

Analisis Optimalisasi Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan Kontribusi Margin Pada Laporan Keuangan 2018-2020

Nur Indah Puji Lestari¹, Ajang Mulyadi², Iqbal Lhutfi³

Program Studi Pendidikan Akuntansi, FPEB Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia

ABSTRACT

This study aims to analyze the profit optimization of SMEs BT Batik Trusmi Cirebon Regency by using the contribution margin approach in the financial statements 2018-2020. This study was designed using a quantitative descriptive method with secondary data types in the form of financial reports of SMEs BT Batik Trusmi Cirebon Regency such as sales volume data, income data, and cost data. Data collection techniques are carried out by observation to collect data information directly on the company, in addition to documentation in the form of secondary data, as well as other data collection techniques in the form of interviews with research informants where this is only as supporting data. Data analysis carried out in this study uses non-statistical ratios through the contribution margin approach, namely by classifying costs, calculating the total contribution margin, calculating the contribution margin ratio, calculating BEP (Break Event Point), calculating MOS (Margin of Safety), calculating profit targets, and calculate future profit trend predictions using the trend function formula in Microsoft Excel 2010. The results of this study indicate that the analysis of calculations regarding contribution margin, contribution margin ratio, BEP (Break Event Point), MOS (Margin of Safety) during 2018-2020 experienced decrease every year, especially in 2020 where the Covid-19 pandemic is rampant. However, for profit targets and predictions of future profit trends, even though they have decreased because they are based on previous profits, they still get profits and the calculation of profit trend predictions is only a prediction of the company's future condition, it can be in accordance with or not in accordance with the profit prediction. This is because many factors affect the trend of profit targets each year such as costs or capital on sales.

Keywords: BEP (Break Event Point); Contribution Margin; Contribution Margin Ratio; Financial Statements; MOS (Margin of Safety); Profit Target; Profit Trend Prediction

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis optimalisasi laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dengan menggunakan pendekatan kontribusi margin pada laporan keuangan 2018-2020. Penelitian ini dirancang menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan jenis data sekunder berupa laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon seperti data volume penjualan, data pendapatan, dan data biaya-biaya. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi untuk mengumpulkan informasi data secara langsung pada perusahaan, selain itu dengan dokumentasi berupa data sekunder, serta teknik pengumpulan data lainnya berupa wawancara kepada informan penelitian dimana ini hanya sebagai data pendukung. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan rasio bukan statistik melalui pendekatan kontribusi margin yaitu dengan mengklasifikasikan biaya, menghitung margin kontribusi total, menghitung rasio margin kontribusi, menghitung BEP (*Break Event Point*), menghitung MOS (*Margin of Safety*), menghitung target laba, dan menghitung prediksi trend laba kedepannya dengan menggunakan rumus fungsi trend pada *Microsoft Excel 2010*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis perhitungan mengenai margin kontribusi, rasio margin kontribusi, BEP (*Break Event Point*), MOS (*Margin of Safety*) selama tahun 2018-2020 mengalami penurunan disetiap tahunnya terutama pada tahun 2020 dimana pandemi Covid-19 sedang marak-maraknya. Namun untuk target laba dan prediksi trend laba kedepannya walaupun mengalami penurunan karena berpatok pada laba sebelumnya tetapi masih memperoleh keuntungan dan perhitungan prediksi trend laba ini hanya suatu prediksi kondisi perusahaan kedepannya, bisa sesuai atau tidak sesuai dengan prediksi laba tersebut. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhi trend target laba pada setiap tahunnya seperti biaya-biaya ataupun modal pada penjualan.

Kata Kunci : BEP (*Break Event Point*); Laporan Keuangan; Margin Kontribusi; MOS (*Margin of Safety*); Prediksi Trend Laba; Rasio Margin Kontribusi, Target Laba

Corresponding author: nurindah.pujilestari07@gmail.com¹, ajangmulyadi@upi.edu², iqbal.lhutfi@upi.edu³

History of article. Received: Januari 2022, Revision: Februari 2022, Published: April 2022

PENDAHULUAN

Penyebaran SARS-CoV-2 ke seluruh dunia dan banyaknya penularan yang disebabkan oleh penyakit Covid-19 (*Coronavirus*) mendorong *World Health Organization* (WHO) mengumumkan pandemi pada 12 Maret 2020. Hingga saat ini, dunia telah membayar biaya yang cukup besar dalam pandemi ini seperti hilangnya nyawa manusia, efek finansial dan meluasnya kemiskinan.

Meningkatnya jumlah kasus virus corona berdampak pada perekonomian dunia, termasuk Indonesia. Pandemi Covid-19 yang telah dikendalikan oleh Perserikatan Bangsa-bangsa (PBB) mempengaruhi transportasi, industri perjalanan pariwisata, perdagangan, kesehatan, dan berbagai bidang. Dengan diberlakukannya kebijakan “*lock down*” yang dilakukan oleh berbagai negara untuk mencegah penyebaran Covid-19 lebih lanjut, dengan tujuan agar pergerakan moneter terhambat dan berdampak pada pertumbuhan ekonomi dunia ke depan, termasuk pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Bisnis global memasuki fase modern yang menuntut tingkat persaingan yang tinggi, hal itu memberikan pengaruh besar bagi dunia bisnis di Indonesia baik dirasakan secara langsung maupun tidak langsung pada setiap pelaku usaha. Suatu kegiatan usaha ekonomi baik bergerak dibidang barang, jasa, maupun manufaktur pasti memiliki visi, misi, dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu panjang maupun jangka pendek. Dalam jangka pendek, tentunya bertujuan untuk memperoleh pendapatan yang diharapkan guna mensejahterakan usaha yang sedang berjalan. Jika dalam jangka panjang, didukung oleh berbagai hal lainnya mulai dari operasional, produksi, dan sumber daya yang dimiliki dan digunakan secara efektif dan efisien.

Pengelolaan kegiatan usaha yang dilakukan oleh pemiliknya sendiri biasanya dilakukan pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Menurut Undang-undang nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 1 Ayat 1-4

menyatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah substansi usaha sebagai orang atau unsur usaha yang harus dilibatkan secara lengkap dan wajar dengan membuka peluang usaha dalam mengakui perkembangan moneter, upah daerah, dan penciptaan lapangan kerja. Pada peraturan Undang-undang nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 3 menyatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bermaksud untuk mengembangkan dan membina usaha mereka untuk menciptakan ekonomi publik tergantung pada moneter populer pemerintah yang wajar.

