

IPTeKS BAGI MASYARAKAT PERENCANAAN PAJAK JANGKA PENDEK

Mia Istiana Mokoginta¹, Novi Swandari Budiarto²

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

E-mail : mhiamokoginta@yahoo.co.id

ABSTRACT

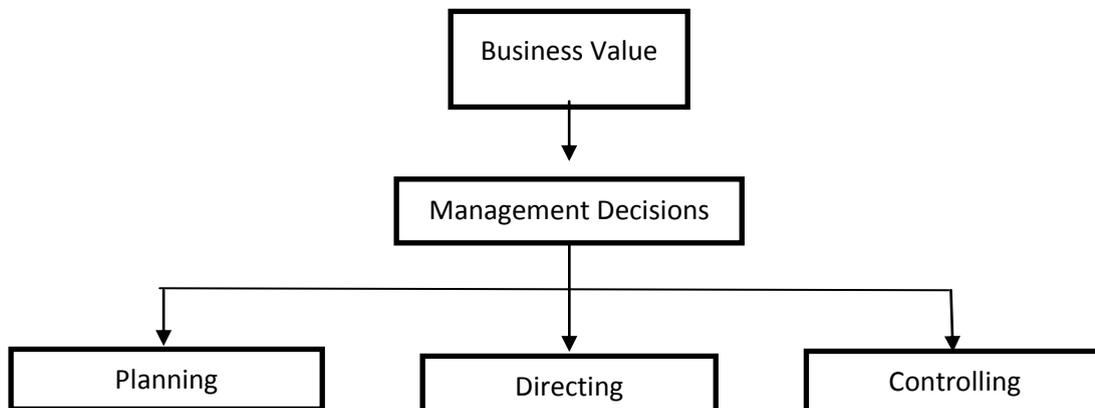
Small business enterprise have a significant contribution for Gross Domestic Product (GDP), however small business enterprise have a lack of managerial skill, limited funds and marketing. Biji Merah Coffee and Roastery is a small business enterprise at Kota Kotamobagu, Bolaang Mongondow, coffee house that provide coffee, chocolate dan green tea. This coffee house has not implement short profit planning for operating activity. The aims of this research is to increase financial management of small business enterprise coffee house, particularly to estimate future revenues, costs and profit with Cost Volume Profit (CVP) analysis. to plan future levels of operating activity. Method implemented with discourse and trained

Keywords : Analisis Biaya-Volume-Laba, Titik Impas, Marjin Kontribusi, Biaya Tetap, Penjualan

1. PENDAHULUAN

Keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia, memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia sebagai penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan, dan pembangunan ekonomi di pedesaan (Simatupang, Togatorop, Sitompul, Tambunan, 1994; Kuncoro, 1996), karena itu UKM perlu mendapat perhatian agar dapat tetap bertahan pada era globalisasi. Hal ini mengingat lokasi UKM sebagian besar berada di daerah pedesaan. Era globalisasi yang penuh dengan tantangan dan rintangan dalam dunia usaha membawa dampak terhadap persaingan bisnis yang semakin sulit, untuk dapat tetap bertahan dalam dunia usaha diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik terhadap keuangan usaha kecil menengah sehingga bisa kompetitif (Adiningsih, 2001). Pengembangan usaha kecil mengalami beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, ketrampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik, oleh sebab itu dipandang perlu untuk memberikan pemahaman kepada pengusaha kecil tentang pengelolaan keuangan yang baik.

Suatu usaha harus dikelola dengan beberapa keahlian yang meliputi visi, kepemimpinan dan kemampuan untuk mendapatkan dan memobilisasi keuangan dan sumber daya-sumber daya serta pengambilan keputusan yang tepat. Suatu keputusan yang tepat hanya akan diperoleh dari pengumpulan dan evaluasi atas informasi. Keputusan manajerial bisa dikategorikan atas 3 proses bisnis yang saling berhubungan yaitu perencanaan (*planning*), pengarahan (*directing*) dan kontrol (*controlling*). Ketepatan dalam melaksanakan ketiga hal ini akan menciptakan nilai bisnis (Walther, 2010:9). Berikut gambaran atas nilai bisnis yang mencakup perencanaan, pengarahan dan kontrol.



