

ANALISIS CVP (COST VOLUME PROFIT) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV. ZAM-ZAM COLLECTION KABUPATEN JOMBANG

Lailatus Sa'adah¹, Indy Asna Azizah²

^{1,2}Program Studi Manajemen, Universitas KH. A. Wahab Hasbullah Jombang

¹lailatus@unwaha.ac.id, ²vierra.vine@gmail.com

ABSTRACT – *This study aims to determine the calculation of profit planning on CV. Zam-Zam Collection as a whole uses cost-volume-profit analysis (CVP) with reference to the last year, that's on 2022. The research method with primary data sources and secondary data. From the results of reseacrh in 2022 CV. Zam=Zam managed to sell 10.211 headscarves, earning Rp. 304.447.000. While the variable cost incurred are Rp. 233.780.490. and a fixed fee of Rp. 17.961.250. From the results of these calculations, the contribution margin result is Rp. 70.666.510 and the contribution margin ratio is 23%. The break even point result is IDR 78.092.781 and the BEP unit is 1.150 pcs. Result Margin of Safety of Rp. 226.354.609 with a percentage ratio of 74.35% the operating leverage is 1,34. Based on the calculation results of the cost-volume-profit (CVP) analysis, it shows that CV. Zam-Zam Collection has not yet carried out profit planning, but judging from the profit target with the reality of the profit generated, CV. Zam-Zam Collection has been able to achieve it.*

Keywords: *Cost-Volume-Profit (CPV), Profit Planning*

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba pada CV. Zam-Zam Collection secara keseluruhan dengan menggunakan analisis cost-volume-profit (CVP) dengan mengacu pada tahun terakhir yaitu pada tahun 2022. Metode penelitian yang digunakan yakni deskriptif kuantitatif, Teknik pengumpulan datanya adalah melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Dengan sumer data primer dan data sekunder. Dari hasil penelitian Pada tahun 2022 CV. Zam-Zam berhasil menjual hijab sejumlah 10.211 pcs kerudung, dengan mendapat penghasilan sebesar Rp. 304.447.000. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp. 233.780.490 dan biaya tetapnya sebesar Rp. 17.961.250. Dari hasil perhitungan tersebut dapat mendapatkan Hasil Contribution Margin nya adalah Rp. 70.666.510 dan contribution margin ratio nya adalah 23% Hasil Break Event Point nya sebesar Rp 78.092.781 dan BEP unit nya sebanyak 1.150 pcs. Hasil Margin of Safety sebesar Rp. 226.354.609 dengan presentase rasio 74,35% Hasil Operating Lverage nya adalah 1,34. Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP), menunjukkan bahwa CV. Zam-Zam

Collection belum melakukan perencanaan laba namun dilihat dari target laba dengan realita laba yang dihasilkan, CV. Zam-Zam Collection sudah mampu mencapainya.

Kata Kunci: *Biaya-Volume-Laba, Perencanaan Laba*

PENDAHULUAN

Era globalisasi membuat dunia usaha dihadapkan oleh banyak sekali rintangan dan tantangan, salah satunya adalah persaingan antar perusahaan baik dalam sector industry yang sama maupun berbeda.

Dengan adanya persaingan yang banyak terebut, mengharuskan tiap perusahaan harus mempunyai sistem manajemen yang efektif dan efisien. Maka dari itu suatu membuat suatu perencanaan adalah hal yang sangat diperlukan, Untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan, manajemen harus membuat perencanaan agar semua potensi bisnis dapat dioptimalkan dengan baik. Sedangkan perencanaan ini sendiri sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan karena sesuai dengan fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, actuating, and controlling*. Perencanaan ini adalah pondasi dari 4 pilar tersebut, untuk dapat menentukan langkah-langkah kedepan bagi perusahaan.

Menurut menurut Alder dalam (Rustiadi, 2008) menyatakan bahwa : Perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai pada masa yang akan datang serta menetapkan

tahapan- tahapan yang dibutuhkan untuk mencapainya.

Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil dari kenyataan yang sudah terjadi. Apabila hasil yang terealisasi tidak sesuai dengan apa yang sudah direncanakan, maka manajer harus menganalisa kembali ketidaksesuaian tersebut dan mengambil langkah yang diperlukan untuk mengatasinya.

