ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA RESTORAN PRALINE & OREGANO

Leviandi Adhie

Program Studi Akuntansi, Institut Manajemen Wiyata Indonesia Sukabumi Jawa Barat,
Indonesia

leviandi_adhie@gmail.com

Vinny Stefanie Sukmajaya

Program Studi Akuntansi, Institut Manajemen Wiyata Indonesia Sukabumi Jawa Barat,
Indonesia

vinnystefanie25@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine how the analysis of cost volume profit for profit planning Praline & Oregano Restaurants. The research methodology used in this study is a descriptive study by analyzing the financial statements of Praline & Oregano Restaurants with a time span of 2Q 2017 - 1Q 2019 using cost volume profit analysis. The results found that the highest contribution margin occurred in the category Other drinks which included Dilmah, ice tea, and mineral water and Fussion Bite food categories which included Acapulco Tori, Paneer Dori With Kuah Padeh, Crispy Yakitori, and Yummy Tandoori. This study also found that the Break Even Point of Praline & Oregano restaurants in each quarter from quarter 2 2017 to quarter 2 2019 was always achieved with a nominal range of Rp. 89,211,165 - Rp. 186,159,079 this happens because the sales generated are greater than the break-even sales. This study also found that the Margin Of Safety is known to experience a fluctuating increase in the ratio of 62-76% which indicates that the company always benefits. This study calculates Praline & Oregano's profit target will get a profit of Rp. 274,925,768 in the 3rd quarter of 2019.

Keywords: *Cost Volume Profit Analysis, Contribution Margin, Break Even Point, Margin of Safety, Profit Target*

PENDAHULUAN

Laba merupakan salah satu tolak ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola usahanya. Perusahaan yang berorientasi pada laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Perusahaan yang berorientasi pada laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Perusahaan harus mengetahui berapa banyak aktivitas penjualan yang harus dilakukan untuk bisa

mendapatkan pendapatan agar memperoleh laba. Untuk membuat laba terus meningkat, perusahaan perlu membuat suatu perencanaan yang tepat dan cermat dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Untuk mengkaji hubungan antara laba, pendapatan, dan biaya bisa dikaji dengan analisis cost volume profit yang merupakan alat untuk menganalisis perencanaan laba yang dapat dipakai oleh manajemen sebagai teknik suatu perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual serta biaya yang dikeluarkan (Wiyasha,

2014). Dalam perhitungan dan pengimplementasian perencanaan laba menggunakan analisis cost volume profit, diharapkan dapat memberikan masukan pada perusahaan dalam membuat perencanaan yang lebih baik dan sistematis untuk mencapai laba yang optimal. Analisis cost volume profit dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba penjualan. Penganalisisan cost volume profit tersebut dilakukan dengan menggunakan metode analisis contribution margin, analisis break even point, margin of safety, dan analisis target laba (Saparida, Marheni, & Miranda, 2015).

Analisis cost volume profit ini dapat digunakan di industri penjualan makanan dan minuman untuk perencanaan labanya, dan bisa digunakan untuk merencanakan perencanaan laba untuk Restoran Praline & Oregano. Jika Restoran Praline dan Oregano dalam perhitungan dan pengimplementasian perencanaan laba menggunakan analisis cost volume profit, diharapkan dapat membuat perencanaan yang sistematis untuk mencapai laba yang optimal. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis cost volume profit untuk perencanaan laba pada Restoran Praline & Oregano.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah analisis terhadap hasil selisih antara pendapatan dan biaya disuatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan yang disebut dengan laba. Perencanaan laba atau yang biasa disebut dengan budget adalah pedoman atau petunjuk bagi setiap individu dalam suatu organisasi tentang bagaimana

seharusnya individu tersebut bekerja untuk dapat mencapai sasaran perusahaan yang di harapkan sesuai dengan visi, misi, dan target yang dimiliki organisasi. Petunjuk ini biasanya berisi informasi dan data tentang suatu rencana kerja di masa datang bagi setiap departemen yang berada di dalam perusahaan. Budget ini merupakan rencana kerja yang digunakan untuk mencapai target penjualan dan untuk mengawasi penggunaan biaya. Kedua komponen penting budget tersebut dituangkan secara detail sebagai panduan kerja. Budget memiliki fungsi yaitu sebagai alat perencanaan, alat pengawasan dan alat penilaian kinerja (Munandar, 2000).

