

OPTIMALISASI LABA MENGGUNAKAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* GUNA MENGETAHUI TITIK *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN UD KURNIA INDUSTRI MUNCAR KABUPATEN BANYUWANGI

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syari'ah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Oleh :
Hofifatuz Zahrani Mukhlis
NIM. 204105030078

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2025**

OPTIMALISASI LABA MENGGUNAKAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* GUNA MENGETAHUI TITIK *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN UD KURNIA INDUSTRI MUNCAR KABUPATEN BANYUWANGI

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah



Oleh:

Hofifatuz Zahrani Mukhlis
NIM : 204105030078

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Disetujui oleh:
J E M B E R
Dosen Pembimbing



Ravika Mutiara Savitrah, S.E., M.S.Ak.
NIP. 199204062020122008

OPTIMALISASI LABA MENGGUNAKAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* GUNA MENGETAHUI TITIK *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN UD KURNIA INDUSTRI MUNCAR KABUPATEN BANYUWANGI

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Akuntansi Syariah

Hari: Kamis

Tanggal: 27 Februari 2025

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Nadia Azalia Putri, M.M
NIP. 199403042019032019

Ari Fahimatussyam P. N., S.E., M.Ak
NIP. 199406302022032005

Anggota :

1. Dr. Ahmadiono, S.Ag., M.E.I.
2. Ravika Mutiara Savitrah, SE., M.S.Ak.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Usaidillah, M.Ag
NIP. 196812261996031001

MOTTO

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya: “Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk. Maka, tidaklah beruntung perniagaannya dan mereka bukanlah orang-orang yang mendapatkan petunjuk.”* (QS. Al-Baqarah (2), 16)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

*Syaiikh Imam Al Qurthubi, *Al Jami' Li Ahkaam Al Qur'an*, terj. Fathurrahman, Ahmad Hotib, dan Nashirul Haq (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010), 493-494

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap kata alhamdulillah serta segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan juga lancar. Sehingga tanda ucapan terima kasih dari saya, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Cinta pertama saya, H. Zaenal Mukhlis seseorang yang biasa saya sebut Baba sebagai nama panggilan sejak saya kecil. Alhamdulillah kini penulis sudah berada ditahap ini, menyelesaikan karya tulis sederhana ini sebagai perwujudan atas rasa terima kasih untuk semua yang engkau berikan doa, motivasi, semangat dari jauh, perhatian, kasih sayang yang tulus, dan cinta paling besar untuk anak gadis bungsumu ini. Terima kasih atas kerja keras baba yang sudah mengantarkan saya berada ditempat ini sampai saya dapat meraih gelar sarjana ini.
2. Pintu surgaku, Umi Hj. Faizatul Hamsunah. Sosok perempuan hebat yang sudah membesarkan dan mendidik anak-anaknya hingga mendapatkan gelar sarjana serta selalu menjadi penyemangat. Saya persembahkan karya tulis sederhana ini untuk umi. Terima kasih sudah melahirkan saya, merawat dan membesarkan saya dengan penuh cinta, selalu berjuang untuk kehidupan saya hingga akhirnya saya bisa tumbuh dewasa dan bisa berada diposisi saat ini. Terima kasih atas semua doa dan dukungan penuh umi kepada saya sehingga saya bisa menyelesaikan karya tulis ini.

3. Keluarga besar tercinta yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima kasih karena selalu memberikan semangat, doa dan dukungan penuh kepada saya dalam proses penyelesaian karya tulis ini.
4. Satu-satunya kakak laki-laki saya, Fariz Baihaqi dan kakak ipar saya, Mbak Ningrum yang selalu memberikan saran dan motivasi selama saya menempuh perkuliahan dari awal semester hingga saat ini.
5. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah menjadi tempatku menimba ilmu, tumbuh & berkembang.
6. Terakhir, karya tulis ini saya persembahkan untuk diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Telah mampu berusaha dengan keras dan berjuang sejauh ini, mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun prosesnya dan menyelesaikan dengan sebaik dan semaksimal mungkin.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT atas kenikmatannya berupa nikmat kesempatan dan kesehatan sehingga perencanaan, pelaksanaan, sampai penyelesaian penulisan skripsi yang berjudul **Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* Guna Menghitung Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi** sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana starata-1 dapat berjalan dengan lancar.

Tentunya kesuksesan penulis dalam membuat skripsi ini tidak terlepas dari dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

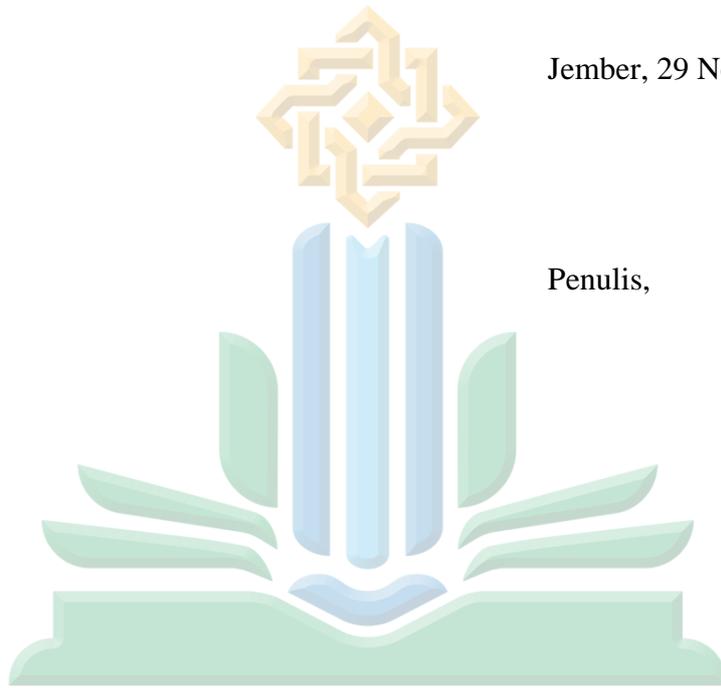
1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag, M.M., CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang selalu memberikan fasilitas yang memadai selama kami menuntut ilmu di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak selaku Koordinator Program Studi Akuntansi Syariah.

5. Ibu Ravika Mutiara Savitrah, S.E., M.S.Ak. selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan arahan dan bimbingan serta bersedia meluangkan waktunya demi kelancaran proses penulisan penyelesaian skripsi.
6. Ibu Siti Khadijah selaku dosen pembimbing akademik yang selalu mendampingi serta memberikan arahan dan bersedia meluangkan waktunya demi kelancaran proses penulisan skripsi.
7. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, dan semua staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
8. Bapak Fudaili selaku pemilik UD Kurnia Industri dan para karyawan UD Kurnia Industri Muncar yang telah membantu penelitian untuk mencari data yang diperlukan.
9. Teman-teman seperjuangan Akuntansi Syariah 3 2020 yang telah berjuang bersama, khususnya teman teman terdekat Warda, Nova, Afifah, Tina, Ayu, Hanifah, Farhan, Aris, Imam, Alfin, Syahrul, Ridwan dan Dhaifin yang canda tawanya menemani penulis diwaktu perkuliahan.
10. Seluruh keluarga besar Pondok Pesantren Darul Arifin 2 khususnya di kamar 204, teman-teman sekamar Mbak Nisha, Mbak Madu, Mbak Bella, Balqis, dan Rofiqoh yang selalu menemani di waktu masa-masa awal kuliah dan memberikan dukungan untuk segera menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu penulis dan menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Penulis berharap jika skripsi ini dapat bermanfaat untuk untuk pembaca baik untuk pembelajaran maupun untuk penelitian yang sejenis.

Jember, 29 November 2024

Penulis,



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Hofifatuz Zahrani Mukhlis, Ravika Mutiara Savitrah, 2024: *Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP) Guna Menghitung Titik Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi*

Kata Kunci : *Optimalisasi Laba, Perencanaan Penjualan, Cost Volume Profit, BEP*

Tujuan dalam sebuah usaha salah satunya yaitu untuk memperoleh laba. Guna memperoleh laba yang optimal, pelaku usaha perlu melakukan perencanaan terhadap penjualan yakni terkait biaya, volume penjualan, dan laba. Komponen-komponen tersebut dapat dianalisis salah satunya menggunakan analisis *cost volume profit* yaitu menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas penjualan dan harga jual, serta semua informasi keuangan yang dikeluarkan untuk mencapai laba. Dalam analisis *cvp* terdapat istilah titik impas (*break even point*) yaitu total pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan adanya titik impas dapat memudahkan perusahaan untuk menghindari adanya pengeluaran yang tidak sesuai dengan yang dianggarkan sehingga laba yang dihasilkan nantinya akan lebih besar. UD Kurnia Industri selama usaha yang dijalankan belum pernah melakukan perencanaan pada laba dikarenakan biaya-biaya operasional tidak di catat dan dihitung sehingga laba yang diperoleh tidak diketahui.

Fokus penelitian yang akan diteliti dari skripsi ini adalah bagaimana penerapan analisis *cost volume profit* sebagai dasar perencanaan penjualan pada UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi?

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana penerapan analisis *cost volume profit* pada UD Kurnia Industri sebagai dasar perencanaan penjualan.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif melalui pendekatan studi kasus dengan menganalisis *cost volume profit* terkait perencanaan penjualan dalam mengoptimalkan laba yang dilakukan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan diantaranya melalui observasi nonpartisipasi, wawancara dengan beberapa sumber serta dokumentasi.

Kesimpulan dari penelitian ini menyatakan bahwa perencanaan penjualan yang dilakukan oleh UD Kurnia Industri selama ini kurang efektif dan masih belum sesuai dengan teori yang peneliti gunakan yakni tidak ada pencatatan atas biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Dalam analisis *cost volume profit*, tindakan tersebut dapat menjadi hambatan dalam perencanaan penjualan sehingga laba yang diperoleh kurang maksimal. Diketahui UD Kurnia Industri menetapkan target laba sebesar 10 % dari tahun sebelumnya, maka analisis *cvp* yang total penjualan yang harus dicapai untuk target laba diatas ialah sejumlah Rp 541.786.275. Dengan total penjualan atas produk pesanan sebesar Rp 415.734.968 dan produk ecer sebesar Rp 126.051.300

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I: PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Istilah.....	8
F. Sistematika Pembahasan	12
BAB II: KAJIAN PUSTAKA.....	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	28

BAB III: METODE PENELITIAN.....	58
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	58
B. Lokasi Penelitian	59
C. Subjek Penelitian.....	60
D. Teknik Pengumpulan Data.....	61
E. Analisis Data	63
F. Keabsahan Data.....	66
G. Tahap-tahap Penelitian.....	67
BAB IV: PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	69
A. Gambar Obyek Penelitian	69
B. Penyajian dan Analisis Data	79
C. Pembahasan Temuan	105
BAB V: PENUTUP	117
A. Kesimpulan	117
B. Saran.....	118
DAFTAR PUSTAKA	119
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Matriks Penelitian	
2. Surat Keaslian Tulisan	
3. Pedoman Wawancara	
4. Surat Izin Penelitian	
5. Surat Selesai Penelitian	
6. Jurnal Kegiatan Penelitian	

7. Dokumentasi
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Surat Selesai Bimbingan
10. Biodata



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Produksi Petis Bulan Januari-Maret 2024	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 4.1 Harga Petis Arba' UD Kurnia Industri Tahun 2023	75
Tabel 4.2 Volume Penjualan Petis Arba' Tahun 2023.....	85
Tabel 4.3 Penjualan Setiap Ukuran Petis Arba' Tahun 2023.....	86
Tabel 4.4 Klasifikasi Biaya UD Kurnia Industri Periode 2023	87
Tabel 4.5 Biaya Tetap UD Kurnia Industri Perode 2023.....	88
Tabel 4.6 Biaya Variabel UD Kurnia Industri Periode 2023	90
Tabel 4.7 Rekapitulasi Biaya-biaya UD Kurnia Industri Periode 2023.....	91
Tabel 4.8 Laporan Laba Operasi UD Kurnia Industri 2023.....	93
Tabel 4.9 Margin Kontribusi Per Unit Setiap Ukuran Petis.....	95
Tabel 4.10 Contribution Margin Ratio Per Ukuran Petis Tahun 2023	97
Tabel 4.11 BEP (Unit) & BEP (Rupiah) Setiap Ukuran Petis	100
Tabel 4.12 Margin of Safety Petis Arba' Periode 2023	103
Tabel 4.13 Laporan Laba Operasi UD Kurnia Industri Periode 2023	110

DAFTAR GAMBAR

2.1 Hubungan Input-Output	30
4.1 UD Kurnia Industri Petis Arba'	70
4.2 P-IRT UD Kurnia Industri	71
4.3 Struktur Organisasi UD Kurnia Industri	78



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam suatu perusahaan yang mempengaruhi secara langsung terhadap faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan juga dapat diartikan sebagai alat yang digunakan untuk mengendalikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk tujuan tertentu di masa depan. Hal ini sesuai dengan firman Allah yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Hasyr: 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (Q.S. Al-Hasyr: 18).

Pada firman Allah di atas dapat ditafsirkan dan dibuktikan bahwa Al-Quran telah memperkenalkan teori tentang perencanaan, baik berkaitan dengan perencanaan dalam kehidupan di dunia maupun untuk kehidupan diakhirat. Inti dari potongan ayat ini adalah bahwa perencanaan itu berorientasi untuk masa depan. Rangkaian ayat di atas dapat disimpulkan bahwa betapa pentingnya seseorang melihat apa yang telah diperbuatnya di masa lalu untuk kesuksesan dan kebahagiaan di masa depan. Hal ini juga

berlaku bagi semua bidang salah satunya di bidang industri. Maka dalam perusahaan, seorang manajer harus benar-benar mempunyai dan memahami tentang urgensinya perencanaan ini dilakukan.¹

Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga memberikan kemudahan dalam pengendalian dan pengelolaan perusahaan dalam menghasilkan laba yang optimal sesuai target yang diharapkan. Laba yang terlampau rendah dapat menyebabkan kegagalan usaha, sebaliknya laba yang terlampau tinggi akan mengarahkan pada persaingan yang semakin ketat. Guna memperoleh laba yang optimal, pelaku usaha perlu melakukan perencanaan salah satunya terhadap target penjualan yakni terkait dengan komponen-komponen, seperti biaya, volume penjualan dan produksi. Salah satu alat analisis yang digunakan adalah analisis biaya, volume dan laba atau yang biasa disebut dengan analisis *cost volume profit* (CVP).

Analisis biaya volume laba atau *cost volume profit analysis* merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya keadaan suatu perusahaan dalam membantu menghadapi kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan.² Analisis CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas penjualan dan harga jual, serta semua informasi keuangan

¹ Amiruddin, A. Husen Ritonga & Samsu, *Manajemen Pemasaran Jasa Lembaga Pendidikan Islam* (Yogyakarta: K-Media, 2021), 8-10
https://www.google.co.id/books/edition/MANAJEMEN_PEMASARAN_JASA_LEMBAGA_PENDIDIKAN_ISLAM/0Y6EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ayat+ayat+alquran+mengenai+perencanaan+penjualan&printsec=frontcover

² Iksan Hikmatullah dkk., “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah”, *MAMEN (Jurnal Manajemen)* 2, no. 2 (April 2023): 242, <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>

yang terkandung didalamnya. Hassanah & Daud, menjelaskan bahwa dasar-dasar yang digunakan sebagai alat ukur dalam melakukan analisis *cost volume profit* adalah analisis titik impas atau *break event point (BEP)*, *contribution margin (CM)*, *margin of safety (MOS)*, dan struktur biaya atau *operating leverage (OL)*.³

Menurut Mulyadi, *break even point* adalah keadaan di mana perusahaan tidak mendapatkan laba tetapi juga tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain apabila jumlah pendapatannya setara dengan jumlah biaya yang dikeluarkan maka usaha tersebut dapat dikatakan impas.⁴ Sebuah perusahaan bisa dikatakan mencapai laba apabila pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Maka dari itu diperlukan perencanaan yang tepat untuk menghindari adanya pengeluaran biaya-biaya yang tidak sesuai dengan yang dianggarkan. Analisis ini dapat memberikan informasi mengenai berapa volume kegiatan produksi yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun rugi.⁵

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa analisis CVP dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan, salah satunya mengenai perencanaan penjualan perusahaan. Perencanaan penjualan merupakan langkah yang digunakan untuk menentukan besarnya laba yang diinginkan perusahaan, dimana laba merupakan selisih antara pendapatan dari

³Lailatus Sa'adah & Indy Asna Azizah, "Analisis CVP (*Cost Volume Profit*) Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Zam-zam Collection Kabupaten Jombang", Jurnal Investasi 9, no. 3 (September 2023): 170, <https://doi.org/10.31943/investasi.v9i3.282>

⁴Lailatus & Indy, , "Analisis CVP (*Cost Volume Profit*)", 171

⁵Aznedra & Desmerry Prima Dewi, "Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT. Panca Rasa Pratama Group", Measurement Jurnal Akuntansi 13, no. 2 (Desember 2019): 147 <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>

hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan. Laba dipengaruhi oleh biaya, volume penjualan dan harga jual produk. Dengan analisis CVP, manajemen akan mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual yang mempengaruhi laba usaha. Dalam perencanaan target penjualan, penetapan harga jual yang tepat menjadi faktor penting dalam meningkatkan laba perusahaan. Dengan menggunakan CVP analysis memungkinkan manajemen untuk menetapkan target penjualan yang realistis, mengoptimalkan laba, dan membuat keputusan strategis yang tepat terkait dengan penetapan harga jual.

Usaha Dagang Kurnia Industri adalah suatu tempat usaha yang bergerak dalam bidang produksi barang, yaitu petis ikan yang mana dikenal dengan nama petis arba'. Industri petis banyak tersebar di Kecamatan Muncar, salah satunya terdapat di dusun Sampangan yang mana kurang lebih terdapat 6 industri petis. Namun di awal tahun ini Petis Arba' banyak diminati masyarakat sekitar dibandingkan industry petis yang lainnya. Hal ini terlihat dari jumlah produksi yang semakin meningkat dari waktu ke waktu yang dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1
Jumlah Produksi Petis Bulan Januari-Maret 2024

No	Bulan	Jumlah Produksi (kg)
1	Januari	1.580
2	Februari	1.651
3	Maret	1.870

Sumber : UD Kurnia Industri 2024

Untuk mengoptimalkan proses produksi petis, perlu adanya bahan baku yang cukup. Petis Arba' sendiri bahan bakunya berupa saripati ikan yang

diperoleh dari pabrik ikan tuna dengan hasil tangkapan asli dari laut .Namun penangkapan ikan di laut Muncar tidak senantiasa dilakukan setiap hari dikarenakan terbatasnya ikan yang ada dilaut . Melimpahnya ketersediaan ikan pada suatu waktu di suatu perairan, berpeluang bagi nelayan untuk memperoleh peningkatan hasil tangkapan. Selain itu, dengan mengetahui pola musim penangkapan juga dapat turut serta membantu dalam menjaga ketersediaan stok sumberdaya ikan.

Minimnya bahan baku yang diperoleh menjadi masalah bagi UD Kurnia Industri guna memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat. Masalah tersebut memungkinkan terjadinya kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan perubahan terhadap pengeluaran biaya produksi petis. Keuntungan dari produsen pangan adalah keinginan akan keamanan komersial. Harga yang stabil dapat meningkatkan perencanaan produksi dan tentu saja, meningkatkan kualitas produksi. Dari perspektif konsumen, perubahan harga pangan bisa mengganggu upaya untuk menjaga ketahanan pangan, termasuk masalah ketersediaan, akses, harga terjangkau, dan aspek gizi. Selain permasalahan ketidakstabilan, tingkat harga juga merupakan permasalahan yang sangat penting, yaitu dari sudut pandang keberlanjutan, tingkat harga yang menguntungkan produsen sangatlah penting bagi dunia usaha. Penting bagi konsumen untuk memiliki akses kepada harga yang terjangkau demi memenuhi kebutuhan dasar mereka.⁶

⁶Adil Siswanto dkk, "Optimalisasi Sistem Informasi Ketersediaan Perkembangan Harga Bahan Pokok (SISKAPERBAPO) Sebagai Media Informasi 9 Bahan Pokok Di Bondowoso", *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JUDIMAS)*, 2, no. 2 (2024): 336
<https://doi.org/10.54832/judimas.v2i2.304>

Maka dari itu perlu adanya perencanaan untuk menentukan target penjualan dengan menghitung biaya produksi setiap harinya agar laba yang diperoleh sesuai dengan apa yang diharapkan. Meskipun merupakan industri yang lebih unggul, saat ini UD Kurnia Industri hanya melakukan pencatatan atas biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan dan tidak pernah menghitung laba atau melakukan analisis kinerja penjualannya sehingga pelaku usaha tidak dapat menentukan berapa jumlah penjualan guna meningkatkan laba yang harus dicapai.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai analisis *cost volume profit* yang dilakukan oleh Indrianti Sumarni di tahun 2020 dan juga Ary Bakhtiar dkk pada tahun 2023, keduanya memfokuskan terhadap perencanaan laba perusahaan, sementara pada penelitian ini peneliti lebih memfokuskan pada perencanaan target penjualan. Hal ini yang membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "OPTIMALISASI LABA MENGGUNAKAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (CVP) GUNA MENGETAHUI TITIK *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN UD KURNIA INDUSTRI MUNCAR KABUPATEN BANYUWANGI "

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas maka fokus penelitian pada penelitian ini adalah bagaimana penerapan analisis *cost volume profit* sebagai dasar perencanaan penjualan pada UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari fokus penelitian di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan analisis *cost volume profit* pada UD Kurnia Industri sebagai dasar perencanaan penjualan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian yang diharapkan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang penggunaan analisis *cost volume profit* dan perhitungan titik impas (*break even point*)

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Universitas Islam Negeri KHAS Jember

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman serta tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya, khususnya mengkaji lebih dalam mengenai analisis *cost volume profit*.

b. Bagi UD Kurnia Industri (Petis Arba')

Sebagai bahan informasi bagi manajemen UD Kurnia Industri tentang penggunaan analisis *cost volume profit* (CVP) sebagai dasar perencanaan target penjualan perusahaan.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini bisa menghasilkan sebagai pembelajaran untuk mengetahui antara teori yang didapatkan di kampus dengan kejadian

yang ada di lapangan yang tidak didapatkan pada pembelajaran di kampus bisa mengambil pengetahuan yang ada.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah digunakan untuk menghindari perbedaan pengertian terhadap istilah yang digunakan dalam penelitian ini, sehingga hal yang dimaksudkan menjadi jelas. Definisi istilah dalam hal ini adalah sebagai berikut:

1. Biaya tetap (*fixed costs*)

Biaya ini berhubungan dengan kapasitas atau volume, karena pemahaman pemisahan biaya dan karakteristiknya diperlukan dalam membuat perencanaan, pengendalian biaya dan pembuatan/pengambilan keputusan.⁷ Pengeluaran biaya ini mempertimbangkan rencana kapasitas produksi dan penjualan perusahaan untuk beberapa tahun ke depan.⁸ Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah pada berbagai volume aktivitas dalam rentang relevan tertentu. Besarnya biaya tetap secara total selalu sama, tetapi biaya tetap per unit akan bervariasi tergantung pada volume aktivitasnya. Jika volume aktivitasnya meningkat, biaya tetap per unit menjadi lebih rendah dan jika volume aktivitasnya menurun, biaya tetap per unit menjadi lebih tinggi.⁹

⁷Kamarrudin Ahmad, *Akuntansi Manajemen: dasar-dasar konsep biaya & pengambilan keputusan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), 87

⁸Winanto Ahmad, dkk., *Buku Ajar Akuntansi Manajemen* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024), 21

⁹Devie Deviesa, *AKUNTANSI MANAJEMEN*, 56

2. Biaya variabel (*variable costs*)

Biaya ini mempunyai pola sebagai berikut.

- a. Total biaya variabel berubah proporsional dengan perubahan volume/kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan semakin besar pula total biaya variabel, demikian pula sebaliknya.
- b. Per unit biaya berubah (variabel) konstan/tetap. Misalnya biaya bahan langsung, contoh dimuka biaya pemakaian bahan langsung, bensin, oli yang dihitung dan tergantung kilometer yang ditempuh.¹⁰

Biaya variabel meliputi biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung untuk proses produksi, harga pokok penjualan, komisi penjualan, biaya pengiriman untuk barang dagangan, biaya bahan bakar untuk perusahaan penerbangan, dan sebagainya.¹¹

3. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan perusahaan. Menurut Lamb, volume penjualan ialah suatu pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan sesuatu yang melambangkan sedikit banyaknya penjualan dan dapat di tunjukkan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.¹² Volume Penjualan adalah salah satu variabel utama yang mempengaruhi laba. Semakin tinggi volume

¹⁰Kamarrudin Ahmad, *Akuntansi Manajemen: dasar-dasar konsep biaya & pengambilan keputusan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), 89

¹¹Devie Deviesa, *AKUNTANSI MANAJEMEN*, 55

¹²Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), 207
https://www.google.co.id/books/edition/Strategi_Promosi_yang_Kreatif_dan_Analis/Q5RnDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=volume+penjualan&pg=PA207&printsec=frontcover

penjualan, semakin besar *contribution margin* yang dihasilkan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan laba perusahaan.

