



Contents lists available at Journal IICET
JPPi (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)
ISSN: 2502-8103 (Print) ISSN: 2477-8524 (Electronic)
Journal homepage: <https://jurnal.iicet.org/index.php/jppi>



Kondisi UMKM Batu Merah pada pandemic covid: analisis cost volume profit

Haeruddin Haeruddin^{1*}, Ibrahim Ibrahim², Hisnol Jamali³, Ibrahim Ibrahim⁴

¹Politeknik Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia Makassar, Indonesia

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) YPUP Makassar, Indonesia

³Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Bongaya, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Aug 03rd, 2022

Revised Sep 03rd, 2022

Accepted Oct 08th, 2022

Keyword:

Pandemi Covid-19

UMKM

Cost volume profit

ABSTRACT

Pandemic Covid-19 yang dimulai di kota Wuhan, China sejak awal tahun 2020, telah memberikan dampak buruk terhadap UMKM (82,9%) merasakan dampak negatif dan hanya sebagian kecil (5,9%) yang mengalami pertumbuhan positif. Dalam upaya melaksanakan Program Pemulihan Ekonomi Nasional, pemerintah terus memberikan dukungan kepada UMKM. Jumlah UMKM di Indonesia yakni sebesar 64,19 juta, dimana komposisi Usaha Mikro dan Kecil sangat dominan yakni 64,13 juta atau sekitar 99,92% dari keseluruhan sektor usaha. Studi ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba menggunakan analisis *cost volume profit (CVP)* pada kondisi Pandemi Covid-19. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, survey, dokumentasi dan FGD. Hasil analisis *CVP* yaitu *Contribution Margin* sebesar Rp. 7.600.000,- atau 19%, *operating leverage* menunjukkan angka 3,7. BEP dalam rupiah sebesar Rp. 29.311.403,51 dan BEP dalam unit (buah) adalah 36.639 dan *Margin of Safety* Rp. 10.688.596,49 atau 27%. Perencanaan laba sebesar Rp. 2.437.000,- asumsi penjualan sebesar Rp. 42.137.719,30 dan biaya variabel mengikuti peningkatan biaya produksi sedangkan biaya tetap konstan. Analisis *Cost Volume Profit* merupakan peralatan manajemen melakukan perencanaan laba perusahaan. perusahaan menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai target laba yang optimal, dan diharapkan dapat digunakan oleh manajemen UMKM dalam rangka mengantisipasi kerugian dan mencapai target pendapatan UMKM optimal serta dapat membantu UMKM keluar dari masalah akibat Pandemi Covid-19 dan UMKM eksis dan berkesinambungan.



© 2023 The Authors. Published by IICET.

This is an open access article under the CC BY-NC-SA license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Haeruddin Haeruddin,

Politeknik Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia Makassar

Email: haeruddindml@gmail.com

Pendahuluan

Pada awal tahun 2020 dunia diuji dengan pandemic Covid-19 yang dimulai di kota Wuhan, China. Untuk mencegah penyebaran virus Covid-19, pemerintah menerapkan kebijakan sosisk distancing (karantina wilayah). Akibat dari kebijakan pemerintah ini, terjadi penurunan drastis di berbagai sektor di Indonesia. Penurunan ini diakibatkan oleh diliburkannya segala aktivitas masyarakat, mulai dari aktivitas pendidikan hingga aktivitas perdagangan yang melibatkan kontak fisik dengan pihak ke 3. Kondisi ini yang berdampak pada kegiatan penjualan dan kegiatan produksi (Hertina, Hendiarso, & Wijaya, 2021). Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak buruk terhadap UMKM. Sesuai rilis Katadata Insight Center (KIC), mayoritas

UMKM (82,9%) merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya sebagian kecil (5,9%) yang mengalami pertumbuhan positif. Perekonomian global mulai pulih dan diperkirakan tumbuh positif pada 2021. Pascakontraksi tajam pada Q2-2020, tren positif dan pemulihan ekonomi sejak Q3-2020 terjadi secara global, termasuk di Indonesia. Dalam upaya melaksanakan Program Pemulihan Ekonomi Nasional, Pemerintah terus memberikan dukungan kepada UMKM. UMKM merupakan pilat terpenting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah UMKM di Indonesia yakni sebesar 64,19 juta, dimana komposisi Usaha Mikro dan Kecil sangat dominan yakni 64,13 juta atau sekitar 99,92% dari keseluruhan sektor usaha (www.ekon.go.id, 2021).

Pengusaha UMKM Desa Tanabangka juga merasakan dampak dari pandemi Covid-19, para pelaku mengalami kerugian akibat penurunan omzet, pekerja dirumahkan sehingga produksi dihentikan sementara beban hutang kepada pihak ke tiga yang belum lunas dan terus bertambah karena adanya beban bunga. Desa Tanabangka adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Barat Kabupaten Gowa merupakan sentra industri batu merah dengan jumlah kepala keluarga (KK) yang terlibat dalam UMKM sebanyak 300 KK. Usaha ini berkembang sejak tahun 1980-an sampai dengan sekarang, sehingga masyarakat desa menjadikannya sebagai usaha turun temurun dan menjadi salah satu sumber pendapatan keluarga yang menguntungkan. UKM batu merah yang digalakkan di desa Tanabangka berhadapan dengan berbagai masalah. Berdasarkan survei awal beberapa masalah yang dihadapi oleh sebagian besar pengusaha UMKM adalah terbatasnya bahan baku tanah dan bahan bakar (kayu), harga bahan baku (tanah) dan bahan bakar kayu setiap tahun meningkat, permodalan dan stabilitas harga (Saddam, 2022).

Seiring dengan kondisi pandemi tersebut, pengusaha UMKM dalam kehadirannya memiliki peranan penting dalam perekonomian. Sukses tidaknya suatu usaha dilihat dari kemampuan manajemen melihat prospek usaha. Tujuan perusahaan didirikan pada prinsipnya adalah berorientasi pada pencapaian keuntungan (oriented profit). Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki (Subianto & Chandra, 2021). Dalam pencapaian tujuan tersebut, manajemen membutuhkan sebuah peralatan (tools) yang dapat menjadi sebuah pedoman operasional usaha yang dibuat untuk memproyeksikan berapa laba yang diharapkan dari usaha yang akan dijalankan atau yang sudah berjalan (Rosianna, Winanda, & Kurnia, 2021). Perencanaan laba adalah suatu titik tahap awal yang sangat berperan penting dalam perusahaan karena dengan adanya perencanaan laba memudahkan manajemen dalam menjalankan kegiatan usahanya. Perencanaan laba yang disusun dengan baik dapat memberikan pedoman untuk membantu manajemen perusahaan dalam membuat proyeksi tingkat laba yang akan diperoleh. Perencanaan laba yang dinilai baik apabila manajemen perusahaan dapat mempertimbangkan faktor-faktor yang membentuk laba diantaranya adalah biaya, harga jual, volume penjualan (Yanto, 2020).

