualan harus 1.000 rak ke atas)

2. Biaya Variabel

Tabel 2 Biaya Variabel

No	Jenis Biaya	Jumlah
1.	Biaya Bahan Minyak	11.224.000
2.	Biaya Transportasi	20.250.000
3.	Biaya pengadaan obat dan pakan ternak	70.890.000
Total		102.364.000

Sumber : data olahan, 2021

Laporan Laba Rugi Contribution Margin (CM)

Berikut laporan laba/rugi Kontribusi Margin Usaha Ayam Petelur Montilala Sulewana :

Tabel 3 Laporan Laba/Rugi Kontribusi Margin

	Total	Per Unit
Penjualan (8.400)	378.000.000	45.000
Biaya Variabel	102.364.000	2.275
Contribution Margin	275.636.000	
Biaya Tetap	135.500.000	3.011
Pendapatan Bersih	140.136.000	

Perhitungan Contribution Margin :

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp.}378.000.000 - 102.364.000 \\ &= \text{Rp.} 275.636.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Contribution Margin ratio} &= \frac{275.636.000}{378.000.000} \\ &= 0.73 = 73\% \end{aligned}$$

Perhitungan Operating Leverage :

Dalam perhitungan *Operating Leverage*, formula yang digunakan sebagai berikut.

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

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Operating Leverage} &= \frac{275.636.000}{140.136.000} \\ &= \text{Rp.} 1,96 \\ &= 19,6\% \end{aligned}$$

Perhitungan Break Even Point (BEP) unit :

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Per Unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

Irma Mbae, Andik Setiawan & Shelvin Baduge
 Analisis Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba ...

$$\text{BEP unit} = \frac{11.291.667}{45.000 - 2.275}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{11.291.667}{42.725}$$

$$\text{BEP unit} = 264 \text{ unit}$$

Sedangkan untuk BEP rupiah ,caranya dengan BEP rupiah :

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Per Unit}$$

$$\text{BEP rupiah} = \frac{11.291.667}{45.000 - 2.275} \times 45.000$$

$$\text{BEP rupiah} = \frac{11.291.667}{42.725} \times 45.000$$

$$\text{BEP rupiah} = 264 \times 45.000$$

$$\text{BEP rupiah} = 11.880.000$$

Perhitungan Margin of Safety (MOS) :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Total Penjualan Aktual} - \text{BEP}}{\text{Total Penjualan Aktual}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{31.500.000 - 11.880.000}{31.500.000} \times 100\%$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{19.620.000}{31.500.000} \times 100\%$$

$$\text{Margin of safety} = 62 \%$$

Analisis Perencanaan Laba

Pada tahun 2021 usaha ayam petelur “Montilala” yang ada di desa Sulewana menginginkan kenaikan laba sebesar 15% dari laba tahun 2020. Berikut adalah target laba yang dihitung untuk tahun 2021 berdasarkan perolehan laba ditahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang Diharapkan} &= \text{Laba bersih} + (15\% \times \text{Laba bersih}) \\ &= \text{Rp } 140.136.000 + (15\% \times \text{Rp. } 140.136.000) \\ &= \text{Rp. } 161.156.000 \end{aligned}$$

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 135.500.000 + \text{Rp } 161.156.000}{73\%} \\ &= \text{Rp } 406.378.082 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa usaha ayam petelur "Montilala" telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk periode tahun 2021 sebesar 15% dari tahun sebelumnya. Usaha ayam petelur "Montilala" merencanakan memperoleh kenaikan laba menjadi Rp. 161.156.000 dengan perolehan pendapatan penjualan sebesar Rp 406.000.000 untuk tahun 2021.

Pembahasan

Dari perhitungan di atas diketahui margin kontribusinya adalah sebesar Rp. 275.636.000 pada tahun 2020. Ini berarti bahwa usaha ayam petelur "Montilala" ini memiliki Rp. 275.636.000 pada tahun 2020 untuk menutupi biaya tetapnya dan sisa marginnya setelah biaya tetapnya ditutupi adalah merupakan laba perusahaan. Jadi apabila biaya tetap perusahaan tersebut adalah Rp. 135.500.000 per tahun maka dapat dipastikan bahwa perusahaan tersebut menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya tetapnya dan masih meninggalkan sisanya sebagai laba perusahaan sebesar Rp. 140.136.000 pada tahun 2020.

Tingkat Operating Leverage pada Usaha ayam petelur "Montilala" sebesar 1.96 hal ini menggambarkan bahwa semakin tinggi tingkat Operating Leverage maka akan semakin banyak perubahan dalam aktivitas penjualan yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Dalam tingkat Operating Leverage 1.96 artinya apabila perusahaan mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka perusahaan berpeluang mendapatkan laba sebesar 19,6%. Perhitungan operating leverage mencapai 19.6 % artinya secara spesifik, leverage operasi yang tinggi mencerminkan laba yang terlalu sensitif. Perubahan kecil dalam penjualan dapat menghasilkan ketidakstabilan laba. Biaya tetap tidak berubah meski penjualan meningkat atau menurun. Oleh karena itu, ketika meramalkan penjualan dari perusahaan dengan leverage yang tinggi, harus hati-hati karena deviasi kecil saja akan menjadi kesalahan besar dalam proyeksi arus kas.

