
ANALYSIS OF COST VOLUME PROFIT AS A BASIC OF EXPECTED COMPANY PROFIT**ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN YANG DIHARAPKAN**Alex Simon¹Tian Septiana²Rama Gita Suci³Universitas Muhammadiyah Riau, Pekanbaru^{1,2,3}alexsimon138@gmail.com¹**ABSTRACT**

A company needs planning to assist management in estimating the level of profit to be obtained, with a Cost-Volume-Profit analysis that focuses on various factors that influence changes in the earnings component. This study aims to determine the application of CVP analysis as a basis for expected earnings planning for the second quarter of 2020. The method used is a descriptive method with a case study approach. Researchers gather company information and then conduct data analysis. CVP analysis is performed with break event point (BEP) analysis, contribution margin, and margin of safety. The results showed that in the first quarter the contribution margin was IDR 32,424,125. The minimum sales are IDR 19,330,018 and the break-even point is IDR 39,838,182. The company set a profit of 20% from the first quarter. To achieve the expected profit, sales are targeted at Rp. 62,775,909 in the second quarter. Management can apply CVP analysis to assist in planning earnings in the following quarter.

Keywords: Cost-Volume-Profit**ABSTRACT**

Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan untuk membantu manajemen dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh, dengan analisis Cost-Volume-Profit yang berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis CVP sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan untuk triwulan kedua pada tahun 2020. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Peneliti mengumpulkan informasi perusahaan kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan analisis break event point (BEP), contribution margin, dan margin of safety. Hasil penelitian menunjukkan pada triwulan pertama margin kontribusi sebesar Rp 32.424.125. Penjualan minimum sebesar Rp 19.330.018 dan titik impas Rp 39.838.182. Perusahaan menetapkan laba sebesar 20% dari triwulan pertama. Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp 62.775.909 pada triwulan kedua. Manajemen dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu dalam merencanakan laba pada triwulan selanjutnya.

Kata Kunci : Biaya, Volume dan Laba**1. Pendahuluan**

Persaingan dalam dunia usaha setiap saat semakin meningkat. Manajemen berperan penting dalam melakukan perencanaan keuangan perusahaan. Perencanaan yang baik memberikan kemudahan dalam pengendalian dan pengelolaan perusahaan, serta menghasilkan keputusan-keputusan yang strategis yang mendorong tercapainya tujuan

perusahaan. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena perencanaan atau planning adalah proses menetapkan tujuan yang ingin dicapai di masa yang akan datang dan tindakan-tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut (Mulyadi, 2001: 6). Tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan manajemen untuk mencapai laba yang optimal : 1) menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, 2) menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan 3) meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Budiwibowo, 2012). Untuk menaksir tingkat laba yang dapat diperoleh perusahaan, diperlukan sebuah perencanaan yang baik. Dalam membuat perencanaan yang baik diperlukan alat bantu yaitu *Cost-Volume-Profit*. Analisis CVP berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangi total penjualan dengan total pengeluaran. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan (Hansen dan Mowen, 2011). Dalam proses pembuatan keputusan bisnis, manajemen perlu melihat lima elemen penting terkait analisis *cost volume profit*, yaitu: 1) Harga produk yaitu harga yang ditetapkan di dalam suatu periode tertentu secara konstan, 2) Volume atau tingkat aktivitas yaitu besarnya produk yang dihasilkan dan direncanakan akan dijual di dalam suatu periode tertentu, 3) Biaya variabel per unit yaitu besarnya biaya produk yang dibebankan secara langsung pada setiap unit barang yang diproduksi, 4) Total biaya tetap yaitu keseluruhan biaya periodik di dalam suatu periode tertentu, dan 5) Bauran volume produk yang dijual yaitu proporsi volume relatif produk-produk perusahaan yang akan dijual.

