

## Penerapan cost volume profit sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai target laba yang diharapkan pada Konveksi Nolyco

Neneng Dahtiah<sup>1</sup>, Ghina Akmalia<sup>2</sup>, Setiawan<sup>3✉</sup>

Politeknik Negeri Bandung

### Abstrak

Perencanaan penjualan yang baik tentunya sangat dibutuhkan oleh semua perusahaan agar dapat mencapai profit yang optimal, termasuk bagi Konveksi Nolyco. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk merencanakan ini adalah analisis biaya volume laba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu perusahaan memperkirakan tingkat penjualan yang harus dipenuhi agar dapat mencapai target laba yang diharapkan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Data yang dibutuhkan dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi dan dianalisis dengan menggunakan rumus-rumus perhitungan tertentu. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, margin kontribusi secara keseluruhan adalah sebesar Rp320.692.404 dengan rasio margin kontribusi sebesar 20%. Titik impas multiproduk dalam Rupiah adalah Rp 363.200.765. Sedangkan titik impas multiproduk dalam satuan adalah 6.160 unit. Untuk 2020, Konveksi Nolyco menargetkan laba Rp 284.596.344. Untuk mencapai itu, Konveksi Nolyco harus memperoleh pendapatan penjualan sebesar Rp 1.774.965.184 dengan menjual 30.105 unit produk dalam satu tahun.

**Kata kunci:** Analisis cost volume profit; perencanaan penjualan; target laba

### *Application of cost volume profit as the basis for sales planning to achieve the expected profit target at Konveksi Nolyco*

### Abstract

*Good sales planning is definitely needed by all companies in order to achieve optimal profit, including for Konveksi Nolyco. One of the tools that can be used to plan this is the cost volume profit analysis. The purpose of this research is to help companies estimate the level of sales that must be met in order to achieve the expected profit targets. This type of research is qualitative research with a quantitative descriptive approach. The required data were collected by interview and documentation methods and analyzed using certain calculation formulas. Based on the calculations made, the overall contribution margin is IDR 320,692,404 with a contribution margin ratio of 20%. Multiproduct break even point in Rupiah is IDR 363,200,765. While the multiproduct break even point in units is 6,160 units. For 2020, Konveksi Nolyco expects a profit of IDR 284,596,344. To achieve this, Konveksi Nolyco must earn sales revenue of IDR 1,774,965,184 by selling 30,105 units of product in one year.*

**Key words:** cost volume profit analysis; sales planning; profit target

## PENDAHULUAN

Dalam menjalankan sebuah kegiatan, pasti ada tujuan yang ingin dicapai. Seperti halnya seorang pengusaha yang mendirikan perusahaan dengan tujuan mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan adanya perencanaan yang matang. Perencanaan merupakan proses penetapan tujuan dan bagaimana cara mencapai tujuan tersebut (Garrison dkk., 2015). Berdasarkan definisinya, dalam proses perencanaan terdapat 2 kegiatan penting, yaitu penetapan tujuan dan bagaimana cara mencapai tujuan tersebut. Dalam hal ini, tujuan yang ditetapkan perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal. Sedangkan cara yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut adalah strategi atau langkah-langkah tertentu yang digunakan untuk memperoleh laba yang maksimal. Proses perencanaan dapat dimulai dari penetapan jumlah target laba yang diharapkan kemudian menghitung berapa volume penjualan untuk mencapai target laba tersebut.

Salah satu alat yang dapat digunakan untuk merencanakan penjualan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan adalah analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Simamora (dalam Rosidah *et al.*, 2018:116) menyatakan bahwa analisis CVP merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh biaya variabel per unit, harga jual per unit, jumlah biaya tetap per periode, volume penjualan serta bauran penjualan terhadap laba perusahaan. Analisis CVP dapat membantu para manajer untuk membuat keputusan penting seperti menentukan produk dan jasa apa yang akan dijual, berapa harga jualnya, bagaimana strategi pemasaran yang akan dilakukan, serta struktur biaya seperti apa yang akan digunakan (Garrison dkk., 2015).

