

BAB V

PEMBAHASAN

Analisis membantu suatu Perusahaan dalam melakukan perencanaan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan sehingga membantu dalam perencanaan dalam mencapai target laba. Dalam perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan analisis terdapat elemen yang mendukung dalam perencanaan tersebut yaitu Margin Kontribusi, , Dan Target Laba. Perhitungan margin kontribusi dilakukan dengan mengetahui jumlah pendapatan Perusahaan untuk menutupi biaya tetap dan memperoleh laba. Perhitungan menjadi Langkah selanjutnya dalam analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah minimal penjualan dimana Perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, atau dikatakan sebagai titik impas. Perhitungan menunjukkan sejauh mana penurunan penjualan dapat terjadi tanpa menimbulkan kerugian dengan syarat penjualan harus tetap diatas titik impas.

Perhitungan target laba untuk menetapkan laba Perusahaan dalam perencanaan terkait dengan perolehan laba yang ingin dicapai dengan penjualan produk yang diproduksi, sehingga Perusahaan dapat mempertimbangkan strategi yang dapat meningkatkan pendapatan Perusahaan. Hasil penelitian ini berdaarkan data yang dilihat dari biaya variabel dan biaya tetap sehingga digunakan untuk menghitung terkait analisis pada PT Internel Indotrading pada tahun 2021-2024. Dalam penelitian ini juga dipaparkan mengenai simulasi perubahan biaya dan strategi terkait dengan perubahan laba, sehingga dapat menentukan perencanaan laba yang lebih baik.

A. Perencanaan Laba dengan pendekatan *Cost, Volume, Profit (CVP)* pada PT. RV Eternel Indotrading

Perencanaan laba merupakan indikator penting Perusahaan untuk pengembangan usaha serta penyusunan strategis dalam menghasilkan laba Perusahaan. Indikator penting dalam perencanaan laba adalah Biaya Produksi, Jumlah Penjualan, serta Harga jual yang secara langsung berhubungan dengan laba yang dihasilkan oleh Perusahaan. Berdasarkan hasil analisis data tahun 2021 hingga 2024, perencanaan laba pada PT RV Eternel Indotrading dilakukan dengan mengintegrasikan tiga variabel utama: Biaya (Cost), Volume Penjualan, dan Harga Jual (Profit). Berikut Adalah analisis mendalam terkeik perencanaan laba pada PT RV Eternel Indotrading:

1. Analisis Penghitungan Margin Kontribusi Tahun 2021-2024

Margin kontribusi pada tahun 2021 pada PT Eternel Inodtrading sebesar Rp 416.075.000 dengan margin kontribusi perunit spatula, talenan dan mangkok sebesar Rp 6.030, Rp 9.633, dan Rp 16.358, rasio margin kontribusi sebesar 48 % dan rasio margin kontribusi perunit spatula, talenan, dan mangkok sebesar 50,2%, 48,1%, dan 47% yang menunjukkan persentase dari setiap unit penjualan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba sebesar Rp 337.292.000. Pada tahun 2022 memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 662.900.000 dengan kontribusi margin perunit spatula, talenan dan mangkok sebesar Rp 7.783, Rp 14.387, dan Rp 21.419, rasio margin kontribusi sebesar 55,3 % dan rasio margin kontribusi perunit spatula, talenan, dan mangkok sebesar 52%, 57,5%, dan 53,5% yang menunjukkan persentase dari setiap unit penjualan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba sebesar Rp 567.314.500. Pada tahun 2023 memperoleh margin