Analisis CVP ini dapat digunakan kedalam berbagai jenis usaha salah satunya barbershop. Barbershop merupakan kegiatan jasa yang memberikan pelayanan dalam bentuk memotong atau merapikan rambut. Dengan adanya analisis *Cost-Volume-Profit* memungkinkan pemilik dapat mencapai laba yang diinginkan. Untuk Analisis memprediksi perolehan laba yang diharapkan oleh pemilik barbershop, maka manajemen barbershop harus melakukan perencanaan, pengendalian, serta dalam pengambilan keputusan didukung dengan menggunakan analisis yang menguntungkan, dan usaha barbershop ini dapat menggunakan analisis CVP.

Menurut Hansen dan Mowen (2005) "*analisis Cost Volume Profit (CVP) merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan*". Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Analisis CVP menggabungkan keseluruhan informasi keuangan perusahaan, dapat membantu manajemen untuk mengetahui beberapa hal penting, antara lain: a) Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, b) Dampak pengurangan Biaya Tetap (*Fixed Cost*) terhadap titik impas, c) Dampak kenaikan harga terhadap laba, d) Berapa volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki, dan e) Tingkat sensitivitas harga atau biaya terhadap laba. Oleh karena itu, dalam analisis CVP berfokus pada lima hal berikut ini: 1) harga produk (*prices of products*), 2) volume produksi, 3) biaya variabel per unit, 4) total biaya tetap (biaya yang sifatnya tetap tidak terpengaruh oleh fluktuasi kuantitas produksi), dan 5) mix of product sold (bauran produk dalam penjualan). Analisis *Cost-Volume-Profit* dilakukan dengan melakukan beberapa analisis : 1) Analisis Titik Impas (*Break Event Point*), Mulyadi (2001) menyatakan bahwa break event point adalah suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, hasil penjualan yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya yang telah dikorbankan. 2) Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*), *Contribution Margin* adalah

jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Garisson et al. (2010:328), menyatakan “margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel”. Jumlah tersebutlah yang akan menutupi biaya tetap, kemudian menjadi laba. 3) Analisis Margin Keamanan (*Margin of Safety*), *Margin of safety* merupakan elemen penting yang mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Margin keamanan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Krismiaji & Aryani (2011:192), mendefinisikan *Margin of Safety* sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat diterima adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Sebaliknya, jika *margin of safety* rendah, kemungkinan kerugian yang dialami perusahaan lebih besar.

Penelitian sejenis pernah dilakukan oleh : Widiyanti (2014) meneliti bagaimana perencanaan laba menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) pada Hotel Sunari Singaraja. Berdasarkan analisis yang dilakukan, didapatkan hasil bahwa. (1) Besar penjualan jasa hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.698.833.508,00. (2) Besar margin kontribusi pada Hotel Sunari adalah sebesar Rp. 2.379.825.445,00 atau sebesar 64,33%. (3) Besar penjualan jasa Hotel Sunari yang harus dicapai agar Hotel mencapai titik impas/ break even point pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.079.412.384,00. (4) Tingkat operating leverage pada Hotel Sunari tahun 2013 adalah sebesar 5,69 kali. (5) Besar margin of safety bagi Hotel Sunari yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 619.421.124,00 atau sebesar 16,74% . Iswara (2017) meneliti bagaimana perencanaan laba menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, didaatkan hasil bahwa analisis cost volume profit dapat digunakan untuk merencanakan laba yang diharapkan. Analisis cost volume profit dilakukan dengan menghitung margin kontribusi, titik impas (BEP) dalam rupiah, dan margin of safety. Dengan menggunakan alat analisis tersebut, dapat diperoleh informasi bahwa kegiatan produksi yang berjalan pada Macro Coffee Roastery sangat produktif dan mampu berkontribusi pada laba perusahaan. Samahati (2013) meneliti bagaimana perencanaan laba menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) pada Hotel Sedona Manado. Berdasarkan analisis yang dilakukan, didapatkan hasil Break even point Hotel Sedona Manado tahun 2011 adalah Rp.10,689,703,558.93 sedangkan tahun 2012 adalah Rp.10,813,378,046.61. dan pada perencanaan 2013 break even point Hotel Sedona Manado adalah Rp. 10,903,001,880.93. Tingkat keuntungan yang didapat hotel Sedona Manado berdasarkan Margin of Safety pada tahun 2011 (32.89%) adalah sebesar 67.11%, pada tahun 2012 dengan Margin of Safety (31.12%) adalah sebesar 68.88%. Dan pada tahun 2013 dengan Margin of Safety (36.87%) adalah 63.13%. Atau dalam artian, jika Hotel Sedona Manado mampu mendapatkan hasil sesuai dengan Margin of safety yang sudah dianggarkan, maka Hotel Sedona Manado akan mendapatkan keuntungan pada tahun 2011 sebesar 67.11%, tahun 2012 sebesar 68.88%, dan tahun 2013 sebesar 63.13%.