Sedangkan Mowen dkk. (2017) menerangkan bahwa analisis CVP dapat memproyeksikan bagaimana pengaruh perubahan biaya, volume penjualan dan harga terhadap laba perusahaan. Dalam penerapannya, analisis CVP akan membantu perusahaan mengetahui penggolongan biaya yang dikeluarkan, nilai margin kontribusi (*Contribution Margin*) dan rasionya, titik impas (*Break Even Point*) atau titik impas multiproduk, batas aman penjualan (*Margin of Safety*) dan rasionya, serta besarnya pengaruh perubahan penjualan terhadap laba (*Degree of Operating Leverage*) (Triana dkk., 2020). Namun sederhananya, untuk menghitung penjualan berdasarkan target laba yang diharapkan, informasi yang dibutuhkan yaitu data biaya, besarnya nilai margin kontribusi (*Contribution Margin*) dan rasionya, serta titik impas (*Break Even Point*) atau titik impas multiproduk. Analisis CVP tersebut akan mempermudah perusahaan dalam merencanakan penjualan sesuai dengan tingkat laba yang diharapkan dan membantu dalam penentuan keputusan alternatif tindakan yang akan dipilih (Yanto, 2020).

Perencanaan penjualan yang baik pasti diperlukan oleh semua perusahaan demi tercapainya laba yang optimal, tidak terkecuali bagi Konveksi Nolyco. Konveksi Nolyco merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi pakaian berupa jaket, sweter dan *hoodie* dengan jenis usaha kecil. Meskipun termasuk jenis usaha kecil, namun perencanaan penjualan tetap harus dilakukan. Selama ini, Konveksi Nolyco tidak melakukan perencanaan tertentu yang berkaitan dengan penjualan, dalam arti semua proses produksi dan penjualan dijalankan begitu saja tanpa mengikuti dasar perencanaan tertentu. Hal ini akan berdampak kurang baik bagi perusahaan karena akan meningkatkan potensi kegagalan dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Selain itu, perencanaan penjualan merupakan proses penting yang harus dilakukan agar perusahaan berjalan secara efektif dan efisien serta dapat bertahan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat di era pandemi COVID-19 saat ini.

## METODE

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Jenis penelitian tersebut dipilih sebagai metode penelitian karena sesuai dengan tujuan penelitian ini secara garis besar, yaitu menghitung *contribution margin* dan rasionya, *break even point* multiproduk dalam Rupiah dan unit, serta menghitung volume penjualan yang harus dipenuhi untuk mencapai target laba yang diharapkan kemudian menjelaskan perhitungan tersebut secara deskriptif. Penelitian ini dilakukan tanpa membandingkan atau menghubungkan satu variabel dengan variabel yang lain serta data yang diperoleh tidak diolah melalui pengujian hipotesis.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif merupakan data yang berkaitan dengan profil dan gambaran umum perusahaan serta penuturan pemilik perusahaan yang berupa jawaban atas pertanyaan yang diajukan saat wawancara. Sedangkan data kuantitatif yang digunakan berupa data mengenai volume penjualan, harga jual produk, besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan serta data lain yang berbentuk angka.

Data yang diperoleh dikumpulkan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik wawancara dilakukan untuk memperoleh sumber data primer, sedangkan teknik dokumentasi dilakukan untuk memperoleh sumber data sekunder.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Perusahaan

Konveksi Nolyco merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi pakaian berupa jaket, sweter dan *hoodie* (sweter dengan tambahan tudung kepala) dengan berbagai model. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Deden Soleh pada bulan Oktober tahun 2010 di rumahnya yang berlokasi di Kampung Sukawangi No. 15 RT 03 RW 09 Desa Situwangi, Kecamatan Cihampelas, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat, yang sekaligus menjadi tempat produksi hingga saat ini. Seiring meningkatnya pesanan dari konsumen, perusahaan akhirnya menambah jumlah karyawan. Awalnya perusahaan memiliki 10 karyawan namun saat ini, perusahaan telah memiliki 15 karyawan yang diupah per minggu sesuai dengan pendapatan perusahaan dari penjualan produk dalam seminggu.

