

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA PD. ADI ANUGRAH “*FOOD INDUSTRY*” TANJUNGPINANG

Dini Desprianti, Inge Lengga Sari Munthe, Tumpal Manik
dinidspr@gmail.com

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the analysis of Cost Volume Profit as a Tool for Profit Planning in PD. Adi Anugrah "Food Industry" Tanjung Pinang. The analytical method used are contribution margin and break even point for multiple products. The object of this research is PD. Adi Anugrah Tanjung Pinang. The result of this study indicate that the product that provides the largest contribution margin is Dendeng Kepala Sotong 60 gram and the one that gives the smallest contribution margin is Dendeng Sotong Original 100 gram. The Break Even Point for December 2019 was 482 units. From the result of the Cost Volume Profit analysis, there are three alternatives. If they reduce fixed costs by 15% and increase the selling price by 5%, it will have maximum profit Rp 79.359.984.

Keywords: *Contribution Margin, Break Even Point Multiple Product, Cost Volume Profit*

I. Pendahuluan

Perusahaan-perusahaan manufaktur baik yang berskala kecil maupun skala besar pasti dalam aktivitas usahanya berorientasi untuk mencapai tujuan perusahaan seperti memaksimalkan perolehan laba, mempertahankan kehidupan perusahaan, menghasilkan pertumbuhan perusahaan kearah yang lebih baik serta menciptakan kesejahteraan anggota internal maupun eksternal perusahaan. Manajemen harus memperkirakan hal-hal yang akan dilakukan untuk kemajuan perusahaan tersebut dalam penjualan produk yang dilakukan dengan menganalisis biaya, produk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya.

Manajemen juga harus bisa mengambil keputusan bisnis agar dapat bertahan dalam persaingan yang ada dan untuk memperkecil kegagalan. Menurut Iswara & Susanti (2017) manajer dapat melakukan langkah-langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal:

1) menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, 2) menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan 3) meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis CVP (*cost volume profit*). Alat analisis ini berguna dalam membuat keputusan bisnis untuk menghasilkan laba dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya.

PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang merupakan salah satu perusahaan manufaktur di Tanjungpinang yang bergerak di bidang makanan ringan berbahan baku sotong kering lalu digiling dan menjadi produk berupa dendeng sotong. Selama ini perusahaan tidak mengetahui penjualan yang harus dicapai agar perusahaan berada dalam kondisi impas maupun penjualannya mencapai target laba yang diinginkan oleh PD. Adi Anugrah “*Food Industry*”

Tanjungpinang, karena perusahaan belum pernah menerapkan analisis perhitungan biaya, volume, dan laba. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat analisis untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu pihak perusahaan dalam merencanakan laba jangka pendek. Hasil analisis CVP akan memberikan alternatif penjualan yang terbaik yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba usaha tersebut.

Menurut (Bustami & Nurlela, 2012) analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu analisis untuk mengetahui hubungan antar biaya, volume penjualan laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Menurut Hansen dan Mowen (2000), margin kontribusi per unit dapat diperoleh dari harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit, jadi margin kontribusi per unit adalah sisa hasil penjualan setelah menutup biaya variabel yang disumbangkan untuk menutup biaya tetap.

Break Even Point (BEP) atau titik impas adalah suatu titik atau kondisi pada suatu tingkat volume penjualan (produksi) tertentu, dengan harga penjualan tertentu, perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi (Kuswadi, 2007:122).

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui volume yang harus terjual untuk masing-masing produk agar PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang mengalami keadaan titik impas.
2. Untuk mengetahui produk yang memberikan keuntungan terbesar bagi perusahaan dan produk yang memberikan keuntungan terkecil bagi perusahaan.
3. Untuk mengetahui alternatif CVP *analysis* yang dapat diterapkan oleh PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang agar memperoleh laba maksimal dengan BEP yang rendah.

II. Metode Penelitian

Metode penelitian ini adalah metode kuantitatif-deskriptif. Data dan informasi yang diperlukan adalah data primer. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang. Data dan informasi yang diperoleh dari data primer berupa data produksi PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang periode bulan Desember 2019. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif berupa data biaya operasional yang mencakup biaya variabel, biaya tetap dan data penjualan. Data kualitatif berupa keterangan dan penjelasan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer, Data Sekunder, Observasi, Wawancara dan Kuesioner.

