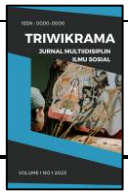
Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial
Volume 11 No 7, 2025
E-ISSN: 2988-1986
Open Access:



ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI DASAR PENENTUAN UNIT PRODUK YANG HARUS DIJUAL UNTUK MENCAPAI TARGET LABA (STUDI PADA PR ALAINA FAJAR BERLIAN NGANTRU TULUNGAGUNG)

Elisda Yanti[1], Khasanah Sahara[2], Beby Hilda Agustin[3]
[123] Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kadiri

ARTICLE INFO

Article history:
Received Oktober, 2025
Revised Oktober, 2025
Accepted Oktober, 2025
Available online Oktober , 2025

elisdamayanti65@gmail.com,
khasanahsahara.01@gmail.com,
agustin.uniska@gmail.com

This is an open access article under the CC BY-SA license.
Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha.

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis *cost volume profit* sebagai dasar penentuan unit produk yang harus dijual untuk mencapai target laba studi pada PR Alaina Fajar Berlian Ngantru Tulungagung pada tahun 2023. Persaingan dunia usaha yang semakin ketat perlu dihadapi perusahaan melalui penanganan dan pengolahan yang baik. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Perencanaan akan tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan memerlukan sebuah perencanaan laba yang baik. Upaya membuat perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis *cost volume profit* (biaya volume laba).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada PR Alaina Fajar Berlian tahun 2023, diketahui bahwa masing-masing lini produk memiliki jumlah unit dan pendapatan minimum yang harus dicapai untuk mencapai titik impas *(break-even point)*. Untuk Fajar Berlian Biru, BEP dalam unit adalah 625.122 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.4.750.851.203, sementara Fajar Berlian Ungu memerlukan penjualan 3.277.328 pack atau Rp.25.890.894.680 untuk mencapai titik impas, menunjukkan skala operasional yang lebih besar. Pada Fajar Berlian Coklat, BEP dalam unit adalah 338.247 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.2.570.677.433, dan untuk Fajar Berlian Jati Mulyo, BEP dalam unit tercatat sebesar 1.002.387 pack dengan BEP Rupiah senilai Rp.8.119.336.280.

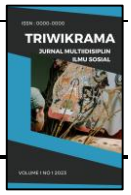
Kata Kunci: Analisis *Cost Volume Profit*; Unit Produksi; Target Laba

A B S T R A C T

This study aims to determine how the analysiscost volume profitas a basis for determining the product units that must be sold to achieve the profit target of the study by PR Alaina Fajar Berlian Ngantru Tulungagung in 2023. Increasingly tight business competition requires companies to face it through proper handling and management. The company's goal is generally to obtain optimal profits. Planning the desired profit level requires a good profit plan. Efforts to create a profit plan require tools in the form of analysis.cost volume profit (cost volume profit).

This study uses a quantitative approach with the analysis technique used being quantitative descriptive. The results of the study show that the calculationCost-Volume-Profit (CVP) on PR Alaina Fajar Berlian in 2023, it is known that each product line has a minimum number of units and revenue that must be achieved to reach the break-even point (break-even point). For Fajar Berlian Biru, the BEP in units is 625,122 packs with a

*Corresponding author
E-mail addresses: elisdamayanti65@gmail.com



BEP in Rupiah of Rp.4,750,851,203, while Fajar Berlian Ungu requires sales of 3,277,328 packs or Rp.25,890,894,680 to reach the break-even point, indicating a larger operational scale. At Fajar Berlian Coklat, the BEP in units is 338,247 packs with a BEP in Rupiah of Rp.2,570,677,433, and for Fajar Berlian Jati Mulyo, the BEP in units is recorded at 1,002,387 packs with a BEP in Rupiah of Rp.8,119,336,280.
Keywords: Analysis Cost Volume Profit; Production Unit; Profit Target

1. PENDAHULUAN

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat perlu dihadapi perusahaan melalui penanganan dan pengolahan yang baik. Pihak manajemen diharapkan mampu menghasilkan keputusan-keputusan strategis yang mendorong tercapainya tujuan perusahaan. Proses pengambilan keputusan, manajer harus mempertimbangkan aspek-aspek keuangan dan non keuangan serta harus didukung dengan suatu pedoman perencanaan yang mencakup keseluruhan langkah-langkah tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal, dimana manajer dapat menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan. Perencanaan akan tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan memerlukan sebuah perencanaan laba yang baik. Upaya membuat perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis *cost volume profit* (biaya volume laba).

