

# **Perencanaan Laba Pada Rumah Kost Dengan Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) (Studi Kasus UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan)**

Oleh :

**Mega Silvia Adella Putri**

Program Studi Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmun Ekonomi Mahardhika Surabaya

Email : [megap3202@gmail.com](mailto:megap3202@gmail.com)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan analisis *cost volume profit* (CVP) pada UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data penelitian diperoleh dari laporan keuangan UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019 pada laporan biaya dan penjualan memberikan hasil pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 89.200.000 dan volume penjualan 200 unit kamar kost dengan biaya tetap sebesar Rp. 27.599.887 dan biaya variabel sebesar Rp. 9.734.209. sementara dari hasil analisis *cost volume profit* diperoleh *break event point* yaitu minimal volume penjualan 69 unit kamar kost dengan nilai penjualan sebesar Rp. 31.011.109. Dan memiliki batas keamanan atau margin of safety maksimal Rp. 57.988.891 dengan rasio margin of safety 65,1%, serta dalam menganalisa perubahan penjualan atau degree of operating memberikan hasil 1.53 atau 153%. Sedangkan untuk mencapai laba yang ditargetkan pada Tahun 2020 sebesar 10% maka laba yang diharapkan sebesar Rp. 57.052.494 dengan volume penjualan yang harus dicapai sebesar Rp. 95.115.035 dengan asumsi tidak terjadi perubahan faktor - faktor yang memengaruhi laba pada harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Informasi yang dihasilkan dari analisis *cost volume profit* diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk manajemen UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan.

**Kata Kunci** : *Rumah Kost, Perencanaan Laba, Cost Volume Profit*

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine profit planning based on cost volume profit (CVP) analysis at UD. Agung Jaya Rumah Kost in Pasuruan City. This research was conducted using a descriptive qualitative approach. Research data obtained from the financial statements of UD. Agung Jaya Rumah Kost 2019. The results of this study indicate that the profit planning of UD. Agung Jaya Rumah Kost Year 2019 in the cost and sales report provides the results of income obtained of Rp. 89,200,000 and sales volume of 200 boarding rooms with a fixed cost of Rp. 27,599,887 and variable costs of Rp. 9,734,209. Meanwhile, from the results of the cost volume profit analysis, the break event point is obtained, namely the minimum sales volume of 69 boarding rooms with a sales value of Rp. 31,011,109. And has a maximum safety limit or margin of safety of Rp. 57,988,891 with a margin of safety ratio of 65.1%, and in analyzing the sales change or degree of operation, the results were 1.53 or 153%. Meanwhile, to achieve the targeted profit in 2020 of 10%, the expected profit is Rp. 57,052,494 with a sales volume*

that must be achieved at Rp. 95,115,035 with the assumption that there are no changes in the factors that affect profit on the selling price, fixed costs, variable costs and sales volume. Information generated from cost volume profit analysis is expected to be taken into consideration in making decisions for management UD. Agung Jaya Rumah Kost in Pasuruan City.

Keywords: *Boarding House, Profit Planning, Cost Volume Profit*

## PENDAHULUAN

Dengan berkembangnya masa yang sudah merambah masa globalisasi ini dunia perekonomian hadapi krisis, tantangan serta rintangan yang sangat mengkhawatirkan untuk beberpa negeri. Dalam melindungi penyeimbang hidup industri untuk menghadapi persaingan yang ketat dibutuhkan pengelolaan serta penanganan tepat serta bisa mempermudah manajemen dalam melaksanakan tugasnya. Manajemen industri dituntut buat bisa mengkoordinasikan sumber energi yang dipunyai oleh industri secara efisien serta efektif, tidak hanya itu manajemen wajib berpikir kritis dalam membuat keputusan supaya bisa menjajaki pertumbuhan serta pergantian guna mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

Peran manajemen sangat berpengaruh dalam pengelolaan suatu usaha guna untuk pengambilan keputusan dalam menentukan langkah-langkah yang dapat dijalankan untuk mengembangkan usahanya lebih maju. Perencanaan laba merupakan analisis yang sistematis terhadap sesuatu pemasukan serta bayaran pada tiap unit di sesuatu industri yang diharapkan bisa menciptakan laba ataupun keuntungan. Dengan demikian perencanaan laba pengaruhi perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam membuat perencanaan laba yang tepat, dibutuhkan peralatan bantu berupa analisis biaya-volume- laba maupun dapat mengenakan analisis *Cost Volume Profit*.

Analisis biaya volume laba ataupun *Cost Volume Profit* ialah sesuatu peralatan buat menolong manajer mengerti jalinan antara biaya, volume serta laba dengan fokus pada interaksi antara harga produk, volume aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan produk campuran yang terjual. Analisis biaya volume laba dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan operasi yang dapat mempengaruhi laba bersih yang diperoleh oleh industri. Dengan analisis biaya volume laba ini manajemen dapat memikirkan maupun mengenakan dalam pengambilan keputusan - keputusan bisnis semacam membenarkan harga jual, volume penjualan, strategi pemasaran, serta biaya terhadap tingkatan laba terlebih dahulu dikala saat sebelum membuat penafsiran perencanaan laba pada periode yang hendak mendatang.