Metode Analisis

1. Menganalisis biaya-biaya operasional perusahaan yang terjadi bulan Desember 2019, serta besarnya jumlah penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan selama bulan tersebut.
2. Memisahkan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel per produk.
3. Menghitung laba bersih. Menurut Dealin dan Maher (1991) perhitungan laba dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} \left(1 - \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{penjualan}} \right) - \text{total biaya tetap}$$

4. Menghitung *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)
Menurut Hansen dan Mowen (2000) rumus untuk menghitung *Contribution Margin* adalah:

$$\text{Contribution Margin (Rp)} = \text{Penjualan Total} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Contribution Margin Per Unit (Rp)} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

5. Menghitung *Sales Mix* (Bauran Penjualan)
Bauran penjualan adalah kuantitas berbagai produk yang mewakili unit penjualan total perusahaan (Horngren *et al.*, 2008). Berbeda dengan situasi yang hanya memiliki satu produk, jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas pada perusahaan multiproduk tergantung pada bauran penjualan.

$$\text{Sales Mix (\%)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times 100$$

Sumber: Asty Rizky (2012)

6. Menghitung *Break Even Point Multiple Product*
Metode Kontribusi Unit sebenarnya merupakan variasi metode persamaan yang terfokus pada gagasan bahwa setiap unit atau satuan produk yang terjual memberikan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutupi biaya tetap. Untuk mencari titik impas, jumlah biaya tetap harus dibagi dengan margin kontribusi yang dihasilkan oleh setiap unit yang terjual.

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel}/\text{Penjualan})}$$

$$\text{BEP (Kuantitas)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rata-Rata Tertimbang per Unit}}$$

Sumber: Garisson dan Norrine (2000)

Keterangan:

- Biaya tetap diperoleh dari biaya tetap perusahaan yang telah diidentifikasi oleh peneliti.
- Margin Kontribusi Rata-rata diperoleh dari *sales mix* dikali dengan margin kontribusi per unit.

7. Membuat analisis CVP berdasarkan anggaran biaya dan penjualan Bulan Desember 2019. *Cost Volume Profit Analysis* yang akan dilakukan bertujuan untuk meningkatkan laba atau untuk mencapai titik BEP. Analisis CVP yang dilakukan, adalah:
- 1) Menurunkan biaya variabel per unit (Vcu)
 - 2) Menurunkan biaya tetap (FC)
 - 3) Menaikkan harga jual (P)
 - 4) Menaikkan volume penjualan (Q)

Dari beberapa hasil analisis CVP yang sudah dilakukan, maka akan dipilih cara mana yang dianggap paling rasional dan sesuai yang dapat dilakukan oleh PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang sesuai dengan kondisi perusahaan dan kondisi pasar yang ada.

III. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Analisis *Contribution Margin*

Menurut Hansen dan Mowen (2000), margin kontribusi per unit dapat diperoleh dari harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit, jadi margin kontribusi per unit adalah sisa hasil penjualan setelah menutup biaya variabel yang disumbangkan untuk menutup biaya tetap. Biaya yang termasuk ke dalam kategori biaya variabel di perusahaan PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang adalah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, biaya pengemasan, biaya bahan penolong, biaya listrik, dan biaya pengiriman.

Tabel 1. Hasil Analisis *Contribution Margin*

Keterangan	Jenis Dendeng			
	Original (Rp)		Pedas (Rp)	
	60 gram	100 gram	60 gram	100 gram
Penjualan	11.445.000	4.368.000	11.095.000	9.880.000
Total Biaya Variabel	5.604.800	2.650.900	7.132.950	3.503.050
Margin Kontribusi	5.840.200	1.717.100	3.962.050	6.376.950
Keterangan	Jenis Dendeng			
	Manis (Rp)		Garing (Rp)	
	60 gram	100 gram	60 gram	100 gram
Penjualan	11.095.000	9.880.000	16.905.000	15.080.000
Total Biaya Variabel	7.084.300	3.482.200	11.551.850	6.120.150
Margin Kontribusi	4.010.700	6.397.800	5.353.150	8.959.850
Keterangan	Jenis Dendeng			
	Pedas Manis (Rp)		Kepala Sotong (Rp)	
	60 gram	100 gram	60 gram	100 gram
Penjualan	11.095.000	9.880.000	11.095.000	9.880.000
Total Biaya Variabel	7.740.800	4.105.700	4.742.550	2.786.450
Margin Kontribusi	3.354.200	5.774.300	6.352.450	7.093.550
Keterangan	Jenis Dendeng			
	Ikan Lome (Rp)	Sotong Saos (Rp)		
	60 gram	60 gram	100 gram	
Penjualan	7.800.000	8.155.000	7.280.000	
Total Biaya Variabel	4.366.500	5.654.900	2.825.600	
Margin Kontribusi	3.433.500	2.500.100	4.454.400	

Sumber: Data diolah peneliti, 2020.