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah suatu metode analisis biaya yang digunakan oleh perusahaan untuk memahami dampak perubahan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Analisis *cost volume profit* ini membantu memahami hubungan timbal balik antar biaya, volume penjualan, dan laba (Amaniyah dan Hotimah, 2020). Analisis *cost volume profit* berfokus pada bagaimana laba dipengaruhi oleh lima faktor: harga jual, volume penjualan, biaya variabel per unit, dan total penjualan campuran biaya tetap. Analisis CVP dapat memberi bantuan kepada pelaku usaha untuk menentukan target profit yang diharapkan dan berapa jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan profit tersebut. Terdapat beberapa alat analsis untuk menentukan laba yaitu mengkalkulasi *Break Even Point* (BEP), Marjin Keamanan, Marjin Kontribusi (Ardana, 2021). Laba suatu perusahaan dapat diperoleh dengan mengurangkan total penjualan dengan total pengeluaran. Analisis *cost volume profit* membantu manajemen mengevaluasi volume penjualan yang dapat berubah karena perubahan harga, biaya tetap dan biaya langsun, secara tidak langsung memberikan informasi tentang biaya dan laba pada setiap unit produksi.

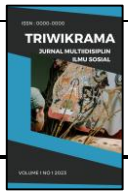
Pengertian unit menurut (Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)) adalah bagian terkecil dari sesuatu yang dapat berdiri sendiri; satuan, atau kadar yang digunakan untuk mengukur (menilai dan sebagainya) sesuatu; dasar ukuran. Sedangkan pengertian produksi menurut (Assauri, 2017) merujuk pada proses mengubah bahan mentah atau input lainnya menjadi barang atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa unit produksi merupakan tingkat terkecil atau komponen terpisah dalam proses produksi yang dapat diukur atau diidentifikasi secara terpisah dalam bentuk barang atau jasa yang dihasilkan dalam lingkup operasi perusahaan. Unit produksi menjadi fokus dalam analisis operasional dan manajemen salah satunya adalah *cost volume profit*. Satuan ukuran unit produksi memainkan peran kunci dalam analisis *Cost Volume Profit* (CVP), memungkinkan perusahaan untuk menghitung biaya variabel dan tetap per unit dengan akurat. Perhitungan CVP jumlah unit produksi atau penjualan sangat penting untuk menghitung

biaya per unit, penetapan harga jual, dan titik impas (Rahmayani dan Mardiyantika, 2020). Informasi satuan ukuran menjadi dasar yang diperlukan untuk membagi total biaya variabel dan tetap, menjadikan analisis CVP lebih relevan dan akurat. Adanaya informasi satuan ukuran unit produksi memudahkan manajemen perusahaan dalam menentukan target produk yang akan dijual dalam merealisasikan target laba.

Target laba adalah tingkat laba yang diinginkan oleh suatu perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu. Biasanya dinyatakan dalam bentuk moneter jumlah nominal yang diharapkan oleh perusahaan (Rahmayani dan Mardiyantika, 2020). Proses penetapan target laba biasanya melibatkan analisis biaya produksi, biaya operasional dan harga jual produk. Penetapan target laba menjadi bagian integral dari perencanaan strategis perusahaan. Pemantauan terhadap pencapaian target laba menjadi kunci dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan, sehingga memungkinkan penyesuaian strategi bisnis perusahaan Sari, dkk. (2023). Perusahaan dapat mencapai target labanya apabila menerapkan strategi yang efektif dalam manajemen biaya, pengendalian operasional, dan penetapan harga produk (Dewi, 2017). Langkah-langkah ini mencakup efisiensi dalam produksi untuk mengurangi biaya produksi, optimalisasi proses operasional untuk meningkatkan produktivitas. Salah satu langkah yang dapat diterapkan perusahaan dalam melakukan relialisasi laba adalah dengan mengganalisa *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada proses produksi perusahaan.

Perusahaan atau bisnis yang berhasil menetapkan target laba dengan baik akan memiliki dasar yang kuat dalam mengarahkan perencanaan penjualan dan mencapai tujuan perusahaan. Adanya prioritas akan laba, perusahaan dapat memastikan keberhasilan masa depannya, menjaga kelangsungan usaha, dan mencapai tujuan perusahaan. Khususnya, perencanaan penjualan dan perencanaan laba menjadi fokus utama yang dipandu oleh target laba. Perencanaan penjualan tahun berikutnya, serta peramalan laba secara efektif, dibutuhkan manajemen yang terampil melalui perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan yang didukung oleh analisis *Cost-Volume-Profit* untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan perusahaan. Analisis ini membantu manajer dalam memeriksa dampak yang mungkin terjadi karena suatu keptusan strategis. Pengambilan keputusan yang dimaksudkan seperti besarnya volume yang harus di produksi oleh perusahaan untuk menghasilkan laba yang sesuai dengan target yang ditetapkan. Semua perusahaan baik berskala besar maupun berskal kecil, harus dapat menerapkan analisis yang tepat berkaitan dengan perencanaan produksi dan penjualan, agar menghasilkan laba yang dengan yang diharapkan.