Konsep perencanaan laba yang besar dapat dicapai manajemen dengan menempuh langkah (Duyo, 2013):

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

B. Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Cost Volume Profit merupakan alat analisis manajemen untuk menentukan kinerja operasional jangka pendek. CVP mengkaji hubungan antara laba, volume, dan biaya yang terjadi dalam satu periode akuntansi. Kajian hubungan variable-variabel tersebut dapat memberikan informasi kepada manajemen untuk biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba

tertentu. Dengan analisis CVP, manajer mendapat informasi seperti berapa penjualan yang harus terjual dengan tingkat harga tertentu agar perusahaan berada pada titik pulang pokok. Dengan informasi yang didapat ini manajemen memiliki informasi yang didapat ini manajemen memiliki informasi jika kinerja saat ini berapa pada titik ambang batas atau berada pada titik aman tertentu (Wiyasha, 2014).

$\text{Ratio Contribution Margin} =$	$\frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$
--------------------------------------	---

Teknik analisis CVP ini untuk menentukan berapa besar penjualan yang harus dihasilkan agar perusahaan berada pada posisi tidak rugi dan tidak untung. Dengan teknik analisis CVP ini manajemen dapat mengetahui perilaku biaya yang terjadi. Analisis perilaku biaya yang terjadi memberikan gambaran kepada manajemen mengenai proporsi biaya variabel dan biaya tetap. Analisis CVP memiliki elemen yaitu *contribution margin*, analisis break even point, *margin of safety*, dan analisis target laba.

C. Contribution Margin

Contribution margin merupakan selisih antara harga jual dengan biaya variabel setiap unit. Margin kontribusi menunjukkan jumlah yang tersedia menutup biaya variabel dan beban tetap yang kelebihanannya merupakan laba (Wiyasha, 2014).

Contribution Margin merupakan pendapatan dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Contribution margin menunjukkan jumlah yang tersedia menutup biaya variabel dan beban tetap yang kelebihanannya

merupakan laba. Semakin besar contribution margin maka semakin besar kesempatan yang di peroleh perusahaan untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba karena begitu pula sebaliknya, jika contribution margin yang diperoleh lebih kecil akan mengalami kerugian. Berikut rumus dan penghitungan contribution margin dan ratio contribution margin.

$\text{Contribution Margin} =$	$\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$
--------------------------------	--

D. Break Even Point

Break Even Point adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya, dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun dalam rupiah (Kasmir, 2013).

Analisis Break Even Point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dia capai agar perusahaan berada pada keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya. Analisis break even point pada penelitian ini menggunakan analisis break even point multi-product karena Praline dan Oregano menyediakan jenis menu yang beragam dengan harga yang berbeda dan jenis yang berbeda maka digunakan perhitungan break even point dalam rupiah.

Berikut rumus perhitungan break even point.

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Sales}}}$$

E. Margin Of Safety

Margin of safety adalah suatu informasi mengenai sampai tingkat berapa perusahaan boleh mengalami penurunan penjualan namun perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis margin of safety untuk menghitung jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi margin of safety maka semakin rendah risiko untuk tidak balik modal (Saparida et al., 2015).

Margin of safety merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Margin Of Safety digunakan untuk mengetahui berapa besar penghasilan penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian (Kasmir, 2013) . Berikut rumus dan perhitungan margin of safety.

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Total Penjualan Impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{Ratio Margin of Safety} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

F. Analisis Target Laba

Dalam perhitungan titik impas target laba sama dengan nol, sedangkan dalam analisis target laba jumlah yang

diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, biasanya lebih besar dari nol (Samryn, 2012).

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Fix Cost} + \text{Target lab}}{\text{Ratio Contribution Ma}}$$

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan informasi mengenai data yang diamati agar bermakna dan komunikatif, dilakukan dengan cara memecahkan permasalahan yang ada sekarang kemudian memprediksi keadaan di masa yang akan datang (Purwanto, 2010). Penelitian ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana menyusun perencanaan laba dengan melakukan pengumpulan data-data yang kemudian diolah dengan menggunakan analisis cost volume profit dengan metode contribution margin, break even point, margin of safety, dan analisis target laba yang digunakan sebagai alat bantu untuk perencanaan laba.

2. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Dalam menyelesaikan penelitian ini dilakukan di Restoran Praline dan Oregano yang berlokasi di Kota Sukabumi. Penelitian ini dilakukan pada bulan September 2018 – Agustus 2019.

3. Metode Analisis Data

Metode analisis data dilaksanakan dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti yaitu perencanaan laba dengan menggunakan bantuan program Microsoft Excel 2010. Data

yang digunakan adalah laporan laba rugi Restoran Praline & Oregano Juli 2016 – Maret 2019. Untuk menentukan laba yang direncanakan digunakan analisis cost volume profit dengan contribution margin, analisis break event point, margin of safety dan analisis target laba.