kontribusi sebesar Rp 865.450.000 dengan kontribusi margin perunit spatula, talenan dan mangkok sebesar Rp 5.823, Rp 15.647, dan Rp 27.662, rasio margin kontribusi sebesar 51,4 % dan rasio margin kontribusi perunit spatula, talenan, dan mangkok sebesar 39%, 52,1%, dan 55,3% yang menunjukkan persentase dari setiap unit penjualan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba sebesar Rp 698.418.000. Pada tahun 2024 memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 1.645.600.000 dengan kontribusi margin perunit spatula, talenan dan mangkok sebesar Rp 10.827, Rp 28.612, dan Rp 39.439, rasio margin kontribusi sebesar 61% dan rasio margin kontribusi perunit spatula, talenan, dan mangkok sebesar 54,1%, 63,5%, dan 61% yang menunjukkan persentase dari setiap unit penjualan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba sebesar Rp 1.424.368.000 Berdasarkan uraian diatas maka Margin Kontribusi pada PT Eternel Inodtrading mampu untuk menutupi biaya tetap setiap tahun dengan nilai margin kontribusi yang lebih besar maka Perusahaan tidak mengalami kerugian dan tetap mengalami keuntungan. Terjadi peningkatan yang signifikan pada total margin kontribusi dan total laba dari tahun 2021 hingga 2024, dimana pada tahun 2024 mengalami kenaikan paling besar sampai dua kali lipat dari tahun sebelumnya, dan rasio margin kontribusi total tertinggi juga terjadi pada tahun 2024 sehingga menunjukkan bahwa penjualan pada tahun tersebut merupakan yang paling efisien dari tahun sebelumnya. Produk mangkok dan talenan menunjukkan peningkatan margin kontribusi yang stabil terutama pada tahun 2024, sedangkan untuk spatula menunjukkan fluktuasi dengan penurunan rasio margin kontribusi pada tahun 2023 dan mengalami kenaikan Kembali pada tahun 2024. Sehingga secara

keseluruhan, data menguatkan bahwa kinerja dari PT RV Eternel Indotrading mampu mengembangkan Perusahaan, karena margin kontribusi secara konsisten mampu menutupi biaya tetap.

2. Analisis Penghitungan *Break Even Point* (BEP) Tahun 2021-2024

Tahun 2021 BEP dalam unit pada masing-masing produk yaitu spatula, talenan, dan mangkok sebanyak 2.443 unit, 3.017 unit, 2.138 Unit, BEP dalam rupiah sebesar Rp 164.131.250, dan BEP dalam rupiah per unit pada masing-masing produk yaitu Spatula, Talenan, dan Mangkok Sebesar Rp 29.347.452, Rp 60.438.452, Rp 74.424.791. Tahun 2022 BEP dalam unit pada masing-masing produk yaitu spatula, talenan, dan mangkok sebanyak 2.550 unit, 2.508 unit, 1.871 Unit, BEP dalam rupiah sebesar Rp 173.662.749, dan BEP dalam rupiah per unit pada masing-masing produk yaitu Spatula, Talenan, dan Mangkok Sebesar Rp 38.765.463, Rp 62.765.463, Rp 74.943.590. Tahun 2023 BEP dalam unit pada masing – masing produk yaitu spatula, talenan, dan mangkok sebanyak 4.991 unit, 3.426 unit, 3.049 Unit, BEP dalam rupiah sebesar Rp 324.964.981, dan BEP dalam rupiah per unit pada masing-masing produk yaitu Spatula, Talenan, dan Mangkok Sebesar Rp 74.521.969, Rp 102.912.230, Rp 152.533.743. Tahun 2024 BEP dalam unit pada masing-masing produk yaitu spatula, talenan, dan mangkok sebanyak 3.167 unit, 2.822 unit, 2.692 Unit, BEP dalam rupiah sebesar Rp 362.675.410, dan BEP dalam rupiah per unit pada masing-masing produk yaitu Spatula, Talenan, dan Mangkok Sebesar Rp 63.384.399, Rp 127.164.850, Rp 174.084.197. Dari paparan data diatas terdapat kenaikan dalam BEP dari tahun ketahun. Peningkatan signifikan terjadi pada tahun 2022 dan 2023, yang mengalami lonjakan hampir

dua kali lipat. Hal tersebut disebabkan oleh peningkatan biaya tetap, karena BEP berbanding lurus dengan biaya tetap, dengan kenaikan biaya tetap maka akan menaikkan titik impas yang harus dicapai Perusahaan. BEP dalam unit menunjukkan fluktuasi, terutama pada produk spatula Dimana Perusahaan harus menjual lebih banyak spatula pada tahun 2023 untuk mencapai titik impas, produk talenan dan mangkok menunjukkan titik impas tahun 2024 sedikit turun dari tahun 2023, meskipun biaya tetap terus naik. Dengan analisis tersebut dapat dilihat bahwa Perusahaan selalu mampu melampaui BEP sehingga mengalami keuntungan.

