

**ANALISIS PENERAPAN BIAYA VOLUME LABA TERHADAP
PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA FRANCHISE
C'BEZT FRIED CHICKEN GEDANGAN, SIDOARJO)**

**Dyah Oktaviani Sulistyaningrum Agustono¹, Muhamad Rizqi², Maria Yovita R.
Pandin³, Slamet Riyadi⁴**
Universitas 17 Agustus 1945^{1,2,3,4}
1262200040@surel.untag-sby.ac.id¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis dan menghitung perencanaan laba pada usaha Cbezt Fried Chicken di Gedangan, Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Data primer dan data sekunder digunakan dalam penelitian ini. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi langsung ke Cbezt Fried Chicken. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mencapai laba yang diharapkan, unit usaha perlu menjual sebanyak 14.557 pcs ayam goreng dalam 3 bulan atau mencapai pendapatan sebesar Rp. 87.341.090. Artinya, penjualan harian minimal harus mencapai 202 pcs ayam atau target penjualan per hari sebesar Rp. 1.213.083 dengan asumsi hari berjualan selama 24 hari dalam sebulan. Simpulan, penelitian ini memberikan pandangan yang jelas bagi pemilik usaha dalam merencanakan strategi penjualan untuk mencapai target laba yang diharapkan.

Kata Kunci: CVP, *Leverage* Operasi, Margin Kontribusi, Margin Keamanan

ABSTRACT

This research aims to analyze and calculate profit planning for the Cbezt Fried Chicken business in Gedangan, Sidoarjo. The research method used is descriptive qualitative. Primary data and secondary data were used in this research. Primary data was obtained through interviews and direct observation at Cbezt Fried Chicken. The research results show that to achieve the expected profit, the business unit needs to sell 14,557 pcs of fried chicken in 3 months or achieve revenue of Rp. 87,341,090. This means that daily sales must reach a minimum of 202 chickens or a daily sales target of Rp. 1,213,083 assuming selling days are 24 days a month. In conclusion, this research provides a clear view for business owners in planning sales strategies to achieve the expected profit targets.

Keywords: CVP, *Operating Leverage*, *Contribution Margin*, *Safety Margin*

PENDAHULUAN

Persaingan yang terjadi pada perusahaan baik yang memiliki lingkup usaha yang kecil maupun besar akan terus terjadi. Tujuan utama dari suatu perusahaan, ialah dapat memperoleh laba yang optimal sehingga dapat digunakan sebagai sumber pembiayaan bagi kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem manajemen yang baik. Manajemen dalam perusahaan memiliki fungsi untuk perencanaan dan pengendalian atas seluruh aktivitas yang ada dalam suatu perusahaan. Fungsi perencanaan merupakan langkah awal bagi manajemen dalam mengelola

perusahaan sebelum melakukan pengendalian atas segala aktivitas yang sebelumnya telah direncanakan. Dalam membuat perencanaan, manajemen memerlukan cara yang tepat agar diperoleh perencanaan yang matang dalam memilih berbagai alternatif tindakan yang akan dijalankan dimasa mendatang. Manajemen perusahaan harus mampu untuk menyusun sistem perencanaan, koordinasi dan pengendalian yang matang mengenai kegiatan yang akan dilakukan pada waktu yang akan datang. Menurut penelitian (Suhara & Amallia ., 2018) laba menjadi tujuan utama yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Jumlah laba yang besar dinilai dapat membuat perusahaan lebih mudah untuk terus menjalankan usahanya. Untuk itu, penting bagi manajemen membuat perencanaan laba, karena dalam perencanaan laba manajemen dapat memilih berbagai macam alternatif dan kebijakan yang berguna untuk meningkatkan laba dimasa yang akan datang sesuai dengan jumlah laba yang diharapkan. Untuk tujuan perencanaan, manajemen harus memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel agar dapat diketahui besarnya perubahan biaya tetap dan biaya variabel yang selanjutnya dapat digunakan sebagai perencanaan laba.

