



Perencanaan Laba dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba Pada Pabrik Tahu DD 448 Bandung

Annisa Sri Yulastri¹; Wahyuningsih Wahyuningsih²; Fitri Syakinah³

¹ Universitas Garut

24022119081@fekon.uniga.ac.id

² Universitas Garut

wahyuningsih@uniga.ac.id

³ Universitas Garut

fitrisyakinah@uniga.ac.id

Abstrak

Judul penelitian ini adalah Perencanaan Laba dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba pada Pabrik Tahu DD 448 Bandung. Arah dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba pada Pabrik Tahu DD 448 Bandung dengan menggunakan analisis biaya volume laba pada bulan Januari sampai dengan April 2023. Dalam penelitian ini, metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami fenomena yang diteliti. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder, yang dikumpulkan melalui teknik yang tepat untuk mencapai tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap, hal ini berarti perusahaan berhasil menghasilkan laba. Rasio margin kontribusi sebesar 21,7% untuk penjualan secara grosir dan 37,8% untuk penjualan eceran, perusahaan sudah berhasil melakukan penjualan melebihi titik impas. Margin aman penurunan penjualan sebesar 83,56 %. Untuk mencapai target laba sebesar Rp. 410.903.377 perusahaan harus menjual sebanyak 39.529 papan penjualan secara grosir dan 251.167 biji penjualan secara eceran. Hasil *operating leverage* sebesar 1,19.

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Analisis Biaya Volume Laba

Abstract

The title of this research is "Profit Planning Using Cost Volume Profit Analysis at the Tofu DD 448 Bandung Factory". The purpose of this research is to determine profit planning at the DD 448 Bandung Tofu Factory using profit volume cost analysis from January to April 2023. The research method applied in this research is a descriptive method and a qualitative approach. The data sources used include primary data and secondary data. Data collection was carried out through literature review, documentation, and interviews with the owner, foreman, and secretary of the DD 448 Bandung Tofu Factory. The data validity technique used source triangulation. The research results show that the contribution margin result show that the contribution margin results are greater than fixed cost, this means the company has succeeded in generating profits. Contribution margin ratio of 21,7% for wholesale sales and 37.8% for retail sales, the company has succeeded in making sales exceeding the break-even point. The safe margin for decreasing

sales is 83,5%. To achieve the profit target of Rp. 410,903,377 companies must sell 39,529 wholesale sales and 251,702 retail sales. The operating leverage result is 1.19.

Keywords; *Profit Planning, Cost Volume Profit Analysis*

1 Pendahuluan

Perusahaan yang berorientasi pada laba mempunyai tujuan dalam menjalankan roda bisnis, yaitu untuk mencapai laba yang maksimum dari setiap penjualan yang dilakukan perusahaan baik berupa barang maupun jasa. Hal ini penting untuk kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan. Perusahaan membutuhkan manajemen yang baik untuk mencapai keuntungan maksimal dengan cara yang efektif dan efisien. Keberhasilan manajemen perusahaan dapat diukur dari kemampuan mereka dalam merencanakan dan menghasilkan keuntungan. Beberapa faktor yang mempengaruhi keuntungan perusahaan secara finansial adalah biaya, harga jual, dan volume penjualan (Rosidah, et.al., 2018).

Manajemen diharapkan mampu merencanakan laba dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba. Salah satu alat yang dapat membantu manajemen dalam mempertimbangkan faktor tersebut adalah analisis biaya volume laba. Sebagaimana Setiawan & Purwanti (2021) menyatakan bahwa: “Analisis biaya volume laba menggambarkan hubungan antara variabel-variabel seperti biaya, volume produksi atau penjualan, dan laba atau rugi. Selain itu, analisis ini juga menunjukkan seberapa besar pengaruh perubahan variabel biaya, volume, dan harga jual terhadap laba perusahaan”.