3. Analisis Penghitungan *Margin of Safety (MoS)* Tahun 2021-2024

Tahun 2021 MoS dalam Unit sebanyak 32.902 Unit, dalam rupiah sebesar Rp 702.868.750. dan presentase dari MoS sebesar 81,1%. Tahun 2022 MoS dalam unit sebanyak 40.071 Unit, dalam rupiah sebesar Rp 1.023.837.251, dan presentase MoS sebesar 85,5%. Pada tahun 2023 MoS dalam unit sebanyak 43.034 unit, dalam rupiah sebesar Rp 1.357.535.019, dan presentase dari MoS sebesar 81%. Pada tahun 2024 MoS dalam unit sebanyak 54.319 Unit, dalam rupiah sebesar Rp 2.347.324.590, dan presentase dari MoS sebesar 87%. Berdasarkan data yang telah dipaparkan bahwa terjadi peningkatan signifikan dan stabil pada MoS, baik dalam unit maupun rupiah. Kenaikan ini menunjukkan bahwa seiring berjalannya Perusahaan mampu melampaui penjualan BEP, dan mengalami keuntungan. Rasio MoS pada perusahaan selalu berada diatas 80%, meskipun terjadi kenaikan BEP pada tahun 2023 namun rasio MoS masih berada pada 81% dan kemudian naik lagi pada tahun 2024 sebesar 87% hal ini

menunjukkan pertumbuhan pendapatan dan margin kontribusi mampu menutup kenaikan biaya tetap Perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Perusahaan mampu menghasilkan laba yang signifikan, dan pada tahun 2024 menunjukkan bahwa terjadi peningkatan penjualan dan MoS serta laba yang lebih efisien dibandingkan tahun sebelumnya.

4. Analisis Penghitungan Target Laba Tahun 2021-2024

Persentase Laba yang diharapkan tahun 2021 adalah sebesar 12% dengan besar laba yang diharapkan Adalah sebesar Rp 104.040.000 dengan target penjualan dalam unit sebanyak 17.633 unit, dan dalam rupiah sebesar Rp 380.881.250. Persentase laba yang diharapkan tahun 2022 adalah sebesar 15% dengan besar laba yang diharapkan Adalah sebesar Rp 179.625.000 dengan target penjualan dalam unit sebanyak 19.894 unit, dan dalam rupiah sebesar Rp 498.481.917. Persentase laba yang diharapkan pada tahun 2023 sebesar 17% dengan besar laba yang diharapkan Adalah sebesar Rp 286.025.000 dengan target penjualan dalam unit sebanyak 31.096 unit, dan dalam rupiah sebesar Rp 881.433.852. Persentase laba yang diharapkan tahun 2024 sebesar 20% dengan besar laba yang diharapkan Adalah sebesar Rp 542.000.000 dengan target penjualan dalam unit sebanyak 29.952, dan dalam rupiah sebesar Rp 1.251.200.000. dengan analisis tersebut diketahui bahwa setiap tahun persentase laba yang diinginkan semakin bertambah seiring dengan tujuan pengembangan usaha menjadi lebih besar. Dengan data yang dipaparkan laba sesungguhnya setiap tahun dapat melampaui laba yang diharapkan sehingga dengan perencanaan laba yang baik membantu Perusahaan untuk berkembang, sehingga menunjukkan

adanya perubahan pada manajemen untuk terus meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