UMKM juga merupakan salah satu yang teruji ketahanannya saat krisis, terutama ketika negara kita dilanda badai darurat krisis moneter dari tahun 1997-1998. Saat ini UMKM sedang dicoba kembali ketahanannya ketika krisis pandemi Covid-19 sudah merebak sejak akhir tahun 2019. Beberapa pengamat memperkirakan kawasan UMKM akan kesulitan menahan dampak dari pandemi Covid-19. UMKM dipandang sebagai daerah yang paling lemah terhadap keadaan darurat moneter akibat Covid-19. Pasalnya, bisnis semacam ini sangat bergantung pada perputaran uang dari penawaran produk. Diberbagai media, disebutkan bahwa para pelaku UMKM mulai menghadapi berbagai kesulitan bisnis sejak wabah Covid-19 menyebar di tanah air.

Salah satu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) penghasil batik yang terkenal dan terbesar di Jawa Barat ialah terdapat di daerah Cirebon. Tempat sentra atau pusat pembuatan batik Cirebon ini berada di Jalan Trusmi No.148, Weru Lor, Kecamatan Plered Kabupaten Cirebon. Usaha batik yang ada di Cirebon ini dikenal dengan UMKM BT Batik Trusmi, karena di Cirebon hanya ada satu sentra usaha pembuatan batik yaitu didaerah Trusmi. Berdasarkan data primer yang diperoleh peneliti dari hasil obeservasi awal tanggal 2 November 2021 bahwa BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon adalah usaha batik terbesar dan terlengkap di Indonesia dimana output produk utamanya ialah kerajinan batik baik pakaian, aksesoris,

patung atau topeng, dan kerajinan seni lainnya. Selain itu terdapat beberapa *showroom* dan berbagai fasilitas yang mendukung untuk dijadikan objek wisata.

Usaha BT Batik Trusmi ini memiliki kompleks penjualan dengan memiliki tiga toko cabang yang berada di luar daerah Cirebon yaitu Jakarta, Medan, dan Bali. BT Trusmi bukan juga dikatakan sebagai *one stop shopping*, namun dapat dikatakan sebagai *one stop entertain* karena selain punya tempat *shopping*, tempat museum, dan edukasi center berupa tempat belajar membatik bagi siapapun. UMKM BT Batik Trusmi dengan pemilik usahawan termuda yang berhasil mencetak rekor MURI pemilik toko batik terluas dan terbesar pada tahun 2013-2014 yaitu bernama Sally Giovani dan Ibnu Riyanto, UMKM BT Batik Trusmi dengan pemilik usahawan termuda yang berhasil mencetak rekor MURI pemilik toko batik terluas dan terbesar pada tahun 2013-2014 yaitu bernama Sally Giovani dan Ibnu Riyanto, *tagline* dari BT Trusmi itu sendiri yaitu Terbesar dan Terlengkap.

Dalam menjalankan usahanya pasti terdapat pasang surut, hal ini dapat dilihat bahwa adanya perbedaan kondisi UMKM BT Batik Trusmi sebelum pandemi dan saat pandemi, yang mana saat pandemi Covid-19 terdapat penurunan omzet atau pendapatan yang cukup drastis, selain itu juga terjadi pengurangan pegawai yang cukup banyak dikarenakan usaha sedang mengalami penurunan pengunjung. Dalam hal ini Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam melakukan kegiatan manajemen usahanya sebelum dan saat pandemi Covid-19 tentu mengalami perubahan dalam aspek produksi, operasional, sumber daya dan terdapat beberapa kendala tertentu. Dalam hal mengatasi masalah ataupun kendala dalam menjalankan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) maupun untuk menentukan tarif produk maka diperlukan

teknik perencanaan manajemen laba yang matang dan baik yaitu dengan menggunakan teknik analisis *Contribution Margin*.

Berdasarkan kajian dari pendapat pakar Rudianto (2013) mengatakan bahwa margin kontribusi adalah selisih antara nilai kesepakatan penjualan dan biaya variabel. Jumlah ini akan digunakan untuk menghitung biaya tetap dan menghasilkan keuntungan untuk periode tersebut. Dikutip dari kajian Dewi, Wibowo & Sulistyowati (2017) mengatakan bahwa, *Contribution Margin* berfungsi untuk mengetahui seberapa besar kecepatan pengembalian modal yang diberikan perusahaan atau bisnis usaha. Selanjutnya, margin kontribusi juga adalah prosedur yang digunakan dalam pengaturan manfaat keuntungan tergantung pada volume transaksi dan ukuran biaya yang ditimbulkan oleh organisasi. Semakin menonjol margin kontribusi yang diperoleh, semakin penting manfaat yang didapat.

Margin kontribusi memiliki hubungan dengan teori keagenan (*Agency Theory*), dimana teori tersebut merupakan *grand theory* yang digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk memperjelas hubungan antara teori dasar yang digunakan untuk menilai performance organisasi perusahaan terhadap variabel yang digunakan sehubungan dengan margin kontribusi. Menurut Mathius (2016) mengemukakan bahwa teori keagenan menekankan pentingnya pemilik organisasi memberikan pengelolaan organisasi perusahaannya kepada tenaga-tenaga profesional atau disebut dengan agen yang lebih memahami dalam mempertahankan bisnis. Dalam penelitian ini, investor atau pemilik organisasi perusahaan adalah prinsipal sedangkan kepala organisasi (manajer) adalah agen. Investor atau pemilik organisasi yang bertindak sebagai prinsipal memerintahkan kepada manajer organisasi untuk memperoleh laba terbesar dan memperluas organisasi perusahaan.

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah dan identifikasi masalah, maka peneliti merumuskan masalah dan tujuan penelitian ini Bagaimanakah cara menentukan besarnya margin kontribusi total

pada penjualan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon periode 2018-2020?. Bagaimanakah cara menentukan besarnya rasio margin kontribusi untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan pada penjualan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon periode 2018-2020?

Bagaimanakah cara menganalisis *Break Event Point* (BEP) per unit maupun BEP dalam rupiah untuk menentukan atau menghitung volume penjualan dan hasil yang ideal pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon periode 2018-2020?. Bagaimanakah cara menganalisis tingkat keamanan (*Margin of Safety*) untuk mengetahui besaran dari penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon periode 2018-2020?

Bagaimanakah cara menentukan target laba atau target volume penjualan yang hubungannya berkaitan dengan sasaran laba yang ingin dicapai pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon periode 2018-2020?

METODE

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan jenis data sekunder tentang laporan keuangan seperti laporan data pendapatan, data volume penjualan, laporan data biaya-biaya, laporan laba rugi periode 2018 hingga 2020 pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Dapat disimpulkan bahwa peneliti menggunakan metode penelitian pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang mana analisis datanya menggunakan rasio bukan statistik.

Jika dilihat dari sumber pengumpulan datanya maka sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Sumber data primer pada penelitian ini yaitu data yang akan langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian dengan melakukan observasi secara langsung pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Dalam data primer ini juga sumber

data yang diambil data melalui wawancara langsung kepada informan yaitu pihak yang terlibat secara langsung pada kegiatan usaha dan lebih mengetahui secara rinci kondisi usaha dan keuangan, maka dari itu informan dalam penelitian ini adalah pimpinan (leader) dan pegawai tetap bagian keuangan. Dimana wawancara disini hanya sebagai data pendukung untuk memperkuat informasi data penelitian.

Sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Data sekunder disini berupa semua informasi tentang laporan keuangan UMKM toko sentral BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dan tiga toko cabang BT Trusmi yang ada di luar Cirebon yaitu Jakarta, Medan, Bali. Namun peneliti melakukan penelitian pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon karena ini merupakan UMKM toko sentral atau pusat yang besar dan lengkap sehingga data yang didapat lengkap dan relevan karena bisa mencakup informasi data toko cabang BT Trusmi yang ada di luar kota Cirebon. Selain itu UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon ini memiliki banyak *showroom* atau vendor sekitar 75 *showroom* dan dengan banyaknya *showroom* ini laporan data keuangannya menjadi satu.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan observasi, dokumentasi dan wawancara. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu peneliti mengumpulkan informasi data secara langsung pada UMKM BT Batik Trusmi yang ada di Kabupaten Cirebon karena ini merupakan UMKM toko sentral atau pusat yang besar dan lengkap sehingga data yang didapat lengkap dan relevan karena bisa mencakup informasi data toko cabang BT Trusmi yang ada di luar Cirebon. Kemudian peneliti juga melakukan dokumentasi dengan mengumpulkan data-data yang dimiliki oleh organisasi perusahaan yang memiliki signifikansi terhadap objek penelitian, sehubungan dengan pencatatan pembukuan yang dilakukan oleh UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Wawancara

yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu hanya sebagai data pendukung untuk memperkuat informasi data penelitian pada UMKM BT Trusmi Kabupaten Cirebon pada toko sentral atau pusat, yang mana ditujukan kepada informan penelitian yaitu pihak yang secara langsung mempengaruhi organisasi seperti pimpinan usaha (*leader*) dan pegawai tetap bagian keuangan atau pembukuan perusahaan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam tinjauan penelitian ini menggunakan analisis kontribusi margin dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan mengenai laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon selama 2018-2020.
2. Mengklasifikasikan data biaya-biaya baik biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung margin kontribusi total

$$\begin{aligned} & \text{Margin Kontribusi Total} \\ & = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya Variabel} \end{aligned}$$

4. Menghitung rasio margin kontribusi, berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan.

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \%$$

5. Menghitung analisis *Break Event Point* (BEP) dalam unit dan rupiah, yaitu analisis untuk menentukan atau menghitung volume penjualan dan hasil yang ideal dengan menggunakan rumus.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi} - \text{Biaya tetap}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga per unit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

6. Menghitung Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*) dalam rasio (%) dan rupiah, untuk mengetahui besaran dari penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi

$$= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

7. Menentukan target laba/ target volume penjualan dalam unit dan rupiah, yang mana hubungannya berkaitan dengan sasaran laba yang ingin dicapai.

$$\text{Target laba (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Tingkat keuntungan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Target laba (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Tingkat keuntungan}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}}$$

8. Menghitung prediksi trend laba pada tahun yang akan datang yaitu tahun 2021p, 2022p, dan 2023p dimana p= *prediction*. Dengan acuan target laba pada tahun sebelumnya yaitu 2018-2020 dengan menggunakan rumus fungsi trend yang ada pada *Microsoft Excel 2010*, dimana garis ini pas dengan garis lurus (menggunakan metode kuadrat paling sedikit). Berikut merupakan rumus prediksi trend laba menggunakan fungsi trend pada *Microsoft Excel 2010* sebagai berikut:

Prediksi Trend Laba = TREND(data pendapatan beberapa tahun sebelumnya;periode tahun sebelumnya;periode tahun selanjutnya)
--

9. Kesimpulan analisis kontribusi margin dengan metode *Break Event Point* (BEP).

HASIL DAN PEMBAHASAN

BT Batik Trusmi membuat branding secara sederhana namun sukses, pertama dengan memilih nama organisasi BT Batik Trusmi, karena Batik Trusmi adalah daerah batik Cirebon yang terkenal, dan dengan mencantumkan kata “BT” di bagian depan sebagai inisial dari Batik Trusmi itu sendiri. Sebelumnya UMKM BT Batik Trusmi ini usaha kecil yang bukan menjual produk batik namun menjual kain mori polos berwarna putih dengan pemasarannya door to door atau dari rumah ke rumah, namun seiring perkembangannya muncul inovasi dari pemilik untuk menjadikan usaha yang menjual kain batik dan hingga sekarang BT Batik Trusmi bukan hanya menjual pakaian batik saja namun menjual produk batik lainnya seperti kerajinan batik, topeng, dan lain sebagainya hingga menjadi usaha BT Batik Trusmi yang besar seperti sekarang.

BT Batik Trusmi meskipun tergolong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) namun usaha ini masuk dalam bentuk CV (*Commanditaire Vennootschap*) bukan badan usaha berbentuk PT (Perseroan Terbatas). Hal ini dikarenakan BT Batik Trusmi merupakan salah satu badan usaha

yang didirikan oleh dua orang atau lebih, yang mana terdapat pihak yang mengelola perusahaan yaitu sebagai sekutu aktif (pimpinan/leader) BT Batik Trusmi dan satunya sebagai yang menanam modal (pemilik usaha BT Batik Trusmi).

BT Batik Trusmi sebagai bisnis usaha batik juga fokus pada ranah budaya yaitu adanya tempat *Education Center* yang merupakan suatu tempat kegiatan dalam rangka pelestarian batik yang diwujudkan melalui program pembelajaran membuat. UMKM BT Batik Trusmi ini merupakan *Food Beverage Tourism* (FBT) yang merupakan bisnis yang berbasis oleh-oleh tersebar di seluruh kota-kota besar di Indonesia dengan menyediakan oleh-oleh khas setiap daerah seperti kerajinan tangan, aksesoris, makanan ringan, kue, dan lain-lain. UMKM BT Batik Trusmi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang usaha produksi batik baik pakaian ataupun barang batik lainnya, dan berdiri pada tanggal 11 Maret 2011 dengan memiliki tiga toko cabang yang ada diluar Cirebon seperti Jakarta, Medan, dan Bali. Sumber: (<https://glints.com/id/companies/bt-batik-trusmi/47ed1b02-348b-4f18-a0e0-ac092ed1e3a8>).

Visi BT Batik Trusmi adalah “Menjadi organisasi perusahaan Indonesia yang berdaya saing global dengan tetap mempertahankan dan menjunjung tinggi wawasan kearifan lokal”. Dalam mencapai visi tersebut, UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon tentu mempunyai misi dan tujuan perusahaan Menjadi organisasi perusahaan Indonesia yang berdaya saing global dengan tetap menjaga kearifan lingkungan lokal.