Perkembangan usaha ini setiap tahunnya tumbuh dan berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap batu merah sehingga masalah pemasaran bukan menjadi kendala atau masalah, sehingga prospek inilah yang kemudian masyarakat dalam hal ini para kepala keluarga menjalankan industri ini sebagai sumber pundi-pundi pendapatan keluarga. Keterampilan masyarakat memproduksi batu merah, menjadi modal awal yang membuat berani melaksanakan usaha ini dan alternatif dalam pengadaan bahan baku (tanah) dan tempat produksi dapat menggunakan alternatif ruang pekarangan rumah. Kondisi ini berbanding terbalik pada kondisi sebelum usaha ini tumbuh dan berkembang, karena pada umumnya usaha ini dilaksana-kan oleh para tuan tanah dan sampai sekarang para tuan tanah inilah yang konsentrasi dalam pengolahan industri batu merah ini. Tuan tanah yang masih menggunakan sawah atau lahan kebun sebagai sumber bahan baku dan lokasi produksi yang luas memungkinkan memproduksi batu merah dengan kapasitas atau volume yang besar dan memperoleh keuntungan yang maksimal, sedangkan yang bukan tuan tanah menggunakan pekarangan rumah atau sewa lahan dengan jumlah kapasitas produksi yang kecil dengan berbagai kendala atau masalah produksi. Survei awal memberikan informasi bahwa industri batu merah ini merupakan sumber pendapatan masyarakat, selain dari hasil pertanian. Namun, bila dibandingkan dengan informasi yang diterima dari pelaku usaha tersebut dengan keterbatasan modal dan sumber daya yang lainnya, menganggap bahwa usaha ini jika dihitung dengan biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang diterima dari penjualan masih terbilang rugi.

Berdasarkan uraian di atas, permasalahan kerugian yang dialami oleh para pelaku usaha dapat diidentifikasi yaitu penggunaan biaya produksi yang tinggi dan volume penjualan yang belum optimal. Hal tersebut, belum ada pedoman yang menjadi standar perencanaan biaya produksi dan laba yang diproyeksikan dalam menjalankan usaha tersebut. Kondisi inilah yang mengharuskan ketersediaan peralatan manajemen untuk menyiapkan perencanaan biaya dan produksi serta laba (profit) yang kemudian menjadi standar serta menjadi pedoman dalam menjalankan usaha untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya kerugian dan dengan harapan untuk memperoleh keuntungan yang direncanakan. Kondisi yang telah diuraikan tersebut, menjadi hal yang menarik agar pelaku UMKM dapat memproduksi dan usaha tetap bisa berjalan dengan baik

yang tentunya didukung oleh perolehan laba yang optimal. Untuk memperoleh laba yang optimal, pelaku usaha diharuskan melakukan perencanaan laba terkait dengan komponen yang dapat mempengaruhi laba, seperti biaya, volume penjualan dan produksi. Salah satu alat analisis yang digunakan ialah menggunakan analisis biaya, volume dan laba atau disebut dengan analisis Cost Volume Profit (CVP). Optimalisasi laba dan dalam mengambil keputusan manajemen menggunakan analisis cost volume laba profit juga telah digunakan oleh para peneliti-peneliti sebelumnya dengan hasil penelitiannya (Sumarni, 2020), (Atiqah, 2019), bahwa perencanaan laba dan optimalisasi laba dibutuhkan penggunaan peralatan manajemen yang baik dan salah satu peralatan yang dimaksud adalah analisis CVF.

Mengantisipasi terjadinya kerugian para pelaku UKM batu merah dan memperoleh keuntungan yang optimal dan memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen : harga pokok, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, bauran produk dijual (Mulyadi, 2005), (Garrison, Mowen, Hansen, & Korang, 2015), (Triana, Vitriana, & Suriyanti, 2020), maka perlu melakukan perhitungan yang tepat agar usaha dapat memperoleh laba yang maksimal yang memperlihatkan kinerja perusahaan baik. Fenomena yang menjadi salah satu masalah seperti yang telah dibahas tersebut, menjadi dasar bagi peneliti untuk mengangkat topik penelitian yang berjudul, “Kondisi UMKM Batu Merah pada Pandemic Covid: Analisis Cost Volume Profit (CVP)”.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka dapat diajukan pertanyaan penelitian yaitu bagaimana peran perencanaan laba dengan menggunakan analisis cost volume laba (CVP) pada Pengusaha UMKM “Batu Merah” sehingga para pelaku usaha dapat memperoleh laba yang optimal?. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui penerapan analisis analisis Cost Volume Profit (CVP) pada UKM Batu Merah sehingga para pelaku usaha memperoleh laba yang optimal.

Metode

Penelitian ini pendekatan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Desain studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga dan gejala tertentu. Ditinjau dari wilayahnya, maka penelitian kasus hanya meliputi daerah atau subyek yang sangat sempit. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan jenis data kualitatif dan kuantitatif yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Data ini dapat diperoleh dengan wawancara, observasi dan forum group discussion (GGD) (W & Karim, 2021). Data primer yang diperoleh berupa; kapasitas produksi per periode, harga jual, harga bahan baku tanah, harga bahan bakar kayu, biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung, harga pokok aktiva dan kebutuhan peralatan yang digunakan. Sedangkan data sekunder diperoleh berdasarkan data dari ketua kelompok UMKM dan sumber literatur yaitu laporan data pengusaha UMKM dan metode penyusutana ktiva tetap dan analisis CSV. Sedangkan permasalahan-permasalahan dalam pengembangan Pelaku UMKM batu merah diperoleh dari hasil FGD. Metode analisis yang digunakan oleh penulis (Mokoginta, Sondakh, & Budiarmo, 2018) adalah analisis data kuantitatif dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba (CVF) sebagai berikut:

Margin Kontribusi

Margin kontribusi (contribution margin) adalah perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Margin kontribusi per unit = $P - V$

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

Analisa Titik Impas

Titik impas (break event point) terjadi ketika jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya variabel ditambah dengan biaya tetap. Analisis BEP adalah suatu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Putri & Panday, 2021). Kondisi titik impas: $\text{Penjualan} = \text{Total biaya variabel} + \text{Total Biaya Tetap}$

$\text{Total Margin Kontribusi} = \text{Total Biaya Tetap}$

Margin Pengaman Penjualan

Margin Pengaman (Margin of Safety) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas dengan rumus sebagai berikut:

$\text{Margin Pengaman} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Pada Titik Impas}$.