(Palupi & Wulan, 2021) Analisis biaya volume laba (cost volume profit) merupakan suatu alat bantu perencanaan laba yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan. Karena menurut (Iswara & Susanti, 2017) Analisis CVP dapat berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba. dengan analisis CVP, gambaran yang akan dijadikan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dapat terlihat, yaitu meliputi perencanaan volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.

(Hassanah & Daud, 2019) menjelaskan bahwa dasar-dasar yang digunakan sebagai alat ukur dalam melakukan analisis cost volume profit adalah Contribution Margin (CM), analisis titik impas atau Break Event Point (BEP), Margin Of Safety (MOS), dan struktur biaya atau Operating Lverage (OL).

Di kabupaten Jombang ada salah satu bisnis konveksi bernama CV. Zam-Zam Collection yang bergerak dibidang konveksi utamanya konveksi jilbab. CV. Zam-Zam Collection juga merupakan salah satu usaha konveksi jilbab yang besar di daerah Jombang. Meskipun merupakan usaha konveksi yang bagus, CV. Zam-Zam Collection masih belum mempunyai sistem pembukuan laporan

keuangan yg tertata dan perencanaan laba yang baik. Dan juga sekarang ini sudah banyak pesaing-pesaing usaha konveksi yang lain di Kabupaten Jombang. Apabila CV. Zam-Zam Collection tidak melakukan perencanaan yang baik maka kemungkinan saja akan kalah bersaing dengan pelaku usaha lain disebabkan oleh perencanaan harga. Karena analisis CVP juga bisa digunakan untuk mendeteksi kerugian dan seberapa jauh kerugian itu terjadi seperti dalam hasil penelitian (Rahmayani & Mardiyantika, 2020), (Yanto, 2020)

Kebanyakan perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba yang optimal begitu pula CV. Zam-Zam. Karena jika mempunyai laba yang besar, maka perusahaan akan mampu untuk dapat mempertahankan perusahaannya dan untuk mengembangkan dirinya menjadi usaha yang lebih besar lagi. Maka dari itu factor-faktor berpengaruh terhadap peningkatan laba, yaitu volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan harus sangat diperhatikan pengelolaannya.

Dengan mempertimbangkan hal-hal yang disebutkan di atas, peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan pendekatan *cost volume profit*. Maka dari itu, peneliti telah menetapkan judul yaitu “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba Di CV. Zam-Zam Collection Kabupaten Jombang.” Pada periode akuntansi tahun 2022. Dengan tujuan penelitian ini adalah dengan tujuan untuk mengerti hasil analisis perencanaan laba dengan menggunakan CVP (Cost Volume Profit) pada CV. Konveksi Zam-Zam Kabupaten Jombang dalam periode akuntansi tahun 2022.

TINJAUAN PUSTAKA

Cost Volume Profit : Menurut (Blocher & Chen, 2004) “analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output”.

Biaya (*Cost*) : Menurut (Sa'adah, 2019) biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva, biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

Break Even Point : Menurut (Mulyadi, 2016), BEP diartikan sebagai impas, yakni “keadaan di mana usaha tidak mendapatkan laba, tapi juga tidak menderita kerugian.” Dengan kata lain, usaha tersebut dikatakan impas apabila jumlah pendapatannya sama dengan jumlah biaya, atau jika laba kontribusi digunakan untuk menutup biaya saja. Untuk *break even point multiproduct* (Hansen & Mowen, 2009) menjelaskan analisis biaya volume laba cukup mudah diterapkan dalam pengaturan produk tunggal. Namun kebanyakan perusahaan memproduksi dan menjual sejumlah produk atau jasa. Meskipun kompleksitas konseptual dari analisis biaya volume laba lebih tinggi dalam situasi multiproduk, pengoperasiannya tidak berbeda jauh.

Contribution Margin : Margin Kontribusi menurut (Garrison et al., 2013) adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Jadi margin kontribusi adalah jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian menyediakan laba pada periode tersebut .