PR Alaina Fajar Berlian merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi rokok. Sebagai perusahaan penghasil rokok di Tulungagung, pabrik rokok ini mempunyai potensi yang besar untuk menghasilkan laba. Perusahaan hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin banyak pula laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Perusahaan hanya melakukan perbandingan antara jumlah biaya yang dikeluarkan dan jumlah penghasilan yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba. Hal tersebut menyebabkan perusahaan selama ini mengalami kesulitan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh target laba yang diinginkan. Laba yang diperoleh atas suatu bisnis memungkinkan perusahaan untuk terus memenuhi kebutuhan dan merangkak naik dalam skala yang lebih besar. Perusahaan untuk mencapai hal tersebut membutuhkan suatu alat atau pedoman untuk menafsirkan laba secara tepat sehingga perusahaan dapat terus ada dan berkembang. Tuntutan untuk segera mengatasi berbagai permasalahan yang timbul membutuhkan perhatian khusus untuk menjaga perusahaan agar tetap kompetitif di dalam persaingan dan dapat secara konsisten dalam meningkatkan laba.



2. TINJAUAN PUSTAKA

Analisis *Cost Volume Profit*

Pengertian *Cost Volume Profit* di jelaskan oleh Horngren, Datar, dan Rajan, (2015,:84) adalah *cost volume profit Analysis examines the behavior of total revenues, total costs, and operating income as changes occur in the units sold, the selling price, the variable cost per unit, or the fixed costs of a product*. Yang berarti bahwa biaya volume laba merupakan analisis untuk memeriksa perilaku pendapatan total, biaya total, dan laba operasi sebagai perubahan yang terjadi pada unit yang terjual, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap suatu produk.

Analisis biaya volume laba (*cost-volume-profit*) menurut Hansen dan Mowen, (2019:160) adalah sebagai berikut upaya memperkirakan bagaimana perubahan biaya (baik biaya variabel maupun tetap), volume penjualan, dan harga memengaruhi laba perusahaan. CVP adalah salah satu alat yang paling adaptif dan paling luas penerapannya yang digunakan oleh akuntan manajerial untuk membantu para manajer dalam mengambil keputusan yang lebih baik.

Pengertian mengenai analisis biaya volume laba menurut Permana, (2018:136) ”adalah Sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume dan profit dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk.”

Berdasarkan definisi analisis biaya volume laba di atas, maka dapat menarik kesimpulan bahwa analisis *Cost volume profit (cvp)* merupakan suatu metode analisis yang sangat berguna untuk manajer dalam mengambil keputusan operasi dan keputusan pemasaran yang berhubungan antara harga jual, volume penjualan, biaya, beban dan laba.

Unit Produksi

Pengertian unit menurut (Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)) adalah bagian terkecil dari sesuatu yang dapat berdiri sendiri; satuan, atau kadar yang digunakan untuk mengukur (menilai dan sebagainya) sesuatu; dasar ukuran. Sedangkan pengertian produksi menurut (Assauri, 2017) Produksi merujuk pada proses mengubah bahan mentah atau input lainnya menjadi barang atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Ini melibatkan serangkaian kegiatan yang dirancang untuk menciptakan nilai tambah pada produk atau layanan. Proses produksi dapat melibatkan langkah-langkah seperti perencanaan, desain, pembelian bahan baku, manufaktur, pengujian kualitas, dan distribusi.

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa unit produksi merupakan tingkat terkecil atau komponen terpisah dalam proses produksi yang dapat diukur atau diidentifikasi secara terpisah dalam bentuk barang atau jasa yang dihasilkan dalam lingkup operasi perusahaan.

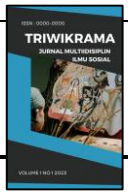
Target Laba

Pengertian mengenai target laba menurut Yanto, (2020:370) “adalah suatu perencanaan yang di dalamnya terdapat prosedur yang wajib di tempuh industri dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin digapai”.

Pengertian mengenai target laba menurut Widiawati (2019:24) “adalah dasar bagi manajer divisi untuk merumuskan rencana aksi dalam satu tahun tersebut. Rencana laba diantaranya dapat meliputi harga jual, volume penjualan, dan biaya per unit”.

Pendapat lain mengenai pengertian target laba dalam penelitian Yulianto, (2018:80) adalah rencana kerja yang dapat diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.’

Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial
Volume 11 No 7, 2025
E-ISSN: 2988-1986
Open Access:



Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa target laba merupakan suatu target atau goal yang direncanalan manajer perusahaan untuk dalam memproyeksikan laba yang ingin dicapai dimasa akan datang dengan berdasarkan pada pencapaian laba di periode sebelumnya. Pencapaian target laba yang direncanakan manajer dapat dilakukan dengan peningkatan volume penjualan.

3. METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kuantitatif yaitu jenis penelitian yang menggambarkan, menguraikan, menjelaskan dan menganalisis data yang dihasilkan dari penelitian untuk mendapatkan kesimpulan (Sugiyono, 2017). Perhitungan data kuantitatif pada penelitian ini adalah margin kontribusi, analisis titik impas *(break even point),* batas keamanan *(margin of safety)*.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di PR. Alaina Fajar Berlian yang berlokasi di Dusun Ngantru RT 02 RW 06 Desa Ngantru Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 64128.

Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data yang diperoleh melalui perhitungan yang telah dilakukan dan menguraikan hasil dalam bentuk kalimat secara sistematis mengenai fakta yang diperoleh dari obyek penelitian. Tahap-tahap analisis data dilakukan sebagai berikut:

1) Mengidenfikasi dan mengelompokkan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya
2) Melakukan pemisahan biaya semivariabel menggunakan metode *least square* (metode kuadrat terkecil)
3) Menghitung harga pokok produksi dengan metode *variable costing*
4) Menghitung besarnya margin kontriubusi
5) Menghitung titik impas *(break even point)*
6) Menghitung batas keamanan *(margin of safety)*
7) Interpretasi

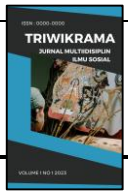
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Mengidenfikasi dan Mengelompokkan Biaya-Biaya Berdasarkan Jenis Biaya

Tabel 1. Pemisahan Produksi Tetap Dan Variabel

Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Semivariabel (Rp)
Tembakau		15.135.497.770	
Cengkeh		5.358.196.655	
Saos		849.382.050	
Kertas & Lem		6.615.286.848	
Biaya Cukai		30.306.244.234	
Biaya Tenaga Kerja Langsung		5.592.912.495	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	657.633.254		
Biaya Penyusutan	1.568.481.951		



Biaya Kemasan		694.895.263	
Biaya Listrik			156.848.195
Biaya Pebaikan		470.544.585	
Biaya Administrasi		40.184.508	
Total Biaya	**2.226.115.205**	**65.063.144.408**	**156.848.195**

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan hasil di atas, merinci total biaya yang dikeluarkan, yang terdiri dari tiga kategori utama, yaitu Biaya Tetap *Fixed Cost* sebesar Rp.2.226.115.205, mencakup biaya penyusutan Rp.1.568.481.951, dan biaya tenaga kerja tidak langsung Rp.657.633.254; Biaya Variabel *Variable Cost* sebesar Rp.65.063.144.408, yang meliputi biaya bahan baku seperti tembakau Rp.15.135.497.770, cengkeh Rp.5.358.196.655, saos Rp.849.382.050, kertas & lem Rp.6.615.286.848, biaya cukai Rp.30.306.244.234, biaya tenaga kerja langsung Rp.5.592.912.495, biaya kemasan Rp.694.895.263, biaya perbaikan Rp.470.544.585 dan biaya administrasi Rp.40.184.508,; serta Biaya Semivariabel sebesar Rp.156.848.195, yang hanya mencakup biaya utilitas.

Melakukan Pemisahan Biaya Semivariabel Menggunakan Metode *Least Square*

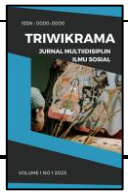
Tabel 2. Total Biaya Berdasarkan Perilakunya Biaya Produksi Perusahaan

Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Semivariabel (Rp)
Tembakau		15.135.497.770	
Cengkeh		5.358.196.655	
Saos		849.382.050	
Kertas & Lem		6.615.286.848	
Biaya Cukai		30.306.244.234	
Biaya Tenaga Kerja Langsung		5.592.912.495	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	657.633.254		
Biaya Penyusutan	1.568.481.951		
Biaya Kemasan		694.895.263	
Biaya Listrik	7.111.290	149.736.905	
Biaya Pebaikan		470.544.585	
Biaya Administrasi		40.184.508	
Total Biaya	**2.233.226.495**	**65.212.881.313**	**0**

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan perhitungan pemecahan biaya semi variabel yang sebelumnya biaya tersebut sebesar Rp.156.848.195. biaya tersebugt kemudian terbagi atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dihasilkan setelah perhitungan pemecahan adalah sebesar Rp. 7.111.290 dan biaya variabel yang dihasilkan setelah perhitungan adalah sebesar Rp. 149.736.905. Total biaya tetap setelah pemisahan adalah sebesar Rp.2.233.226.495 sedangakan biaya variabel yang dihasilkan setelah pemecahan adalah sebesar Rp. 65.212.881.313.

Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial
Volume 11 No 7, 2025
E-ISSN: 2988-1986
Open Access:



Menghitung Besarnya Harga Pokok Produksi Variabel Masing Masing Produk Rokok

Tabel 3. Perhitungan Harga Pokok Produksi Variabel Masing-Masing Produk Rokok Tahun 2023

Keterangan	Biaya Variabel Tahun 2023 (Rp)			
	Fajar Berlian Biru	Fajar Berlian Ungu	Fajar Berlian Coklat	Fajar Berlian Jati Mulyo
Presentase	**9%**	**63%**	**5%**	**23%**
Tembakau	1.354.627.050	9.598.932.686	735.585.192	3.446.352.842
Cengkeh	479.558.601	3.398.168.318	260.408.357	1.220.061.378
Saos	76.019.693	538.678.096	41.279.968	193.404.293
Kertas & Lem	592.068.173	4.195.414.919	321.502.941	1.506.300.815
Biaya Cukai	2.712.408.859	19.220.220.093	1.472.883.470	6.900.731.812
Biaya Tenaga Kerja Langsung	500.565.668	3.547.025.104	271.815.547	1.273.506.175
Biaya Kemasan	62.193.126	440.702.576	33.771.910	158.227.651
Biaya Utilitas	13.401.453	94.963.145	7.277.214	34.095.093
Biaya Pebaikan	42.113.740	298.419.376	22.868.467	107.143.002
Biaya Administrasi	3.596.513	25.485.015	1.952.967	9.150.012
Total Biaya	5.836.552.877	41.358.009.329	3.169.346.032	14.848.973.075
Volume Produksi	865.440	6.133.392	470.160	2.202.480
Herga Pokok Produksi Per Rokok	6,744	6,743	6,741	6,742

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemisahan harga pokok produksi menggunakan besarnya presentase produksi yang diperoleh oleh PR Alaina Fajar Berlian pada Tahun 2023. Besarnya nilai presentase tersebut diketahui Fajar Berlian Biru sebesar 9%, Fajar Berlian Ungu 63%, Fajar Berlian Coklat sebesar 5% dan Fajar Berlian Jati Mulyo sebesar 23%. Besarnya presentase tersebut diperoleh atas produksi masing masing jenis rokok dibagi dengan total produksi rokok pada tahun 2023.

Menghitung Besarnya Margin Kontribusi Masing Masing Produk Rokok

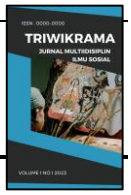
Tabel 4. Perhitungan Margin Kontribusi Masing Masing Produk Rokok

Keterangan	Harga Jual (Rp)	Harga Pokok Produksi (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)
Fajar Berlian Biru	7.600	6.744	856
Fajar Berlian Ungu	7.900	6.743	1,157
Fajar Berlian Coklat	7.600	6.741	859
Fajar Berlian Jati Mulyo	8.100	6.742	1,358

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan tabel di atas diketahui besarnya margin kontribusi atas masing masing produk rokok pada PR Alaina Fajar Berlian. Pada tahun 2023 diketahui besarnya margin kontribusi pada Fajar Berlian Biru sebesar Rp. 856, pada Fajar Berlian Ungu sebesar Rp.1.157, pada Fajar Berlian Coklat sebesar Rp. 859 dan pada Fajar Berlian Fajar Berlian Jati Mulyo sebesar Rp.1.358. Besarnya margin kontribusi diketahui untuk menghitung *break even poin*t pada perusahaan PR Alaina Fajar Berlian.

Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial
Volume 11 No 7, 2025
E-ISSN: 2988-1986
Open Access:



Menghitung *Break Event Point*

Tabel 5. Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point)* PR Alaina Fajar Berlian

Keterangan	Biaya (Rp)			
	Fajar Berlian Biru	Fajar Berlian Ungu	Fajar Berlian Coklat	Fajar Berlian Jati Mulyo
Biaya Tetap	535.077.441	3.791.576.682	290.556.018	1.361.308.752
Margin Kontribusi	856	1.157	859	1.358
BEP Unit	625.112	3.277.328	338.247	1.002.387
BEP Rupiah	4.750.851.203	25.890.894.680	2.570.677.433	8.119.336.280

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan data di atas diketahui bahwasanya untuk menghasilkan BEP pada tahun 2023 produk Fajar Berlian Biru diperlukan penjulan sebanyak 625.112 pack. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.4.750.851.203. Produk Fajar Berlian Ungu diperlukan penjulan sebanyak 3.277.328 pack. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.25.890.894.680. Produk rokok Fajar Berlian Coklat diperlukan penjulan sebanyak 338.247 pack. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.2.570.677.433. Produk rokok Fajar Berlian Jati Mulyo diperlukan penjulan sebanyak 1.002.387 pack. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp. 8.119.336.280.