Produk jaket, sweter dan *hoodie* yang diproduksi perusahaan memiliki beragam model dan variasi harga. Berdasarkan model dan ukurannya, terdapat 20 jenis jaket, 11 jenis sweter dan 5 jenis *hoodie* yang pernah di produksi perusahaan hingga tahun 2019. Karena tidak ada standar yang mengatur nama-nama produk sebuah konveksi, maka pemilik perusahaan hanya menamai produknya sesuai keinginan pemilik.

### Penjualan

Produk utama yang diproduksi Konveksi Nolyco adalah jaket, sweter dan *hoodie* dengan berbagai macam model dan variasi harga. Berikut adalah rekapitulasi pendapatan penjualan per produk pada tahun 2019.

**Tabel 1.**  
Pendapatan Penjualan Per Produk Tahun 2019

Nama Produk	Harga	Unit Terjual	Total Pendapatan
Hoodie Aplikasi	Rp 62.000	1.056	Rp 65.472.000
Hoodie Fleece Tebal	Rp 60.000	6.361	Rp 381.660.000
Hoodie Harajuku	Rp 62.000	444	Rp 27.528.000
Hoodie Harajuku Bordir	Rp 65.000	458	Rp 29.770.000
Hoodie Reglan	Rp 63.000	1.047	Rp 65.961.000
Jaket All Size	Rp 58.000	434	Rp 25.172.000
Jaket Baseball RIB	Rp 57.000	114	Rp 6.498.000
Jaket Baseball Twotone	Rp 58.000	390	Rp 22.620.000
Jaket Bomber	Rp 56.000	434	Rp 24.304.000
Jaket Fullface	Rp 60.000	443	Rp 26.580.000
Jaket Kerah RIB	Rp 57.000	272	Rp 15.504.000
Jaket Kombinasi	Rp 58.000	198	Rp 11.484.000
Jaket L	Rp 58.000	895	Rp 51.910.000
Jaket M	Rp 56.000	746	Rp 41.776.000
Jaket Parka Anak	Rp 65.000	608	Rp 39.520.000
Jaket Parka Dewasa	Rp 90.000	242	Rp 21.780.000
Jaket Salur	Rp 54.000	616	Rp 33.264.000
Jaket Twotone	Rp 55.000	3.489	Rp 191.895.000
Jaket XL	Rp 60.000	1.178	Rp 70.680.000
Jaket XXL	Rp 62.000	453	Rp 28.086.000
Jaket XXXL	Rp 64.000	513	Rp 32.832.000
Jaket Zipper L	Rp 59.000	42	Rp 2.478.000
Jaket Zipper M	Rp 57.000	207	Rp 11.799.000
Jaket Zipper XL	Rp 61.000	146	Rp 8.906.000
Jaket Zipper XXL	Rp 63.000	136	Rp 8.568.000
Sweater All Size	Rp 57.000	1.637	Rp 93.309.000
Sweater Babyterry	Rp 52.000	447	Rp 23.244.000
Sweater Bomber	Rp 55.000	605	Rp 33.275.000
Sweater Fullprint	Rp 60.000	374	Rp 22.440.000
Sweater Kerah	Rp 57.000	827	Rp 47.139.000
Sweater Kombinasi	Rp 58.000	90	Rp 5.220.000
Sweater Oblong L	Rp 57.000	835	Rp 47.595.000

Nama Produk	Harga	Unit Terjual	Total Pendapatan
Sweater Oblong M	Rp 55.000	469	Rp 25.795.000
Sweater Oblong XL	Rp 59.000	444	Rp 26.196.000
Sweater Oblong XXL	Rp 61.000	177	Rp 10.797.000
Sweater Oblong XXXL	Rp 63.000	155	Rp 9.765.000
<b>TOTAL</b>		<b>26.982</b>	<b>Rp 1.590.822.000</b>

### Penggolongan Biaya

Biaya yang dikeluarkan perusahaan sampai produk terjual kepada konsumen digolongkan berdasarkan perilakunya, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel (Indrayati, 2017). Berikut adalah rekapitulasi biaya tahun 2019.

