Penerapan Metode *Activity Based Costing* (ABC) pada *Cost Volume Profit* (CVP) Guna Menentukan Laba Optimal di Abri Custom

Sukma Digjaya Ningrum[1] dan Hastawati Chrisna Suroso[2]
Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Adhi Tama, Surabaya[1,2]
e-mail: sukmadigjaya59@gmail.com

ABSTRACT
Abri Custom is an MSME operating in the field of screen printing. Generally, MSMEs do not pay much attention to management systems, one of which is the absence of financial reports. This is also the case with Abri Custom, resulting in suboptimal selling prices and profits. Therefore, improvements were made to obtain optimal selling prices and profit percentages according to the Activity Based Costing (ABC) and Cost Volume Profit (CVP) methods. The selling price of screen-printed T-shirts was determined to be Rp 83,000 with a profit percentage of 40% and Rp 89,000 with a profit percentage of 50%. Meanwhile, for screen-printed hoodies, the selling price was set at Rp 131,000 with a profit percentage of 40% and Rp 140,000 with a profit percentage of 50%. With these selling prices, it was found that a 50% profit percentage is more profitable, as CVP analysis showed a BEP of Rp 2,975,818.81 for screen-printed T-shirts and Rp 2,794,842.24 for screen-printed hoodies, with an MOS of 94.40% for screen-printed T-shirts and 96.46% for screen-printed hoodies.
Kata kunci: *Activity Based Costing* (ABC), *Cost Volume Profit*(CVP), *profit percentage, selling price*

ABSTRAK
Abri Custom merupakan UMKM yang bergerak di bidang percetakan sablon, umumnya UMKM tidak terlalu memperdulikan sistem manajemen salah satunya tidak adanya laporan keuangan. Hal ini pula yang terjadi pada Abri Custom dan menyebabkan harga jual dan laba menjadi tidak optimal. Oleh karena itu, dilakukan perbaikan yang bertujuan untuk mendapatkan harga jual dan persentase laba yang optimal sesuai dengan metode *Activity Based Costing* (ABC) dan *Cost Volume Profit*(CVP) yang mana didapatkan harga jual produk kaos sablon sebesar Rp 83.000 dengan persentase laba 40% dan Rp 89.000 dengan persentase laba 50%. Sedangkan, untuk produk *hoodie* sablon didapatkan harga jual sebesar Rp 131.000 dengan persentase laba 40% dan Rp 140.000 dengan persentase laba 50%. Dengan harga jual tersebut diketahui jika persentase laba 50% lebih menguntungkan karena berdasarkan analisis CVP didapatkan jika hasil BEP sebesar Rp 2.975.818,81 untuk kaos sablon dan Rp 2.794.842,24 untuk *hoodie* sablon dengan MOS sebesar 94,40% untuk kaos sablon dan 96,46% untuk *hoodie* sablon.
Kata kunci: *Activity Based Costing* (ABC), *Cost Volume Profit*(CVP), harga jual, persentase laba

PENDAHULUAN

Laba adalah indikator penting untuk menilai performa dan kelangsungan operasional UMKM, serta mendukung aktivitas usaha, investasi, dan pertumbuhan bisnis yang meningkatkan pendapatan. Secara umum, kemajuan dalam mencatat dan menyusun laporan keuangan hanya dijalani oleh beberapa UMKM. Hal ini disebabkan oleh kurangnya kesadaran terhadap keutamaan pengelolaan dan penataan keuangan usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM [1]. Hal tersebut juga terjadi pada Abri Custom dan menjadi penyebab harga jual dan laba yang tidak memiliki dasaran dalam penentuannya, Abri Custom merupakan usaha yang bergerak di bidang percetakan sablon dengan beberapa produk yang dihasilkan seperti kaos sablon, *hoodie* sablon, label stiker kemasan, dll.