Secara keseluruhan hasil penelitian pada PT RV Eternel Indotrading periode 2021-2024 menunjukkan kemampuan dalam pengembangan serta ekspansi Perusahaan. PT RV Eternel Indotrading juga memperlihatkan kinerja Perusahaan yang bagus dengan peningkatan laba Perusahaan yang sejalan dengan peningkatan volume penjualan serta harga penjualan yang mampu menutup biaya yang dikeluarkan Perusahaan tersebut, sehingga Perusahaan mampu melakukan efisiensi anggaran operasional. Hal ini sejalan dengan dengan teori pada akuntansi manajerial dan biaya bahwa informasi biaya yang digunakan sangat penting digunakan untuk pengambilan keputusan yang strategis. Dalam hal ini Perusahaan dapat memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap secara efektif, ketika terjadi kenaikan biaya tetap, manajemen mampu menutupi kenaikan biaya tetap tersebut dengan peningkatan volume penjualan.

Penelitian ini juga sejalan dengan teori perencanaan laba dimana perusahaan mampu merencanakan laba dengan baik yang bersifat progresif dan terukur. Perusahaan tidak hanya menentukan laba yang ingin dicapai secara langsung, namun menetapkan target penjualan secara spesifik, sehingga realisasi dalam perencanaan tersebut dapat melampaui target laba yang menandakan bahwa pengendalian biaya perusahaan berjalan dengan baik. Sejalan dengan Teori CVP yang mencakup hubungan antara Biaya, Volume dan Harga menunjukkan bahwa setiap penjualan memberikan kontribusi untuk menutup biaya tetap Perusahaan yang dibuktikan dengan kenaikan margin kontribusi. BEP dalam Perusahaan tersebut mengalami kenaikan yang berbanding lurus

dengan kenaikan biaya tetap, namun nilai MoS tetap stabil yang membuktikan bahwa perencanaan volume penjualan Perusahaan berjalan dengan baik.

Penelitian ini sejalan dengan perspektif islam mengenai laba atau keuntungan. Penetapan laba atau target laba yang akan dicapai sesuai dengan tujuan pengembangan Perusahaan, yang ditunjukkan pada penetapan target laba Perusahaan yang bersifat progresif sesuai dengan kemampuan Perusahaan. Pada PT RV Eternel Indotrading dapat mengoptimalkan perolehan laba dengan mempertimbangkan analisis yang baik berkaitan dengan perencanaan laba.

Berdasarkan temuan ini, PT RV Eternel Indotrading disarankan untuk melakukan pengendalian serta perencanaan lebih lanjut terkait dengan produk spatula, hal ini dikarenakan pada tahun 2023 produk spatula mengalami penurunan rasio margin kontribusi sebesar 39% sebelum akhirnya naik pada tahun 2024. Sehingga menunjukkan adanya ketidak konsistenan dalam pengendalian biaya variabel atau penetapan harga pada produk tersebut. peningkatan biaya tetap secara signifikan juga merupakan salah satu hal penting dalam pengendalian manajemen Perusahaan, dikarenakan semakin tinggi biaya tetap, maka semakin besar resiko Perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan pada pasar, sehingga perlu adanya perencanaan serta evaluasi mendalam terkait dengan penambahan biaya tetap untuk menjaga stabilitas keuangan dalam perusahaan.

B. Perencanaan Laba Dengan Pendekatan *Cost, Volume, Profit (CVP)* Untuk Meningkatkan Keuntungan Pada PT. RV Eternel Indotrading

Pendekatan CVP untuk perencanaan laba pada PT RV Eternel Indotrading merupakan Analisa strategis manajerial Perusahaan dalam meningkatkan keuntungan.

Melalui analisis ini, Perusahaan tersebut mampu untuk mengetahui serta memahami perubahan biaya, harga, serta variabel penjualan dapat mempengaruhi laba operasional secara keseluruhan.