Tabel 2. Hasil Analisis *Weight Average Contribution Margin*

Jenis Dendeng	Sales Mix (%)	MC/unit (Rp)	WACM (Rp)
Original 60 gram	8,417	17.860	1.503
Original 100 gram	2,162	20.442	442
Pedas 60 gram	8,160	12.499	1.020
Pedas 100 gram	4,891	33.563	1.641
Manis 60 gram	8,160	12.652	1.032
Manis 100 gram	4,891	33.673	1.647
Garing 60 gram	12,432	11.083	1.378
Garing 100 gram	7,465	30.896	2.306
Pedas Manis 60 gram	8,160	10.581	863
Pedas Manis 100 gram	4,891	30.391	1.486
Kepala Sotong 60 gram	8,160	20.039	1.635
Kepala Sotong 100 gram	4,891	37.334	1.826
Ikan Lome 60 gram	7,722	11.445	884
Dendeng Sotong Saos 60 gram	5,997	10.730	644
Dendeng Sotong Saos 100 gram	3,604	31.817	1.147
Total	100,00		19.454

Sumber: Data diolah peneliti, 2020.

Analisis *Break Even Point Multiple*

Nilai margin kontribusi rata-rata tertimbang dicari untuk menghitung volume titik impas, yang melibatkan biaya tetap untuk membagi WACM. Maka BEP untuk bulan Desember 2019 adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{WACM}} = \frac{\text{Rp } 9.372.901}{19.454}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 482 \text{ unit}$$

PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang mengalami volume titik impas sebesar 482 unit selama bulan Desember 2019. PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang tidak akan mengalami kerugian dan tidak untung apabila unit penjualan sebanyak 482 unit. Hasil penjualan pada bulan Desember 2019 nilainya lebih dari nilai titik impas yang telah dihitung, sehingga menunjukkan PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang mengalami keuntungan. Volume titik impas merupakan kombinasi penjualan delapan produk yang tujuh produknya memiliki dua jenis kemasan dan satu produk hanya memiliki satu jenis kemasan. Kombinasi penjualan untuk bulan Desember 2019 dapat dilihat pada Tabel 3. Kombinasi penjualan akan menunjukkan titik impas penjualan masing-masing jenis produk dan titik impas nilai penjualannya.

Tabel 3. Hasil Analisis Kombinasi Penjualan dan *Break Even Point Multiple Product*

Jenis Dendeng	Sales Mix (%)	BEP (unit)	Harga Jual (Rp)	BEP (Rp)
Original 60 gr	8,417	41	35000	1.419.323
Original 100 gr	2,162	10	52000	541.687
Pedas 60 gr	8,160	39	35000	1.375.919
Pedas 100 gr	4,891	24	52000	1.225.243
Manis 60 gr	8,160	39	35000	1.375.919
Manis 100 gr	4,891	24	52000	1.225.243
Garing 60 gr	12,432	60	35000	2.096.431
Garing 100 gr	7,465	36	52000	1.870.108
Pedas Manis 60 gr	8,160	39	35000	1.375.919
Pedas Manis 100 gr	4,891	24	52000	1.225.243
Kepala Sotong 60 gr	8,160	39	35000	1.375.919
Kepala Sotong 100 gr	4,891	24	52000	1.225.243
Ikan Lome 60 gr	7,722	37	26000	967.297
Dendeng Sotong Saos 60 gr	5,997	29	35000	1.011.322
Dendeng Sotong Saos 100 gr	3,604	17	52000	902.811
Total	100,000	482		19.213.626

Sumber: Data diolah peneliti, 2020.

Tabel 3 kombinasi penjualan impas bulan Desember 2019 menunjukkan bahwa setiap penjualan produk untuk mengalami kerugian sangat jauh sekali, justru terlihat jelas bahwa PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang mengalami keuntungan dengan titik impas nilai penjualan secara keseluruhan sebesar Rp 19.213.626.