Hasil Pembahasan

Data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data sekunder yang berupa data pendapatan dan biaya Praline & Oregano selama dua tahun, yaitu dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019. Laba yang diterima Praline & Oregano merupakan hasil dari penjualan makanan dan minuman dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Disini, penulis mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variable. Berikut data penjualan dan biaya makanan dan minuman Praline & Oregano Kuartal 2 2017 – Kuartal 1 2019.

Tabel 1
Data Penjualan dan Biaya Restoran Praline & Oregano Kuartal 2 2017 – Kuartal 1 2019

Keterangan	Sales	Variabel Cost	Fix Cost	Revenue
Quarta 1 2 2017	336,34 0,575	138,829,9 23	74,65 2,085	122,85 8,567
Quarta 1 3 2017	349,43 5,055	215,635,2 29	71,28 0,921	62,518 ,906
Quarta 1 4 2017	304,51 3,075	157,137,6 72	43,17 5,589	104,19 9,814
Quarta 1 1 2018	349,23 0,281	157,333,2 01	59,64 2,146	132,25 4,934
Quarta 1 2 2018	395,74 6,677	159,766,6 08	55,90 4,680	180,07 5,389
Quarta 1 3 2018	400,49 1,423	162,126,7 46	74,52 7,854	163,83 6,823
Quarta 1 4 2018	397,40 5,099	158,686,5 62	64,81 5,362	173,90 3,175
Quarta 1 1 2019	378,54 2,116	132,998,3 70	63,17 0,652	182,37 3,094

1. Contribution Margin

Contribution margin merupakan penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Semakin besar contribution margin maka semakin besar kesempatan yang di peroleh perusahaan untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba karena begitu pula sebaliknya, jika contribution margin yang diperoleh lebih kecil akan mengalami kerugian. Berikut perhitungan contribution margin Praline & Oregano Kuartal 2 2017 – Kuartal 1 2019.

Tabel 2
Contribution Margin Praline & Oregano Kuartal 2 2017 – Kuartal 1 2019

Contribution Margin					
Keterangan	Sales	Variabel Cost	Contribution Margin	Ratio	Perubahan
Quarta 1 2 2017	336,34 0,575	138,82 9,923	197,510,652	59 %	-
Quarta 1 3 2017	349,43 5,055	215,63 5,229	133,799,826	38 %	-20%
Quarta 1 4 2017	304,51 3,075	157,13 7,672	147,375,403	48 %	10%
Quarta 1 1 2018	349,23 0,281	157,33 3,201	191,897,080	55 %	7%
Quarta 1 2 2018	395,74 6,677	159,76 6,608	235,980,069	60 %	5%
Quarta 1 3 2018	400,49 1,423	162,12 6,746	238,364,677	60 %	-
Quarta 1 4 2018	397,40 5,099	158,68 6,562	238,718,537	60 %	-
Quarta 1 1 2019	378,54 2,116	132,99 8,370	245,543,746	65 %	-

Dari data tabel 2 dapat diketahui bahwa Praline & Oregano dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 cenderung meningkat walaupun fluktuatif. Hasil perhitungan ratio contribution margin akan menunjukkan pendapatan yang diperoleh Praline & Oregano untuk menutupi biaya tetap. Dengan demikian

contribution margin ini digunakan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba kontribusi dalam hubungannya dengan penjualan. Untuk melihat contribution margin berdasarkan Kategori produk makanan dan minuman pada menu Praline dan Oregano, berikut adalah hasil perhitungan contribution margin dan ratio contribution margin pada masing-masing kategori produk.

Tabel 3
Contribution Margin per Kategori Menu Praline & Oregano

No	Kategori	Harga Jual	Biaya Variabel	CM per unit	Ratio CM
1	Based	30,000	5,739	24,261	81%
2	Creamy	42,000	8,765	33,235	79%
3	Flavour	32,000	6,400	25,600	80%
4	Brew	30,000	5,739	24,261	81%
5	Margarita	40,000	8,000	32,000	80%
6	Mixologis	30,000	9,391	20,609	69%
7	Mojito	42,000	8,035	33,965	81%
8	Other	20,000	3,130	16,870	84%
9	Fraffe	42,000	8,400	33,600	80%
10	Salad	45,000	12,522	32,478	72%
11	Soup	38,000	10,574	27,426	72%
12	Bites A	28,000	7,304	20,696	74%
13	Bites B	60,000	12,939	47,061	78%
14	Pizza A	58,000	17,217	40,783	70%
16	Pasta	55,000	16,644	38,356	70%
17	Main	68,000	19,513	48,487	71%
18	Grill A	70,000	16,696	53,304	76%
19	Grill B	118,000	35,913	82,087	70%
20	Grill C	180,000	59,478	120,522	67%
21	Fussion	72,000	14,626	57,374	80%
22	Combo	150,000	45,652	104,348	70%
23	Asian Rice	58,000	21,287	36,713	63%
24	Bento A	58,000	18,357	39,643	68%
25	Bento B	80,000	22,485	57,515	72%
26	Healthy	68,000	19,217	48,783	72%
27	Sandwich	58,000	14,122	43,878	76%
28	Cookies	75,000	21,569	53,431	71%
29	Cake	350,000	118,696	231,304	66%

