



ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA DALAM PERENCANAAN LABA PADA USAHA KERIPIK

Alifvia, Koko Bustami, Muhammad Ferdiananda Chadafi, Muhammad Saifrizal

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Islam Kebangsaan Indonesia

Abstrak

Manajer dapat lebih memahami hubungan antara volume biaya dan keuntungan dengan menggunakan studi biaya volume keuntungan (cvp). Untuk proses pengambilan keputusan perusahaan dalam perencanaan laba, analisis ini sangat membantu. Analisis untuk menentukan penjualan minimum yang diperlukan perusahaan untuk menghindari kerugian tetapi belum menghasilkan keuntungan, atau untuk mengatakan bahwa keuntungan sama dengan nol. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif. Penelusuran secara langsung dalam bentuk informasi dari usaha tersebut, dengan teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposive dan snowball dan triangulasi. menggunakan data biaya, volume penjualan dan pendapatan tahun 2020-2022. Ada perbedaan sebelum dan sesudah analisis BEP. Pada saat harga dinaikkan 10% maka perbandingan jumlah target unit sebesar 563kg sebelumnya sebesar 671kg. jika biaya variable diturunkan 10% maka arget penjualan hanya 614kg sebelumnya 671kg.

Kata Kunci: Biaya, Volume, Perencanaan Laba, BEP.

PENDAHULUAN

Analisis biaya volume keuntungan membantu manajemen dalam berkonsentrasi pada tujuan mencapai kombinasi optimal dari beberapa elemen yang mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan, seperti harga jual produk, volume penjualan, dan biaya yang dikeluarkan oleh organisasi. Analisis profit volume cost (cvp)

diperlukan untuk menghasilkan perencanaan laba yang solid. Manajer dapat lebih memahami hubungan antara volume biaya dan keuntungan dengan menggunakan studi biaya volume keuntungan (cvp). Untuk proses pengambilan keputusan perusahaan dalam perencanaan laba, analisis ini sangat membantu.

*Correspondence Address : bustamiko61@gmail.com

DOI : 10.31604/jips.v10i4.2023.2171-2176

© 2023UM-Tapsel Press

Pendekatan ini menggunakan analisis berdasarkan ketergantungan biaya dan pendapatan penjualan pada volume aktivitas. Analisis titik impas adalah salah satu komponen terpenting dari analisis biaya volume laba (CVP). Analisis titik impas (BEP) adalah metode analisis yang digunakan untuk menentukan penjualan minimum yang diperlukan bagi perusahaan untuk menghindari kerugian tetapi belum menghasilkan laba, atau agar laba sama dengan nol.

Perencanaan laba berusaha untuk menetapkan tingkat laba yang diinginkan bagi organisasi. Agar bisnis dapat bersaing baik secara domestik maupun internasional, perencanaan laba sangat penting. Selain menginginkan keuntungan yang tinggi, perusahaan harus menyadari lingkungannya agar dapat merencanakan secara efektif dan mengatasi hambatan eksternal yang mungkin timbul di sepanjang jalan. Hal ini akan memungkinkan perusahaan untuk membuat tingkat keuntungan yang diinginkan baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

Biaya dan pengeluaran adalah konsep yang berbeda karena digunakan dalam berbagai konteks di seluruh percakapan akuntansi. Menurut Catter dan Usry (2010) "biaya (*cost*) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi", Ketika sumber daya non-moneter dapat digunakan untuk membeli produk atau layanan yang dibutuhkan, aset ini disebut sebagai setara kas (*cash equivalents*).

Pengertian biaya menurut Harnanto (2017) adalah : "biaya (*cost*) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu."

Istilah "biaya" sering digunakan sebagai sinonim untuk "biaya" dalam penggunaan umum. Sebaliknya, biaya dapat dianggap sebagai arus keluar yang berasal dari produk atau jasa perusahaan; mereka kemudian dikontraskan dengan pendapatan perusahaan untuk menghitung laba.

Dimungkinkan untuk menarik kesimpulan berikut berdasarkan definisi yang diberikan oleh banyak ahli: biaya adalah penyerahan sumber daya ekonomi, dinyatakan dalam bentuk uang, untuk memperoleh produk atau layanan yang diantisipasi untuk memberikan keuntungan langsung dan masa depan.

Konsep Analisis Biaya-Volume-Laba

Salah satu metode analisis yang digunakan dalam menyusun strategi laba adalah analisis biaya volume laba. Nilai break even point (BEP), degree of operational leverage (DOL), dan margin of safety (MOS) akan dihasilkan oleh penelitian ini.