Sultan’s Barbershop merupakan usaha yang baru berdiri kurang lebih satu triwulan ,sehingga penentuan besar keuntungan yang didapatkan belum terkontrol. Analisis *Cost Volume Profit* ini berguna untuk menghitung besarnya laba yang didapatkan dan untuk memperkirakan kemungkinan laba yang didapatkan serta memperkirakan kemungkinan laba yang harus didapat pada triwulan kedua. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan harga jual dan laba yang diharapkan Sultan’s Barbershop di pekanbaru.

2. Tinjauan Pustaka

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen (management accounting) adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi (Blocher et al, 2011 :5). Akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan (Krismiaji, 2011: 1).

Analisis Cost Volume Profit

Analisis Cost Volume Profit (CVP) merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283). Analisis CVP merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena menekankan pada keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga (Hansen dan Mowen, 2011). Analisis CVP membantu manajemen untuk merencanakan laba di masa depan.

Break Even Point (titik impas)

Krismiaji & Aryani (2011:170), mendefinisikan break even point atau titik impas sebagai sebuah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi (laba=0). Charles T.Homgren, Srikant M Datar, dan Gorge Foster (2005:75) yang diterjemahkan oleh Adhariani mendefinisikan titik impas (Break Event Point) adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih.

Margin Of Safety (tingkat keamanan)

Krismiaji & Aryani (2011:192), mendefinisikan Margin of Safety sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas. Simamora (2012:174), Mendefinisikan Margin pengaman (margin of safety) sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Kuncoro (2009:12) menyatakan bahwa penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini adalah studi kasus. Dalam hal ini, peneliti melihat bagaimana analisis *cost volume profit* digunakan dalam pengambilan keputusan perencanaan harga jual dan laba yang diharapkan pada Sultan's Barbershop. Lokasi penelitian yang dipilih adalah Sultan's Barbershop yang beralamat di Jl. Paus Ujung No. 124e Marpoyan Damai Pekanbaru. Alasan pemilihan Sultan's Barbershop sebagai objek penelitian karena usaha ini baru berdiri, sehingga peneliti tertarik untuk melihat apakah CVP ini bisa diterapkan dengan baik dan bagaimana pendapatan barbershop selama triwulan pertama. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer

diperoleh secara langsung dari manajemen perusahaan melalui wawancara dengan pemilik/pimpinan perusahaan. Sedangkan, data sekunder diperoleh dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan dan non keuangan perusahaan. Dalam usaha memperoleh data dan informasi yang sesuai dengan penelitian ini, metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu penelitian lapangan yaitu wawancara dengan pimpinan perusahaan, peninjauan langsung atau observasi langsung tentang sistem kerja terutama yang berhubungan dengan data yang diperlukan, pengamatan prosedur atau kebijakan yang dilaksanakan oleh perusahaan. Selain itu, mengumpulkan data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung.