Gambar 1
Nilai Bisnis
Sumber : Walther 2010

Berdasarkan pemikiran di atas tentang nilai bisnis yang dikaitkan dengan masalah mitra maka solusi yang akan dilakukan adalah mengadakan pelatihan tentang analisis biaya volume profit berkaitan dengan harga pokok penjualan, titik impas dan margin penjualan. Metode pelatihan yang dilakukan adalah dengan memberikan pemaparan awal mengenai analisis biaya, volume, profit, kemudian dilanjutkan dengan memberikan latihan kasus sederhana mengenai perhitungan harga pokok penjualan, titik impas dan margin penjualan. Simamora (2013) menyatakan bahwa analisis biaya volume laba merupakan instrumen perencanaan dan pengendalian. Analisis ini mengembangkan hubungan antara pendapatan biaya dan laba jangka pendek (Weetman, 2010:220; Skousen dan Walther 2009:50). Proses analisis ini memerlukan sejumlah teknik dan prosedur pemecahan masalah dengan bertumpu pada pemahaman terhadap pola-pola perilaku biaya perusahaan dan hubungan antara level aktivitas bisnis dan perbedaan tipe biaya dan keuntungan (Gowthorpe 2008:121). Analisis biaya volume laba kerap pula disebut analisis impas (*break-even analysis*) karena signifikansi titik impas (*break-event point*) dalam analisis ini.

Biji Merah Coffee and Roastery adalah sebuah kedai kopi yang beroperasi di Kota Kotamobagu, Bolaang Mongondow. Biji Merah Coffee and Roastery menyediakan berbagai macam menu minuman yang terbuat dari kopi, coklat dan teh hijau. Selain menjual menu siap saji, Biji Merah Coffee and Roastery juga memproduksi biji kopi yang telah di sangrai oleh perusahaan sendiri sehingga produk yang dijual merupakan produksi dari kedai tersebut. Jenis-jenis biji kopi yang tersedia bermacam-macam tergantung dengan permintaan dari pelanggan. Adapun biji kopi yang diproduksi dibeli langsung dari petani kopi baik lokal maupun luar daerah yang kemudian diproses lagi menjadi biji kopi yang siap di seduh sesuai dengan cara menyeduh yang tersedia. Produk biji kopi ini di beli hampir semua kedai kopi yang ada di Sulawesi Utara bahkan telah memiliki pelanggan tetap dengan orderan tiap bulannya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Analisis Biaya Volume Laba (*Cost Volume Profit Analysis*)

Analisis biaya volume laba adalah salah satu alat analisis yang bermanfaat bagi para manajer untuk melaksanakan tugasnya. Alat ini memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam sebuah organisasi dengan memfokuskan hubungan antara lima elemen, yaitu :

1. Harga jual produk
2. Volume atau tingkat kegiatan
3. Biaya variabel per unit
4. Jumlah biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual

Analisis biaya volume laba merupakan instrumen perencanaan dan pengendalian. Proses analisis ini memerlukan sejumlah teknik dan prosedur pemecahan masalah dengan bertumpukkan pada pemahaman terhadap pola-pola perilaku biaya perusahaan. Analisis biaya volume laba kerap pula disebut analisis impas (*break-even analysis*) karena signifikansi titik impas (*break-event point*) dalam analisis ini (Simamora, 2013).

Beberapa asumsi yang mendasari analisis biaya volume laba :

1. Perilaku biaya dan pendapatan adalah linier sepanjang rentan aktivitas yang relevan (*relevant range*).
2. Biaya dapat diklasifikasikan secara akurat menjadi biaya tetap atau biaya variabel. Apabila ada biaya campuran, maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Perubahan aktivitas adalah satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya.
4. Semua unit yang diproduksi adalah terjual (tidak ada persediaan barang jadi akhir).
5. Analisis terbatas pada satu jenis produk. Apabila perusahaan menjual lebih dari satu jenis produk, bauran produk (rasio setiap produk terhadap total penjualan) akan tetap konstan.

2.2. Tujuan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit / CVP*)

Analisis biaya-volume-laba membantu manajemen dalam menemukan hubungan antara biaya dan pendapatan. Tujuan hubungan ini adalah menghasilkan laba. Laba yang dihasilkan perusahaan tergantung pada banyak faktor dan faktor yang paling penting adalah biaya produksi dan volume penjualan.