**Tabel 2.**  
 Penggolongan Biaya Tahun 2019

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semi-Variabel	Total
Biaya Bahan Baku		Rp 810.791.886		Rp 810.791.886
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 404.730.000		Rp 404.730.000
Biaya Overhead Pabrik :				
Biaya Bahan Penolong		Rp 31.436.332		Rp 31.436.332
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 10.700.000			Rp 10.700.000
Biaya Listrik			Rp 4.658.700	Rp 4.658.700
Biaya Telepon			Rp 4.800.000	Rp 4.800.000
Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Mesin			Rp 3.600.000	Rp 3.600.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 17.250.000			Rp 17.250.000
Biaya Gaji	Rp 35.250.000			Rp 35.250.000
Biaya Pengiriman		Rp 20.130.000		Rp 20.130.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp 63.200.000</b>	<b>Rp 1.267.088.217</b>	<b>Rp 13.058.700</b>	<b>Rp 1.343.346.917</b>

### Pemisahan Biaya

Pada rincian biaya yang telah digolongkan berdasarkan perilakunya terdapat biaya semivariabel berupa biaya listrik, biaya telepon serta biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin. Ketiga biaya tersebut harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk kepentingan perencanaan, pengambilan keputusan, serta pengendalian biaya di perusahaan. Pemisahan biaya dilakukan menggunakan metode kuadrat terkecil atau *Least Square Method* (Samryn, 2015), dengan hasil sebagai berikut.

#### Biaya Listrik

Dari perhitungan pemisahan biaya listrik, biaya variabel per unitnya adalah Rp 46,5410978369547 atau dibulatkan menjadi Rp 47, sedangkan biaya tetap rata-rata per bulan adalah Rp 318.463,772767225 atau dibulatkan menjadi Rp 318.464. Sehingga untuk tahun 2019, biaya tetap pada biaya listrik adalah Rp 3.821.565,2732067 atau dibulatkan menjadi Rp 3.821.565, sedangkan biaya variabelnya adalah Rp 837.134,726793304 atau dibulatkan menjadi Rp 837.135.

#### Biaya Telepon

Dalam perhitungan pemisahan biaya telepon diperoleh bahwa biaya variabel per unit adalah Rp 91,3991581648052 atau dibulatkan menjadi Rp 91, sedangkan biaya tetap rata-rata per bulan adalah Rp 263.000,278507471 atau dibulatkan menjadi Rp 263.000. Sehingga untuk tahun 2019, biaya tetap pada biaya telepon adalah Rp 3.156.003,34208965 atau dibulatkan menjadi Rp 3.156.003, sedangkan biaya variabelnya adalah Rp 1.643.996,65791035 atau dibulatkan menjadi Rp 1.643.997.

#### Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Mesin

Dari perhitungan pemisahan biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin, diperoleh biaya variabel per unit adalah Rp 31,14733342 atau dibulatkan menjadi Rp 31, sedangkan biaya tetap rata-rata per bulan adalah Rp 253.312,742820321 atau dibulatkan menjadi Rp 253.313. Sehingga untuk tahun 2019, biaya tetap pada biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin adalah Rp 3.039.752,91384386 atau dibulatkan

menjadi Rp 3.039.753, sedangkan biaya variabelnya adalah Rp 560.247,086156144 atau dibulatkan menjadi Rp 560.247.

Berikut adalah tabel rekapitulasi biaya semivariabel yang sudah dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

**Tabel 3.**  
 Pemisahan Biaya Tahun 2019

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total
Biaya Bahan Baku		Rp 810.791.886	Rp 810.791.886
Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 404.730.000	Rp 404.730.000
Biaya Overhead Pabrik :			
Biaya Bahan Penolong		Rp 31.436.332	Rp 31.436.332
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 10.700.000		Rp 10.700.000
Biaya Listrik	Rp 3.821.565	Rp 837.135	Rp 4.658.700
Biaya Telepon	Rp 3.156.003	Rp 1.643.997	Rp 4.800.000
Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Mesin	Rp 3.039.753	Rp 560.247	Rp 3.600.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 17.250.000		Rp 17.250.000
Biaya Gaji	Rp 35.250.000		Rp 35.250.000
Biaya Pengiriman		Rp 20.130.000	Rp 20.130.000
TOTAL	Rp 73.217.322	Rp 1.270.129.596	Rp 1.343.346.917

