

## **COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING INSTRUMENT**

<sup>1</sup>Siti Mahmudah, <sup>2</sup>Dianita Meirini<sup>2</sup>

<sup>1</sup>UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, <sup>2</sup>UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung  
[mahmudah\\_sitma@gmail.com](mailto:mahmudah_sitma@gmail.com), [dmeirini@gmail.com](mailto:dmeirini@gmail.com)

**Abstract:** Profit planning is very important for the survival of the company because with profit planning, management can manage the strategies used in the company. One of the tools to do profit planning is to analyze the cost of profit volume. These three components are closely related in a company's profit planning. Cost, volume and profit analysis (Cost Volume Profit Analysis) is the main element in preparing the income statement in a company. Cost, volume and profit analysis is an examination of how total revenue and total costs change as sales volume changes. The method and type of research used is descriptive qualitative with primary data sources and secondary data, which is processed with the help of Microsoft Excel application to separate several cost data, as well as processing financial data with analysis of margin of safety, break even point, margin of safety, and analysis. profit planning. The results of this study are the MSMEs of Herbal Medicine Powder Sari Alam Trenggalek from 2018-2020 sales are always above the break even point with a high margin of safety ratio. The profit target in 2020 is not in accordance with the plan. Therefore, MSME Herbal Medicine Bubuk Sari Alam Trenggalek must increase the selling price of each product by 25% and increase sales volume by 16,439 units so that the planned profit target is achieved.

**Keywords:** cost, sales volume, profit planning.

## PENDAHULUAN

Setiap perusahaan pasti memiliki peranan yang penting dalam suatu perekonomian. Salah satu faktor berhasil atau tidak suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Tidak dapat dipungkiri bahwa tujuan dari perusahaan adalah memperoleh laba seiring dengan pertumbuhan perusahaan. Untuk itulah perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tujuan perusahaan tersebut tercapai. Salah satu faktor yang penting dari suatu perusahaan dalam mencapai tujuan dan keberhasilan adalah perencanaan. Oleh karenanya diperlukan penyusunan perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan bisa dikerahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha telah menyadari akan adanya risiko yang mungkin muncul secara tak terduga. Untuk mengatasi masalah tersebut, pihak manajemen harus memiliki kemampuan analisis yang tinggi untuk melihat segala kemungkinan dan kesempatan yang akan datang baik jangka panjang maupun jangka pendek.

UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek bergerak dalam bidang industri rumahan yang menjual berbagai macam jamu bubuk berbahan dasar alami. Perusahaan yang berorientasi laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang

tanggap dalam hal perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. UMKM Jamu Bubuk Sari Alam ini masih kurang rinci dalam pencatatan keuangan sehingga banyak sekali risiko yang bermunculan di UMKM tersebut mulai dari menurunnya produksi hingga berakibat pada menurunnya pendapatan atau laba bahkan mengalami kerugian. Hal ini disebabkan karena kurangnya perencanaan dan pengendalian serta pemanfaatan data yang ada kurang optimal.

Salah satu alat pengukur perencanaan laba bagi perusahaan ialah dengan menggunakan Analisis Biaya Volume Laba (BVL) atau *Cost Volume Profit Analysis (CVP)*. Analisis biaya volume laba (*Cost Volume Profit Analysis*) merupakan elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi pada suatu perusahaan. Pemahaman mengenai konsep biaya, volume dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi biaya, volume penjualan guna mencapai laba yang menguntungkan. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi yang dapat membantu para pengusaha untuk merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat yang tepat dalam merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis biaya, volume dan laba yaitu biaya produksi, harga jual

produk dan volume penjualan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yang akan dicapai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang terjadi.

Tabel dibawah ini menggambarkan besarnya volume penjualan yang merupakan pendapatan dari UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek yang pernah mengalami penurunan pendapatan di tahun 2020.

**Tabel 1**  
**Data Penjualan, Biaya Produksi dan Laba Rugi di UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Tahun 2018-2020**

Tahun	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba / Rugi (Rp)
2018	24.290.000	11.539.000	12.751.000
2019	89.500.000	39.815.000	49.685.000
2020	72.900.000	36.107.000	36.793.000

Sumber : *UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek, 2021*

Dari tabel 1 diatas dapat kita lihat bahwa, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek pada awal pendirian usaha yaitu tahun 2018 memiliki volume penjualan yang rendah. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha, hal ini disebabkan karena masih belum stabilnya penjualan. Pada tahun 2019 penjualan meningkat 2 kali lipat dari tahun sebelumnya diikuti dengan meningkatnya biaya produksi yang stabil.