Oleh sebab itu, periset tertarik mengambil judul "Perencanaan Laba Pada Rumah Kost Dengan Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)". Peneliti memilih usaha UD. Agung Jaya Kamar Kost di Kota Pasuruan karena pada usaha jasa sewa kamar kost saat sedang ramai dan menjadi tren untuk para pengusaha yang ingin mendirikan usaha untuk jangka panjang. Banyaknya mobilitas penduduk yang melakukan pertukaran dari satu wilayah ke wilayah lain dengan jangka waktu tertentu untuk memperoleh peluang kesempatan yang luas dalam arti sosial, ekonomi, dan budaya sehingga membutuhkan tempat tinggal semestara. Rumah kost merupakan tujuan utama yang dipilih sebagai tempat tinggal sementara. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menginvestigasi perencanaan laba berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota

Pasuruan dengan tujuan untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* pada UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi Manajemen

Akuntansi atau *Accounting* yang berarti menghitung. Akuntansi adalah suatu proses yang diawali dengan aktivitas mencatat, mengklompokkan, menganalisa, menyajikan data dalam wujud angka, mengklafikasi, meringkas, dalam memberikan hasil kegiatan - kegiatan transaksi perusahaan yang berhubungan dengan informasi keuangan.

Sujarweni( 2015:2) mengatakan akuntansi manajemen ialah sesuatu bidang ilmu dari akuntansi yang menekuni bagaimana metode menciptakan data keuangan buat manajemen yang berikutnya hendak dipergunakan dalam pengambilan keputusan. Data yang dihasilkan sifatnya dalam serta rahasia yang berbentuk laporan keuangan industri yang hendak digunakan selaku pertimbangan buat pengambilan keputusan sehingga bisa membagikan informasi- informasi berbentuk kebijakan- kebijakan industri. Data yang dihasilkan sangat bermanfaat untuk pihak internal industri yang bisa digunakan oleh pimpinan industri buat mendukung fungsi- fungsi manajemen, spesialnya guna pada perencanaan serta pengawasan.

### Akuntansi Biaya

Menurut Sujarweni( 2015:2) akuntansi biaya tidak ada uraian diatas namun akuntansi biaya ditafsirkan selaku bidang dari akuntansi manajemen, dalam akuntansi biaya menekuni pengendalian serta penentuan biaya saat terjalin dalam industri yang hasil kesimpulannya hendak menciptakan data biaya yang digunakan manajemen buat pengambilan keputusan. Hasil akhir akuntansi biaya ialah data biaya produksi untuk keperluan aktivitas manajemen industri yang berbentuk bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, penyimpangan, serta penjualan produk jadi. Tidak hanya itu, akuntansi biaya diterapkan buat menjumlah biaya - biaya penciptaan yang terjalin pada industri manufaktur, industri perbankan, industri asuransi, hotel, dll.

### Pengertian Biaya

Biaya merupakan sesuatu pengorbanan ataupun pengeluaran yang dilakukan industri ataupun perorangan dengan tujuan buat mendapatkan khasiat dari kegiatan yang dicoba. Biaya diketahui dengan sebutan "*cost*" yang berarti sesuatu pengorbanan serta pengeluaran yang dicoba oleh industri yang berhubungan dengan *output* serta produk yang dihasilkan industri serta "*expenses*" merupakan biaya yang dikeluarkan industri ataupun orang selaku kegiatan pendukung.

### Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya ialah sesuatu proses pengklasifikasian atas elemen- elemen yang tercantum ke dalam biaya secara sistematis dalam penggolongan tertentu dengan tujuan bisa memudahkan manajemen untuk menganalisis serta mengevaluasi data penciptaan yang hendak dilaporkan dalam sesuatu program kerja yang terpadu.

Bagi Mulyadi( 2015: 13) ada bermacam penggolongan bayaran, ialah:

1. Pengklasifikasian Biaya Menurut Objek Pengeluaran.
2. Pengklasifikasian Biaya berdasarkan Fungsi Pokok dalam Perusahaan.
3. Pengklasifikasian Biaya berdasarkan Hubungan Biaya dengan Sesuatu Dibiayai.

4. Pengklasifikasian Biaya Menurut Perilaku yang Berhubungan pada Perubahan Volume Aktivitas.
5. Pengklasifikasian Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya.

### **Perilaku Biaya**

Menurut Sujarweni (2015:12) biaya memiliki dua penafsiran dalam makna luas ialah pengorbanan sumber ekonomi yang dihitung dalam satuan uang yang digunakan buat menggapai tujuan tertentu yang sudah terjalin ataupun yang lagi direncanakan. Sebaliknya biaya dalam makna kecil merupakan sesuatu pengorbanan ekonomi dalam satuan uang buat mendapatkan aktiva. Maka sangat penting mengenali penggolongan biaya bersumber perilaku biaya ialah sebagai berikut :

#### **1. Biaya Tetap**

Sujarweni (2015:15) mengungkapkan biaya tetap merupakan jumlah totalnya tidak berganti dalam kurun waktu tertentu walaupun volume produksi industri berganti. Jika tidak melampaui kapasitas, walaupun volume produksi kecil maupun besar biaya total masih senantiasa sama atau dengan makna lain biaya tetap merupakan biaya mutlak. Berdasarkan waktu yang terpaut biaya tetap ialah biaya kosntan sepanjang satu periode. Contoh biaya senantiasa merupakan sewa, pajak, pendapatan, depresiasi, bea, asuransi, dll.