Tahapan penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

1. Mengumpulkan informasi atau dokumen-dokumen terkait perusahaan.
2. Melakukan analisis data yang meliputi: analisis *contribution margin*, analisis *break event point*, dan analisis *margin of safety*.
 - A. Analisis *contribution margin* (margin kontribusi) Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin* sebagai berikut (Carter, 2009) :

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

Untuk menghitung *Contribution Margin Ratio* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$CMR = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

- B. Analisis *break event point* (BEP) Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Break Event Point* sebagai berikut (Martono dan Harjito, 2004) :

$$BEP \text{ (dalam rupiah)} = \frac{\text{Fixed Cost}}{CM \text{ Ratio}}$$

Dimana:

Fixed Cost = Biaya Tetap

CM Ratio = Rasio Margin Kontribusi

- C. Analisis *margin of safety* (margin pengaman) Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Margin of safety* sebagai berikut (Garrison et al., 2010) :

$$MOS = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas Margin}$$

$$MOS \text{ Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

3. Menganalisis hubungan antara analisis CVP dengan perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan. Analisis perencanaan laba memperlihatkan besarnya volume dari laba yang direncanakan. Formula yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

4. Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Usaha

Sultan's Barbershop merupakan usaha yang bergerak di bidang pengelolaan usaha pangkas rambut pria yang berlokasi di Jalan Paus Ujung No.124e Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Riau. Usaha ini dikelola oleh dua sahabat influencer yang mempunyai bidang pekerjaan masing-masing yaitu Drg. Jeffry Kurniawan sebagai Pegawai Negeri Sipil disalah satu Puskesmas yang ada di taluk kuantan serta mempunyai klinik pribadi di Pekanbaru. Kemudian Rizky Sukrillah SE sebagai Sales Manager Citilink salah satu penerbangan terkemuka di Indonesia. Sultan's Barbershop ini didirikan pada 4 Januari 2020 dengan melihat perkembangan gaya rambut yang sangat diminati oleh kalangan anak-anak, remaja bahkan lanjut usia. Dengan menentukan tema monokrom pada ruangnya yang membuat tampak simple dan elegan dan selalu bisa memberikan kesan seimbang dan misterius agar nyaman untuk pelanggan yang datang. Sultan's Barbershop ini adalah barbershop modern dengan fasilitas lengkap, seperti kursi hydrolic, mesin cukur yang canggih, serta beberapa fasilitas lainnya, seperti ruang tunggu disediakan sofa nyaman, toilet, tempat ibadah dan juga menyediakan cemilan seafood enak dan coffeshop yang bisa langsung dipesan. Bukan hanya itu, Sultan's Barbershop juga menjual berbagai macam pomade untuk mendukung kerapuhan gaya rambut setelah di potong. Sultan's Barbershop tidak hanya melayani potong rambut saja, juga melayani perawatan rambut lainnya seperti, creambath, shaving, serta haircolor.

Sultan's Barbershop selalu berupaya untuk melakukan inovasi yang signifikan pada setiap periode, dengan melakukan pembenahan system kerja serta ruangan yang semakin nyaman, serta melakukan promosi yang sangat bagus, dengan didukung oleh kapster yang professional tentunya yang berpengalaman dibidangnya serta keramahmatan pelayanan kasir dan kapster serta pekerja yang lain dalam melayani tamu yang datang.

Owner Sultan's Barbershop berharap dapat menjadikan bisnis mereka ini sebagai bisnis yang selalu memberikan manfaat untuk berbagai kalangan, serta menjadikan Sultan's Barbershop sebagai bisnis barbershop nomor 1 di Pekanbaru, serta dapat membuka cabang disebagian area pekanbaru lainnya dan kemudian akan lanjut di berbagai kota lainnya.

Perhitungan laba

Pendapatan dan biaya-biaya pada Sultan's Barbershop cenderung stabil untuk triwulan pertama ini. Perhitungan laba untuk triwulan pertama di tahun 2020 yaitu januari sampai dengan maret dapat dihitung dengan mengurangkan total penghasilan selama satu triwulan dengan biaya operasional selama satu triwulan.