Analisis *Cost Volume Profit*

Tabel 4. Alternatif Skenario Analisis CVP

Parameter	Skenario		
	A	B	C
1. Harga Jual	Naik 5%	Tetap	Naik 5%
2. Volume Penjualan	Tetap	Naik 10%	Tetap
3. Biaya Tetap	Tetap	Tetap	Turun 15%

Dari Tabel 4. dapat diketahui tiga alternatif yang dapat digunakan dan dipilih alternatif terbaik agar penjualan dapat mencapai laba maksimal dari bulan sebelumnya untuk bulan selanjutnya. Alternatif yang dibuat untuk bulan selanjutnya adalah:

1. Meningkatkan harga jual 5% dan volume penjualan tetap
2. Meningkatkan volume penjualan 10 % dan harga jual tetap
3. Menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga jual 5%

Anggaran biaya dan penjualan untuk bulan selanjutnya diasumsikan sama dengan bulan Desember 2019. Dengan asumsi biaya dan penjualan sama dengan bulan Desember 2019, maka analisis CVP dari alternatif skenario yang mungkin digunakan untuk bulan Oktober 2011 agar mendapat laba maksimal dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Analisis CVP Untuk Mencapai Laba Maksimal

Jenis Dendeng	Penjualan	Menaikkan harga jual 5% dan volume penjualan tetap (A)	Menaikkan volume penjualan 10 % dan harga jual tetap (B)	Menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga jual 5% (C)
Penjualan				
Original 60 gram	11.445.000	12.017.250	12.600.000	12.017.250
Original 100 gram	4.368.000	4.586.400	4.784.000	4.586.400
Pedas 60 gram	11.095.000	11.649.750	12.215.000	11.649.750
Pedas 100 gram	9.880.000	10.374.000	10.868.000	10.374.000
Manis 60 gram	11.095.000	11.649.750	12.215.000	11.649.750
Manis 100 gram	9.880.000	10.374.000	10.868.000	10.374.000
Garing 60 gram	16.905.000	17.750.250	18.585.000	17.750.250
Garing 100 gram	15.080.000	15.834.000	16.588.000	15.834.000
Pedas Manis 60 gram	11.095.000	11.649.750	12.215.000	11.649.750
Pedas Manis 100 gram	9.880.000	10.374.000	10.868.000	10.374.000
Kepala Sotong 60 gram	11.095.000	11.649.750	12.215.000	11.649.750
Kepala Sotong 100 gram	9.880.000	10.374.000	10.868.000	10.374.000
Ikan Lome 60 gram	7.800.000	8.190.000	8.580.000	8.190.000
Dendeng Sotong Saos 60 gram	8.155.000	8.562.750	8.960.000	8.562.750
Dendeng Sotong Saos 100 gram	7.280.000	7.644.000	8.008.000	7.644.000
Total Penjualan	154.933.000	162.679.650	170.437.000	162.679.650
Original 60 gram	5.604.800	5.604.800	6.170.400	5.604.800
Original 100 gram	2.650.900	2.650.900	3.440.616	2.650.900
Pedas 60 gram	7.132.950	7.132.950	7.852.849	7.132.950
Pedas 100 gram	3.503.050	3.503.050	3.853.333	3.503.050
Manis 60 gram	7.084.300	7.084.300	7.799.452	7.084.300
Manis 100 gram	3.482.200	3.482.200	3.830.343	3.482.200
Garing 60 gram	11.551.850	11.551.850	12.699.927	11.551.850
Garing 100 gram	6.120.150	6.120.150	6.732.176	6.120.150
Pedas Manis 60 gram	7.740.800	7.740.800	8.522.231	7.740.800
Pedas Manis 100 gram	4.105.700	4.105.700	4.516.281	4.105.700
Kepala Sotong 60 gram	4.742.550	4.742.550	5.221.389	4.742.550
Kepala Sotong 100 gram	2.786.450	2.786.450	3.065.194	2.786.450
Ikan Lome 60 gram	4.366.500	4.366.500	4.803.150	4.366.500
Dendeng Sotong Saos 60 gram	5.654.900	5.654.900	6.213.120	5.654.900
Dendeng Sotong Saos 100 gram	2.825.600	2.825.600	3.108.182	2.825.600
Total Biaya Variabel	79.352.700	79.352.700	87.828.643	79.352.700
CM	75.580.300	83.326.950	82.608.357	83.326.950
Biaya Tetap	9.372.901	9.372.901	9.372.901	7.966.966
Laba	66.207.399	73.954.049	73.235.456	75.359.984
BEP	19.213.626	18.298.764	19.338.105	15.553.950

Sumber: Data diolah peneliti, 2020.