#### **2. Biaya Variabel**

Sujarweni (2015:17) menyatakan biaya variabel ialah jumlah totalnya akan berganti mengikuti perubahan volume produksi. Sehingga terus menjadi tinggi volume produksi hingga terus menjadi tinggi jumlah total biaya variabelnya, serta bila terus menjadi rendah volume produksi hingga terus menjadi rendah jumlah total biaya variabelnya. Contoh biaya variabel adalah biaya pengepakan, biaya pengiriman, material yang dikonsumsi, upah, dll.

#### **3. Biaya Semivariabel**

Menurut Utari (2016:29) biaya semivariabel merupakan biaya yang semu perilakunya, artinya tidak mengikuti volume aktivitas selaku biaya variabel yang tidak bersifat tetap. Biaya semacam ini biasaya biaya pemeliharaan peralatan, biaya bahan tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, serta dalam devisi pemasaran biaya semacam ini adalah biaya kantor, biaya promosi, dan biaya administrasi biasanya berupa biaya kantor, biaya perlengkapan, dsb.

### **Analisis Cost Volume Profit (CVP)**

Menurut Utari (2016:85) Dalam membuat perencanaan perusahaan manajemen dapat menggunakan alat bantu analisis *cost volume profit* (CVP). Analisis cost volume profit ialah perlengkapan buat perencanaan serta pengambilan keputusan yang berarti sebab menekankan pada ketergantungan biaya, unit yang terjual, serta harga. Tidak hanya itu, ialah perlengkapan untuk mengenali keadaan ekonomi serta bisnis, serta sesuatu devisi ataupun kementerian dalam menanggulangi permasalahan. Analisis cost volume profit ialah sesuatu tata cara selaku keputusan operasi serta pemasaran yang bisa pengaruhi laba.

Dapat disimpulkan bahwa Analisis *cost volume profit* memiliki ikatan antara biaya volume laba serta perilaku biaya dalam pengambilan keputusan. Analisis *cost volume profit* penerapannya untuk pengambilan keputusan yaitu :

#### **A. Break Even Point (BEP)**

*Break Event Point* atau Titik impas merupakan titik dimana pemasukan sama dengan biaya ataupun dengan kata lain industri tidak mendapatkan laba serta tidak mengidap kerugian. *Break Event Point* mempunyai kedudukan berarti untuk manajemen dalam pengambilan keputusan serta bisa menaksir manajemen dalam efisiensi biaya serta daya

guna dalam mendapatkan pangsa pasar yang *profitable*. Mowen (2015:4) mengungkapkan bahwa “Break even point (titik impas) merupakan titik dimana total pemasukan = total biaya atau titik dimana laba = nol”.

Menurut Sujarweni (2015:53) terdapat sebagian tatacara untuk menghitung *Break Event Point* atau Titik impas dalam menciptakan produknya yaitu seperti berikut :

1. Metode matematika

Tata cara yang bisa memastikan titik impas secara matematis ataupun secara grafis yang bisa dinyatakan dalam unit penjualan ataupun rupiah penjualan. Tata cara matematika mengenakan tata cara persamaan merupakan bersumber pada laporan laba rugi memakai format margin kontribusi seperti berikut :

Penjualan – Jumlah biaya = Laba bersih
Penjualan – Biaya variabel – Biaya tetap = Laba bersih
Penjualan = Biaya variabel + Biaya tetap + Laba bersih

2. Metode Kontribusi Unit

Tata cara dimana tiap unit yang terjual membagikan sesuatu total margin kontribusi khusus yang hendak menutupi biaya tetap. Titik impas didapatkan dari biaya tetap dipecah dengan margin kontribusi yang dihasilkan oleh tiap unit yang terjual yakni sebagai berikut :

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

**B. Margin of Safety (MoS)**

Analisis titik impas memerlukan pemahaman mengenai batas aman atau *margin of safety*. Bagi Utari (2016:85) *Margin Of Safety* ialah penjualan yang diinginkan ataupun pemasukan yang diinginkan untuk memperoleh laba diatas titik impas ataupun BEP. *Margin Of Safety* bisa digunakan buat mengenali penyusutan sasaran penjualan supaya tidak mengidap kerugian. *Margin of Safety* (MoS) dirumuskan :

$$\text{MoS (rupiah)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{Mos Persentase} = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}}$$