Laba bersih triwulan pertama tahun 2020 = Total Penjualan – Biaya Operasional

Laba bersih triwulan pertama tahun 2020 = 59.168.200 – 48.655.075 = 10.513.125

Berdasarkan informasi perusahaan, pada triwulan pertama di tahun 2020 yaitu periode januari sampai dengan maret, perusahaan mendapatkan laba sebesar Rp. 10.513.125.

Analisis biaya

Analisis biaya, volume dan laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Biaya-biaya digolongkan sesuai perilaku biaya yakni biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

Analisis *Contribution Margin* (margin kontribusi)

Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi menghasilkan laba. Perhitungan *Contribution Margin* sebagai berikut:

Contribution Margin = Penjualan – Total Biaya Variabel

$$\text{Contribution Margin} = 59.168.200 - 26.744.075 = 32.424.125$$

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

$$\text{Contribution Margin Ratio} = (\text{Total CM} : \text{Total Penjualan}) \times 100\%$$

$$\text{Contribution Margin Ratio} = (32.424.125 : 59.168.200) \times 100\% = 55\%$$

Berdasarkan perhitungan, Sultan's Barbershop memiliki margin kontribusi keseluruhan sebesar Rp 32.424.125 atau sebesar 55% dari penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan penjualan jasa pada periode januari sampai dengan maret 2020 memiliki kontribusi yang relatif tinggi terhadap laba usaha.

Analisis Break Event Point (BEP)

Salah satu tahapan dalam analisis *Cost Volume Profit* adalah menghitung *Break Event Point* atau titik impas. BEP menunjukkan titik batas minimal kuantitas yang diproduksi yang menyebabkan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Perhitungan titik impas sebagai berikut:

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \text{Biaya tetap} : \text{CM Ratio}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = 21.911.000 : 55\% = 39.838.182$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui titik impas dalam rupiah sebesar Rp 39.838.182. Jika dibandingkan dengan penjualan jasa pada periode januari sampai dengan maret tahun 2020 sebesar Rp 59.168.200, maka tingkat penjualan berada di atas titik impas dan dapat dikatakan bahwa perusahaan menghasilkan laba.

Analisis Margin Of Safety (margin pengaman)

Analisis *margin of safety* menunjukkan batas keamanan bagi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. Seberapa besar penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas aman tersebut, perusahaan tidak akan menderita kerugian. Perhitungan *Margin Of Safety* sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Break Event Point}$$

$$\text{Margin Of Safety} = 59.168.200 - 39.838.128 = 19.330.072$$

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = (\text{Margin Of Safety} : \text{Total Penjualan}) \times 100\%$$

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = (19.330.072 : 59.168.200) \times 100\% = 33\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas, tingkat *margin of safety* perusahaan sebesar 33%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan kerugian perusahaan adalah Rp 19.330.072. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Semakin besar nilai *margin of safety ratio*, maka semakin kecil risiko perusahaan mengalami kerugian.

Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan. Perhitungan perencanaan laba sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan (20\%)} &= \text{Rp. } 10.513.125 + (20\% \times \text{Rp. } 10.513.125) \\ &= \text{Rp. } 12.615.750 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= (\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) \\ &: \text{Rasio Margin Kontribusi} \end{aligned}$$

$$\text{Penjualan (rupiah)} = (\text{Rp. } 21.911.000 + \text{Rp. } 12.615.750) : 55\% = \text{Rp. } 62.775.909$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk triwulan kedua yaitu periode april sampai

dengan juni tahun 2020 sebesar 20% dari triwulan pertama. Perusahaan merencanakan memperoleh kenaikan laba menjadi Rp 12.615.750 dengan perolehan pendapatan penjualan menjadi Rp 62.775.909 untuk periode april sampai dengan juni.