Salman *et al.* (2016) tujuan diimplementasikan analisis biaya volume laba meliputi :

1. Untuk meramal laba secara akurat. Faktor yang penting adalah mengetahui hubungan antara laba dan biaya pada satu sisi dan volume pada sisi yang lain.
2. Analisis biaya-volume-laba bermanfaat dalam menyusun *flexible budget* yang mengindikasikan biaya pada banyak level aktivitas.
3. Analisis biaya-volume-laba mendukung penetapan kebijakan harga yang sesuai dengan kondisi lingkungan.
4. Untuk mengetahui jumlah biaya *overhead* yang akan dibebankan ke biaya produk pada berbagai tingkat operasi.

2.3. Perhitungan Analisis Biaya Volume Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis / CVP*)

2.4. Konsep Marjin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Marjin kontribusi (*contribution margin*) adalah perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Istilah marjin kontribusi kerap pula digunakan untuk mengacu ke jumlah marjin kontribusi (*total contribution margin*) yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah variabel. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan (Simamora, 2013).

Berikut adalah cara menghitung marjin kontribusi dan rasio marjin kontribusi :

1. Marjin Kontribusi (*contribution margin*)

Margin Kontribusi per unit = $P - V$

Dimana :

P = Harga jual per unit

V = Biaya Variabel per unit

2. Rasio Marjin Kontribusi (*contribution margin ratio*)

Marjin kontribusi dapat pula dinyatakan sebagai suatu persentase dari pendapatan penjualan. Rasion marjin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah persentase marjin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan. Dengan mengetahui rasio marjin kontribusi, manajemen dapat membandingkan profitabilitas berbagai macam lini produk.

Rasio marjin kontribusi berfaedah dalam menetapkan dalam menetapkan kebijakan bisnis. Sebagai misal, apabila rasio marjin kontribusi dari sebuah perusahaan adalah besar dan tingkat produksinya dibawah kapasitas 100 persen, maka dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan. Tatkala memakai rasio marjin kontribusi dalam suatu analisis, faktor-faktor selain volume penjualan haruslah dianggap konstan.

Rumus Rasio Marjin Kontribusi (*contribution margin ratio*)

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2.5. Analisis Titik Impas (break-even point analysis)

Titik impas (*break-even point*) adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Menurut Hansen dan Mowen (2009) *break-even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Titik impas dapat dicapai apabila keuntungan yang dihasilkan sesuai dengan biaya total yang diakumulasikan sampai dengan tanggal perolehan keuntungan. Analisis *break-even point* adalah cara, alat, atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Laba bersih akan diperoleh bilamana volume penjualan berada di atas titik impas, sedangkan rugi bersih akan diderita seandainya volume penjualan berposisi di bawah titik impas.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Perusahaan tidak mendulang untung ketika hanya mencapai titik impas. Oleh karena itu, hanya penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap saja yang dipakai untuk menghitung titik impas. Titik impas terjadi ketika jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya variabel ditambah dengan biaya tetap. Kondisi titik impas juga dapat terjadi ketika total marjin kontribusi sama dengan total biaya tetap.

Kondisi titik impas (*break-even point*) adalah ketika :

1. Penjualan = Total Biaya Variabel + Total Biaya Tetap
2. Total Marjin Kontribusi = Total Biaya Tetap

Tabel 1, Formulasi Titik Impas (*Break-even point*) Kautsar Riza Salman dan Ec. Mochammad Farid (2016;161)

	Keterangan	Rumusan
Kondisi titik impas	BEP (unit)	$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$ <p>Atau dengan rumus lain :</p> $\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Marjin kontribusi per unit}}$
	BEP (rupiah)	$1 - \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan}}$ <p>Atau dengan rumus lain :</p> $\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$

2.6. Analisis Marjin Pengamanan (Margin of Safety Analysis)

Para manajer memakai beberapa indikator untuk mengevaluasi risiko yang dihadapi dalam mengoperasikan suatu bisnis. Salah satu ukuran risiko yang penting adalah marjin pengaman penjualan. *Margin Of Safety* (MOS) adalah jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh diatas titik impas. Marjin pengamanan penjualan ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian. Marjin pengaman penjualan juga bisa dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase (Krismiaji *et al.*, 2011) .