Penurunan volume penjualan kemudian terjadi pada tahun 2020 yang secara langsung diikuti dengan penurunan biaya produksi dan laba.

## KAJIAN PUSTAKA

### Pengertian Biaya, Volume dan Laba

Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>1</sup> Menurut Wasilah, biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan.<sup>2</sup> Kemudian, volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah).<sup>3</sup>

Sedangkan, laba adalah kenaikan aset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusi kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak dan dividen) tanpa mempengaruhi keutuhan

<sup>1</sup> Bastian Bustami dan Nurlela, *Akuntansi Biaya*, (Mitra Wacana Media, 2009 ), hal. 7

<sup>2</sup> Firdaus Ahmd Dunia dan Wasilah Abdullah, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Penerbit Selemba Infotek, 2009), hal. 22

<sup>3</sup> Schiffan Stephan, *Increasing Sales*, Terjemahan Eling Ratnawati, ( Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer Kelompok Gramedia, 2005) ,hal.118

ekuitas pemegang saham semula.<sup>4</sup> Ghozali dan Anis menyatakan bahwa, laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang menyebabkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.<sup>5</sup>

### Analisis Biaya Volume laba

Analisis biaya volume laba merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan. Analisis ini menekankan pada hubungan antara biaya, volume penjualan dan harga jual.<sup>6</sup> Jadi, analisis biaya volume dan laba adalah pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan perubahan volume penjualan.

### Contribution Margin (CM)

*Contribution Margin* (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Akuntansi Manajemen mengemukakan bahwa, *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang merupakan

jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba.<sup>7</sup> Untuk menentukan *contribution margin* dapat digunakan dengan rumus:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$CMR = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

### Break Even Point (BEP)

Menurut Syamsudin, *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan atau juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dengan keadaan tersebut keuntungan atau kerugian adalah sama dengan nol.<sup>8</sup> Untuk menentukan tingkat *Break Event Point* (BEP) dapat dicari dengan:

$$BEP \text{ dalam Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

### Margin of Safety (MoS)

*Margin of safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual diatas volume impas.<sup>9</sup> Selain itu *margin of safety* juga dapat diartikan sebagai pendapatan yang

<sup>4</sup> Suwardjono, *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*, (Yogyakarta: BPFE, 2008), hal 464

<sup>5</sup> Imam ghozali dan Anis Chariri, *Teori Akuntansi*, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2014), hal 376

<sup>6</sup> Baldric Siregar.dkk, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013 ), hal.317

<sup>7</sup> Garrison, H. Ray.Eric W. Noreen; dan Peter C. Brewer, *Akuntansi Manajerial*, terjemahan: A. Totok Budisantoso, Buku I, Edisi Kesebelas,(Jakarta: Salemba Empat, 2006),hal.326

<sup>8</sup> Syamsudin Lukman, *Manajemen Keuangan Perusahaan.*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.2000), hal.90

<sup>9</sup> Baldric Siregar.dkk, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013 ), hal.338

diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh perusahaan diatas volume impas.

## METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau interpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data secara triangulasi, data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian bersifat untuk memahami makna.<sup>10</sup> deskriptif dengan sumber data primer dan data sekunder. Data Primer berupa hasil wawancara. Sedangkan, data sekunder berupa informasi biaya semivariabel diolah dengan bantuan aplikasi microsoft Excel untuk memisahkan komponen biaya tersebut menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Beberapa data keuangan lainnya dianalisis dengan alat analisis *margin of safety*, *break even point* serta perencanaan laba/*Cost Volume Profit* (CVP). Kemudian hasilnya disajikan dalam bentuk tabel serta memberikan narasi sebagai keterangan dan kesimpulan dari hasil penelitian pada UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek. Guna menentukan laba

atau menyusun perencanaan laba, *Contribution Margin*, *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*, perlu dilakukan analisis diantaranya analisis biaya, volume dan laba.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menentukan laba atau menyusun perencanaan laba, *Contribution Margin*, *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*, perlu dilakukan analisis diantaranya analisis biaya, volume dan laba.