### Contribution Margin dan Rasionya

Konveksi Nolyco merupakan perusahaan yang memproduksi lebih dari 1 jenis produk, berikut adalah perhitungan *contribution margin* (CM) secara keseluruhan (Garrison dkk., 2015).

$$CM = Total Penjualan Seluruh Produk - Total Biaya Variabel$$

$$CM = Rp 1.590.822.000 - Rp 1.270.129.596$$

$$CM = Rp 320.692.404$$

Dari perhitungan di atas diperoleh besarnya *contribution margin* secara keseluruhan adalah Rp 320.692.404. Sedangkan *contribution margin* per produk dapat dihitung dengan mencari selisih antara total penjualan per produk dengan biaya variabel per produk. Hasil dari perhitungan tersebut disajikan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.**  
 Contribution Margin

Nama Produk	Total Penjualan	Biaya Variabel	Contribution Margin
Hoodie Aplikasi	Rp 65.472.000	Rp 48.931.216	Rp 16.540.784
Hoodie Fleece Tebal	Rp 381.660.000	Rp 294.420.916	Rp 87.239.084
Hoodie Harajuku	Rp 27.528.000	Rp 20.573.352	Rp 6.954.648
Hoodie Harajuku Bordir	Rp 29.770.000	Rp 21.257.139	Rp 8.512.861
Hoodie Reglan	Rp 65.961.000	Rp 48.540.918	Rp 17.420.082
Jaket All Size	Rp 25.172.000	Rp 20.716.669	Rp 4.455.331
Jaket Baseball RIB	Rp 6.498.000	Rp 5.407.178	Rp 1.090.822
Jaket Baseball Twotone	Rp 22.620.000	Rp 18.508.199	Rp 4.111.801
Jaket Bomber	Rp 24.304.000	Rp 18.342.143	Rp 5.961.857
Jaket Fullface	Rp 26.580.000	Rp 21.046.035	Rp 5.533.965
Jaket Kerah RIB	Rp 15.504.000	Rp 12.901.338	Rp 2.602.662
Jaket Kombinasi	Rp 11.484.000	Rp 7.279.041	Rp 4.204.959
Jaket L	Rp 51.910.000	Rp 42.722.162	Rp 9.187.838
Jaket M	Rp 41.776.000	Rp 35.571.667	Rp 6.204.333
Jaket Parka Anak	Rp 39.520.000	Rp 23.403.605	Rp 16.116.395
Jaket Parka Dewasa	Rp 21.780.000	Rp 10.437.706	Rp 11.342.294
Jaket Salur	Rp 33.264.000	Rp 29.341.398	Rp 3.922.602
Jaket Twotone	Rp 191.895.000	Rp 166.277.611	Rp 25.617.389
Jaket XL	Rp 70.680.000	Rp 64.873.677	Rp 5.806.323
Jaket XXL	Rp 28.086.000	Rp 24.970.308	Rp 3.115.692
Jaket XXXL	Rp 32.832.000	Rp 28.303.827	Rp 4.528.173
Jaket Zipper L	Rp 2.478.000	Rp 2.005.911	Rp 472.089