Analisis Operating Leverage

Operating leverage merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan operasi perusahaan dan mempengaruhi penjualan. Rumus perhitungan operating leverage adalah sebagai berikut:

$$\text{Operating leverage} = \text{Contribution margin} : \text{Laba bersih}$$

Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan. Laba adalah kelebihan penjualan atas total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi barang atau jasa (G.Blocert & David, 2012). Untuk perencanaan laba dalam menghitung laba yang diharapkan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba yang diharapkan} = \text{Laba bersih} + (20\% \times \text{Laba bersih})$$

Hasil dan Pembahasan

Kebutuhan bahan bangunan untuk pembangunan perumahan masyarakat di Sulawesi Selatan masih mengandalkan batu merah dan menjadi peluang besar bagi pengusaha UMKM khususnya yang bergerak dalam usaha produksi batu merah. Dalam situasi pandemi Covid-19 para pelaku hampir seluruhnya mengalami kerugian diakibatkan adanya kebijakan pembatasan-pembatasan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Pembatasan tersebut, kemudian mengakibatkan produk tidak bisa terjual, produksi tidak jalan, dan untuk sementara waktu para pekerja dihentikan. Memasuki new normal, para pelaku UMKM kembali menjalankan usahanya dan mengaktifkan tenaga kerja untuk melaksanakan proses produksi.

Berdasarkan data yang diperoleh para pelaku UMKM, kegiatan produksi batu merah dalam satu tahun sebanyak 2 tahap yaitu tahap 1 di mulai pada bulan Maret-Juni dan tahap 2 di mulai Juli-dengan Desember. Berdasarkan data yang peneliti terima langsung diperoleh dari lapangan, jumlah pelaku usaha yang eksis menjalankan kegiatan produksi batu merah sebanyak 336 orang dari 5 dusun dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 904 orang dengan kapasitas produksi rata-rata 50.000 buah (pembulatan).

Tabel 1. Jumlah Pelaku Usaha, Tenaga Kerja dan Kapasitas Produksi

No	Nama Dusun	Jumlah Pengusaha	Jumlah Tenaga Kerja	Kapasitas Produksi/ buah
1	Binabbasa	58	157	3.395.000
2	Biringnalang	77	201	3.845.000
3	Renggang	77	190	3.535.000
4	Tangkeballa	56	164	2.740.000
5	Kampungparang	68	192	3.145.000
	Jumlah	336	904	16.660.000
	Rata-Rata	67,2	180,8	49.583

Sumber : Data Diolah 2022

Dari penjelasan tersebut, bahwa industri batu merah bagi masyarakat desa Tanabangka menjadi usaha yang sangat diminati hal tersebut karena usaha tersebut sudah menjadi usaha turun temurun dan sudah dikuasai proses sampai dengan produksinya. Dengan usaha tersebut, turut berpartisipasi pada ketersediaan lapangan kerja, terbukti jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha tersebut jumlah besar sebanyak 904 orang dan potensi penghasilan yang diterima oleh pelaku usaha secara keseluruhan diproyeksikan dengan menggunakan harga jual per buah @ Rp. 600,- maka jumlah cash flow in (kas masuk) di desa Tanabangka setiap tahap pembuatan baru merah sebesar Rp. 600 X 16.600.000,-buah sama dengan Rp. 9.960.000.000,00 setiap satu kali tahap produksi.

Analisis Cost Volume Profit

Untuk menganalisis cost volume profit, membutuhkan proyeksi perhitungan harga pokok produksi, harga pokok penjualan dan laba usaha. Analisis biaya volume laba adalah metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh selama satu periode tertentu. Adapun perhitungan harga pokok produksi untuk kapasitas produksi batu siap bakar dengan volume 50.000 buah.

Berdasarkan tabel di atas, untuk membuat produksi batu merah volume produksi 50.000 buah membutuhkan biaya produksi sebesar Rp. 35.150.000. Kebutuhan biaya produksi tersebut, terdiri dari biaya bahan baku dan penolong yang terdiri dari (1) tanah, kayu bakar, pasir dengan total biaya produksi sebesar Rp. 11.400.000,- (2) biaya tenaga kerja langsung Rp. 10.000.000,- (3) biaya produksi lainnya Rp. 15.750.000.

Penjelasan biaya bahan baku dan penolong untuk kapasitas produksi 50.000 buah yang terdiri dari bahan baku tanah, kayu bakar, dan pasir (Tabel 3)

Tabel 2. Harga Pokok Produksi Kapasitas Volume Produksi 50.000 buah

No	Uraian	Jumlah Dalam Rupiah
1	Bahan baku dan bahan penolong	
	Tanah	3.000.000
	Pasir	900.000
	Kayu bakar	7.500.000
	Jumlah bahan baku dan penolong	11.400.000
2	Tenaga kerja	
	Tenaga kerja langsung	10.000.000
3	Biaya produksi overhead	
	Biaya penyusutan rumah produksi	356.666,67
	Biaya penyusutan peralatan produksi	462.500
	Biaya amortisasi sewa	750.000
	Biaya makan dan minum	6.000.000
	Upah penyusun batu mentah	2.000.000
	Upah pembakaran	3.000.000
	Biaya bunga pinjaman	4.000.000
	Jumlah biaya produksi overhead	15.750.000
	Jumlah HP.Produksi	37.150.000
	Harga Pokok Produksi Per buah (37.150.000 : 50.000)	743

Sumber: Data diolah;2022

Tabel 3. Biaya Bahan Baku dan Penolong

No	Jenis Bahan baku dan bahan penolong	Jumlah/Satuan	Harga	Jumlah (Rp)
1	Tanah	10 Truk	300.000	3.000.000
2	Pasir	1 Truk	900.000	900.000
3	Kayu bakar	5 Truk	1.500.000	7.500.000
	Jumlah biaya bahan baku dan penolong			11.400.000

Sumber: Data primer diolah:2020

Pada tabel 3 di atas, volume produksi 50.000 buah membutuhkan bahan baku tanah 10 truk dengan perhitungan bahwa setiap truk menghasilkan produksi batu merah sebesar 5.000 buah dengan harga tanah per truk yang dibeli dari pedagang sebesar Rp. 300.000,- atau biaya bahan baku tanah sebesar 10 truk @ Rp. 300.000,- Rp. 3.000.000,- per musim produksi. Kebutuhan bahan penolong yang terdiri dari pasir dan kayu bakar. Untuk bahan penolong pasir dibutuhkan 1 truk dengan harga per truk sebesar Rp. 900.000,-. Jadi total kebutuhan biaya bahan penolong (pasir) sebesar Rp. 900.000,- dan untuk kebutuhan kayu bakar sebanyak 5 truk dengan harga per truk sebesar Rp. 1.500.000,-. Jadi untuk biaya kebutuhan kayu bakar untuk sekali pembakaran sebesar Rp. 7.500.000,- Akumulasi biaya bahan baku tanah, pasir dan kayu bakar sebesar Rp. 11.400.000,- menjadi biaya bahan baku dan penolong.