**C. Degree Operating Leverage (DOL)**

*Degree Operating Laverage* ialah pemakian biaya tetap untuk meningkatkan perubahan laba pada saat aktivitas penjualan mengalami perubahan atau dapat diartikan sebagai alat ukur tingkat penjualan yang terjadi dengan memakai rasio margin kontribusi terhadap laba operasi. (Triana, 2020:4). Dengan demikian, *Degree Operating Laverage* merupakan tolak ukur biaya tetap yang dianggarkan perusahaan untuk mengetahui tingkat perubahan laba pada saat terjadi kenaikan penjualan yang dinyatakan dalam persentase. *Degree Operating Laverage* dapat dirumuskan dengan :

$$\text{DOL} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

## Perencanaan Laba

Yanto (2020:370) mengungkapkan perencanaan laba ialah suatu perencanaan yang di dalamnya terdapat prosedur yang wajib di tempuh industri dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin digapai. Perencanaan laba bisa berbentuk sesuatu perlengkapan ukur serta penilaian atas hasil aktivitas yang sudah dilaksanakan selaku wujud realisasi dari suatu perencanaan. Pada umumnya tujuan perusahaan adalah laba, namun laba bukanlah suatu tujuan usaha itu didirikan, sehingga pengertian akan laba itu terbatas.

Perencanaan Laba dapat di rumuskan dengan :

$$\text{Penjualan Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk melakukan observasi sehingga peneliti menguraikan dan mengidentifikasi mengenai perencanaan laba yang dimana hasilnya diharapkan dapat memberikan kontribusi baru. Memakai metode studi kasus ialah penelitian yang hasilnya disajikan dalam wujud uraian secara jelas serta terperinci untuk memecahkan masalah yang ada secara intensif dan mendalam.

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini merupakan data keuangan pemilik UD. Agung Jaya Rumah Kost. Sedangkan sampel dalam riset ini memakai tata cara *purposive sampling* yang merupakan metode pengambilan sampel bersumber informasi dengan pertimbangan. Pertimbangan ini, misalnya orang tersebut dikira sangat ketahu tentang apa yang kita harapkan, ataupun bisa jadi ia penguasa sehingga hendak mempermudah peneliti menjelajahi obyek ataupun suasana yang diteliti. Sehingga sampel pada penelitian ini adalah data keuangan pemilik UD. Agung Jaya Rumah Kost 2019.

### Definisi Operasional Variabel

Ada ikatan antara variabel satu dengan variabel lain, hingga riset ini mengelompokkan variabel- variabel jadi 2, ialah:

1. Perencanaan laba ialah suatu perencanaan yang memuat proses yang wajib di tempuh industri dalam menggapai tujuan industri ialah target laba. Perencanaan laba berjaitan antara biaya, volume, dan laba untuk menyusun perencanaan anggaran perusahaan.
2. *Cost Volume Profit (CVP)* ialah perlengkapan untuk perencanaan serta pengambilan keputusan yang menekankan pada ikatan biaya, volume, serta laba.

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipakai dalam riset ini merupakan selaku berikut :

#### a. Interview (Wawancara)

Wawancara dilakukan pada usaha UD. Agung Jaya Rumah Kost dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pemilik usaha buat memperoleh informasi tentang usaha serta sistem perencanaan laba yang pada Rumah Kost.

**b. Dokumentansi**

Dokumentasi ialah catatan peristiwa yang telah lalu berbentuk tulisan, foto, ataupun karya monumental dari seorang. Dokumen ialah aksesoris dari tata cara riset kualitatif. Dicoba dengan metode pengumpulan data- data yang terdapat dalam objek riset yang berbentuk laporan keuangan, gambar bangunan, cerminan ataupun sejarah pendek usaha.

**Sumber dan Pengumpulan Data**

Sumber dan pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Primer penelitian ini bersumber pada penjelasan lisan hasil dari wawancara kepada pemilik usaha UD. Agung Jaya Rumah Kost
- b. Data Sekunder penelitian ini berupa catatan peristiwa berupa tulisan, gambaran atau karya seseorang guna menunjang penelitian sehingga dokumentasi yang dapat digunakan dalam penelitian dapat berupa foto bangunan dan gambaran usaha sejarah perkembangan UD. Agung Jaya Rumah kost, serta data laporan keuangan UD. Agung Jaya Rumah Kost yang berupa berkas berisi data transaksi keuangan perusahaan pada periode tertentu baik dalam laporan pemasukan ataupun laporan pengeluaran.

**Analisis Data**

Tata cara analisis yang digunakan selaku perlengkapan bantu hitungan serta analisa informasi yang berhubungan dengan biaya tetap, biaya variabel, serta volume penjualan buat mengkaji ikatan antara biaya, volume serta laba yang direncanakan pada UD. Agung Jaya Rumah Kost. Oleh sebab itu metode analisa informasi yang digunakan oleh periset selaku berikut :

- a. Reduksi Data dilakukan dengan merangkum dan memilah seluruh data atau informasi yang berhubungan dengan biaya, volume, dan laba.
- b. Penyajian Data yaitu data atau informasi yang diperoleh disajikan dalam bentuk uraian singkat berupa teks naratif dan tabel yang berupa biaya, volume dan laba
- c. Penarikan Kesimpulan melalui data dan informasi yang berasal dari hasil wawancara dan dokumentasi diolah untuk dapat dilakukan Analisis Cost Volume Profit.
- d. Pengklasifikasian biaya operasional menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- e. Analisis *Break Event Point*

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Biaya \text{ Tetap}}{1 - \frac{Biaya \text{ Variabel}}{Volume \text{ Penjualan}}}$$

$$BEP \text{ Unit} = \frac{Biaya \text{ Tetap}}{Harga \text{ Jual Per Unit} - Biaya \text{ Variabel}}$$

f. *Margin of safety*

$$MoS \text{ (rupiah)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$Mos \text{ (Persentase)} = \frac{Margin \text{ of Safety}}{Penjualan}$$

g. *Degree Operating Leverage* =  $\frac{Total \text{ Margin Kontribusi}}{Laba \text{ Operasi}}$

h. Perencanaan laba atau Penjualan Rupiah =  $\frac{Biaya \text{ Tetap} + Laba \text{ yang diharapkan}}{Rasio \text{ Margin Kontribusi}}$

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Usaha rumah kost didirikan oleh Bapak H. Muhammad Sunyoto dan Ibu Hj. Sumiasih pada tahun 2017 yang berlokasi di Jalan Panglima Sudirman Gg. Kebon Jaya Rt/Rw. 07/06 Kecamatan Purworejo Kelurahan Kebonagung, Pasuruan, Jawa Timur. Usaha rumah kost terletak di pusat Kota Pasuruan yang memiliki lokasi strategis dan dapat menjangkau tempat pembelanjaan, sekolah, universitas, dan tempat industri. Usaha rumah kost Bapak H. Muhammad Sunyoto dan Ibu Hj. Sumiasih terletak di perumahan dan menghadap ke kampung yang kebersihan, kenyamanan, dan keamanannya terjaga..

Usaha rumah kost Bapak H. Muhammad Sunyoto mempunyai kapasitas 18 kamar kost dengan 2 tipe kamar yaitu :

1. Kamar tipe *Big Size* atau *Family Room*, terdiri 8 kamar.
2. Kamar tipe *Small Size* atau *Single Room*, terdiri 10 kamar.

Pada usaha rumah kost Bapak H. Muhammad Sunyoto dan Ibu Hj. Sumiasih mengutamakan pelayanan terhadap penghuni yang menyewa kamar kost sehingga fasilitas yang disediakan dapat dimanfaatkan oleh penghuni kost dan untuk tamu yang datang. Adapun rincian fasilitas yang disediakan yaitu sebagai berikut :

Fasilitas dalam kamar yaitu :

1. Tempat tidur.
2. Lemari atau tempat pakaian.
3. Kamar mandi dalam.
4. Meja.
5. Jemuran handuk.

Fasilitas di luar kamar yaitu :

1. Ruang tamu di depan setiap kamar.
2. Ruang tv bersama.
3. Dapur bersama.
4. WiFi atau Internet.
5. Tempat parkir yang luas dan tertata dengan rapi.

Sehingga bagi penghuni yang menyewa kamar kost ini dapat langsung menempati dan menggunakan fasilitas yang telah di sediakan. Dengan fasilitas yang cukup banyak di tawarkan dan lokasi yang strategis usaha rumah kost ini memberikan harga yang relatif terjangkau. Dan harga kamar yang disewakan dengan tipe kamar *big size* yang diperuntukkan keluarga atau dapat disewa 2 orang dapat disewa Rp. 500.000 per bulan dan untuk tipe kamar *small size* atau *single room* dapat disewa dengan harga Rp. 400.000 per bulan.

### HASIL PENELITIAN

Diperolehnya data estimasi penjualan, estimasi biaya, dan estimasi volume dari UD. Agung Jaya Rumah Kost dengan demikian analisis perencanaan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost.



1. Rekapitulasi Daftar Jenis Kamar UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019

**Tabel 1 Rekapitulasi Jenis Kamar, Total Kamar, Harga Sewa Kamar, dan Total Kamar Tersewa UD. Agung Jaya Rumah Kost tahun 2019.**

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Harga Sewa Kamar	Jumlah Kamar Tersewa
<i>Big Size (Family Room)</i>	8	Rp. 500.000	92 Kamar
<i>Small Size (Single Room)</i>	10	Rp. 400.000	108 Kamar

**Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020**

2. Pengelompokan biaya pada UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019

**Tabel 2 Pengelompokan Biaya Tetap UD. Agung Jaya Rumah Kost yang Dianggarkan Tahun 2019**

Keterangan Beban	Jumlah
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 12.000.000
Biaya Gaji Penjaga Kost	Rp. 6.000.000
Biaya Listrik	Rp. 1.538.887
Biaya Pajak	Rp. 4.395.000
Biaya WiFi/Internet	Rp. 3.366.000
Biaya Pemeliharaan Pompa Air dan tandon	Rp. 300.000
Total Biaya Tetap	Rp. 27.599.887

**Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020**

**Tabel 3 Pengelompokan Biaya Variabel UD. Agung Jaya Rumah Kost yang Dianggarkan Tahun 2019**

Keterangan Beban	Jumlah
Biaya Listrik	Rp. 6.163.209
Biaya Perlengkapan	Rp. 1.071.000
Biaya Komisi	Rp. 2.500.000
Total Biaya Variabel	Rp. 9.734.209

**Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020**

3. Pengalokasian Biaya Operasional menjadi Biaya Tetap serta Biaya Variabel pada Tiap Tipe Kamar Kost UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019

**Tabel 1 Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif Tahun 2019**

Jumlah Kamar Kost	Harga Sewa Kamar	Penjualan Kamar (Total Kamar Tersewa x Harga Sewa)	Persentase NJR [(penjualan per jenis kamar : total penjualan kamar) x 100%]
92 Kamar	Rp. 500.000	Rp. 46.000.000	(Rp. 46.000.000 : Rp. 89.200.000) x 100 % = 51,56 %
108 Kamar	Rp. 400.000	Rp. 43.200.000	(Rp. 43.200.000 : Rp. 89.200.000) x 100 % = 48,43 %
		Rp. 89.200.000	

Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020

**Tabel 2 Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif Tahun 2019**

Jenis Kamar	Biaya Tetap	Biaya Variabel
<i>Big Size (Family Room)</i>	51,56% x Rp. 27.599.887 = Rp. 14.233.262	51,56% x Rp. 9.734.209 = Rp. 5.018.958
<i>Small Size (Single Room)</i>	48,43% x Rp. 27.599.887 = Rp. 13.366.625	48,43% x Rp. 9.734.209 = Rp. 4.715.251
Total	Rp. 27.599.887	Rp. 9.734.209

Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020

4. Laporan Laba Rugi UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019 merupakan data yang dapat digunakan untuk mengetahui peningkatan dan penurunan laba yang telah diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019

**Tabel 3 Laporan Laba Rugi UD. Agung Jaya Rumah Kost Tahun 2019**

Keterangan	<i>Family Room</i>	<i>Single Room</i>	Total
Jumlah Kamar Tersewa	92	108	200
Hasil Penjualan	Rp. 46.000.000	Rp. 43.200.000	Rp. 89.200.000
Biaya Variabel (-)	( Rp. 5.018.958)	( Rp. 4.715.251)	( Rp. 9.734.209)
Margin Kontribusi	Rp. 40.981.042	Rp. 38.484.749	Rp. 79.465.791
Biaya Tetap (-)	( Rp. 14.233.262)	( Rp. 13.366.625)	( Rp. 27.599.887)
Laba	Rp. 26.747.780	Rp. 25.118.124	Rp. 51.865.904

Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2020

## Analisis Cost Volume Profit

### 1. Margin Kontribusi

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Rp.79.465.791}}{\text{Rp.89.200.000}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = 0.89 / 89\%$$

### 2. Break Event Point

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{Rp.27.599.887}}{0.89}$$

$$\text{BEP Total} = \text{Rp. 31.011.109.}$$

Dalam menentukan penjualan dan jumlah kamar yang tejual dari masing – msing jenis kamar, supaya secara keseluruhan *break event point* sesuai dengan perhitungan di atas, sehingga dapat ditentukan dengan *break evet point* bersumber komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Adapun perhitungan dapat disajikan sebagai berikut :

#### 1. Komposisi Penjualan (*Sales Mix*)

Dirumuskan dengan ( Persentase Nilai Jual x *Break Event Point Total*), maka hasil perhitungan :

$$\text{a. Family Room} = 51.56 \% \times \text{Rp. 31.011.109.}$$

$$= \text{Rp. 15.992.429}$$

$$\text{b. Single Room} = 48,43 \% \times \text{Rp. 31.011.109.}$$

$$= \text{Rp. 15.018.680}$$

#### 2. Komposisi Jumlah Kamar yang Dijual (*Product Mix*)

Dirumuskan dengan (Komposisi Penjualan : Harga Sewa Kamar), maka hasil perhitungan :

$$\text{a. Family Room} = \text{Rp. 15.992.429} : \text{Rp. 500.000}$$

$$= 32 \text{ kamar}$$

$$\text{b. Single Room} = \text{Rp. 15.018.680} : \text{Rp. 400.000}$$

$$= 37 \text{ kamar}$$

### 3. Margin of Safety

$$\text{MoS (rupiah)} = \text{Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

$$= \text{Rp. 89.200.000} - \text{Rp. 31.011.109}$$

$$= \text{Rp. 57.988.891}$$

$$\text{MoS (Persentase)} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 57.988.891}}{\text{Rp. 89.200.000}}$$

$$= 0,651 \text{ atau } 65,1 \%$$

### 4. Degree of Operating Leverage

$$\text{DOL} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

$$\text{DOL} = \frac{\text{Rp. 79.465.791}}{\text{Rp. 51.865.904}} = 1,53 \text{ atau } 153\%$$

## 5. Target Laba

$$\begin{aligned}\text{Laba yang ditargetkan} &= 10\% \times \text{Rp. } 51.865.904 \\ &= \text{Rp. } 57.052.494\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 27.599.887 + \text{Rp. } 57.052.494}{89\%} \\ &= \text{Rp. } 95.115.035\end{aligned}$$

### Pembahasan

Dalam penyusunan perencanaan laba memerlukan informasi mengenai estimasi penjualan yang dapat digunakan sebagai perkiraan pendapatan masa depan selama periode tertentu (dapat dilakukan secara bulanan, triwulan, dan tahunan) sesuai dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan, estimasi biaya digunakan untuk memperkirakan kemungkinan – kemungkinan jumlah biaya yang dianggarkan untuk keperluan perusahaan, dan estimasi volume untuk dapat dianalisis menggunakan analisis *Cost Volume Profit* ialah suatu alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang bermakna karena menekankan pada keterkaitannya biaya, unit yang dijual, dan harga. Selain itu, analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu tata cara yang dapat digunakan sebagai metode keputusan operasi dan pemasaran yang dapat mempengaruhi laba.

Pada analisis *Cost Volume Profit* ada beberapa hal yang harus diperhatikan terkait menaikkan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost yaitu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi buat mengetahui selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. UD. Agung Jaya Rumah Kost memperoleh margin kontribusi dari pendapatan dipangkas biaya variabel sebesar Rp. 79.465.791 untuk mengetahui margin kontribusi bernilai positif atau negatif maka margin kontribusi dapat dikurangi dengan biaya tetap. UD. Agung Jaya Rumah Kost memiliki biaya tetap sebesar Rp. 27.559.887 maka (Rp. 79.465.791 - Rp. 27.559.887 = Rp. 51.865.904) sehingga implikasinya UD. Agung Jaya Rumah Kost dapat meng-cover biaya tetap.

Analisis *Break Event Point* pada UD. Agung Jaya Rumah Kost menunjukkan penjualan minimal sebanyak 69 unit kamar kost sebesar Rp. 31.011.109. Dengan demikian penjualan yang diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost pada tahun 2019 telah memperoleh laba, karena laba bersih yang diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost pada tahun 2019 mencapai Rp. 51.865.904. dan *Margin of Safety* atau tingkat keamanan UD. Agung Jaya Rumah Kost dapat mentolerir jika terjadi penurunan penjualan sebanyak 65,1% atau sebesar Rp. 57.988.891. Apabila penjualan UD. Agung Jaya Rumah Kost mengalami perubahan maka pendapatan operasi sebesar 1,53 atau 153%.

Perencanaan laba pada UD. Agung Jaya Rumah Kost harus mampu mengestimasi penjualan, biaya tetap, serta biaya variabel agar laba operasi yang diinginkan UD. Agung Jaya Rumah Kost dapat memberikan hasil yang maksimal. Pada bulan april 2019 penjualan kamar kost mengalami penurunan dikarenakan pemasaran yang dijalankan tidak teratur dan kurang maksimal akan tetapi UD. Agung Jaya Rumah Kost tidak menghadapi kerugian serta memperoleh keuntungan meskipun tidak besar.

Sedangkan buat mencapai target laba dapat dilakukan dengan pendekatan margin kontribusi dan laba operasi. Perencanaan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost yang pada tahun 2019 memperoleh laba bersih sebesar Rp. Rp. 51.865.904 dan untuk perencanaan laba pada tahun mendatang UD. Agung Jaya Rumah Kost memiliki target laba naik 10% untuk tahun 2020 atau laba yang diharapkan sebesar Rp. 59.052.494, maka dalam

mencapai target laba yang diharapkan UD. Agung Jaya Rumah Kost penjualan yang harus diperoleh sebesar Rp. 95.115.035.

Dalam mencapai target laba pada tahun 2020 UD. Agung Jaya Rumah Kost ada beberapa hal yang harus dievaluasi atau berinovasi dalam strategi pemasaran, seperti :

1. Menentukan target laba yang realistis dalam arti target yang diharapkan sesuai dengan pangsa pasar, kemudian membuat rencana tindakan yang dapat dilakukan UD. Agung Jaya Rumah Kost dalam mencapai target laba yang diharapkan.
2. Melakukan riset konsumen dengan tujuan menciptakan suatu usaha yang dapat memberikan kepuasan kepada mitra atau konsumen baik dari segi selera, keinginan, dan kebutuhan.
3. Membangun hubungan baik dengan mitra karena dengan terjalinnya hubungan baik dengan mitra maka menunjukkan semakin tinggi nilai UD. Agung Jaya Rumah Kost sehingga semakin banyak mitra atau konsumen yang percaya akan usaha jasa kamar kost yang ditawarkan oleh UD. Agung Jaya Rumah Kost.
4. Berinovasi dalam strategi pemasaran karena adanya strategi pemasaran yang luas dan baik maka semakin banyak mitra mengetahui usaha yang ditawarkan oleh UD. Agung Jaya Rumah Kost dan dapat menarik minat mitra atau konsumen. Strategi pemasaran dapat melakukan iklan diberbagai media sosial tidak hanya di facebook, semakin luas jangkauan *marketplace* yang dapat dijangkau maka semakin luas usaha jasa kamar kost yang diiklankan maka semakin luas konsumen mengetahui usaha yang dijalankan UD. Agung Jaya Rumah Kost.
5. Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel perlu dilakukan dengan baik untuk mengetahui pemanfaat biaya berdasarkan tujuan dan kebutuhan UD. Agung Jaya Rumah Kost. Dengan adanya penekanan biaya – biaya maka laba yang diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost dapat maksimal.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Hasil perhitungan serta perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 maka penelitian ini memberikan kesimpulan analisis *cost volume profit* memberikan hasil yang efektif dan efisien dalam menaikkan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost dan dapat digunakan manajemen UD. Agung Jaya Rumah Kost sebagai pengambilan keputusan. Sehingga kesimpulan yang diperoleh selaku berikut :