**Tabel 2**  
**Laba Operasi Tahun 2018-2020**

Keterangan	2018	2019	2020
Penjualan	Rp 24.290.000	Rp 89.500.000	Rp 72.900.000
Biaya Variabel	Rp 11.916.625	Rp 41.460.993	Rp 38.341.912
<i>Contribution margin</i> (CM)	Rp 12.373.375	Rp 48.039.007	Rp 34.558.088
Biaya Tetap ( <i>Fixed Cost</i> )	Rp 1.154.875	Rp 1.389.008	Rp 1.449.588
Laba operasi	Rp 11.218.500	Rp 46.650.000	Rp 33.108.500

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2021

Berdasarkan tabel 2 mengenai laba operasi ditahun 2018- 2020, dapat diketahui rincian penjualan, biaya-biaya dan laba dari tahun 2018 hingga tahun 2020. Dalam tabel tersebut laba yang dimiliki oleh UMKM Jamu Bubuk Sari Alam tidak stabil. Laba operasi ditahun 2018 sebesar Rp 11.218.500, dan mengalami peningkatan yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp 46.650.000 dan pada tahun 2020 mengalami penurunan terhadap laba operasinya menjadi Rp 33.108.500. Dari

<sup>10</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 9-10

adanya tabel diatas akan dapat digunakan sebagai penghitungan target laba apakah sudah sesuai dengan perencanaan pemilik UMKM atau tidak.

Untuk mengetahui apakah kenaikan penjualan yang dilakukan dapat digunakan untuk menutupi biaya tetapnya, maka dilakukan perhitungan rasio kontribusi Margin. Berikut adalah perhitungan rasio kontribusi margin tahun 2018-2020:

$$\begin{aligned} \text{CMR tahun 2018} &= \frac{\text{Total CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 12.373.375}{\text{Rp } 24.290.000} \times 100\% \\ &= \mathbf{50,94\%} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CMR tahun 2019} &= \frac{\text{Total CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 48.039.007}{\text{Rp } 89.500.000} \times 100\% \\ &= \mathbf{53,67\%} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CMR tahun 2020} &= \frac{\text{Total CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 34.558.088}{\text{Rp } 72.900.000} \times 100\% \\ &= \mathbf{47,40\%} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* ( *CMR* ) di UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek pada tahun 2018 sebesar 50,94 %, tahun 2019 sebesar 53,67 %, dan tahun 2020 sebesar 47,40%. Hal tersebut

menunjukkan bahwa UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek mampu menutupi biaya tetap yang telah dikeluarkan selama tahun – tahun tersebut. Pada perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa terjadi kenaikan rasio di tahun 2019 dan terjadi penurunan persentase rasio kontribusi margin ditahun 2020.

Berikutnya dilakukan perhitungan untuk mengetahui besarnya BEP pada UMKM Jamu Bubuk Sari Alam di tahun 2018-2020:

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point Tahun 2018} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{CMR}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.154.875}{50,94\%} \\ &= \mathbf{\text{Rp } 2.267.128} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{Rata-rata CM}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.154.875}{3.127} \\ &= \mathbf{369} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point Tahun 2019} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{CMR}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.389.008}{53,67\%} \\ &= \mathbf{\text{Rp } 2.588.05} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{Rata-rata CM}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.389.008}{3.127} \\ &= \mathbf{444} \end{aligned}$$

$$3.064 \\ = 453$$

**Break Even Point Tahun 2020**

$$\text{BEP ( rupiah )} = \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{CMR}} \\ = \frac{\text{Rp } 1.449.588}{47,40\%} \\ = \text{Rp } 3.058.202$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{Rata-rata CM}} \\ = \frac{\text{Rp } 11.449.588}{2.662} \\ = 545$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat diketahui besarnya *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang dicapai dari tahun 2018-2020 di UMKM Jamu Bubuk Sari Alam. Pada tahun 2018 UMKM akan mengalami titik impas pada penjualan Rp 2.267.128 dengan jumlah produk 369 unit. Pada tahun 2019 titik impas terjadi pada penjualan sebesar Rp 2.588.053 dengan produk sebanyak 453 unit. Sedangkan pada tahun 2020 titik impas terjadi saat penjualan Rp 3.058.202 dan jumlah produk sebanyak 545 unit. Nilai tersebut menunjukkan penjualan minimum yang harus dilakukan UMKM Jamu Bubuk Sari Alam. Pada hasil penjualan yang sudah terealisasi, penjualan di UMKM sudah mencapai titik impas. Artinya perusahaan masih dalam keadaan

tidak mengalami kerugian. Berikut ini adalah perhitungan *margin of safety* tahun 2018 - 2020 :