Formula untuk menganalisis biaya volume laba mencakup: (1) menentukan margin kontribusi yang merupakan selisih antara biaya variabel dan penjualan, margin kontribusi ini digunakan untuk menutupi biaya tetap; (2) menggunakan rasio margin kontribusi untuk mengetahui berapa besar penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap; (3) menentukan titik impas yang merupakan tingkat produksi atau penjualan ketika suatu perusahaan tidak menghasilkan laba atau kerugian; (4) Margin aman digunakan untuk mengukur seberapa besar penjualan aktual dapat menyimpang dari titik impas sebelum perusahaan mengalami kerugian. (5) Selain itu, juga digunakan untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai dalam bentuk kuantitas atau nilai uang untuk mencapai target laba. (6) Analisis ini juga meliputi pengukuran operating leverage untuk mengetahui seberapa besar perubahan volume penjualan mempengaruhi laba perusahaan. (Setiawan & Purwanti, 2021).

Penulis memilih Pabrik Tahu DD 448 Bandung yang berada di Kp. Kaca-kaca, Desa Cicalengka, RT. 02, RW. 15, Kabupaten Bandung sebagai sasaran atau objek penelitian. Pabrik Tahu DD 448 Bandung merupakan perusahaan yang bergerak dibidang makanan, yaitu memproduksi produk tahu dengan bahan baku utama berupa kedelai.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Pabrik Tahu DD 448 Bandung diketahui bahwa selama menjalankan kegiatan bisnisnya, Pabrik Tahu DD 448 Bandung belum menggunakan alat bantu analisis biaya volume laba untuk merencanakan labanya, hal ini disebabkan oleh sumber daya yang dimiliki, sehingga perusahaan tidak mengetahui tingkat penjualan pada titik impas dan alternatif yang dilakukan untuk mencapai target penjualan maksimal. Berdasarkan permasalahan di atas, penulis ingin menentukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba pada Pabrik Tahu DD 448 Bandung.

2 Tinjauan Pustaka

2.1 Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan suatu proses yang melibatkan pengukuran, analisis, dan penyampaian informasi keuangan dan non-keuangan. Tujuan dari proses ini adalah untuk membantu manajemen dalam membuat keputusan yang dapat mencapai tujuan organisasi (Setiawan, 2021).

Menurut Aripin & Negara (2021), akuntansi manajemen adalah suatu sistem akuntansi yang dirancang untuk menyediakan laporan keuangan bagi pihak internal perusahaan, seperti manajer produksi, manajer pemasaran, dan manajer keuangan.

2.2 Akuntansi Biaya

Menurut Setiawan (2021) Biaya dalam suatu organisasi dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori utama:

- a) Biaya variabel, yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, seperti biaya bahan baku dan upah langsung.
- b) Biaya tetap, yaitu biaya yang tidak berubah meskipun terjadi perubahan tingkat aktivitas, contohnya gaji pengawas, depresiasi, asuransi, dan biaya sewa.
- c) Biaya semi variabel (biaya campuran), yaitu biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan dan terdiri dari komponen biaya tetap dan variabel.

2.4 Analisis Biaya Volume Laba

Menurut Setiawan & Purwanti (2021) “Analisis volume laba biaya dapat didefinisikan sebagai alat manajerial untuk perencanaan laba yang menyoroti hubungan antara biaya, volume produksi, kerugian dan laba yang diperoleh”. Formulasnya, yaitu:

1. Margin kontribusi

Formula untuk menentukan margin kontribusi adalah sebagai berikut:

Margin kontribusi = penjualan – biaya variabel

Adapun fungsi dari margin kontribusi, yaitu:

- a) Menutup biaya tetap untuk mencapai titik impas; dan
- b) Menghasilkan laba setelah biaya tetap tertutup.

2. Rasio margin kontribusi

Rasio margin kontribusi adalah antara perbandingan margin kontribusi dengan penjualan. Untuk menentukan rasio margin kontribusi dapat menggunakan formula:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

3. Titik Impas (*Breakeven point*)

Titik impas terjadi pada tingkat penjualan atau produksi dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Formula untuk menghitung titik impas berdasarkan unit adalah sebagai berikut:

$$\text{Titik impas (Unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Formula untuk menghitung titik impas dalam rupiah adalah sebagai berikut:

$$\text{Titik Impas (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

Tahap selanjutnya yaitu menggunakan formula:

Titik impas (unit) x Harga jual

4. Margin aman (*Margin of safety*)

Perhitungan Margin aman dapat menunjukkan batas maksimum penurunan dalam penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian. Untuk menghitung Margin aman dapat menggunakan formula:

$$\text{Margin aman} = \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{total penjualan}}$$

Perhitungan margin aman dapat dijadikan sebagai tolok ukur bagi perusahaan agar mempertahankan tingkat penjualan yang sudah tercapai. Hasil margin aman dapat menunjukkan dimana tingkat penjualan tidak boleh turun dari perhitungan margin aman yang telah dihitung.