Menurut (Cahyadi & Sulistiyo, 2018) analisis biaya volume laba memiliki banyak manfaat bagi manajemen dalam mengambil keputusan terbaik. Analisis CVP yang diterapkan dalam suatu bisnis dapat mengetahui dampak dari perubahan volume terhadap perubahan biaya, pendapatan, serta laba. Menurut Siregar et. al. (2013) menyatakan bahwa analisis biaya volume laba yang biasa disebut sebagai *Cost-Volume-Profit Analysis* ialah alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan. Analisis biaya volume laba merupakan metode yang dapat digunakan untuk mengetahui hubungan timbal balik dari volume pada biaya variabel dan biaya tetap perusahaan, pendapatan dan laba guna perencanaan dan pengambilan keputusan di masa yang akan datang. Dengan melakukan analisis biaya volume laba dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Seperti penelitian (Putri et al., 2018) menyatakan bahwa dengan menganalisis biaya volume laba, maka perusahaan akan lebih mudah merencanakan, mengendalikan, dan mengambil suatu keputusan yang baik bagi perusahaan. Chicken Bezt Fried Chicken atau yang biasa kita dengar nama Cbezt Fried Chicken merupakan salah satu contoh dari sekian banyak perusahaan waralaba (franchise) yang bergerak dibidang makanan cepat saji yang perusahaannya dimiliki oleh orang Indonesia. Cbezt Fried Chicken merupakan sebuah perusahaan lokal Indonesia yang didirikan dibawah naungan PT. Cipta Aneka Selera yang berada di Sidoarjo.

KAJIAN TEORI

Akuntansi Manajemen

Menurut *Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)*, akuntansi manajemen ialah suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyusunan, interpretasi, serta komunikasi informasi yang digunakan oleh manajemen perusahaan untuk melakukan perencanaan, pengevaluasian, dan pengendalian atas suatu entitas dan dapat digunakan untuk memastikan akuntabilitas penggunaan sumber daya tersebut sudah sesuai. Menurut Darya, I Gusti, (2019) terdapat beberapa tren yang menyebabkan perubahan akuntansi manajemen ialah sebagai berikut:

- 1) Kemajuan teknologi informasi
- 2) Implementasi metode *just-in-time* manufaktur
- 3) Meningkatnya tuntutan kualitas dan kuantitas
- 4) Meningkatnya diversifikasi dan kompleksitas produk

5) Diperkenalkannya *computer-integrated* manufaktur

Menurut (Ari Purwanti, 2014) perbedaan informasi akuntansi manajemen dengan akuntansi keuangan ialah : (1) fokus informasi akuntansi manajemen ditujukan untuk manajer atau pihak internal sedangkan pada akuntansi keuangan fokus pada penyusunan laporan keuangan untuk pihak eksternal perusahaan; (2) akuntansi manajemen tidak menggunakan standar pelaporan yang sama antarperusahaan, sedangkan akuntansi keuangan menggunakan standar yang sama untuk setiap perusahaan; (3) akuntansi manajemen fokus pada penyajian laporan masa depan, sedangkan akuntansi keuangan fokus pada pelaporan data masa lalu; (4) akuntansi manajemen tidak memiliki periode pelaporan, sedangkan untuk akuntansi keuangan menggunakan periode pelaporan.

Analisis Biaya Volume Laba (CVP)

Tujuan dari berdirinya suatu perusahaan ialah memperoleh laba. Dimana laba ini merupakan keuntungan yang berkaitan dengan tanggungjawab perusahaan baik terhadap karyawan, pelanggan, bahkan pemilik. Laba tidak dapat secara otomatis didapatkan oleh perusahaan, tetapi perusahaan tersebut harus memiliki manajemen dan perencanaan yang baik. Sehingga ketika mengambil suatu keputusan, maka akan memberikan keuntungan kepada perusahaan tersebut. Analisis CVP mempunyai keterkaitan dengan harga jual, volume kegiatan perusahaan, biaya variabel per unit, dan biaya tetap (Belmo & Neno, 2020). Keuntungan suatu usaha juga dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti biaya untuk melakukan produksi, harga jual suatu produk, serta volume penjualan suatu usaha tersebut. Seperti yang dikemukakan oleh (Rahmayani & Mardiyantika, 2020) dalam mencapai laba perusahaan yang optimal, maka manajemen dapat melakukan beberapa langkah berikut:

- 1) Menekan biaya operasional menjadi rendah dengan tetap mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan
- 2) Menentukan tingkat harga jual sesuai dengan perencanaan laba yang telah ditentukan sebelumnya
- 3) Meningkatkan volume penjualan

Titik Impas (*Break Event Point*)