Oleh karena masalah yang sudah disebutkan maka perlu dilakukannya perbaikan berupa penetapan harga jual yang sesuai dengan *Activity Based Costing* (ABC) dan menentukan laba optimal menggunakan *Cost Volume Profit* (CVP) agar mendapat *revenue* yang maksimal serta membentuk laporan keuangan agar dapat memperbaiki manajemen keuangan pada Abri Custom. Hal ini bertujuan untuk mengeksplorasi cara menggunakan metode *Activity Based Costing*

(ABC) dan *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai sarana untuk memperbaiki struktur keuangan pada Abri Custom.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Biaya merujuk pada nilai keuangan yang diestimasi dengan tujuan akhir untuk mengalokasikan sumber daya guna memperoleh tujuan khusus, baik yang telah terjadi, yang sedang berlangsung, maupun yang masih dalam perancangan [2]. Biaya produksi merujuk pada semua pengeluaran yang dilepaskan oleh sebuah perusahaan terkait dengan proses atau aktivitas dalam mengubah raw material menjadi produk akhir yang memiliki nilai komersial. Ini mencakup segala biaya yang diperlukan perusahaan untuk mengonversi raw material menjadi produk siap jual [3].

Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah hasil akhir dari pendataan dan intisari data transaksi. Pemilik usaha diharapkan mampu mengelola informasi akuntansi, membuat, menafsirkan, dan menganalisis laporan keuangan. Laporan keuangan menyajikan informasi keuangan perusahaan kepada pihak yang berkepentingan, berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk menggambarkan status keuangan dan kinerja perusahaan [4].

Laba

Laba ialah salah satu data yang mungkin terdapat dalam laporan keuangan dan memiliki nilai yang signifikan bagi kedua belah pihak, baik internal maupun eksternal, dari perusahaan tersebut [5].

Activity Based Costing

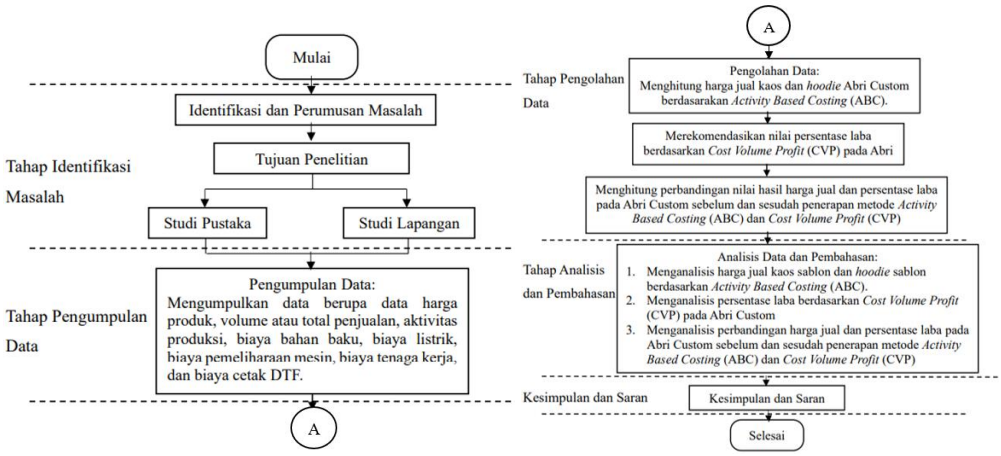
Activity Based Costing (ABC) ialah sebuah metode menetapkan biaya produk dengan mempertimbangkan penggunaan sumber daya oleh aktivitas yang terlibat. ABC mengasumsikan bahwa produk atau layanan perusahaan dibuat melalui serangkaian aktivitas yang menggunakan sumber daya dan menghasilkan biaya [6].

Cost Volume Profit

Cost Volume Profit (CVP) adalah teknik yang mendukung manajemen mengetahui aspek-aspek yang memengaruhi perubahan laba, seperti volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap. Dengan analisis ini, pengusaha dapat melihat bagaimana keputusan operasional mempengaruhi laba bersih [7].

METODE

Penelitian ini menggunakan metode *Activity Based Costing* (ABC) dan *Cost Volume Profit* (CVP) yang mana dimulai dengan menghitung harga jual kaos sablon dan hoodie sablon berdasarkan metode *Activity Based Costing* (ABC), kemudian merekomendasikan nilai persentase laba yang sesuai berdasarkan metode *Cost Volume Profit* (CVP) dengan menghitung *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS). Kedua hasil metode tersebut selanjutnya dilakukan perbandingan baik dari hasil harga jual dan persentase laba.