1. Analisis Biaya dan Margin Kontribusi

Menurut Dermawan Sjahrial, biaya merupakan kas atau setara kas yang dikeluarkan oleh Perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa yang memberikan manfaat bagi Perusahaan baik disaat ini maupun dimasa depan. Menurut Maryanne M. Mowen, biaya merupakan ukuran dari penggunaan sumber daya yang dibutuhkan untuk memperoleh keuntungan atau laba tertentu. Bagi Perusahaan, pendapatan harus lebih besar dibandingkan dengan biaya atau beban yang dikeluarkan sehingga Perusahaan dapat memperoleh laba. Sehingga, manajer Perusahaan berupaya untuk meminimalkan biaya yang digunakan dalam memperoleh keuntungan sehingga lebih efisien.

Analisis biaya menggunakan CVP membantu Perusahaan untuk mengetahui serta memahami bagaimana perubahan biaya (baik biaya tetap maupun biaya variabel), volume penjualan, dan harga yang akan mempengaruhi laba Perusahaan. Sehingga, pada PT RV Eternel Indotrading melakukan analisis biaya dengan baik, dengan memisahkan biaya variabel serta biaya tetap secara keseluruhan setiap tahun. Dalam analisis yang telah dilakukan diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan setiap unit yang diproduksi mengalami kenaikan setiap tahun sehingga berpengaruh pada penyesuaian kenaikan harga produk yang dijual. Namun, dalam produk spatula pada tahun 2023 mengalami kenaikan biaya variabel sebesar Rp 9.177 setiap unit, namun harga jual yang ditawarkan tidak

mengalami peningkatan dari tahun 2022 yaitu sebesar Rp 15.000, sehingga berpengaruh pada rasio margin kontribusi yang mengalami penurunan menjadi 39%. Margin kontribusi menunjukkan kemampuan setiap produk untuk menutupi biaya tetap sehingga Perusahaan mendapatkan keuntungan. Sehingga, penurunan margin kontribusi pada produk spatula berpengaruh pada penurunan margin kontribusi secara keseluruhan pada tahun 2023 sebesar 51,4%.

Kesimpulan analisa tersebut sejalan dengan teori pada akuntansi manajerial dan biaya bahwa kenaikan biaya variabel berbanding lurus dengan kenaikan harga jual, sehingga berpengaruh pada keuntungan Perusahaan. Pada analisis biaya menunjukkan ketika biaya mengalami kenaikan maka akan mengurangi laba jika harga jual tidak dinaikan atau tetap seperti sebelumnya. sedangkan pengaruh margin kontribusi pada laba yaitu besar kecilnya margin kontribusi yang nantinya akan menutup biaya tetap. Sehingga semakin besar margin kontribusi dari Perusahaan maka akan berpotensi juga pada perolehan laba Perusahaan yang lebih tinggi dengan catatan biaya tetapnya tidak mengalami kenaikan yang signifikan. Maka Perusahaan PT RV Eternel Indotrading agar mendapatkan laba yang lebih baik seharusnya menyesuaikan harga jual spatula untuk mendapatkan margin kontribusi yang meningkat karena adanya biaya variabel yang meningkat.

2. Analisis pengelolaan *Break Event Point* (BEP)

Menurut Kasmir merupakan analisis yang digunakan Perusahaan untuk menentukan titik dimana total penjualan sama dengan total biaya, sehingga Perusahaan beroperasi tanpa mengalami laba maupun rugi. BEP merupakan alat untuk mengukur resiko bagi Perusahaan, apabila penjualan Perusahaan berada

pada batas BEP, maka Perusahaan tersebut mengalami kerugian penjualan serta berpotensi mengalami kebangkrutan jika penjualan terus menerus berada dibawah batas BEP. Dengan adanya penghitungan titik impas, Perusahaan dapat membuat strategi untuk melakukan penjualan diatas atau melampaui titik impas. Pada analisis biaya dan margin kontribusi terdapat kenaikan biaya setiap tahun yang berpengaruh juga pada kenaikan (BEP). Dengan kenaikan BEP membuat Perusahaan melakukan analisis terkait target penjualan serta keuntungan yang meningkat untuk mendapatkan laba diatas BEP dan memperoleh laba secara maksimal. Pada PT RV Eternel Indotrading menghitung nilai BEP pada tahun 2021 hingga 2024, sehingga diperoleh kenaikan nilai BEP secara signifikan yaitu mencapai Rp 362.675.410 pada tahun 2024 yang diakibatkan oleh kenaikan biaya tetap yang dikeluarkan oleh Perusahaan.