Nama Produk	Total Penjualan	Biaya Variabel	Contribution Margin
Jaket Zipper M	Rp 11.799.000	Rp 9.875.707	Rp 1.923.293
Jaket Zipper XL	Rp 8.906.000	Rp 8.044.098	Rp 861.902
Jaket Zipper XXL	Rp 8.568.000	Rp 7.500.077	Rp 1.067.923
Sweater All Size	Rp 93.309.000	Rp 75.189.685	Rp 18.119.315
Sweater Babyterry	Rp 23.244.000	Rp 18.481.929	Rp 4.762.071
Sweater Bomber	Rp 33.275.000	Rp 24.646.171	Rp 8.628.829
Sweater Fullprint	Rp 22.440.000	Rp 17.206.984	Rp 5.233.016
Sweater Kerah	Rp 47.139.000	Rp 37.985.259	Rp 9.153.741
Sweater Kombinasi	Rp 5.220.000	Rp4.136.123	Rp 1.083.877
Sweater Oblong L	Rp 47.595.000	Rp 38.352.710	Rp 9.242.290
Sweater Oblong M	Rp 25.795.000	Rp 21.517.875	Rp 4.277.125
Sweater Oblong XL	Rp 26.196.000	Rp 23.651.065	Rp 2.544.935
Sweater Oblong XXL	Rp 10.797.000	Rp 9.437.502	Rp 1.359.498
Sweater Oblong XXXL	Rp 9.765.000	Rp 8.272.394	Rp 1.492.606
TOTAL	Rp 1.590.822.000	Rp 1.270.129.596	Rp 320.692.404

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap *contribution margin*, perlu dihitung *contribution margin ratio* (CMR) (Garrison dkk., 2015). Berikut adalah perhitungan *contribution margin ratio* secara keseluruhan.

$$CMR = \frac{\text{Total Contribution Margin}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$CMR = \frac{\text{Rp 320.692.404}}{\text{Rp 1.590.822.000}} \times 100\%$$

$$CMR = 20,1589118223976\%$$

Dari perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa *contribution margin ratio* secara keseluruhan adalah 20,1589118223976% atau dibulatkan menjadi 20%. Hal ini berarti setiap ada peningkatan penjualan, *contribution margin* akan meningkat pula sebesar 20% dari penjualan.

Untuk menghitung *break even point* multiproduk dalam unit, perlu diketahui dulu nilai *contribution margin* tertimbang. *Contribution margin* tertimbang per jenis produk dihitung dengan mengalikan persentase proporsi penjualan dengan *contribution margin* per unit, kemudian hasilnya dijumlahkan untuk mendapatkan *contribution margin* tertimbang secara keseluruhan. Hasil dari perhitungan tersebut disajikan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 5.**  
 Contribution Margin Tertimbang

Nama Produk	Contribution Margin Per Unit	Proporsi Penjualan (%)	Contribution Margin Tertimbang
Hoodie Aplikasi	Rp15.664	3,913720258	613,0303146
Hoodie Fleece Tebal	Rp13.715	23,57497591	3.233,232689
Hoodie Harajuku	Rp15.664	1,645541472	257,7513823
Hoodie Harajuku Bordir	Rp18.587	1,697427915	315,5014654
Hoodie Reglan	Rp16.638	3,880364688	645,6186217
Jaket All Size	Rp10.266	1,608479727	165,122353
Jaket Baseball RIB	Rp9.569	0,422503891	40,42775185
Jaket Baseball Twotone	Rp10.543	1,44540805	152,3905375
Jaket Bomber	Rp13.737	1,608479727	220,9568196
Jaket Fullface	Rp12.492	1,641835298	205,098412
Jaket Kerah RIB	Rp9.569	1,00807946	96,4591974
Jaket Kombinasi	Rp21.237	0,733822548	155,8431345
Jaket L	Rp10.266	3,317026166	340,5172949
Jaket M	Rp8.317	2,764806167	229,9433994
Jaket Parka Anak	Rp26.507	2,253354088	597,3017332
Jaket Parka Dewasa	Rp46.869	0,896894226	420,3652116
Jaket Salur	Rp6.368	2,283003484	145,3784569
Jaket Twotone	Rp7.342	12,93084278	949,4251247
Jaket XL	Rp4.929	4,365873545	215,1924441
Jaket XXL	Rp6.878	1,678897042	115,4729752