Gambar 1. *Flowchart* Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Harga Jual Produk Kaos Sablon dan *Hoodie* Sablon pada Abri Custom

Seperti yang telah diketahui jika UMKM ini tidak memilki dasaran dalam penentuan harga jual oleh karena itu dilakukan perhitungan terkait penentuan harga jual sesuai dengan *Activity Based Costing* (ABC).

a. Tahap Pertama

1) Identifikasi biaya *overhead* dan aktivitas

Tabel 1. Identifikasi Biaya *Overhead* dan Aktivitas

Identifikasi Biaya	Aktivitas pembelian bahan baku (Rp)		Aktivitas produksi (Rp)		Aktivitas pemeliharaan (Rp)	
	Kaos	*Hoodie*	Kaos	*Hoodie*	Kaos	*Hoodie*
Biaya *Packaging*			149.250	141.000		
Biaya Listrik			106.537,196	100.384,28		
Biaya Pemeliharaan Mesin					250.000	250.000
Biaya Cetak DTF			4.776.000	4.512.000		
Biaya Desain	630.000	560.000				
Biaya Transportasi Bahan Baku	180.000	160.000				
Biaya *Snack* Pekerja					180.000	160.000

2) penggolongan biaya *overhead* ke dalam level aktivitas

Tabel 2. Penggolongan Biaya ke Dalam Level Aktivitas Produk

Identifikasi Biaya	Level Aktivitas
Biaya *Packaging*	Unit *Level*
Biaya Listrik	Unit *Level*
Biaya Cetak DTF	Unit *Level*
Biaya Desain	*Batch Level*
Biaya Transportasi Bahan Baku	*Batch Level*
Biaya *Snack* Pekerja	*Facility Level*
Biaya Pemeliharaan Mesin	*Facility Level*

3) Penentuan *Cost Driver*

Tabel 3. Daftar *Cost Driver*

Cost Driver	Kaos	*Hoodie*
	Jumlah	Jumlah
Jumlah Unit	597	564
kWh	72,082	67,919
Jam Mesin	31,34	29,53
Jumlah Pesanan (*Project*)	18	16

Keterangan :
- Jumlah unit = penjualan produk dalam periode tahun 2023
- kWh = penggunaan listrik
- Jam mesin = lama penggunaan mesin
- Jumlah Pesanan = jumlah *project*

4) Pengelomokkan biaya homogen

Tabel 4. Pengelompokan Biaya Homogen

Cost Pool	Biaya *Overhead*	*Cost Driver*	*Level* Aktivitas
Cost Pool 1	Biaya *Packaging*	Jumlah Unit	Unit *Level*
	Biaya Cetak DTF		
Cost Pool 2	Biaya Listrik	kWh	
Cost Pool 3	Biaya Desain	Jumlah Pesanan	*Batch Level*
	Biaya Transportasi Bahan Baku		
Cost Pool 4	Biaya Pemeliharaan Mesin	Jam Mesin	*Facility Level*
Cost Pool 5	Biaya *Snack* Pekerja	Jumlah Pesanan	

5) Perhitungan *Pool Rate*

Langkah terakhir dalam tahap yang pertama adalah perhitungan *pool rate* berdasarkan *cost driver*. Dihitung dengan menggunakan persamaan berikut ini:

$$Tarif\ BOP = \frac{BOP\ aktivitas\ tertentu}{Cost\ Driver} \quad \ldots (1)$$

b. Membebankan biaya *overhead* dari setiap kelompok biaya aktivitas ke produk
berikut ini adalah perhitungan biaya *overhead* produk *hoodie* sablon

Tabel 5. Perhitungan Biaya *Overhead* yang Dibebankan pada Produk *Hoodie* Sablon

Level Aktivitas	Jenis Biaya *Overhead*	*Pool Rate* (Rp) [a]	*Cost Driver* (Rp) [b]	Total BOP (Rp) [axb]
Unit	*Cost Pool* 1		564	
	Biaya *Packaging*	250		141.000
	Biaya Cetak DTF	8.000		4.512.000
	Cost Pool 2		67,919	
	Biaya Listrik	1.478	kWh	100.384,28
	Total Biaya Aktivitas *Unit Level*			4.753.384,28
Batch	*Cost Pool* 3		16	
	Biaya Desain	35.000		560.000
	Biaya Transportasi Bahan Baku	10.000	Jumlah Pesanan	160.000
	Total Biaya Aktivitas *Batch Level*			720.000