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja langsung dalam proses produksi. Dengan kapasitas 50.000 buah produksi, maka dibutuhkan biaya tenaga kerja langsung per 1 buah Rp. 200,- sehingga diperoleh biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp. 200 X 50.000,- sama dengan Rp. 10.000.000,-Biaya produksi lainnya pada perhitungan biaya produksi adalah biaya yang tidak termasuk biaya bahan baku dan penolong dan tenaga kerja langsung. Biaya produksi lainnya dalam perhitungan biaya produksi pada tabel 3 terdiri dari biaya penyusutan rumah produksi, biaya penyusutan peralatan produksi, biaya amortisasi sewa, biaya makan dan minum, biaya amortisasi sewa dan biaya bunga pinjaman. Biaya penyusutan yang dibebankan kepada biaya produksi adalah biaya dari penggunaan aktiva tetap rumah produksi dan peralatan produksi dengan taksiran umur ekonomis untuk rumah produksi sama dengan 3 tahun dan peralatan produksi 3 tahun. Penyusutan menggunakan metode garis lurus dengan pembebanan biaya penyusutan untuk tahap 1 adalah 6 bulan. Jika penyusutan per bulan rumah produksi Rp. 59.444,- x 6 bulan, maka penyusutan yang digunakan untuk produksi tahap 1 sebesar Rp. 356.667,-.

Penyusutan peralatan produksi sebesar Rp. 462.500,-. Jumlah peralatan penyusutan peralatan produksi diperoleh dengan metode penyusutan dengan metode garis lurus dengan umur ekonomis 3 tahun atau 36 bulan. Dengan menggunakan perhitungan tersebut jumlah penyusutan per tahun sebesar Rp. 925.000,- dengan penyusutan perbulan sebesar Rp. 77.083, dikali dengan masa produksi 6 bulan sama dengan Rp. 462.500,-

Untuk pemakaian biaya sewa lahan untuk proses produksi pembuatan batu bata dengan sewa Rp. 1.500.000,- dengan masa sewa 1 tahun sebesar Rp. 1.500.000,- atau 12 bulan. Dengan amortisasi penggunaan sewa lahan selama 6 bulan diperoleh beban amortisasi sebesar Rp. 125.000 dikali 6 bulan sebesar Rp. 750.000,- Untuk melihat perhitungan penggunaan biaya penyusutan rumah produksi, penyusutan peralatan produksi dan amortisasi sewa lahan dapat dilihat pada daftar tabel berikut ini:

Tabel 4. Biaya Penyusutan Rumah Produksi, Peralatan Produksi dan Amortisasi Sewa Lahan

No	Nama Aktiva	Cost	Umur Ekonomis		Penyusutan	
			Tahun	Bulan	Tahun	Bulan
1	Rumah produksi	2.140.000	3	36	713.333	50.4444
2	Peralatan produksi	2.775.000	3	36	925.000	77.083
3	Sewa lahan	1.500.000	1	12	1.500.000	125.000
	Jumlah	6.415.000			3.138.333	261.528

Sumber: Data primer diolah:2022

Untuk biaya produksi lainnya terdapat biaya makan dan minum selama 6 bulan Rp. 6.000.000,- , biaya penyusunan batu bata di dalam rumah produksi Rp. 2.000.000,- dan upah pembakaran Rp. 3.000.000,. Terhadap kebutuhan modal kerja para pelaku usaha yang cukup besar maka untuk kapasitas produksi 50.000 buah membutuhkan modal dari rentenir atau pedagang batu merah dengan rata-rata biaya bunga yang dibebankan selama 6 bulan sebesar 20%. Untuk kebutuhan modal kerja tersebut para pelaku usaha meminjam dengan taksiran sebesar Rp. 20.000.000,- untuk membayar kebutuhan bahan baku dan penolong, biaya-biaya produksi lainnya secara tunai. Adapun biaya bunga pinjaman untuk 1 kali produksi sebesar Rp. 4.000.000,- Dari harga pokok produksi tersebut maka dapat disusun proyeksi perhitungan laba rugi penjualan batu merah dengan kapasitas 50.000 buah sebagai berikut:

Tabel 5. Perhitungan Penjualan dan Laba

No.	Uraian	Unit Penjualan	Harga /Unit	Jumlah (Rp)
1	Penjualan tahap 1	50.000	800	40.000.000
	Dikurangi:			
2	Biaya variabel	50.000	648	32.400.000
3	Profit margin			7.600.000
4	Biaya tetap			5.569.166,67
5	Laba bersih (Profit margin-BT)			2.030.833,33

Sumber : Data primer diolah:2020

Dari tabel 5 dapat dijelaskan bahwa dari total produksi batu bata sebanyak 50.000,- dan dijual dengan harga Rp. 800,- per buah dengan total penghasilan dari penjualan batu merah sebesar Rp. 40.000.000,- dikurangi dengan total biaya variabel Rp. 32.400.000,- dan biaya tetap sebesar Rp. 5.569.166,67,- sehingga laba yang diperoleh dengan penjualan 50.000 buah sebesar Rp. 2.030.833,33 untuk produksi tahap 1. Untuk mengaplikasikan analisis cost volume profit (CVP) maka biaya produksi harus diklasifikasikan menjadi dua bagian yaitu (1) biaya variabel (VC) dan (2) biaya tetap (FC). Variabel cost adalah biaya berubah sebanding dengan volume produksi, sedangkan biaya tetap adalah biaya tidak berubah dan tetap tidak mengikut pada perubahan jumlah volume produksi. Berdasarkan biaya produksi yang telah disajikan pada tabel di atas, maka klasifikasi biaya tetap (fixed cost) dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 6. Daftar Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