Sehingga kesimpulannya BEP dipengaruhi oleh biaya tetap dan biaya variabel, Kondisi Perusahaan saat itu mengalami kenaikan nilai BEP maka Perusahaan harus meningkatkan volume penjualan agar bisa mencapai titik impasnya. Karena titik impas adalah permulaan dari munculnya laba Perusahaan sehingga Perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan jika tidak dapat mencapai titik impas.

3. Analisis *Margin Of Safety* (Mos) Sebagai Mitigasi Risiko

MoS merupakan Gambaran mengenai Tingkat keamanan Perusahaan terhadap resiko kerugian. Sehingga, MoS merupakan tolak ukur seberapa jauh penjualan Perusahaan boleh turun sebelum mengalami kerugian, hal ini menguntungkan Perusahaan untuk mengelola risiko penurunan penjualan supaya

tetap mengalami keuntungan serta tidak mengalami kerugian. PT RV Eternel Indotrading menunjukkan rasio MoS yang stabil diatas 80% hingga 87%. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan Perusahaan berada diatas titik impas. Tingkat keamanan ini membuat Perusahaan untuk bisa melakukan inovasi serta pengembangan usaha dengan stabilitas keuangan yang baik.

Analisis kesimpulan diatas MoS merupakan layaknya jaring pengaman Perusahaan sebelum mengalami kerugian. Kondisi PT RV Eternel Indotrading memiliki MoS yang baik sehingga untuk perencanaan kedepannya minimal perlu untuk mempertahankan kondisi MoS tersebut dengan cara menjaga margin kontribusi, biaya tetap dan jumlah penjualan agar MoS bisa naik atau minimal tetap di angka sebelumnya. Implikasinya kedepan akan tetap menjaga hasil laba yang diperoleh Perusahaan, karena tinggi rendahnya MoS nantinya akan menjadi tolak ukur laba Perusahaan.

4. Analisis Target Laba Serta Skenario Perencanaan Dan Perubahan Laba

Target laba dalam Perusahaan digunakan sebagai penetapan peningkatan keuntungan, manajemen Perusahaan menetapkan berapa target laba yang harus dicapai dalam penjualan periode yang akan datang sebagai pembentukan strategi perencanaan penjualan yang baru serta sebagai evaluasi kinerja Perusahaan pada periode yang lalu. Sehingga dalam penetapan target laba pada PT RV Eternel Indotrading mengalami peningkatan secara progresif. Pengambilan target laba tersebut didasarkan dengan perencanaan anggaran serta penjualan yang akan dicapai pada periode yang akan datang. Dengan menggunakan analisis CVP membantu Perusahaan untuk mengidentifikasi berapa banyak produk yang harus

dijual serta bagaimana pengendalian serta efisiensi biaya untuk mencapai target laba tersebut, dalam perencanaan pemenuhan target laba, Perusahaan melakukan simulasi melalui beberapa scenario perencanaan untuk mitigasi risiko yang terjadi di pasar. Skenario ini bertujuan untuk mengukur sensitivitas laba terhadap perubahan variabel biaya dan harga, sebagaimana ditunjukkan dalam table berikut:

Tabel 5.1

Skenario Perencanaan dan Perubahan Laba

Skenario	Laba Bersih Awal	Laba Bersih Baru	Perubahan Laba	Keputusan
Anggaran Dasar	Rp 1.417.000.000	-	-	-
Peningkatan Biaya tetap dan Volume penjualan	Rp 1.417.000.000	Rp 1.532.200.000	Rp 61.200.000	Sangat menguntungkan
Penurunan Harga dan Kenaikan Volume Penjualan	Rp 1.417.000.000	Rp 1.168.955.000.	(Rp 248.045.000)	Tidak Menguntungkan
Penurunan Biaya Variabel dan volume penjualan tetap	Rp 1.417.000.000	Rp 1.555.950.000	Rp 138.950.000	Paling Menguntungkan