Menurut Ray H. Garrison dan Eric W. Nooren (2000) dalam buku *Manajerial Accounting: Analysis of cost, volume, and profit (also known as CVP) is one of the most effective tools that managers have at their disposal. By concentrating on the relationships between the following five components, it enables them to have a better understanding of the link between cost, volume, and profit in an organisation: " analisis cost-volume-profit (CVP) adalah salah satu alat paling kuat yang dimiliki manajer atas perintah mereka. Ini membantu mereka memahami hubungan antara biaya, volume, keuntungan, dalam suatu organisasi dengan berfokus pada interaksi antara lima elemen berikut" :*

a. *Prices of products.*

Secara umum, istilah "harga" mengacu pada jumlah uang yang harus diserahkan pelanggan kepada vendor sebagai ganti produk atau layanan yang

ingin mereka beli. Akibatnya, vendor atau pemilik layanan seringkali bertanggung jawab untuk menetapkan harga.

b. *Volume or level of activity.*

Perusahaan mengkategorikan semua operasi mereka sesuai dengan aktivitas yang membutuhkan sumber daya untuk menentukan aktivitas mana yang memiliki biaya sumber daya tertinggi :

a) *Unit – Level Activity*

Unit- Level Activity dilakukan untuk setiap unit unik produk atau bisnis penyedia yang menawarkan layanan. Sebagai akibat dari fakta bahwa aktivitas ini harus diselesaikan untuk setiap unit yang dibuat, tingkat aktivitas bervariasi secara langsung sebanding dengan jumlah total item biaya yang diproduksi.

a) *A batch-level Activity*

A Batch dilakukan dengan kaitannya dengan setiap batch atau kelompok individu yang merupakan unit produk atau jasa. Perakitan mesin, penempatan pesanan pembelian, penjadwalan produksi, pelaksanaan inspeksi berbasis batch, pengelolaan bahan, dan percepatan produksi merupakan contoh operasi tingkat batch.

b) *A product-level*

Kegiatan yang membantu produksi sesuai dengan kebutuhan produk atau jasa. Merancang produk, memperoleh komponen yang dibutuhkan, dan membuat penyesuaian teknik pada produk.

c) *A facility level activity*

Fasilitas ini membantu kegiatan rutin. Operasi ini tidak dapat dibatasi pada unit, batch, atau item tertentu karena bukan hasil dari persyaratan produk atau layanan pelanggan.

d. Per unit *variable costs.*

Biaya variabel per unit mengacu pada biaya setiap unit barang yang diproduksi perusahaan, perubahan biaya variabel karena perubahan terjadi pada tingkat produksi atau tingkat aktivitas perusahaan.

e. *Total fixed costs.*

Total biaya tetap adalah jumlah dari semua biaya yang konsisten dan tidak bervariasi yang harus dibayar perusahaan.

f. *Mix of products sold.*

Bauran penjualan perusahaan adalah campuran relatif dari barang-barang yang ditawarkan untuk dijual. Bauran penjualan dapat diukur dalam jumlah unit yang terjual atau persentase dari total pendapatan. Analisis CVP dipengaruhi oleh bauran penjualan karena memiliki potensi sebagai instrumen taktis untuk meningkatkan laba melalui margin kontribusi dan komposisi produk.

Analisis Biaya Volume Laba adalah salah satu metode yang dapat digunakan oleh bisnis untuk menghitung pendapatan mereka. Saat menyiapkan laporan laba rugi untuk perusahaan, salah satu langkah terpenting adalah melakukan analisis pengeluaran, volume, dan keuntungan perusahaan. Evaluasi tentang bagaimana total pendapatan dan total pengeluaran berfluktuasi sebagai respons terhadap variasi volume

penjualan yang termasuk dalam analisis biaya volume dan laba. Jika manajemen memiliki pemahaman yang diperlukan, mereka akan dapat menggunakan pemahaman mereka tentang konsep keuntungan biaya volume sebagai dasar untuk berhasil menciptakan komposisi biaya, volume, dan struktur tingkat keuntungan yang efektif. (Astuti, 2014).

Hongren & Foster (2003) Diawali dengan fakta bahwa analisis keuntungan biaya volume (volume profit cost analysis) melihat bagaimana pendapatan total, biaya total, dan laba operasi dibandingkan pada saat volume produksi berfluktuasi, harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya barang tetap, artikel ini akan mengeksplorasi bagaimana pendapatan total, biaya total, dan laba operasi bersaing satu sama lain. Fenomena yang terjadi pada observasi yang diamati oleh peneliti adalah pada usaha keripik jeumpa niaga masih kesulitan dalam menargetkan laba. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki bagaimana biaya volume laba dipertimbangkan selama perencanaan laba untuk memastikan bahwa penjualan yang direncanakan cukup untuk menutupi biaya tetap dan variabel, sehingga mengurangi kemungkinan timbulnya kerugian.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan secara kualitatif. Penelusuran secara langsung dalam bentuk informasi dari usaha tersebut, dengan teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposive dan snowball dan triangulasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel. 1 BEP harga perunit ditambah 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.44.000
Unit	671kg	563kg

Rp.	Rp.219.230.769	Rp.203.571.482
-----	----------------	----------------

Berdasarkan Tabel 1 harga semula Rp 40.000 ditambahkan 10% maka BEP harga Perunit sebesar Rp 40.000.