4. Harga Jual

Harga jual merupakan sejumlah nilai moneter yang ditetapkan pada suatu produk atau jasa yang akan dijual kepada konsumen. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga diantaranya seperti biaya produksi, biaya distribusi, margin keuntungan, dan faktor-faktor lainnya dalam penetapan harga.¹³ Dalam perencanaan target penjualan, penetapan harga jual yang tepat adalah kunci untuk mencapai target yang diinginkan. Harga jual yang ditetapkan harus dapat menutup biaya-biaya yang terkait dengan produksi dan penjualan, serta menghasilkan laba yang diharapkan.

5. *Break Even Point (BEP)*

Break even point atau sering disingkat dengan BEP adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas.¹⁴ Titik impas ini membandingkan jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan agar dapat menutupi biaya biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu penjualan, seperti biaya tetap dan biaya variabel.¹⁵ Perencanaan target penjualan harus memastikan volume penjualan dapat melebihi titik impas (BEP) guna mengoptimalkan

¹³Shinta Laura Dewani dkk., *Manajemen Pemasaran* (Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2024), 83

https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Pemasaran/kIH3EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+harga+jual&pg=PA82&printsec=frontcover

¹⁴William K. Carter, *Akuntansi Biaya, Edisi 14 Buku 2* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 283

¹⁵Muh. Nur Eli Brahim, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK/MAK Kelas XII Semester 1. Bidang Keahlian Bisnis dan Manajemen. Program Keahlian Akuntansi dan Keuangan. Kompetensi Keahlian Akuntansi dan Keuangan Lembaga* (Yogyakarta: ANDI, 2021), 29

https://www.google.co.id/books/edition/Produk_Kreatif_dan_Kewirausahaan_Akuntan/wPwuEAQAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=break+even+point+atau+titik+impas&pg=PA29&printsec=frontcover

laba perusahaan. Titik impas dapat dipengaruhi oleh perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap.

6. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan dari penjualan dan biaya variabel yang terkait dengan produksi atau penjualan produk perusahaan.¹⁶ Margin kontribusi menunjukkan seberapa besar kontribusi setiap unit penjualan terhadap penutupan biaya tetap dan pencapaian laba. Margin kontribusi dapat dinyatakan dalam unit maupun total/keseluruhan.

7. Laba

Menurut Soemarso SR., laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.¹⁷ Besar kecilnya laba dalam mengukur peningkatan aset tergantung pada ketepatan pengukuran biaya dan pendapatan.¹⁸ Jadi laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut: $\text{laba} = \text{penjualan} - \text{biaya}$. Dengan demikian diharapkan

¹⁶Ria, *Akuntansi Manajerial Pengambilan Keputusan Berbasis Data* (Yogyakarta: CV Bintang Semesta Media, 2023), 18,

https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajerial_Pengambilan_Keputus/OMPcEAAQOBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=margin+kontribusi&pg=PA21&printsec=frontcover

¹⁷Muhammad Gade, *TEORI AKUNTANSI* (Jakarta: Penerbit almahira, 2005), 15
https://www.google.co.id/books/edition/Teori_Akuntansi/tR2ZNt_GZ0AC?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+laba&pg=PA15&printsec=frontcover

¹⁸Ervina Waty dkk., *Buku Ajar Teori Akuntansi* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 39
https://www.google.co.id/books/edition/BUKU_AJAR_TEORI_AKUNTANSI/j2jgEAAAQOBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+laba&pg=PA39&printsec=frontcover

perusahaan menyusun perencanaan laba yang baik agar memperoleh laba sesuai dengan yang direncanakan.¹⁹

8. Efisiensi Biaya

Ansari menyatakan bahwa efisiensi biaya merupakan rasio antara biaya minimum yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan sejumlah output tertentu, dengan biaya sebenarnya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut.²⁰ Efisiensi biaya merujuk pada upaya perusahaan untuk mengendalikan dan mengurangi biaya operasional. Perusahaan akan bertahan dalam persaingan dengan melakukan efisiensi biaya untuk menetapkan harga jual yang bersaing dan laba yang optimal.

F. Sistematika Pembahasan

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, focus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab II berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang berkaitan dengan judul penelitian “Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Guna Mengetahui Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi”

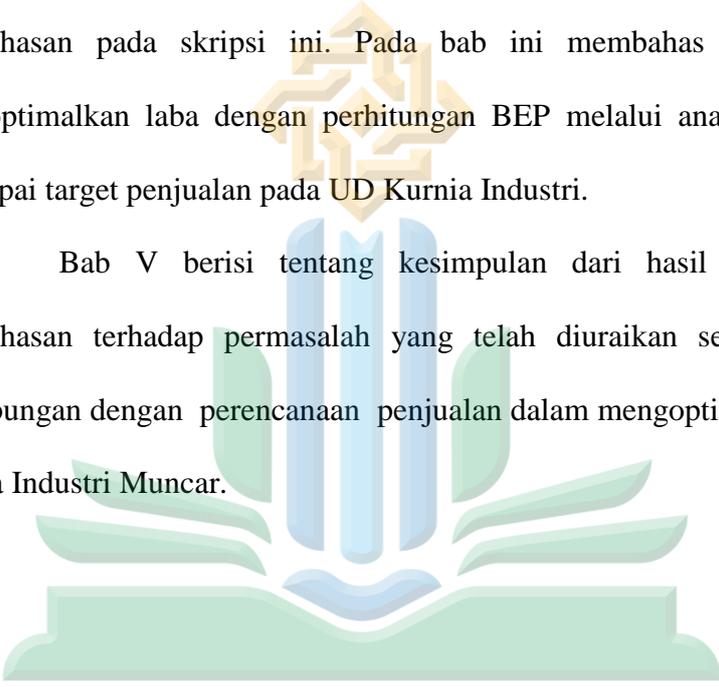
¹⁹Devi Hardianti Rukmana, “Analisis pengukuran efisiensi terhadap pertumbuhan laba pada Bank Pembangunan Daerah (BPD) di Indonesia dengan metode data envelopment analysis (DEA) periode 2010-2012” (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2015), 3. <http://etheses.uin-malang.ac.id/1991/>

²⁰Rahmat Mulyana, *Strategi Efisiensi Perbankan Indonesia* (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2024), 60
https://books.google.co.id/books?id=XyMIEQAAQBAJ&newbks=0&printsec=frontcover&pg=PA60&dq=efisiensi+biaya&hl=id&source=newbks_fb&redir_esc=y#v=onepage&q=efisiensi%20biaya&f=true

Bab III ialah metode penelitian, dimana didalamnya menguraikan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV terdiri dari hasil laporan penelitian di lapangan yang telah dilakukan peneliti dan mencakup data yang digunakan untuk menganalisis pembahasan pada skripsi ini. Pada bab ini membahas mengenai cara mengoptimalkan laba dengan perhitungan BEP melalui analisis CVP guna mencapai target penjualan pada UD Kurnia Industri.

Bab V berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran yang berhubungan dengan perencanaan penjualan dalam mengoptimalkan laba UD Kurnia Industri Muncar.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi beberapa hasil penelitian yang dilakukan terdahulu terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian diringkas, baik penelitian yang sudah terpublikasikan ataupun yang belum dipublikasi.²¹

1. Penelitian oleh Adam Al F., A. Syarif, dan Firmansyah yang berjudul “Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubu Nenas di Desa Mendalo Darat)”. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil analisis cvp maka break even point pada periode 2021 untuk prtoduk NassDrink sebesar Rp. 23.196.008,88 dengan unit titik impas 2.900 unit produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp.39123.991, 12 atau dengan angka presentase sebesar 62,78% dari total penjualan produk pada periode 2021. Lalu BEP pada produk Nakrezz sebesar Rp. 43.594.756,20 dengan unit titik impas 2.906 unit produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp. 69.355.243, 8 atau dengan angka presentase sebesar 61,40% dari total penjualan produk pada periode 2021.²²

²¹Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember, 2020), 46

²²Adam Al Fatah, Agus S., dan Firmansyah, “Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat)”, *Jurnal Dinamika Manajemen*, 11, no. 1 (2023): 25-26 <https://doi.org/10.22437/jdm.v11i1.26503>

2. Penelitian oleh Ary Bakhtiar, Mustika Charismawati, & Istis Baroh dengan judul “Analisis *cost volume profit* pada Hasanudin Orchids Nursery & Laboratory”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh melalui observasi langsung dan wawancara. Analisis data struktur biaya menggunakan rumus *total cost* ($TC = VC + FC$). Hasil penjualan bibit anggrek dalam botol di Hasanudin Orchids Nursery & Laboratory di tahun 2019 sebanyak 48.000 unit bibit botol atau senilai Rp1.920.000.000 dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 928.430.869, BEP *price* diperoleh sebesar Rp 61.300.000 sedangkan BEP *quantity* sebanyak 1.534 botol bibit anggrek dan tingkat *margin of safety* sebesar 96,80% atau penjualan sebanyak 46.466 unit botol bibit anggrek.²³
3. Penelitian oleh Fitria Rahmi dkk. dengan judul “Analisis Cost Volume Profit (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha.” Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus di mana data diperoleh melalui wawancara, survey dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan di tahun 2023 margin kontribusi sebesar Rp 39.989.216 dan titik impas sebesar Rp 22.016.535.

²³A. Bakhtiar, M. Charismawati, & Isti B., “Analisis *cost volume profit* pada Hasanudin Orchids Nursery & Laboratory”, AGROMIX 14, no. 1 (2023): 77
<https://doi.org/10.35891/agx.v14i1.3158>

Perusahaan menargetkan peningkatan laba 25% untuk 5 bulan kedepan, maka dari itu penjualan ditargetkan sebesar Rp 28.373.696.²⁴

4. Penelitian oleh Iksan Hikmatullah dkk. yang berjudul “Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah” di mana metode yang digunakan ialah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha kemudian melakukan analisis data. Hasil penelitian di tahun 2022 menunjukkan BEP (unit) harus menjual 2.700, dan BEP (rupiah) harus mendapatkan pendapatan 161.192.307 agar tidak mengalami kerugian. Rasio contribution margin 13%, margin of safety dalam rupiah maksimal boleh turun 933.807.693, dan degree of operating leverage menunjukkan contribution margin 1, 17 kali laba operasi.²⁵
5. Penelitian oleh Lailatus Sa’adah dan Indy Asna Azizah yang berjudul “Analisis CVP (Cost Volume Profit) Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Zam-zam Collection Kabupaten Jombang”. Metode Penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa zam-zam collection berhasil menjual hijab sejumlah 10.211 pcs kerudung, dengan mendapat penghasilan sebesar Rp. 304.447.000. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp. 233.780.490 dan

²⁴Fitria Rahmi dkk, “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha”, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas 25, no. 2 (Juli 2023): 382 <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i2.968>

²⁵Iksan Hikmatullah dkk., “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah”, MAMEN: Jurnal Manajemen 2, no. 2 (April 2023): 241 <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>

biaya tetapnya sebesar Rp. 17.961.250. Dari hasil perhitungan tersebut dapat mendapatkan hasil contribution margin senilai Rp. 70.666.510 dan contribution margin rasio nya adalah 23 %. Hasil break event point nya sebesar Rp. 78.092.781 dan BEP unitnya sebanyak 1.150 pcs. Hasil margin of safety sebesar Rp. 226.354.609 dengan presentase rasio 74,35 %. Hasil operating leveragenya adalah 1,34. Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost volume profit (CVP), menunjukkan bahwa CV. Zam-zamcollection belum melakukan perencanaan laba namun dilihat dari target laba dengan realita laba yang dihasilkan, CV. Zam-zam collection sudah mampu mencapainya.²⁶

6. Penelitian oleh Cantika R., Yola Winanda, Windy R. Kurnia dengan judul “Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu”. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dimana terdapat beberapa variabel yang digunakan yaitu harga jual, volume penjualan, biaya variable, biaya tetap, dan laba. Hasil penelitian menunjukkan estimasi penjualan akan meningkat sebesar 27% atau sebesar Rp. 71.711.460 setara dengan menjual 896 unit keripik untuk 4 bulan kedepan dan didapatkan bahwa rasio margin kontribusi sebesar 47% dan UKM Kripik Ibu diperkirakan mampu menghasilkan laba maksimal sebesar Rp. 152.878.160 untuk periode berikutnya.²⁷

²⁶Lailatus Sa’adah dan Indy Asna Azizah, “Analisis CVP (*Cost Volume Profit*) Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Zam-zam Collection Kabupaten Jombang”, *Jurnal Investasi*, 9, no. 3 (2023): 169 <https://doi.org/10.31943/investasi.v9i3.282>

²⁷Cantika Rosianna, Yola Winanda, dan Windy R. Kurnia, “Analisis *Cost Volume Profit* Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu”, *RAJ (Research in Accounting Journal)*, 1, no. 2 (2021): 290 <https://doi.org/10.37385/raj.v1i2.243>

7. Penelitian oleh Indria Sumarni yang berjudul “Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong)”. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis cost volume profit (CVP) diperoleh margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya mencapai break event point (BEP) adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438,00. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. UMKM Gula Habang Taratau mentargetkan kenaikan laba sebesar 25% atau Rp22.872.500,00, dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.²⁸
8. Penelitian oleh Meidi Yanto dengan judul “Penerapan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang”. Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan volume penjualan berfluktuasi menurun. Sementara itu biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami peningkatan. Contribution margin perusahaan setiap tahunnya

²⁸Indriati Sumarni, “Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong)”, *Jurnal PubBis: (Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik dan Administrasi Bisnis)* 4, no. 1 (2020): 73
<https://doi.org/10.35722/pubbis.v4i1.232>

menurun. Menyebabkan laba yang diperoleh semakin rendah. Analisis BEP menunjukkan perusahaan masih dapat mencapai penjualan diatas BEP, perusahaan masih dapat menghasilkan laba walaupun mengalami penurunan. Margin of safety yang diperoleh terlihat semakin menurun setiap tahunnya. Yang menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil. Operating leverage semakin meningkat tetapi tidak mampu mengungkit laba perusahaan, dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. Analisis target profit menunjukkan perusahaan masih belum berhasil mencapai target laba yang diharapkan.²⁹

9. Penelitian oleh Aznedra & Desmerry Prima Dewi yang berjudul “Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT. Panca Rasa Pratama Group”. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil analisis data dilakukan dengan mengolah data sekunder berupa biaya-biaya yang terjadi dan penjualan yang diperoleh selama tahun 2013-2017. Kemudian dilakukan perencanaan laba yang tepat untuk tahun 2018 dan 2019. Hasil penelitian menyatakan bahwa titik impas (break even point) pada tahun 2013 sebesar Rp 1.265.696.177,93; pada tahun 2014 sebesar Rp 1.920.996.366,57; pada tahun 2015 sebesar Rp 1.668.264.379,41; pada tahun 2016 sebesar Rp 1.920.996.366,57; dan pada tahun 2017 sebesar Rp 2.121.339.650,22. Proyeksi laba untuk tahun 2018

²⁹Meidi Yanto, “Penerapan *Cost-Volume-Profit* (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang”, *Jurnal Dimensi*, 9, no. 2 (2023): 369 <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>

sebesar Rp 17.253.407.400,7 dan di tahun 2019 sebesar Rp 18.182.239.385, dengan nilai penjualan ditargetkan 20%.³⁰

10. Penelitian oleh Erawati Kartika dan Puji S. Sunarka yang berjudul “Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak”. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan data kuantitatif berupa volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual, presentase kenaikan laba yang diharapkan serta data pendukung berupa gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi. Hasil penelitian menyatakan analisis cost volume profit pada UD. Budi Luhur menunjukkan bahwa margin kontribusi tahun 2015 lebih besar daripada margin kontribusi tahun 2016 yang mengakibatkan titik impas untuk tahun 2016 lebih besar daripada titik impas tahun 2015. Meskipun demikian penjualan UD. Budi Luhur telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Budi Luhur tergolong cukup baik sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian kecil. Dalam menargetkan laba UD. Budi Luhur untuk tahun 2016 menentukan sebesar 17% dari tahun sebelumnya, sedangkan estimasi kenaikan biaya tetapnya sebesar 5%.³¹

³⁰Aznedra, “Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba, 142 <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>

³¹Erawati Kartika dan Puji Setya Sunarka, “Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak”, Jurnal Ilmiah ASET, 21, no. 1 (2019): 9-17 <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>

Untuk ringkasan penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 2.1 di

bawah ini :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Adam Al F., A. Syarif, dan Firmansyah. (2023)	Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat)	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil analisis cvp maka break even point pada periode 2021 untuk prtoduk NassDrink sebesar Rp. 23.196.008,88 dengan unit titik impas 2.900 unit produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp.39123.991, 12 atau dengan angka presentase sebesar 62, 78% dari total penjualan produk pada periode 2021. Lalu BEP pada produk Nakrezz sebesar Rp. 43.594.756,20 dengan unit titik impas 2.906 unit produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp. 69.355.243, 8 atau dengan angka presentase sebesar 61,40% dari total penjualan produk pada periode 2021.	Perbedaan penelitian ini terletak pada metode yang digunakan dimana pada penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dengan sumber data sekunder seperti laporan keuangan dan arus kas UMKM sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan sumber data dari hasil wawancara dan memfokuskan pada perencanaan penjualan secara keseluruhan.
2	Ary Bakhtiar, Mustika Charisma	Analisis cost volume profit pada Hasanudin	Penelitian ini menggunakan metode	Hasil penjualan bibit anggrek dalam botol di Hasanudin Orchids Nursery &	Penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dan hanya

	wati, & Istis Baroh (2023)	Orchids Nursery & Laboratory	penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif	Laboratory di tahun 2019 sebanyak 48.000 unit bibit botol atau senilai Rp1.920.000.000 dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 928.430.869, BEP price diperoleh sebesar Rp 61.300.000 sedangkan BEP quantity sebanyak 1.534 botol bibit anggrek dan tingkat margin of safety sebesar 96,80% atau penjualan sebanyak 46.466 unit botol bibit anggrek.	merencanakan untuk penjualan 1 produk dalam setahun. Sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif untuk meneliti secara mendalam terhadap perencanaan penjualan multiproduk dengan adanya target yang telah ditentukan oleh UD.
3	Fitria Rahmi dkk. (2023)	Analisis Cost Volume Profit (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha.	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus	Hasil penelitian menunjukkan di tahun 2023 margin kontribusi sebesar Rp 39.989.216 dan titik impas sebesar Rp 22.016.535. Perusahaan menargetkan peningkatan laba 25% untuk 5 bulan kedepan, maka dari itu penjualan ditargetkan sebesar Rp 28.373.696.	Penelitian terdahulu berfokus pada perencanaan laba dikarenakan UMKM hanya merencanakan laba berdasarkan perkiraan dari pengalaman masa lalu dan sudah menerapkan pencatatan atas biaya-biaya produksi sedangkan penelitian penulis berfokus pada dasar perencanaan penjualan dikarenakan objek yang diteliti belum pernah merencanakan laba sebelumnya dan hanya mencatat pendapatan setiap bulannya.

4	Iksan Hikmatullah dkk. (2023)	Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah	Metode yang digunakan ialah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus	Hasil penelitian di tahun 2022 menunjukkan BEP (unit) harus menjual 2.700, dan BEP (rupiah) harus mendapatkan pendapatan 161.192.307 agar tidak mengalami kerugian. Rasio contribution margin 13%, margin of safety dalam rupiah maksimal boleh turun 933.807.693, dan degree of operating leverage menunjukkan contribution margin 1,17 kali laba operasi	Penelitian terdahulu berfokus pada perencanaan laba dikarenakan UMKM merencanakan laba hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima dan strategi pemasaran yang digunakan sudah cukup dalam menarik sedangkan penelitian penulis berfokus pada dasar perencanaan penjualan dikarenakan objek yang diteliti belum pernah merencanakan laba sebelumnya dan hanya mencatat pendapatan setiap bulannya tanpa mengetahui berapa laba yang didapat.
5	Lailatus Sa'adah dan Indy Asna Azizah (2023)	Analisis CVP (Cost Volume Profit) Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Zam-zam Collection Kabupaten Jombang	Metode Penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa zam-zam collection berhasil menjual hijab sejumlah 10.211 pcs kerudung, dengan mendapat penghasilan sebesar Rp. 304.447.000. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp. 233.780.490 dan biaya tetapnya sebesar Rp. 17.961.250. Dari hasil perhitungan	Penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dengan sumber data berupa dokumentasi pencatatan rinci biaya-biaya secara keseluruhan sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan data hasil wawancara dikarenakan tidak adanya pencatatan

				tersebut dapat mendapatkan hasil contribution margin senilai Rp. 70.666.510 dan contribution margin rasio nya adalah 23 %. Hasil break event point nya sebesar Rp. 78.092.781 dan BEP unitnya sebanyak 1.150 pcs. Hasil margin of safety sebesar Rp. 226.354.609 dengan presentase rasio 74,35 %. Hasil operating laveragenya adalah 1,34	yang dilakukan oleh UD sebelumnya.
6	Cantika R., Yola Winanda, Windy R. Kurnia (2021)	Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu	Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan estimasi penjualan akan meningkat sebesar 27% atau sebesar Rp. 71.711.460 setara dengan menjual 896 unit keripik untuk 4 bulan kedepan dan didapatkan bahwa rasio margin kontribusi sebesar 47% dan UKM Kripik Ibu diperkirakan mampu menghasilkan laba maksimal sebesar Rp. 152.878.160 untuk periode berikutnya.	Penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dengan sumber data berupa dokumentasi pencatatan rinci biaya-biaya secara keseluruhan dan menerapkan adanya presentase estimasi penjualan meningkat pada periode sebelumnya sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan data hasil wawancara dikarenakan tidak adanya pencatatan yang dilakukan oleh UD sebelumnya sehingga penelitian ini berfokus pada dasar perencanaan terhadap penjualan

					produk secara keseluruhan.
7	Indria Sumarni (2020)	Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong)	Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif	<p>Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis cost volume profit (CVP) diperoleh margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya mencapai break event point (BEP) adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438,00. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. UMKM Gula Habang Taratau mentargetkan kenaikan laba sebesar 25% atau Rp22.872.500,00, dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.</p>	Penelitian terdahulu memfokuskan mencapai laba yang optimal dengan cara menganalisis cvp sesuai dengan target penjualan yang telah ditentukan oleh UMKM sedangkan penelitian penulis berfokus pada dasar perencanaan penjualan dikarenakan UD sendiri belum menerapkan adanya target penjualan.

8	Meidi Yanto (2020)	Penerapan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang	Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif	<p>Hasil penelitian menunjukkan volume penjualan berfluktuasi menurun. Sementara itu biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami peningkatan. Contribution margin perusahaan setiap tahunnya menurun. Menyebabkan laba yang diperoleh semakin rendah. Analisis BEP menunjukkan perusahaan masih dapat mencapai penjualan diatas BEP, perusahaan masih dapat menghasilkan laba walaupun mengalami penurunan. Margin of safety yang diperoleh terlihat semakin menurun setiap tahunnya. Yang menyebabkan jumlah batas penurunan penjualan perusahaan menjadi semakin kecil. Operating leverage semakin meningkat tetapi tidak mampu mengungkit laba perusahaan, dapat dilihat tidak ada peningkatan dalam penjualan dari tahun ke tahun. Analisis target profit menunjukkan perusahaan masih belum berhasil mencapai target laba</p>	Perbedaan penelitian ini terletak pada waktu data yang dianalisis dimana penelitian terdahulu menganalisis menggunakan data penjualan selama 5 tahun sedangkan penelitian penelitian penulis menggunakan data penjualan selama 1 tahun yaitu di tahun 2023 dikarenakan adanya fenomena alam yang berdampak pada penjualan UD.
---	--------------------	--	--	---	---

				yang diharapkan.	
9	Aznedra & Desmerry Prima Dewi (2019)	Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT. Panca Rasa Pratama Group	Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif	Hasil penelitian menyatakan bahwa titik impas (break even point) pada tahun 2013 sebesar Rp 1.265.696.177,93; pada tahun 2014 sebesar Rp 1.920.996.366,57; pada tahun 2015 sebesar Rp 1.668.264.379,41; pada tahun 2016 sebesar Rp 1.920.996.366,57; dan pada tahun 2017 sebesar Rp 2.121.339.650,22. Proyeksi laba untuk tahun 2018 sebesar Rp 17.253.407.400,7 dan di tahun 2019 sebesar Rp 18.182.239.385, dengan nilai penjualan ditargetkan 20%.	Penelitian terdahulu melakukan analisis data penjualan selama 3 tahun sedangkan penelitian penulis berfokus pada data penjualan 1 tahun.
10	Erawati Kartika dan Puji S. Sunarka (2019)	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak	Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan data kuantitatif	Hasil penelitian menyatakan analisis cost volume profit pada UD. Budi Luhur menunjukkan bahwa margin kontribusi tahun 2015 lebih besar daripada margin kontribusi tahun 2016 yang mengakibatkan titik impas untuk tahun 2016 lebih besar daripada titik impas tahun 2015. Meskipun demikian penjualan UD. Budi Luhur telah jauh melebihi titik impas,	Penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dengan jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif yang berupa volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual, dan presentase kenaikan laba sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan data hasil

				<p>sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Budi Luhur tergolong cukup baik sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian kecil. Dalam menargetkan laba UD. Budi Luhur untuk tahun 2016 menentukan sebesar 17% dari tahun sebelumnya, sedangkan estimasi kenaikan biaya tetapnya sebesar 5%.</p>	<p>wawancara dikarenakan tidak adanya pencatatan yang dilakukan oleh UD sebelumnya sehingga penelitian ini berfokus pada dasar perencanaan terhadap penjualan produk secara keseluruhan.</p>
--	--	--	--	--	--

Sumber: Data olah peneliti (2024)

B. Kajian Teori

1. Teori Produksi dan Biaya

Teori produksi dan biaya menekankan pada cara perusahaan dalam memproduksi barang/jasa, biaya-biaya produksi serta cara efektif dalam mencapai hasil produksi yang diinginkan.³²

a. Teori Produksi

Teori produksi pada dasarnya terdiri dari dua kekuatan ekonomi yang simultan yaitu meminimalisasi biaya dan mengoptimalkan laba.