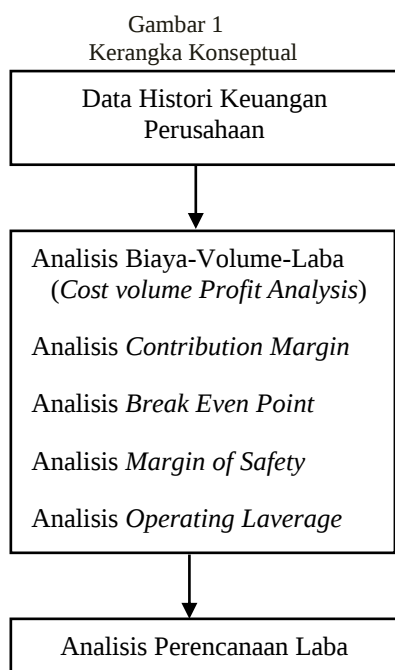
Margin of Safety : Menurut (Irawati, 2005)

Margin Of Safety adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian.

Operating Lverage : Menurut (Brigham & Houston, 2006), *operating leverage* adalah tingkat sampai sejauh mana biaya-biaya tetap digunakan di dalam operasi sebuah perusahaan. *Operating leverage* juga dapat diartikan sebagai penggunaan dana dengan biaya tetap dengan harapan pendapatan yang dihasilkan dari penggunaan dana tersebut dapat menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Perencanaan Laba : Menurut (Budiwibowo, 2012) perencanaan laba (*profit planning*) merupakan suatu perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya, yang di dalamnya ditentukan tujuan laba yang ingin dicapai perusahaan. (Carter & Usry, 2002) menjelaskan dalam menentukan sasaran atau tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor seperti : laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu, volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan kegiatan masa depan, *break Even Point*, volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang, kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba, dan pengembalian atas modal yang digunakan.

Kerangka Konseptual



Untuk menghitung laba yang direncanakan, kita dapat menggunakan tiga komponen utama biaya, volume, dan harga jual produk tahun sebelumnya berdasarkan gambar kerangka konseptual di atas.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan penulis yaitu Deskriptif Kuantitatif. Penelitian deskriptif menurut (Prof. Dr. Sugiyono, 2013) adalah uraian sistematis tentang teori (bukan sekedar pendapat buku) dan hasil-hasil penelitian yang relevan dengan variabel yang diteliti".

Penelitian ini dilakukan di CV. Konveksi Zam-Zam di Perumahan Griya Kencana Mulya, Candimulyo Jombang.

Teknik pengumpulan datanya adalah melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Dengan sumber data primer dan data sekunder.

Teknis analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Volume penjualan dan jumlah pendapatan,
2. Identifikasi biaya tetap dan variabel,
3. Analisis *Contribution Margin*, dan *Contribution Margin Ratio* dengan menggunakan rumus:

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

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

4. Analisis *Break Even Point* (BEP), dengan menggunakan 2 rumus yaitu :

Rumus BEP (multiproduk) :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Tertimbang}}$$

Rumus BEP (rupiah) :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

5. Analisis *Margin Of Safety*, dan *Margin of Safety Ratio*, dengan menggunakan rumus :

$$MOS = \text{Total Penjualan} - BEP \text{ (Rupiah)}$$

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

6. Analisis *Operating Lverage*, dengan menggunakan rumus :

$$OL = \frac{\text{Contribution Margin (CM)}}{\text{Laba Bersih}}$$

7. Analisis Perencanaan Laba. dengan cara menghitung realisasi target laba tahun sebelumnya dan menghitung target laba tahun berikutnya. Berikut rumus menghitung target laba tahun berikutnya:

$$= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{laba yang diharapkan} \times \text{laba tahun sebelumnya})$$

Kemudian menghitung target penjualan yang harus dicapai dengan rumus :

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + (\text{laba yang diharapkan})}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Volume dan hasil Penjualan