Pada tabel 3 dapat terlihat bahwa di Praline dan Oregano untuk menu minuman pada kategori Other memberikan contribution margin paling tinggi yaitu 84% dengan harga jual per porsi Rp. 20.000 dan contribution margin per porsi Rp. 16.870. Kategori mixologis memberikan contribution margin paling rendah yaitu 69% dengan harga jual per porsi Rp. 30.000 dan contribution margin per porsi Rp.

20.609. Untuk menu makanan pada kategori Fussion memberikan contribution margin paling tinggi yaitu 80% dengan harga jual per porsi Rp. 72.000 dan contribution margin per porsi Rp. 57.374. Kategori Asian Rice yang memberikan contribution margin rendah yaitu 63% dengan harga jual per porsi Rp. 58.000 dan contribution margin per porsi Rp. 36.713.

2. Break Even Point

Break Even Point akan menunjukkan suatu keadaan dimana dalam operasional kegiatan penjualan Praline & Oregano dalam keadaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh kerugian. Berikut perhitungan Break Even Point Praline & Oregano Quartal 2 2017 – Quartal 1 2019.

Tabel 4
Break Even Point Praline & Oregano Quartal 2 2017 – Quartal 1 2019

Break Even Point					
Keterangan	Fixed Cost	Variable Cost	Sales	Break Even Point	Perubahan
Quartal 2 2017	74,65 2,085	138,82 9,923	336,3 40,57 5	127,124, 917	-
Quartal 3 2017	71,28 0,921	215,63 5,229	349,4 35,05 5	186,159, 079	59,034, 162
Quartal 4 2017	43,17 5,589	157,13 7,672	304,5 13,07 5	89,211,1 65	(96,94 7,914)
Quartal 1 2018	59,64 2,146	157,33 3,201	349,2 30,28 1	108,541, 742	19,330, 578
Quartal 2 2018	55,90 4,680	159,76 6,608	395,7 46,67 7	93,754,0 68	(14,78 7,675)
Quartal 3 2018	74,52 7,854	162,12 6,746	400,4 91,42 3	125,218, 915	31,464, 848
Quartal 4 2018	64,81 5,362	158,68 6,562	397,4 05,09 9	107,900, 943	(17,31 7,972)
Quartal 1 2019	63,17 0,652	132,99 8,370	378,5 42,11 6	97,386,9 33	(10,51 4,011)

Dapat diketahui pada tabel 4 bahwa Break Even Point Praline &

Oregano pada tiap kuartal dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 selalu dicapai karena penjualan yang dihasilkan lebih besar dari penjualan impas. Tetapi adanya fluktuatif dalam break even point Praline & Oregano dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 yang disebabkan karena 2 faktor, yaitu penjualan yang lebih besar atau kecil dan biaya yang lebih besar atau kecil.

3. Margin Of Safety

Margin Of Safety digunakan untuk mengetahui berapa besar penghasilan penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian dan mengetahui kesempatan untuk mendapatkan laba. Berikut perhitungan Margin of Safety Praline & Oregano Quartal 2 2017 – Quartal 1 2019.

Tabel 5
Margin Of Safety Praline & Oregano
Quartal 2 2017 – Quartal 1 2019

Keterangan	Margin Of Safety				Perubahan
	Sales	Break Even Point	Margin Of Safety	Rasio	
Quartal 2 2017	336,340,575	127,124,917	209,215,658	62%	-
Quartal 3 2017	349,435,055	186,159,079	163,275,976	47%	-15%
Quartal 4 2017	304,513,075	89,211,165	215,301,910	71%	24%
Quartal 1 2018	349,230,281	108,541,742	240,688,539	69%	-2%
Quartal 2 2018	395,746,677	93,754,068	301,992,609	76%	7%
Quartal 3 2018	400,491,423	125,218,915	275,272,508	69%	-8%
Quartal 4 2018	397,405,099	107,900,943	289,504,156	73%	4%
Quartal 1 2019	378,542,116	97,386,933	281,155,183	74%	1%