Tujuan dari teori produksi yakni untuk menentukan tingkat produksi yang optimal dengan sumber daya yang tersedia. Ada dua jenis teori produksi:

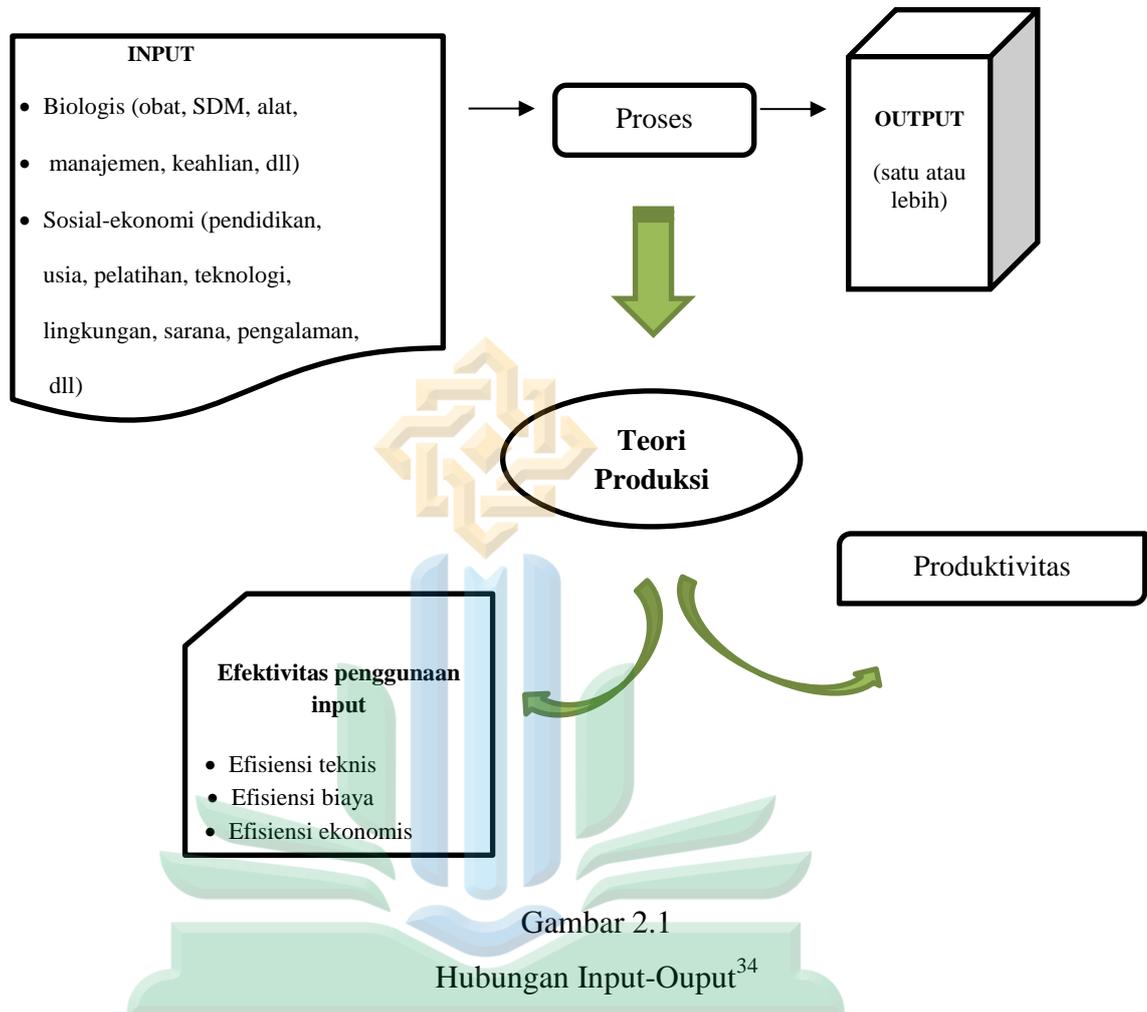
³²Helin G. Yudawisastra dkk., *Teori Produksi dan Biaya* (Bandung: Widina Media Utama, 2023), 2 <https://repository.penerbitwidina.com/publications/565225/teori-produksi-dan-biaya>

- 1) Teori produksi jangka panjang, dimana jika seorang produsen menggunakan faktor produksi maka ada yang bersifat variabel dan ada yang bersifat tetap.
- 2) Teori produksi jangka pendek, dimana semua input yang digunakan adalah input variabel dan tidak ada input tetap, sehingga dapat diasumsikan ada dua jenis faktor produksi yaitu Tenaga Kerja (L) dan Modal (K).³³

Setiap proses produksi mempunyai landasan teknis, yang dalam teori ekonomi disebut fungsi produksi. Fungsi produksi ialah suatu fungsi atau persamaan yang menyatakan hubungan teknis antara input yang digunakan dengan output yang dihasilkan. memperlihatkan besarnya jumlah barang dan jasa secara maksimum dapat dihasilkan oleh sejumlah input tertentu dengan tingkat teknologi tertentu.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

³³Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial* (Bali: Infes Media, 2023), 33
<https://reposdm.unimas.ac.id/2753/2/ebook%20ekonomi%20manajerial.pdf#page=42>



Produksi merupakan proses melalui input yang digabungkan dan diubah menjadi output. Teknologi produksi menghubungkan input ke output. Sejumlah input diperlukan untuk menghasilkan layanan atau barang tertentu. Dalam proses produksi terdapat sentuhan teknologi yang merujuk kepada nilai antara input dan output.³⁵

Dalam teori ekonomi seorang produsen atau pengusaha harus memutuskan:

³⁴A. Tasman, dan M. Hafidz Aima, *Ekonomi Manajerial Dengan Pendekatan Matematis* (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2013), 66

³⁵Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial*, 35

- a) Berapa output yang harus diproduksi, dan
- b) Berapa dan dalam kombinasi bagaimana faktor-faktor produksi (input) dipergunakan.³⁶

Faktor produksi adalah segala sesuatu yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa. Faktor produksi yang bisa digunakan dalam proses produksi yaitu:

1. Sumber daya alam

Segala sesuatu yang disediakan oleh alam yang dapat dimanfaatkan manusia/ perusahaan untuk memenuhi kebutuhannya. Sumber daya alam disini meliputi segala sesuatu yang ada di dalam bumi.

2. Sumber daya manusia (tenaga kerja manusia)

Segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa.

3. Sumber daya modal

Modal menurut pengertian ekonomi adalah barang atau hasil produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk lebih lanjut.

³⁶A. Tasman, *Ekonomi Manajerial*, 66

4. Sumber daya pengusaha

Pengusaha berperan menatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi dalam rangka meningkatkan kegunaan barang atau jasa secara efektif dan efisien.³⁷

Terdapat 3 (tiga) konsep dalam teori produksi, yaitu total produksi, average dan marginal produk. Total produk, yang menunjukkan jumlah total output yang dihasilkan. Produk marginal dari suatu input adalah output tambahan yang dihasilkan oleh satu unit tambahan dari input tersebut sementara input lainnya dipertahankan konstan. Konsep akhir adalah produk rata-rata, yang sama dengan total output dibagi dengan total unit input.³⁸

b. Teori Biaya

Umumnya, biaya berkaitan dengan tingkat harga suatu barang yang harus dibayar. Biaya produksi atau operasional dalam sistem industri memainkan peran yang sangat penting, karena biaya menciptakan keunggulan kompetitif dalam persaingan antarindustri dalam pasar global. Hal ini disebabkan proporsi biaya produksi dapat mencapai sekitar 70% -90% dari biaya total penjualan secara keseluruhan, sehingga reduksi biaya produksi melalui peningkatan efisiensi akan membuat harga jual yang diterapkan oleh produsen menjadi lebih kompetitif.³⁹

³⁷Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial*, 34-35

³⁸Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial*, 36

³⁹A. Tasman, *Ekonomi Manajerial*, 91

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh input produksi (faktor-faktor produksi) yang akan digunakan untuk mendukung kegiatan produksi untuk memproduksi produk yang akan ditawarkan ke pasar.⁴⁰

Penggunaan konsep biaya relevan untuk pengambilan keputusan penentuan tingkat output dan harga secara tepat membutuhkan suatu pemahaman mengenai hubungan antara biaya dengan output dari suatu perusahaan. Atau dengan kata lain, fungsi biayanya. Terdapat beberapa fungsi biaya yaitu diantaranya:

1) Menjamin lancarnya kegiatan operasional

Biaya berfungsi untuk menjamin kelancaran aktivitas operasional. Tanpa adanya biaya, maka hal-hal yang diperlukan perusahaan tidak akan terpenuhi sehingga mampu menghambat proses produksi atau operasional perusahaan.

2) Sebagai dasar perhitungan harga pokok penjualan (HPP)

Fungsi lain dari biaya adalah untuk menghitung harga pokok penjualan (hpp). Sebelum produk dipasarkan dalam masyarakat, harga setiap produk sudah harus ditetapkan. Dasar perhitungan harga pokok penjualan ini diperoleh dari akumulasi biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan ditambah dengan keuntungan sesuai target perusahaan.

⁴⁰Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial*, 43

3) Tolak ukur penentuan margin profit

Indikator penetapan margin laba dapat diketahui dari biaya. Dengan adanya rincian biaya jelas, maka perusahaan mampu mengukur penentuan margin profit. Sehingga harga yang ditawarkan di pasaran nantinya sesuai dengan kantong target pasar dan bisa menutup biaya pengeluaran, serta tetap memperoleh keuntungan.

4) Pedoman perencanaan pengeluaran

Fungsi biaya adalah dijadikan pedoman dalam merencanakan pengeluaran berikutnya. Biaya dari hasil produksi pertama akan membantu perusahaan dalam merencanakan keuangan periode selanjutnya. Agar seluruh aspek tidak mengalami kerugian.⁴¹

Dua fungsi biaya utama yang digunakan dalam pembuatan keputusan manajerial yaitu:

- a) Fungsi biaya jangka pendek, yang digunakan terutama dalam pembuatan keputusan operasional sehari-hari.

Biaya produksi jangka pendek diturunkan dari fungsi produksi jangka pendek.

- a) Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya-biaya yang tidak tergantung pada tingkat output disebut biaya tetap, termasuk dalam biaya tetap ini adalah

⁴¹Mohamad Agus Salim M. dkk., *Ekonomi Manajerial*, 41-42

bunga pinjaman modal, biaya sewa peralatan dan pabrik, tingkat depresiasi yang ditetapkan, pajak kekayaan, dan gaji para manajer eksekutif.

b) Biaya variabel (*variabel cost*)

Biaya yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan output. Jadi biaya VC ini merupakan fungsi dari tingkat output. Yang termasuk dalam biaya variabel adalah pengeluaran bahan baku, depresiasi yang disebabkan oleh penggunaan peralatan, biaya tenaga kerja, komisi-komisi penjualan dan semua biaya input-input lainnya yang berubah-ubah sesuai dengan tingkat output.

c) Biaya total (*total cost*)

Keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan output, atau merupakan penjumlahan biaya tetap dengan biaya variabel.

d) Biaya marginal (*marginal cost*)

Menunjukkan perubahan pada biaya total sebagai akibat perubahan jumlah output sebanyak satu satuan.

e) Biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*)

Rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan untuk membuat satu satuan output. AFC diperoleh dari membagi biaya tetap total dengan jumlah output.

f) Biaya variabel rata-rata (*average variable cost*)

Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan untuk membuat satu-satu output.

g) Biaya total rata-rata (*average cost*)

Biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk membuat satu-satuan output.⁴²

b) Fungsi biaya jangka panjang, yang biasanya digunakan untuk perencanaan jangka panjang.

2. Analisis Biaya Volume Laba (*cost volume profit*)

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis ini menekankan pada ketekaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan yang terkandung didalamnya. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kendala ekonomi yang dihadapi divisi serta membantu mencari solusinya.⁴³

Analisis biaya volume laba memfokuskan pada hubungan antara lima faktor berikut:

- a. Harga dari produk atau jasa.
- b. Volume produk dan jasa yang diproduksi dan terjual.
- c. Biaya variabel per unit.
- d. Biaya tetap total.

⁴²A. Tasman, *Ekonomi Manajerial*, 92-93

⁴³Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen, *Akuntansi Manajerial: Edisi 8 Buku 2* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2009), 4

e. Bauran produk dan jasa yang dihasilkan.

Analisis biaya volume laba ialah teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap laba untuk membantu manajer dalam perencanaan laba jangka pendek. Analisis biaya volume laba merupakan suatu proses bagaimana perbedaan biaya dan laba dengan berubahnya volume. Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang menyediakan informasi bagi manajemen tentang hubungan antara biaya, laba, bauran produk dan volume penjualan untuk mencapai target laba pada tingkatan tertentu. Untuk mengetahui pengertian analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) dikemukakan beberapa pendapat ahli sebagai berikut:

Menurut Carter, analisis *cost volume profit* merupakan alat perencanaan jangka pendek yang memperhitungkan biaya langsung untuk menganalisa hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Menurut Mustofa *et al.*, analisis biaya volume laba juga merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi masalah keuangan yang dihadapi perusahaan dan menyusun strategi untuk mengatasinya.⁴⁴

Berdasarkan definisi tentang pengertian analisis biaya volume laba diatas, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan serta membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan , seperti keputusan pemasaran yang

⁴⁴Alfiatussa'adah dkk., *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba* (Sukabumi: Tahta Media Group, 2023), 10

berhubungan antara harga jual, volume penjualan, biaya, beban dan laba. Analisis biaya-volume-laba memiliki arti penting dalam konteks akuntansi manajemen dan pengambilan keputusan bisnis. Berikut adalah beberapa arti penting dari analisis biaya-volume-laba.

a. Menentukan titik impas

Analisis biaya-volume-laba membantu dalam menentukan titik impas (*break even point*), yaitu volume penjualan, yang mana pendapatan sama dengan biaya. Titik impas adalah titik di mana perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian. Dengan mengetahui titik impas, manajer dapat mengidentifikasi volume penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Ini membantu dalam perencanaan bisnis dan mengevaluasi keberlanjutan operasional perusahaan.

b. Mengoptimalkan laba

Analisis biaya-volume-laba membantu manajer dalam mengoptimalkan laba perusahaan. Dengan memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, manajer dapat melakukan strategi, seperti menurunkan biaya variabel, meningkatkan harga jual, atau mengurangi biaya tetap untuk meningkatkan laba. Analisis ini memungkinkan identifikasi era-era dimana perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas. Pentingnya profitabilitas dalam syariah islam terdapat pada salah satu firman Allah yakni Surah Al-Jumu'ah : 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا

اللَّهُ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah. Dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.” (Q.S. Al-Jumu’ah: 10)

Ayat ini mengajarkan pentingnya usaha dan kerja keras dalam mencari rezeki. Mencari karunia Allah juga berkaitan dengan melakukan usaha yang halal dan etis. Profitabilitas yang diperoleh dari cara yang benar akan membawa keberkahan. Dalam konteks penjualan, ini berarti bahwa pelaku usaha harus berusaha untuk meningkatkan profitabilitas melalui strategi yang efektif salah satunya yaitu dengan melakukan analisis biaya volume dan laba guna mencapai laba yang diharapkan.⁴⁵

c. Evaluasi keputusan bisnis

Analisis biaya-volume-laba memberikan kerangka kerja yang kuat untuk mengevaluasi keputusan bisnis. Misalnya, ketika mempertimbangkan peluncuran produk baru, pengambilan keputusan investasi, atau perubahan dalam harga jual, analisis biaya-volume-laba dapat membantu dalam memperkirakan dampak finansialnya. Dengan memodelkan skenario-skenario yang berbeda, manajer dapat

⁴⁵Hamka, *Tafsir al-Azhar Jilid 9* (Jakarta: Gema Insani, 2015), 161
https://www.google.co.id/books/edition/Tafsir_al_Azhar_Jilid_9/ndUSEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tafsir+surah+al-jumuah+ayat+10&pg=PA161&printsec=frontcover

mengidentifikasi keputusan yang paling menguntungkan dan meminimalkan risiko keuangan.

d. Perencanaan keuangan

Analisis biaya-volume-laba penting dalam perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang. Dengan memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, manajer dapat membuat perkiraan laba yang realistis dan mengembangkan anggaran yang efektif. Analisis ini membantu dalam mengalokasikan sumber daya dengan bijaksana, merencanakan kebutuhan pendanaan, dan menetapkan tujuan keuangan perusahaan.

e. Pengendalian biaya

Analisis biaya-volume-laba memberikan pemahaman mendalam tentang struktur biaya perusahaan. Dengan membedakan biaya tetap dan biaya variabel, manajer dapat mengidentifikasi biaya-biaya yang dapat dikendalikan dan mencari cara untuk mengurungnya. Analisis ini membantu dalam pengendalian biaya operasional dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya.

f. Evaluasi kinerja

Analisis biaya-volume-laba digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan departemen. Dengan membandingkan volume penjualan aktual dengan titik impas dan target laba, manajer dapat menilai apakah perusahaan sedang mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan. Analisis ini membantu dalam mengidentifikasi area-area di

mana kinerja dapat ditingkatkan dan tindakan perbaikan dapat diambil.⁴⁶

Adapun unsur-unsur biaya dalam analisis cost volume profit sebagai berikut:

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang cenderung bersifat konstan atau tidak berubah pada periode tertentu.⁴⁷ Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi. Apabila tingkat produksi bertambah atau berkurang total biaya konstan, kecuali dipengaruhi oleh kekuatan dari luar seperti perubahan harga.

b. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang secara keseluruhan mengalami perubahan sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas, output atau aktivitas tetapi jumlah per unitnya tetap.⁴⁸ Apabila tingkat produksi bertambah, jumlah biaya variabel juga bertambah, sebaliknya apabila tingkat produksi menurun biaya variabel juga menurun.

Contohnya: biaya bahan baku, komisi penjualan, dan biaya tenaga kerja.

⁴⁶Ari Purwanti, Akuntansi Manajemen (Jakarta: Salemba Empat, 2023), 47-48, https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/oqnYEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=unsur+biaya+dalam+analisis+cost+volume+profit&pg=PA48&printsec=frontcover

⁴⁷Wiwik Lestari, *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial: Edisi 2*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2017), 19

⁴⁸Wiwik Lestari, *Akuntansi Biaya dalam Perspektif*, 18

c. Biaya Semivariabel (*Semivariable Cost*)

Biaya semivariabel adalah biaya yang didalamnya terdapat biaya variabel dan biaya tetap. Biaya ini mengalami perubahan tetapi tidak sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan.⁴⁹ Misalnya: biaya lembur.

3. Analisis *Break Even Point* (Titik Impas)

Analisis titik impas adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Analisis titik impas membantu manajemen dalam mengambil keputusan terkait target penjualan yang perlu dicapai untuk mencapai titik impas, menentukan laba yang diharapkan dari volume penjualan tertentu, atau mengevaluasi dampak perubahan biaya atau harga jual terhadap laba. Titik impas adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih.

Titik Impas merupakan tingkat penjualan dimana *contribution margin* hanya menutup biaya tetap dan konsekuensi pendapatan bersih sama dengan nol. Impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba serta tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.⁵⁰

⁴⁹Wiwik Lestari, *Akuntansi Biaya dalam Perspektif*, 20

⁵⁰Ida Ayu Nursanty dkk., *Akuntansi Manajemen* (Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi (Penerbit SEVAL), 2022), 97,

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa analisis titik impas adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Ada dua cara untuk menentukan titik impas: pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafik. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafik dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut grafik impas.

a. Perhitungan Impas dengan Pendekatan Teknik Persamaan

Mekanisme titik impas dapat dijelaskan menggunakan persamaan akuntansi dasar, yaitu persamaan laba-rugi.

$$\text{Laba/Rugi} = \text{penjualan} - \text{biaya-biaya}$$

Untuk mencari titik impas, perlu mempertimbangkan dua jenis biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Dengan menggunakan persamaan laba-rugi, titik impas dapat dicapai

ketika pendapatan sama dengan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel). Rumusnya dapat ditulis sebagai berikut.⁵¹

Pendapatan = biaya tetap + biaya variabel pendapatan = harga x kuantitas Biaya variabel = biaya variabel per unit x kuantitas

Titik impas dengan pendekatan persamaan dapat dinyatakan dalam jumlah unit yang terjual guna menghasilkan laba yang ditargetkan dan dalam rupiah penjualan. Untuk menemukan titik impas dalam jumlah unit yang terjual, perusahaan memfokuskan pada laba operasi.⁵²

1) Titik impas dalam unit yang terjual.

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$y = cx - bx - a$$

Keterangan:

y = laba operasi

c = harga jual per satuan

x = jumlah produk yang dijual

b = biaya variabel per satuan

a = biaya tetap

Berdasarkan definisi suatu perusahaan akan mencapai keadaan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya (laba= nol, y=0) dan kemudian memecahkan persamaan laba operasi untuk jumlah

⁵¹Ari Purwanti, Akuntansi Manajemen, 48-49

⁵²Ida Ayu Nursanty dkk., Akuntansi Manajemen, 98

unit. Jadi, rumus titik impas dalam satuan unit yang terjual dapat dinyatakan dengan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Titik impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

- 2) Titik impas dapat juga dihitung dengan menggunakan margin kontribusi.

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Pada titik impas, margin kontribusi per unit untuk harga dikurangi biaya variabel per unit pada persamaan laba operasi dan memperoleh jumlah unit, maka persamaan dasar impas menjadi sebagai berikut:

$$\text{Titik impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

Meskipun titik impas merupakan informasi yang berguna, namun kebanyakan perusahaan ingin memperoleh laba operasi lebih besar daripada nol. Analisis biaya volume laba menyediakan suatu cara untuk menentukan berapa unit yang harus dijual untuk menghasilkan target laba tertentu. Target laba dapat dinyatakan dalam jumlah rupiah atau persentase dari pendapatan penjualan.

Persamaan analisis titik impas untuk memperoleh target laba adalah:

$$\text{Jumlah unit untuk memperoleh target laba} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{Harga- biaya variabel per unit}}$$

3) Titik impas dalam rupiah penjualan.

Suatu ukuran unit yang terjual dapat dikonversikan menjadi suatu ukuran pendapatan penjualan hanya dengan mengalikan harga jual per unit yang terjual. Dalam hal ini, variabel yang penting adalah rupiah penjualan, sehingga pendapatan maupun biaya variabel harus dinyatakan dalam rupiah.

Untuk menghitung titik impas dalam rupiah penjualan, biaya variabel didefinisikan sebagai suatu persentase dari penjualan, bukan sebagai jumlah unit yang terjual. Dengan menggunakan pendekatan titik impas dalam unit yang terjual, maka akan diperoleh persamaan impas

dalam penjualan rupiah sebagai berikut:

- a) Titik impas dalam unit = biaya tetap / (harga-biaya variabel)
- b) Titik impas dalam unit x harga = harga x [biaya tetap/(harga-biaya variabel per unit)]
- c) Titik impas dalam rupiah = biaya tetap x [harga/(harga-biaya variabel per unit)]
- d) Titik impas dalam rupiah = biaya tetap x (harga/margin kontribusi)
- e) Titik impas dalam rupiah = biaya tetap/rasio margin kontribusi

- f) Untuk menghitung besarnya pendapatan penjualan untuk memperoleh target laba tertentu, persamaan titik impas yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Rupiah penjualan untuk memperoleh laba} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

b. Perhitungan Titik Impas Dengan Rasio Margin Kontribusi

Titik impas yang dihitung menggunakan rasio margin kontribusi menggambarkan persentase margin kontribusi terhadap harga jual per unit. Rasio ini memberikan informasi tentang seberapa besar kontribusi setiap unit terhadap margin laba perusahaan. Rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual per Unit}} \times 100\%$$

Margin kontribusi per unit dihitung dari selisih antara harga jual perunit dengan biaya variabel per unit. Untuk mencapai titik impas, perusahaan harus menjual sejumlah unit yang dapat menutupi biaya tetap. Jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas dapat dihitung dengan membagi biaya tetap dengan rasio margin kontribusi menggunakan rumus berikut.⁵³

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi (\%)}}$$

⁵³Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen*, 50-51

c. Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Analisis margin kontribusi merupakan metode untuk menganalisis kontribusi margin dari setiap unit produk atau jasa yang dijual oleh perusahaan. Kontribusi margin ialah selisih antara pendapatan dari penjualan dan biaya variabel yang terkait dalam produksi atau penjualan unit tersebut.⁵⁴ Analisis margin kontribusi bertujuan untuk mengevaluasi profitabilitas setiap unit penjualan serta mengidentifikasi kontribusi masing-masing unit terhadap biaya tetap perusahaan dan laba bersih.

Dengan adanya analisis ini, perusahaan dapat menambah wawasan mengenai produk atau jasa yang paling menguntungkan guna mengambil keputusan yang tepat terkait harga jual, volume produksi, dan strategi pemasaran. Terdapat beberapa konsep kunci yang perlu dipahami dalam analisis margin kontribusi, di antaranya:

- 1) Pendapatan: jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitas penjualan suatu produk selama periode tertentu.
- 2) Biaya variabel: biaya yang berubah seiring perubahan volume produksi. Biaya ini meningkat atau berkurang berbanding lurus dengan jumlah unit yang diproduksi atau dijual.
- 3) Kontribusi margin: selisih antara pendapatan dengan biaya variabel.
- 4) Kontribusi margin rasio: persentase kontribusi margin terhadap pendapatan.

⁵⁴Ria, *Akuntansi Manajerial Pengambilan Keputusan Berbasis Data*, 18

Dalam menentukan target penjualan sebuah perusahaan, analisis margin kontribusi memiliki beberapa manfaat antara lain sebagai berikut.

- 1) Menentukan kontribusi margin per unit: Dengan menghitung kontribusi margin per unit dapat memudahkan perusahaan dalam mengetahui selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit yang diperoleh dari setiap unit penjualan yang mana informasi ini penting untuk digunakan dalam menentukan harga jual yang optimal dan strategi penentuan harga yang tepat.
- 2) Menentukan produk yang menghasilkan kontribusi margin tertinggi: Dalam mengelola berbagai produk atau jasa, perusahaan dapat menggunakan analisis ini untuk mengidentifikasi produk atau jasa mana yang akan memberikan kontribusi margin tertinggi sehingga dapat membantu perusahaan dalam alokasi sumber daya dan focus pemasaran yang tepat.
- 3) Evaluasi kinerja dan efisiensi: Analisis margin kontribusi juga dapat digunakan untuk mengevaluasi aktivitas perusahaan serta efisiensi operasional. Perusahaan dapat menilai profitabilitas produk serta mengidentifikasi area di mana efisiensi dapat ditingkatkan.
- 4) Pengambilan keputusan dalam perencanaan anggaran: Informasi mengenai kontribusi margin per unit dapat membantu memperkirakan pendapatan dari penjualan per unit. Hal ini penting dalam pengaturan sumber daya, investasi, dan alokasi anggaran perusahaan.

5) Penentuan harga jual yang optimal; Analisis ini dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual dengan cara menghitung berapa kontribusi margin yang diinginkan untuk mencapai laba perusahaan yang optimal.

Dalam pengelolaan bisnis, analisis margin kontribusi akan mempermudah manajer dalam mengambil keputusan mengenai harga produk, efisiensi operasional dan alokasi sumber daya untuk mencapai target penjualan yang diinginkan.⁵⁵

Contribution margin sangat berkaitan dengan analisis biaya-volume-laba di mana analisis ini juga berkaitan dengan titik impas (*break even point*). *Contribution margin* yang rendah akan mengakibatkan *break even point* yang tinggi sedangkan *contribution margin* yang tinggi akan mengakibatkan *break even point* yang rendah. Tinggi rendahnya *break even point* yang dicapai akan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan. Untuk menentukan *contribution margin* dapat digunakan rumus berikut.

Margin kontribusi = pendapatan penjualan – biaya variabel

d. Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

Menurut Machfoed & Mahmudi, *margin of safety* merupakan teknik analisis dalam pengukuran tingkat keamanan dalam penjualan. Margin pengaman menunjukkan seberapa besar volume penjualan yang

⁵⁵Ria, *Akuntansi Manajerial Pengambilan Keputusan Berbasis Data*, 20

dapat dikurangi dari volume penjualan tertentu, jika perusahaan tidak merugi atau dalam kondisi seimbang.⁵⁶ Menurut Mowen, *margin of safety* adalah jumlah unit terjual atau pendapatan yang diperoleh diatas volume titik impas.⁵⁷

Margin of safety (MOS) adalah konsep dalam analisis keuangan yang digunakan untuk mengukur sejauh mana suatu perusahaan terlindungi dari potensi kerugian atau ketidakpastian di masa depan.⁵⁸ Margin pengaman mengukur seberapa jauh penjualan dapat turun sebelum terjadi rugi. Semakin besar margin pengaman, semakin kecil kemungkinan bahwa volume akan jatuh ke titik di mana perusahaan mengalami rugi, yang berarti dibawah titik impas. Sebaliknya jika margin pengaman semakin kecil maka semakin besar resiko terjadinya rugi.⁵⁹

Margin of safety dapat dipandang sebagai ukuran kasar dari resiko. Kemungkinan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan dapat menurunkan penjualan di bawah target awal. Para manajer yang menghadapi *margin of safety* rendah harus mempertimbangkan tindakan-tindakan untuk meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya perusahaan.⁶⁰ Rumus margin of safety dituliskan sebagai berikut.

Margin of safety = jumlah unit yang dijual- titik impas

⁵⁶Alifiah W. M., Aidilla W. P., & Dwi S., *Analisis Cost Volume Profit (CVP)*, 39

⁵⁷Maryanne M. W., Don R. H., dan Dan L. H., *Cornerstones of Managerial Accounting*, 5th ed., terj. Catur Sasongko dan Tim Editor (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 194

⁵⁸Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen*, 54

⁵⁹Charles T. Horngren et. al., *Introduction to Management Accounting Sixteenth Edition*, terj. Gina Gania (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2016), 57

⁶⁰Maryanne M, *Cornerstones of Managerial Accounting*, 195

e. Struktur Biaya (*Operating Leverage*)

Operating leverage adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap sebuah perusahaan. *Operating leverage* memperhatikan bauran relatif dari biaya tetap dan biaya variabel. Saat biaya variabel turun, margin kontribusi per unit akan meningkat sehingga margin kontribusi dari setiap unit yang terjual menjadi lebih besar. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan yang mampu menurunkan biaya variabelnya dengan peningkatan proporsi biaya tetapnya akan memperoleh peningkatan penjualan yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang proporsi biaya tetapnya lebih rendah. Biaya tetap digunakan sebagai *leverage* untuk meningkatkan laba.⁶¹ Maka dapat disimpulkan bahwa *operating leverage* adalah penggunaan biaya tetap untuk meningkatkan perubahan disaat tingkat laba yang lebih tinggi saat aktivitas penjualan berubah.

Derajat besar kecilnya *operating leverage* disebut *degree of operating leverage* (DOL). DOL diartikan sebagai ukuran dalam mengukur sensitivitas laba operasi perusahaan terhadap perubahan volume penjualan.⁶² *Degree of operating leverage* dapat diukur untuk tingkat penjualan yang ada dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba operasi seperti berikut ini:

$$\text{Degree of operating leverage} = \frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Laba operasi}}$$

⁶¹Maryanne M, *Cornerstones of Managerial Accounting*, 196

⁶²Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen*, 56

4. Perencanaan Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan pokok perusahaan sebagai bagian upaya memperoleh laba sehingga tujuan tercapai. Swasta menyebutkan bahwa penjualan ialah suatu kegiatan yang dinamis untuk mempengaruhi orang-orang agar mau membeli barang yang ditawarkan dan saling menguntungkan walaupun sebelumnya tidak tertarik ingin membeli tetapi akhirnya terpicat untuk membeli.⁶³ Sesuai dengan pengertian di atas, maka kemampuan perusahaan untuk meyakinkan calon konsumen sangat penting dalam upaya mencapai laba yang optimal.

Salah satu komponen yang berhubungan dengan aktivitas penjualan produk adalah biaya penjualan. Untuk itu perusahaan harus dapat menentukan keputusan yang tepat dengan strategi dan perencanaan di bidang penjualan produk. Oleh karena pentingnya penjualan maka banyak perusahaan yang menekankan kegiatan penjualannya sebagai salah satu aktivitas utama perusahaan seperti halnya dengan kegiatan lainnya.⁶⁴

Perencanaan penjualan adalah proses penyusunan strategi yang terstruktur dan terarah untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam periode waktu tertentu. Perencanaan dalam penjualan meliputi berbagai kegiatan diantaranya penyusunan anggaran penjualan, penyusunan strategi pemasaran dan penjualan, serta pengembangan langkah-langkah taktis yang akan diambil untuk mencapai

⁶³ Basu Swashta, *Manajemen Penjualan edisi ke-3*, (Yogyakarta: BPFE, 2011), 85

⁶⁴ Firman Aryansyah, "Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Melalui Optimalisasi Perencanaan Penjualan", *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan dan Akuntansi)*, 7, no. 2 (2019): 100 <http://dx.doi.org/10.25157/je.v7i2.3116>

tujuan penjualan. Selain itu, perencanaan penjualan juga mencakup penentuan target penjualan yang realistis, pengalokasian sumber daya, serta penetapan anggaran yang diperlukan untuk mencapai target tersebut.⁶⁵

Dasar perencanaan penjualan melibatkan beberapa prinsip dan komponen yang penting untuk mencapai tujuan penjualan yang efektif. Berikut adalah beberapa dasar perencanaan penjualan:

- a. Penetapan tujuan, yaitu dengan menetapkan target penjualan dimana pelaku usaha perlu menentukan sasaran penjualan yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatas waktu (SMART).
- b. Strategi penjualan, yaitu dengan mulai menyusun strategi untuk memasarkan produk yang dijual. Strategi pemasaran dalam perencanaan penjualan merupakan langkah penting untuk mencapai penjualan yang efektif. Menurut Riva'I, dalam prakteknya, setiap kegiatan pemasaran itu harus diawali dengan melakukan riset, mendesain, mengkomunikasikan, dan menyerahkannya kepada konsumen, baik secara langsung maupun melalui perantara. Pemasaran dalam islam itu berfungsi sebagai penghubung silaturahmi antara produsen dan konsumen. Sebagaimana ditegaskan dalam hadist berikut:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ أَبِي يَعْقُوبَ الْكِرْمَانِيُّ، حَدَّثَنَا حَسَّانُ، حَدَّثَنَا يُونُسُ، حَدَّثَنَا مُحَمَّدٌ، عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: " مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ، أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ، فَلْيَصِلْ رَحْمَهُ "

⁶⁵Muhammad Try D. dan Nurul F. Aswar, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: K-Media, 2024): 89
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Penjualan/Me84EQAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=manajemen+penjualan&pg=PA230&printsec=frontcover

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Abi Ya'qub Al-Kirmaniy, telah menceritakan kepada kami Hassan, telah menceritakan kepada kami Yunus, telah berkata Muhammad_ ia adalah Az-Zuhriy_, dari Anas bin Malik radliyallahu 'anhu, ia berkata : Aku mendengar Rasulullah shallallaahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Barangsiapa yang suka diluaskan rizkinya dan ditangguhkan kematiannya, hendaklah ia menyambung silaturahmi". (H.R. Al-Bukhari Nomor 2067).

Berdasarkan hadist di atas, dapat dipahami bahwa seorang muslim harus menjalin silaturahmi dan mencari rezki yang halal. Allah SWT akan memberi rezeki bagi orang yang menyambung silaturahmi antar sesama. Dalam masalah jual beli, islam mewajibkan kedua belah pihak untuk bertemu secara langsung agar saling kenal dan pada akhirnya akan melahirkan persaudaraan. Silaturahmi dalam konsep ini dimaknai dengan menyebarkan informasi, komunikasi, dan membangun jaringan. Silaturahmi ini menjadi bukti pentingnya strategi pemasraan yang islami.⁶⁶

c. Pengelolaan sumber daya, yaitu dengan cara mulai menyusun anggaran.

Dengan menyusun anggaran yang realistis dan terukur, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, memotivasi tim penjualan, dan mencapai tujuan penjualan secara efektif.

d. Etika dalam penjualan, diantaranya dengan menerapkan kejujuran , transparansi dan keadilan. Yaitu menjaga integritas dalam semua transaksi dan hubungan dengan pelanggan serta memastikan bahwa

⁶⁶Amiruddin, A. Husen Ritonga, & Samsu, *Manajemen Pemasaran Jasa Lembaga Pendidikan Islam* (Yogyakarta: K-Media, 2021), 41-42
https://www.google.co.id/books/edition/MANAJEMEN_PEMASARAN_JASA_LEMBAGA_PENDIDIKAN_ISLAM/0Y6EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ayat+ayat+alquran+mengenai+perencanaan+penjualan&printsec=frontcover

semua pelanggan diperlakukan dengan adil dan mendapatkan nilai yang pantas. Hal tersebut dipertegas dalam Al-quran Surah Al-Hadid ayat 25.

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيُقُومَ
الِنَّاسُ بِالْقِسْطِ ۗ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ
اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ ۚ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Artinya: Sungguh, Kami benar-benar telah mengutus rasul-rasul kami dengan bukti-bukti yang nyata dan Kami menurunkan bersama mereka kitab dan neraca (keadilan) agar manusia dapat berlaku adil. Kami menurunkan besi yang mempunyai kekuatan hebat dan berbagai manfaat bagi manusia agar Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan rasul-rasul-Nya walaupun (Allah) tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Mahakuat lagi Mahaperkasa. (QS. Al-Hadid: 25)

Ayat ini menekankan pentingnya para rasul yang diutus dengan bukti yang jelas untuk membuktikan kebenaran ajaran mereka. Ini

menunjukkan bahwa keadilan dan kebenaran adalah prinsip dasar dalam

kehidupan manusia. Termasuk dalam konteks penjualan, ayat ini

menekankan pentingnya keadilan yang harus diterapkan dalam setiap

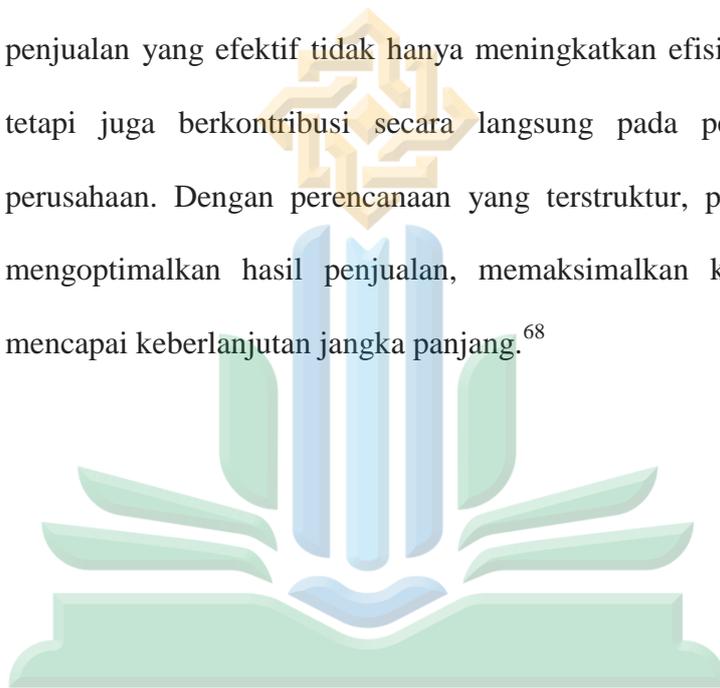
transaksi penjualan. Pedagang harus memastikan bahwa mereka tidak

melakukan penipuan dan selalu memastikan bahwa semua produk dan

layanan yang ditawarkan sesuai dengan apa yang dijanjikan kepada

pelanggan. Ini bukan hanya untuk mencapai keuntungan, tetapi juga untuk berkontribusi pada kebaikan yang lebih besar.⁶⁷

Dengan mengikuti dasar-dasar ini, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan, mencapai target yang ditetapkan, dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dasar perencanaan penjualan yang efektif tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga berkontribusi secara langsung pada peningkatan laba perusahaan. Dengan perencanaan yang terstruktur, perusahaan dapat mengoptimalkan hasil penjualan, memaksimalkan keuntungan, dan mencapai keberlanjutan jangka panjang.⁶⁸



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁶⁷Agus Handoko, *Relasi Agama dan Negara dalam Tafsir Al-Nukat wa Al-'Uyun Karya Al-Mawardi* (Jakarta: Publica Indonesia Utama: 2023): 326
https://www.google.co.id/books/edition/Relasi_agama_dan_negara_dalam_Tafsir_Al/2CL0EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tafsir+surah+al+hadid+ayat+25&pg=PA326&printsec=frontcover

⁶⁸Muhammad Try D. dan Nurul F. Aswar, *Manajemen Penjualan*, 90

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif ditujukan untuk menggambarkan suatu keadaan atau fenomena-fenomena apa adanya. Penelitian ini merupakan penelitian terhadap masalah-masalah yang berupa fakta-fakta seputar peristiwa, objek, aktivitas, proses, dan individu sebagaimana adanya pada saat ini. Penelitian deskriptif dapat berkaitan dengan kasus-kasus tertentu atau populasi yang cukup luas. Penelitian ini sering disebut penelitian non-eksperimen karena peneliti tidak mengendalikan dan memanipulasi variabel penelitian. Dengan demikian, tujuan penelitian ini adalah menggambarkan lebih rinci mengenai keadaan atau peristiwa yang diteliti dengan mengumpulkan data secara sistematis dari berbagai sumber dengan tepat dan apa adanya.⁶⁹

Creswell menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian ilmiah yang lebih memfokuskan untuk memahami masalah-masalah dalam konteks sosial dengan penggambaran secara menyeluruh dan kompleks, menyatakan pandangan para sumber informasi secara terperinci serta dilakukan dalam setting alami tanpa adanya intervensi dari peneliti.⁷⁰ Dalam metode ini, peneliti berusaha membuat gambaran kompleks dari suatu masalah atau isu yang diteliti. Hal ini melibatkan usaha pelaporan perspektif-

⁶⁹Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method Edisi Kedua* (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2019): 88

⁷⁰Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method*, 519

perspektif, pengidentifikasian faktor-faktor yang terkait dengan situasi tertentu, dan membuat sketsa atas gambaran besar yang muncul. Maka dari itu, para peneliti kualitatif diharapkan dapat membuat suatu model visual dari berbagai aspek mengenai proses atau fenomena utama yang diteliti.⁷¹

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Halimi mengungkapkan bahwa penelitian studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu. Studi kasus merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan. Studi kasus dilakukan terhadap suatu kesatuan sistem, dimaksudkan kesatuan ini dapat berupa program, kegiatan, peristiwa, atau sekelompok individu yang terikat oleh tempat, waktu atau ikatan tertentu. Stake menyatakan bahwa penelitian studi kasus bertujuan untuk mengungkapkan kekhasan atau keunikan karakteristik yang terdapat didalam kasus yang diteliti. Kasus itu sendiri merupakan penyebab dilakukannya penelitian studi kasus, oleh karena itu, tujuan dan fokus utama dari penelitian ini adalah pada kasus yang menjadi objek penelitian.⁷²

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan fokus utama dari studi yang akan dilakukan, di mana proses penelitian kualitatif akan berlangsung. Penentuan

⁷¹John W. Creswell, *RESEARCH DESIGN, Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, Fourth Edition*, terj.A. Fawaid dan Rianayati K. Pancasari. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016): 249

⁷²Luthfiyah & Muh. Fitrah, *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus* (Jawa Barat: CV Jejak, 2017), 208-210

lokasi penelitian sangatlah penting, karena dapat membantu peneliti dalam membatasi ruang lingkup permasalahan yang akan diteliti, serta mengoptimalkan alokasi waktu, biaya, dan tenaga yang diperlukan selama proses penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di UD Kurnia Industri yang terletak di Dusun Sampangan, Kecamatan Muncar, Kabupaten Banyuwangi. Adapun alasan peneliti memilih lokasi ini dikarenakan UD Kurnia Industri merupakan salah satu industri petis dengan jumlah permintaan lebih banyak dibandingkan industri petis lainnya yang ada di Kecamatan Muncar, khususnya di Dusun Sampangan.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian kualitatif disebut dengan informan, yaitu orang yang memberikan informasi mengenai data yang dibutuhkan peneliti terkait penelitian yang akan dilakukan. Dalam penelitian ini subjek penelitian yang digunakan adalah teknik *purposive*, yaitu ditentukan dengan menyesuaikan pada tujuan penelitian.⁷³ Maka dari itu peneliti memilih subjek penelitian yang dipercaya mampu memberikan informasi, pandangan, dan pemahaman yang luas terhadap fokus penelitian, serta mendukung peneliti dalam menjalankan proses penelitian.

Ada beberapa informan dalam penelitian ini yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha, yaitu:

1. Bapak Fudaili selaku pemilik UD Kurnia Industri Petis Arba'

⁷³Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 113

2. Karyawan UD Kurnia Industri Petis Arba' yaitu Mas Ivan selaku bagian penjualan dan Pak Arif selaku bagian produksi

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu hal yang penting dalam penelitian karena meliputi strategi atau cara yang digunakan untuk memperoleh data berupa bahan-bahan, keterangan, kenyataan-kenyataan, dan informasi yang dapat dipercaya. Dalam penelitian ini, beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain:

1. Observasi (pengamatan)

Observasi atau pengamatan adalah suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek atau subjek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. Dalam pengamatan ini, peneliti merekam atau mencatat dengan cara terstruktur maupun semistruktur aktivitas-aktivitas di lokasi penelitian. Pada umumnya observasi ini bersifat *open-ended* di mana peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan umum kepada partisipan yang memungkinkan partisipan bebas memberikan pandangan-pandangan mereka.⁷⁴

Observasi dapat dilakukan dengan partisipasi ataupun nonpartisipasi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi nonpartisipasi (*nonparticipatory observation*) di mana peneliti selaku pengamat saja, tidak ikut dalam kegiatan yaitu hanya berperan

⁷⁴John W. Creswell, *RESEARCH DESIGN*, 254

mengamati kegiatan tanpa ikut serta didalamnya.⁷⁵ Kegiatan yang akan diobservasi ialah pada saat produksi petis ikan di UD Kurnia Industri yang dilaksanakan setiap hari.

2. Wawancara (interview)

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Menurut Nasution, wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi verbal yaitu semacam percakapan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi. Wawancara ini digunakan pada jumlah responden yang sedikit apabila ingin mengetahui lebih mendalam mengenai hal-hal dari responden.⁷⁶ Peneliti dapat melakukan wawancara secara *face-to-face* (tatap muka) dengan responden, via telepon atau terlibat dalam *focus group interview* (wawancara dalam kelompok tertentu).⁷⁷

Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara tak berstruktur di mana wawancara ini lebih bersifat informal. Pertanyaan mengenai pandangan, sikap, keyakinan informan atau tentang keterangan lainnya dapat diajukan secara bebas kepada informan.⁷⁸ Informan diberi kebebasan menjawab pertanyaan serta mengungkapkan pandangannya sesuka hati. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Meskipun demikian, wawancara ini tidak boleh keluar dari

⁷⁵Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif*, 226

⁷⁶Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif*, 222

⁷⁷John W. Creswell, *RESEARCH DESIGN*, 254

⁷⁸Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method*,

pembahasan topik yang diteliti, sehingga peneliti hanya menerima data-data yang relevan dan valid dari informan.

Adapun wawancara yang digunakan peneliti yaitu guna menggali tentang:

- a. Profil UD Kurnia Industri Petis Arba'
- b. Bagaimana pemilik usaha dalam mengoptimalkan laba
- c. Proses pembuatan petis serta biaya-biaya yang termasuk didalamnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ini berasal dari kata dokumen, yang dimaksud dengan dokumen ini adakah barang-barang tertulis. Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian berupa laporan kegiatan, peraturan-peraturan, foto-foto dan buku-buku yang relevan. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.⁷⁹ Dokumen pada penelitian ini berupa data penjualan yang meliputi biaya-biaya pengeluaran usaha.

E. Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dikaji sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan untuk disampaikan kepada orang lain. Miles dan Huberman mengemukakan bahwa kegiatan dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai

⁷⁹Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method*, 229

tuntas, sehingga datanya jenuh. Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru. Terdapat tiga langkah dalam analisis data, yaitu :

1. Kondensasi Data (*Data condensation*)

Kondensasi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi dan mentransformasi data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip. Kondensasi data bertujuan untuk membantu peneliti fokus pada data yang paling penting dan relevan dengan pertanyaan penelitian.⁸⁰

a. *Selecting*

Peneliti harus bertindak selektif, yaitu menentukan dimensi-dimensi mana yang lebih penting, hubungan-hubungan mana yang mungkin lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisis.

b. *Focusing*

Pada tahap ini, peneliti menekankan pada data yang berhubungan dengan fokus penelitian. Tahap ini merupakan lanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data berdasarkan fokus masalah.

c. *Abstracting*

Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada

⁸⁰Rusdin Tahir dkk., *METODOLOGI PENELITIAN (Teori, Masalah dan Kebijakan)*, (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 154-155

didalamnya. Pada tahap ini data yang telah terkumpul dievaluasi, khususnya yang berkaitan dengan kualitas dan kecukupan data.

d. *Simplifying dan Transforming*

Data dalam penelitian ini selanjutnya disederhanakan dan ditransformasikan dalam berbagai cara, yakni melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan data dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya. Untuk menyederhanakan data, peneliti mengumpulkan data setiap proses dan konteks sosial yang peneliti kategorikan.⁸¹

2. Penyajian Data (*Data display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data memegang peranan penting dalam membantu peneliti untuk menganalisis dan menggambarkan informasi yang diperoleh dari lapangan secara sistematis dan koheren. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian atau narasi singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya tergantung pada kebutuhan dan kompleksitas informasi yang ingin disampaikan. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan "*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*". Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif singkat.

⁸¹Miles, Huberman dan Saldana, *Qualitative Data Analysis* (America:SAGE Publications, 2014), 12-13

3. Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion drawing/ Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan data awal yang dikemukakan bersifat sementara dan dapat berubah apabila ditemukan bukti-bukti yang valid. Apabila kesimpulan data yang dikemukakan pada tahap awal sudah didukung oleh bukti-bukti yang valid, maka kesimpulan yang disebutkan tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan yang diharapkan adalah berupa temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.⁸²

F. Keabsahan Data

Pada bagian ini memuat bagaimana usaha-usaha yang hendak dilakukan peneliti untuk memperoleh keabsahan data-data temuan di lapangan. Agar diperoleh temuan yang absah, maka perlu diteliti kredibilitasnya dengan menggunakan teknik-teknik keabsahan data. Tujuan uji kredibilitas data yaitu untuk menilai kebenaran dari temuan penelitian kualitatif. Dalam hal ini peneliti akan memberikan data yang telah ditranskripkan untuk dibaca ulang oleh partisipan.⁸³

Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian, peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber berarti

⁸²Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2022), h. 488-492

⁸³Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif*, 554

mengecek kembali data yang diperoleh melalui beberapa sumber data.⁸⁴ Data yang diperoleh dan telah dianalisis selanjutnya dimintakan kesepakatan bersama dengan sumber dan informan. Sedangkan triangulasi teknik adalah untuk menguji keandalan atau kepercayaan dengan menggunakan teknik yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Kesimpulannya peneliti disini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik guna untuk memperoleh data yang akurat, melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi, setelah melakukan proses tersebut, kemudian peneliti mengecek kembali data tersebut dan data tersebut di analisis kembali oleh peneliti dengan beberapa referensi sumber.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahapan-tahapan penelitian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.⁸⁵ Tahapan-tahapan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Tahap pra-penelitian lapangan

Tahapan ini dilakukan oleh peneliti sebelum melakukan penelitian.

Dimulai dengan menyusun rencana penelitian yang diawali dengan menemukan masalah yang ada pada lokasi penelitian, pengajuan judul penelitian dan latar belakang penelitian, serta mengecek secara langsung lokasi dan objek yang akan diteliti. Kemudian membuat mini proposal dan

⁸⁴Sudaryono, *METODOLOGI PENELITIAN: Kuantitatif, Kualitatif*, 555

⁸⁵Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, h. 48.

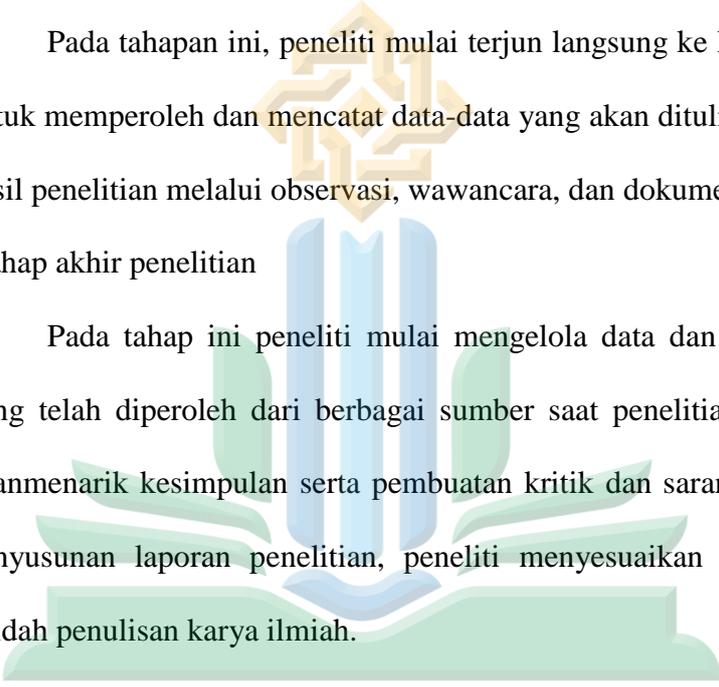
proposal penelitian yang dikonsultasikan pada dosen pembimbing. Setelah itu, peneliti mengurus surat perizinan penelitian disalami atau aplikasi yang sudah disediakan oleh akademik untuk melakukan penelitian di lapangan.

2. Tahap pelaksanaan penelitian

Pada tahapan ini, peneliti mulai terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh dan mencatat data-data yang akan ditulis dalam laporan hasil penelitian melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3. Tahap akhir penelitian

Pada tahap ini peneliti mulai mengelola data dan menyusun data yang telah diperoleh dari berbagai sumber saat penelitian. Peneliti juga akan menarik kesimpulan serta pembuatan kritik dan saran. Dalam proses penyusunan laporan penelitian, peneliti menyesuaikan dengan kaidah-kaidah penulisan karya ilmiah.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan UD Kurnia Industri

Penelitian ini dilaksanakan di Dusun Sampangan, Desa Kedungrejo, Kecamatan Muncar, Kabupaten Banyuwangi. Daerah ini terletak di dekat perairan sehingga banyak industri yang memanfaatkan potensi dari perairan, salah satunya dengan membuka usaha pengolahan hasil laut seperti ikan, udang, dan sebagainya. Dalam proses pengolahan ikan atau udang diperlukan adanya industri pengolahan produk perikanan karena dengan adanya industri pengolahan tersebut produksi perikanan dapat dimanfaatkan secara maksimal. Industri pengolahan ikan atau udang merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah ikan dan udang dan nyimpanan produk olahan menjadi lebih tahan lama serta mendiversifikasikan komoditas perikanan tersebut.

Kota Banyuwangi merupakan kota dengan volume dan value yang banyak olahan perikanan khususnya olahan ikan diantara kota-kota lainnya yang ada di Provinsi Jawa Timur. Salah satu daerah yang terkenal dengan produksi olahan ikan yaitu di Kecamatan Muncar yang mana mayoritas pekerjaan masyarakat disana adalah nelayan karena terletak tidak jauh dari laut atau daerah pertambakan. Selain itu banyak pabrik-pabrik olahan ikan dan juga UMKM bahkan industri yang mengolah

produk dengan bahan dasar ikan yang mana salah satunya adalah UD Kurnia Industri yang terletak di dusun Sampangan Kecamatan Muncar.



Sumber : UD Kurnia Industri Muncar

Gambar 4.1

UD Kurnia Industri Petis Arba'

UD Kurnia Industri merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang produksi manufaktur yang mengelola bahan baku menjadi produk jadi berupa produk petis yang siap jual. Produk petis ialah bumbu masakan yang terbuat dari olahan udang atau ikan dengan tekstur seperti pasta namun umumnya lebih kental. Petis juga bisa digunakan sebagai bumbu pendamping makanan ringan seperti kerupuk, tahu, dll. Rasa asin, manis yang digunakan sebagai campuran bumbu masak alami pada masakan terutama di daerah Muncar Banyuwangi Jawa Timur. Aneka hidangan seperti rujak cingur, rujak manis, tahu petis menggunakan petis sebagai campuran bumbu penyedapnya. Penggunaan petis dalam makanan tradisional banyak di gunakan sebagai bahan tambahan dalam olahan

yang dapat memberikan cita rasa yang khas. Petis yang diproduksi oleh UD Kurnia Industri berasal dari ikan tuna. Bahan baku petis sendiri ialah sari ikan tuna yang diambil langsung dari pabrik. Rasa asin, manis yang digunakan sebagai campuran bumbu masak alami pada masakan terutama di daerah Muncar Banyuwangi Jawa Timur. Aneka hidangan seperti rujak cingur, rujak manis, tahu petis menggunakan petis sebagai campuran bumbu penyedapnya. Penggunaan petis dalam makanan tradisional banyak di gunakan sebagai bahan tambahan dalam olahan yang dapat memberikan cita rasa yang khas.

UD Kurnia Industri sudah memenuhi syarat dan standar keamanan tertentu dalam rangka produksi peredaran produk pangan, yang mana telah memiliki SPP-IRT (Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga) No : 2023510010080-20



Sumber: UD Kurnia Industri Muncar

Gambar 4.2

P-IRT UD Kurnia Industri

Pak Fudaili selaku pemilik usaha mulai merintis pada tahun 1999. Sebelum membuka usaha ini, beliau pernah bekerja sebagai nelayan yaitu

mencari ikan di laut menggunakan perahuorang lain ,akan tetapi tidak ada kesuksesan. Selama hampir 2 tahun beliau tidak memiliki pekerjaan atau pengangguran hingga akhirnya beliau memutuskan membuka usaha petis dengan modal awal sebesar Rp 1.000.000. Pada saat itu, beliau merintis sendiri selama kurang lebih 3 bulan. Selama merintis, beliau selalu rajin memasarkan dan menawarkan petisnya ke berbagai tempat seperti pasar, toko-toko bahkan sampai ke luar kota mulai dari Jember sampai ke Bondowoso. Karena banyaknya permintaan petis akhirnya pak Fudaili mulai mempekerjakan 3 orang karyawan yang tak lain masih memiliki hubungan keluarga dengan beliau.

Pada awal tahun 2011 UD Kurnia mulai melakukan ekspansi usahanya dengan memanfaatkan media sosial yaitu melalui *facebook* dan seiring berjalannya waktu berkembang menggunakan *whatsapp* agar produk petis lebih menyebar luas dan dikenal oleh semua orang. Kemudian semakin memperluas pemasarannya melalui *e-commerce* pada tahun 2018 melalui aplikasi *shopee*. Selain lewat media *online* beliau juga menjual produknya secara *offline* di depan rumah yang beroperasi sampai dengan sekarang tahun 2024. Sistem penjualan petis arba' UD Kurnia bisa melalui pesanan atau langsung membeli eceran pada saat itu juga di kediaman bapak Fudaili.

2. Kegiatan Usaha

UD Kurnia Industri adalah salah satu industri petis yang cukup terkenal di kalangan masyarakat Muncar. Semenjak tahun 2011 industri

mengalami perkembangan yang pesat dan penjualannya terus meningkat dari tahun ke tahun. Produksi petis arba' dilakukan sesuai dengan adanya permintaan petis bahkan bisa dilakukan sebanyak 4 sampai 5 kali dalam sehari. Sekali proses produksi petis kurang lebih menghasilkan sekitar 175 kg petis yang langsung siap di kemas untuk dijual. Bahan baku yang diperlukan dalam pembuatan petis ada 3 yaitu sari ikan tuna, gula dan penyedap rasa (micin). Produksi petis sendiri melalui 2 tahap, yaitu pengolahan dan pengemasan.

a. Pada proses pengolahan petis terdapat 3 tahap pembuatan, diantaranya:

1) Penguningan

Pada tahap ini sari ikan yang telah diambil dari pabrik akan di masukkan ke dalam wajan besar dan dimasak hingga warnanya berubah menjadi kekuningan. Karyawan disana menyebutnya

dengan nama "kelang". Barulah dari kelang ini di proses menjadi petis. Sari ikan yang telah menjadi kelang akan dibiarkan selama 3 hari baru besoknya bisa di proses menjadi petis. Volume awal bahan baku saat masih berupa sari ikan untuk menjadi kelang mengalami penyusutan. Misal dari 1 ton sari ikan setelah melalui proses penguningan volume akan menyusut sebanyak 10 % menjadi 1 kwintal (100 kg) kelang.

2) Pencampuran

Proses selanjutnya yaitu mencairkan gula pasir. Kemudian menuangkannya ke dalam wajan yang berisi kelang lalu masak dan aduk secara merata sampai teksturnya berubah sedikit kental. Kemudian masukan penyedap rasa secukupnya sesuai rasa yang diinginkan untuk petisnya. Proses pencampuran ini dapat memakan waktu kurang lebih selama 1 jam-an. Tahap ini juga mengalami penyusutan volume untuk menjadi petis yaitu sebanyak 30 %. Contoh dari volume kelang sebanyak 100 kg setelah dimasak akan menghasilkan petis sebanyak 70 kg.

3) Pengadukan

Tahap terakhir ialah pengadukan petis setengah jadi menggunakan mesin. Proses pengadukan menghabiskan waktu kurang lebih selama 2 jam menyesuaikan tekstur yang diinginkan.

Pada proses pengolahan petis terdapat 3 wajan yang digunakan untuk produksi. Satu wajan untuk kelang, satu untuk cairan gula dan terakhir untuk petis setengah jadi pada tahap pengadukan. Kapasitas wajan yang digunakan menampung sebanyak 2 kwintal setengah kelang. Bahan bakar disini menggunakan kayu bakar untuk perebusannya sementara itu bahan bakar untuk mesin pengaduk petis ialah bensin.

- b. Proses pengemasan merupakan tahap akhir dari produksi petis yaitu dengan menimbang petis yang sudah jadi sesuai takaran dan di

masukkan ke dalam plastik dengan ukuran masing-masing. Proses penimbangan petis di sesuaikan dengan keinginan pemesan. Biasanya ada yang menggunakan wadah timba dan blek untuk kapasitas yang banyak. Untuk yang di jual ecer di depan rumah berukuran 2 ons, 2,5 ons dan 4 ons menggunakan kemasan plastik

Petis Arba' diproduksi tanpa adanya pengawet namun dapat bertahan lama dikarenakan ada komposisi gula didalamnya. Selain untuk menambah cita rasa gula disini berperan juga sebagai pengawet alami sehingga petis dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama. Adapun petis yang diperjualbelikan terdiri dari 5 jenis ukuran. Berikut uraian dan harganya.

Tabel 4.1
Harga Petis Arba' UD Kurnia Tahun 2023

Berat petis	Kemasan	Harga
2 ons	Plastik	Rp 6.000,00
4 ons	Plastik	Rp 12.000,00
2,5 ons	Cup plastic	Rp 7.500,00
11 kg	Timba	Rp. 285.000,00
22 kg	Kaleng	Rp. 520.000,00

Sumber : UD Kurnia Industri 2023

Tabel 4.1 di atas menunjukkan setiap berat petis yang dijual memiliki kemasan yang berbeda. Data pada tabel diatas diperoleh langsung dari Bapak Fudaili selaku pemilik usaha melalui proses wawancara yang mana beliau mengatakan bahwa:

“Dulu waktu awal-awal merintis harga per kg nya masih 22.500 untuk harga kulak (pesenan) kalau sekarang sudah naik harga kulaknya itu setimba 11 kg Rp 285.000 beda sama yang eceran lebih mahal. Persatuannya untuk yang kecil ukuran 2 ons harganya Rp 6.000 yang besar 4 ons Rp 12.000 dan Rp 7.500 untuk gelas aqua beratnya seperempat atau 2,5 ons.”⁸⁶

Pernyataan dari Bapak Fudaili diatas di perkuat dengan adanya

informasi tambahan dari Ivan selaku bagian penjualan petis yang menjelaskan bahwa:

“Kalau yang ecer itu harganya beda-beda seusaai ukuran. Yang kecil harganya Rp 6.000 –an, yang besar Rp 12.000 dan yang ukuran sedang harganya Rp 7.500. Itu buat produk yang di jual eceran harganya, kalau yang pesenan itu tergantung dari yang pemesan minta berapa. Ada yang minta pakai timba, ada yang minta pakek blek. Harga per timbanya itu Rp 285.000 berat 11 kg sedangkan per blek nya harga Rp 520.000 dengan berat 22 kg.”⁸⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Sistem jual beli petis pada UD Kurnia Industri terbagi menjadi 2 yaitu penjualan eceran dan penjualan melalui pesenan. Petis dengan ukuran ons akan dijual secara ecer per kemasan berbeda dengan ukuran petis

kiloan yang mana di khususkan untuk pembeli yang memesan dalam jumlah banyak, maka dari itu harga petis pesenan lebih murah dibandingkan harga satuan petis yang dijual secara ecer. Harga petis setiap tahunnya juga dapat berubah sesuai dengan perubahan harga pasar bahan baku. Khususnya yang paling berpengaruh yaitu pada harga gula di pasar.

⁸⁶ Fudaili diwawancara oleh penulis. Banyuwangi, 10 Oktober 2024.

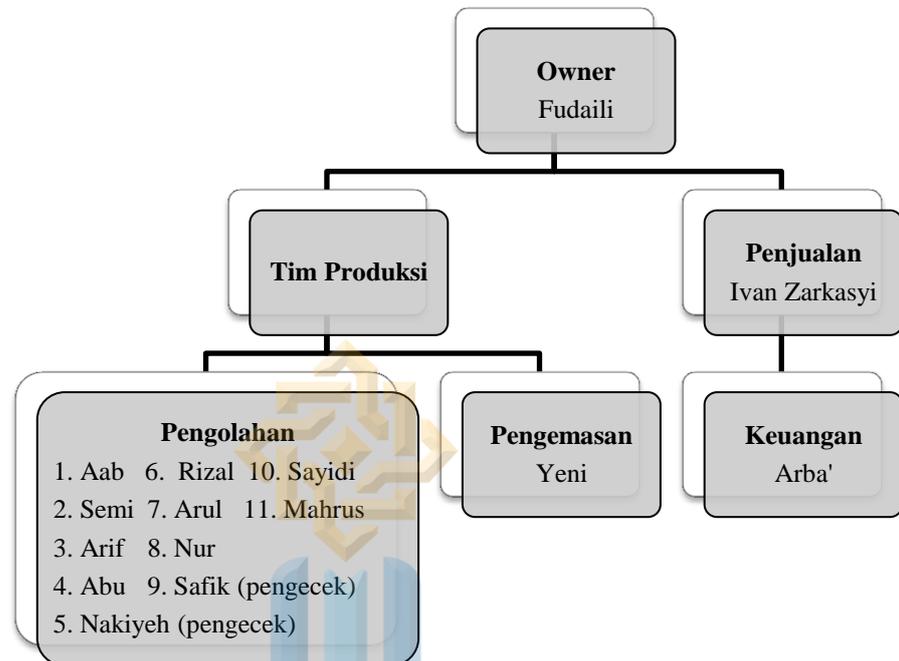
⁸⁷ Ivan Zarkasyi diwawancarai oleh penulis. Banyuwangi, 16 Oktober 2024.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hal yang paling penting bagi setiap perusahaan. Dengan adanya struktur tersebut setiap orang yang terlibat dalam aktivitas perusahaan dapat saling bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi itu sendiri menggambarkan posisi unit kerja dalam perusahaan dan menunjukkan aliran wewenang maupun pertanggungjawaban dari masing-masing unit kerja dengan jelas dari tingkat manajemen tertinggi sampai pada tingkat terendah. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan adanya kerjasama yang baik antara bagian yang meliputi pengaturan dan pembagian kerja.

Berdasarkan hal tersebut, maka perusahaan menyusun struktur organisasi berbentuk garis, dimana instruksi dan pengawasan berada pada satu tangan yaitu pemimpin pada bawahannya. Struktur organisasi UD

Kunia Industri adalah struktur fungsional dimana ini mengelompokkan fungsi-fungsi yang sama atau kegiatan-kegiatan yang sejenis untuk membentuk satuan organisasi.



Sumber : UD Kurnia Industri 2023

Gambar 4.3

Srukur Organisasi UD Kurnia Industri

Uraian tugas dari struktur organisasi adalah sebagai berikut:

1. Owner: bertugas mengelola, memantau dan bertanggung jawab atas operasional UD Kurnia Industri
2. Produksi: bertugas melakukan kegiatan produksi petis mulai dari proses pengolahansampai ke pengemasan. Pada bagian pengolahan terdapat 2 orang pengecek guna mengetahui kualitas petis mulai dari tekstur sampai rasa apakah sudah sesuai dengan yang diinginkan.
3. Penjualan: bertanggungjawab terhadap penjualan produk dan pelayanan kepada pembeli.
4. Keuangan: bertanggungawab dalam mengelola keuangan baik pengeluaran atau pemasukan untuk keperluan operasional UD Kurnia Industri.

Karyawan pada bagian pengolahan petis di UD Kurnia sifatnya ialah kerjasama. Terdapat 11 karyawan berganti-gantian dalam menjalankan tugasnya, sisanya terdapat 2 karyawan yang tugasnya mengecek kualitas adonan apakah tekstur dan rasanya sudah sesuai yang diinginkan.

B. Penyajian dan Analisis Data

Wawancara dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive* terhadap 3 orang narasumber kunci yang ada di UD Kurnia Industri yaitu Bapak Fudaili selaku pemilik usaha, Bapak Arif selaku karyawan bagian produksi dan Ivan selaku karyawan bagian penjualan. Wawancara dengan ketiga narasumber tersebut dilakukan pada hari Kamis, 10 Oktober 2024 di kediaman pemilik usaha yang mana juga merupakan tempat kegiatan usaha berlangsung. Semua data hasil penelitian ini diuraikan berdasarkan fokus masalah yaitu “Bagaimana Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Pada UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi?”. Berdasarkan fokus masalah tersebut, peneliti melakukan teknik wawancara dan observasi untuk memperoleh data mengenai biaya, volume dan laba terhadap perencanaan penjualan yang telah dilakukan oleh UD Kurnia selama ini.

1. Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* Terhadap Perencanaan Penjualan pada UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi

Perencanaan merupakan serangkaian usaha untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Dalam proses bisnis perencanaan merupakan langkah penting yang harus dilakukan diawal untuk meminimalisasi

terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Salah satu perencanaan yang dapat dilakukan dalam sebuah usaha yaitu perencanaan terhadap penjualan. Dengan adanya perencanaan penjualan dapat membantu manajer mempertimbangkan berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencabai laba perusahaan. Adapun hal-hal yang dapat dilakukan oleh seorang pengusaha dalam peencanaan penjualan yaitu seperti menetapkan target penjualan , membuat strategi pemasaran serta mengalokasikan sumber daya untuk mencapai tujuan penjualan tertentu. Ketiga hal tersebut dapat dilakukan menggunakan analisis *cost volume profit*.

Analisis *cost volume profit* ialah metode yang digunakan untuk memahami bagaimana perubahan dalam biaya, volume penjualan, dan harga jual mempengaruhi laba perusahaan. Analisis CVP dapat membantu dalam menentukan target penjualan yang realistis. Hal ini penting untuk perencanaan penjualan agar perusahaan mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual untuk menutupi biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti pada UD Kurnia Industri di temukan bahwa perencanaan penjualan yang dilakukan selama ini masih tergolong kurang maksimal karena disana belum menetapkan target atas penjualan yang harus dicapai. Produksi petis dilakukan tanpa adanya perhitungan sehingga volume yang dihasilkan pun tidak dapat dipastikan berapa jumlahnya. Hal ini juga disebabkan karena tidak ada pencatatan rinci atas biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi

sehingga laba yang dihasilkan tidak dapat diketahui secara akurat. Hal tersebut sesuai dengan wawancara oleh peneliti dengan kedua informan yaitu Bapak Fudaili selaku pemilik usaha dan Pak Arif di bagian produksi.

Keduanya memaparkan bahwa:

“Disini tidak ada target penjualan mbak. Jumlah produksinya terserah, maunya sini aja. Mau banyak ya oke, sedikit juga oke. Tapi produksinya disini juga tergantung pesanan dan tergantung pemasaran disini, kadang-kadang bisa satu minggu berturut-turut. Jadi produksi petisnya disini campur . Ada yang buat pesanan dan sisanya di jual ecer. Semisal ada yang pesan hari ini, besoknya kita baru produksi buat yang pesenan.”⁸⁸

Menurut hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh peneliti kepada Pak Fudaili dan Pak Arif dapat disimpulkan bahwa tidak ada perencanaan atas volume petis yang diproduksi sehingga berapa jumlah produk petis yang akan dijual tidak dapat dipastikan yang mana juga akan berdampak pada pendapatan penjualan. Proses produksi petis juga menyesuaikan jika ada pesanan selebihnya di lakukan tanpa adanya ketentuan dari pihak UD Kurnia Industri.

Dalam perencanaan penjualan , penganggaran atas biaya operasional termasuk salah satu hal penting yang harus di lakukan. Dengan menghitung semua biaya yang berkaitan dengan penjualan maka akan memudahkan perusahaan dalam menentukan laba yang diinginkan. Adanya target laba atas penjualan dapat digunakan untuk mengarahkan perkiraan total volume penjualan untuk mencapai laba. Maka dari itu sebuah perusahaan perlu melakukan perencanaan atas laba dengan

⁸⁸ Pak Fudaili dan Pak Arif diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 10 Oktober 2024 dan 21 Oktober 2024

menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode lebih lama. Dalam hal ini, setiap perusahaan memproyeksikan laba yang ingin dicapai dengan berdasarkan pada pencapaian laba di periode sebelumnya.

Hal tersebut juga di lakukan oleh UD Kurnia Industri yang mana di tahun ini UD Kurnia Industri memiliki target laba per tahun sebesar kenaikan 10 % dari laba periode sebelumnya. Pernyataan ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan bersama kedua informan yaitu Pak Fudaili selaku *owner* dan Mas Ivan bagian penjualan UD Kurnia Industri , mereka memaparkan bahwa:

“Kita ada target laba, tapi tidak tentu. Namun pasti lebih dari tahun sebelumnya. Sebenarnya kita perhari kadang-kadang bisa menghasilkan 3 juta 5 juta omset. Kalau pertahun sekitar 200 sampai 300 juta. Kita menetapkan target laba untuk tahun selanjutnya kurang lebih selisih 10 juta-an dari laba sebelumnya. Jadi untuk tahun ini kita menargetkan sekitar 150 juta atau bisa dikatakan sebesar 10 % dari tahun sebelumnya”⁸⁹

Menurut pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwasannya target laba UD Kurnia Industri per tahunnya yaitu sebanyak kenaikan 10 % menyesuaikan laba periode sebelumnya. Dalam analisis *cvp*, target laba dapat dicapai dengan cara menghitung titik impas (*break even point*), yaitu jumlah unit yang perlu dijual agar total pendapatan sama dengan total biaya. Dengan mengetahui titik impas maka perusahaan dapat menetapkan target laba yang realistis.⁹⁰ Ini melibatkan perhitungan biaya tetap dan variabel serta harga jual. Jika perusahaan ingin mencapai target laba yang

⁸⁹Pak Fudaili dan Mas Ivan diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 10 Oktober 2024 dan 16 Oktober 2024

⁹⁰Don R. Hansen, *Akuntansi Manajerial: Edisi 8 Buku 2*, 8

lebih tinggi, analisis cvp dapat menunjukkan bagaimana perubahan dalam biaya tetap atau biaya variabel dan perubahan volume penjualan akan mempengaruhi laba. Hal ini membantu dalam merencanakan strategi penjualan dan pengendalian biaya. Namun dikarenakan UD Kurnia Industri belum melakukan pencatatan atas biaya – biayanya, strategi yang digunakan untuk mencapai target laba selama ini telah dipaparkan oleh Mas Ivan bagian penjualan dalam wawancaranya antara lain sebagai berikut:

“Bagaimana cara UD Kurnia Industri mengoptimalkan penjualan untuk mencapai target laba selama ini?”

“Kita memasarkan mbak, kita telfon pelanggan kita yang di luar kota. Kita harus nawarkan dulu. Kalau kita ingin mencapai target kita lebih fokus ke pelanggan yang di luar kota, menghubungi dulu agar orang sana mau ngambil lagi buat stock lagi. misal hari ini kita telfon yang di Probolinggo. Besok orang madura, besoknya lagi orang Jember. Sebenarnya peningkatan laba paling besar berada di bulan puasa dan lebaran. Karena para pelanggan itu ngambil stock semua. Soalnya di bulan-bulan hampir lebaran itu bahan kan tidak ada, jadi pas waktu lebaran produk disini itu habis atau mungkin ada sisa jadi dijual pas waktu lebaran. Maka dari itu bisa dikatakan permintaan tertinggi itu ada dibulan puasanya dan labanya juga tinggi.”⁹¹

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa selama ini cara UD kurnia mencapai target laba fokus pada strategi pemasarannya. Yaitu dengan berhubungan langsung dengan pelanggan tetap khususnya diluar kota. Strategi pemasaran di atas dapat menjadi strategi yang efektif dalam mengoptimalkan penjualan. Dengan menghubungi pelanggan secara langsung akan berpotensi meningkatkan volume penjualan. Namun hal ini akan terkendala dalam perhitungan laba dikarenakan tidak adanya catatan

⁹¹Ivan Zarkasyi diwawancarai oleh penulis. Banyuwangi, 16 Oktober 2024

pasti mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan, maka dari itu perlu dilakukan pencatatan agar penjualan serta laba yang dihasilkan lebih optimal.

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa pencatatan yang dilakukan oleh UD Kurnia Industri masih sederhana dan belum bisa digunakan dalam upaya perencanaan penjualan. Data yang telah diperoleh dari wawancara diperkuat dengan adanya observasi secara langsung mengenai kegiatan usaha yang dilakukan di hari yang sama setelah wawancara selesai. Untuk memperkuat substansi data hasil wawancara dan observasi, maka dilakukanlah sesi dokumentasi dengan mengambil gambar terhadap kegiatan usaha selama berlangsung. Berdasarkan hasil wawancara diatas maka berikut penerapan analisis cvp sebagai dasar perencanaan penjualan pada UD Kurnia Industri.

a. Volume Penjualan

Penjualan merujuk pada proses di mana barang atau jasa ditawarkan dan dipindahkan dari penjual kepada pembeli dengan imbalan uang atau bentuk pembayaran lainnya. Penjualan merupakan aspek kunci dalam bisnis dan memainkan peran penting dalam menghasilkan pendapatan. UD Kurnia Industri Petis Arba' adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang pembuatan petis. Berikut adalah volume penjualan pada UD Kurnia Industri di tahun 2023.

Tabel 4.2
Volume Penjualan Petis Arba' Tahun 2023

Periode 2023	Penjualan	Volume Penjualan (kg)
Januari	Rp 40. 639.000	1.493,8
Februari	Rp 38. 207.000	1.489,4
Maret	Rp 42. 470.000	1.584
April	Rp 50. 108.000	1.909,6
Mei	Rp 45. 906.000	1.707,2
Juni	Rp 48. 417.000	1.863,4
Juli	Rp 36.283.000	1.370,6
Agustus	Rp 25. 904.000	976,8
September	Rp 30. 370.000	1.122
Oktober	Rp 30. 963.000	1.194,6
November	Rp 40. 551.000	1.542,2
Desember	Rp 64.047.000	2.369,4
Total Penjualan	Rp 493.865.000	18.623

Sumber: UD Kurnia Industri Petis Arba'2023

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa volume penjualan pada UD Kurnia Petis Arba' pada tahun 2023 belum stabil disetiap bulannya.

Penjualan terbanyak berada di bulan April dikarenakan bertepatan

dengan bulan ramadhan dan menjelang hari raya serta tahun baru

masehi pada bulan Desember sehingga banyak pelanggan dan masyarakat yang menyetok persediaan petis untuk bulan tersebut. Data

ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ivan selaku

karyawan bagian penjualan , Ivan menjelaskan bahwa:

“Sebenarnya peningkatan laba itu paling besar di bulan puasa sama lebaran. Karena para pelanggan itu ngambil semua nyetok semua. Karena di bulan-bulan itu hampir lebaran bahan kan gk ada. Jadi pas waktu lebaran di sini itu habis sudah mungkin ada

sisanya jadi di jual pas waktu lebaran. Jadi tingkat permintaan tertinggi itu ada di bulan puasa dan labanya juga tinggi.”⁹²

Adapun rincian penjualan setiap ukuran petis disajikan dalam table dibawah ini:

Tabel 4.3
Penjualan Setiap Ukuran Petis Arba' Tahun 2023

Berat petis	Jumlah unit	Penjualan
2 ons	9.561	Rp 57.366.000
4 ons	6.557	Rp 78.684.000
2,5 ons	8.612	Rp 64.590.000
11 kg	445	Rp 126.825.000
22 kg	320	Rp 166.400.000

Sumber: UD Kurnia Industri 2023

Tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa total penjualan petis arba' di tahun 2023 meliputi penjualan pesanan ukuran 11 kg sebanyak 445 timba dengan total 4.895 kg dan ukuran 22 kg sebanyak 320 blek dengan total 7.040 kg maka untuk pesanan petis di tahun 2023 terhitung sebanyak yaitu sedangkan yang eceran terjual sebanyak 63.490 ons atau setara dengan 6.349 kg. Data di atas merupakan sebuah pencatatan sederhana yang dilakukan oleh objek penelitian yang didapatkan dari hasil dokumentasi selama penelitian disana.

b. Identifikasi Biaya

Pada UD Kurnia Industri belum melakukan pemisahan biaya-biaya berdasarkan perilakunya. Oleh sebab itu, peneliti melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilakunya diantaranya terdapat biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap disini merupakan biaya yang tak

⁹² Ivan Zarkasyi diwawancarai oleh penulis. Banyuwangi, 16 Oktober 2024

berubah atau tidak terpengaruh terhadap tingkat aktivitas produksi. Sebaliknya biaya variable ialah biaya yang berubah sebanding dengan tingkat aktivitas produksi. Dengan kata lain biaya variable akan berubah tergantung pada jumlah produksi. Maka dapat dipastikan biaya variable disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk.

Adapun peneliti mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan UD Kurnia Industri berdasarkan perilakunya ialah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Klasifikasi Biaya UD Kurnia Industri Periode 2023

Keterangan	Sifat Biaya
Bahan Baku	
Sari ikan tuna	Biaya Variabel
Gula pasir	Biaya Variabel
Penyedap rasa (micin)	Biaya Variabel
Plastik	Biaya Variabel
Cup plastik	Biaya Variabel
Timba	Biaya Variabel
Blek	Biaya Variabel
Tenaga Kerja Langsung	
Upah pekerja langsung	Biaya Variabel
Biaya Overhead	
Kayu bakar	Biaya Variabel
Oli	Biaya Tetap
Oli garden	Biaya Tetap
Vbelt	Biaya Tetap
Servis mesin	Biaya Tetap
Bensin	Biaya Variabel
Ganti tangki bensin	Biaya Tetap
Depresiasi alat produksi	Biaya Tetap

Sumber: data olah peneliti 2024

1) Biaya Tetap

Biaya tetap ialah biaya yang secara total dikeluarkan dalam jumlah yang sama dan tidak berubah pada berbagai tingkat aktivitas produksi dalam periode tertentu.⁹³ Berikut rincian mengenai biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD Kurnia Industri pada tahun 2023:

Tabel 4.5
Biaya Tetap UD Kurnia Industri Periode 2023

Keterangan	Jumlah
Biaya Overhead	
Oli Mesin	Rp 1.920.000
Oli garden	Rp 1.200.000
Vbelt	Rp 480.000
Servis mesin	Rp 3.120.000
Ganti tangki mesin	Rp 650.000
Depresiasi alat produksi	Rp 945.000
Total Biaya Tetap	Rp 8.315.000

Sumber: data olah peneliti 2024

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa pada tahun

2023 UD Kurnia Industri memiliki total biaya tetap sebesar Rp

8.315.000. Data tersebut di dapat dari hasil wawancara bersama

pemilik usaha, beliau menjelaskan:

“Kalau pengeluaran perbulannya itu kita ada biaya perawatan mesin dan juga biaya mesin buat ngidupin mesinnya. Disini total ada 2 mesin yang di pakai. Ada pengeluaran buat oli mesin sekitar Rp 80.000 per mesin kemudian ada buat oli gardan juga kalau ini lebih murah dari oli mesin tadi Rp 40.000 an per mesin , sama ada biaya vbelt Rp 40.000 per mesin cuma bedanya yang ini perawatannya 2 bulan sekali beda sama yang tadi. Sama yang terakhir ada biaya servis untuk 1 mesin sekitar Rp

⁹³Devie Deviesa, *AKUNTANSI MANAJEMEN*, 56

130.000 dan ini pengeluarannya untuk 2 bulan sekali. Udah mungkin itu aja untuk semua pengeluarannya di tahun kemarin. Karena disini kita tidak ada pencatatan untuk itu jadi biaya-biayanya hanya bisa di rata-rata saja.”⁹⁴

“Waduh kalau itu saya agak lupa ya mbak tapi ini seingat saya saja nggeh, kalau gak salah itu 1 mesinnya harganya Rp 3.500.000 jadi kalau ada 2 mesin sekitar Rp 7.000.000 , sama untuk gardannya harganya Rp 1.750.000 . Kalau bertahannya berapa lama kayaknya 10 tahun lebih se mbak soalnya kita juga ngerawatnya rutin setiap bulan. Tahun kemarin juga sempat ganti tangki mesin satu kali dan itu habis Rp 600.000”⁹⁵

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa biaya tetap pada UD Kurnia Industri terdiri dari biaya oli untuk 2 mesin setiap satu bulan sekali; oli gardan untuk 2 gardan setiap satu bulan sekali; vbelt 2 mesin setiap dua bulan sekali; servis 1 mesin setiap 2 bulan sekali dan biaya ganti tangki bensin satu kali di tahun 2023.

2) Biaya Variabel

Biaya variabel disini merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang telah dilakukan. Jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk.⁹⁶

⁹⁴Pak Fudaili di wawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 10 Oktober 2024

⁹⁵Pak Fudaili di wawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 10 Oktober 2024

⁹⁶Wiwik Lestari, *Akuntansi Biaya dalam Perspektif*, 18

Tabel 4.6
Biaya Variabel UD Kurnia Industri Periode 2023

Keterangan	Jumlah
Bahan Baku	
Sari ikan tuna	Rp 29.206.800
Gula	Rp 125.172.000
Penyedap rasa	Rp 8.214.413
Plastik	Rp 1.032.650
Gelas plastic	Rp 732.020
Timba	Rp 4.450.000
Kaleng	Rp 4.575.000
Biaya Overhead	
Kayu bakar	Rp 6.780.150
Bensin	Rp 15.646.500
Tenaga Kerja Langsung	
Upah tenaga kerja	Rp 147.077.000
Total Biaya Variabel	Rp 342.886.533

Sumber: data olah peneliti 2024

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa pada tahun 2023 UD Kurnia Industri memiliki total biaya variable sebesar Rp 342.886.533 dari biaya bahan baku, biaya kayu bakar, biaya bensin, dan upah tenaga kerja. Data pada table di atas didapat dari wawancara bersama Bapak Fudaili selaku owner diantaranya sebagai berikut.

“ Kalau bahan baku petisnya itu pertama sari ikan tuna, gula sama penyedap rasa. Sari ikannya itu disini kontrak ambilnya selama 1 tahun dan tahun kemarin total ada 1.500 ton sari ikan dan ngeluarin sekitar Rp 168.000.000, Kalau buat kemasannya , petis yang ecer itu di masukan ke dalam kantung plastic transparan menyesuaikan ukuran. Kan ada yang 2 ons sama 4 ons. Nah buat yang seperempat kg atau 2,5 ons wadahnya pakai aqua palstik yang kecil itu. Itu tadi kan yang ecer kalau yang pesenan bisa pakek timba sama blek. Plastiknya itu per pack harganya 3000-an lah buat ukuran yang kecil, tapi kalau yang besar itu selisih 500

rupiah cuma per packnya. Cup plastic nya itu kalau gak salah harganya 4.000 an itu isi 50 cup. Kalau gaji karyawannya disini menyesuaikan sama produksi karena disini digajinya tiap hari setelah produksi bukan di akhir bulan, tahun kemarin itu ada sekitar 144 juta. Disini gak ada biaya listrik kita masaknya pakai kayu bakar. Nah kayu bakarnya itu kita selalu nyetok , jadi 1 bulan itu ada 2 truk kayu bakar yang datang ke rumah . Harga per truknya itu Rp 1.300.000 dan bisa habis kira-kira sampai 20 kali masak buat 1 truk.”⁹⁷

3) Rekapitulasi Biaya-biaya

Rekapitulasi biaya merupakan alat penting untuk mengelola pengeluaran dan membuat keputusan yang lebih baik dalam suatu organisasi, Maka dari itu setelah mengetahui klasifikasi seluruh biaya- biaya pada UD Kurnia Industri selanjutnya peneliti akan menyajikan rekapitulasi seluruh biaya yang dikeluarkan UD Kurnia Industri pada tabel berikut ini :

Tabel 4.7
Rekapitulasi Biaya-Biaya UD Kurnia Industri Periode 2023

Keterangan	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Bahan Baku		
Sari ikan tuna	Rp 21.571.200,00	
Gula pasir	Rp 92.448.000,00	
Penyedap rasa (micin)	Rp 6.367.000,00	
Plastik	Rp 1.032.650,00	
Cup plastic	Rp 732.020,00	
Timba	Rp 4.450.000,00	
Blek	Rp 4.575.000,00	
Tenaga Kerja Langsung		
Upah Tenaga Kerja	Rp 147.076.000,00	
Biaya Overhead		
Kayu bakar	Rp 5.007.500,00	
Oli		Rp 1.920.000,00
Oli garden		Rp 1.200.000,00

⁹⁷Pak Fudaili di wawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 10 Oktober 2024

Vbelt		Rp	480.000,00	
Servis mesin		Rp	3.120.000,00	
Bensin	Rp	11.556.000,00		
Ganti tangki bensin		Rp	650.000,00	
Depresiasi alat produksi		Rp	945.000,00	
Total Biaya	Rp	342.886.533,00	Rp	8.315.000,00
Total Seluruh Biaya			Rp	351.201.533,00

Sumber: data olah peneliti 2024

Dari tabel 4.7 di atas dapat diketahui bahwa total biaya tetap pada UD Kurnia Industri tahun 2023 sebesar Rp 8.315.000 sedangkan total biaya variabel sebesar Rp 342.886.533

c. Analisis Cost Volume Profit

Analisis *cost volume profit* (CVP) sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya volume laba merupakan suatu proses bagaimana perbedaan biaya dan laba terhadap perubahan volume yang akan menyediakan informasi mengenai hubungan antara ketiganya untuk mencapai target laba pada

tingkatan tertentu. Analisis ini dapat membantu manajer dalam mengoptimalkan laba perusahaan dengan strategi seperti menurunkan biaya variabel, meningkatkan harga jual, atau mengurangi biaya tetap untuk meningkatkan laba. Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti akan melakukan analisis *cost-volume-profit* pada UD Kurnia Industri untuk mengetahui keterkaitan antara volume penjualan, biaya-biaya terhadap laba. Adapun dasar untuk melakukan analisis *cost-volume-profit* yaitu sebagai berikut:

1) *Contribution Margin (CM)*

Laporan *Contribution Margin (CM)* adalah konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan didalam menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*). *Contribution margin* (margin kontribusi) merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha. Jumlah yang tersisa/selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika CM lebih dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba, jika $CM <$ kurang dari biaya tetap maka akan rugi dan jika CM sama dengan biaya tetap maka perusahaan dalam posisi impas (tidak laba dan tidak rugi). Analisis *contribution margin* ini dapat digunakan oleh manager untuk mengetahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap, sehingga akan diketahui laba usaha pada UD Kurnia Industri.

Adapun nilai *contribution margin* didapatkan dari selisih antara pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Untuk mengetahui besarnya *contribution margin* pada tahun 2023 peneliti menyajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8
Laporan Laba Operasi UD Kurnia Industri 2023

Keterangan	Periode 2023
Penjualan	Rp 493.865.000
(-)Biaya Variabel	Rp 342.886.533
<i>Contribution Margin</i>	Rp 150.978.467
(-)Biaya Tetap	Rp 8.315.000
Laba Operasi	Rp 142.663.467

Sumber: data olah peneliti 2024

Dari tabel 4.8 diketahui bahwa *Contribution Margin* pada sebesar Rp 150.978.467 . Karena $CM >$ dari biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba yaitu sebesar Rp 142.663.467. Adapun untuk menghitung rasio margin kontribusi bisa menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{CM Ratio} = \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{CMR periode 2023} = \frac{\text{Rp}150.978.467}{\text{Rp} 493.865.000} \times 100\%$$

$$= 30,5\%(\text{dibulatkan})$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa *Ratio Contribution Margin* pada sebesar 30,5 % pada periode 2023. Hal tersebut menunjukkan bahwa mampu menutupi biaya tetap yang telah dikeluarkan sebesar Rp 8.315.000 sehingga mampu menghasilkan laba sebesar Rp 142.663.467. Adapun untuk menghitung margin kontribusi per unit ialah menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin kontribusi per unit} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Total Margin Kontribusi} = \text{Margin kontribusi} \times \text{jumlah unit produksi}$$

Berikut merupakan margin kontribusi pada setiap ukuran petis dapat dilihat pada tabel I bawah ini:

Tabel 4.9
Margin Kontribusi Per Unit Setiap Ukuran Petis

Ukuran petis	Harga Jual (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Margin kontribusi (Rp)
2 ons	6.000	3.690	2.310
4 ons	12.000	7.330	4.670
2,5 ons	7.500	5.530	1.970
11 kg	285.000	209.672	75.328
22 kg	520.000	414.344	105.656

Sumber: data olah peneliti 2024

Adapun untuk menghitung *Contribution Margin Ratio* (CMR) per unit ukuran petis menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Margin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual per Unit}} \times 100\%$$

Berikut perhitungan setiap ukuran petis pada UD Kurnia Industri:

1) Ukuran 2 ons

$$\text{CMR} = \frac{\text{Rp } 2.310}{\text{Rp } 6.000} \times 100\% = 38,5 \%$$

2) Ukuran 4 ons

$$\text{CMR} = \frac{\text{Rp } 4.670}{\text{Rp } 12.000} \times 100\% = 38,9 \%$$

3) Ukuran 2,5 ons

$$\text{CMR} = \frac{\text{Rp } 1.970}{\text{Rp } 7.500} \times 100\%$$

$$= 26,3 \%$$

4) Ukuran 11 kg

$$\text{CMR} = \frac{\text{Rp } 75.328}{\text{Rp } 285.000} \times 100\%$$

$$= 26,4 \%$$

5) Ukuran 22 kg

$$\text{CMR} = \frac{\text{Rp } 105.656}{\text{Rp } 520.000} \times 100\%$$

$$= 20,3 \%$$

2) *Break Even Point (BEP)*

Analisis Titik Impas memberikan informasi berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan supaya tidak menderita kerugian. Dari analisa tersebut juga dapat diketahui sampai *seberapa* jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar supaya perusahaan tidak menderita kerugian. Pada analisis *break event point* terdapat dua rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas di UD Kurnia Industri yaitu *BEP* (Unit) dan *BEP* (Rupiah). Untuk menentukan *BEP* (Unit) dan *BEP* (Rupiah) maka digunakan data biaya tetap pada tahun 2023 sebesar Rp 8.315.000, biaya variabel perunit dan volume penjualan perunit tahun 2023. Adapun rumus *BEP* penjualan dan rupiah sebagai berikut:

a. *Break Even Point Penjualan (Q)*

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{(S - VC)}}$$

b. *Break Even Point Rupiah (RP)*

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{\text{CMR}}$$

Keterangan :

FC= *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC= *Variabel Cost* (biaya variabel)

S = *Sales* (penjualan)

CMR = *Contribution Margin Ratio* (rasio margin kontribusi)

Rincian biaya dalam setiap ukuran petis dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10
Contribution Margin Ratio Per Ukuran Petis Tahun 2023