**Margin of Safety tahun 2018**

$$\text{Margin of safety (MoS)} \\ = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ = \text{Rp } 24.290.000 - \text{Rp } 2.267.128 \\ = \text{Rp } 22.022.872$$

*Margin of Safety Ratio*

$$= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100 \% \\ = \frac{\text{Rp } 22.022.872}{\text{Rp } 24.290.000} \times 100 \% \\ = 90,67 \%$$

**Margin Of Safety tahun 2019**

$$\text{Margin of safety ( MoS)} \\ = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ = \text{Rp } 89.500.000 - \text{Rp } 2.588.053 \\ = \text{Rp } 86.911.94$$

*Margin of Safety Ratio*

$$= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100 \% \\ = \frac{\text{Rp } 86.911.947}{\text{Rp } 89.500.000} \times 100 \% \\ = 97,10 \%$$

**Margin of Safety tahun 2020**

$$\text{Margin of safety ( MoS)} \\ = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ = \text{Rp } 72.900.000 - \text{Rp } 3.058.202 \\ = \text{Rp } 69.841.798$$

*Margin of Safety Ratio*

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

Penjualan

$$= \frac{\text{Rp } 69.841.798}{\text{Rp } 72.900.000} \times 100 \%$$

Rp 72.900.000

$$= 95,80\%$$

Dari hasil perhitungan diatas, menunjukkan bahwa pada tahun 2018 tingkat batas aman menunjukkan nilai Rp 22.022.872 dengan rasio 90,67%. Pada tahun 2019 batas keamanan sebesar Rp 86.911.947 dengan rasio 97,10% dan pada tahun 2020 batas keamanan sebesar Rp. 669.841.798 dengan rasio 95,80%. Berikut ini merupakan target laba yang dihitung untuk tahun 2018- 2020.

#### Laba yang diharapkan tahun 2019

$$\begin{aligned} & \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{laba yang} \\ & \text{diharapkan} \times \text{laba tahun sebelumnya}) \\ & = \text{Rp } 11.218.500 + (5\% \times \text{Rp } 11.218.500) \\ & = \text{Rp } 11.218 + \text{Rp } 560.925 \\ & = \text{Rp } 11.779.500 \end{aligned}$$

#### Laba yang diharapkan tahun 2020

$$\begin{aligned} & \text{laba tahun sebelumnya} + (\text{laba yang} \\ & \text{diharapkan} \times \text{laba tahun sebelumnya}) \\ & = \text{Rp } 46.650.000 + (5\% \times \text{Rp } 46.650.000) \\ & = \text{Rp } 46.650.000 + \text{Rp } 2.332.500 \\ & = \text{Rp } 48.982.500 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan perencanaan laba tersebut, langkah selanjutnya adalah menyajikan laporan laba operasi dan menganalisis harga jual untuk tahun 2019-

2020 sebagai perbandingan sebelum dan sesudah dilakukan analisis perencanaan laba:

**Tabel 3**  
**Laba Operasi dan Harga Jual**  
**Sebelum dan Setelah Analisis**

Tahun	Laba Operasi			Harga Jual Setelah Analisis
	Keterangan	Sebelum	Setelah	
2018	Penjualan	Rp 24.290.000		Tidak ada analisis perencanaan laba
	Biaya variabel	Rp 11.916.625		
	Contribution margin	Rp 12.373.375		
	Biaya tetap	Rp 1.154.875		
	Laba operasi	Rp 11.218.500		
2019	Penjualan	Rp 89.500.000	Rp 25.391.247	Sudah Sesuai Analisis
	Biaya variabel	Rp 41.460.993	Rp 12.222.739	
	Contribution margin	Rp 48.039.007	Rp 13.168.508	
	Biaya tetap	Rp 1.389.008	Rp 1.389.008	
	Laba operasi	Rp 46.650.000	Rp 11.779.500	
2020	Penjualan	Rp 72.900.000	Rp 76.399.816	Rp 91.125.000
	Biaya variabel	Rp 38.341.912	Rp 25.967.728	Rp 38.341.912
	Contribution margin	Rp 34.558.088	Rp 50.432.088	Rp 52.783.088
	Biaya tetap	Rp 1.449.588	Rp 1.449.588	Rp 1.449.588
	Laba operasi	Rp 33.108.500	Rp 48.982.500	Rp 51.333.500

