



Analisis Penerapan Biaya Volume Laba (Cost Volume Profit) dalam Perencanaan Harga Jual untuk Mencapai Laba yang Optimal pada CV Satria Jaya

Nur Kholifah¹, Beby Hilda Agustin², Muhammad Alfa Niam³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kadiri

Abstrak

Received: 01 Mei 2024

Revised: 08 Mei 2024

Accepted: 15 Mei 2024

In the competitive business world, an in-depth understanding of Cost Volume Profit analysis is crucial in planning selling prices that can lead to achieving optimal profits. The purpose of this research is to determine the analysis of the application of cost volume profit in selling price planning to achieve optimal profits at CV Satria Jaya. This research is descriptive research with a quantitative approach where this research was conducted at the CV company. Satria Jaya is a fertilizer producer. The data used in this research is primary data, with data collection techniques in the form of interviews, observations and documentation regarding the company's production data in 2022 and 2023. The analysis technique in this research is quantitative and descriptive explanation. The results of this research show that the company in using cost volume profit analysis (break-even analysis) in price planning. In 2022, and in 2023, sales will exceed the company's breakeven point. The margin of safety (MOS) in 2022 is 16.94% and in 2023 it is 50.15%. The calculation of Degree of Operating Leverage/DOL in 2022 was obtained at 3.37 and in 2023 for the current year it is known that the calculated DOL value obtained was 2.17. This means that every change of 1 in sales will result in a change of 3.37 in the company's tax profit for the year and 2.17 in the company. By using this analysis, companies can make better decisions in determining prices and sales strategies.

Kata Kunci:

cost volume profit (cost volume profit); selling price planning; profit

(*) Corresponding Author: nurkholif6@gmail.com

How to Cite: Kholifah, N., Agustin, B. H., & Niam, M. A. (2024). Analisis Penerapan Biaya Volume Laba (Cost Volume Profit) dalam Perencanaan Harga Jual untuk Mencapai Laba yang Optimal pada CV Satria Jaya. <https://doi.org/10.5281/zenodo.11474198>.

PENDAHULUAN

Persaingan dunia usaha saat ini sangat ketat dengan banyaknya bermunculan para pelaku usaha yang menjadikan tantangan bagi perusahaan untuk tetap bertahan dan mampu bersaing agar dapat memenangkan pasar. Dengan ketatnya persaingan bisnis yang ada maka para pelaku usaha harus mempunyai manajemen yang baik agar bisa memperhitungkan dalam pengelolaan biaya. Tantangan yang akan dihadapi perusahaan saat melakukan inovasi suatu produk tentunya dalam meminimalkan biaya yang dikeluarkan dan memaksimalkan penjualan maka diperlukan perhitungan yang tepat.

Biaya atau cost, adalah konsep yang mencakup semua aset atau sumber daya yang digunakan untuk mencapai tujuan atau target tertentu, yang dapat mencakup berbagai elemen seperti uang, waktu, tenaga kerja, bahan mentah, teknologi, dan banyak lagi, biaya tidak hanya berlaku untuk periode waktu yang akan datang,



tetapi juga bisa merujuk pada periode yang telah berlalu. (Harnanto 2017). Dalam mencapai laba yang maksimal manajemen harus mampu memperhitungkan berbagai faktor yang mempengaruhi besar kecilnya perolehan laba yaitu biaya yang dikeluarkan, harga jual dan volume penjualan. Oleh karena itu perusahaan harus mampu untuk menganalisis dan memahami semua faktor-faktor tersebut agar target laba dapat dicapai dan manajemen harus bisa merencanakan target laba yang diinginkan di masa yang akan datang.

Analisis biaya volume laba (cost volume profit) memperkirakan bagaimana perubahan biaya (biaya variabel maupun biaya tetap), volume penjualan, dan harga jual dalam mempengaruhi laba perusahaan (Maryane M.Mowen et al 2017 : 160). Alat bantu yang digunakan oleh manajemen perusahaan untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan terkait laba adalah metode analisis biaya volume dan laba. Metode ini bukan hanya sekadar alat statistik, melainkan juga sebuah pandangan yang mendalam tentang bagaimana perubahan dalam volume penjualan, harga jual, dan biaya dapat memengaruhi kinerja perusahaan.