Ukuran petis	Harga Jual	Biaya variabel	Biaya tetap	CMR
2 ons	Rp 6.000	Rp 3.690	Rp 8.315.000	38,5 %
4 ons	Rp 12.000	Rp 7.330	Rp 8.315.000	38,9 %
2,5 ons	Rp 7.500	Rp 5.530	Rp 8.315.000	26,3 %
11 kg	Rp 285.000	Rp 209.672	Rp 8.315.000	26,4 %
22 kg	Rp 520.000	Rp 414.344	Rp 8.315.000	20,3 %

Sumber: data olah peneliti 2024

Adapun perhitungan BEP pada setiap ukuran petis arba' ialah sebagai berikut:

1) Petis ukuran 2 ons

$$\text{a. BEP (Q)} = \frac{\text{Rp } 8.315.000}{(\text{Rp } 6.000 - \text{Rp } 3.690)}$$

$$= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{\text{Rp } 2.310}$$

$$= 3.599,5$$

$$= 3600 \text{ Unit}$$

$$\text{b. BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 8.315.000}{38,5 \%}$$

$$= \text{Rp } 21.597.402,6$$

2) Petis ukuran 4 ons

$$\text{a. BEP(Q)} = \frac{\text{Rp } 8.315.000}{(\text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 7.330)}$$

$$= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{\text{Rp } 4.670}$$

$$= 1.780,5$$

$$= 1.781 \text{ unit}$$

$$\text{b. BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 8.315.000}{38,9 \%}$$

$$= \text{Rp } 21.375.321,4$$

3) Petis ukuran 2.5 ons

$$\text{a. BEP (Q)} = \frac{\text{Rp } 8.315.000}{(\text{Rp } 7.500 - \text{Rp } 5.530)}$$

$$= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{\text{Rp } 1.970}$$

$$= 4.220,8$$

$$= 4.221 \text{ Unit}$$

$$\begin{aligned} \text{b. BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{26,3 \%} \\ &= \text{Rp } 31.615.969,6 \end{aligned}$$

4) Ukuran 11 kg / timba

$$\begin{aligned} \text{a. BEP(Q)} &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{(\text{Rp } 285.000 - \text{Rp } 209.672)} \\ &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{\text{Rp } 75.328} \\ &= 110,3 \text{Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{26,4 \%} \\ &= \text{Rp } 31.448.562,8 \end{aligned}$$

5) Ukuran 22 kg / kaleng

$$\begin{aligned} \text{a. BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{(\text{Rp } 520.000 - \text{Rp } 414.344)} \\ &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{\text{Rp } 105.656} \\ &= 78,7 \text{unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp } 8.315.000}{20,3\%} \\ &= \text{Rp } 10.435.492 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa titik impas akan di capai apabila penjualan petis eceran

untuk ukuran 2 ons mencapai Rp 21.597.402,6 yaitu sebanyak 3.600 unit. Lalu petis ukuran 4 ons mencapai Rp 21.375.321,4 yang berjumlah 1.781 unit. Kemudian untuk petis ukuran 2,5 ons terjual sebanyak 4.221 dengan penjualan sebesar Rp 31.615.969,6. Sedangkan penjualan atas pesanan dapat dikatakan impas apabila pesanan petis ukuran 11 kg mencapai Rp 31.448.562,8 dengan jumlah 110,3 unit dan pesanan ukuran 22 kg sebanyak 78,7 yaitu sebesar Rp 10.435.492. Untuk rinciannya dapat dilihat pada table di bawah ini :

Tabel 4.11
BEP (Unit) & BEP (Rupiah) Setiap Ukuran Petis

Ukuran petis	BEP (unit)	Unit (ons)	BEP (rupiah)
2 ons	3.600	7.200	Rp 21.597.402,6
4 ons	1.781	7.124	Rp 21.375.321,4
2,5 ons	4.221	10.553	Rp 31.615.969,6
11 kg/timba	110,3	12.133	Rp 31.448.562,8
22 kg/kaleng	78,7	17.314	Rp 10.435.492,0
Total		54.324 = 5.432,4 kg	Rp 116.472.748,4

Sumber: data olah peneliti 2024

Dari table 4.11 di atas dapat disimpulkan bahwa agar UD Kurnia dapat mencapai titik impas maka total petis yang harus terjual sebanyak 5.432,4 kg yang mana memperoleh pendapatan sebesar Rp 116.472.748,4 di bulatkan menjadi Rp 116.472.748.

3) *Margin of Safety (MoS)*

Margin of safety atau batas/tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi

perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Berikut rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *margin of safety* pada UD Kurnia Industri:

$$\text{Margin of safety (rupiah)} = \text{Total penjualan (Rupiah)} - \text{Penjualan titik impas (rupiah)}$$

$$\text{Margin of safety (unit)} = \text{Total penjualan (unit)} - \text{Penjualan titik impas (unit)}$$

$$\text{Margin of safety ratio} = \frac{\text{Batas keamanan (rupiah)}}{\text{Total penjualan (rupiah)}} \times 100 \%$$

Adapun *Margin of safety* setiap ukuran petis arba' pada tahun 2023 ialah sebagai berikut:

1) Petis ukuran 2 ons

$$1. \text{ Margin of safety (Rupiah)} = \text{Rp}57.366.000 - \text{Rp}21.597.403 \\ = \text{Rp}35.768.597$$

$$2. \text{ Margin of safety (Unit)} = 9.561 - 3.600$$

$$= 5.961 \text{ unit}$$

$$\text{Rp } 35.768.597$$

$$3. \text{ Margin of safety ratio} = \frac{\text{Rp } 35.768.597}{\text{Rp } 57.366.000} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 35.768.597}{\text{Rp } 57.366.000}$$

$$= 62\% \text{ (dibulatkan)}$$

2) Petis ukuran 4 ons

$$1. \text{ Margin of safety (Rupiah)} = \text{Rp } 78.684.000 - \text{Rp } 21.375.321 \\ = \text{Rp } 57.308.679$$

$$2. \text{ Margin of safety (Unit)} = 6.557 - 1.781 \\ = 4.776 \text{ unit}$$

$$3. \text{ Margin of safety ratio} = \frac{\text{Rp } 57.308.679}{\text{Rp } 78.684.000} \times 100\% \\ = 73\% \text{ (dibulatkan)}$$

3) Petis ukuran 2,5 ons

$$1. \text{ Margin of safety (Rupiah)} = \text{Rp } 64.590.000 - \text{Rp } 31.615.969 \\ = \text{Rp } 32.974.031$$

$$2. \text{ Margin of safety (Unit)} = 8.612 - 4.221 \\ = 4.391 \text{ unit}$$

$$3. \text{ Margin of safety ratio} = \frac{\text{Rp } 32.974.031}{\text{Rp } 64.590.000} \times 100\% \\ = 51\% \text{ (dibulatkan)}$$

4) Petis ukuran 11 kg /timba

$$1. \text{ Margin of safety (Rupiah)} = \text{Rp } 126.825.000 - \text{Rp } 31.448.563 \\ = \text{Rp } 95.376.437$$

$$2. \text{ Margin of safety (Unit)} = 445 - 110,3 \\ = 334,7 \text{ unit}$$

$$3. \text{ Margin of safety ratio} = \frac{\text{Rp } 95.376.437}{\text{Rp } 126.825.000} \times 100\% \\ = 75\% \text{ (dibulatkan)}$$

5) Petis ukuran 22 kg /kaleng

$$1. \text{ Margin of safety (Rupiah)} = \text{Rp } 166.400.000 - \text{Rp } 10.435.492 = \text{Rp } 155.964.508$$

$$2. \text{ Margin of safety (Unit)} = 320 - 78,7 = 241,3 \text{ unit}$$

$$3. \text{ Margin of safety ratio} = \frac{\text{Rp } 155.964.508}{\text{Rp } 166.400.000} \times 100\% = 94\% \text{ (dibulatkan)}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat batas aman penjualan boleh turun yang tidak menyebabkan UD Kurnia Industri mengalami kerugian pada tahun 2023 pada setiap ukuran petis dapat dilihat pada table di bawah ini:

Tabel 4.12
Margin of Safety Petis Arba' Periode 2023

Ukuran petis	Margin of safety (Rupiah)	Margin of safety (Unit)	Unit (ons)	Margin of safety ratio
2 ons	Rp 35.768.597	5.961	11.922	62 %
4 ons	Rp 57.308.679	4.776	19.104	73 %
2,5 ons	Rp 32.974.031	4.391	10.977,5	51 %
11 kg	Rp 95.376.437	334,7	36.817	75 %
22 kg	Rp 155.964.508	241,3	53.086	94 %
Total	Rp 377.392.252		131.906,5 (13.191 kg)	

Sumber: data olah peneliti 2024

Pada table 4.12 menunjukkan bahwa batas keamanan penjualan UD Kurnia Industri sebesar Rp 377.392.252 dengan volume penjualan petis sebanyak 13.191 kg. Dari hasil tersebut juga menunjukkan bahwa batas keamanan yang dimiliki oleh UD

Kurnia Industri termasuk tinggi. Sehingga dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin rendahnya resiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan volume penjualan.

4) *Operating Leverage*

Bagi manajer, *leverage* menjelaskan bagaimana dapat mencapai kenaikan laba besar hanya dengan kenaikan penjualan dan/atau aktiva yang sedikit. Salah satu jenis *leverage* yang digunakan manajer untuk melakukan hal tersebut dikenal sebagai *operating leverage*. *Operating leverage* mempunyai kaitan dengan struktur biaya perusahaan, dalam hal bahwa *operating leverage* semakin lebih besar pada perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang lebih besar dan biaya variabel per satuan yang kecil. Sebaliknya, *operating leverage* semakin lebih rendah dalam perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang kecil dan biaya variabel per satuan yang tinggi. Adapun peneliti akan menyajikan hasil perhitungan *operating leverage* pada UD Kurnia Industri sebagai berikut :

$$\textit{Operating leverage} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba}}$$

Operating leverage UD Kurnia Industri periode 2023

$$\begin{aligned} \textit{Operating leverage} &= \frac{\text{Rp150.978.467}}{\text{Rp 142.663.467}} \\ &= 1,05 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *operating leverage* di UD Kurnia Industri periode hasilnya adalah 1,05. *Operating leverage* pada UD Kurnia terlihat rendah dikarenakan mempunyai biaya tetap yang kecil yaitu sebesar Rp 8.315.000 akan tetapi biaya variabelnya lebih *tinggi yaitusebesar* Rp 342.886.533. Jadi UD kurnia perlu melakukan pengendalian terhadap biaya yang dikeluarkan terutama biaya variabel untuk mencapai target laba yang lebih tinggi.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis penelitian dari data yang didapat dengan *wawancara*, observasi, dan dokumentasi yang berkenaan dengan penjualan petis dalam optimalisasi laba oleh UD Kurnia Industri di Dusun Sampangan, maka hasil tersebut perlu diadakan pembahasan terhadap hasil temuan dikaitkan dengan teori-teori dan menggunakan alat penelitian pada penelitian ini. Temuan yang di dapat dari hasil penelitian mengenai penerapan analisis *cost volume profit* sebagai perencanaan pada UD Kurnia Industri ialah sebagai berikut:

1. Penerapan Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan pada UD Kurnia Industri Petis Arba' Muncar yang dicapai dengan proses wawancara dan observasi secara langsung terkait perencanaan penjualan menunjukkan bahwa perencanaan penjualan yang dilakukan oleh UD Kurnia Industri belum dapat menentukan berapa banyak unit yang harus di jual. Hal ini di

karenakan pencatatan yang dilakukan masih tergolong sederhana yang mana biaya-biaya operasional secara keseluruhan tidak di catat sehingga laba yang dihasilkan tidak diketahui. Pencatatan yang dilakukan disana hanya mengenai pendapatan penjualan setiap hari . Dari hasil wawancara bersama bagian penjualan dapat diketahui bahwa pendapatan atas penjualan hari ini langsung di kelola oleh bagian keuangan yang mana sebagian dari hasil pendapatan akan disisihkan untuk disimpan sebagai biaya produksi selanjutnya. Tanpa adanya data biaya operasional menyebabkan perusahaan tidak dapat mengetahui kapan mereka mulai mendapatkan laba.

Di sisi lain perencanaan laba pada UD Kurnia Industri yaitu menargetkan laba per tahun sebesar kenaikan 10 % dari laba tahun sebelumnya yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan. Namun dikarenakan tidak ada pencatatan atas biaya-biaya operasional, strategi yang digunakan UD Kurnia Industri yaitu lebih fokus kepada pemasaran dengan cara menelfon beberapa pelanggan tetap dengan tujuan menawarkan produknya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa UD Kurnia Industri telah menerapkan salah satu prinsip dasar perencanaan penjualan yaitu dengan melakukan kontak langsung secara online terhadap pelanggan. Strategi seperti ini telah sesuai dengan fungsi pemasaran dalam islam yaitu sebagai penghubung silaturahmi antara produsen dan konsumen. Sebagaimana ditegaskan dalam hadits berikut:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ أَبِي يَعْقُوبَ الْكِرْمَانِيُّ، حَدَّثَنَا حَسَّانُ، حَدَّثَنَا يُونُسُ، حَدَّثَنَا مُحَمَّدٌ، عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ ، قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : " مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ، أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ، فَلْيَصِلْ رَحْمَهُ ".

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Abi Ya'qub Al-Kirmaniy, telah menceritakan kepada kami Hassan, telah menceritakan kepada kami Yunus, telah berkata Muhammad_ ia adalah Az-Zuhriy_, dari Anas bin Malik radliyallahu 'anhu, ia berkata : Aku mendengar Rasulullah shallallaahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Barangsiapa yang suka diluaskan rizkinya dan ditangguhkan kematiannya, hendaklah ia menyambung silaturahmi". (H.R. Al-Bukhari Nomor 2067).

Dalam konteks jual beli, hadits di atas menjelaskan bahwa menjalin silaturahmi antara penjual dan pembeli sangat di anjurkan dalam syariah islam. Silaturahmi ini menjadi bukti pentingnya strategi pemasaran yang islami.⁹⁸ Strategi pemasaran dengan menghubungi pelanggan secara langsung akan berpotensi meningkatkan volume penjualan. Namun hal ini akan terkendala dalam perhitungan laba dikarenakan tidak adanya catatan pasti mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan. Maka dari itu perlu dilakukan pencatatan agar penjualan serta laba yang dihasilkan lebih optimal.

Dengan adanya pencatatan atas biaya-biaya terkait produksi, akan memudahkan perusahaan untuk melacak dan mengelola biaya dengan lebih efektif. Pencatatan biaya merupakan fondasi yang di perlukan untuk analisis CVP yang efektif. Tanpa pencatatan yang tepat, perusahaan tidak dapat menghitung titik impas, mengevaluasi profitabilitas, atau membuat keputusan strategis yang informasional. Oleh karena itu, penting bagi

⁹⁸Amiruddin, A. Husen Ritonga & Samsu, *Manajemen Pemasaran Jasa Lembaga*, 41-42

perusahaan untuk mengembangkan sistem pencatatan biaya yang baik guna mendukung analisis cvp dan pengelolaan bisnis secara keseluruhan.

Berdasarkan hal tersebut maka perencanaan penjualan yang dilakukan oleh UD Kurnia Industri belum sesuai dengan teori yang digunakan oleh penulis tentang analisis cvp terhadap perencanaan penjualan yang dikemukakan oleh Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen yakni:

Terdapat beberapa poin utama terkait teori ini:

- a. Analisis cost volume profit menekankan pada pentingnya memahami bagaimana biaya tetap dan variabel berinteraksi dengan volume penjualan untuk mempengaruhi laba . Salah satu fokus utama adalah dengan menghitung titik impas, yaitu jumlah unit yang harus di jual untuk menutupi semua biaya.
- b. Hansen dan Mayanne menekankan pentingnya pencatatan biaya yang akurat untuk analisis cvp yang mana dapat membantu manajer dalam membuat keputusan terkait harga, volume produksi, dan biaya. Teori ini memungkinkan simulasi berbagai scenario untuk mengevaluasi dampak perubahan harga, biaya, atau volume terhadap laba.

Adanya target laba dalam suatu usaha yang dikhususkan untuk menaikkan jumlah volume penjualan merupakan salah satu upaya dalam hal perencanaan atas penjualan. Dalam penyusunan perencanaan penjualan memerlukan informasi mengenai estimasi penjualan yang dapat digunakan sebagai perkiraan pendapatan masa depan selama periode tertentu (dapat

dilakukan secara bulanan, triwulan, dan tahunan) sesuai dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan, perkiraan biaya digunakan untuk mengendalikan biaya yang dikeluarkan agar mencapai laba yang optimal, dan estimasi volume penjualan dapat dianalisis menggunakan analisis *cost volume profit* (cvp). Analisis cvp dapat membantu dalam mengoptimalkan laba perusahaan dengan menekankan pada keterkaitannya biaya, unit yang dijual, dan harga. Analisis ini memungkinkan identifikasi di era-era dimana perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.⁹⁹

Untuk melakukan perencanaan penjualan peneliti akan melakukan perhitungan berdasarkan data volume penjualan tahun sebelumnya. Berdasarkan volume penjualan pada tahun 2023 UD Kurnia Industri diharapkan melakukan kenaikan penjualan pada tahun 2024, kenaikan tersebut akan berdampak pada kenaikan laba sehingga laba yang dihasilkan lebih optimal. Sebelum melakukan perhitungan atas penjualan, peneliti akan menyajikan tabel laporan operasi UD Kurnia Industri pada tahun 2023 agar dapat digunakan untuk meningkatkan laba pada tahun berikutnya.

⁹⁹Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen*, hal. 47

Adapun laporan laba rugi sebagai berikut:

Tabel 4.13
Laporan Laba Operasi UD Kurnia Industri Periode 2023

Keterangan	Periode 2023	
Penjualan	Rp	493.865.000
(-)Biaya Variabel	Rp	342.886.533
Contribution Margin	Rp	150.978.467
(-)Biaya Tetap	Rp	8.315.000
Laba Operasi	Rp	142.663.467

Sumber: UD Kurnia Industri 2023

Berdasarkan tabel 4.13 diatas dapat diketahui bahwa total laba pada tahun 2023 sebesar Rp 142.663.467 serta biaya-biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 351.201.533. Laporan laba rugi tersebut dapat digunakan sebagai perencanaan laba tahun berikutnya. Perencanaan laba pada UD Kurnia Industri selama ini yaitu dengan menetapkan target laba setiap tahunnya guna mempertimbangkan penjualan yang diharapkan untuk tahun depan. Dengan adanya pertimbangan penjualan dapat berpotensi meningkatkan profitabilitas sebuah usaha. Hal ini sesuai dengan penjelasan Surah Al-Jumu'ah ayat 10 mengenai profitabilitas.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا

اللَّهُ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah. Dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.” (Q.S. Al-Jumu'ah: 10)

Berdasarkan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas yang diperoleh dari cara yang benar akan membawa keberkahan.¹⁰⁰ Salah satu strategi untuk meningkatkan laba yaitu dengan mengelola sumber daya dengan bijak, termasuk dalam penjualan, dapat berkontribusi pada peningkatan profitabilitas/laba. Maka dari itu guna memperoleh keberkahan dalam usaha, pelaku usaha perlu menerapkan strategi yang efektif untuk mencapai target laba, salah satunya yaitu dengan memperkirakan volume penjualan agar pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga laba yang didapat pun lebih optimal.

Pernyataan mengenai target laba pada UD Kurnia Industri didapat dari hasil wawancara bersama kedua narasumber yaitu Bapak Fudaili selaku pemilik UD dan karyawan bagian penjualan yang bernama Ivan yang mana merupakan anak kandung pemilik UD. Kedua narasumber menjawab target laba yang diinginkan yaitu sebesar kenaikan 10 % dari laba tahun sebelumnya. Jika dilihat dari laba tahun sebelumnya dengan jumlah Rp 142.663.467 maka laba yang di dapat untuk tahun berikutnya kurang lebih senilai 150 juta lebih.

Penetapan target laba pada UD Kurnia Industri yang dilakukan yaitu dengan melihat volume penjualan pada tahun 2023 karena UD Kurnia Industri melakukan perencanaan untuk penjualannya dengan merekomendasikan peningkatan volume penjualan produk petis. Target

¹⁰⁰ Hamka, *Tafsir al-Azhar Jilid 9*, 161

laba yang diinginkan oleh UD Kurnia Industri sebesar 150 jutaan pada tahun 2024. Upaya UD Kurnia Industri dalam mencapai target laba selama ini yaitu dengan menghubungi langsung pelanggan tetap khususnya yang ada diluar kota untuk kembali menawarkan produknya. Dilihat dari upaya yang dilakukan selama ini maka dapat dikatakan UD Kurnia perlu mempertimbangkan berapa volume petis yang perlu di produksi untuk memenuhi permintaan para pelanggan tetap. Untuk memenuhi permintaan tersebut maka diperlukan adanya perencanaan penjualan agar dapat mencapai laba yang optimal sesuai dengan target laba yang diinginkan.

UD Kurnia Industri menginginkan kenaikan laba sebesar 10 % untuk tahun depan dengan pertimbangan bahwa UD Kurnia Industri masih bisa menaikkan volume penjualan seiring dengan peningkatan daya beli konsumen. Peningkatan penjualan tersebut akan menyebabkan peningkatan juga pada biaya variabel per produk . Berikut merupakan target laba yang dihitung untuk tahun 2024 dengan melihat dari laba yang didapat pada tahun 2023:

Laba tahun 2023 = Rp 142.663.467

Laba yang diharapkan tahun 2024 = Laba tahun sebelumnya + (laba yang diharapkan x laba tahun sebelumnya)

Laba yang diharapkan tahun 2024 = Rp 142.663.467 + (10% x Rp 142.663.467) = Rp 142.663.467 + Rp 14.266.347
= Rp 156.929.814

Setelah melakukan perhitungan untuk menentukan target laba yang ingin dicapai pada tahun 2024 dengan kenaikan laba yang diharapkan sebesar 10%, dapat diketahui bahwa laba yang harus dicapai untuk memperoleh kenaikan 10% dari tahun 2023 sebesar Rp 142.663.467 menjadi sebesar Rp 156.929.814 pada tahun 2024. Berikut ini peneliti akan menyajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan metode persamaan titik impas dan margin kontribusi untuk mengetahui besarnya volume penjualan petis UD Kurnia Industri untuk mencapai target laba yang diinginkan:

$$\begin{aligned} \text{Total kontribusi margin} &= \text{Target laba} + \text{Biaya tetap yang diperlukan} \\ &= \text{Rp } 156.929.814 + \text{Rp } 8.315.000 \\ &= \text{Rp } 165.244.814 \end{aligned}$$

Persamaan titik impas (BEP) untuk memperoleh target laba adalah¹⁰¹:

$$\text{Jumlah unit untuk memperoleh} = \frac{\text{Total kontribusi margin} - \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Rupiah penjualan untuk memperoleh laba} = \frac{\text{Total kontribusi margin}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

Berikut merupakan perhitungan persamaan BEP untuk memperoleh laba sebesar 156.929.814 di tahun 2024:

Berdasarkan perhitungan analisis data diatas diketahui bahwa rasio margin kontribusi pada penjualan tahun 2023 senilai 30,5 % .

¹⁰¹ Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen*, 51

$$\begin{aligned} \text{Rupiah penjualan} &= \frac{\text{Rp } 165.244.814}{30,5 \%} \\ &= \text{Rp } 541.786.275 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa target laba akan dicapai jika UD Kurnia Industri mampu memperoleh penjualan sebesar Rp 541.786.275 di tahun 2024. Untuk mencapai target laba tersebut UD Kurnia Industri harus mampu meningkatkan volume penjualan. Upaya UD Kurnia Industri dalam meningkatkan penjualan selama ini seperti yang telah dikatakan oleh Mas Ivan selaku bagian penjualan yaitu pihak UD lebih dulu berinisiatif menghubungi pelanggan tetap khususnya yang ada di luar kota dengan tujuan menawarkan produknya agar pelanggan kembali memesan dalam jumlah besar untuk persediaan.

Dari adanya upaya tersebut dapat disimpulkan bahwa selama ini UD Kurnia lebih memfokuskan pada penjualan dengan sistem pesanan daripada penjualan produk ecer. Maka dari itu untuk memperkirakan volume penjualan petis mencapai laba yang diinginkan, peneliti akan menghitung berapa banyak petis yang harus terjual khususnya untuk harga pesanan. Untuk produk eceran dapat diasumsikan penjualannya menggunakan data perhitungan *margin of safety* pada tahun sebelumnya. Dengan data tersebut mengindikasikan bahwa penjualan di tahun 2023 termasuk tinggi. Semakin besar *margin of safety* (mos) atas penjualan maka semakin kecil kemungkinan bahwa volume akan mengalami

penurunan yang mengakibatkan rugi atau berada di bawah titik impas.¹⁰² Berikut rincian perhitungan total pendapatan untuk produk ecer sesuai data margin of safety periode 2023:

Diketahui *margin of safety* petis ukuran 2 ons sebesar Rp 35.768.597, untuk ukuran 4 ons sebesar Rp 57.308.679 dan ukuran 2,5 ons *margin of safety* sebesar Rp 32.974.031. Maka total penjualan untuk produk ecer adalah:

$$\text{Rp } 35.768.597 + \text{Rp } 57.308.679 + \text{Rp } 32.974.031 = \text{Rp } 126.051.307$$

Dari total penjualan produk ecer di atas, maka perhitungan total penjualan produk pesanan tahun 2024 ialah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rupiah penjualan produk pesanan} &= \text{Total penjualan target laba} - \\ &\quad \text{Total penjualan produk ecer} \\ &= \text{Rp } 541.786.275 - \text{Rp } \\ &\quad 126.051.307 \\ &= \text{Rp } 415.734.968 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas menyatakan bahwa total penjualan petis sistem pesanan agar mencapai target laba yaitu sebesar Rp 415.734.968.

Dengan adanya estimasi pendapatan penjualan untuk tahun depan dapat memudahkan dalam pengendalian biaya dan produksi sehingga perusahaan dapat lebih mudah mengontrol pengeluaran dan memastikan bahwa biaya tetap dalam batas yang wajar. Estimasi ini juga memungkinkan bagi UD Kurnia Industri merencanakan tingkat produksi yang tepat dengan menghindari kelebihan atau kekurangan stok. Maka dari itu langkah selanjutnya ialah mempersiapkan peningkatan kapasitas

¹⁰² Charles T. Horngren et. Al., *Introduction to Management*, 57

produksi untuk memenuhi permintaan para pelanggan. Manfaat dari adanya estimasi diatas sesuai dengan teori mengenai fungsi biaya dan produksi. Biaya disini salah satunya berfungsi sebagai pedoman perencanaan pengeluaran yang berhubungan langsung dengan produksi baik itu biaya variabel maupun biaya tetap. Kedua biaya tersebut merupakan bagian dari biaya produksi jangka pendek yang mana fungsi ini digunakan terutama dalam hal pembuatan keputusan operasional sehari-hari, salah satunya ialah dengan melakukan analisis *cost volume profit* sebagai perencanaan terhadap penjualan selama 1 periode.¹⁰³

Hal ini semakin memperkuat gagasan mengenai pentingnya analisis *cost volume profit* dalam mengoptimalkan laba suatu usaha. Dengan memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba, perusahaan dapat lebih efektif dalam mencapai target laba yang diinginkan. Maka dari itu perlu untuk memahami dasar dalam perencanaan penjualan salah satunya dengan menerapkan analisis cvp pada suatu usaha.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹⁰³ A. Tasman, *Ekonomi Manajerial*, 93

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti mengenai Optimalisasi laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* Guna Mengetahui Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi dapat menyimpulkan bahwa perencanaan terhadap penjualan yang dilakukan oleh UD Kurnia Industri selama ini kurang efektif karena tidak ada pencatatan atas biaya-biaya yang dikeluarkan secara rinci yang menyebabkan UD Kurnia Industri sulit menentukan berapa jumlah produk yang harus terjual untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan agar menghasilkan laba yang optimal. Namun UD Kurnia Industri telah menetapkan target laba sebesar kenaikan 10 % dari laba di tahun sebelumnya. Maka dari itu, agar bisa mencapai target laba yang diinginkan perlu dilakukan analisis *cost volume profit* untuk mengetahui berapa jumlah produk yang harus dijual agar bisa menutupi biaya- biaya yang telah dikeluarkan. berdasarkan hasil analisis produk petis yang terjual di tahun 2023 menunjukkan bahwa produk petis yang harus di jual untuk mencapai titik impas yang harus terjual sebanyak 5.432,4 kg yang mana memperoleh pendapatan sebesar Rp 116.472.748,4 di bulatkan menjadi Rp 116.472.748.

Dari hasil analisis data pada tahun 2023 maka target laba untuk tahun ini dapat dihitung menggunakan analisis cvp dengan acuan margin of safety setiap produk di tahun 2023. Dengan demikian total penjualan yang harus

dicapai untuk target laba sebesar 10 % ialah sejumlah Rp 541.786.275. Dengan total penjualan atas produk pesanan sebesar Rp 415.734. 968 dan produk ecer sebesar Rp 126.051.300.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ialah UD Kurnia Industri perlu menerapkan adanya pencatatan atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk produksi. Yaitu dengan mencatat setiap transaksi keuangan, termasuk pembelian, penjualan, dan biaya operasional, Ini akan membantu dalam melacak pengeluaran secara akurat sehingga laba yang diperoleh dapat diketahui dengan benar dan akan berdampak baik pada pendapatan penjualan di periode berikutnya. Selain mencatat semua biaya, UD Kurnia Industri juga perlu memisahkan mana yang termasuk biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini penting untuk analisis lebih lanjut dan pemahaman tentang bagaimana biaya berperilaku seiring dengan perubahan volume penjualan yang mana akan lebih memudahkan dalam menentukan target laba selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamarrudin. *Akuntansi Manajemen: dasar-dasar konsep biaya & pengambilan keputusan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Ahmad, Winanto dkk. *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.
- Al Fatah, Adam, Agus S. dan Firmasyah. “Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat).” *Jurnal Dinamika Manajemen* 11, no. 1 (Maret 2023): 25-33. <https://doi.org/10.22437/jdm.v11i1.26503>
- Alfiatussa'adah, Sinta Nurapni, Siti S. Ibrahim, dan G. Djuanda. *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba*. Sukabumi: Tahta Media Group, 2023.
- Al Qurthubi, Syaikh Imam. *Al Jami' Li Ahkaam Al Qur'an*. Terjemahan oleh Fathurrahman, Ahmad Hotib, dan Nashirul Haq. Jakarta: Pustaka Azzam, 2010.
- Amiruddin, A. Husen Ritonga & Samsu, *Manajemen Pemasaran Jasa Lembaga Pendidikan Islam*. Yogyakarta: K-Media, 2021.
- https://www.google.co.id/books/edition/MANAJEMEN_PEMASARAN_JASA_LEMBAGA_PENDIDI/0Y6EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ayat+ayat+alquran+mengenai+perencanaan+penjualan&printsec=frontcover
- Arif diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 21 Oktober 2024.
- Aryansyah, Firman. “Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Melalui Optimalisasi Perencanaan Penjualan.” *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan dan Akuntansi)* 7, no. 2 (November 2019): 99-106. <http://dx.doi.org/10.25157/je.v7i2.3116>
- Aznedra, Desmerry P. Dewi. “Analisis Biaya dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT. Panca Rasa Pratama Group.” *Measurement Jurnal Akuntansi* 13, no. 2 (Desember 2019): 142-155. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>
- Bakhtiar, Ary, M. Charismawati, & Isti Baroh. ”Analisis *cost volume profit* pada Hasanudin Orchids Nursery & Laboratory.” *AGROMIX* 14, no. 1 (Maret 2023): 77-82. <https://doi.org/10.35891/agx.v14i1.3158>
- Brahim, Muh. Nur Eli. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK/MAK Kelas XII Semester 1. Bidang Keahlian*

- Bisnis dan Manajemen. Program Keahlian Akuntansi dan Keuangan. Kompetensi Keahlian Akuntansi dan Keuangan Lembaga.* Yogyakarta: ANDI, 2021.
https://www.google.co.id/books/edition/Produk_Kreatif_dan_Kewirausahaan_Akuntan/wPwuEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=break+even+point+atau+titik+impas&pg=PA29&printsec=frontcover
- Carter, William K. *Akuntansi Biaya, Edisi 14 Buku 2.* Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Creswell, John W. *RESEARCH DESIGN, Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, Fourth Edition.* Terjemahan oleh A. Fawaid dan Rianayati K. Pancasari. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016.
- Dewani, Shinta L., Rizal Azmi, Ahmad A. R., Rah Utami N., Piter T., M. Edris, Abdul Latief R., Arie H. S., dan Lianna Wijaya. *Manajemen Pemasaran.* Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2024.
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Pemasaran/klH3EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+harga+jual&pg=PA82&printsec=frontcover
- Deviesa, Devie. *AKUNTANSI MANAJEMEN – Strategis dan Praktis.* Yogyakarta: ANDI, 2019.
- Fudaili diwawancarai oleh penulis. Banyuwangi, 10 Oktober 2024
- Gade, Muhammad, *TEORI AKUNTANSI.* Jakarta: Penerbit almahira, 2005.
https://www.google.co.id/books/edition/Teori_Akuntansi/tR2ZNt_GZ0AC?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+laba&pg=PA15&printsec=frontcover
- Hamka, *Tafsir al-Azhar Jilid 9.* Jakarta: Gema Insani, 2015.
https://www.google.co.id/books/edition/Tafsir_al_Azhar_Jilid_9/ndUSEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tafsir+surah+al+jumua+ayat+10&pg=PA161&printsec=frontcover
- Handoko, Agus, *Relasi Agama dan Negara dalam Tafsir Al-Nukat wa Al-'Uyun Karya Al-Mawardi.* Jakarta: Publica Indonesia Utama, 2023.
https://www.google.co.id/books/edition/Relasi_agama_dan_negara_dalam_Tafsir_AI/2CL0EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tafsir+surah+al+hadid+ayat+25&pg=PA326&printsec=frontcover
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. *Akuntansi Manajerial: Edisi 8 Buku 2.* Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2009.
- Hikmatullah, Iksan, Fajar D. Harianto, M. Riyanto G., dan Mohamad Bastomi. "Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada

- UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah.”*MAMEN (Jurnal Manajemen)* 2, no. 2 (April 2023): 241-249. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>
- Horngren, Charles T., Gary L. Sundem, David Burgstahler, dan Jeff Schatzberg. *Introduction to Management Accounting Sixteenth Edition*. Terjemahan oleh Gina Gania. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2016.
- Kartika, Erawati dan Puji Setya Sunarka. “Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak”. *Jurnal Ilmiah ASET* 21, no. 1 (April 2019): 9-17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- Lestari, Wiwik dan Dhyka Bagus Permana. *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial:Edisi 2*. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2017.
- Luthfiyah & Muh. Fitrah. *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Jawa Barat: CV Jejak, 2017.
- Miles dan Huberman. *Analisa Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992.
- Miles, Huberman, dan Saldana. *Qualitative Data Analysis*. Amerika:SAGE Publications, 2014.
- Mowen, Maryanne M., Don R. Hansen, dan Dan L.Heirger. *Cornerstones of Managerial Accounting, 5th ed.*, terj. Catur Sasongko dan Tim Editor. Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Mulyana, Rahmat. *Strategi Efisiensi Perbankan Indonesia*. Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2024.https://books.google.co.id/books?id=XyMIEQAAQBAJ&newbks=0&printsec=frontcover&pg=PA60&dq=efisiensi+biaya&hl=id&source=newbks_fb&redir_esc=y#v=onepage&q=efisiensi%20biaya&f=true
- Nursanty, I. Ayu, Jusmarni, Minarni, Agus K. Fauzi, A. Maqsudi, Anwar, T. Rachmawati, Maria, dan Febrianty. *AKUNTANSI MANAJEMEN*. Nusa Tenggara Barat: Penerbit SEVAL, 2022. https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/OYV4EAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=akuntansi%20manajemen&pg=PA98&printsec=frontcover
- Purwanti, Ari. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat, 2023. https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/oqnYEAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=unsur+biaya+dalam+analisis+cost+volume+profit&pg=PA48&printsec=frontcover
- Rahmi, Fitria, Hafisyah, Reni D., Nino S. P. Yanti. “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha.” *Jurnal*

Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas 25, no. 2 (Juli 2023): 382-391.
<https://doi.org/10.47233/jebd.v25i2.968>

Rangkuti, Freddy. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.
https://www.google.co.id/books/edition/Strategi_Promosi_yang_Kreatif_dan_Analis/Q5RnDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=volume+penjualan&pg=PA207&printsec=frontcover

Ria. *Akuntansi Manajerial Pengambilan Keputusan Berbasis Data*. Yogyakarta: CV Bintang Semesta Media, 2023.

https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajerial_Pengambilan_Keputus/OMPcEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=margin+kontribusi&pg=PA21&printsec=frontcover

Rukmana, Devi Hardianti. “Analisis pengukuran efisiensi terhadap pertumbuhan laba pada Bank Pembangunan Daerah (BPD) di Indonesia dengan metode data envelopment analysis (DEA) periode 2010-2012.” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2015.
<http://etheses.uin-malang.ac.id/id/eprint/1991>

Rosianna, Cantika, Yola Winanda dan Windy R. Kurnia. “Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu.” *RAJ (Research in Accounting Journal)* 1, no. 2 (Mei 2021): 291-297.
<https://doi.org/10.37385/raj.v1i2.243>

Sa'adah, Lailatus dan Indy A. Azizah. “Analisis CVP (*Cost Volume Profit*) Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Zam-zam Collection Kabupaten Jombang.” *Jurnal Investasi* 9, no. 3 (September 2023): 169-177.
<https://doi.org/10.31943/investasi.v9i3.282>

Salim M., Mohamad Agus dkk. *Ekonomi Manajerial*. Bali: Infes Media, 2023.
<https://reposdm.unimas.ac.id/2753/2/ebook%20ekonomi%20manajerial.pdf#page=42>

Siswanto, Adil dkk. “Optimalisasi Sistem Informasi Ketersediaan Perkembangan Harga Bahan Pokok (SISKAPERBAPO) Sebagai Media Informasi 9 Bahan Pokok Di Bondowoso”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JUDIMAS)* 2, no. 2 (Februari 2024): 335-344.
<https://doi.org/10.54832/judimas.v2i2.304>

Sudaryono. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method Edisi Kedua*. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2019.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

Sumarni, Indriati. "Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong)." *Jurnal PubBis: (Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik dan Administrasi Bisnis)* 4, no. 1 (Mei 2020): 73-81. <https://doi.org/10.35722/pubbis.v4i1.232>

Swashta, Basu. *Manajemen Penjualan edisi ke-3*. Yogyakarta:BPFE, 2011.

Tahir, Rusdin dkk. *METODOLOGI PENELITIAN (Teori, Masalah dan Kebijaksanaan)*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.

Tasman, A. dan M. Hafidz Aima. *Ekonomi Manajerial Dengan Pendekatan Matematis*. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2013.

Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2020.

Try D., Muhammad dan Nurul F. Aswar, *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: K-Media, 2024.

https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Penjualan/Me84EQA_AQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=manajemen+penjualan&pg=PA230&printsec=frontcover

Waty, Ervina, Dewi A. Ningrum, Setyobudi, Caecilia S. Haryanti, Willy S. Yuliandhari, A. Suarni, *Buku Ajar Teori Akuntansi*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023. https://www.google.co.id/books/edition/BUKU_AJAR_TEORI_AKUNTANSI/j2jgEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+laba&pg=PA39&printsec=frontcover

Yanto, Meidi. "Penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang." *Jurnal Dimensi* 9, no. 2 (Juli 2020): 369-386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>

Yudawisastra, Helin G. dkk., *Teori Produksi dan Biaya*. Bandung: Widina Media Utama, 2023. <https://repository.penerbitwidina.com/publications/565225/teori-produksi-dan-biaya>

Zarkasyi, Ivan diwawancarai oleh penulis. Banyuwangi, 16 Oktober 2024

MATRIKS PENELITIAN

Judul Penelitian	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) Guna Mengetahui Titik <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya 2. Volume penjualan 3. Laba 4. Titik <i>break even point</i> (BEP) 5. Strategi penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Biaya tetap 2) Biaya variabel 1) Jumlah unit terjual 2) Pendapatan penjualan 1) Laba kotor 2) Laba bersih 1) Volume BEP 2) Pendapatan BEP 1) Rencana pemasaran 2) Penetapan harga jual 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya-biaya yang dikeluarkan 2. Volume penjualan 3. Total pendapatan 4. Laba 5. Analisis <i>cost volume profit</i> 6. Analisis <i>Break Even Point</i> (titik impas) 7. Analisis margin kontribusi 8. Margin keamanan 9. Struktur biaya 10. Rasio profitabilitas 11. Strategi pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan: <ol style="list-style-type: none"> a. Pemilik UD Kurnia Industri bagian penjualan b. Karyawan bagian penjualan c. Karyawan bagian produksi 2. Dokumentasi 3. Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis Penelitian: Deskriptif kualitatif pendekatan studi kasus 2. Lokasi penelitian: UD Kurnia Industri Petis Arba' Muncar 3. Teknik pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi nonpartisipasi b. Wawancara tak berstruktur c. Dokumentasi 4. Analisis data : <ol style="list-style-type: none"> a. Kondensasi data b. Penyajian data c. Kesimpulan dan verifikasi 5. Keabsahan data: Triangulasi sumber dan triangulasi teknik 	<p>Bagaimana penerapan analisis <i>cost volume profit</i> sebagai dasar perencanaan penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi ?</p>

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hofifatuz Zahrani Mukhlis
NIM : 204105030078
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 29 November 2024

Saya yang menyatakan



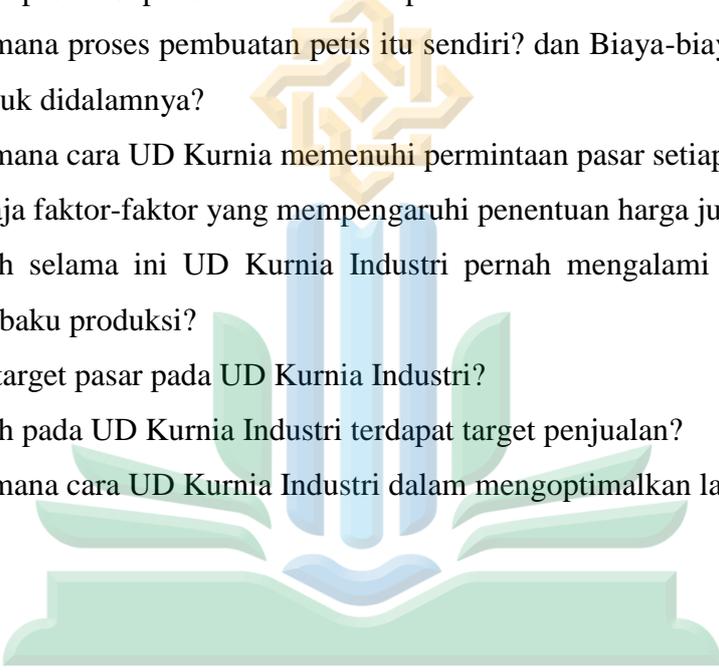
Hofifatuz Zahrani Mukhlis

NIM. 204105030078

PEDOMAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan wawancara mengenai analisis cost volume profit sebagai dasar perencanaan penjualan pada UD Kurnia Industri Petis Arba'.

1. Bagaimana sejarah terbentuknya UD Kurnia Industri?
2. Berapa banyak karyawan yang bekerja di UD Kurnia Industri?
3. Apakah produksi petis dilakukan setiap hari?
4. Bagaimana proses pembuatan petis itu sendiri? dan Biaya-biaya apa saja yang termasuk didalamnya?
5. Bagaimana cara UD Kurnia memenuhi permintaan pasar setiap harinya?
6. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual produk?
7. Apakah selama ini UD Kurnia Industri pernah mengalami kendala perihal bahan baku produksi?
8. Siapa target pasar pada UD Kurnia Industri?
9. Apakah pada UD Kurnia Industri terdapat target penjualan?
10. Bagaimana cara UD Kurnia Industri dalam mengoptimalkan laba selama ini?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-902/Un.22/7.a/PP.00.9/09/2024
Hal : Permohonan Izin Penelitian

03 September 2024

Kepada Yth.
Pemilik UD Kurnia Industri Jual Petis Arba'
Jl. Sampangan, Dusun Muncar, Kedungrejo, Kec. Muncar, Kabupaten Banyuwangi,
Jawa Timur 68472

Disampaikan dengan hormat, bahwa dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, mahasiswa berikut :

Nama : Hoffatuz Zahrani Mukhlis
NIM : 204105030078
Semester : IX (Sembilan)
Prodi : Akuntansi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Guna Mengetahui Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Target Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi" di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
REPUBLIC INDONESIA

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Pak Fudaili

Jabatan : Pemilik Usaha Dagang Kurnia Industri Petis Arba'

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : HOFIFATUZ ZAHRANI MUKHLIS

Nim : 204105030078

Semester : IX (Sembilan)

Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di UD Kurnia Industri Petis Arba' Dusun Sampangan Kecamatan Muncar Banyuwangi untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi dengan judul "Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Guna Mengetahui Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Mengetahui, 22 November 2024

Pemilik UD Kurnia Industri Petis
Arba'


Fudaili

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Di UD Kurnia Industri Petis Arba' Muncar Kabupaten Banyuwangi

Nama : Hofifatuz Zahrani Mukhlis

NIM : 204105030078

Judul : Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* Guna Mengetahui Titik *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi

Lokasi : UD Kurnia Industri Petis Arba' Muncar Kabupaten Banyuwangi

No.	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1	Minggu/21-04-2024	Melakukan survei pra penelitian dan meminta izin untuk melakukan penelitian	
2	Rabu/24-04-2024	Memberikan surat izin penelitian ke UD Kurnia Industri	
3	Kamis/10-10-2024	Melakukan observasi dan wawancara dengan Pak Fudaili selaku pemilik UD Kurnia Industri	
4	Rabu/16-10-2024	Melakukan wawancara dengan mas Ivan selaku karyawan bagian penjualan	
5	Senin/21-10-2024	Melakukan wawancara dengan Pak Arif selaku karyawan bagian produksi	
6	Kamis/31-10-2024	Melakukan wawancara lanjutan serta meminta data dan dokumentasi UD Kurnia Industri	
7	Senin/22-11-2024	Meminta surat selesai penelitian di UD Kurnia Industri	

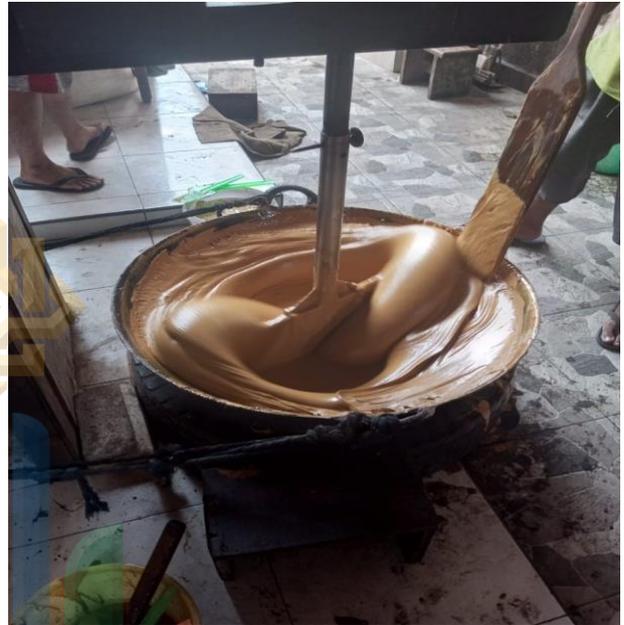
Banyuwangi, 22 November 2024
Pemilik UD Kurnia Industri Muncar



Fudaili

DOKUMENTASI

Proses Produksi Petis Arba' UD Kurnia Industri



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HADJI M. BAKR
SUDDIQ



Bapak Fudaili selaku pemilik usaha dan Mas Ivan Zarkasyi selaku karyawan bagian penjualan



Pak Arif selaku karyawan bagian produksi

Produk Petis Arba'



Media Pemasaran UD Kurnia Industri Petis Arba'



E-Commerce "Shopee"



Media Sosial "Facebook"



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Hofifatuz Zahrani Mukhlis
NIM : 204105030078
Program Studi : Akuntansi Syariah
Judul : Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit Guna Menghitung Titik Break Event Point Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan UD Kurnia Industri Muncar Kabupaten Banyuwangi.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Drillbit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Drillbit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 29 November 2024

Operator Drillbit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

(Hj. Mariyah Ulfah, M.EI)
NIP. 197709142005012004



BIODATA PENULIS



A. DATA PRIBADI

1. Nama : Hofifatuz Zahrani Mukhlis
2. NIM : 204105030078
3. Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 25 Juni 2002
4. No. Hp : 08970876382
5. Alamat : Dusun Kalimati Desa Kedungrejo
Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi
6. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
7. Jurusan : Ekonomi Islam
8. Program Studi : Akuntansi Syariah

B. RIWAYAT HIDUP

1. SD Islam Darul Muttaqin Tahun 2007 – 2013
2. SMP Darul Ulum Tahun 2013 - 2016
3. MAN 2 Banyuwangi Tahun 2016 – 2019
4. UIN KHAS Jember Tahun 2020 - 2024