Menurut Hansen & Mowen (2005) ketika kita tertarik pada proses bagaimana pendapatan, pengeluaran, dan laba berperilaku seiring dengan perubahan volume, maka kita dapat memulai dengan mencari titik impas perusahaan dalam unit yang terjual. Analisis break-even point adalah cara, alat, atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi (Mokoginta et al., 2018). Dalam menggunakan analisis titik impas akan menggunakan penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Kondisi titik impas (break-even point) adalah ketika:

- 1) $\text{Penjualan} = \text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap}$
- 2) $\text{Total Marjin Kontribusi} = \text{Total Biaya Tetap}$

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Aznedra & Primadewi, 2019) ketika suatu usaha melakukan perencanaan laba menggunakan analisis CVP diawali dengan menggunakan dan menghitung *Break Even Point* (BEP). Penelitian (Cahyadi & Sulistiyo, 2018) menunjukkan terdapat tiga pendekatan dalam menentukan titik impas (*break even point*) sebagai berikut:

- a. Pendekatan laba operasi (metode persamaan). Ancangan matematis dengan menggunakan pendekatan laba operasi adalah berdasarkan pada laporan laba rugi dengan format margin kontribusi. Dengan menggunakan pendekatan laba operasi, laporan laba rugi dapat mempermudah pengorganisasian biaya-biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Formulasi penentuan titik impas dengan pendekatan laba rugi menurut Hansen dan Mowen (2009) adalah sebagai berikut:
 - 1) Laba Operasi = Penjualan – Biaya variabel – Biaya tetap, dan
 - 2) Laba Operasi = (Harga x Jumlah unit terjual) – (Biaya variabel per unit x Jumlah unit terjual) – Biaya Tetap
- b. Pendekatan margin kontribusi. Metode kontribusi unit (*unit contribution method*) sebenarnya merupakan variasi metode persamaan. Penentuan titik impas dengan pendekatan margin kontribusi dapat menggunakan formulasi sebagai berikut (Siregar et al., 2013):
 - 1) Unit Impas = Total Biaya Tetap/Margin Kontribusi per unit
 - 2) Penjualan Impas = Total Biaya Tetap/Rasio Margin Kontribusi
- c. Pendekatan grafis Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik.

Margin Keamanan

Menurut Hansen & Mowen (2005) margin keamanan ialah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau diharapkan akan diperoleh di atas volume impas. Rumus perhitungan dari margin keamanan menurut (Palupi & Wulan, 2021) ialah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{SB} - \text{SBE} \\ \text{MOS (Unit)} &= \text{Jumlah SB Unit} - \text{Jumlah SBE Unit} \\ \text{MOS (\%)} &= \text{SB} - \text{SBE} / \text{SB} \times 100\% \end{aligned}$$

Dengan:

MOS = Margin of Safety
SB = Penjualan secara aktual
SBE = Penjualan saat titik impas

Penelitian yang dilakukan oleh (Hassanah & Daud, 2019) *Margin of Safety* dapat dinyatakan dalam bentuk rupiah atau juga dapat dalam bentuk persen.

Leverage Operasional

Operasi leverage operasi adalah penggunaan biaya tetap untuk mengekstraksi perubahan persentase yang lebih tinggi dalam laba sebagai perubahan aktivitas penjualan (Hansen & Mowen 2005:490). Tingkat leverage operasi yang semakin besar, menunjukkan perubahan dalam aktivitas penjualan yang dapat memengaruhi laba. Tingkat dari leverage operasi (*Degree of Operating Leverage*) dapat diukur untuk tingkat penjualan dengan mengambil rasio margin kontribusi terhadap laba, yaitu Tingkat leverage operasi = Margin Kontribusi / Laba.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Tujuan dari penelitian dengan menggunakan metode ini ialah untuk menganalisis biaya volume laba, dan titik impas pada Cbezt Fried Chicken. Cbezt Fried Chicken Gedangan