5. Target penjualan (*Projected sales*)

Target penjualan merupakan jumlah penjualan yang harus dicapai dalam bentuk kuantitas maupun nilai mata uang supaya target laba dapat tercapai.

Untuk menghitung target penjualan dapat menggunakan formula:

$$\text{Target penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

6. *Operating Leverage*

Operating leverage adalah sejauh mana EBIT perusahaan dipengaruhi oleh peningkatan volume penjualan setelah memperhitungkan pengaruh beban operasional tetap.

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba operasional}}$$

Operating leverage akan mendapat hasil yang tinggi pada perusahaan dengan porsi biaya tetapnya lebih besar daripada biaya variabelnya. Sebaliknya, *operating leverage* akan rendah apabila proporsi biaya tetapnya lebih rendah dari biaya variabel. Perusahaan yang berkecimpung dalam industri yang padat modal, seperti perusahaan pesawat terbang, dan industri logam pada dasarnya akan mempunyai *operating leverage* yang tinggi. *Operating leverage* yang rendah lazim di dalam perusahaan yang bergerak dibidang industri padat tenaga kerja, seperti industri makanan cepat saji.

3 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk menggambarkan fenomena yang diteliti. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik dan pegawai Pabrik Tahu DD 448 Bandung, serta data sekunder yang berupa catatan keuangan dan pembukuan perusahaan. Pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka dan penelitian lapangan dengan dokumentasi. Analisis data menggunakan metode analisis kualitatif. Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber.

4 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap 3 (tiga) informan, yaitu sekretaris, mandor, serta pemilik Pabrik Tahu DD 448 Bandung. Berikut penulis sajikan data-data Pabrik Tahu DD 448 Bandung untuk dilakukan analisis biaya volume laba:

Tabel 4.1 Data Penjualan Pabrik Tahu DD 448 Bandung Periode 1 Januari 2023 – 30 April 2023

Periode	Penjualan Grosir			Penjualan Eceran			Total Penjualan (Rp)
	Volume penjualan (unit)	Harga jual (Rp)	Total penjualan grosir (Rp)	Volume penjualan (unit)	Harga jual (Rp)	Total penjualan eceran (Rp)	
	(a)	(b)	(c) = (a x b)	(d)	(e)	(f) = (d x e)	
Januari	6.236	48.000	299.328.000	39.688	500	19.844.000	319.172.000
Februari	6.304	48.000	302.592.000	40.172	500	20.086.000	322.678.000

Maret	6.863	48.000	329.424.000	43.681	500	21.840.500	351.264.500
April	6.099	48.000	292.752.000	38.841	500	19.420.500	312.172.500
Total	25.502		1.224.096.000	162.382		81.191.000	1.305.287.000

Sumber: Pabrik Tahu DD 448 Bandung

Berikut merupakan rincian biaya yang dikeluarkan Pabrik Tahu DD 448 Bandung berdasarkan klasifikasi biaya:

Tabel 4.2 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya Menurut Metode *Full Costing*