Berdasarkan nilai margin kontribusi diatas dapat dilakukan perencanaan laba. Perusahaan apabila menginginkan laba Rp.100.000.000 pada masing masing produk pada tahun 2023 perusahaan haruslah melakukan penjualan produk Fajar Berlian Biru sebanyak 741.938 unit, pada Fajar Berlian Ungu sebanyak 3.363.766 pack, pada Fajar Berlian Coklat sebanyak 454.661 pack dan pada Fajar Berlian Jati Mulyo sebanyak 1.076.021 Pack. Hal tersebut dengan syarat harga jual perusahaan sama atau konstan, apabila harga jual dari produk perusahaan berubah maka akan berubah juga besarnya produk yang harus dijual oleh perusahaan.

Menghitung Besarnya MOS (*Margin Off Safety*)

Tabel 6. Perhitungan Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

Keterangan	Penjualan (Rp)	Penjualan Impas (Rp)	Selisih (Rp)	MoS %
Fajar Berlian Biru	6.577.344.000	4.750.851.203	1.826.492.797	27.77%
Fajar Berlian Ungu	48.453.796.800	25.890.894.680	22.562.902.120	46.57%
Fajar Berlian Coklat	3.573.216.000	2.570.677.433	1.002.538.567	28.06%
Fajar Berlian Jati Mulyo	17.840.088.000	8.119.336.280	9.720.751.720	54.49%
Jumlah	**76.444.444.800**	**41.331.759.597**	**35.112.685.203**	**45.93%**

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Bedasarkan tabel di atas *Margin of Safety (MoS)* perusahaan PR Alaina menunjukkan bahwa secara keseluruhan, perusahaan memiliki ruang keamanan yang cukup baik dengan total MoS sebesar 45,93%. Dari empat lini produk yang ada, Fajar Berlian Jati Mulyo memiliki margin keamanan tertinggi (54,49%), menunjukkan kinerja yang sangat baik dan ketahanan terhadap penurunan penjualan. Fajar Berlian Ungu juga menonjol dengan MoS sebesar 46,57% dan penjualan tertinggi sebesar Rp.48.453.796.800. Produk Fajar Berlian Biru memiliki MoS terendah sebesar 27,77%, meskipun tetap menunjukkan ruang aman

yang memadai. Lini dengan penjualan terendah, yaitu produk rokok Fajar Berlian Coklat, memiliki MoS sebesar 28,06%.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulakan bahwa sebelumnya perusahaan PR Alaina Fajar Berlian belum melakukan perhitungan mengenai analisis *cost volume profit* untuk dasar penentuan unit produk yang harus dijual untuk mencapai target laba perusahaan. Analisis *cost volume profit* adalah alat yang berguna untuk menentukan titik di mana pendapatan perusahaan mencukupi untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Perusahaan dengan melakukan analisis *break even point*, perusahaan dapat memahami berapa banyak unit produk yang harus dijual agar mencapai titik impas atau mencapai laba yang diinginkan. Hal ini akan membantu perusahaan dalam merencanakan strategi penjualan, penetapan harga, dan manajemen biaya yang lebih efisien.

Berdasarkan data perhitungan *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada PR Alaina Fajar Berlian tahun 2023, diketahui bahwa masing-masing lini produk memiliki jumlah unit dan pendapatan minimum yang harus dicapai untuk mencapai titik impas *(break-even point)*. Untuk Fajar Berlian Biru, BEP dalam unit adalah 625.122 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.4.750.851.203, sementara Fajar Berlian Ungu memerlukan penjualan 3.277.328 pack atau Rp.25.890.894.680 untuk mencapai titik impas, menunjukkan skala operasional yang lebih besar. Pada Fajar Berlian Coklat, BEP dalam unit adalah 338.247 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.2.570.677.433, dan untuk Fajar Berlian Jati Mulyo, BEP dalam unit tercatat sebesar 1.002.387 pack dengan BEP Rupiah senilai Rp.8.119.336.280.