ialah salah satu bentuk franchise yang bergerak dibidang makanan cepat saji yaitu ayam goreng. Cbezt Fried Chicken Gedangan berdiri sejak tahun 2022 dan berlokasi di Jalan Kenongo, RT 07 RW 03, Gedangan, Sidoarjo, Jawa Timur. Ayam goreng cepat saji Cbezt Fried Chicken merupakan makanan yang umum di gemari oleh masyarakat, dikalangan muda hingga tua. Dengan harga yang ekonomis serta cita rasa yang berbeda dengan ayam goreng yang lain membuat produk ini menjadi salah satu makanan cepat saji favorit bagi warga sekitar. Perbedaan yang lain terlihat ialah dari packaging, varian rasa, serta variasi pengolahan menjadi ayam bakar yang membuat konsumen tidak merasa bosan dan kembali lagi dikarenakan menjual berbagai macam menu olahan ayam. Dengan mengetahui volume laba, titik impas, margin keamanan, dan penghitungan leverage operasi, maka Cbezt Fried Chicken dapat mempertimbangkan minimum jumlah penjualan mereka dengan laba yang ingin diperoleh. Data yang digunakan dalam penelitian ialah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer diperoleh dengan melakukan wawancara dan observasi langsung ke Cbezt Fried Chicken. Teknik wawancara yang digunakan ialah semi terstruktur dimana pertanyaan akan berkembang sesuai dari jawaban yang diberikan oleh informan. Serta untuk data sekunder diperoleh dari laporan keuangan, dan biaya-biaya yang di keluarkan oleh C'Bezt Fried Chicken berupa biaya variabel serta biaya tetap yang peneliti diperoleh dari perusahaan secara langsung.

HASIL PENELITIAN

Tabel 1.
Data Penjualan Cbezt Fried Chicken (Rp)

| Periode | Penjualan |
|-----------------|------------------|
| Januari | 76.241.000 |
| Februari | 76.800.500 |
| Maret | 77.374.500 |
| April | 107.102.500 |
| Mei | 91.823.000 |
| Juni | 75.903.500 |
| Juli | 65.916.500 |
| Agustus | 68.110.500 |
| September | 64.189.500 |
| Oktober | 62.102.000 |
| November | 60.504.000 |
| Desember | 66.251.500 |
| Total Penjualan | 892.319.000 |

Tabel 2.
Perhitungan Penyusutan Aset Tetap (Rp)

| Jenis Aset Tetap | Harga Perolehan | Tahun Perolehan | Masa Manfaat | Penyusutan / Tahun | Penyusutan / Bulan |
|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------|
| Meja | 5.000.000 | 2020 | 10 Thn | 500.000 | 41.600 |
| Kompor | 20.000.000 | 2020 | 10 Thn | 2.000.000 | 166.667 |
| Papan Menu | 5.000.000 | 2020 | 10 Thn | 500.000 | 41.600 |
| Freezer | 6.000.000 | 2020 | 10 Thn | 600.000 | 50.000 |
| Wastafel | 500.000 | 2020 | 10 Thn | 50.000 | 4.167 |

| | | | | | |
|------------------------|-----------|------|--------|-----------|---------|
| Gas 6Tabung | 600.000 | 2020 | 10 Thn | 60.000 | 5.000 |
| Saringan | 100.000 | 2020 | 1 Thn | 100.000 | 8.333 |
| Spatula | 200.000 | 2020 | 1 Thn | 200.000 | 16.667 |
| Selang + Regulator | 500.000 | 2020 | 5 Thn | 100.000 | 8.333 |
| Lampu | 500.000 | 2020 | 2 Thn | 250.000 | 20.833 |
| CCTV | 3.000.000 | 2020 | 10 Thn | 300.000 | 25.000 |
| Sapu + Pengki | 100.000 | 2020 | 1 Thn | 100.000 | 8.333 |
| Total Biaya Penyusutan | | | | 4.760.000 | 396.667 |

Diketahui bahwa dengan menggunakan perhitungan metode garis lurus, Cbezt Fried Chicken memiliki Biaya Penyusutan Peralatan pertahun sebesar Rp. 4.760.000 serta penyusutan per bulan sebesar Rp. 396.667. Biaya penyusutan ini mengurangi nilai dari aset tersebut dan juga mengurangi laba bersih yang diterima oleh unit usaha.