Hasil wawancara yang dilakukan dengan manajemen Sultan's Barbershop diperoleh informasi bahwa perusahaan menargetkan laba untuk triwulan kedua tahun 2020 sebesar 20% dari triwulan pertama. Hasil analisis yang dilakukan pada Sultan's Barbershop diperoleh margin kontribusi untuk triwulan pertama pada tahun 2020 sebesar Rp 32.424.125 dengan rasio 55%. Titik impas untuk triwulan pertama pada tahun 2020 sebesar Rp 39.838.182. Tingkat penjualan sebesar Rp 59.168.200 berada di atas titik impas, sehingga penjualan yang dilakukan dikatakan mampu untuk menghasilkan laba yang maksimal. Batas pengaman untuk triwulan pertama pada tahun 2020 sebesar 33%. Tingkat pengaman perusahaan terbilang rendah, sehingga dikatakan baik untuk usaha yang baru berdiri, namun Sultan's Barbershop tetap harus meningkatkan persentase batas pengaman (*Margin Of Safety*), karena dengan persentase yang ada saat kemungkinan terjadinya kerugian cukup tinggi. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*Margin Of Safety*) pada triwulan pertama di tahun 2020 sebesar Rp 19.330.018. Besarnya laba yang diharapkan untuk triwulan kedua pada tahun 2020 sebesar Rp 12.615.750, oleh karena itu perusahaan harus mampu mencapai target penjualan sebesar Rp 62.775.909 untuk memperoleh laba yang telah direncanakan.

5. Penutup

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada Sultan Barbershop maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil wawancara didapat informasi bahwa perusahaan menetapkan target laba untuk periode triwulan kedua pada tahun 2020 sebesar 20% dari tahun sebelumnya.
2. Sultan's Barbershop belum melakukan analisis biaya produksi dengan terstruktur. Perusahaan hanya melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang telah dikeluarkan pada bulan berjalan dengan biaya di bulan sebelumnya.
3. Sultan's Barbershop belum melakukan analisis biaya dengan baik sehingga untuk triwulan mendatang diharapkan dalam penerapan analisis cost volume profit sebaiknya Sultan's Barbershop lebih jelas dalam melakukan klasifikasi biaya, apakah tergolong biaya tetap atau biaya variabel dengan lebih terperinci.
4. Hasil perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis cost volume profit dapat digunakan untuk merencanakan laba yang diharapkan. Analisis cost volume profit dilakukan dengan menghitung margin kontribusi, titik impas (BEP) dalam rupiah, dan *margin of safety*. Dengan menggunakan alat analisis tersebut, dapat diperoleh informasi bahwa kegiatan produksi yang berjalan pada Sultan's Barbershop cukup produktif dan mampu berkontribusi dengan usaha lain yang sejenis.

Daftar Pustaka

- Budiwibowo, S. (2012). Analisis estimasi cost volume profit (CVP) dalam hubungannya dengan perencanaan laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 1(1), 13–23.
- Carter, K., & William. (2009). *Akuntansi biaya 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer. (2010). *Managerial accounting* (13th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2011). *Accounting managerial* (8th ed.). Singapore: Cengage Learning Asia.

- Krismiaji, & Aryani, Y. A. (2011). *Akuntansi manajemen* (Edisi kedua, cetakan pertama). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kuncoro, M. (2009). *Metode riset untuk bisnis dan ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Luh Eka Sri Widianti. (2014). Analisis cost-volume-profit (CVP) sebagai alat bantu perencanaan laba pada Hotel Sunari Singaraja tahun 2013 [Skripsi, Universitas Pendidikan Ganesha].
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Rahmadhani, D., et al. (2020). *Akuntansi biaya: Konsep dan implementasi bisnis*. Yogyakarta.
- Samahati, R. B. (2013). Analisis biaya, volume, laba sebagai alat bantu perencanaan laba pada Hotel Sedona Manado [Skripsi, Universitas Sam Ratulangi Manado].
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi manajemen* (Edisi III). Riau: Star Gate.