Nama Produk	Contribution Margin Per Unit	Proporsi Penjualan (%)	Contribution Margin Tertimbang
Jaket XXXL	Rp8.827	1,901267512	167,8219793
Jaket Zipper L	Rp11.240	0,155659328	17,49643631
Jaket Zipper M	Rp9.291	0,767178119	71,28059191
Jaket Zipper XL	Rp5.903	0,541101475	31,94358298
Jaket Zipper XXL	Rp7.852	0,50403973	39,5791002
Sweater All Size	Rp11.069	6,067007635	671,5334459
Sweater Babyterry	Rp10.653	1,656659996	176,4906561
Sweater Bomber	Rp14.263	2,242235564	319,7994592
Sweater Fullprint	Rp13.992	1,386109258	193,9447
Sweater Kerah	Rp11.069	3,0650063	339,2536101
Sweater Kombinasi	Rp12.043	0,333555704	40,17038267
Sweater Oblong L	Rp11.069	3,094655696	342,5353863
Sweater Oblong M	Rp9.120	1,738195834	158,5177265
Sweater Oblong XL	Rp5.732	1,645541472	94,31974888
Sweater Oblong XXL	Rp7.681	0,655992884	50,38535068
Sweater Oblong XXXL	Rp9.630	0,574457045	55,31859008
TOTAL			11.885,42007

### Break Even Point Multiproduk

*Break even point* (BEP) merupakan titik impas dimana perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Konveksi Nolyco memiliki lebih dari 1 jenis produk (multiproduk) sehingga perhitungan *break even point* yang digunakan lebih kompleks karena setiap produk memiliki harga jual, biaya dan *contribution margin* yang berbeda. *Break even point* dapat diketahui dalam bentuk satuan uang (Rupiah) dan dalam bentuk unit. Berikut adalah perhitungan *break even point* dalam Rupiah secara keseluruhan.

$$BEP (Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi Keseluruhan}}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Rp\ 73.217.322}{0,201589118223976}$$

$$BEP (Rp) = Rp\ 363.200.765,225093$$

Dari perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa *break even point* multiproduk dalam Rupiah adalah Rp 363.200.765,225093 atau dibulatkan menjadi Rp 363.200.765. Sedangkan perhitungan *break even point* dalam unit secara keseluruhan adalah sebagai berikut.

$$BEP (Unit) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Tertimbang}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Rp\ 73.217.322}{11.885,42007}$$

$$BEP (Unit) = 6.160,26371731311$$

Dari perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa *break even point* multiproduk dalam unit adalah 6.160,26371731311 unit atau dibulatkan menjadi 6.160 unit.

### Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan

Pada tahun 2019, Konveksi Nolyco mendapatkan laba bersih sebesar Rp 247.475.082, yang diperoleh dari perhitungan laporan laba rugi kontribusi sebagai berikut.

**Tabel 6.**  
Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2019

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp 1.590.822.000
Biaya Variabel	<u>Rp 1.270.129.596</u>
Marjin Kontribusi	Rp 320.692.404
Biaya Tetap	<u>Rp 73.217.322</u>
Laba Bersih	Rp 247.475.082

Pada tahun 2020 ini, pemilik mengharapkan adanya kenaikan laba sebesar 15% dari laba tahun sebelumnya atau sebesar Rp 284.596.344. Untuk mencapai target tersebut maka Konveksi Nolyco harus menghitung berapa unit produk yang harus dijual serta berapa pendapatan penjualan yang harus

diperoleh. Berikut adalah perhitungan penjualan dalam rupiah (pendapatan penjualan) yang harus diperoleh perusahaan pada tahun 2020.

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{(\text{Target Laba} + \text{Biaya Tetap})}{\text{Contribution Margin Ratio Keseluruhan}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{(\text{Rp } 284.596.344 + \text{Rp } 73.217.322)}{0,201589118223976}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp } 1.774.965.183,89673$$

Sedangkan berikut adalah perhitungan unit yang harus terjual oleh perusahaan pada tahun 2020.