Semakin besar tingkat margin of safety perusahaan semakin baik karena manandakan bahwa perusahaan dapat memperoleh laba yang semakin besar. Hal ini dikarenakan rentang penurunan penjualan yang diperbolehkan lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Pada tabel 5 terlihat bahwa margin of safety Praline dan Oregano dari kuartal 2 2017 – 1 2019 cenderung mengalami peningkatan walaupun dalam perjalanannya fluktuatif. Dengan menggunakan metode margin of safety ini, akan berguna untuk Praline & Oregano dalam menjaga agar penjualan tidak mengalami penurunan dari rasio margin of safety. Hal ini menunjukkan bahwa Praline & Oregano mempunyai kesempatan untuk memperoleh laba yang besar karena Praline & Oregano memiliki persentase margin of safety yang cukup besar dan cenderung meningkat dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 yang berarti bahwa semakin besar margin of safety maka semakin besar Praline & Oregano kesempatan untuk memperoleh laba.

4. Analisis Target Laba

Praline & Oregano memiliki target laba yaitu 67,5% dari hasil penjualan. Jika pada target penjualan Praline & Oregano untuk kuartal selanjutnya sebesar Rp. 600.000.000 dengan menggunakan biaya tetap yang sama dengan kuartal sebelumnya, dan contribution margin kuartal sebelumnya maka akan didapat laba yang diinginkan pada kuartal 3 2019. Berikut perhitungan target laba Praline & Oregano.

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Rp. 63.170.652} + (67,5\% \times \text{Rp. 600.000.000})}{65\%}$$

$$\text{Rp. 274.925.768}$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa jika Praline & Oregano mengharapkan penjualan

perkuartal sebesar Rp. 600.000.000 dengan mendapatkan laba sebesar 67,5% dan menggunakan biaya tetap dan rasio kontribusi margin dengan menggunakan data pada kuartal 1 2019 yaitu Rp. 63.170.652 biaya tetap dan 65% rasio kontribusi margin akan diperoleh laba sebesar Rp. 274.925.768 pada kuartal 3 2019.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis Contribution Margin Praline & Oregano pada kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 cenderung meningkat walaupun fluktuatif. Hasil perhitungan ratio contribution margin akan menunjukkan pendapatan yang diperoleh Praline & Oregano untuk menutupi biaya tetap. Dan kontribusi laba terbesar yaitu dari Menu Minuman dengan kategori Other dan Menu Makanan dari kategori Fussion.
2. Berdasarkan analisis Break Even Point Praline & Oregano Departemen Food & Beverage Anugrah Hotel Sukabumi pada tiap kuartal dari kuartal 2 2017 – kuartal 1 2019 selalu dicapai karena penjualan yang dihasilkan lebih besar dari penjualan impas.
3. Berdasarkan analisis Margin of safety Praline dan Oregano Departemen Food & Beverage Anugrah Hotel Sukabumi dari kuartal 2 2017 – 1 2019 cenderung mengalami peningkatan walaupun dalam perjalanannya fluktuatif dengan rentang 47-76% hal ini dikarenakan adanya penurunan dan peningkatan pada penjualan dan break even point. Terjadi peningkatan Margin Of Safety yang mengindikasi bahwa perusahaan bertumbuh.
4. Berdasarkan perhitungan target laba untuk perencanaan laba jika Praline & Oregano mengharapkan penjualan perkuartal sebesar Rp. 600.000.000 dengan mendapatkan laba sebesar 67,5% dan menggunakan biaya tetap dan rasio

kontribusi margin dengan menggunakan data pada kuartal 1 2019 yaitu Rp. 63.170.652 biaya tetap dan 65% rasio kontribusi margin akan diperoleh laba sebesar Rp. 274.925.768 pada kuartal 3 2019.

DAFTAR PUSTAKA

- Duyo, Sheila F. (2013). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3).
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Munandar, Mohammad. (2000). *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*.
- Purwanto, M. Pd. (2010). Metodologi penelitian kuantitatif untuk psikologi dan pendidikan. *Yogyakarta: Pustaka Pelajar*.
- Samryn, L. M. (2012). Akuntansi manajemen informasi biaya untuk mengendalikan aktivitas operasi dan investasi. In *Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Saparida, Satriani, Marheni, Marheni, & Miranda, Lona. (2015). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cv. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang (Studi Kasus Pada CV. Mentari Dempo Indah, Pangkalpinang). *Jurnal Akuntansi Bisnis & Keuangan*, 3(2), 28–51.
- Wiyasha, I. B. M. (2014). *Akuntansi Manajemen untuk HOTEL dan RESTORAN*.