Menghasilkan karya terbaik dari SDM handal yang memiliki daya saing skala internasional untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dunia. Memegang teguh nilai-nilai luhur budaya bangsa dalam setiap hal untuk memajukan perusahaan. Sumber: (<https://trusmigroup.com/about-us/>)

Deskripsi penelitian yang dimaksud adalah data mengenai variabel penelitian. Dalam penelitian ini hanya ada satu variabel

yaitu margin kontribusi. Seluruh data pada penelitian ini berasal dari laporan keuangan BT Batik Trusmi dari tahun 2018-2020 secara keseluruhan dan sifatnya real atau asli sesuai kondisi usaha pada tahun tersebut, kemudian pada penelitian ini mengambil datanya seluruh produk pada UMKM BT Batik Trusmi baik itu berupa pakaian, kerajinan tangan seperti topeng atau aksesoris lainnya, kemudian tempat museum sebagai education center bagi wisatawan.

Adapun modal usahanya berasal dari pemilik dan dari luar karena BT Batik Trusmi juga memiliki banyaknya *showroom* didalamnya sehingga menggunakan perhitungan sistem kerjasama bagi hasil antara pemilik BT Batik Trusmi dengan agen atau pihak luar yang bekerja sama dengan BT Batik Trusmi (*showroom*) yang ada didalamnya. *Showroom* pada BT Batik Trusmi seperti tempat ragam kuliner khas Cirebon atau dikenal Batik Kitchen, tempat museum *Education Center*, dan juga beberapa vendor usaha batik luar kota seperti batik pekalongan, batik solo dan sebagainya juga ikut kerjasama dengan mengirimkan produk batiknya pada BT Batik Trusmi.

Kerjasama antara agen beberapa *showroom* dengan pemilik BT Batik Trusmi ini hasilnya dibagi menjadi dua dengan imbalan masing-masing agen beberapa *showroom* mendapat 30% sedangkan pemilik usaha BT Batik Trusmi mendapatkan 70% dari hasil pendapatan. Berikut ini data-data yang menjadi dasar dalam penelitian analisis optimalisasi laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon melalui pendekatan kontribusi margin pada laporan keuangan 2018-2020 sebagai berikut:

Tabel 1. Data Volume Penjualan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon 2018-2020 (dalam satuan unit)

Bulan	Tahun		
	2018	2019	2020
Januari	335.655	352.876	245.987
Februari	334.890	351.180	235.654
Maret	347.640	351.780	234.765

Bulan	Tahun		
	2018	2019	2020
April	347.390	350.885	228.098
Mei	345.987	347.945	224.560
Juni	342.534	346.325	221.765
Juli	344.550	344.210	219.975
Agustus	346.872	343.890	218.942
September	351.450	334.570	218.890
Oktober	350.330	310.320	218.232
November	347.890	270.235	217.985
Desember	344.630	258.980	217.890
Total	4.139.818	3.963.196	2.702.743

Sumber: Lap. Keuangan BT Trusmi Diolah Kembali, 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan pada tahun 2018 dimana pada tahun tersebut belum ada pandemi Covid-19 yaitu sebesar 4.139.818 unit produk kemudian mengalami penurunan volume penjualan pada tahun 2019 sebesar 3.963.196 unit produk, dimana hal ini dikarenakan akhir tahun 2019 sudah adanya dampak dari pandemi Covid-19. Pada tahun 2020 merupakan kondisi sedang marak-maraknya dampak dari pandemi Covid-19 membuat volume penjualan mengalami penurunan yang sangat drastis yaitu hanya sebesar 2.702.243 unit produk.

Tabel 2. Data Pendapatan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020 (dalam ribuan rupiah)

Bulan	Penjualan Batik		
	2018	2019	2020
Januari	36.565.855	50.246.870	25.879.047
Februari	36.545.650	49.356.840	23.654.894
Maret	45.640.850	49.844.325	22.876.789
April	45.627.390	49.167.890	22.246.867
Mei	42.981.654	48.752.456	21.987.086
Juni	39.786.745	47.864.320	21.342.865
Juli	42.590.834	45.632.180	20.746.820
Agustus	44.876.372	44.345.876	19.960.870
September	49.674.450	35.987.654	19.724.655

Oktober	49.530.210	30.654.354	19.559.860
November	48.753.280	28.765.432	18.954.786
Desember	46.879.432	27.876.460	18.876.540
Total	529.452.722	508.494.657	255.811.079

Sumber: Lap. Keuangan BT Batik Trusmi Diolah Kembali, 2022

Dari tabel 2. diatas diperoleh bahwa data pendapatan hanya didapat dari hasil penjualan berbagai item produk dan berbagai fasilitas penunjang yang ada pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dari tahun 2018-2020 mengalami penurunan dari tahun ke tahun, hal ini disebabkan karena dampak dari pandemi Covid-19 selain itu dikarenakan turunnya jumlah pengunjung.

Tabel 3. Data Biaya-biaya UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020 (dalam ribuan rupiah)

No	Tahun		
	2018	2019	2020
Total	330.280.439	313.441.471	218.752.862

Sumber: Lap. Keuangan BT Batik Trusmi Diolah Kembali, 2022

Berdasarkan tabel 3. diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2018 pengeluaran biaya yang dimiliki UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon cukup besar yaitu Rp330.280.439.000. Kemudian pada tahun 2019 pengeluaran biaya UMKM BT Batik Trusmi mengalami penurunan yaitu menjadi Rp313.441.471.000, hal ini terjadi karena perubahan penjualan dan penurunan harga pada seluruh biaya yang dikeluarkan pada tahun 2019 akibat dampak pandemi Covid-19 sudah muncul pada akhir tahun 2019. Kemudian pada tahun 2020 pengeluaran biaya UMKM BT Trusmi mengalami penurunan cukup drastis menjadi Rp218.752.862.000 hal ini karena pada tahun tersebut sedang marak-maraknya pandemi Covid-19. Sehingga dari penurunan biaya itulah tentu akan berdampak terhadap laba yang dihasilkan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon.

Pada UMKM BT Batik Trusmi ini dimana biaya penyusutan aktiva tetap sebesar 4,2% dari total biaya, biaya administrasi umum sebesar 4,5% dari total biaya, biaya penjualan sebesar 2,5% dari total biaya, biaya angkut penjualan sebesar 2,1% dari total biaya, biaya PBB sebesar 1,2% dari total biaya, biaya bahan baku langsung sebesar 37% dari total biaya, biaya tenaga kerja langsung sebesar 9,3% dari total biaya, biaya bahan penolong sebesar 7,2% dari total biaya, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap sebesar 3,7% dari total biaya, biaya listrik dan telepon sebesar 9,5% dari total biaya, biaya transportasi sebesar 2,2% dari total biaya, dan biaya tak terduga sebesar 18,4% dari total biaya.