Tabel 3.
Biaya Produksi Cbezt Fried Chicken (Rp)

| Jenis Biaya | Total Biaya Produksi |
|-----------------------|----------------------|
| Biaya Bahan Baku | 480.000.000 |
| Biaya Kontrakan | 35.000.000 |
| Biaya Tenaga Kerja | 115.200.000 |
| Biaya Overhead | 500.000 |
| Biaya Wifi & Listrik | 30.000.000 |
| Biaya Peny. Peralatan | 4.760.000 |
| Jumlah | 665.460.000 |

Bahwa total biaya produksi yang dikeluarkan oleh Cbezt Fried Chicken selama Tahun 2023 adalah sebesar Rp. 665.460

Tabel 4.
Data Biaya Tetap UMKM Cbezt Fried Chicken (Rp)

| Jenis Biaya | Jumlah |
|-----------------------|-------------|
| Biaya Tenaga Kerja | 115.200.000 |
| Biaya Wifi & Listrik | 30.000.000 |
| Biaya Peny. Peralatan | 4.760.000 |
| Biaya Kontrakan | 35.000.000 |
| Biaya Overhead | 500.000 |
| Total Biaya Tetap | 185.460.000 |

Tabel 5.
Data Biaya Variabel UMKM Obot Fried Chicken (Rp)

| Jenis Biaya | Jumlah |
|------------------------|-------------|
| Biaya Biaya Bahan Baku | 480.000.000 |
| Total Biaya Variabel | 480.000.000 |

Dari tabel 4 dan 5 bisa kita ketahui Pada tahun 2023 memiliki biaya tetap sebesar Rp. 185.460.000 serta biaya variabel sebesar Rp. 480.000.000

Tabel 6.
Marjin Kontribusi dan Laba Usaha

| Keterangan | Total |
|-------------------|--------------|
| Penjualan | 892.319.000 |
| Biaya Variabel | 480.000.000 |
| Marjin Kontribusi | 412.319.000 |
| Biaya Tetap | 185.460.000 |
| Labanya Usaha | 226.859.000 |

Berdasarkan tabel 6 diatas maka marjin kontribusi pada Cbezt Fried Chicken ialah sebesar Rp412.319.000. . Marjin Kontribusi ini mengindikasikan kemampuan produksi yang di hasilkan Cbezt Fried Chicken dapat menutupi biaya tetapnya sehingga menghasilkan laba usaha. Semakin tinggi nilai marjin kontribusi yang dimiliki oleh Cbezt Fried Chicken maka semakin tinggi pula laba yang diperolehnya dengan catatan biaya tetap tidaklah berubah.

PEMBAHASAN

Cbezt Fried Chicken belum melakukan pengelolaan data serta belum melakukan perencanaan laba, sehingga informasi yang di dapat untuk melakukan penelitian pun masih dapat dikatakan minim. Di samping itu, Cbezt Fried Chicken belum menerapkan teknologi informasi dalam bisnisnya seperti GoFood, Shopeefood ataupun GrabFood sehingga dari segi penjualannya pun hanya dapat dilakukan dengan datang langsung ke tempat ataupun memesan via Whatsapp jika memiliki nomor dari pemilik usaha tersebut. Hal ini tentu saja sangat berpengaruh mengingat di zaman teknologi yang berkembang cepat pemanfaatan teknologi informasi sangat diperlukan guna meningkatkan pelayanan serta penjualan yang dapat dicapai oleh Cbezt Fried Chicken sehingga laba usaha pun akan ikut meningkat. Pada revolusi industri 4.0 penggunaan teknologi sangat berpengaruh, siapa yang memiliki informasi yang aktual maka dia yang akan menang.

Analisis Biaya Volume Laba terhadap Perencanaan Laba

Dengan asumsi laba mengalami peningkatan sebesar 30% selama 3 bulan kedepan, berikut adalah perhitungannya

$$\begin{aligned} \text{Target Laba } 30\% &= \text{Laba saat ini} + (30\% \times \text{Laba saat ini}) \\ &= 226.859.000 + (30\% \times 226.859.000) \\ &= 294.916.700 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Unit)} &= (294.916.700 + 185.460.000) / 1675 \\ \text{Penjualan (Unit)} &= 14.557 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rp)} &= \text{Penjualan (Unit)} \times \text{Harga Jual saat ini} \\ &= 14.557 \times \text{Rp. } 6.000 \\ &= \text{Rp. } 87.341.090 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa Cbezt Fried Chicken jika ingin memperoleh laba sebesar 30% maka harus dapat menjual setidaknya 14.557 pcs Ayam Goreng dengan target penjualan sebesar Rp. 87.341.090 dalam 1 Tahun. Jika kita

hitung perbulan, maka penjualan yang harus dicapai setiap bulannya adalah sebesar Rp. 29.113.696 atau sebanyak 4.852 pcs ayam. Hal ini juga menunjukkan bahwa jika perusahaan ingin memperoleh laba sebesar 30% maka penjualan yang dilakukan oleh usaha *franchise* Cbezt Fried Chicken perlu meningkatkan produksi serta penjualan produk sebanyak 2.890 pcs guna memperoleh laba sebesar Rp. 20.996.409.

Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing*. Cbezt Fried Chicken sendiri saat ini memiliki harga jual sebesar Rp. 10.000 per pcsnya. Berikut adalah perhitungannya :

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya} + \text{Markup}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.665.460.000} + (\text{Rp.665.460.000} \times 30\%)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. 865.098.000}$$

$$\text{Harga Jual per Unit} = (\text{Rp. 53.848.917} + \text{Rp. 16.154.675}) / 11.667$$

$$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp. 6.000}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat kita ketahui bahwa sebelumnya Cbezt Fried Chicken jika memiliki Target Laba sebesar 30% maka harga jual per unit dari Ayam Goreng tersebut adalah sebesar Rp. 10.000 Akan tetapi seperti kita ketahui sebelumnya, Cbezt Fried Chicken saat ini memiliki harga jual Rp. 10.000 per pcs Ayam Goreng yang artinya harga jual yang telah ditetapkan telah sama dengan perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing*.

Perusahaan yang memiliki manajemen yang baik akan memperoleh laba optimal. Laba perusahaan dapat digunakan sebagai tolak ukur perusahaan berhasil untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba optimal. Untuk merencanakan laba, perusahaan dapat melakukan analisis pada biaya volume laba. Sejalan dengan penelitian (Aprilianti & Hartono, 2019) yang menyatakan bahwa analisis biaya volume laba adalah peralatan yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan terutama hubungan antara biaya, volume dan laba. Perencanaan laba suatu usaha memiliki hubungan kepada volume penjualan, hasil dari penjualan, dan biaya operasi perusahaan. Analisis Break Event Point Terhadap Perencanaan Laba. Setelah mengetahui Marjin Kontribusi dalam rupiah, berikutnya yang perlu kita ketahui adalah rasio marjin kontribusi. Berikut adalah perhitungan rasio marjin kontribusi Cbezt Fried Chicken :

$$\text{MK Rasio} = (412.319.000/892.319.000) \times 100\%$$

$$\text{MK Rasio} = 46\%$$

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui Cbezt Fried Chicken memiliki rasio marjin kontribusi sebesar 46% yang artinya bahwa komponen biaya tetap yang dimiliki oleh Cbezt Fried Chicken adalah sebesar 46% dari total biaya yang di keluarkan sedangkan 54% sisanya adalah komponen biaya variabel.

Perhitungan Break-even point

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Biaya Tetap} / \text{Rasio Marjin Kontribusi}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 185.460.000 / 46\%$$

$$\text{BEP (Rp)} = 85.311.600$$

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Biaya Tetap} / \text{Unit Marjin Kontribusi}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 3.386.313 / 1675$$

$$\text{BEP (Unit)} = 2022$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas dapat diketahui Cbezt Fried Chicken pada tahun 2023 mencapai Break even point / titik impas ketika mengeluarkan biaya untuk produksi sebesar Rp. 12.132.726. Adapun jika biaya produksi tersebut di ubah kedalam bentuk unit maka UMKM Obot Fried Chicken mencapai Break even point ketika menjual 2022 pcs Ayam Goreng.

Perhitungan Marjin Keamanan

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

$MOS(Rp) = 892.319.0000 - 85.311.600$

$MOS(Rp) = 807.007.400$

$MOS(\%) = (\text{Marjin Keamanan} / \text{Total Penjualan}) \times 100\%$

$MOS(\%) = (807.007.400 / 892.319.000) \times 100\%$

$MOS(\%) = 90\%$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, Cbezt Fried Chicken memiliki Marjin Keamanan sebesar Rp. 807.007.400 atau 90% yang artinya jika Cbezt Fried Chicken mengalami penurunan penjualan sebesar Rp. 807.007.400 atau 90% berarti Cbezt Fried Chicken dapat mengalami kerugian. Semakin besar Marjin Keamanan yang dimiliki maka semakin kecil pula kemungkinan Cbezt Fried Chicken mengalami kerugian.