Tabel 5. Perhitungan Biaya *Overhead* yang Dibebankan pada Produk *Hoodie* Sablon (Lanjutan)

Level Aktivitas	Jenis Biaya *Overhead*	*Pool Rate* (Rp) [a]	*Cost Driver* (Rp) [b]	Total BOP (Rp) [axb]
Facility	*Cost Pool* 4		29,53	
	Biaya Pemeliharaan Mesin	8.465,97	Jam Mesin	250.000
	Cost Pool 5		16	
	Biaya Snack Pekerja	10.000	Jumlah Pesanan	160.000
	Total Biaya Aktivitas *Facility Level*			410.000
	Total Biaya			5.883.384,28

Perhitungan untuk produk kaos sablon dilakukan dengan cara yang sama dengan perhitungan produk *hoodie* sablon.

c) Perhitungan harga pokok produksi
Harga pokok produksi dilakukan dengan menjumlahkan biaya overhead, biaya tenaga kerja dan juga biaya bahan baku.
1. Biaya Bahan Baku

Tabel 6. Biaya Bahan Baku

Bahan Baku	Harga Bahan Baku	Jumlah Bahan Baku	Satuan	Harga Total
Kaos Polos *Cotton* 30s	Rp 35.000	597	pcs	Rp 20.895.000
Hoodie Polos	Rp 70.000	564	pcs	Rp 39.480.000

2. Biaya Tenaga Kerja

Tabel 7. Biaya Tenaga Kerja

Jumlah Pesanan	Upah Pekerja	Jumlah Pekerja	Total Upah
18 *Project* Kaos Sablon	Rp 150.000	3	Rp 8.100.000
16 *Project Hoodie* Sablon	Rp 150.000	3	Rp 7.200.000

Dari data yang sudah ada maka berikut ini perhitungan harga pokok produksi dari produk kaos sablon dan *hoodie* sablon pada Abri Custom:

HPP Kaos Sablon = BBB + BTK + biaya overhead yang dibebankan … (2)
= Rp 20.895.000 + Rp 8.100.000 + Rp 6.271.787,196
= Rp 35.266.787,196

HPP Kaos Sablon/Unit $= \frac{\text{Rp } 35.266.787,196}{597}$
= Rp 59.073,345

Selanjutnya yaitu perhitungan HPP *hoodie* sablon

HPP *Hoodie* Sablon = BBB + BTK + biaya overhead yang dibebankan
= Rp 39.480.000+Rp 7.200.000+Rp 5.883.384,28
= Rp 52.563.384,28

HPP Kaos Sablon/Unit $= \frac{Rp\ 52.563.384,28}{564}$
= Rp 93.197,49

d) Harga Jual Produk
Penentuan harga jual per unit dilakukan dengan 2 persentase laba yaitu sebesar 40% dan 50% sebagai pembanding dan pilihan yang lebih baik untuk Abri Custom.

Berikut ini perhitungan harga jual produk kaos sablon :

Harga Jual/Unit *markup* 40% = HPP + *Markup*
= Rp 59.073,345 + (40% × Rp 59.073,345)
= Rp 59.073,345 + Rp 23.629,338
= Rp 82.702,68 ≈ Rp 83.000

Harga Jual/Unit *markup* 50% = HPP + *Markup* ...(3)
= Rp 59.073,345 + (40% × Rp 59.073,345)
= Rp 59.073,345 + Rp 29.536,673
= Rp 88.610,02 ≈ Rp 89.000

Selanjutnya, yaitu perhitungan harga jual produk *hoodie* sablon :

Harga Jual/Unit *markup* 40% = HPP + *Markup*
= Rp 93.197,49 + (40% × Rp 93.197,49)
= Rp 93.197,49 + Rp 37.279
= Rp 130.476,49 ≈ Rp 131.000