Tabel 1

Identifikasi Volume Dan Hasil Penjualan 2022

Model INSTAN	kain	volume	HARGA JUAL	TOTAL
geby	kaos PE	229	Rp23.500	Rp. 5.381.500
	+ bordil	300	Rp29.500	Rp. 8.850.000
	gerimis	210	Rp31.500	Rp. 6.615.000
	sp balon	172	Rp25.000	Rp. 4.300.000
pinguin	sifon	100	Rp30.000	Rp. 3.000.000
	jersey	373	Rp49.000	Rp. 18.277.000
	diamond	188	Rp48.000	Rp. 9.024.000
minang	diamond	40	Rp30.000	Rp. 1.200.000
	+ bordil	179	Rp55.000	Rp. 9.845.000
	kaos PE	1046	Rp21.500	Rp. 22.489.000
	+ bordil	1661	Rp26.000	Rp. 43.186.000
	polino	385	Rp31.500	Rp. 12.127.500
	sp balon	50	Rp23.000	Rp. 1.150.000
	+ jumbo	2	Rp75.000	Rp. 150.000
	gerimis	120	Rp23.000	Rp. 2.760.000
	mikrotek	30	Rp34.000	Rp. 1.020.000
	jersey	42	Rp40.000	Rp. 1.680.000
marisa	jersey	1200	Rp23.250	Rp. 27.900.000
jokowi	kaos PE	325	Rp24.000	Rp. 7.800.000
	sp balon	136	Rp28.500	Rp. 3.876.000
	+ bordil	124	Rp50.000	Rp. 6.200.000
duyung	kaos PE	344	Rp21.500	Rp. 7.396.000
BCM	jersey	40	Rp28.000	Rp. 1.120.000
layer 2	ceruty	378	Rp52.000	Rp. 19.656.000
MODEL SEGI 4	mikrotek	1221	Rp37.000	Rp. 45.177.000
	+ bordil	140	Rp47.000	Rp. 6.580.000
	BS	355	Rp15.500	Rp. 5.502.500
	BS bordil	120	Rp23.000	Rp. 2.760.000
	polino	48	Rp48.000	Rp. 2.304.000
	paris	136	Rp26.500	Rp. 3.604.000
	diamond	186	Rp30.000	Rp. 5.580.000
	ansania	43	Rp30.000	Rp. 1.290.000
	eroh	197	Rp24.500	Rp. 4.826.500
	card	91	Rp20.000	Rp. 1.820.000
TOTAL		10211		Rp304.447.000

Sumber : Buku besar penjualan CV. Zam-Zam, 2023

Dari tabel tersebut diketahui total volume penjualan kerudung dengan berbagai macam model dan bahan kain pada tahun 2022 adalah 10.211 pcs kerudung. dan jumlah pendapatan yang diperoleh Rp. 304.447.000.

Identifikasi Biaya-Biaya

Identifikasi biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel :

Tabel 2

Identifikasi Biaya Tetap

URAIAN	NOMINAL
Biaya Listrik	Rp. 4.800.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp. 2.400.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp. 2.361.250
Biaya PBB	Rp. 3.600.000

Biaya Keperluan Kantor	Rp. 200.000
Biaya Wifi	Rp. 3.600.000
Biaya Promosi	Rp. 1.000.000
TOTAL BIAYA TETAP	Rp. 17.961.250

Sumber : Diolah Peneliti, 2023

Tabel 3
Identifikasi Biaya variabel

URAIAN	NOMINAL
Biaya Bahan Baku	Rp. 145.011.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 74.276.000
Biaya Bahan Penunjang	Rp. 7.901.750
Biaya Konsumsi	Rp. 3.120.000
Biaya Packaging	Rp. 1.021.100
Biaya Ekspedisi	Rp. 2.450.640
JUMLAH BIAYA	Rp. 233.780.490

Sumber : Diolah Peneliti, 2023

Dari tabel tersebut diketahui total biaya tetap Rp. 17.961.250 dan biaya variabel Rp. 233.780.490

Analisis Contribution Margin

Contribution Margin

$$\begin{aligned} \text{CM} &= \text{penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp. 304.447.000} - \text{Rp. 233.780.490} \\ &= \text{Rp. 70.666.510} \end{aligned}$$

Contribution Margin Ratio

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= \frac{\text{Rp. 70.666.510}}{\text{Rp. 304.447.000}} \times 100\% \\ &= 23\% \end{aligned}$$

Hasil *Contribution Margin* nya adalah Rp. 70.666.510 dan *contribution margin ratio* nya adalah 23% Ini berarti contribution margin akan meningkat sebesar 23% dari penjualan setiap kali penjualan meningkat.