Berikut merupakan rumus dari *margin of safety* :

Marjin Pengaman = Total Penjualan - Penjualan pada titik impas

Atau

$$\text{Margin pengaman} = \frac{\text{Laba}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$$

$$\text{Persentase marjin pengaman} = \frac{\text{Marjin pengaman}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2.7. Tujuan Operasi (*Operating Leverage*)

Struktur biaya (*cost structure*) sebuah organisasi adalah proporsi relative biaya variabel dan biaya tetapnya. Struktur biaya sangatlah berbeda diantara industri-industri dan diantara perusahaan-perusahaan dalam sebuah industri. *Operating Leverage* (Tuasan Operasi) adalah tingkat pengeluaran biaya tetap di dalam sebuah perusahaan.

Rumus Faktor Tuasan Operasi (*Degree of Operating Leverage*)

$$\text{Margin pengaman} = \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

3. METODE DAN TEKNIK PENERAPAN IPTEKS

3.1. Metode Penerapan Ipteks

Agar tujuan pengabdian dapat tercapai diperlukan metode yang tepat dalam penerapan Ipteks. Metode yang diterapkan adalah deskriptif dari data-data kuantitatif yang diperoleh dari objek pengabdian.

3.2. Teknik Penerapan Ipteks

Teknik penerapan ipteks adalah dengan mengumpulkan data-data kuantitatif agar dapat memberikan gambaran keadaan objek pengabdian, selanjutnya berdasarkan data tersebut dilakukan analisis berdasarkan biaya volume dan profit atas produk-produk objek pengabdian.

4. PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Objek Penerapan Ipteks

Biji Merah Coffee and Roastery berdiri sejak tahun 2014 dan memulai usaha produksi biji kopi sejak akhir tahun 2015. Berlokasi di kotabangon Jln Jhony Suhodo No 6, Kotamobagu Timur, Kota Kotamobagu, Bolaang Mongondow dengan pemilik usaha atas nama Bapak Yudi Nurdin. Kedai Biji Merah merupakan usaha milik pribadi dan dijalankan langsung oleh pemilik dengan total karyawan sebanyak dua orang yang merupakan barista di kedai tersebut. Dalam menjalankan perusahaan dibutuhkan manajemen yang baik dalam mengolah setiap bagian yang ada. Untuk itu Biji Merah Coffee and Roastery juga menerapkan struktur manajemen agar dapat mengontrol setiap produksi dan penjualan, sehingga dalam penerapannya, terdapat biaya-biaya yang dibagi dalam dua jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Berikut ini adalah klasifikasi biaya pada Biji Merah Coffee and Roastery:

1. Biaya tetap
 - a) Biaya tenaga kerja
 - b) Biaya penyusutan
2. Biaya variabel
 - a) Biaya bahan baku
 - b) Biaya listrik
 - c) Biaya gas
 - d) Biaya packaging

Biji Merah Coffee and Roastery memproduksi beberapa jenis biji kopi, dalam proses penjualannya, produksi biji kopi dijual dalam kemasan 1 kg yang dikenakan harga Rp. 150,000 per kg nya untuk biji kopi Bogani Bland dan Rp. 120,000 untuk biji kopi Robusta Modayag dalam setiap 1 kg kemasan. Berikut adalah data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel dari dua produk biji kopi yaitu biji kopi Bogani Bland dan biji kopi Robusta Modayag pada tahun 2016.

4.1.1 Data pendapatan penjualan

Biji Merah Coffee and Roastery mulai memproduksi biji kopi sejak akhir tahun 2015. Berikut adalah data penjualan dari biji kopi Robusta Modayag yang di produksi oleh Biji Merah Coffee and Roastery selama 1 tahun pada tahun 2016.

Tabel 4.1. Tabel Data Penjualan Kopi Robusta Modayag

Bulan	Penjualan
Januari	Rp. 8,280,000
Februari	Rp. 8,280,000
Maret	Rp. 8,400,000
April	Rp. 8,520,000
Mei	Rp. 8,400,000
Juni	Rp. 8,280,000
Juli	Rp. 8,520,000
Agustus	Rp. 8,640,000
September	Rp. 8,160,000
Oktober	Rp. 8,520,000
November	Rp. 8,400,000
Desember	Rp. 8,400,000
Total Penjualan	Rp. 100,800,000

Sumber: *Biji Merah Coffee and Roastery 2016*

Tabel 4.1 menunjukkan jumlah penjualan dari produk yang diproduksi selama tahun 2016 dimana total penjualan tiap bulannya berfluktuasi sesuai dengan permintaan konsumen dan total produksi produk.