Harga Jual/Unit *markup* 50% = HPP + *Markup*
= Rp 93.197,49 + (40% × Rp 93.197,49)
= Rp 93.197,49 + Rp 46.598,745
= Rp 139.796,235 ≈ Rp 140.000

Perhitungan Rekomendasi Nilai Persentase Laba

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dilakukan dengan langkah-langkah berikut ini:

1. Pengkategorian biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang telah diketahui harus dipisah antara biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 8. Biaya tetap dan biaya variabel Abri Custom

Produk	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Variabel/Unit
Kaos Sablon	Rp 1.060.000	Rp 34.206.787,19	Rp 57.297,80
Hoodie Sablon	Rp 970.000	Rp 51.555.519,40	Rp 91.410,50

2. Analisis *Break Even Point* (BEP)

BEP unit produk kaos sablon laba 40% $= \frac{biaya\ tetap}{harga - biaya\ variabel\ per\ unit}$ ... (4)
$= \frac{Rp\ 1.060.000}{Rp\ 83.000 - Rp\ 57.297,80}$
= 41,24 ≈ 42 unit

BEP unit produk kaos sablon laba 50% $= \frac{Rp\ 1.060.000}{Rp\ 89.000 - Rp\ 57.297,80}$
= 33,43 ≈ 34 unit

BEP unit produk *hoodie* sablon laba 40% $= \frac{Rp\ 970.000}{Rp\ 131.000 - Rp\ 91.410,50}$
= 24,51 ≈ 25 unit

BEP unit produk *hoodie* sablon laba 50% $= \frac{Rp\ 970.000}{Rp\ 140.000 - Rp\ 91.410,50}$
= 19,96 ≈ 20 unit

Sementara itu, besarnya *Break Even Point* (BEP) pada Abri Custom pada 2023 berdasarkan volume penjualan yaitu :

BEP kaos sablon laba 40% $= biaya\ tetap \times \frac{harga}{harga - biaya\ variabel\ per\ unit}$ … (5)
$= Rp\ 1.060.000 \times \frac{Rp\ 83.000}{Rp\ 83.000 - Rp\ 57.297,80}$
= Rp 3.423.053,41

BEP kaos sablon laba 50% $= Rp\ 1.060.000 \times \frac{Rp\ 89.000}{Rp\ 89.000 - Rp\ 57.297{,}80}$
= Rp 2.975.818,81

BEP *hoodie* sablon laba 40% $= Rp\ 970.000 \times \frac{Rp\ 131.000}{Rp\ 131.000 - Rp\ 91.410{,}50}$
= Rp 3.209.689,06

BEP *hoodie* sablon laba 50% $= Rp\ 970.000 \times \frac{Rp\ 140.000}{Rp\ 140.000 - Rp\ 91.410{,}50}$
= Rp 2.794.842,24

3. Analisis *Margin of Safety* (MOS)

Tahap ini dilakukan agar dapat mengetahui seberapa besar penurunan penjualan yang dapat terjadi tanpa menyebabkan kerugian

a) MOS produk kaos sablon laba 40% = Total penjualan – Penjualan BEP … (6)
= (Rp 83.000 × 597 pcs) - Rp 3.423.053,41
= Rp 46.127.946,59

b) MOS produk kaos sablon laba 50% = (Rp 89.000 × 597 pcs) - Rp 2.975.818,81
= Rp 50.157.181,19

c) MOS produk *hoodie* sablon laba 40% = (Rp 131.000 × 564 pcs) - Rp 3.209.689,06
= Rp 70.674.310,94

d) MOS produk *hoodie* sablon laba 50% = (Rp 140.000 × 564 pcs) - Rp 2.794.842,24
= Rp 76.165.157,76

Selanjutnya, menghitung persentase *Margin of Safety* (MOS) pada Abri Custom

%MOS kaos sablon laba 40% $= \frac{total\ penjualan - penjualan\ BEP}{total\ penjualan} \times 100\%$
$= \frac{Rp\ 49.551.000 - Rp\ 3.423.053{,}41}{Rp\ 49.551.000} \times 100\%$
= 93,09%

%MOS kaos sablon laba 50% $= \frac{\text{Rp } 53.133.000 - \text{Rp } 2.975.818{,}81}{\text{Rp } 53.133.000} \times 100\%$
= 94,40%