No	Jenis Biaya penyusutan/ Amortisasi	Jumlah/Satuan	Harga	Jumlah (Rp)	Jenis Biaya
1	Penyusutan rumah produksi	6 bulan	50.444,44	356/667	<i>Fixed Cost</i>
2	Penyusutan peralatan produk	6 bulan	77.083,33	462.500	<i>Fixed Cost</i>
3	Amortisasi sewa	1 periode	750.000	750.000	<i>Fixed Cost</i>
4	Bunga pinjaman bank	1 periode	30.000.000	4.000.000	<i>Fixed Cost</i>

Sumber : Data primer diolah:2022

Tabel 6 menggambarkan total biaya tetap yang dikeluarkan untuk memproduksi pada kapasitas 50.000 buah adalah sebesar Rp. 5.569.167. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya penyusutan rumah produksi, biaya penyusutan peralatan produksi, biaya amortisasi sewa, dan biaya bunga pinjaman. Keseluruhan biaya tetap yang telah diuraikan tersebut tidak bergantung pada perubahan volume produksi, meningkat atau menurun produksi biaya tetap tetap sama dan tidak berubah. Untuk klasifikasi biaya variabel yang akan ditampilkan adalah sejumlah biaya yang bergantung pada jumlah volume produksi, naik atau turun produksi biaya variabel

akan mengikut kepada perubahan tersebut. Berikut daftar biaya tetap dapat dilihat dalam tabel 7 sebagai berikut:

Tabel 7. Daftar Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

No	Jenis Biaya penyusutan/Amortisasi	Jumlah/Satuan	Harga	Jumlah (Rp)	Jenis Biaya
1	Tanah	10 Truk	300.000	3.000.000	<i>Variabel Cost</i>
2	Pasir	1 Truk	900.000	900.000	<i>Variabel Cost</i>
3	Kayu bakar	5 Truk	1.500.000	7.500.000	<i>Variabel Cost</i>
4	Tenaga kerja langsung	50.000/buah	200	10.000.000	<i>Variabel Cost</i>
5.	Makan dan minum	1 tahap	6.000.000	6.000.000	<i>Variabel Cost</i>
6.	Upah susun batu mentah	1 tahap	2.000.000	2.000.000	<i>Variabel Cost</i>
7.	Upah pembakaran	1 tahap	3.000.000	3.000.000	<i>Variabel Cost</i>
Total Biaya Variabel				32.400.000	
Biaya variabel per buah				648	

Sumber : Data Primer diolah:2022

Tabel di atas adalah sejumlah biaya variabel yang telah dialokasi pada proses produksi pada kapasitas produk 50.000 buah. Biaya-biaya yang digolongkan sebagai biaya variabel adalah biaya tanah, pasir, kayu bakar, tenaga kerja langsung, biaya makan dan minum, upah penyusun batu, upah pembakaran dengan total secara keseluruhan sebesar Rp. 32.400.000,-

Analisis Contribution Margin (CMA)

Analisis contribution margin ini dapat digunakan oleh pihak pelaku usaha untuk mengetahui kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi dalam menghasilkan laba. Untuk mengetahui besarnya contribution margin dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Berdasarkan rumus tersebut bisa kita lihat bahwa terdapat dua komponen penting yang digunakan dalam menghitung margin contribution, yakni penjualan bersih atau pendapatan bersih dan biaya variabel. Berdasarkan data diperoleh penjualan bersih sebesar Rp.40.000.000,- dan biaya variabel sebesar Rp. 32.400.000,- dengan menerapkan rumus tersebut maka diperoleh contribution margin sebesar Rp.7.600.000, lihat tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Perhitungan Contribution Margin

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penjualan produk	40.000.000
2	Biaya variabel (VC)	32.400.000
3	Contribution Margin (CM)	7.600.000

Sumber: Data diolah; 2022

Perhitungan di atas diasumsi bilamana total produksi atau produk (batu merah) dinyatakan semua terjual dan tidak ada barang dalam proses akhir yang tersisa. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka bisa diketahui bahwa margin kontribusi dari UKM batu merah tersebut adalah Rp.7.600.000,-, yang berarti bahwa usaha tersebut mempunyai dana sebesar Rp.7.600.000,- untuk menutupi biaya tetapnya dan sisa margin setelah biaya tetapnya ditutupi dengan laba usaha. Sedangkan untuk mengetahui contribution margin ratio dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \text{Contribution margin} / \text{Penjualan} \times 100\%$$

Rumus tersebut terdiri dari contribution margin yang diperoleh dari total penjualan-total biaya variabel dibagi dengan total penjualan. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui contribution margin sebesar Rp.7.600.000,- dan penjualan sebesar Rp. 40.000.000,- dengan mengimplementasikan rumus tersebut diperoleh CMR sebesar 19% atau dengan perhitungan (Tabel 9).

Dari hasil perhitungan CMR sebesar 19%, hal ini berarti bahwa, usaha ini bisa menghasilkan profit dan menjadi bahan analisis bagi pemilik usaha untuk tetap melanjutkan usaha ini dan sekaligus menambah investasi ke usaha tersebut dalam jumlah yang lebih besar, sekaligus dapat menjadi acuan bagi pemilik usaha untuk merencanakan berapa besar profit (laba) yang akan diperoleh. Contribution margin dan CMR merupakan peralatan bagi manajemen untuk memahami produk dan kegiatan operasional mana yang menguntungkan. Oleh karena itu, memahami Margin Kontribusi merupakan salah satu unsur dan alat yang penting bagi manajemen maupun investor atau analisis keuangan dan dapat membuat kegiatan bisnis atau

perusahaan dalam beroperasi secara efisien dan efektif, selain itu bisa meminimalisir risiko kerugian yang akan terjadi ke depannya (Mekari, 2022)

Tabel 9. Perhitungan Contribution Margin Ratio (CMR)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Contribution margin	7.600.000
2	Penjualan	40.000.000
3	Contribution Margin (CM) Ratio = CM / Penjualan	19%

Sumber: Data primer diolah:2022

Analisis Operating Leverage

Operating leverage merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan operasi perusahaan dan mempengaruhi penjualan (Brigham, R.A, Stewart, & C.M, 2011). Bagi perusahaan tujuan analisis operating leverage dibuat untuk mengetahui berapa minimal penjualan yang harus diperoleh, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Operating leverage merupakan gambaran di mana pemilik perusahaan dapat mengetahui seberapa tingkat biaya operasioanal yang bersifat variabel dengan biaya tetap, baik dalam tingkatan yang relatif kecil atau tinggi. Penentuan Operating Leverage pada pelaku usaha batu merah berguna untuk mengetahui nilai operating leverage yang dapat mempengaruhi sensitivitas laba bersih terhadap fluktuasi penjualan (Warsono, 2003). Adapun rumus perhitungan operating leverage adalah sebagai berikut

$$\text{Operating leverage} = \text{Contribution margin} : \text{Laba bersih}$$

Jika diketahui contribution margin sebesar Rp. 7.600.000,- dan laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 2.030.833,- dengan DOL yang diperoleh sama dengan 3,7. Angka ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 10. Perhitungan Operating Leverage