4.2.2 Rincian Biaya-biaya

Dalam proses produksinya, Biji Merah Coffee and Roastery mengeluarkan beberapa biaya yang telah dibagi dalam dua jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Berikut adalah rincian biaya tetap dan biaya variabel biji kopi Bogani Bland dan biji kopi Robusta Modayag periode 1 tahun pada tahun 2016. Tabel 4.2. Total biaya tetap Kopi Robusta Modayag pada Biji Merah Coffee and Roastery tahun 2016.

Biaya Tetap			
Bulan	Biaya penyusutan	Biaya Tenaga kerja	Biaya Tetap Per Bulan
Januari	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Februari	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Maret	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
April	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Mei	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Juni	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Juli	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Agustus	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
September	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Oktober	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
November	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Desember	Rp. 383,333	Rp. 700,000	Rp. 1,083,333
Total Biaya Tetap			Rp. 13,000,000

Sumber: Hasil olahaan data *Biji Merah Coffee and Roastery 2016*

Tabel 4.2 menunjukkan total biaya tiap bulan yang dikeluarkan perusahaan terdapat penyusutan mesin produksi dan tenaga kerja dimana total biaya adalah tetap atau tidak berubah.

Tabel 4.3. Total Biaya Variabel Kopi Robusta Modayag pada Biji Merah Coffee and Roastery tahun 2016.

Biaya Variabel					
Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya listrik	Biaya gas	Biaya package	Biaya Variabel Per bulan
Januari	2,760,000	207,000	207,000	483,000	3,657,000
Februari	2,760,000	207,000	207,000	483,000	3,657,000
Maret	2,800,000	210,000	210,000	490,000	3,710,000
April	2,875,500	213,000	213,000	497,000	3,798,500
Mei	2,835,000	210,000	210,000	490,000	3,745,000
Juni	2,794,500	207,000	207,000	483,000	3,691,500
Juli	2,882,600	213,000	213,000	497,000	3,805,600
Agustus	2,923,200	216,000	216,000	504,000	3,859,200
September	2,760,800	204,000	204,000	476,000	3,644,800
Oktober	2,882,600	213,000	213,000	497,000	3,805,600
November	2,842,000	210,000	210,000	490,000	3,752,000
Desember	2,842,000	210,000	210,000	490,000	3,752,000
Total Biaya Variabel					44,878,200

Sumber: *Biji Merah Coffee and Roastery 2016*

Tabel 4.3 menunjukkan total pengeluaran perusahaan terhadap biaya variabel untuk produksi biji kopi Robusta Modayag, dimana pengeluaran terbanyak adalah pada bulan Agustus dan pengeluaran terendah pada bulan Januari dan Februari. Adapun setiap pengeluaran biaya adalah berbeda tiap bulan dikarenakan total produksi perusahaan yang berfluktuasi tiap bulan. Sementara biaya bahan baku yang dikeluarkan juga berbeda karena harga bahan baku yang berfluktuasi tiap bulannya.

Tabel 4.4. Data perolehan laba pada produk biji kopi Robusta Modayag Biji Merah Coffee and Roastery Tahun 2016.

Produk	Total Pendapatan	Total Biaya	Laba
Robusta Modayag	100,800,000	57,878,200	42,921,800

Sumber: *Biji Merah Coffee and Roastery 2016*

Tabel 4.4 menunjukkan total pendapatan dan total pengeluaran biaya dalam 1 tahun pada tahun 2016 oleh Biji Merah Coffee and Roastery dimana pendapatan pada produk Robusta Modayag sebanyak Rp. 100,800,000. Sementara total biaya yang dikeluarkan Biji Merah Coffee and Roastery sebanyak Rp. 57,878,200 pada produksi biji kopi Robusta Modayag. Laba yang diperoleh Biji Merah Coffee and Roastery adalah sebanyak Rp. 42,921.800 pada produk Robusta Modayag.

4.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian pada *Biji Merah Coffee and Roastery*, perusahaan belum menggunakan analisis biaya volume laba dalam proses penjualannya sehingga penulis akan memaparkan perhitungan analisis biaya volume laba multiproduk terhadap produk biji kopi

yang diproduksi oleh perusahaan. Produk yang diproduksi adalah biji kopi Bogani Bland dan biji kopi Robusta Modayag.

4.2.1 Analisis Biaya-Volume-Laba Pada Biji Merah Coffee and Roastery

Analisis biaya-volume-laba adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu. Analisis biaya-volume-laba yang akan dibahas menguraikan perhitungan analisis-analisis yang menjelaskan hubungan antara biaya-volume-laba terhadap produk yang diproduksi Biji Merah Coffee and Roastery.