No	Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya		Total
		Biaya Variabel	Biaya Tetap	
1	biaya bahan baku:			
	kedelai	Rp 735.749.300		Rp 735.749.300
2	biaya bahan penolong:			
	kunyit	Rp 13.424.000		Rp 13.424.000
	garam	Rp 9.355.000		Rp 9.355.000
	cioko	Rp 2.415.960		Rp 2.415.960
3	biaya tenaga kerja:			
	biaya tenaga kerja langsung:			
	upah pegawai penggilingan	Rp 29.081.000		Rp 29.081.000
	upah pegawai pencetakan	Rp 31.318.000		Rp 31.318.000
	upah pegawai merebus	Rp 29.081.000		Rp 29.081.000
	upah pegawai packing	Rp 26.844.000		Rp 26.844.000
	uang makan packing		Rp 3.390.000	Rp 3.390.000
	uang makan bag. penggilingan		Rp 2.260.000	Rp 2.260.000
	uang makan bag. pencetakan		Rp 3.390.000	Rp 3.390.000
	uang makan bag. merebus		Rp 2.260.000	Rp 2.260.000
	biaya tenaga kerja tidak langsung:			
	mandor	Rp 17.896.000		Rp 17.896.000
	sekretaris		Rp 6.780.000	Rp 6.780.000
4	biaya overhead pabrik			
	listrik dan air	Rp 8.000.000		Rp 8.000.000
	biaya bahan bakar sawit	Rp 82.321.600		Rp 82.321.600
	plastik packing	Rp 21.475.200		Rp 21.475.200
	kantong kresek	Rp 1.808.000		Rp 1.808.000
	kain batis		Rp 800.000	Rp 800.000
	Biaya penyusutan aktiva		Rp 12.450.000	Rp 12.450.000
	Perlengkapan pabrik		Rp 4.869.333	Rp 4.869.333
5	Biaya Penjualan, administrasi, dan umum			
	solar		Rp 4.800.000	Rp 4.800.000
	biaya angkut penjualan		Rp 5.650.000	Rp 5.650.000
	biaya parkir		Rp 1.469.000	Rp 1.469.000
	biaya perlengkapan kantor		Rp 600.000	Rp 600.000
	Total	Rp 1.008.769.060	Rp 48.718.333	Rp 1.057.487.393

Sumber: Pabrik Tahu DD 448 Bandung, data diolah (2023)

Pabrik Tahu DD 448 Bandung merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang memproduksi dan menjual produk tahu dengan 2 metode penjualan, yaitu penjualan secara grosir dan secara eceran dengan harga jual yang berbeda akan tetapi biaya produksi yang dikeluarkan sama. Berikut penulis sajikan perhitungan rasio margin kontribusi penjualan grosir dan penjualan eceran:

1) Perhitungan rasio margin kontribusi penjualan grosir

Berikut ini merupakan beberapa informasi yang relevan: penjualan secara grosir sebanyak Rp 1.224.096.000, dengan margin kontribusi penjualan secara grosir yaitu Rp. 265.757.877. Berikut penulis sajikan perhitungan rasio margin kontribusi penjualan secara grosir:

$$\begin{aligned}\text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{265.757.877}{1.224.096.000} \\ &= 0,217105421 \\ &= 21,71 \%\end{aligned}$$

Hasil rasio margin kontribusi penjualan secara grosir didapat 21,71%, yang berarti untuk setiap 1rupiah kenaikan penjualan, margin kontribusi akan naik 21,71% dari rupiah penjualan.

2) Perhitungan rasio margin kontribusi penjualan secara eceran

Berikut ini merupakan beberapa informasi data perusahaan selama bulan Januari sampai dengan April 2023 yang relevan: penjualan secara eceran sebanyak Rp 81.191.000, dengan margin kontribusi penjualan secara eceran adalah Rp. 30.760.063. Berikut penulis sajikan perhitungan rasio margin kontribusi penjualan secara eceran:

$$\begin{aligned}\text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{30.760.063}{81.191.000} \\ &= 0,378860499 \\ &= 37,88 \%\end{aligned}$$

Hasil rasio margin kontribusi penjualan secara eceran didapat 37,88%, untuk setiap 1rupiah kenaikan penjualan, margin kontribusi akan naik 37,88% dari rupiah penjualan. Perubahan margin kontribusi akan selalu bergerak secara proporsional dengan perubahan penjualan, dan biaya variabel. Dengan demikian perubahan penjualan tidak akan mengubah rasio margin kontribusi.