Analisis Break Even Point

Karena CV. Zam-Zam memiliki lebih dari satu jenis produk, yang dikenal sebagai "multiproduk", perhitungan *break even point* yang digunakan menjadi lebih sulit karena setiap produk memiliki harga jual, biaya, dan contribution margin yang berbeda. Dikarenakan memang banyak perusahaan

yang memiliki bauran produk yang berbeda-beda seperti penelitian (Rahmi et al., 2023), dan (Triana et al., 2020).

Untuk menghitung *break even point multiproduk* dalam unit, perhitungannya lebih kompleks karena memiliki biaya variabel, dan contribution margin yang berbeda-beda, maka terlebih dahulu harus mengetahui nilai kontribusi margin tertimbang per jenis produk. Ini dapat dihitung dengan mengalikan persentase penjualan dengan kontribusi margin per unit. Kemudian, hasilnya ini dijumlahkan untuk mendapatkan kontribusi margin tertimbang total.

BEP (Multiproduk)

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Tertimbang}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.961.250}}{\text{Rp 15.614}} \\ &= 1.150 \text{ unit} \end{aligned}$$

BEP (Rupiah)

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}} \\ &= \frac{17.961.250}{23\%} \\ &= \text{Rp } 78.092.781 \end{aligned}$$

Hasil Break Event Point tahun 2022 adalah sebesar Rp 78.092.781 dan volume penjualan sebanyak 1.150 pcs kerudung. Nilai tersebut adalah penjualan minimum yang harus dicapai CV. Zam-Zam tahun 2022. Semua perhitungan ini bisa dijadikan acuan di tahun berikutnya apabila memenuhi asumsi-asumsi BEP.

Asumsi Dasar dalam Analisis BEP menurut (Sa'adah, 2019) antara lain Biaya dapat diklasifikasikan dalam biaya tetap dan biaya variabel, Total biaya tetap tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan, Harga jual perunit tidak akan berubah selama periode melakukan analisa, Perusahaan hanya membuat dan menjual satu jenis product, jika membuat dan menjual lebih dari satu jenis product maka perbandingan penghasilan penjualan antara masing-masing product akan tetap konstan. Kapasitas produksi relatif konstan. Harga faktor produksi relatif konstan. Efisiensi produksi tidak berubah. Perubahan pada persediaan awal dan

Tabel 4
Analisis CM Tertimbang

Model INSTAN	kain	Kontribusi margin	Proporsi penjualan	CM tertimbang
geby	kaos PE	Rp13.500	2,24%	Rp303
	+ bordil	Rp19.500	2,94%	Rp573
	gerimis	Rp16.500	2,06%	Rp339
	sp balon	Rp12.500	1,68%	Rp211
pinguin	sifon	Rp11.000	0,98%	Rp108
	jersey	Rp26.500	3,65%	Rp968
	diamond	Rp28.000	1,84%	Rp516
	diamond	Rp18.000	0,39%	Rp71
minang	+ bordil	Rp35.000	1,75%	Rp614
	kaos PE	Rp11.500	10,24%	Rp1.178
	+ bordil	Rp16.000	16,27%	Rp2.603
	polino	Rp10.500	3,77%	Rp396
	sp balon	Rp10.500	0,49%	Rp51
	+ jumbo	Rp50.000	0,02%	Rp10
	gerimis	Rp8.000	1,18%	Rp94
	mikrotek	Rp14.000	0,29%	Rp41
	jersey	Rp17.500	0,41%	Rp72
	jersey	Rp8.250	11,75%	Rp970
marisa	kaos PE	Rp14.000	3,18%	Rp446
	sp balon	Rp16.000	1,33%	Rp213
	+ bordil	Rp37.500	1,21%	Rp455
duyung	kaos PE	Rp11.500	3,37%	Rp387
BCM	jersey	Rp13.000	0,39%	Rp51
layer 2	ceruty	Rp27.500	3,70%	Rp1.018
MODEL SEGI 4	mikrotek	Rp17.000	11,96%	Rp2.033
	+ bordil	Rp27.000	1,37%	Rp370
	BS	Rp10.000	3,48%	Rp348
	BS bordil	Rp17.500	1,18%	Rp206
	polino	Rp27.000	0,47%	Rp127
	paris	Rp11.500	1,33%	Rp153
	diamond	Rp17.000	1,82%	Rp310
	ansania	Rp15.500	0,42%	Rp65
	eroh	Rp12.500	1,93%	Rp241
	card	Rp8.500	0,89%	Rp76
TOTAL				Rp. 15.614