Untuk pengeluaran biaya tak terduga pada suatu bisnis digunakan untuk keadaan darurat, dalam UMKM BT Batik Trusmi ini digunakan untuk biaya kerusakan mesin atau alat produksi serta digunakan untuk asuransi bisnis seperti properti perusahaan (gudang, kantor, dan lain-lain), asuransi tanggung jawab hukum, kendaraan, dan kompensasi karyawan. Meskipun demikian biaya tak terduga penting juga dalam usaha bisnis, namun seharusnya BT Batik Trusmi memiliki pencatatan pembukuan sendiri untuk biaya tak terduga agar tidak tercampur kemudian mengantisipasi agar pengeluaran biaya tak terduga tidak terlalu besar membuat perencanaan pengeluaran agar dapat memperkirakan berapa dana yang dibutuhkan.

Data wawancara pada penelitian ini merupakan hanya sebagai data pendukung untuk memperkuat informasi pada penelitian. Wawancara ini dilakukan dengan bantuan pedoman wawancara. Terkait dengan penelitian ini, perangkat yang digunakan dalam wawancara adalah alat pengumpul data berupa pertanyaan yang ditunjukkan kepada informan pertama adalah pimpinan (*leader*) usaha yaitu Ibu Tika Rusmala Dewi dan informan kedua yaitu Ibu Widya Ayu sebagai pegawai tetap bagian keuangan pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon.

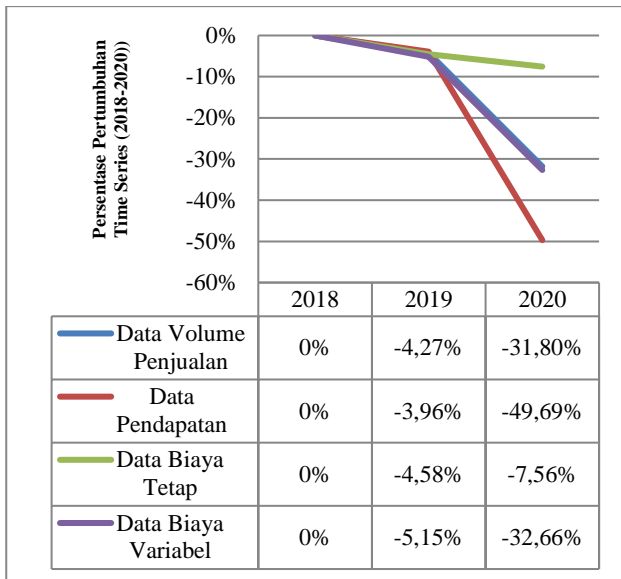
Dimana informan menjelaskan secara umum perbedaan kondisi usaha BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon sebelum dan saat pandemi Covid-19. Dimana sebelum pandemi pendapatan yang dihasilkan dapat mencapai kurang lebih 1 miliar perhari, namun saat pandemi pendapatan menurun drastis dikarenakan kurangnya pengunjung.

Berdasarkan data-data penelitian diatas dapat disimpulkan dengan tabel dan gambar grafik time series trend atau perkembangan gabungan data penelitian dalam bentuk persentase pertumbuhan (%) meliputi data volume penjualan, data pendapatan, data biaya tetap, dan data biaya variabel pada laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon tahun 2018-2020 sebagai berikut:

Tabel 4. Trend atau Perkembangan Gabungan Data Penelitian UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020

Tahun	Data Penelitian			
	Data Volume Penjualan (%)	Pendapatan (%)	Data Biaya Tetap (%)	Data Biaya Variabel (%)
2018	-	-	-	-
2019	-4,27%	-3,96%	-4,58%	-5,15%
2020	-31,80%	-49,69%	-7,56%	-32,66%

Sumber: Lap. Keuangan BT Batik Trusmi Diolah Kembali, 2022



Gambar 1. Grafik *Time Series* Trend atau Perkembangan Gabungan Data Penelitian UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020

Sumber: Lap. Keuangan BT Batik Trusmi Diolah Kembali, 2022

Berdasarkan tabel dan gambar grafik *time series* diatas menunjukkan bahwa trend atau perkembangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon setiap tahunnya yaitu dari tahun 2018-2020 cenderung mengalami penurunan terlebih tahun 2020 karena dampak dari pandemi Covid-19.

Berdasarkan pada perumusan masalah mengenai bagaimana analisis optimalisasi laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon melalui pendekatan kontribusi margin pada laporan keuangan 2018-2020, dan didasarkan pada hasil data yang diperoleh sebelumnya, maka dapat peneliti urutkan bagaimana proses pencarian nilai margin kontribusi yaitu dengan langkah-langkah analisis data yaitu, mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel, menghitung margin kontribusi, menghitung rasio margin kontribusi, menghitung *Break Event Point* (BEP), menghitung *Margin of Safety* (MOS), menghitung target laba atau volume penjualan, menghitung prediksi trend laba pada tahun yang akan datang, dan menarik kesimpulan. Langkah analisis data pertama yaitu mengklasifikasikan biaya tetap dan

biaya variabel. Berikut ini merupakan penggolongan biaya tetap dan variabel laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon 2018-2020 sebagai berikut:

Tabel 5. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya
Biaya Bahan Baku Langsung:	
- Kain bahan membuatik	
- Tinta untuk membuatik	
- Lilin Malam dan canting	Biaya Variabel
- Pewarna kain batik	
- Dan lain-lain	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik:	
- Biaya bahan penolong	
- Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	Biaya Variabel
- Biaya listrik dan telepon	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Variabel
Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Biaya Tetap
Biaya Administrasi Umum	Biaya Tetap
Biaya Penjualan	Biaya Tetap
Biaya Angkut Penjualan	Biaya Tetap
Biaya Transportasi	Biaya Variabel
Biaya Tak Terduga	Biaya Variabel
Biaya PBB	Biaya Tetap

Sumber: Lap. Keuangan BT Trusmi Diolah Kembali, 2022

Berdasarkan tabel 5. diatas, biaya tetap adalah suatu biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah-ubah dan selalu dikeluarkan apapun kondisinya tanpa dipengaruhi oleh perubahan aktivitas produksi dalam suatu bisnis dan batas relevan tertentu, namun biaya perunit berubah berbanding terbalik. Sedangkan biaya variabel adalah biaya dengan jumlah yang berubah-ubah mengikuti intensitas pemakaian sumber biaya dengan perubahan output aktivitas, sedangkan biaya perunitnya tetap dalam batas relevan tertentu.

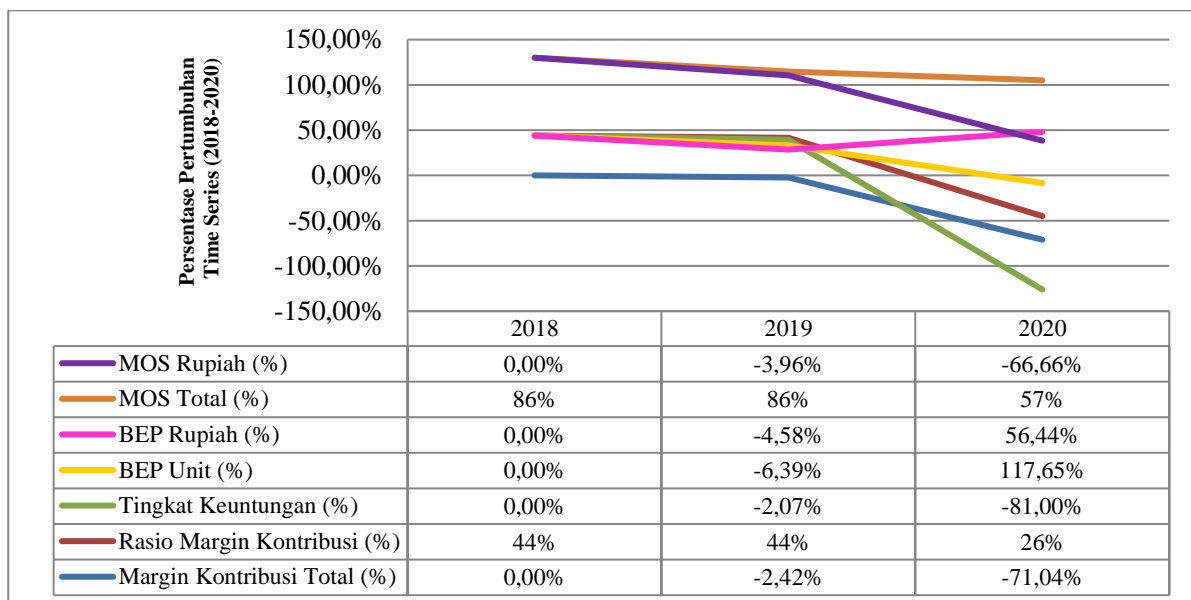
Dari seluruh analisis data dengan pendekatan kontribusi margin yang telah dianalisis dan dihitung sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan dengan dibuat tabel dan gambar grafik *time series* dalam bentuk persentase (%) gabungan margin kontribusi, rasio margin kontribusi dan tingkat keuntungan, BEP (*Break Event Point*) dalam unit dan rupiah, serta MOS (*Margin of*

Safety) total dan rupiah yaitu sebagai berikut:

Tabel 6. Gabungan Analisis Perhitungan Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi dan Tingkat Keuntungan, BEP (*Break Event Point*) Unit dan Rupiah, serta MOS (*Margin of Safety*) Total dan Rupiah UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020

Analisis Perhitungan Data Penelitian							
Tahun	Margin Kontribusi Total (%)	Rasio Margin Kontribusi (%)	Tingkat Keuntungan (%)	BEP Unit (%)	BEP Rupiah (%)	MOS Total (%)	MOS Rupiah (%)
2018	-	44%	-	-	-	86%	-
2019	-2,42%	44%	-2,07%	-6,39%	-4,58%	86%	-3,96%
2020	-71,04%	26%	-81,00%	117,65%	56,44%	57%	-66,66%

Sumber: Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022



Gambar 2. Grafik *Time Series* Gabungan Analisis Perhitungan Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi dan Tingkat Keuntungan, BEP Unit dan Rupiah, serta MOS Total dan Rupiah UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada 2018-2020

Sumber: Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022

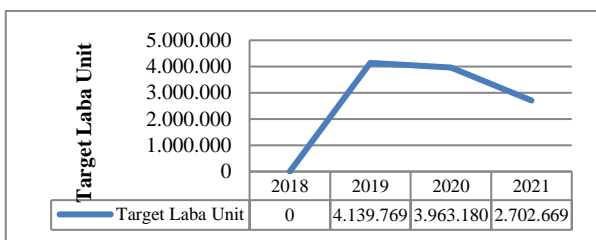
Berdasarkan tabel dan grafik *time series* diatas menunjukkan trend atau perkembangan dari gabungan hasil analisis perhitungan data penelitian yaitu melalui perhitungan margin kontribusi total, perhitungan rasio margin kontribusi dan tingkat keuntungan, perhitungan BEP (*Break Event Point*) dalam unit dan rupiah, serta perhitungan MOS (*Margin of Safety*) total dan rupiah. Dapat dilihat bahwa setelah dilakukan analisis perhitungan data menunjukkan trend atau perkembangan

UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dari tahun 2018-2020 cenderung mengalami penurunan terlebih tahun 2020 karena dampak dari pandemi Covid-19. Namun dapat ditarik kesimpulan bahwa dari hasil analisis perhitungan data walaupun mengalami penurunan namun penurunan tersebut tidak sampai mengalami kerugian berarti perusahaan UMKM BT Batik Trusmi memiliki persentase keuntungan yang tinggi sebelumnya. Jadi dapat dikatakan bahwa UMKM BT Batik Trusmi

Kabupaten Cirebon masih dapat mengoptimalkan labanya.

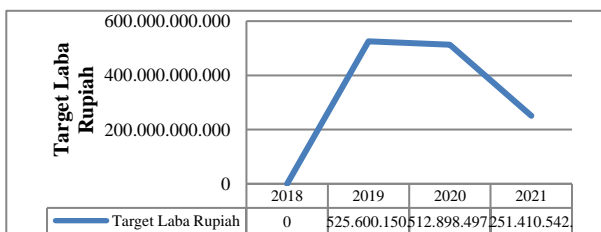
Analisis target laba dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang akan dicapai untuk menghasilkan laba tertentu. Pada penelitian ini untuk menghitung analisis target laba dimana metode yang digunakan dengan pendekatan margin kontribusi hanya untuk tahun 2019 dan 2020 karena perhitungan analisis target laba mengacu pada laba sebelumnya yaitu tahun 2018. Sehingga perhitungan perencanaan laba pada tahun 2019, 2020, dan 2021 dengan menggunakan hasil analisis BEP (*Break Event Point*) menggunakan rumus perencanaan atau target laba.