4.2.2 Analisis Marjin Kontribusi Produk Robusta Modayag Biji Merah Coffee and Roastery

Kontribusi margin merupakan analisis biaya-volume-laba bagian dari manajemen akuntansi terhadap margin keuntungan dalam penjualan per unit dan berguna dalam melaksanakan berbagai perhitungan atau digunakan sebagai ukuran kepengaruhannya operasional. Marjin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan.

Marjin Kontribusi (Rupiah) = Penjualan – Biaya Variabel

Marjin Kontribusi (Kg) = Harga Jual (kg) – Biaya Variabel (kg)

Marjin kontribusi produk Robusta Modayag tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut.

	Total	Per Kg
Penjualan (Rp.120,000 x 840Kg)	Rp. 100,800,000	Rp. 120,000
Biaya variabel (Rp.53,426 x 840Kg)	(Rp. 44,878,200)	(Rp. 53,426)
Marjin kontribusi	Rp. 55,921,800	Rp. 66,574
Biaya tetap	(Rp. 13,000,000)	
Laba bersih	Rp. 42,921,800	

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Marjin kontribusi per kg}}{\text{Harga jual per kg}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 53.426}}{\text{Rp. 120.000}} \\
 &= 0.55 \text{ atau } 55\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa marjin kontribusi Robusta Modayag pada tahun 2016 adalah sebesar Rp. 55,921,800 dan untuk setiap kg nya sebesar Rp. 66,574. Dimana yang artinya bahwa jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap yang ada dari hasil selisih penjualan dan biaya variabel dalam kurun waktu satu tahun selama tahun 2016 adalah sebesar Rp. 55,921,800 dengan rasio per kg sebesar Rp. 66,574.

4.3.1.2 Analisis Break Even Point Produk Robusta Modayag Biji Merah Coffee and Roastery

Analisis Titik impas atau *break even point* adalah sebuah titik atau kondisi dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi (laba = 0). Analisis biaya volume laba dengan pendekatan unit terjual dapat digunakan untuk menghitung besarnya jumlah produk yang terjual pada titik impas. Pada titik impas, maka variabel I pada persamaan sama dengan nol (I = 0).

Perhitungan *Break Even Point* produk Robusta Modayag tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Titik impas dalam kg} &= \frac{(F + I)}{(P - V)} \\ &= \frac{\text{Rp. 13.000.000} + 0}{\text{Rp. 120.000} - \text{Rp. 53.426}} \\ &= 195.3 \text{ kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas dalam Rupiah} &= \frac{(F + I)}{\frac{(P - V)}{P}} \\ &= \frac{\text{Rp. 13.000.000} + 0}{\text{Rp. 66.574} : \text{Rp. 120.000}} \\ &= \text{Rp. 23.432.571,27} \end{aligned}$$

Titik impas (*break even point*) Robusta Modayag tahun 2016 perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual sudah mencapai 195.3 kg dengan total penjualan Rp. 23,432,571.27 atau kondisi perusahaan dalam titik dimana perusahaan tidak memperoleh sama sekali laba adalah ketika total penjualan perusahaan mencapai 195.3 kg biji kopi dengan pendapatan penjualan sebanyak Rp. 23,432,571.27. dan total laba bersih yang di dapat perusahaan pada tahun tersebut adalah sebesar Rp. 42,921,800.

4.2.3 Analisis Margin of Safety Produk Bogani Bland dan Robusta Modayag Biji Merah Coffee and Roastery

Margin pengamanan atau *Margin of Safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Dengan marjin ini perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Margin of safety pada produk Robusta Modayag tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ &= \text{Rp. 100,800,000} - \text{Rp. 23,432,571.27} \\ &= \text{Rp. 77,367,428.73} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Presentasi margin of safety} &= \text{Rp. 77,367,428.73} / \text{Rp. 100,800,000} \\ &= 76.8 \% \end{aligned}$$

Dari perhitungan *margin of safety* di atas diketahui bahwa angka presentase dari produk tinggi. Marjin pengamanan yang tinggi menunjukkan bahwa titik impas berada jauh dibawah penjualan aktual sebaliknya marjin pengaman yang rendah mengindikasikan biaya tetap yang tinggi sehingga dituntut untuk mengurangi biaya tetap atau meningkatkan volume penjualan. Sehingga, jika volume penjualan produk robusta modayag turun sampai 76.8 % atau sebanyak Rp. 77,367,428.73 dari volume yang diharapkan, maka penjualan akan mencapai titik impas. Dengan demikian maka Margin of Safety merupakan jarak anatara titik impas dengan volume penjualan yang diharapkan.