3) Perhitungan Titik Impas

Pabrik Tahu DD 448 Bandung menjual produk tahu selama bulan Januari sampai April 2023 secara eceran dan grosir. Berikut penulis sajikan informasi data yang dibutuhkan untuk perhitungan titik impas menurut metode *full costing*:

Produk	Unit penjualan	Harga jual / unit	Biaya variabel / unit
Grosir	25.502 papan	Rp 48.000	Rp 37.579
Eceran	162.382 biji	Rp 500	Rp 311

Total biaya tetap selama bulan Januari sampai dengan April 2023 adalah Rp 48.718.333. Berikut penulis sajikan penyelesaian perhitungan titik impas menurut perhitungan perusahaan:

- 1) Menghitung *average contribution margin*, yaitu unit penjualan dikalikan dengan kontribusi margin masing-masing unit.
 - 2) Menghitung titik impas secara total dengan rumus = $\frac{\text{biaya tetap}}{\text{average CM}}$
 - 3) Menghitung titik impas masing-masing, yaitu = titik impas total x unit penjualan masing-masing.
- Bauran penjualan dalam unit penjualan

Produk	Unit penjualan	Kontribusi margin per unit	<i>Average contribution margin</i>
Grosir	25.502 unit	Rp 10.421	Rp 265.757.877
Eceran	162.382 biji	Rp 189	Rp 30.760.063

Total	Rp 296.517.940
-------	----------------

Menentukan titik impas secara total dalam satuan unit, dapat menggunakan formula sebagai berikut: =

$$\frac{\text{total biaya tetap}}{\text{total average contribution margin}} = \frac{48.718.333}{296.517.940}$$

Titik impas secara total = 0,1643 unit.

Titik impas unit masing-masing:

Penjualan grosir = 0,1643 unit x 25.502 = 4.190 papan

Penjualan eceran = 0,1643 unit x 162.382 = 26.680 biji

Titik impas dalam satuan mata uang:

Penjualan grosir = 4.190 x Rp. 48.000 = 201.120.771,85

Penjualan eceran = 26.680 x Rp. 500 = 13.339.801

Berikut penulis sajikan bukti perhitungan titik impas:

Penjualan grosir = 4.190 x Rp. 10.421 = 43.664.409,9

Penjualan eceran = 26.680 x Rp. 189 = 5.053.924

Total margin kontribusi = 48.718.333

Biaya tetap = 48.718.333

Laba bersih = 0

Berdasarkan perhitungan titik impas menurut metode *full costing* didapati hasil penjualan titik impas untuk penjualan secara grosir selama empat bulan yaitu 4.190 papan atau Rp. 201.120.771 dan titik impas penjualan secara eceran yaitu 26.680 biji atau Rp. 13.339.801, sedangkan penjualan grosir aktual adalah 25.502 papan atau Rp. 1.224.096.000, dan untuk penjualan eceran adalah 162.382 biji atau Rp. 81.191.000, hal ini dapat diartikan bahwa penjualan Pabrik Tahu DD 448 Bandung sudah melebihi titik impas.

4) Perhitungan Margin Aman

Berikut penulis sajikan data relevan yang digunakan untuk perhitungan margin aman menurut data biaya full costing selama 4 (empat) bulan:

Penjualan aktual penjualan grosir : Rp. 1.224.096.000

Penjualan aktual penjualan eceran : Rp. 81.191.000

Penjualan titik impas grosir : Rp. 201.120.771

Penjualan titik impas eceran : Rp. 13.339.801

Berdasarkan data yang telah diperoleh, berikut penulis sajikan perhitungan margin aman menurut data perusahaan:

$$\begin{aligned} \text{Margin aman penjualan grosir} &= \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{total penjualan}} \\ &= \frac{1.224.096.000 - 201.120.771}{1.224.096.000} \\ &= \frac{1.022.975.228,15}{1.224.096.000} \\ &= 0,8356 \\ &= 83,56\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin aman penjualan eceran} &= \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{total penjualan}} \\ &= \frac{81.191.000 - 13.339.801}{81.191.000} \\ &= \frac{67.851.199}{81.191.000} \\ &= 0,8356 \\ &= 83,56\% \end{aligned}$$