Dari perhitungan target laba diatas baik target laba dalam unit dan rupiah pada laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon selama tiga tahun berturut-turut yaitu 2019-2021 maka dapat disimpulkan pada gambar grafik time series target laba yaitu sebagai berikut:



Gambar 3. Grafik Time Series Estimasi Target Laba Unit UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada Tahun 2019-2021

Sumber: Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022



Gambar 4. Grafik Time Series Estimasi Target Laba Rupiah UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada Tahun 2019-2021

Sumber: Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022

Berdasarkan tabel dan gambar grafik time series estimasi target laba diatas baik dalam unit maupun dalam rupiah menunjukkan bahwa jumlah laba pada tahun 2018 merupakan langkah awal dalam penentuan pencapaian target penjualan untuk tahun berikutnya. Penurunan laba yang diperoleh perusahaan tahun 2019 cenderung minim yaitu sebesar Rp508.494.657.000 atau sebanyak 3.963.196 unit. Hal ini karena hanya terjadi ketidakstabilan harga untuk pembelian bahan baku yang kadang meningkat dan kadang menurun, selain itu perbedaan jumlah produksi serta pada tahun akhir tahun 2019 pandemi Covid-19 sudah mulai datang. Ternyata pada tahun 2020 mengalami penurunan realisasi penjualan yang cukup drastis akibat pandemi Covid-19 sedang marak-maraknya yaitu sebesar Rp255.811.079.000 atau sebanyak 2.702.743 unit. Dengan demikian tahun 2021 yang berpatok pada target laba tahun 2020 menurun yaitu sebesar Rp251.410.542.308 atau dengan volume penjualan sebanyak 2.702.669 unit, karena adanya pandemi Covid-19 sehingga tingkat penjualan mengalami penurunan.

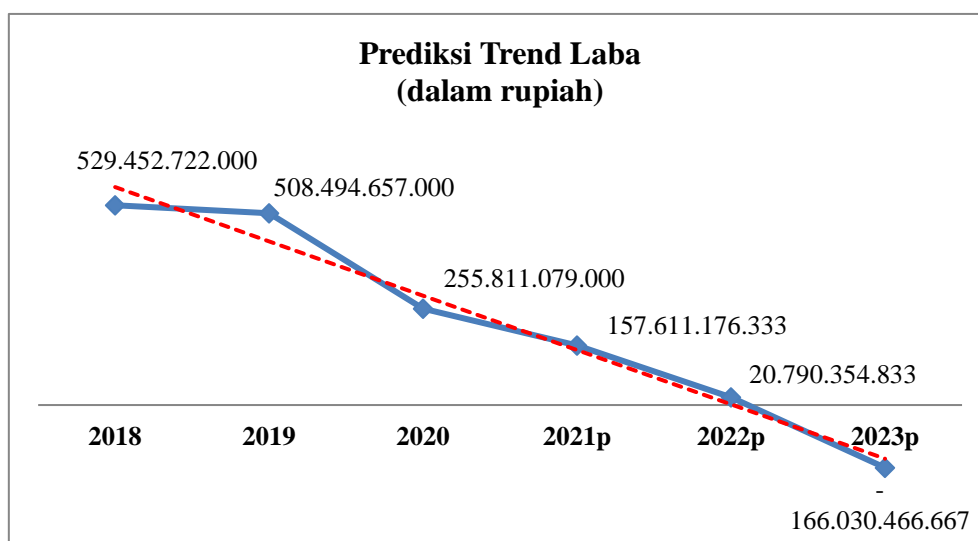
Pada penelitian ini untuk menghitung prediksi trend laba pada tahun yang akan datang yaitu pada tahun 2021p, 2022p, dan 2023p dimana p=*prediction*. Kemudian untuk menghitung prediksi trend laba ini dengan berpaku pada data laporan keuangan UMKM BT Batik Trusmi sebelumnya yaitu tahun 2018-2020 menggunakan rumus fungsi trend mengembalikan nilai disepanjang trend linear yang ada pada *Microsoft Excel 2010*, dimana garis ini pas dengan garis lurus (menggunakan metode kuadrat paling sedikit). Dengan adanya prediksi trend laba ini bertujuan untuk mengetahui kondisi target laba kedepannya apakah optimis, normal, atau pesimis.

Maka berikut tabel dan gambar grafik time series prediksi trend laba untuk tiga tahun yang akan datang yaitu tahun 2021p, 2022p, dan 2023p sebagai berikut:

Tabel 7. Prediksi Trend Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada Tahun 2021p,2022p, 2023p

Tahun	Data Penjualan	Tahun	Prediksi Trend Laba
2018	Rp 529.452.722.000	2021p	Rp157.611.176.333
2019	Rp 508.494.657.000	2022p	Rp 20.790.354.833
2020	Rp 255.811.079.000	2023p	-Rp166.030.466.667

Sumber : Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022



Gambar 5. Grafik *Time Series* Prediksi Trend Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Pada Tahun 2021p, 2022p, 2023p

Sumber: Data Primer yang Diolah Peneliti, 2022

Berdasarkan tabel dan grafik *time series* prediksi trend laba diatas menunjukkan bahwa prediksi trend laba pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon kedepannya mengalami penurunan yang dihitung dengan acuan data pendapatan dari tahun sebelumnya menggunakan rumus fungsi trend pada Microsoft Excel 2010. Prediksi trend laba pada tahun 2021p yaitu sebesar Rp157.611.176.333 kemudian pada tahun 2022p prediksi trend laba sebesar Rp20.790.354.833 dan pada tahun 2023p prediksi trend laba mengalami penurunan yang drastis mendekati kerugian atau perusahaan UMKM BT Batik Trusmi berada pada kondisi pesimis -Rp116.030.466.667.

Namun perhitungan prediksi trend laba ini hanya suatu prediksi kondisi perusahaan kedepannya, bisa sesuai atau tidak sesuai dengan angka penjualan atau prediksi laba tersebut. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak hanya memperhatikan bagaimana mencapai berubahnya faktor biaya tetap dan biaya variabel. Dengan asumsi bahwa apabila UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon ini dapat menekan biaya variabel misalnya menekan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Penekanan biaya variabel ini berpengaruh terhadap harga jual yang ikut menurun sehingga banyak permintaan dari pelanggan karena harganya yang terjangkau. Untuk membuat semakin banyak permintaan dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas penjualan. Kemudian apabila UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dapat meningkatkan biaya tetap maka kebijakan ini sangat berpengaruh demi tercapainya perencanaan laba yang optimal sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal ini nampak jelas bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba yang ingin dicapai adalah harga jual, kualitas penjualan, serta biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh peneliti maka terdapat hubungan antara margin kontribusi dengan pencapaian target laba atau prediksi trend laba kedepannya, dimana apabila margin kontribusi meningkat maka laba juga akan

meningkat. Pencapaian laba yang diterapkan atas dasar analisis margin kontribusi yang diharapkan dapat membangun perusahaan dalam melakukan pencapaian laba yang tepat.