Risiko operasi bisnis menunjukkan ketidakpastian tentang laba operasi di masa depan. Itu tergantung pada stabilitas pendapatan dan struktur biaya operasi perusahaan. Stabilitas pendapatan mewakili risiko penjualan, yakni ketidakpastian arus masuk dari penjualan akibat fluktuasi harga dan volume penjualan perusahaan. Jika pendapatan perusahaan relatif stabil, kita menganggap risiko penjualan relatif rendah. Itu kemungkinan menunjukkan strategi penetapan harga dan pemasaran perusahaan efektif untuk menghadapi dinamika permintaan dan persaingan pasar.

Perhitungan break even point (BEP) bisa dibuat untuk mendapatkan titik impas dengan harga per rak telur sebesar Rp.45.000, maka jumlah telur yang dijual harus sebanyak 264 rak per bulan. Jadi usaha ayam petelur "Montilala" ini harus menjual sebanyak 264 rak telur dan penjualan harus berada pada Rp. 11.880.000 setiap bulannya agar mencapai titik impas (BEP). Dengan adanya perhitungan break even point (BEP), maka perusahaan bisa menghitung target minimal penjualan agar bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan. Usaha ayam petelur "Montilala" di desa Sulewana sudah mampu melebihi titik impas (BEP) yaitu penjualannya rata-rata setiap bulannya mencapai 700 rak telur. Itu artinya bahwa usaha ini telah mencapai laba atau keuntungan.

Setelah Break Even Point di tentukan, juga perlu batas keaman penjualan sebagai analisis sensitivitasnya terhadap rencana penjualan yakni Margin Of Safety. margin of safety ditemukan 62%, artinya realisasi penjualan dipertahankan jangan sampai turun lebih dari 62%. Apabila realisasi penjualan turun 62%, maka perusahaan akan menderita kerugian, sedang bila penurunan sampai 62% perusahaan dalam kondisi titik impas (Break Even Point).

Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Hasil perhitungan Margin Kontribusi diperoleh margin kontribusinya adalah sebesar Rp. 275.636.000 pada tahun 2020. Ini berarti bahwa usaha ayam petelur "Montilala" ini memiliki Rp. 275.636.000 pada tahun 2020 untuk menutupi biaya tetapnya dan sisa marginnya setelah biaya tetapnya ditutupi adalah merupakan laba perusahaan.
2. Tingkat Operating Leverage mencapai Rp. 1,96 atau 19,6% artinya secara spesifik, leverage operasi yang tinggi mencerminkan laba yang terlalu sensitif. Dalam tingkat Operating Leverage 1.96 artinya apabila perusahaan mengalami peningkatan penjualan sebesar 1% maka perusahaan berpotensi mendapatkan laba sebesar 19,6%.
3. Perhitungan break even point (BEP) bisa dibuat untuk mendapatkan titik impas (BEP) dengan harga per rak telur sebesar Rp.45.000, maka jumlah telur yang dijual harus sebanyak 264 rak per bulan. Jadi usaha ayam petelur "Montilala ini harus menjual sebanyak 264 rak telur dan penjualan harus berada pada Rp. 11.880.000 setiap bulannya agar mencapai titik impas (BEP).
4. Margin Of Safety. margin of safety ditemukan 62%, artinya realisasi penjualan dipertahankan jangan sampai turun lebih dari 62%. Apabila realisasi penjualan turun 62%, maka perusahaan akan menderita kerugian, sedang bila penurunan sampai 62% perusahaan dalam kondisi titik impas (Break Even Point).

Saran

1. Diharapkan untuk usaha Ayam Petelur "Montilala" desa Sulewana agar selalu mempertahankan penjualan, biaya tetap maupun biaya variabel yang ada agar usaha ini mendapatkan keuntungan yang di inginkan.
2. Diharapkan agar lebih berhati – hati dengan tingkat operating leverage yang tinggi karena Risiko operasi bisnis menunjukkan ketidakpastian tentang laba operasi di masa depan.

Daftar Pustaka

- Ahmad kamaruddin. 2007. Akuntansi Manajemen. Jakarta. PT Rajagrafindo Persada
- 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.
- Blocker, dkk, Atika Pelawiten, V. I. (2012). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Glady Bakery. Universitas Sam Ratulangi, (26 January 2017). Retrieved from <http://id.portalgaruda.org>

Irma Mbae, Andik Setiawan & Shelvin Baduge
Analisis Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba ...

- Duyo, S. F. (2012). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Universitas Sam Ratulangi Manado, (26 Januari 2017). Retrieved from <http://id.portalgaruda.org>
- Iswara, Ulfa Setia., Susanti. (2017). *Analisis Cost volume Profit Sebagai dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada perusahaan Kopi di Kabupaten Jember)*. Jurnal Riset Akuntansi Keuangan, 2, 67-76.
- Kusuma Wardani , analisis Perhitungan Break Even Point (BEP) Dan Margin Of Safety (MOS) Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan . Volume 9 No.2 tahun 2020. E.ISSN : 2655-9234.
- Mulyadi. (2005). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada. Prisma, Nohandhini,dkk.(2012
- Sutrisno, Manajemen Keuangan.Teoris Konsep Dan Aplikasi.Penerbit Ekonisia. Fakultas Ekonomi UII. Yogyakarta.Cetakan kesembilan, desember 2013.
- Syafaruddin, A. (2005). Alat-alat analisis dalam pembelanjaan. Yogyakarta: Andi offest Yogyakarta.
- Usry, C. (2005). Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat. Warren, Niswonger, Reeve, Fess. (2006). Prinsip-Prinsip Akuntansi. Jakarta. Erlangga.