Sumber : Diolah Peneliti, 2023

akhir jumlahnya tidak berarti, Volume merupakan Target Laba tahun 2022

faktor satu-satunya yang mempengaruhi laba.

$$\text{Target Laba} = 15\% \times \text{Rp. 304.447.000}$$

$$= \text{Rp. 45.667.050}$$

$$\text{Laba Terealisasi} = \text{Rp. 52.705.260}$$

Target Laba tahun berikutnya

Laba yang diharapkan

$$= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{laba yang diharapkan} \times \text{laba tahun sebelumnya})$$

$$= \text{Rp. 52.705.000} + (15\% \times \text{Rp. 52.705.000})$$

$$= \text{Rp. 52.705.000} + \text{Rp. 7.905.750}$$

$$= \text{Rp. 60.610.750}$$

Penjualan

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + (\text{laba yang diharapkan})}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 17.961.250} + \text{Rp. 60.610.750}}{23\%}$$

$$= \text{Rp. 341.617.391}$$

Dari hasil perhitungan tahun 2022 CV. Zam-Zam berhasil mencapai laba yang diharapkan yaitu 15% dari penjualan. Maka apabila pada tahun berikutnya CV. Zam-Zam ingin mengharapkan kenaikan laba sebesar 15%, dengan asumsi biaya tetap yang tidak banyak berubah mempertimbangkan selama tahun 2021 dan 2022 biaya tetap pun tidak banyak berubah maka untuk mencapainya CV. Zam-Zam harus bisa mencapai target penjualan sebesar Rp. 341.617.391.

KESIMPULAN

Pada tahun 2022 Dari hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan Hasil *Contribution Margin* nya adalah Rp. 70.666.510 dan *contribution margin ratio* nya adalah 23% Hasil *Break Event Point* nya sebesar Rp. 78.092.781 dan BEP unit nya sebanyak 1.150 pcs. Hasil *Margin of Safety* sebesar Rp. 226.354.609 dengan *presentase rasio* 74,35% Hasil *Operating Lverage* nya adalah 1,34.

Melihat dari penelitian (Simon et al., 2020) dan

Analisis Margin of Safety

Margin of Safety

$$\text{MOS} = \text{Total Penjualan} - \text{BEP (Rupiah)}$$

$$= \text{Rp. 304.447.000} - \text{Rp. 7.092.391} = \text{Rp. 226.354.609}$$

Margin of Safety Ratio

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

$$= \frac{\text{Rp. 226.354.609}}{\text{Rp. 304.447.000}} \times 100\%$$

$$= 74,35\%$$

Hasil *Margin of Safety* tahun 2022 adalah Rp. 226.354.609 dengan presentase rasio 74,35% atau setidaknya penjualan boleh mengalami penurunan sampai batas *Margin of Safety*, jika dibawah nilai tersebut itu tandanya perusahaan sudah harus waspada dan berupaya meningkatkan penjualannya kembali.

Analisis Operating Lverage

Operating Lverage

$$\text{OL} = \frac{\text{Contribution Margin (CM)}}{\text{Laba Bersih}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 70.666.510}}{\text{Rp. 52.705.260}}$$

$$= 1,34$$

Hasil *Operating Lverage* tahun 2022 adalah 1,34. Menunjukkan bahwa presentase kenaikan penjualan dapat mempengaruhi laba bersih sebanyak 1,34 kali.