Ringkasan hasil simulasi pada tabel tersebut menunjukkan beberapa skenario yang akan berdampak pada perolehan laba Perusahaan. Skenario pertama yaitu meningkatkan biaya tetap dan volume penjualan berpengaruh pada laba bersih Perusahaan yang mengalami kenaikan sebesar Rp 61.200.000, sehingga sangat menguntungkan bagi Perusahaan. Pada scenario kedua yaitu penurunan harga jual dan kenaikan volume penjualan yang berpengaruh pada laba bersih yang mengalami penurunan sebesar Rp 248.045.000, sehingga skenario kedua tidak menguntungkan bagi Perusahaan dan tidak direkomendasikan untuk digunakan. Pada skenario ketiga yaitu penurunan biaya variabel yang berpengaruh

pada laba bersih yang mengalami kenaikan sebesar Rp 138.950.000, sehingga scenario ini adalah yang paling menguntungkan dalam perencanaan laba Perusahaan.

Kesimpulan analisis diatas menunjukkan bahwa PT RV Eternel Indotrading bisa merencanakan perubahan atau pengembangan kedepannya sebagai langkah strategi lewat beberapa simulasi atau skenario yang telah dibuat dengan menimbang 3 aspek yaitu harga, volume dan biaya. Hasil dari analisis diatas menunjukkan ada 2 skenario terbaik yang bisa dipilih oleh PT RV Eternel Indotrading yaitu Peningkatan Biaya tetap dan Volume penjualan atau Penurunan Biaya Variabel dan volume penjualan tetap. Namun potensi maksimal dari hasil pengujian adalah pada Penurunan biaya variabel dan volume penjualan tetap, hal ini menunjukkan biaya variabel memiliki dampak yang besar dalam perolehan laba Perusahaan.

Secara keseluruhan, peningkatan keuntungan dengan analisis pada PT RV Eternel Indotrading dipengaruhi oleh Biaya, Harga jual, serta volume penjualan. Untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal, maka Perusahaan perlu melakukan analisis biaya (Biaya Variabel dan biaya tetap) untuk merencanakan penetapan harga jual serta target laba yang akan dicapai oleh Perusahaan.

Pada aspek Biaya dan Margin Kontribusi PT RV Eternel Indotrading memiliki produk Spatula yang mengalami kenaikan biaya variabel namun tidak mengalami kenaikan harga jual, yang ini berimbas pada margin kontribusi yang semakin kecil. Hal tersebut menjadi analisis peneliti untuk melakukan strategi perubahan pada harga jual

ataupun efisiensi biaya variabel agar margin kontribusi bisa mengalami peningkatan. Sedangkan pada aspek menunjukkan bahwa apabila biaya mengalami kenaikan yang signifikan, maka BEP juga mengalami kenaikan. Pada PT RV Eternel Indotrading mengalami kenaikan BEP yang diakibatkan oleh biaya tetap yang tinggi. Sehingga untuk mencapai BEP dan memaksimalkan keuntungan, Perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan dan harga jual produk. Pada Perusahaan, sebagai kelebihan penjualan diatas titik impas. Perusahaan memperoleh nilai MoS diatas 80% yang menunjukkan tingkat keamanan Perusahaan yang baik, berbanding dengan BEP apabila mengalami kenaikan, maka margin kontribusi mengalami penurunan saat penjualan tetap. Karena semakin tinggi BEP, margin of safety atau tingkat keamanan Perusahaan menjadi lebih kecil. Hal ini menjadi pertimbangan perencanaan laba kedepannya untuk meningkatkan dan mempertahankan nilai MoS. Dalam perencanaan laba untuk meningkatkan keuntungan perlu adanya target laba kedepannya yang selaras dengan kemampuan Perusahaan, untuk mendukung dalam perencanaan laba yang baik perlu adanya skenario perubahan biaya, volume penjualan, dan harga terhadap keuntungan Perusahaan. Seperti pada skenario perubahan laba diatas, dapat disimpulkan bahwa Penurunan Biaya Variabel dan volume penjualan tetap merupakan skenario terhadap perolehan keuntungan paling tinggi. Dengan demikian, efisiensi terhadap biaya variabel sangat dibutuhkan untuk memaksimalkan laba Perusahaan.