4.2.4 Analisis Operating Leverage Produk Bogani Bland dan Robusta Modayag Biji Merah Coffee and Roastery

Tuasan operasi atau operating leverage adalah tingkat pengeluaran biaya tetap didalam sebuah perusahaan. Tuasan operasi mengacu kepada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kenaikan laba bersih manakala volume penjualan melonjak. Karena perbedaan antara marjin kontribusi dan laba operasi adalah biaya tetap, maka perusahaan dengan biaya

tetap yang tinggi umumnya akan mempunyai tuasan operasi yang tinggi. *Operating leverage* pada produk Robusta Modayag tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Tingkat leverage operasi} &= \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Laba}} \\ &= \frac{\text{Rp. 55.921.800}}{\text{Rp. 42.921.800}} \\ &= 1.3 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas diketahui bahwa tingkat pengeluaran biaya tetap atau *operating leverage* perusahaan terhadap produk Robusta Modayag pada tahun 2016 adalah sebesar 1.3. Perusahaan yang mempunyai biaya tetap tinggi pada umumnya akan memperoleh tingkat *operating leverage* yang tinggi pula, dari hasil pengeluaran biaya tetap biji kopi Robusta Modayag dapa diketahui bahwa perusahaan mempunyai tingkat biaya tetap yang rendah.

4.2.5 Perencanaan Laba Pada Biji Merah Coffee and Roastery

Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen berhasil dalam menjalankan perusahaan yang diukur dengan besarnya laba (*profitability*). Perencanaan laba perusahaan dibuat perusahaan dengan melihat penjualan aktual tahun sebelumnya. Untuk tahun kedepan diharapkan kenaikan penjualan sampai akhir desember adalah sebesar 15% pada setiap produk. Dengan perkiraan kenaikan biaya tetap dan biaya variabel sebanyak 3%. Dengan kenaikan yang direncanakan perusahaan, tentu saja diharapkan menghasilkan tingkat penjualan yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Adapun hasil dari analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba perusahaan juga akan berbeda dari analisis biaya volume laba tahun sebelumnya.

4.2.6 Perencanaan Laba Produk Robusta Modayag

Berdasarkan kenaikan yang ditentukan perusahaan sebelumnya, maka kenaikan pada penjualan produk Robusta Modayag adalah sebesar Rp. 115,920,000, dengan biaya variabel sebanyak Rp. 46,224,546 dan biaya variabel per unit sebanyak Rp. 53,833. Adapun biaya tetap setelah kenaikan menjadi Rp. 13,390,000. Dan perkiraan kenaikan harga jual menjadi Rp. 135,000 per Kg.

Untuk perencanaan laba dapat dihitung sebagai berikut.

Analisis marjin kontribusi produk Robusta Modayag

	Total	Per Kg
Penjualan (Rp.135,000 x 878.2 Kg)	Rp. 115,920,000	Rp. 135,000
Biaya variabel (Rp.53,833 x 878.2Kg)	(Rp. 46,224,546)	(Rp. 53,833)
Margin Kontribusi (P-V)	Rp. 69,695,454	Rp. 81,167
Biaya Tetap	(Rp. 13,390,000)	
Laba Bersih	Rp. 56,305,454	