Analisis Perencanaan Laba

Selama ini CV. Zam-Zam sudah menargetkan mendapat laba 15% dari hasil penjualannya untuk tiap tahun. Berikutnya peneliti akan menyajikan data laba yang ditargetkan dan laba yang terealisasi :

(Rosianna et al., 2021) menunjukkan bahwa banyak perusahaan yang belum menerapkan analisis CVP. Begitu juga CV. Zam-Zam Collection belum melakukan perencanaan laba namun dilihat dari target laba dengan realita laba yang dihasilkan, CV. Zam-Zam Collection sudah mampu mencapainya.

Hasil perhitungan Analisis target laba, apabila pada tahun berikutnya CV. Zam-Zam ingin mengharapkan kenaikan laba sebesar 15%, CV. Zam-Zam harus bisa mencapai target penjualan sebesar Rp. 341.617.391. dan berdasarkan hasil pannelitian (Dewi & Lasyono, 2019), (Purnomo, 2018) dan (Rahayu & Istikhoroh, 2019) menyatakan bahwa penggunaan analisis CVP ini sangat berpengaruh terhadap tercapainya profit.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E., & Chen, K. H. (2004). The ALLTEL Pavilion Case: Strategy and CVP Analysis. *Issues in Accounting Education*, 19(4). <https://doi.org/10.2308/iace.2004.19.4.555>
- Brigham, & Houston, joel f. (2006). *dasar dasar manajemen* (10th ed.). salemba empat. <http://kin.perpusnas.go.id/DisplayData.aspx?PI d=32563&pRegionCode=JIUNMAL&pClientI d=111>
- Budiwibowo, S. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba. *ASSETS: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*.
- Carter, & Usry. (2002). akuntansi biaya jilid 1. *Salemba Empat*, 578.
- Dewi, sylvyah citra, & Lasyono, U. (2019). *Pengaruh efisiensi biaya operasional dengan cvp analysis terhadap tercapainya profit pada ud. andri jaya*. 1(1), 936–944.
- Garrison, R. H., Noreen, W. E., & Brewer, P. C. (2013). Akuntansi Manajerial. In *SELEMPA EMPAT* (Vol. 7, Issue 6).
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *cost management*. Mason, Ohio :: South-Western Cengage Learning, 2009.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Irawati, S. (2005). *Manajemen Keuangan*. Pustaka.
- Iswara, U. S., & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2(2), 67–76.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. *Sistem Akuntansi*.
- Palupi, Y., & Wulan, E. R. (2021). Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan Pada PT. Mayora Indah Tbk. *E-Proceeding of Management*, 15(2), 552–568.
- Prof. Dr. Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta R&D. In *Alfabeta*, CV (Issue April).
- Purnomo, H. (2018). *Optimasi Profitabilitas Dengan Analisis CVP (STUDI: UD Buah Segar Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi (SENMEA) 2018- UNPGRI KEDIRI*. November.
- Rahayu, puji septiani, & Istikhoroh, S. (2019). *Efektivitas Cvp Untuk Merealisasikan Perencanaan Laba Home Industri Minuman Tradisional “ NING ’ S ”*. 1(1), 1450–1458.
- Rahmayani, aris nur, & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode CVP (Cost - Volume - Profit) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan. *Peta*, 05(0342), 99–116.
- Rahmi, F., Sayekti, cyntia dwi, Dahar, R., & Yanti,

- nino sri purnama. (2023). *Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR*. 25(1), 64–71.
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). *Analysis Of Costs , Volume And Profits Towards Planned Income On Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM*. 1(2), 291–297.
- Sa'adah, L. (2019). *akuntansi manajemen* (1st ed.). FP UNIVERSITAS KH A WAHAB HASBULLAH.
- Simon, A., Septiana, T., Suci, R. G., & Riau, U. M. (2020). *Analysis Of Cost Volume Profit As A Basic Of Expected Company Profit (Studi Kasus Sultan ' S Barbershop) Perusahaan Yang Diharapkan (Studi Kasus Sultan ' S Barbershop)*. 1(1), 123–131.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). *Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya : Efektif atau Semu ?* 1(April).
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>