Sumber : Data diolah peneliti, 2021

Dari tabel 3 di atas dapat dilihat perbedaan laba operasi sebelum dan setelah dilakukan analisis perencanaan laba. Ditahun 2018 laba operasi sebesar Rp 11.218.500 dan pada tahun ini tidak ada analisis perencanaan laba karena tahun 2018 adalah awal dari berdirinya UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek. Selain itu, perencanaan laba ini dianalisis menggunakan laba ditahun sebelumnya, sehingga laba operasi ditahun



2018 digunakan untuk menganalisis perencanaan laba di tahun 2019.

Pada tahun 2019, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek mendapatkan laba sebesar Rp 46.650.000. Sedangkan perencanaan laba ditahun 2019 diperoleh laba sebesar Rp 11.779.500 yang berarti laba sebenarnya tahun 2019 UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek lebih besar dari laba yang direncanakan. Jadi pada tahun 2019 laba yang didapatkan sudah mencapai target laba yang direncanakan.

Sedangkan untuk tahun 2020 hasil analisis perencanaan laba menunjukkan bahwa laba yang diperoleh lebih kecil dari laba yang direncanakan, atau mengalami penurunan laba dari tahun sebelumnya. Laba yang ditargetkan sebesar Rp 48.982.500. Namun, laba sesungguhnya yang diperoleh UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek lebih rendah yaitu sebesar Rp. 33.108.500. Hal ini berarti laba yang didapatkan pada tahun 2020 tidak memenuhi target yang direncanakan. Sehingga, untuk memenuhi target laba yang diinginkan pada tahun 2020, cara yang harus dilakukan yaitu meningkatkan volume penjualan dan menaikkan harga jual dari masing-masing produk.

Kenaikan laba UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek dapat diperoleh dengan cara meningkatkan volume penjualan 16.439 unit pada tahun 2020 sehingga laba

Rp 48.982.500 akan tercapai. Cara selanjutnya yaitu dengan meningkatkan harga jual dari masing-masing produk sebesar 25% maka akan diperoleh hasil penjualan sebesar Rp 91.125.000. Hasil penjualan tersebut kemudian dikurangi biaya-biaya yang ada ditahun 2020 sehingga akan memperoleh laba sebesar Rp 51.333.500.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Penjualan di tahun 2018-2020 selalu diatas *break even point* dengan *rasio margin of safety yang tinggi*. Akan tetapi, target laba ditahun 2020 tidak sesuai dengan perencanaan.
2. Dalam upaya mencapai target laba tersebut, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek harus menaikkan harga jual dari masing-masing produk sebesar 25% dan meningkatkan volume penjualan sebanyak 16.439 unit agar target laba yang direncanakan tercapai.

## **DAFTAR RUJUKAN**

Abdullah, Wasilah dan Firdaus Ahmad Dunia.2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Penerbit Selemba Infotek

- Bustam, Bastian Bustami dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*. Mitra Wacana Media
- Garrison, Noreen dan Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat
- Ghozali, Imam dan Anis Chariri. 2014. *Teori Akuntansi*. Semarang: Universitas Diponegoro  
Hongren, Datar, Foster.2008. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang
- Mowen,Maryanne M. Don R. Hansen dan Dan L. Heitger.2017.*Dasar Akuntansi Manajemen*,edisi 5, terjemahan Catur Sasongko.Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi.2015. *Akuntansi Biaya*.Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Siregar, Baldric. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat
- Stephan, Sciffan. 20005. *Increasing Sales*. Terjemahan Eling Ratnawati. Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer Kelompok Gramedia
- Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE
- Swastha, Basu Swastha. 2004. *Pengantar Bisnis Modern*. Jakarta :Salemba Empat
- Syamsudin, Lukman. 2000. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada