

BAB V

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Dalam menganalisa laporan keuangan dan biaya produksi, penulis mencoba menganalisa hasil perhitungan analisis biaya volume laba dengan analisis *contribution margin*, *break event point*, dan *margin of safety*.

A. Analisis Biaya Produksi dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek.

Berdasarkan tabel 4.1 Pada bab IV sebelumnya dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek mengalami kenaikan biaya produksi yang cukup tinggi. Sebelumnya biaya produksi pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp12.601.500 dan meningkat menjadi Rp 41.355.000. Sedangkan di tahun 2020 biaya produksi menurun menjadi Rp 35.291.500. Biaya produksi tertinggi juga terjadi pada tahun 2019 dan biaya produksi terendah pada tahun 2018.

Menurunnya biaya produksi pada tahun 2020 memberikan dampak buruk terhadap laba yang diperoleh UMKM Jamu Bubuk Sari Alam. Jika UMKM dapat memperbanyak jumlah produksi, kemungkinan laba yang dihasilkan juga akan meningkat. Penurunan biaya produksi ini disebabkan oleh menurunnya setiap elemen-elemen biaya produksi karena volume penjualannya juga mengalami penurunan. Hal ini sesuai teori yang dijelaskan oleh Hansen dan Mowen bahwa biaya pada dasarnya, nilai totalnya akan

bertambah seiring dengan terjadinya peningkatan output dan nilai totalnya akan turun seiring dengan terjadinya penurunan output.⁸⁸

Dari tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa terjadinya ketidakstabilan peningkatan dan penurunan volume penjualan diikuti dengan laba operasi yang fluktuatif. Naik turunnya volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan. Sehingga, semakin besar pendapatan usaha akan semakin besar laba atau keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Pada periode tersebut memperjelas bahwa kenaikan laba sangat dipengaruhi oleh kenaikan penjualan. Hal ini juga sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh Basu Swasta bahwa perusahaan harus memperhatikan bauran pemasaran dan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produknya untuk mencapai penjualan yang tinggi. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.⁸⁹

Aktivitas pendapatan penjualan merupakan pendapatan utama karena jika pendapatan penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran pendapatan penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

⁸⁸Ibid., *Dasar Akuntansi Manajemen*, hal. 36

⁸⁹Ibid., *Manajemen Pemasaran*, hal.403

B. Perencanaan Laba Sebelum Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba

UMKM Jamu Bubuk Sari Alam pada tahun 2018 memperoleh laba sebesar Rp 11.218.500, pada tahun 2019 Rp 46.650.000 dan pada tahun 2020 memperoleh laba sebesar Rp 33.108.50. Dalam usaha jamu bubuk ini, pemilik UMKM Sari Alam menginginkan laba meningkat secara konsisten minimal 5% dari laba sebelumnya. Akan tetapi, pemilik UMKM masih belum menganalisis apakah laba yang didapatkan sesuai dengan target atau tidak. Karena dengan adanya analisis, diharapkan UMKM Jamu Bubuk Sari Alam mampu mengatur strategi agar laba yang ditargetkan bisa tercapai.

C. Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Alat *Analisis Cost Volume Profit*

1. Hasil analisis Tahun 2018

Pada tahun 2018 *contribution margin* menunjukkan angka Rp 12.373.375 dengan rasio 50,94%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa UMKM Jamau Bubuk Sari Alam mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan *break even point* dalam bentuk rupiah UMKM Jamu Bubuk Sari Alam tahun 2018 mampu melakukan penjualan diatas *break even point* atau titik impas yaitu sebesar Rp 2.267.128 dengan penjualan 369 unit. UMKM Jamu Bubuk Sari Alam harus melakukan penjualan diatas batas titik impas, karena apabila berada dibawah titik impas perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun volume penjualan yang terjadi pada

tahun 2018 lebih besar dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan, sehingga perusahaan dalam posisi laba. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada tahun 2018 masih dalam keadaan aman sebesar Rp 22.022.872 dengan rasio sebesar 90,67 %.

2. Hasil analisis Tahun 2019

Pada tahun 2019 *contribution margin* meningkat menjadi Rp 48.039.007 dengan rasio 53,67%. Di tahun ini UMKM Jamu Bubuk Sari Alam juga mampu menutupi biaya tetap dan laba juga meningkat. Kemudian *Break Even Point* UMKM Jamu Bubuk Sari Alam tahun 2019 yaitu sebesar Rp 2.588.053 dengan penjualan 453 unit. Adapun volume penjualan yang terjadi pada tahun 2018 lebih besar dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan, sehingga perusahaan dalam posisi laba. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada tahun 2018 jumlah penurunan angka penjualan masih tergolong tinggi, masih dalam keadaan aman sebesar Rp 86.911.947 dengan rasio sebesar 97,10 %.

3. Hasil analisis Tahun 2020

Pada tahun 2020 *contribution margin* meningkat kembali menjadi Rp 34.558.088 dengan rasio 47,40%. UMKM Jamu Bubuk Sari Alam mampu menutupi biaya tetap meskipun laba mengalami penurunan. Kemudian *Break Even Point* UMKM Jamu Bubuk Sari Alam tahun 2020 yaitu sebesar Rp 3.058.202 dengan penjualan 545 unit. Adapun volume penjualan yang terjadi pada tahun 2020 lebih kecil dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan. Selanjutnya perhitungan

margin of safety pada tahun 2020 masih berada diatas batas aman sebesar Rp 69.841.798 dengan rasio sebesar 95,80%.

Setelah dilakukan analisis, diketahui bahwa pada tahun 2018 UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek memiliki volume penjualan diatas titik impas. Hal ini berarti UMKM memperoleh laba. Sedangkan pada tahun 2019, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek total volume penjualan juga berada diatas titik impas dan memperoleh laba lebih banyak dari yang ditargetkan. Laba sesungguhnya yang diperoleh UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek tahun 2019 yaitu Rp 46.650.000 dan target laba yang diharapkan adalah Rp 11.779.500.

Pada tahun 2020, UMKM Jamu Bubuk Sari Alam memiliki volume penjualan diatas titik impas. Namun, untuk target laba yang diperoleh pada tahun 2020 masih belum tercapai. Laba yang diperoleh sebesar Rp 33.108.500. Akan tetapi, jika UMKM menginginkan kenaikan laba 5% dari laba tahun sebelumnya, maka laba yang harus diperoleh sebesar Rp 48.982.500.

Jadi, dengan adanya analisis perencanaan laba ini, UMKM bisa melihat bagaimana kinerja perusahaan dan keuangan perusahaan. Selain itu, pemilik UMKM Jamu Bubuk Sari Alam juga bisa mengatur strategi untuk kelangsungan hidup dan kemajuan usahanya. Hal ini juga sesuai dengan teori yang telah dijelaskan oleh Mulyadi bahwa perencanaan laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan

dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain.⁹⁰ Begitu juga dengan teori yang dijelaskan oleh Baldrick Siregar, analisis biaya volume laba merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan. Analisis ini menekankan pada hubungan antara biaya, volume penjualan dan harga jual.⁹¹

D. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Target Laba Tidak Tercapai

Dalam analisis biaya volume laba ini terlihat jelas bahwa faktor faktor yang mempengaruhi target laba tidak tercapai adalah kuantitas penjualan. Selain itu, meningkatnya biaya variabel juga menyebabkan target laba tidak tercapai. Hal ini dikarenakan naiknya biaya bahan baku pembuatan jamu bubuk yang tidak diikuti oleh kenaikan harga jual, sehingga hal tersebut juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan target laba tidak tercapai.

Hal tersebut dapat dilihat dari alternatif-alternatif yang telah dilakukan bahwa perubahan salah satu faktor, ataupun semua faktor dapat mempengaruhi persen laba yang dicapai dari hasil penjualan tersebut. Kenaikan laba dapat diperoleh dengan cara meningkatkan hasil penjualan melalui volume penjualan dan harga jualnya. Pada tahun 2020 masih dapat melakukan peningkatan penjualan sesuai dengan target karena perusahaan sudah memiliki pelanggan.

Untuk mencapai angka penjualan yang direncanakan tersebut, tidak hanya alternatif dengan menjual sebanyak-banyaknya produk yang telah

⁹⁰ Ibid., *Akuntansi Biaya*, hal.448.

⁹¹ Ibid., *Akuntansi Manajemen*, hal.317

diproduksi ataupun dengan menaikkan harga jual setinggi-tingginya. Hal ini disebabkan karena masih ada faktor lain selain kuantitas penjualan dan harga jual untuk menaikkan laba. Faktor-faktor yang dimaksud adalah biaya tetap dan biaya variabel. Dengan asumsi UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek dapat menekan biaya variabelnya misalnya menekan biaya bahan baku. Terjadinya penekanan biaya variabel berpengaruh pada harga jual yang ikut menurun sehingga semakin banyak permintaan meningkatkan kuantitas penjualan. Kebijakan ini sangat berpengaruh demi tercapainya target laba yang diharapkan perusahaan.