Perhitungan Leverage Operasi

$DOL = \text{Marjin Kontribusi (Rp)} / \text{Laba Sebelum Pajak}$

$DOL = 412.319.000 / 226.859.000$

$DOL = 1,82$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat di ketahui bahwa Cbezt Fried Chicken memiliki Derajat Leverage Operasi sebesar 1,82 yang artinya setiap kenaikan Derajat Leverage Operasi sebesar 1,82 maka Cbezt Fried Chicken akan mengalami kenaikan penjualan sebesar 1%. Ini menggambarkan kemampuan Cbezt Fried Chicken dalam menghasilkan keuntungan dari biaya tetap yang dikeluarkan oleh Cbezt Fried Chicken tersebut. Pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya tentu ingin memperoleh keuntungan dalam jumlah yang besar. Namun, dalam proses bisnis itu berjalan perusahaan tidak akan selalu memperoleh keuntungan/laba tetapi juga dapat mengalami kerugian. Perusahaan dapat melakukan penghitungan dengan menggunakan BEP dimana dengan menghitung BEP perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dapat dipertahakan oleh pelaku usaha agar tidak mengalami kerugian. Sejalan dengan penelitian (Rahmayuni & Masmuddin, 2019) untuk mengetahui berapa target penjualan dan biaya yang harus dikeluarkan oleh UKM di Balikpapan maka UKM tersebut dapat menggunakan analisis BEP agar para pemilik usaha mengetahui seberapa besar modal yang harus dikeluarkan dan seberapa besar penjualan yang harus dilakukan.

SIMPULAN

Cbezt Fried Chicken belum melakukan perencanaan laba yang efektif dan hanya menetapkan harga jual berdasarkan harga bahan baku. Setelah dilakukan analisis, diketahui bahwa harga jual yang tepat adalah Rp 10.000/pcs, yang memungkinkan perusahaan untuk mencapai laba sebesar 30%. Untuk mencapai target laba, Cbezt Fried Chicken perlu menjual 14.557 pcs ayam goreng dalam 3 bulan atau Rp 87.341.090, yang berarti target penjualan harian sebesar 202 pcs atau Rp 1.213.083 dengan asumsi berjualan 24 hari per bulan. Penting bagi Cbezt Fried Chicken untuk melakukan analisis biaya-volume-laba (CVP) guna menentukan titik impas dan menghindari kerugian. Selain itu, pemisahan antara kekayaan pribadi dan usaha perlu dilakukan untuk

pengelolaan keuangan yang lebih baik. Dengan menggunakan teknologi informasi seperti aplikasi pemesanan online dan media sosial, Cbezt Fried Chicken dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan omzet, meskipun awalnya dampaknya mungkin kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilianti, F. D., & -, H. (2019). Pemanfaatan Metode Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Tahu Baxo Ibu Pudji Tahun 2017. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 2(1). <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v2i1.1521>
- Aznedra, A., & Primadewi, D. (2019). Analisis Biaya Dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pt. Panca Rasa Pratama Group. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(2). <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>
- Belmo, K., & Neno, M. S. (2020). Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya – Oebufu, KupanG. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 13(3). <https://doi.org/10.35508/jom.v13i3.3308>
- Cahyadi, N. Y., & Sulistiyo, S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Cv Waringin Putih Semarang. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (akunbisnis)*, 1(1). <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v1i1.1225>
- 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>
- Mokoginta, M. I., Sondakh, J. J., & Budiarmo, N. S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Multi-Produk Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah Coffee And Roastery. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(02). <https://doi.org/10.32400/gc.13.02.19108.2018>
- Palupi, Y., & Wulan, E. R. (2021). Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba yang Diharapkan Pada PT. Mayora Indah Tbk. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Perbankan*, 15(2), 552–568.
- Putri, D., & Septyawati, D. (2018). Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit) Multiproduk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt Marinal Indoprima Di Sumenep. *Aktiva: Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 3(2), 101–115. <https://doi.org/10.35835/aktiva.v3n2.01>
- Rahmayani, A. N., & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 5(1). <https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422>
- Rahmayuni, S., & Masmuddin, R. (2019). Analisis Cost Volume Profit Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Ukm Balikpapan. *Sebatik*, 23(1). <https://doi.org/10.46984/sebatik.v23i1.438>
- Suhara, A., & . A. (2018). Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Tarum Kab. Karawang. *Industry Xplore*, 3(1). <https://doi.org/10.36805/teknikindustri.v3i1.361>