Penelitian ini sejalan dengan teori akuntansi manajerial dan biaya, bahwa dalam melakukan perencanaan laba aspek yang mempengaruhi adalah biaya, volume penjualan, dan harga. Hal ini juga sejalan dengan perencanaan laba bahwa dalam peningkatan keuntungan Perusahaan perlu melakukan analisis terkait dengan efisiensi

biaya, kesesuaian antara harga jual dengan biaya yang dikeluarkan, dan berapa volume penjualan yang harus dipenuhi untuk memperoleh laba tertentu. Sehingga dengan analisis CVP Perusahaan mampu untuk melakukan perencanaan laba dengan baik sehingga meningkatkan keuntungan Perusahaan.

Penelitian ini sejalan dengan perspektif islam mengenai pengambilan keuntungan Perusahaan yang sesuai dengan kemampuan Perusahaan, dengan tidak memaksakan untuk mengambil laba maksimal dengan meminimalkan biaya operasional. Dalam islam, laba yang diharapkan juga harus selaras dengan modal yang dikeluarkan Perusahaan, seperti contoh ketika Perusahaan akan melakukan pengembangan usaha yang akan membutuhkan modal besar, maka kesesuaian pengambilan laba juga harus disesuaikan, sehingga Perusahaan tidak mengalami kerugian.

Analisis yang dilakukan pada PT RV Eternel Indotrading sejalan dengan penelitian Baiq Nurul Aini, dalam penelitiannya menyoroti bahwa pada perusahaan multiproduk, fluktuasi *sales mix* yang tidak stabil dapat menyebabkan permasalahan dan ketidak akuratan dalam perencanaan laba.¹ Sehingga penerapannya dalam PT RV Eternel Indotrading yang memproduksi beberapa produk dengan pasar ekspor yang dinamis menggunakan analisis perubahan yang terjadi sehingga berpengaruh pada hasil perolehan keuntungan. Sehingga dalam analisis perubahan tersebut skenario penurunan biaya variabel yang paling berpengaruh pada kenaikan laba perusahaan sebesar Rp 138.950.000, dengan adanya skenario tersebut, perusahaan dapat menentukan perencanaan laba lebih akurat dengan didasari oleh perubahan yang terjadi di pasar.

¹ Baiq Nurul Aini, "Penerapan analisis cost volume profit (CVP) pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) (Studi kasus pada pabrik roti tawar bandung)". (Politeknik negeri bali. 2022).

Sehingga berdasarkan temuan ini, maka Perusahaan perlu adanya analisis biaya (biaya variabel dan biaya tetap) untuk menentukan harga jual serta target penjualan yang tepat untuk meningkatkan margin kontribusi yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan Perusahaan. Perusahaan juga perlu menganalisa biaya yang ditimbulkan akibat pengembangan Perusahaan yang akan berpengaruh pada peningkatan BEP, sehingga dengan tingkat kenaikan BEP semakin banyak target penjualan yang harus dicapai oleh Perusahaan untuk mencapai keuntungan diatas titik impas. sangat penting sebagai tingkat keamanan penurunan laba Perusahaan, sehingga dengan MoS yang diatas 80% diharapkan untuk ditingkatkan dan dipertahankan untuk menjaga stabilitas keuntungan Perusahaan. perencanaan serta target laba yang baik perlu adanya perencanaan skenario perubahan biaya, harga, serta volume penjualan terhadap laba Perusahaan, sehingga Perusahaan dapat mengantisipasi kemungkinan terjadinya perubahan, sehingga sebagai strategi mempertahankan dan meningkatkan keuntungan Perusahaan.