Berdasarkan hasil data wawancara kepada pimpinan (*leader*) dan pegawai bagian keuangan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon, ini sejalan dengan grand theory pada penelitian ini yaitu Agency Theory, sebuah teori yang menjelaskan mengenai kebijakan strategis organisasi perusahaan yang telah digunakan sampai saat ini. Teori keagenan menekankan pentingnya pemilik organisasi memberikan pengelolaan organisasi perusahaannya kepada tenaga-tenaga profesional atau disebut dengan agen yang lebih memahami dalam mempertahankan bisnis. Dalam penelitian ini, investor atau pemilik organisasi perusahaan adalah prinsipal sedangkan kepala atau pimpinan perusahaan (*leader*) adalah agen. Investor atau pemilik organisasi yang bertindak sebagai prinsipal memerintahkan kepada pimpinan perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkan dan memperluas organisasi perusahaan. Pimpinan perusahaan yang bertindak sebagai agen membuat kebijakan-kebijakan penting dalam mempertahankan atau meningkatkan laba dan mengembangkan organisasi perusahaan.

Hasil wawancara pada penelitian ini juga menjelaskan bahwa adanya perbedaan kondisi usaha pada UMKM BT Batik Trusmi sebelum dan saat pandemi Covid-19. UMKM BT Batik Trusmi ini walaupun penjualan atau pendapatannya menurun namun masih memperoleh keuntungan dan tidak sampai memperoleh rugi serta BT Batik Trusmi tetap bertahan saat pandemi Covid-19 artinya BT Trusmi dapat mengoptimalkan labanya. Hal ini dilihat bahwa berdasarkan hasil analisis perhitungan data dengan menghitung margin kontribusi total, rasio margin kontribusi, BEP (*Break Event Point*), MOS (*Margin of Safety*), target laba atau penjualan, dan prediksi trend laba ini menunjukkan bahwa UMKM BT Batik Trusmi mengalami penurunan penjualan saat pandemi Covid-19 namun masih bertahan melewati pandemi Covid-19 salah satunya dengan menekan biaya tetap

yang dikeluarkan agar tetap memperoleh laba atau keuntungan.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis optimalisasi laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon melalui pendekatan kontribusi margin pada laporan keuangan 2018-2020, maka dapat ditarik kesimpulan Margin kontribusi selama 2018-2020 UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon ini mengalami penurunan yang cukup drastis akibat dampak pandemi Covid-19 tahun 2020. Walaupun mengalami penurunan tetapi masih memperoleh keuntungan atau tidak sampai rugi artinya UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dapat mengoptimalkan labanya.

Besarnya rasio margin kontribusi UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon pada tahun 2018 dan 2019 memiliki hasil nilai rasio margin kontribusi yang sama. Namun pada saat pandemi Covid-19 tahun 2020 besarnya rasio margin kontribusi menurun. Tetapi walau demikian UMKM BT Batik Trusmi masih memperoleh tingkat keuntungan dari rasio margin kontribusi tersebut dan tidak sampai mengalami kerugian berarti menunjukkan bahwa persentase (%) keuntungan sebelumnya diatas 0 atau nilainya tinggi. Jadi dapat dikatakan bahwa UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon masih dapat mengoptimalkan labanya.

Hasil analisis perhitungan mengenai BEP (*Break Event Point*) menunjukkan bahwa walaupun BEP (*Break Event Point*) dan penjualan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon mengalami penurunan namun masih memperoleh laba disetiap tahunnya. Namun pada masa pandemi Covid-19 yaitu tahun 2020 BEP (*Break Event Point*) mengalami kenaikan hal ini dikarenakan UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon memiliki strategi untuk mengatur manajemen usahanya salah satunya dengan menekan biaya tetap yang dikeluarkan agar tetap memperoleh laba atau keuntungan.

Hasil analisis perhitungan mengenai MOS (*Margin of Safety*) menunjukkan bahwa UMKM BT Batik Trusmi tidak sampai menderita kerugian. Hal ini dapat dilihat dari jumlah penjualan yang nyata sesuai dengan jumlah penjualan yang telah direncanakan setiap tahunnya.

Hasil analisis perhitungan target laba menunjukkan bahwa UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon mengalami penurunan laba atau tingkat keuntungan setiap tahunnya. Namun dapat disimpulkan bahwa UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon masih memperoleh laba dan walaupun mengalami penurunan namun UMKM BT Trusmi dapat bertahan melewati Covid-19 dan mengoptimalkan labanya.

Hasil analisis perhitungan prediksi trend laba menunjukkan bahwa perhitungan prediksi trend laba selama 2021p, 2022p, dan 2023p dengan menggunakan rumus fungsi trend pada *Microsoft Excel* 2010 dimana prediksi trend laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon setiap tahunnya mengalami penurunan. Namun perhitungan prediksi trend laba ini hanya suatu prediksi kondisi perusahaan kedepannya, bisa sesuai atau tidak sesuai dengan angka penjualan atau prediksi laba tersebut. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhi trend target laba pada setiap tahunnya.

Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan, berikut terdapat beberapa saran yang menjadi masukan untuk mengoptimalkan laba dengan pendekatan margin kontribusi dan sebagai bahan pertimbangan untuk penelitian kedepannya, diantaranya Disarankan bagi perusahaan agar membuat penjelasan bagi hasil keuntungan setiap item produknya. Dengan tujuan agar adanya transparansi terhadap apa yang dilakukan serta keuntungan yang didapatkan. Hal ini penting agar tidak merugikan kedua belah pihak.

Disarankan kepada perusahaan agar dapat melakukan dan membuat perencanaan laba atas penjualan. Disarankan agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan. Dalam hal mengeluarkan biaya untuk menunjang suatu aktivitas perusahaan, hendaknya perusahaan memperhatikan efisiensi kondisi perusahaan sehingga laba yang diperoleh dapat lebih meningkat dan tidak sampai menderita kerugian ataupun gulung tikar.

Perusahaan diharapkan lebih efisien dalam meningkatkan hasil produksi sehingga dapat menekan biaya variabel yang dapat mempengaruhi margin kontribusi dan laba yang diharapkan. Disarankan untuk peneliti lain dalam hal memperoleh kajian penelitian selanjutnya dengan melibatkan lebih dari satu perusahaan agar sebagai dasar perbandingan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Mathius, T. (2016). *Kualitas Audit dan Pengukurannya*. Bandung: Alfabeta.

Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen- Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.

Jurnal:

Dewi, D. R. R., Wibowo, S. B., & Sulistyowati, N. W. (2017). Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada

Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014-2016. *FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi*, 5(September), 179–192.

Undang-undang:

Undang-undang nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasal 1 Ayat 1-4

Undang-undang nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasal 3

Internet/Website:

Trusmi Group (2022). Profil UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon [Online]. Tersedia: <https://glints.com/id/companies/bt-batik-trusmi/47ed1b02-348b-4f18-a0e0-ac092ed1e3a8> [4 Maret 2022]

Trusmi Group (2022). Visi dan Misi UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon [Online]. Tersedia: <https://trusmigroup.com/about-us/> [4 Maret 2022]