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Marjin kontribusi per kg}}{\text{Harga jual per kg}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 81.167}}{\text{Rp. 135.000}} \\
 &= 0.60 \text{ atau } 60\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan marjin kontribusi di atas terhadap produk Robusta Modayag, diketahui bahwa ketika perusahaan menaikkan total penjualan biji kopi sebanyak 15% dan total biaya variabel sebanyak 3%, jumlah biaya yang tersedia atau marjin kontribusi yang tersedia untuk menutupi total biaya tetap serta untuk mengukur keuntungan adalah sebesar Rp. 69,695,454 dengan rasio marjin kontribusi sebesar 60%. Analisis *break even point* untuk perencanaan laba produk Robusta Modayag adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas dalam kg} &= \frac{(F + I)}{(P - V)} \\
 &= \frac{\text{Rp. 13.000.000} + 0}{\text{Rp. 135.000} - \text{Rp. 53.833}} \\
 &= 165 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas dalam Rupiah} &= \frac{\frac{(F + I)}{(P - V)}}{P} \\
 &= \frac{\text{Rp. 13.390.000} + 0}{\text{Rp. 81.167} : \text{Rp. 135.000}} \\
 &= \text{Rp. 22.270.732,32}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan *break even point* di atas, diketahui bahwa dalam perencanaan laba perusahaan ketika perusahaan menaikkan total penjualan biji kopi dan biaya-biaya nya, perusahaan mencapai titik dimana perusahaan tidak memperoleh laba atau laba = 0 pada saat penjualan biji kopi sebanyak 165 kg dengan total penjualan sebesar Rp. 22,270,732.32. Analisis *Margin of Safety* perencanaan laba produk Robusta Modayag adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas} \\
 &= \text{Rp. 115,920,000} - \text{Rp. 22,270,732.32} \\
 &= \text{Rp. 93,649,267.68} \\
 \text{Presentasi margin of safety} &= \text{Rp. 93,649,267.68} / \text{Rp. 115,920,000} \\
 &= 80,8\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *Margin of Safety* terhadap produk Robusta Modayag setelah perusahaan menaikkan volume penjualan dan total biaya-biaya nya menghasilkan jumlah *Margin of Safety* sebesar Rp. 93,649,267.68 atau kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas terhadap produk Bogani bland adalah sebanyak Rp. 93,649,267.68 dengan presentase sebesar 80,8%. Sehingga jika volume penjualan produk bogani bland turun sampai 80,8% atau sebanyak Rp. 93,649,267.68 dari volume yang diharapkan, maka

penjualan akan mencapai titik impas. Analisis *operating leverage* perencanaan laba produk Robusta Modayag adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}\text{Tingkat leverage operasi} &= \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Laba}} \\ &= \frac{\text{Rp. 69.695.454}}{\text{Rp. 56.305.454}} \\ &= 1.2\end{aligned}$$

Tujuan operasi atau *operating leverage* adalah tingkat pengeluaran biaya tetap didalam sebuah perusahaan. Tujuan operasi mengacu kepada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kenaikan laba bersih manakala volume penjualan melonjak. Sehingga dari hasil perhitungan diatas, perencanaan laba terhadap produk Robusta Modayag dengan kenaikan Penjualan sebanyak 15% dan 3% untuk biaya tetap dan biaya variabel, perusahaan memperoleh tingkat pengeluaran biaya tetap sebanyak 1.2.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Biji Merah Coffee and Roastery belum menerapkan analisis biaya volume profit dalam melakukan perencanaan jangka pendek. Hal ini mengakibatkan kebijakan manajemen tidak terarah guna pencapaian laba.

5.2. Saran

Biji Merah Coffee and Roastery perlu menerapkan analisis biaya volume dan profit dalam perencanaan jangka pendek sehingga manajemen dapat mengambil keputusan jangka pendek yang tepat, sehubungan dengan penjualan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiningsih, S. (2001). Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia.
- Gowthorpe, C. (2008). Management Accounting. SOUTH-WESTERN CENGAGE Learning. Singapore.
- Hermanson, R. H., Edwards, J. D., dan Ivancevich. (2011). Accounting Principles: Managerial Accounting. www.textbookequity.com and www.opencollegetextbookds.org. License: CC-BY-NC-SA.
- Kuncoro, Mudrajad. (2000). Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan. Makalah. Disajikan dalam Studium Generale dengan topik "Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil di Indonesia" di STIE Kerja Sama Yogyakarta pada tanggal 18 Nopember 2000.
- Praptiwi, D dan Senda, I. (2010). Cara Mudah bagi UKM Mendobrak Kebekuan Bisnis. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Skousen, C. J. And Walther, L. M. (2009). Managerial and Cost Accounting. Ventus Publising ApS
- Simatupang P, Togatorop M.H, Sitompul, Rudy P, Tambunan T. (eds.). (1994). Prosiding Seminar Nasional Peranan Strategis Industri Kecil Dalam Pembangunan Jangka Panjang Tahap II. UKI-Press. Jakarta.
- Walther, L. M. (2010). Introduction to Managerial Accounting: Managerial and Cost Accounting 1st edition. Bookboon.com.
- Weetman, P. (2010). Management Accounting. Second Edition. Pearson Education Limited.