Margin aman selanjutnya dapat dihitung dengan langkah-langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin aman penjualan grosir} &= \text{total penjualan} - \text{titik impas} \\ &= 1.224.096.000 - 201.120.771,8 \end{aligned}$$

$$= 1.022.975.228$$

$$\begin{aligned}\text{Margin aman penjualan eceran} &= \text{total penjualan} - \text{titik impas} \\ &= 81.191.000 - 13.339.801 \\ &= 67.851.199\end{aligned}$$

Margin aman penjualan grosir dalam unit adalah sebanyak 21.311 papan (Rp. 1.022.975.228- /Rp. 48.000 = 21.311 papan). Untuk margin aman penjualan eceran dalam unit adalah 135.702 biji (Rp. 67.851.199 / Rp. 500 = 135.702 biji). Berdasarkan hasil perhitungan margin aman di atas menunjukkan bahwa dari total 25.502 papan penjualan grosir belum menderita rugi bila penjualan turun sebesar Rp. 1.022.975.228 atau 83,56% atau 21.311 papan.

5) Perhitungan Target Penjualan

Target penjualan merupakan jumlah penjualan yang harus dicapai dalam bentuk kuantitas maupun nilai mata uang supaya target laba dapat tercapai. Berdasarkan hasil wawancara bersama pemilik Pabrik Tahu DD 448 Bandung, yaitu Ibu Nita dan menyatakan bahwa Pabrik Tahu DD 448 Bandung pada saat ini telah menetapkan laba sebesar Rp. 9.251 per papan, kemudian Pabrik Tahu DD 448 Bandung menginginkan kenaikan laba di masa yang akan datang, yaitu Rp. 15.000 per papan atau sebesar 38% dari total biaya produksi, maka dari itu harga jual yang seharusnya adalah Rp. 54.357. sehingga target laba yang diinginkan perusahaan adalah sebesar Rp. 410.903.377 selama bulan Januari sampai dengan April 2023. Berikut penulis sajikan perhitungan target penjualan supaya target laba dapat tercapai:

Tabel 4.3 Bauran (mix) dalam % Penjualan Pabrik Tahu DD 448 Bandung

Produk (a)	Unit penjualan (b)	Mix % (c)	Margin kontribusi per unit (d)	<i>Average contribution margin unit (e = c x d)</i>
Grosir	25.502 unit	13,6%	Rp 10.421	Rp 1.414
Eceran	162.382 unit	86,4%	Rp 189	Rp 164
Total	187.884	100%		Rp 1.578

Sumber: Pabrik Tahu DD 448 Bandung, data diolah kembali (2023)

$$\begin{aligned}\text{Target penjualan (total)} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{average contribution margin unit}} \\ &= \frac{48.718.333 + 410.903.377}{1.578} \\ &= \frac{459.621.710}{1.578} \\ &= 291.232,1\end{aligned}$$

Target penjualan masing-masing produk adalah:

$$\text{Penjualan grosir: } 291.232,1 \times 13,6\% = 39.529 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan eceran: } 291.231,1 \times 86,4\% &= \underline{251.702 \text{ unit}} + \\ \text{Total} &= 291.232 \text{ unit}\end{aligned}$$

Bukti perhitungan:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan grosir (39.529 x Rp. 48.000)} &= 1.897.426.837 \\ \text{Penjualan eceran (251.702 x Rp. 500)} &= \underline{125.851.226} \\ \text{Total penjualan} &= 2.023.278.063\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya variabel grosir (39.529 x Rp. 37.579)} &= 1.485.485.185 \\ \text{Biaya variabel eceran (251.702 x Rp. 311)} &= \underline{78.171.167} \\ \text{Total biaya variabel} &= (1.563.656.353) \\ \text{Total margin kontribusi} &= 459.621.710 \\ \text{Biaya tetap} &= (\underline{48.718.333}) \\ \text{Laba bersih} &= 410.903.377\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan target penjualan per unit menurut metode *full costing*, perusahaan harus menjual sebanyak 39.529 unit atau Rp. 1.897.426.837 penjualan secara grosir dan 251.702 unit atau Rp. 125.851.226 penjualan eceran supaya target laba tercapai, sedangkan penjualan yang sudah terealisasi adalah sebanyak 25.502 papan atau Rp. 1.224.096.000 untuk penjualan secara grosir, dan 162.382 unit atau Rp. 81.191.000 untuk penjualan eceran. Terdapat selisih antara penjualan realisasi dengan penjualan berdasarkan target laba, yaitu sebesar 14.027 unit atau Rp. 673.296.000 untuk penjualan secara grosir dan selisih sebesar 89.320 unit atau Rp.44.660.000 atau 55% dari penjualan terealisasi, yang mana target penjualan yang harus dicapai lebih besar dari penjualan yang sudah terealisasi

6) Perhitungan *Operating leverage*

Berikut penulis sajikan informasi data yang relevan dan berguna untuk perhitungan *operating leverage*:

	Total
Penjualan grosir (Rp. 48.000 x 25.502 papan)	Rp 1.224.096.000
Penjualan eceran (Rp. 500 x 162.382 biji)	Rp 81.191.000+
Total penjualan	Rp 1.305.287.000
Biaya variabel	(Rp 1.008.769.060)
Margin kontribusi	Rp 296.517.940
Biaya tetap	(Rp 48.718.333)
Laba bersih	Rp 247.799.607

Tingkat *operating leverage* dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$\begin{aligned} \text{Operating Leverage} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba operasional}} \\ &= \frac{296.517.940}{247.799.607} \\ &= 1,1966 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *operating leverage* di atas, dapat diketahui tingkat *operating leverage* menurut metode *full costing* selama 4 bulan adalah 1,1966. Pabrik Tahu DD 448 Bandung berhasil menjual sebanyak 25.502 papan dan 162.382 biji tahu, apabila penjualan naik sebesar 5% atau dari 25.502 menjadi 26.777 papan untuk penjualan grosir, dan penjualan eceran dari 162.382 menjadi 170.501 biji, maka laba akan naik sebesar $1,1966 \times 5\% = 5,9830\%$ dari laba sebelumnya yang sebesar Rp. 247.799.607 menjadi Rp 262.625.503 (Rp. 247.799.607 x 5,9830% = Rp. 14.825.897)

5 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis mengenai perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba, maka penulis dapat mengambil simpulan sebagai berikut:

- Hasil margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap, hal ini berarti perusahaan berhasil menghasilkan laba.
- Hasil rasio margin kontribusi penjualan secara grosir didapat 21,71% dan 37,88% secara eceran yang berarti untuk setiap 1rupiah kenaikan penjualan, margin kontribusi akan naik sebesar rasio margin kontribusi dari rupiah penjualan.
- Penjualan Pabrik Tahu DD 448 Bandung sudah melebihi titik impas.
- Jumlah aman penurunan penjualan supaya tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah sebesar 83,56% dari penjualan aktual.
- Untuk mencapai target laba sebesar Rp. 410.903.377 perusahaan harus menjual sebanyak 39.529 papan penjualan secara grosir dan 251.167 biji penjualan secara eceran.
- Hasil *operating leverage* sebesar 1,19.

Dapat diajukan beberapa saran diantaranya:

- a) Supaya memudahkan untuk pengendalian dan pengawasan biaya, sebaiknya Pabrik Tahu DD 448 Bandung mulai mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel supaya pengklasifikasian biaya dan hasil perhitungan perencanaan laba lebih akurat.
- b) Pabrik Tahu DD 448 Bandung sebaiknya melakukan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *full costing* dan menentukan harga jual dengan ditambah markup yang diinginkan, supaya target laba dapat tercapai.

Daftar Pustaka

- Aripin, Z., & Negara, M. R. P. (2021). *Akuntansi Manajemen* (Pertama). Deepublish.
- Rosidah, E., Almunawwaroh, M., & Marlina, R. (2018). *Akuntansi Manajemen* (Pertama). Mujahid Press.
- Setiawan, T. (2021). *Mahir Akuntansi Belajar Cepat Akuntansi Biaya & Akuntansi Manajemen*. Penerbit Bhuna Ilmu Populer.
- Setiawan, T., & Purwanti, A. (2021). *Mahir Akuntansi Manajemen: Seri Advance*. Bhuna Ilmu Populer.