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Contribution margin	7.600.000
2	Laba bersih	2.030.833
3	Operating leverage = CM / laba bersih	3,7

Sumber: Data diolah:2020

Berdasarkan perhitungan diperoleh operating leverage sebesar 3,7 dan angka ini terbilang tinggi. Secara umum operating leverage berasal dari analisis akun biaya tetap dengan biaya variabel, di mana perusahaan banyak menggunakan aset tetap dalam mengoperasikan sebuah bisnis. Ketika perusahaan memiliki leverage tertinggi, maka akan mengakibatkan resiko biaya tetap juga meningkat, bahkan leverage ini dapat mempengaruhi kas dalam analisis laporan keuangan. Sedangkan jika tingkat leverage kecil, perusahaan akan mengalami perubahan pada akun biaya tetap dan biaya variabel yang rendah. Di sisi lain manfaat operating leverage yang tinggi akan membuat perusahaan atau unit usaha menghasilkan lebih banyak pendapatan atas hasil penjualan, sehingga perusahaan tidak perlu lagi meningkatkan biaya tambahan untuk melakukan penjualan.

Analisis Break Event Point (BEP)

Break even point (BEP) adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan, atau total keuntungan dan kerugian berada pada posisi 0 (nol). Hal tersebut dapat terjadi bilamana dalam operasional usaha menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Untuk menghitung BEP, maka dibutuhkan beberapa asumsi dasar yang terdiri dari; (1) biaya yang terjadi dalam suatu usaha harus digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel., (2) biaya variabel yang secara total berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang data atau jasa yang terjual selama periode tertentu (Mulyadi,2013). (3) jumlah biaya tetap tidak berubah walaupun ada perubahan kegiatan, sedangkan biaya tetap per unit akan berubah-ubah, (4) Harga jual per unit konstan selama periode dianalisis, (5) jumlah produk yang diproduksi dianggap selalu habis terjual, (6) perusahaan menjual dan membuat satu jenis produk, bila perusahaan membuat atau menjual lebih dari satu jenis produk, maka perimbangan hasil penjualan setiap produk tetap (D.H, E.W.Baldrice, & Bambang, 2015).

Berdasarkan komponen tersebut, industri batu merah di Desa Tanabangka dengan volume produksi diproyeksikan atau dengan asumsi jumlah produksi setiap pelaku usaha sebanyak 50.000 buah produk jadi siap dijual. Dengan perkiraan biaya variabel berdasarkan konsep biaya historis dan pengalaman pelaku usaha sebesar Rp. 32.400.000,- dan biaya tetap sebesar Rp. 5.569.167,-, maka BEP atau titik impas dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin}}$$

Dari rumus tersebut di atas, dapat dihitung titik pulang pokok (BEP) dalam rupiah sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Perhitungan Break Event Point (BEP) dalam Rupiah

Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya tetap	5.569.166,67
Contribution Margin Ratio (CMR)	0,19
Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	23.311.403,51

Sumber: Data primer diolah:2022

Untuk menghitung BEP dalam unit dapat dihitung dengan membagi jumlah BEP Rupiah sebesar Rp. 23.311.403,51 dibagi dengan harga jual sebesar Rp. 800,- itu sama dengan 36.639 buah (unit), atau bisa dihitung sebagai berikut:

Diketahui:	
Biaya tetap	Rp. 5.569.166,67
Harga jual (unit)	Rp. 800
Biaya variabel (unit)	Rp. 648
Harga jual (unit) – biaya variabel (unit)	Rp. 152
BEP dalam unit adalah	36.639 buah

Dari perhitungan tersebut, dapat dilihat bahwa BEP dalam unit sebesar 36.639 buah. Untuk pembuktian, bahwa jika penjualan sebanyak 36.639, maka pelaku usaha batu merah akan mengalami posisi titik impas (BEP) atau pada posisi laba sama dengan 0 (nol) dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 12. Perhitungan BEP (Posisi Nul)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penjualan	29.311.404
2	Biaya variabel	23.742.237
3	Penjualan – biaya variabel	5.569.167
4	Biaya tetap	5.569.167
5	Laba	0

Sumber: Data diolah:2022

Dari perhitungan BEP di atas, untuk memperoleh titik impas (rupiah) penjualan sebesar Rp. Rp. 23.311.403,51, maka setiap pelaku usaha industri batu merah harus menjual sebanyak 36.639 buah untuk mencapai titik pulang pokok atau titik impas. Hal ini menjadi batasan jumlah yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dan hal tersebut dapat terjadi bilamana pelaku usaha dalam penjualan batu merah tidak sampai pada angka 36.639 buah. Hal tersebut, akan berdampak pada ketidakmampuan pelaku usaha dalam hal ini menutup biaya produksi yang sudah dikeluarkan. Dengan mengetahui kapan usaha melewati tingkat BEP, maka dapat kita menghitung berapa minimal penjualan untuk meningkatkan laba yang ditargetkan. Sebagai manajer atau pemilik usaha, dapat menambahkan laba yang ditargetkan tersebut dengan biaya tetap yang dimiliki.

Sehubungan dengan penjelasan tersebut, BEP diharapkan dapat menjadi patokan atau dasar bagi pelaku usaha khususnya bagi pengrajin batu merah di desa Tanabangka dalam rangka untuk mengetahui volume penjualan akan menghasilkan keuntungan atau kerugian. BEP analisis bermanfaat untuk (Garrison & Noreen, 2016) yaitu (1) memberikan informasi banyaknya investasi yang dibutuhkan agar dapat mengimbangi pengeluaran awal, (2) memberi margin sebagai langkah pembatas supaya tidak mengalami kerugian, (3) digunakan secara luas. Beberapa komponen yang perlu disajikan sebelum menghitung BEP, baik dalam unit produksi ataupun rupiah, terlebih dahulu disiapkan adalah (1) Biaya tetap (Fixed Cost), baik ketika perusahaan sedang memproduksi maupun tidak memproduksi, (2) Biaya variabel (variabel cost), komponen ini bersifat dinamis dan bergantung pada tingkat volume produksinya. Jika produksi meningkat, maka biaya variabel juga akan meningkat, (3) Harga jual (selling price), harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi, dan (4) pendapatan (revenue), merupakan jumlah pemasukan yang diterima oleh penjual barang, dan (5) laba (profit), merupakan sisa penghasilan setelah dikurangi biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis Margin of Safety (MoS)