Tabel. 2 BEP biaya variable diturunkan 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.40.000
Unit	671kg	614kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.203.571.482

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 2 penjualan 671 kg mengalami penurunan sebesar 10% menjadi 614 kg.

Tabel. 3 BEP biaya tetap dinaikkan10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.40.000
Unit	671kg	738kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.221.923.076

Sumber: Data di olah peneliti, 2023

Berdasarkan Tabel 3 penjualan 671 kg mengalami kenaikan sebesar 10% menjadi 738 kg.

Tabel. 4 BEP harga jual dinaikkan 10% dan menurunkan biaya variable 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.44.000
Unit	671kg	522kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.190.000.000

Sumber: Data di olah peneliti, 2023

Harga jual dinaikkan 10% dan menurunkan biaya variable semula unit penjualan sebesar 671 kg menjadi 522 kg.

Tabel. 5 BEP harga jual dinaikkan 10% dan menaikkan biaya variable 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
--------	--------	--------------

Penjualan	Rp.40.000	Rp.44.000
Unit	671kg	619kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.206.071.428

Sumber: Data di olah, 2023

Harga jual dinaikkan 10% dan menaikkan biaya variable semula unit penjualan sebesar 671 kg menjadi 619 kg.

Tabel. 6 BEP harga jual dinaikkan 10% dan menurunkan biaya variable 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.44.000
Unit	671kg	575kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.192.333.333

Sumber: Data di olah peneliti, 2023

Berdasarkan table 6 jika harga jual dinaikkan 10% dan menurunkan biaya variable semula unit penjualan sebesar 671 kg menjadi 575 kg

Tabel. 7 BEP harga jual diturunkan 10% dan menaikkan biaya variable 10%

Uraian	Semula	Tambahan 10%
Penjualan	Rp.40.000	Rp.36.000
Unit	671kg	936kg
Rp.	Rp.219.230.769	Rp.278.048.780

Sumber: Data di olah peneliti, 2023

Berdasarkan table 7 jika harga jual diturunkan 10% dan menaikkan biaya variable semula unit penjualan sebesar 671 kg menjadi 936 kg.

SIMPULAN

Berdasarkan temuan studi dan hasil percakapan, seseorang dapat mencapai kesimpulan berikut: (a) jika ada pengurangan 10% dalam biaya variabel, jumlah unit yang terjual pada tingkat di mana tidak ada kerugian adalah 563 kg keripik, dan jumlah rupiahnya adalah Rp 114.000.000; (b) jika menaikkan biaya tetap 10% jumlah unit yang terjual pada tingkat break even

point sebanyak 738kg keripik Jumlah rupiah sebesar Rp.115.400.000; (c) jika menaikkan harga jual 10% dan menurunkan biaya variable 10% jumlah unit yang terjual pada tingkat break even point sebanyak 522kg keripik Jumlah rupiah sebesar Rp.190.000.000; (d) jika menaikkan harga jual 10% dan menaikkan biaya tetap 10% jumlah unit yang terjual pada tingkat break even point sebanyak 619kg keripik Jumlah rupiah sebesar Rp.206.071.428; (e) Jika harga beli dinaikkan 10%, biaya variabel diturunkan 10%, dan biaya tetap dinaikkan 10%, maka jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas adalah 575 kg keripik. Rp 193.333.333,- adalah berapa banyak uang yang dibicarakan di sini; (f) jika menurunkan harga jual 10% dan menaikkan biaya variable 10% jumlah unit yang terjual pada tingkat break even point sebanyak 926kg keripik Jumlah rupiah sebesar Rp.278.048.780,-

Saran

Peneliti merekomendasikan agar Pemilik Usaha Keripik Jeumpa Niaga (a) menurunkan harga jual keripik dari Rp. 40.000,- per kg menjadi Rp. 36.000,- per kg untuk mempertahankan target keuntungan mereka, dan (b) untuk mencapai target maksimal mereka, membuat kebijakan yang menurunkan harga jual mereka sebesar 10% dan menaikkan biaya variabel per unit sebesar 10%.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada pihak-pihak terkait yang telah banyak membantu penulis dalam melakukan kegiatan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Widia Astuti (2014). Akuntansi Manajemen. Bandung: Citapustaka Media Perintis.

Horngren, Charles T., George Foster, Srikant F. Datar, 2003, *Cost Accounting : A Managerial Emphasis*, 11th edition, New Jersey : Prentice-Hall International Inc.

Carter dan Usry. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Buku satu Jakarta: Salemba Empat.

Harnanto, 2017, *Akuntansi Biaya*, Penerbit ANDI, kerjasama dengan BPFEUGM, Yogyakarta.

Garrison, H. Ray; Eric W. Noreen; dan Peter C. Brewer. 2006, *Akuntansi Manajerial*, (terjemahan: A. Totok Budisantoso), Buku I, Edisi Kesebelas, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta