

ANALISIS PERENCANAAN LABA SEBAGAI DASAR MENGGUNAKAN *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA PT. SINAR GALESONG MANDIRI CABANG MANADO

Ezra Nisih Bachruddin¹, Stanly W. Alexander², Meily Y.B. Kalalo³

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Unsrat Bahu, Manado 95115, Indonesia

E-mail : Ezrabachruddin20@gmail.com

ABSTRACT

PT. Sinar Galesong Mandiri is one of the automotive companies engaged in the sale of two-wheeled motor vehicles, and is the main dealer of Suzuki motorcycles. To obtain the desired profit by the company, the management of PT. Sinar Galesong Mandiri must be responsive in planning, controlling, and in making decisions regarding profit from sales. The goal of this research was to look at and figure out how to plan profit utilizing cost volume profit at PT. Sinar Galesong Mandiri Manado Branch. The descriptive qualitative data analysis method was applied in this study. The results showed that the contribution margin was 4,222,485,996 or 91,7401241%, then the break even point was 889,875,840 or 42 units, the margin of safety was 3,712,784,160 or 80,66605311%, then the company's planned profit in 2020 was 40 % of sales or budgeted sales of 6,087,773,664 to 284 units, while the actual sales volume in 2020 only reached 4,602,660,000 or 215 units. So it can be seen that in 2020 PT. Sinar Galesong Mandiri has not reached its sales target due to the implementation of restrictions on community activities due to the covid-19 pandemic situation.

Keywords: CVP, Profit, Planning.

1. PENDAHULUAN

Perusahaan otomotif adalah salah satu industri yang memiliki dampak signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Suzuki adalah produsen otomotif di dunia yang memproduksi kendaraan bermotor roda dua, roda empat mesin tempel dan peralatan industri lainnya. Di Indonesia Suzuki merupakan perusahaan otomotif yang memproduksi produk-produk yang tak hanya bermanfaat dan menarik, tetapi juga ikut berkontribusi dalam memajukan kesejahteraan serta bisnis masyarakat Indonesia. Salah satunya dengan menyediakan lapangan pekerjaan dan ahli pengetahuan untuk masyarakat Indonesia. Pada bulan Maret 2020, Suzuki telah mempekerjakan 6.692 karyawan dan secara aktif menyediakan berbagai program untuk pengembangan karyawan, termasuk *on the job training* kantor pusat Suzuki Jepang untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan. Di Indonesia pelanggan Suzuki juga dilayani oleh jaringan layanan purna jual, suku cadang, serta layanan perawatan dan perbaikan kendaraan yang tersebar dan terintegrasi di seluruh Indonesia. Salah satu produk yang dijual di Indonesia yaitu kendaraan bermotor roda dua yang terdiri dari *scooter*, *underbone*, dan *backbone* dikenal sebagai kendaraan yang menunjang transportasi dan gaya hidup penggunaannya dengan harga yang terjangkau.

PT. Sinar Galesong Mandiri merupakan salah satu perusahaan otomotif yang menjual kendaraan bermotor roda dua, dan merupakan *main dealer* sepeda motor Suzuki. Dalam menjalankan usahanya tentu memiliki persaingan yang begitu ketat dengan perusahaan otomotif lainnya, terutama dalam mencapai target penjualan kendaraan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Sehingga dalam mengatasi adanya persaingan bisnis yang tak bisa dihindari, manajemen perusahaan harus mengelola bisnisnya dengan baik, agar

perusahaan dapat terus tumbuh dan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya, dan biaya fungsional, termasuk biaya tetap dan variabel, harus dikurangi. PT. Sinar Galesong Mandiri harus tanggap dalam merencanakan, mengendalikan, dan menentukan pilihan laba dari penjualan untuk mencapai tujuan laba perusahaan.

Maka dari itu PT. Sinar Galesong Mandiri harus mengkaji perencanaan laba dengan mempertimbangkan kondisi perusahaan saat ini. Analisis biaya volume laba, yang dapat digunakan oleh manajemen perusahaan sebagai alat bantu, merupakan salah satu cara yang perlu digunakan untuk perencanaan laba dalam menentukan kegiatan organisasi perusahaan untuk mencapai keuntungan dengan melakukan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan serta peluang perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya yang dikeluarkan, sehingga manajemen perusahaan harus menggunakan analisis biaya volume laba dengan fitur analisis seperti titik impas, margin kontribusi, dan margin pengaman sebagai alat perencanaan laba. Berdasarkan pembahasan di atas, penulis ingin menyelidiki metode analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba yang berjudul “Analisis Perencanaan Laba Sebagai Dasar Menggunakan *Cost Volume Profit* (CVP) Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Akuntansi Manajemen. Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, menyiapkan, menafsirkan, dan menganalisis semua informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan untuk mencapai hasil akhir yang diinginkan. (Charles T. Horngren, 2018:4). Akuntansi manajemen adalah sistem yang bertujuan untuk memberikan informasi laporan keuangan untuk kepentingan pihak internal perusahaan yang berguna untuk mengambil keputusan dimasa depan berdasarkan data dari laporan keuangan (Dr. Garaika dan Winda Feriyana, 2020:1).

Pengertian Biaya. Biaya adalah pengeluaran yang digunakan sebagai pengorbanan ekonomi agar dapat menghasilkan suatu barang atau jasa (Diyah S. Hariyani,2018:9). Biaya dalam pengertian luas maupun sempit merupakan sebuah pengorbanan aset keuangan yang dapat dihitung dalam satuan uang untuk mencapai tujuan yang belum terjadi maupun yang telah direncanakan dan merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk mendapatkan aktiva (V Wiratna Sujarweni,2016).

Perilaku Biaya. Menurut (Carter & Milton, 2016:57) biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel adalah sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya keseluruhan yang tetap konstan terlepas dari apakah aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya gaji, biaya sewa, biaya asuransi, biaya pajak, dan pengeluaran lainnya adalah contoh biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume penjualan.

b. Biaya Variabel

Biaya yang meningkat secara total dengan meningkatnya aktivitas dan menurun secara total dengan menurunnya aktivitas dikenal sebagai biaya variabel. Biaya bahan langsung, peralatan dan perbaikan, tenaga kerja langsung, dan listrik adalah contoh biaya variabel.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya yang merupakan campuran dari biaya tetap dan variabel dikenal sebagai biaya campuran atau semi-variabel. Listrik, air, gas, dan bahan bakar adalah contoh biaya campuran.

Analisis *Cost Volume Profit*. Analisis biaya volume laba adalah metode untuk menghitung pengaruh perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen perusahaan dalam perencanaan laba. (Mulyadi, 2015:78).

***Contribution Margin* (Margin Kontribusi).** Selisih antara laba penjualan dan biaya variabel dikenal sebagai margin kontribusi. Selisihnya dapat digunakan untuk membayar

semua biaya tetap dan keuntungan dapat diperoleh. Dalam artian lain margin kontribusi hasil dari pendapatan penjualan dan biaya variabel dari suatu barang maupun jasa, sehingga nilai tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap pada periode tersebut, dan akhirnya dapat menjadi laba (V. Wiratna Sujarweni 2019).

Break Even Point (Titik Impas). Titik impas adalah keadaan di mana suatu organisasi perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau kerugian selama menjalankan operasinya, bisa dikatakan keadaan untung ataupun rugi sama dengan nol (V Wiratna Sujarweni ,2019:139). Dalam definisi lain titik impas sebuah adalah saat dimana total pendapatan penjualan sama dengan total biaya atau perusahaan tidak menderita kerugian, laba = nol (Diyah S Hariyani, 2018:81).

Margin Of Safety (Batas Aman). Batas aman adalah nilai penjualan yang boleh turun atau masih masuk batas aman yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan keadaan *break even point*. Menurut Hery, (2016:121) Batas aman menggambarkan seberapa jauh penjualan dapat berfluktuasi dari tingkat yang telah ditentukan atau dianggarkan tanpa menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Pengertian Perencanaan Laba. Perencanaan laba mengacu pada jumlah laba yang diharapkan perusahaan dari aktivitas operasinya, yang meliputi produksi dan penjualan produk, selama periode waktu tertentu. (Rudianto 2013:94).

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, jenis data kualitatif dan kuantitatif digunakan. Data yang bukan berupa angka disebut sebagai data kualitatif. Pada penelitian ini data kualitatif yang diperoleh dari perusahaan berupa informasi produk serta jenis atau tipe produk apa saja yang dijual dan jenis biaya apa saja digunakan perusahaan. Data kuantitatif adalah informasi yang dinyatakan dalam bentuk angka. Untuk menilai penelitian ini dengan menggunakan biaya volume laba, diperlukan data kuantitatif dari perusahaan berupa informasi tentang biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, dan harga jual.

Sumber data primer yang merupakan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi digunakan dalam penelitian ini sebagai sumber data. Hasil data observasi berupa peninjauan langsung yang dilakukan di lokasi PT. Sinar Galesong Mandiri serta melihat proses kegiatan operasional perusahaan tersebut. Sumber data wawancara yaitu berupa daftar pertanyaan kepada pihak PT. Sinar Galesong Mandiri dengan informan yaitu Bapak Lexi Tiku selaku pimpinan cabang dan bapak Oswald Moonik selaku staf bagian penjualan. Pada proses wawancara salah satunya membahas apa saja produk yang dijual oleh perusahaan. Sumber data dokumentasi berupa informasi data keuangan seperti data penjualan, harga jual dan biaya-biaya yang digunakan perusahaan pada tahun 2020 yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3.2 Metode dan Proses Analisis

Dalam menganalisis data, metode deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini, dimana dengan melakukan analisis perencanaan laba dengan menggunakan data penjualan, harga jual dan biaya-biaya pada tahun 2020 yang diperoleh dari PT. Sinar Galesong Mandiri cabang manado kemudian dianalisis perhitungannya dengan menggunakan analisis *cost volume profit*.

Proses analisis data:

- 1) Mengumpulkan data berdasarkan jawaban dari hasil wawancara dan dokumentasi yaitu informasi, data penjualan, harga jual, laporan keuangan berupa rincian biaya-biaya tahun 2020 berkaitan dengan perusahaan yang diberikan oleh informan PT. Sinar Galesong Mandiri.

- 2) Melakukan pencatatan serta mengolah data penjualan, harga jual serta biaya-biaya yang ada kemudian dikelompokkan masing-masing data tersebut.
- 3) Berdasarkan data yang sudah dikelompokkan, biaya tetap dan biaya variabel kemudian dibuat perhitungan dengan menggunakan analisis *cost volume profit*.
- 4) Model perhitungan menggunakan *cost volume profit* yaitu dengan menganalisis data meliputi:

- a. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) adalah perhitungan yang menentukan selisih antara pendapatan dan semua biaya variabel. Ini diperoleh dengan mengurangi penjualan dari biaya variabel. Untuk menghitung margin kontribusi menggunakan rumus:

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

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Total Contribution Margin}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

- b. Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik di mana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun tidak merugi. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Break even point (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$\text{Break even point (Unit)} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

FC : *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variabel Cost* (Biaya Variabel Per unit)

S : Seles volume (volume penjualan)

P : Harga Jual per Unit (Price)

- c. Batas Aman (*Margin Of Safety*) menghitung berapa banyak nilai penjualan yang boleh turun atau nilai tersebut masih mendapatkan keuntungan sehingga perusahaan tidak menderita rugi dan keadaan impas. Rumus yang bisa dipakai untuk menghitung batas aman:

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

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

- d. Menghitung perencanaan laba untuk melihat volume laba yang di targetkan dengan rumus: Penjualan pada laba yang ditargetkan dalam (Rupiah) =

$$\frac{FC + \text{Target Laba}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Penjualan pada laba yang ditargetkan dalam (Unit) =

$$\frac{FC + \text{Target Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

- 5) Setelah dilakukan perhitungan menggunakan analisis biaya volume laba atau *cost volume profit* yang meliputi margin kontribusi, titik impas, batas aman dan perencanaan laba maka didapatkan hasil perhitungan yang dapat menjadi bahan masukan bagi PT. Sinar Galesong Mandiri dalam membuat perencanaan laba.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Pada tahun 2020, PT. Sinar Galesong Mandiri menjual 18 tipe sepeda motor Suzuki dengan unit yang terjual sebanyak 215 unit dengan keseluruhan total penjualan sebesar Rp4.602.660.000.

Tabel 1. Klasifikasi Perilaku Biaya PT. Sinar Galesong Mandiri Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)	Klasifikasi Biaya
Biaya Penjualan Unit Motor	186.020.172	Variabel

Biaya Gaji Karyawan (20 Orang)	804.000.000	Tetap
Biaya Listrik, Telepon, Internet	44.900.000	Variabel
Biaya Iklan	67.850.000	Variabel
Biaya Bensin	30.000.000	Variabel
Biaya Perlengkapan Kantor	18.490.640	Variabel
Biaya Personalia (20 Orang)	9.115.200	Tetap
Biaya Dept. <i>Service</i>	3.258.000	Tetap
Biaya Pemeliharaan/Perbaikan	24.501.060	Variabel
Biaya lain-lain	8.412.132	Variabel
Total Biaya	Rp1.196.547.204	

Sumber: PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado Tahun 2020

Tabel 1 menunjukkan total keseluruhan biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp1.196.547.204.

Tabel 2. Rincian Biaya Tetap PT. Sinar Galesong Mandiri Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Gaji Karyawan (20 Orang)	804.000.000
Biaya Personalia (20 Orang)	9.115.200
Biaya Dept. <i>Service</i>	3.258.000
Total	Rp816.373.200

Sumber: Olahan Data Tahun 2022

Tabel 2 menunjukkan total jumlah biaya tetap PT. Sinar Galesong Mandiri pada tahun 2020 sebesar Rp816.373.200.

Tabel 3. Rincian Biaya Variabel PT. Sinar Galesong Mandiri Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Penjualan Unit Motor	186.020.172
Biaya Listrik, Telepon, Internet	44.900.000
Biaya Iklan	67.850.000
Biaya Bensin	30.000.000
Biaya Perlengkapan Kantor	18.490.640
Biaya Pemeliharaan/Perbaikan	24.501.060
Biaya Lain-lain	8.412.132
Total	Rp380.174.004

Sumber: Olahan Data Tahun 2022

Tabel 3 menunjukkan bahwa total jumlah biaya variabel pada PT. Sinar Galesong Mandiri tahun 2020 sebesar Rp380.174.004.

Labanya PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado Tahun 2020

$$\begin{aligned}
 \text{Labanya Tahun 2020} &= \text{Total Penjualan Unit} - \text{Total Biaya} \\
 &= \text{Rp}4.602.660.000 - \text{Rp}1.196.547.204 \\
 &= \text{Rp}3.406.112.796
 \end{aligned}$$

Berdasarkan informasi dari perusahaan, laba bersih yang diperoleh dari total penjualan unit sepeda motor setelah dikurangi dengan total biaya pada tahun 2020 sebesar Rp3.406.112.796.

Tabel 4. Harga Jual per Unit Sepeda Motor Suzuki Tahun 2020

Total Penjualan Unit	Unit yang Terjual	Harga Jual Rata-rata Per Unit
Rp4.602.660.000	215	Rp21.407.720

Sumber: Olahan Data Tahun 2022

Berdasarkan tabel 4 menunjukkan bahwa harga jual rata-rata per unit pada tahun 2020 sebesar Rp21.407.730 dengan unit yang terjual sebanyak 215 dengan total penjualan unit sebesar Rp4.602.660.000.

Tabel 5. Biaya Tetap per Unit Sepeda Motor Suzuki Tahun 2020.

Total Biaya Tetap	Unit yang Terjual	Biaya Tetap Rata-rata Per Unit
Rp816.373.200	215	Rp3.797.085

Sumber: Olahan Data Tahun 2022.

Berdasarkan tabel 5 menunjukkan bahwa biaya tetap rata-rata per unit pada tahun 2020 sebesar Rp3.797.085 dengan unit yang terjual sebanyak 215 dengan total biaya tetap sebesar Rp816.373.200.

Tabel 6. Biaya Variabel per Unit Sepeda Motor Suzuki Tahun 2020

Total Biaya Variabel	Unit yang Terjual	Biaya Variabel Rata-rata Per Unit
Rp380.174.004	215	Rp1.768.251

Sumber: Olahan Data Tahun 2022.

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan bahwa biaya variabel rata-rata per unit pada tahun 2020 sebesar Rp1.768.251 dengan unit yang terjual sebanyak 215 dengan total biaya variabel sebesar Rp380.174.004.

Selanjutnya dilakukan perhitungan analisis data menggunakan *cost volume profit* sebagai berikut:

1) Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Contribution margin merupakan selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabel. Selisihnya dapat digunakan untuk menutupi semua biaya tetap dan dapat menghasilkan keuntungan atau laba.

Berikut rumus yang digunakan:

$$a. \text{Kontribusi Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

$$b. \text{Rasio Kontribusi Margin} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Tabel 7. *Contribution Margin* (Margin Kontribusi) Tahun 2020

Margin Kontribusi	Jumlah (Rp)
Penjualan unit sepeda motor	4.602.660.000
Biaya Variabel	380.174.004
Margin Kontribusi	4.222.485.996

Rasio Margin Kontribusi **0,917401241**

Sumber: Olahan Data Tahun 2022.

$$\text{Margin Kontribusi} = \frac{Rp4.222.485.996}{Rp4.602.660.000} \times 100\% = 0,917401241 \text{ atau } 91,7401241\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan, margin kontribusi tahun 2020 diperoleh sebesar Rp4.222.485.996 dengan rasio margin kontribusi sebesar 91,7401241%. Sehingga dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2020 memberikan kontribusi yang signifikan terhadap laba, karena semakin tinggi margin kontribusi maka semakin besar prospek laba yang dimiliki perusahaan.

2) Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas adalah titik dimana suatu perusahaan tidak menghasilkan keuntungan namun tidak mengalami kerugian atau laba sama dengan nol. Berikut rumus yang digunakan:

a) *Break even point* (Rupiah) $= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$

b) *Break even point* (Unit) $= \frac{FC}{P - VC}$

$$\text{Break even point (Rupiah)} = \frac{Rp816.373.200}{1 - \frac{Rp380.174.004}{Rp4.602.660.000}} = Rp889.875.840$$

$$\text{Break even point (Unit)} = \frac{Rp816.373.200}{Rp21.407.720 - Rp1.768.251} = 42 \text{ unit}$$

Tabel 8. *Break Even Point* (Titik Impas) Tahun 2020

Jenis	Rupiah	Unit
Sepeda Motor Suzuki	889.875.840	42

Sumber: Olahan Data Tahun 2022.

Berdasarkan perhitungan menunjukkan perusahaan perlu melakukan penjualan sebesar Rp889.875.840 atau sebanyak 42 unit pada tahun 2020 untuk mencapai titik impas. Hal ini menunjukkan penjualan yang terjadi pada tahun 2020 sudah baik, sehingga perusahaan mendapat untung karena total penjualan melebihi titik impas.

3) *Margin Of Safety* (Batas Aman)

Batas aman menghitung nilai penjualan yang boleh turun atau masih masuk batas aman sehingga perusahaan tidak menderita kerugian maupun keadaan impas atau tidak mendapatkan keuntungan. Berikut rumus yang digunakan:

a. Batas Aman $= \text{Total penjualan} - \text{Titik impas}$

b. Rasio Batas Aman $= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$

$$\text{Margin Of Safety} = Rp4.602.660.000 - Rp889.875.840 = Rp3.712.784.160$$

$$\text{Ratio Margin Of Safety} = \frac{Rp3.712.784.160}{Rp4.602.660.000} \times 100\% = 0,8066605311 \text{ atau } 80,66605311\%$$

Tabel 9. *Margin Of Safety* (Batas Aman) Tahun 2020

Jenis	<i>Margin Of Safety</i>	<i>Rasio Margin Of Safety</i>
Sepeda Motor Suzuki	3.712.784.160	0,8066605311

Sumber: Olahan Data Tahun 2022.

Berdasarkan hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa jumlah maksimum penurunan volume penjualan PT. Sinar Galesong Mandiri pada tahun 2020 agar perusahaan tidak mengalami kerugian sebesar Rp3.712.784.160 dengan rasio batas aman sebesar 80,66605311%.

4) Perencanaan Laba

Perencanaan laba digunakan untuk menghitung besarnya laba yang ditargetkan, perusahaan ingin memperoleh laba 40% pada tahun 2020 yang didapat dari hasil penjualan unit sepeda motor suzuki. Berikut perhitungan perencanaan laba:

Laba yang ditargetkan perusahaan pada tahun 2020 yaitu 40%.

$$\begin{aligned} \text{Laba 40\%} &= \text{Laba Tahun 2020} + (40\% \times \text{Laba Tahun 2020}) \\ &= \text{Rp3.406.112.796} + (40\% \times \text{Rp3.406.112.796}) \\ &= \text{Rp3.406.112.796} + \text{Rp1.362.445.118} \\ &= \text{Rp4.768.557.914} \end{aligned}$$

PT. Sinar Galesong Mandiri menargetkan laba untuk tahun 2020 yaitu 40% atau sebesar Rp4.768.557.914.

Selanjutnya dilakukan perhitungan target penjualan unit sepeda motor suzuki, yaitu penjualan dalam (rupiah) dan penjualan dalam (unit) dengan target laba 40% untuk tahun 2020 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{a. Penjualan (Rupiah)} &= \frac{FC + \text{Target Laba}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp816.373.200} + \text{Rp4.768.557.914}}{1 - \frac{\text{Rp380.174.004}}{\text{Rp4.602.660.000}}} = \text{Rp6.087.773.664} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, penjualan unit sepeda motor dalam (rupiah) dengan menambahkan target laba 40% untuk tahun 2020 didapat sebesar Rp6.087.773.664.

$$\begin{aligned} \text{b. Penjualan (Unit)} &= \frac{FC + \text{Target Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp816.373.200} + \text{Rp4.768.557.914}}{\text{Rp21.407.720} - \text{Rp1.768.251}} = 284 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, penjualan unit sepeda motor dalam (unit) dengan menambahkan target laba 40% untuk tahun 2020 didapat sebesar 284 unit.

Tabel 10. Perbandingan Penjualan Unit Dianggarkan dengan Penjualan Aktual untuk target laba 40% Tahun 2020

Tahun	Penjualan Unit di Anggarkan	Penjualan Unit Aktual
2020	Rp6.087.773.664	Rp4.602.660.000

Sumber: Olahan Data 2022.

Berdasarkan tabel 9 dapat diketahui penjualan aktual pada unit sepeda motor suzuki pada tahun 2020 hanya mencapai Rp4.602.660.000 atau sebanyak 215 unit, sementara penjualan unit yang dianggarkan pada tahun 2020 sebesar Rp6.087.773.664 atau sebesar 284 unit, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum mencapai target penjualan yang dianggarkan dikarenakan pada waktu itu pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat

akibat pandemi covid-19 yang membuat perusahaan saat itu sulit melakukan promosi dan penjualan unit sepeda motor secara maksimal.

4.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian perencanaan laba sebagai dasar menggunakan *cost volume profit* pada PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado dapat membantu organisasi dalam memberikan informasi untuk perencanaan laba perusahaan dan merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena untuk menghadapi dunia usaha khususnya di bidang otomotif yang semakin ketat dan banyak persaingan, perusahaan harus memasang strategi semaksimal mungkin untuk bisa mencapai laba yang diinginkan, seperti memberikan pelayanan yang terbaik, meningkatkan volume penjualan, inovasi produk, memberikan promo-promo penjualan yang menarik bagi pelanggan, menentukan harga jual yang mampu bersaing, serta mengurangi biaya sebanyak mungkin dengan tetap mempertahankan atau meningkatkan volume penjualan. Untuk itu diperlukan perencanaan laba yang baik dengan menganalisis hubungan diantaranya harga jual, biaya, volume penjualan secara *detail* dengan menggunakan metode analisis *cost volume profit*.

Berikut ini adalah temuan dari analisis data penelitian ini, yang dilakukan dengan menggunakan analisis biaya volume laba:

1) **Contribution Margin (Margin Kontribusi)**

Margin kontribusi yang diperoleh didasarkan pada temuan penelitian dan perhitungan pada PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado tahun 2020 yaitu sebesar Rp4.222.485.996 dengan rasio 91,7401241%. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan pada tahun 2020 sudah cukup baik terhadap laba usaha, karena jika margin kontribusi melebihi biaya tetap, perusahaan bisa untung, namun jika biaya tetap melebihi margin kontribusi, perusahaan mungkin menderita rugi atau tidak mendapatkan laba. Sehingga perusahaan harus tetap menjaga kualitas produk dan harga jual produk yang telah memberikan nilai *contribution margin* yang besar sehingga laba yang didapatkan juga akan maksimal. Artinya, semakin tinggi margin kontribusi, semakin baik peluang perusahaan untuk mendapatkan laba.

2) **Break Even Point (Titik Impas)**

Berdasarkan hasil penelitian titik impas yang diperoleh PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado tahun 2020 sebesar Rp889.875.840 atau sebanyak 42 unit, di mana perusahaan tidak menghasilkan laba atau rugi dalam situasi ini. Dengan total pendapatan penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp4.602.660.000 hal ini menjelaskan bahwa total pendapatan penjualan sudah melebihi titik impas sehingga dapat dilihat penjualan yang dilakukan perusahaan sudah cukup baik yang berarti perusahaan mendapatkan keuntungan atau laba dan tidak mengalami kerugian.

3) **Margin Of Safety (Batas Aman)**

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan batas aman PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado tahun 2020 sebesar Rp3.712.784.160 dengan rasio 80,66605311%. Angka ini menggambarkan jumlah penurunan penjualan tertinggi yang dapat direncanakan atau dianggarkan sehingga masih bisa menghindari kerugian. Nilai tersebut merupakan batas aman penjualan yang boleh turun sehingga perusahaan masih bisa memperoleh laba tanpa mengalami keadaan *break even point* atau kerugian.

4) **Perencanaan Laba**

Berdasarkan hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado telah menetapkan target perencanaan laba untuk tahun 2020 sebesar 40% atau senilai Rp4.768.557.914 sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa harga yang harus dijual untuk unit sepeda motor suzuki agar dapat memenuhi target laba. Sehingga perusahaan harus memenuhi target penjualan sepeda motor suzuki sebesar Rp 6.087.773.664 atau sebanyak 284 unit untuk mendapatkan laba yang di targetkan sebesar 40% atau senilai Rp4.768.557.914. Sehingga diharapkan kedepannya perusahaan mampu untuk meningkatkan target penjualan unit sepeda motor suzuki agar bisa memperoleh laba secara maksimal.