1. Penjualan yang diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 sebesar Rp. 89.200.000 terdiri dari kamar kost yang tejual sebanyak 200 unit.
2. Biaya Tetap UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 sebesar Rp. 27.599.887 dengan perincian pengalokasian pada jenis kaamar *family room* sebesar Rp. 14.233.262 dengan persentase 51,56% dan *single room* sebesar Rp. 13.366.625. dengan persentase 48,43%. Biaya Variabel UD. Agung Jaya Rumah Kost periode 2019 sebesar Rp. Rp. 9.734.209 dengan pengalokasian biaya berdasarkan jenis Kamar *family room* sebesar Rp. 5.018.958 dengan persentase 51,56% dan *single room* sebesar Rp. 4.715.251 dengan persentase 48,43%.
3. Margin kontribusi UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 dengan margin penjualan sebesar Rp. 79.465.791 dinyatakan dalam persentase maka rasio margin kontribusi 89%.
4. Laba yang diperoleh UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 sebesar Rp. 51.865.904

5. *Break Event Point* (BEP) UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 batas minimal penjualan agar tidak menderita kerugian sebesar Rp. 31.011.109 dengan volume penjualan kamar kost minimal break event point unit sebanyak 69 unit.
6. *Margin of Safety* (MoS) UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 batas keamanan penurunan penjualan maksimal sebesar Rp. 57.988.891 dengan rasio *margin of safety* 65.1%.
7. *Degree of Operating Leverage* (DOL) UD. Agung Jaya Rumah Kost periode akuntansi 2019 pada saat terjadi perubahan penjualan maka pemanfaatan atau pengalokasian biaya tetap sebesar 1,53 atau 153%.
8. Perencanaan Laba UD. Agung Jaya Rumah kost memiliki target laba kenaikan 10% dari tahun 2019, maka target laba yang diharapkan untuk tahun 2020 sebesar Rp. 57.052.497 dengan penjualan Rp. 95.115.035. sehingga harus dilakukan strategi pemasaran seperti melakukan riset konsumen, membangun hubungan baik dengan mitra, berinovasi dalam strategi pemasaran, dan dapat melakukan pemisahan antara biaya tetap dengan biaya variabel dalam pemanfaatannya.

### **Saran**

1. UD. Agung Jaya Rumah Kost sebaiknya dapat mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel yang dapat membantu UD. Agung Jaya Rumah Kost dalam proses penganggaran, pengendalian, serta pengambilan keputusan dalam mencapai laba yang optimal.
2. UD. Agung Jaya Rumah Kost harus memperhatikan biaya operasional karena berpengaruh pada laba yang diharapkan. Sehingga UD. Agung Jaya Rumah Kost perlu mengefisienkan biaya – biaya yang dianggarkan agar dapat diminimalisir. Selain itu dalam penggunaan biaya tetap pemanfaatannya harus tepat, karena apabila biaya tetap memiliki nilai yang tinggi maka volume penjualan harus ditingkatkan untuk mencapai laba yang optimal.
3. Buat riset berikutnya, bisa melaksanakan riset yang lebih mendalam buat bisa menganalisis titik penutupan usaha yang bisa membagikan data total nilai penjualan minimum sehingga industri layak ataupun tidak layak dilanjutkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alex, S., Tian, S., & Rama, G. S. (2020). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Perusahaan Yang Diharapkan (Studi Kasus Barbershop). 1, 123-131.
- Astutik, I. P. (2019). Analisis Perencanaan Laba Menggunakan CVP (Cost Volume Profit) pada PT. Atap Teduh Lestari Cabang Surabaya.
- Bunga, A., Ventje, I., & Dhullo, A. (2018). *Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Sahid Kawanua Manado Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP)*, 13 (III), 10-18.
- Meidi, Y. (2020). Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. 2 No. 2, 369-386.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Guan, L. (2015). *Cost Management (Accounting & Control)* (6 ed.). Canada: Cengage Learning.
- \_\_\_\_\_. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* ((A. Sustiwi) 5 ed ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2011). *Sistem Akuntansi* (3 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_. (2015). *Akuntansi Biaya* (5 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Riwayadi. (2016). *Akuntansi Biaya* (2nd ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (2nd ed.). Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- \_\_\_\_\_. (2015). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Supriadi, I. (2020). *Metode Riset Akuntansi*. Deepublish.
- Triana, D. H., Nidya, V., & Linda, H. S. (2020). Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD. Sukma Jaya : Efektif atau Semu? 1 No.2, 054-062.
- Utari, D., Ari, P., & Darsono, P. (2016). *Akuntansi Manajemen* (4 ed.). Jakarta: Mitra Wacana Media.