Pengaruh analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) sangat penting dalam pengelolaan bisnis, terutama bagi perusahaan PR Alaina Fajar Berlian yang bergerak dalam produksi manufaktur rokok. Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan operasi mereka dengan lebih efisien. Hal ini dapat mengarah pada berbagai manfaat, termasuk pengambilan keputusan harga yang lebih baik, alokasi sumber daya yang lebih efisien, dan perencanaan produksi yang lebih tepat. Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi risiko dan peluang dalam bisnis mereka, yang sangat penting dalam lingkungan yang berubah-ubah seperti industri tembakau.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Atiqah, 2019) dengan judul penelitian Analisis CVP Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Product Cost. Perhitungan CVP terhadap perubahan total biaya tetap produk pada kondisi harga jual produk, biaya variabel per unit produk, dan volume penjualan, bersifat tetap atau konstan, menghasilkan kenaikan biaya tetap produk yang diikuti kenaikan total biaya produk yang kemudian menyebabkan penurunan laba. Dari data analisis yang dibuat oleh peneliti dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa nilai analisis *Cost Volume Profit* pada PR Alaina Fajar Berlian telah sesuai sudah melalui besarnya volume penjualan untuk mencapai BEP sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba yang optimal. Hasil penelitian selanjutnya sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Desprianti, Munthe, dan Manik, 2020), dengan judul penelitian Analisis Cost volume profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PD. Adi Anugrah "*Food Industry*" Tanjungpinang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk yang menyediakan margin kontribusi terbesar adalah Dendeng Kepala Sotong 60 gram dan salah satu yang memberikan margin kontribusi terkecil adalah Dendeng Sotong Original 100 gram. Titik Impas untuk Desember 2019 sebanyak 482 unit. Dari hasil analisis Cost volume profit , ada tiga alternatif. Jika mereka mengurangi biaya tetap sebesar 15% dan menaikkan harga jual sebesar 5%, itu akan terjadi maximum keuntungan Rp 79.359.984. Kesamaan penelitian

tersebut ditunjukan dimana hasil perhitungan penjualan perusahaan nilainya lebih besar dari BEP perusahaan.

Hasil penelitian yang sejalan selanjutnya dilakukan oleh (Dewi, 2017) dengan judul penelitian Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Pada PT.Mitra Anugrah Gemilang, Ngoro-Mojokerto). Hasil penelitian ini menunjukkan cost volume profit menunjukkan BEP mix produknya sebesar 33.564 unit. Dalam perencanaan penjualan dan laba PT. Mitra Anugrah Gemilang merencanakan kenaikan laba pada tahun 2017 sebesar 10%. Untuk mencapai kenaikan laba yang direncanakan maka PT. Mitra Anugrah Gemilang harus menaikkan penjualan sebesar Rp 36.109.056.166,66. Hasil perhitungan dari *margin of safety* untuk PT. Mitra Anugrah Gemilang adalah sebesar 44% artinya. Penelitian sejelan selanjutnya ditunjukan oleh (Lengkong et al., 2022) dengan judul penelitian Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee dan Eatery. Analisis Cost volume profit pada perencanaan laba tahun 2023 menunjukkan bahwa Cousin Coffee dan Eatery mampu menutupi biaya tetapnya dan memperoleh laba dengan *contribution margin* sebesar Rp.333.976.953 atau 77%. Cousin Coffee dan Eatery berada pada titik impasnya yaitu sebesar Rp.31.969.264 jika mampu mencapai volume penjualan sebesar Rp.429.773.456. Sedangkan *Margin Of Safety* penjualan boleh turun agar tidak sampai menyebabkan kerugian adalah sebesar Rp.397.804.192 atau 92,56%. Kemudian untuk operating leverage menunjukkan angka 1,08. Selanjutnya *shut down point* untuk perencanaan laba tahun 2022 Cousin Coffee dan Eatery berada pada titik penutupannya yaitu sebesar Rp31.969.264 yang berarti Cousin Coffee dan Eatery harus menghasilkan penjualan di atas jumlah tersebut agar dapat membiayai biaya tunainya. Untuk mendapatkan kenaikan laba sebesar 50% atau laba sebesar Rp309.360.620, maka Cousin Coffee dan Eatery harus menaikkan penjualan sebesar Rp429.773.456. Adapun biaya variabel juga akan naik mengikuti peningkatan biaya produksinya, sedangkan biaya tetap diasumsikan konstan atau tidak berubah.