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{(\text{Target Laba} + \text{Biaya Tetap})}{\text{Contribution Margin Tertimbang}}$$

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{(\text{Rp } 284.596.344 + \text{Rp } 73.217.322)}{11.885,4200663888}$$

$$\text{Penjualan (Unit)} = 30.105,2604200228$$

Untuk memudahkan perusahaan merencanakan penjualan secara perinci, diperlukan adanya perhitungan unit terjual per jenis produk serta pendapatan penjualan per jenis produknya. Target unit terjual per jenis produk dapat diperoleh dari hasil perkalian antara proporsi penjualan per jenis produk dengan target unit terjual secara keseluruhan. Sedangkan target pendapatan per jenis produk dapat diperoleh dari hasil perkalian antara proporsi pendapatan penjualan per jenis produk dengan target penjualan secara keseluruhan. Hasil dari perhitungan tersebut disajikan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 7.**

Target Unit Terjual dan Pendapatan Tahun 2020

Nama Produk	Unit Yang Harus Terjual (Pembulatan)	Total Pendapatan
Hoodie Aplikasi	1.178 Unit	Rp 73.050.612
Hoodie Fleece Tebal	7.097 Unit	Rp 425.838.473
Hoodie Harajuku	495 Unit	Rp 30.714.462
Hoodie Harajuku Bordir	511 Unit	Rp 33.215.981
Hoodie Reglan	1.168 Unit	Rp 73.596.215
Jaket All Size	484 Unit	Rp 28.085.747
Jaket Baseball RIB	127 Unit	Rp 7.250.166
Jaket Baseball Twotone	435 Unit	Rp 25.238.344
Jaket Bomber	484 Unit	Rp 27.117.273
Jaket Fullface	494 Unit	Rp 29.656.728
Jaket Kerah RIB	304 Unit	Rp 17.298.642
Jaket Kombinasi	221 Unit	Rp 12.813.313
Jaket L	999 Unit	Rp 57.918.763
Jaket M	832 Unit	Rp 46.611.717
Jaket Parka Anak	678 Unit	Rp 44.094.578
Jaket Parka Dewasa	270 Unit	Rp 24.301.111
Jaket Salur	687 Unit	Rp 37.114.424
Jaket Twotone	3.893 Unit	Rp 214.107.514
Jaket XL	1.314 Unit	Rp 78.861.456
Jaket XXL	506 Unit	Rp 31.337.052
Jaket XXXL	572 Unit	Rp 36.632.418
Jaket Zipper L	47 Unit	Rp 2.764.837
Jaket Zipper M	231 Unit	Rp 13.164.775
Jaket Zipper XL	163 Unit	Rp 9.936.901
Jaket Zipper XXL	152 Unit	Rp 9.559.776
Sweater All Size	1.827 Unit	Rp 104.109.842
Sweater Babyterry	499 Unit	Rp 25.934.574
Sweater Bomber	675 Unit	Rp 37.126.697
Sweater Fullprint	417 Unit	Rp 25.037.508
Sweater Kerah	923 Unit	Rp 52.595.503
Sweater Kombinasi	101 Unit	Rp 5.824.233
Sweater Oblong L	932 Unit	Rp 53.104.287
Sweater Oblong M	523 Unit	Rp 28.780.861
Sweater Oblong XL	495 Unit	Rp 29.228.278



Nama Produk	Unit Yang Harus Terjual (Pembulatan)	Total Pendapatan
Sweater Oblong XXL	198 Unit	Rp 12.046.790
Sweater Oblong XXXL	173 Unit	Rp 10.895.333
TOTAL	30.105	Rp 1.774.965.184

## SIMPULAN

Tahun 2020 Konveksi Nolyco mengharapkan laba meningkat 15% dari tahun 2019. Laba bersih tahun 2019 adalah sebesar Rp 247.475.082, dan target laba untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp 284.596.344. Untuk mencapai hal tersebut, Konveksi Nolyco harus memperoleh pendapatan penjualan sebesar Rp 1.774.965.184 dengan menjual 30.105 unit produk dalam satu tahun.

## DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2015). *Managerial Accounting* (2nd ed.). McGraw-Hill Education.
- Indrayati. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Media Nusa Creative.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2017). *Dasar-dasar Akuntansi Manajerial* (5th ed.). Salemba Empat.
- Samryn. (2015). *Akuntansi Manajemen* (Revisi). Kencana Prenada Media Group.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu? *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2), 054–062.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost–Volume–Profit (CVP) sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386.