%MOS *hoodie* sablon laba 40% $= \frac{\text{Rp } 73.884.000 - \text{Rp } 3.209.689{,}06}{\text{Rp } 73.884.000} \times 100\%$
= 95,66%

%MOS *hoodie* sablon laba 50% $= \frac{\text{Rp } 78.960.000 - \text{Rp } 2.794.842{,}24}{\text{Rp } 78.960.000} \times 100\%$
= 96,46%

Dari data yang telah dikumpulkan maka dapat dibentuk laporan laba rugi untuk Abri Custom berdasarkan persentase laba 50% sebagai berikut:

Abri Custom Laporan Laba Rugi Periode 2023			
Pendapatan (Laba 50%)			
Penjualan Produk (Kaos Sablon + *Hoodie* Sablon)		Rp 132.093.000	
Pendapatan Lain-Lain		-	
Jumlah Pendapatan			Rp 132.093.000
Beban			
Biaya *Overhead*	12,155,171.48		
Biaya Bahan Baku	60,375,000.00		
Biaya Tenaga Kerja	15,300,000.00		
Jumlah Beban			87,830,171.48
Laba Sebelum Pajak Penghasilan			44,262,828.52

Gambar 2. Laporan Laba Rugi Abri Custom

KESIMPULAN

Berdasarkan perhitungan menggunakan metode ABC dan CVP didapatkan harga jual baru dan juga pertambahan persentase laba, yang mana jika Abri Custom ingin menggunakan harga jual yang lebih bersaing dapat menggunakan persentase laba 40% karena harga jual produk dapat dikatakan lebih rendah dari harga jual sebelumnya tetapi tetap dalam keadaan aman berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Namun, apabila ingin persentase laba yang lebih tinggi Abri Custom dapat menerapkan persentase laba 50% dengan harga jual yang bisa dibilang tidak terdapat perbedaan dari harga jual sebelumnya tetapi dari segi *Break Even Point* (BEP) lebih rendah dari persentase laba 40% dan *Margin of Safety* (MOS) lebih tinggi dari persentase laba 40% yang artinya persentase laba 50% lebih possible atau lebih layak diterapkan secara analisis *Cost Volume Profit* (CVP).

DAFTAR PUSTAKA

[1] R. T. Cahyadi, P. I. Lembut, F. Oktariani, and B. B. Pratama, "Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Gedhang Nugget Malang," *Sawala : Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*, vol. 4, no. 2, p. 69, 2023, doi: 10.24198/sawala.v4i2.47598.

[2] C. Johannes, H. Karamoy, and V. Tirayoh, "Analisis Biaya Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Kualitas Produk Pada UD.Wahyu Manado," *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, vol. 6, no. 1, pp. 71–78, 2022.

[3] D. Astuti, A. Fauzi, M. K. Hafidzi, N. Ramadhani, N. Rahmah, and T. Dikdaya, "Klasifikasi Biaya Berdasarkan Produksi Dan Perannya Terhadap Goal Perusahaan," *Jurnal Riset Ekonomi dan Akuntansi*, vol. 2, no. 1, pp. 249–257, 2023, doi: 10.54066/jrea-itb.v2i1.1320.

[4] P. N. Sari and R. Alfian, "Analisis Laporan Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Pt. Tunas Baru Lampung Tbk Tahun 2018-2020," *Jurnal Bisnis Darmajaya*, vol. 9, no. 1, pp. 41–50, 2023, doi: 10.30873/jbd.v9i1.3534.

[5] D. P. Setiowati, N. T. Salsabila, and I. Eprianto, "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba," *Jurnal Economina*, vol. 2, no. 8, pp. 2137–2146, 2023, doi: 10.55681/economina.v2i8.724.

[6] Aladin, S. C. Monicha, and Sarikadarwati, "Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penetapan Harga Jual Produk," *Jurnal Ekonomi Bisnis Akuntansi dan Sistem Informasi (EKSISTANSI)*, vol. 10, no. 2, pp. 1–7, 2021.

[7] M. Yanto, "Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang," *Jurnal Dimensi*, vol. 9, no. 2, pp. 369–386, 2020, doi: 10.33373/dms.v9i2.2547