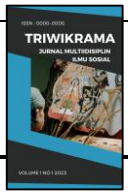
Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Amaniyah & Hotimah, 2020) dengan judul penelitian berupa Analisis Cost volume profit Pada Hotel Panglima Sampang. Hasil penelitian menunjukan bahwa Dengan menetapkan besarnya perencanaan laba ditahun 2017 dan 2018 10% dari total penjualannya, maka tahun 2017 diperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.354.526.854 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.56.521.000 dan tahun 2018 memperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.236.173.999 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.51.753.000. Dengan hunian kamar pada tahun 2017 sebesar 5.731 unit dan tahun 2018 sebesar 6.853 Unit.

5. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Perusahaan Rokok Alaina Tulungagung, diketahui bahwa :

1) Perhitugan *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada PR Alaina Fajar Berlian memiliki jumlah unit dan pendapatan minimum dari masing masing lini produk. Pada Fajar Berlian Biru, BEP dalam unit adalah 625.112 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.4.750.851.203, sementara Fajar Berlian Ungu memerlukan penjualan 3.277.328 pack atau Rp.25.890.894.680 untuk mencapai titik impas, menunjukkan skala operasional yang lebih besar. Pada Fajar Berlian Coklat, BEP dalam unit adalah 338.247 pack dengan BEP Rupiah sebesar Rp.2.570.677.443, dan untuk Fajar Berlian Jati Mulyo, BEP dalam unit tercatat sebesar 1.002.387 pack dengan BEP Rupiah senilai Rp.8.119.336.280.



2) Perusahaan PR Alaina Fajar Berlian menunjukkan nilai bahwa *Margin of Safety* (MoS) perusahaan secara keseluruhan cukup baik, dengan total MoS sebesar 45,93%. Fajar Berlian Jati Mulyo memiliki MoS tertinggi (54,49%), sedangkan MoS terendah dimiliki oleh Fajar Berlian Biru (27,77%). Untuk mencapai laba Rp100.000.000 pada setiap produknya di tahun 2023, perusahaan harus menjual 741.938 unit Fajar Berlian Biru, 3.363.766 pack Fajar Berlian Ungu, 454.661 pack Fajar Berlian Coklat, dan 1.076.021 pack Fajar Berlian Jati Mulyo, dengan asumsi harga jual tetap konstan. Perubahan harga jual akan memengaruhi jumlah produk yang harus dijual.

Saran

Sebaiknya perusahaan menerapakan perhitungan analisis CVP sebagai strategi perencanaan keuangan mereka di masa depan, untuk mencapai profitabilitas yang stabil dan berkelanjutan serta menghadapi tantangan bisnis dengan lebih percaya diri.

6. DAFTAR PUSTAKA

Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Jurnal Eco-Entrepreneurship*, *6*(2), 68–81.

Ardana, G. (2021). Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, *2*(1), 190=201.

Assauri, S. (2017). *Manajemen pemasaran : dasar, konsep & strategi Edisi 15*. Rajawali pers.

Atiqah, N. (2019). Analisis CVP Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Product Cost. *Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, *8*(1), 19–30.

Desprianti, D., Munthe, I. L. S., & Manik, T. (2020). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PD. Adi Anugrah "Food Industry" Tanjungpinang. *Student Online Journal*, *1*(2), 1–5.

Dewi, N. P. C. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba. *Jurnal Administrasi Bisnis*, *49*(1), 189–197.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2019). *Akuntansi Manajerial Buku 1 Edisi 8*. Salemba Empat.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting A Managerial Emphasis edition 15* (15th ed.). Pearson Prentice Hall.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (n.d.). *Definisi investasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*.

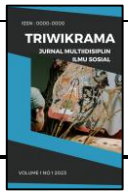
Lengkong, A. E., Pontoh, W., & Kalalo, M. Y. B. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery Cost-Volume-Profit Analysis As A Short-Term Profit Planning Tool At Cousin Coffee & Eatery. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, *5*(2), 477–486.

Permana, W. (2018). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Raja Grafindo Persada.

Rahmayani & Mardiyantika. (2020). Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, *5*(1), 99–116. https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422

Sari, N. N., Agustin, B. H., & Anggraini, N. (2023). Penerapan Metode Cost Plus Pricing Dalam Menentukan Harga Jual Untuk Memaksimalkan Laba. *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, *8*(3), 37. https://doi.org/10.32503/cendekiaakuntansi.v8i3.3752

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta CV.



Widiawati. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Jamur Tiram (Studi Kasus Usaha Jamur Tiram "Kameumeut" Ciwidey, Bandung Periode Februari-Juni 2018)*. Universitas Pasundan.

Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp)Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang Application Of Cost - Volume - Profit (Cvp) As The Basic Of Profit Planning In Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, *9*(2), 369–386.

Yulianto, Z. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Es Batu Camplong Di Sampang. *Aktiva : Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, *3*(1), 76–89.