Suatu bisnis didirikan dengan tujuan untuk mencari keuntungan semaksimal mungkin. Untuk mencapai hal tersebut diperlukan suatu analisis biaya. Margin of Safety merupakan salah satu metode analisis biaya yang dapat membantu perusahaan di dalam proses penjualan. Margin of Safety merupakan suatu batas maksimal penurunan penjualan di dalam perusahaan. Tujuannya adalah agar perusahaan terhindar dari kerugian yang dikarenakan adanya penurunan penjualan. Semakin besar presentase dari Margin of Safety, maka perusahaan semakin aman dari kerugian akibat penurunan penjualan. Sebaliknya jika presentase Margin of Safety kecil, maka perusahaan akan mudah mengalami kerugian akibat penurunan penjualan. Untuk mengetahui presentase MOS dapat menggunakan rumus berikut

$$\text{Margin of Safety (MOS)} : \frac{\text{Perencanaan penjualan-BEP}}{\text{Perencanaan penjualan} \times 100\%}$$

Analisis Margin of Safety digunakan untuk menunjukkan batas keamanan, apabila terjadi penurunan terhadap jumlah penjualan. Besar penurunan yang terjadi akan dikatakan aman apabila tidak melewati batas tersebut dan pelaku usaha tidak menderita kerugian. Perhitungan Margin of Safety dengan rumus (Utami, 2020) adalah (Margin of Safety = Total Penjualan-Titik Impas penjualan).

Tabel 13. Perhitungan Margin of Safety (Mos)

Uraian	Jumlah (Rp)
Total penjualan	40.000.000,00
Titik impas penjualan	29.311.403,51
MoS	10.688.596,49

Sumber: Data diolah:2022

Sedangkan dengan menggunakan *Margin of Safety Ratio*, dengan rumus MoS Ratio = MoS / Total penjualan, diperoleh % sebagai berikut:

Tabel 14. Perhitungan MoS Ratio

Uraian	Jumlah (Rp)
Margin of Safety	10.688.596,49
Total penjualan	40.000.000,00
MoS Ratio	0.27

Sumber: Data diolah:2022

Berdasarkan MoS ratio diperoleh sebesar 0,27 atau 27%, hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha batu merah mengalami keuntungan dan sangat jauh dari tekanan kerugian, dan posisi 27% tergolong tinggi dan dianggap aman untuk terus mengembangkan usaha ini atau melakukan investasi yang besar untuk usaha ini. Perlu diketahui bahwa Margin of Safety tidak akan efektif ketika perhitungan atau target penjualan dilakukan secara musiman karena beberapa bulan akan menghasilkan presentase yang sangat rendah. Dari hasil perhitungan tersebut kita dapat menganalisisnya bahwa Margin of Safety yang rendah mengindikasikan bahwa biaya tetap pada suatu perusahaan terlalu tinggi dan laba tidak diperoleh. Di sisi lain, Margin of Safety yang tinggi menunjukkan bahwa BEP sangat kurang dari penjualan aktual. Oleh karena itu, walaupun terjadi penurunan penjualan, usaha tersebut akan tetap memperoleh keuntungan. Jadi, semakin tinggi Margin of Safety, semakin besar peluang untuk menghasilkan keuntungan dan membuat perusahaan lebih responsif terhadap penurunan penjualan.

Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan Margin of Safety, (Chen, 2022) yang pertama adalah dengan meningkatkan harga jual produk (jika kondisi pasar memungkinkan) dan menurunkan biaya variabel per unit produk. Dengan menggunakan cara tersebut akan diperoleh BEP yang rendah, sehingga perusahaan akan dengan mudah mencapai titik impas. Cara yang kedua adalah dengan meningkatkan volume penjualan. Teknik ini merupakan teknik yang mudah untuk meningkatkan Margin of Safety jika efisiensi dan efektivitas produksi di perusahaan tidak bisa maksimal. Dengan demikian penetapan Margin of Safety dalam perusahaan akan menjadi sangat penting agar perusahaan terhindar dari kerugian.

Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan (Kaswadi, 2012). Laba penting dalam kegiatan usaha karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan (W.K.Carter, 2012). Pada periode produksi tahap 1 pelaku usaha (pengrajin) batu merah menginginkan kenaikan laba sebesar 20% pada tahap produksi ke 2. Berikut adalah target laba yang dihitung untuk tahap 1 berdasarkan perolehan laba tahun semester 1 tahun 2022, Adapun untuk perencanaan laba dalam menghitung laba yang diharapkan menggunakan rumus; Laba yang

diharapkan= Laba bersih + (20% x Laba bersih), berdasarkan rumus tersebut, maka laba yang diharapkan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 15. Perhitungan Laba yang Diharapkan

Uraian	Jumlah (Rp)
Laba bersih	2.030.833
Laba yang diharapkan	20%
Laba bersih + 20%	2.437.000

Sumber: Data diolah:2022

Dari proyeksi laba rugi diperoleh laba bersih sebesar Rp. 2.030.833,- bila pemilik usaha (pelaku usaha) merencanakan laba sebesar 20% (0,2), dan dengan menerapkan rumus tersebut di atas, laba bersih ditambah laba yang diharapkan diperoleh laba bersih setelah perencanaan laba sebesar Rp. 2.437.000,- Sedangkan pada penjualan (Rupiah) dengan rumus =

$$\text{Penjualan Rupiah : } \frac{\text{Biaya tetap + laba yang diharapkan}}{\text{Contribution Margin}}$$

Berdasarkan rumus tersebut maka laba yang diharapkan untuk tahap ke dua dapat dihitung berdasarkan sebagai berikut ini;

Tabel 16. Perhitungan Total Penjualan dengan Asumsi Tambahan Laba 20%

Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya tetap	5.569.166,67
Laba yang diharapkan	2.437.000
Contribution Margin Ratio (CMR)	19%
Total Penjualan yang harus terjadi	42.137.719,32

Sumber: Data diolah,2022

Berdasarkan rumus di atas, bila biaya tetap sebesar Rp. 5.569.166,67 dan laba bersih sebesar Rp. 2.437.000,- maka total penjualan sebesar Rp. 42.137.719,32. Hasil penelitian sebelumnya dilakukan oleh Malomboke (2013) dan Mangundap (2013) dalam menerapkan metode break event point juga mendapatkan hasil yang tidak berbeda dengan peneliti yang mana perusahaan mampu melakukan pendjualan di atas titik impas dan memperoleh keuntungan secara signifikan (Pangemanan, 2016).