Pada tabel 5 menjelaskan bahwa setiap alternatifnya menghasilkan laba dan titik impas yang berbeda-beda. Semua hasil yang didapatkan dari ketiga alternatif tersebut akan dipilih sebagai langkah perencanaan perusahaan terutama untuk tahun 2020. Akan dipilih salah satu dari ketiga alternatif yang dapat menghasilkan laba maksimal dan titik impas yang rendah. Besarnya persentase perubahan harga, volume kegiatan, dan biaya tetap didapat dari hasil wawancara dengan pihak yang perusahaan. Berikut rekap hasil studi menurut skenario alternatif CVP yang disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Rekap Hasil Studi Menurut Skenario Alternatif CVP

Alternatif Skenario CVP	Hasil Skenario	
	Laba	BEP
1. Menaikkan harga jual 5% dan volume penjualan tetap (A)	Rp 73.954.049	Rp 18.298.764
2. Menaikkan volume penjualan 10% dan harga jual tetap (B)	Rp 73.235.456	Rp 19.338.105
3. Menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga jual 5% (C)	Rp 75.359.984	Rp 15.553.950

Sumber: Data diolah peneliti, 2020.

Ketiga hasil studi menurut skenario alternatif CVP tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Menaikkan harga jual 5% dan volume penjualan tetap

Perusahaan memang berencana ingin menaikkan harga jual semua produknya, hal ini dikarenakan pertimbangan terhadap cepat berubahnya biaya bahan baku langsung masing-masing produk sesuai dengan musim sotong itu sendiri. Perusahaan tidak ingin menaikkan harga tinggi, karena dikhawatirkan akan menurunkan penjualan. Harga jual yang dinaikkan 5% diharapkan mampu menaikkan penjualan dan laba perusahaan. Keinginan menaikkan harga 5% masih dalam tahap wajar dan masih dapat diterima oleh konsumen, karena harga yang ditetapkan PD. Adi Anugrah "Food Industry" Tanjungpinang masih berada dibawah harga para pesaingnya. Pada tahun 2020 volume penjualan direncanakan tidak ditambahkan, namun harga jual dinaikkan, sehingga menghasilkan total penjualan sebesar Rp 162.679.650 dengan laba sebesar Rp 73.954.049. Titik impas yang diperoleh dari alternatif pertama ini sebesar Rp 18.298.764.

2. Menaikkan volume penjualan 10% dan harga jual tetap.

Alternatif kedua untuk mencapai laba maksimal dari penjualan sebelumnya untuk tahun 2020 adalah dengan menaikkan volume penjualan 10% dengan harga jual tetap. Dengan bertambahnya volume penjualan, berarti bertambah pula biaya variabelnya. Menaikkan volume penjualan 10% dilakukan karena perusahaan ingin melihat perubahan laba ketika volume penjualan ditambah. Dengan ditambahnya volume penjualan, maka perusahaan harus memperluas penjualannya ke pasar baru. Alternatif kedua ini menghasilkan laba sebesar Rp 73.235.456 dengan titik impas sebesar Rp 19.338.105.

3. Menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga 5%

Dengan menurunkan biaya tetap diharapkan dapat menurunkan titik impas pada tahun 2020. Ada beberapa komponen biaya tetap yang diturunkan sebesar 15%, yaitu biaya transportasi pemasaran, biaya pemeliharaan kendaraan pemasaran, biaya internet, dan biaya air. Komponen biaya tetap yang diturunkan merupakan biaya-biaya yang masih dapat diminimalisasikan oleh perusahaan. Perusahaan harus bisa mengelola biaya tetap agar tidak terlalu besar berpengaruh

terhadap laba. Menurunkan biaya tetap dan menaikkan harga jual perusahaan menghasilkan laba sebesar Rp 75.359.984 dengan titik impas Rp 15.553.950.

Semua alternatif yang telah dibuat sebagai rencana pencapaian laba maksimal untuk tahun 2020 dapat dipilih oleh perusahaan, dimana alternatif tersebut dapat memberikan laba melebihi penjualan sebelumnya dan titik impas yang rendah. Dari semua alternatif yang telah dibuat, alternatif yang dapat diambil dan dijadikan alternatif terbaik adalah alternatif ketiga. Alternatif ketiga yaitu menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga 5% mampu menghasilkan laba tertinggi diantara alternatif lainnya. Semua alternatif yang telah dibuat sebenarnya dapat dijadikan pilihan oleh perusahaan, karena labaketiga alternatif melebihi laba penjualan sebelumnya, tetapi perusahaan mencari alternatif yang dapat menghasilkan laba maksimal yaitu alternatif ketiga dengan laba sebesar Rp 75.359.984 dengan titik impas lebih rendah dari penjualan sebelumnya sebesar Rp 15.553.950.

IV. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis *Contribution Margin* dan *Break Even Point* dalam penelitian mengenai analisis *Cost Volume Profit* sebagai alat bantu perencanaan laba pada PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis *Break Even Point* menunjukkan bahwa titik impas pada PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang bulan Desember 2019 tercapai pada saat volume yang terjual adalah 482 unit. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pada Desember 2019 PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang telah melewati titik impas dan mendapatkan keuntungan.
2. Berdasarkan hasil analisis *Margin Contribution* menunjukkan bahwa produk PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang yang memberikan keuntungan terbesar adalah Dendeng Sotong Garing 100 gram dan yang memberikan keuntungan terkecil adalah Dendeng Sotong Original 100 gram.
3. Hasil analisis *Cost Volume Profit* menghasilkan tiga pilihan alternatif pencapaian laba yang maksimal untuk PD. Adi Anugrah “*Food Industry*” Tanjungpinang. Alternatifnya adalah menaikkan harga jual 5% dan volume penjualan tetap, menaikkan volume penjualan 10% dan harga jual tetap, dan menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga jual 5%. Dari ketiga alternatif tersebut, yang dapat memberikan laba maksimal dengan titik impas yang rendah adalah alternatif menurunkan biaya tetap 15% dan menaikkan harga jual 5% yaitu memberikan laba sebesar Rp 75.359.984 dengan titik impas lebih rendah dari penjualan sebelumnya sebesar Rp 15.553.950.

V. DAFTAR PUSTAKA

- Iswara, Ulfah Setia, & Susanti. 2017. Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). Banda Aceh: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Universitas Syiah Kuala E-ISSN 2581-1002 Vol.4 No.2
- Bustami, B dan Nurlela. 2012. Akuntansi Biaya, Edisi 4. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Hansen, D. R. dan Mowen, Maryanne M. 2000. Manajemen Biaya. Salemba empat. Jakarta.
- Kuswadi.2007. Analisis Keekonomian Proyek. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Horngren, Charles T.Datar. 2008. Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial Jilid 1 Edisi 12. Jakarta:PT.Indeks
- Yuniawaty, Asty Rizki. 2012. Kajian Terhadap Perencanaan Pencapaian Laba dengan Metode Cost-Volume-Profit Analysis Pada PD. Alam Lestari (Maureen) di Tasikmalaya. Bogor: Jurnal Ilmiah Ekonomi Institut Pertanian Bogor.
- Garrison, R H dan Eric W N. 2000. Akuntansi Manajerial. Terjemahan A, TotokBudisantoso. Jilid Pertama. Jakarta : Salemba Empat
- Sihombing, Selfinta B. 2013. Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Company. Manado: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi ISSN 2303-1174 Vol.1 No.3.
- Sugiyono,2015. Metode Penelitian Manajemen.Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Supriyono. 2004. Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. Yogyakarta: BPFE.
- Sujarweni,V,W., 2015. Akuntansi Biaya: Teori Dan Penerapannya. Yogyakarta: Pustaka Baru Press Yogyakarta.
- Verawati, Eti. 2014. Penerapan Metode CVP (Cost-Volume-Profit) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan Pada UKM Vinito Brownis. Semarang: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2014, Akuntansi Biaya, Edisi 5 Cetakan Keduabelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2001. Akuntansi Manajemen Konsep,Manfaat Dan Rekayasa. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2010. Sistem Akuntansi Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya Edisi kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyo, Hadri. 2010. Memahami Akuntansi Dasar Edisi 2. Jakarta: Mitra Wacana Media.