Berdasarkan hasil perencanaan laba pada PT. Sinar Galesong Mandiri dengan menggunakan analisis *cost volume profit* dapat memberi gambaran penjelasan secara detail tentang kondisi perencanaan laba pada perusahaan tersebut dengan melihat *margin contribution* yang menjelaskan tingkat penjualan yang memberikan kontribusi dalam memperoleh laba yang maksimal, titik impas yang menjelaskan serta memberitahu nilai penjualan yang dimana laba sama dengan nol atau tidak mendapat untung dan rugi, *margin of safety* atau batas aman menjelaskan dan memberitahu nilai penjualan yang masih masuk batas aman atau masih memperoleh laba tanpa mengalami kerugian atau *break even point* dan perencanaan laba mengetahui berapa besar laba ditargetkan pada tahun 2020 sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa nilai yang ingin dicapai dari penjualan unit sepeda motor suzuki berdasarkan target yang direncanakan. Sehingga dengan menggunakan analisis *cost volume profit* sebagai dasar perencanaan laba, perusahaan bisa mengetahui dan lebih memahami kondisi ekonomi perusahaan dengan melihat seberapa maksimal laba yang diperoleh serta mengetahui nilai volume penjualan atau biaya-biaya yang bisa mempengaruhi kenaikan maupun penurunan laba.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Sinar Galeosng Mandiri dengan menggunakan *cost volume profit* dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Dapat diketahui perencanaan laba menggunakan analisis *cost volume profit* pada PT. Sinar Galesong Mandiri tahun 2020 yaitu, *contribution margin* sebesar Rp4.222.485.996 dengan rasio sebesar 91,7401241% kemudian *break even point* sebesar Rp889.875.840 atau sebanyak 42 unit selanjutnya *margin of safety* sebesar Rp3.712.784.160 dengan rasio yaitu 80,66605311%, selanjutnya perencanaan laba yang ditargetkan perusahaan tahun 2020 sebesar 40% dari penjualan sehingga volume penjualan yang dianggarkan sebesar Rp6.087.773.664 atau sebanyak 284 unit, Sementara volume penjualan aktual tahun 2020 hanya mencapai Rp4.602.660.000 atau sebanyak 215 unit. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum mencapai target laba yang dianggarkan dikarenakan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat akibat dari pandemi covid-19.
2. Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan, perusahaan dapat menggunakan analisis *cost volume profit* untuk perencanaan laba dengan memahami perilaku biaya total, harga jual, biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Perhitungan margin kontribusi, titik impas, dan margin keamanan dapat membantu manajemen perusahaan membuat perencanaan dan keputusan laba.

5.2. Saran

Saran yang bisa diberikan penulis pada penelitian ini yaitu:

1. Analisis biaya volume laba dapat digunakan dalam perencanaan laba untuk mengkaji, memahami, dan menentukan apa yang diinginkan perusahaan dalam perencanaan laba. Ini dapat membantu perencanaan laba, serta memberikan informasi yang lebih tepat tentang perolehan laba.

2. Agar bisa memperoleh laba yang tetap maksimal perusahaan harus melakukan evaluasi dengan memperhatikan dan meminimalisir biaya-biaya yang dikeluarkan karena biaya-biaya tersebut sangat berpengaruh terhadap perolehan laba.
3. Meningkatkan volume penjualan dengan tetap mempertahankan harga jual yang bersaing, melakukan inovasi produk dengan tetap mempertahankan kualitas produk serta menawarkan promosi menarik bagi *customer* saat waktu sepi, libur ataupun hari raya.

DAFTAR PUSTAKA

- Seiji Itayama. Profil Perusahaan Suzuki Diakses 28 maret 2022, dari <https://www.suzuki.co.id/upload/CompanyProfile2020.pdf>
- Charles T. Horngren., & Walter T. Harrison. (2018). Akuntansi Biaya Penekanan Manajerial, Jilid 1, Edisi 11. Jakarta: Indeks.
- Warren. (2016). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi 25. Jakarta: Salemba Empat.
- Dr. Garaika., Winda Feriyana. (2020). Akuntansi Manajemen, Lampung: CV. Hira Tech.
- V. Wiratna Sujarweni. (2018). Akuntansi Biaya: Teori dan Penerapannya. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Diyah S Hariyani. (2018). Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi, Malang: Aditya Media Publishing.
- Carter., William, K., & Milton F. Usry (2016). Akuntansi Biaya. Edisi Ketigabelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2015). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Hery. (2016). Akuntansi Perusahaan Dagang dan Manufaktur. (Adipramono, Ed), Jakarta: PT Grasindo.
- Muhamad Andi Aries. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP): Definisi, Tujuan Dan Keterbatasannya. Belajar Ekonomi. Diakses 31 Maret 2022.
- V. Wiratna Sujarweni (2019). Manajemen Keuangan, Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Robbins P Stephen., Mery. (2014). management (Edisi 12). United States: Pearson Education Limited.
- Rudianto, (2013). Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Erlangga: Jakarta
- Samryn, L.M. (2012). Akuntansi Manajemen. Edisi Pertama. Kencana, Jakarta.
- Hassanah, A., Daud, R. (2019). Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi* (JIMEKA), 4(2), 190-214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Luntungan, N., & Tinangon, J. (2021). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada PT. Artha Mas Minahasa. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1350-1357. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/35536/33249>