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada UMKM Batu Merah Desa Tanabangka dengan menggunakan analisis cost volue laba sebagai alat perencanaan jangka pendek, maka dapat ditarik kesimpulan; (a) dengan jumlah produk yang terjual sebesar 50.000 buah memperoleh pendapatan sebesar Rp. 40.000.000,- dengan laba bersih sebesar Rp.2.030.833,33 dengan jumlah biaya tetap sebesar Rp.5.569.167,- dan biaya variabel sebesar Rp. 32.400.000, (b) Contribution Margin diperoleh sebesar Rp. 7.600.000,- atau sebesar 19%, (c) Rasio DOL atau operating leverage yang diperoleh sama dengan 3,7, BEP dalam rupiah sebesar Rp. 29.311.403,51, (d) BEP dalam unit (buah) adalah 36.639, Margin of Safety Rp. 10.688.596,49 atau Ratio sebesar 27% dan (d) perencanaan laba untuk produksi tahap selanjutnya (ke 2) sebesar Rp. 2.437.000,- dengan penjualan sebesar Rp. 42.137.719,32.

Rekomendasi dari studi ini untuk dapat diimplikasikan kepada pelaku UMKM batu merah di desa Tanabangka agar dapat keluar dari masalah dari kondisi Pandemi Covid-19 adalah (1) Biaya tetap (FC) perlu diefisienkan terutama pada beban bunga pinjaman sebesar 20% selama 6 bulan, dengan mencari alternatif pembiayaan (pemberi pinjaman) yang lebih rendah, disarankan dapat menggunakan pinjaman bank dengan maksimum bunga <12 % tahun. Dengan bunga yang rendah akan berpengaruh terhadap penurunan biaya tetap, (2) Penjualan harus berada minimal pada BEP dan bisa melebihi posisi BEP. Penjualan dibawah BEP dapat mengakibatkan kerugian dan penjualan di atas BEP berdampak pada pencapaian keuntungan atau laba, (3) Untuk pengembangan peningkatan volume usaha disarankan agar menggunakan analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai peralatan perencanaan laba usaha yang tepat, agar usaha yang dijalankan dapat memperoleh keuntungan yang optimal.

Referensi

- Atiqah, N. (2019). Analisis CVP Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Product Cost. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 19-30.
- Brigham, R.A, Stewart, & C.M. (2011). Manajemen Keuangan II. Jakarta: Salemba Empat.
- Chen, J. (2022, April 18). Margin of Safety. Retrieved September 6, 2022, from <https://www.investopedia.com>
- D.H, E.W.Baldrick, & Bambang. (2015). Akuntansi Biaya (Ke dua ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- G.Blocert, & David. (2012). Manajemen Biaya:Penekanan Strategis . Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, Mowen, Hansen, & Korang, F. J. (2015). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Ibu Siti. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Garrison, & Noreen. (2016). Pengertian Break Even Point (BEP). Retrieved September 6, 2022, from <https://www.ireappos.com>
- Hertina, D., Hendiarto, S., & Wijaya, J. H. (2021). Dampak Covid-19 Bagi UMKM di Indonesia Pada Era New Normal. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 110-117.
- Irawan, & Asih, S. (2021). Implementasi Akuntansi Biaya Dalam Menghitung Break Event Point Usaha Kopi Gayo Di Desa Atu Lintang Aceh Tengah. *CERED*, I(1), 1-10.
- Kaswadi. (2012). Manajemen Laba. Jakarta: Salemba Empat.
- Lestari, W., & Permana, B. D. (2020). Akuntansi Biaya : Dalam Prospektif Manajerial. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Mekari. (2022). Margin Kontribusi: Pengertian dan Cara Menghitungnya. Retrieved September 6, 2022, from <https://www.jurnal.id>
- Mokoginta, M. I., Sondakh, J. J., & Budiarmo, N. S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Multi Produk Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Biji Merah Coffe And Roastery. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, XIII(2), 129-139.
- Mulyadi. (2005). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. (2013). Akuntansi Biaya (Ke Lima ed.). Jakarta: UPP STIM YKPN.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *EMBA*, 375-380.
- Pelu, I. F., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA*, IX(3), 1-9.
- Putri, H. H., & Panday, R. (2021). Analisis Break Even Point Pada Usaha Tahu Sumedang di Graha Prima Bekasi. *Research Gate*, 1-9.
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu. *Research In Accounting Journal*, I(2), 291-297.
- Saddam. (2022, Mei 15). Permasalahan UMKM Batu Merah di Desa Tanabangka. (Haeruddin, Interviewer)
- Subianto, & Chandra, E. L. (2021, Desember 2). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kopi Bubuk Cap Angsa Kabupaten Rejang Lebong. *Jurnal Akuntansi STIE (JAS)*, 7(2), 1-15.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gale Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *PubBus*, 73-81.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, H. L. (2020). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD. Sukma Jaya: Efektif atau Semu? *MRABJ*, I(2), 1-9.
- Triana, E. A., & Abadi, S. J. (2019). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Martina Berto Tbk. *Value:Journal of Management and Business*, IV(2).
- Utami, T. (2020, Desember 14). Margin of Safety, Prinsip Penting yang Harus Dipahami Sebelum Mulai Berinvestasi. Retrieved September 6, 2022, from <https://glints.com>
- W, A., & Karim, R. (2021, Agustus 12). Pengertian Studi Kasus; Jenis, Cara Membuat dan Contoh. Retrieved September 6, 2022, from <https://penerbitbukudeepublish.com>
- W.K.Carter. (2012). Akuntansi Biaya (Cost Accounting). Jakarta: Salemba Empat.
- Warsono. (2003). Manajemen Keuangan Perusahaan. Malang: Bayumedia.
- Winarko, Puji, S., & Puji, A. (2021). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) Pada Perusahaan PIA Kediri. *Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, III(2), 9-21.
- Wiwik, L., & Permana, B. D. (2019). Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Wiwik, L., & Permana, B. D. (2019). Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- www.ekon.go.id. (2021, April 28). Dukungan Pemerintah Bagi UMKM Agar Pulih di Masa Pandemi. (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia) Retrieved September 6, 2022, from <https://www.ekon.go.id>

Yanto, M. (2020). Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang. DIMENSI, VOL. 9, NO. 2 :, IX(2), 369-386.