Harga jual merupakan faktor utama yang menjadi perhatian dalam menentukan besar kecilnya biaya yang harus dikeluarkan oleh pelanggan untuk membeli produk maupun jasa (Daviesia 2019 : 53). Penetapan harga jual memiliki peran yang sangat penting dalam strategi perusahaan untuk mencapai laba yang maksimal. Untuk mencapai laba optimal, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai aspek seperti biaya produksi, permintaan pasar, posisi pesaing, dan faktor-faktor eksternal. Keputusan harga yang bijak dapat meningkatkan profitabilitas, sementara harga yang tidak tepat bisa mengurangi margin laba atau menghalangi pelanggan potensial.

Laba adalah perbedaan positif antara pendapatan atau penerimaan yang diperoleh oleh suatu entitas atau individu dengan semua biaya, pengeluaran, dan beban yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Dalam konteks bisnis, laba sering kali disebut sebagai keuntungan (Suwardjono 2014, 464).

Penelitian sebelumnya dari Rahmayani menunjukkan bahwa analisis biaya volume laba dapat menentukan volume penjualan yang harus dicapai, menentukan besarnya biaya variabel dan tetap yang harus diproduksi untuk mencapai laba yang diinginkan (Rahmayani & Mardiyantika 2020). Penelitian terdahulu menggunakan variabel analisis biaya volume laba, perencanaan laba dan volume penjualan, namun dalam penelitian ini peneliti ingin menggunakan variabel biaya volume laba, harga jual dan laba. Peneliti ingin mengetahui dampak dari perubahan harga jual dan pengaruhnya terhadap laba yang dicapai oleh perusahaan.

CV. Satria Jaya merupakan perusahaan manufaktur yang terletak di Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak di bidang pengolahan limbah yang menghasilkan produk berupa pupuk organik (organic powder dan organic granule). CV Satria Jaya dalam penentuan harga jualnya hanya menggunakan sistem estimasi dan keputusan manajemen perusahaan, selain itu dalam kegiatan usahanya belum pernah menggunakan analisis biaya volume laba. Karena dalam perusahaan ini belum menerapkan analisis biaya volume laba maka, belum mengetahui secara akurat faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, harga jual dan volume (penjualan dan produksi).

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi oleh suatu organisasi/perusahaan/industri untuk menghasilkan barang atau jasa yang mampu memberikan manfaat bagi perusahaan untuk saat ini atau dimasa yang akan datang (Asmadi, D dan Rahmawati 2021). Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi/baru direncanakan (Sujarweni 2020, 9).

Biaya Volume Laba (Cost Volume Profit)

Analisis biaya volume laba (Cost-Volume-Profit Analysis) adalah suatu metode yang membantu manajer untuk memahami bagaimana perubahan dalam volume penjualan produk atau layanan dapat mempengaruhi laba perusahaan. Pada analisis ini, biaya produksi dan biaya operasional dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan untuk mengidentifikasi titik impas (break-even point) di mana laba menjadi nol. Analisis ini menjadi alat yang berharga dalam perencanaan bisnis, membantu manajemen dalam mengambil keputusan terkait penetapan harga, estimasi laba, dan mengevaluasi strategi bisnis. Pengertian biaya volume laba (Cost-Volume-Profit Analysis) Menurut (Sodikin 2015 : 122) menyatakan bahwa Analisis biaya volume laba adalah sebuah Teknik untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total, dan laba. Analisis ini sangat berguna terutama untuk perencanaan, misalnya perencanaan laba dalam anggaran tertentu.

Harga Jual

Harga jual adalah salah satu elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan revenue penjualan, sedangkan elemen lain dari bauran ini menghasilkan biaya-biaya (Adisaputro 2014 : 209). Sedangkan menurut (Davies 2019 : 53) berpendapat bahwa harga jual merupakan faktor utama yang menjadi perhatian dalam menentukan besar kecilnya biaya yang harus dikeluarkan oleh pelanggan untuk membeli produk maupun jasa.

Dari beberapa definisi harga jual diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi mulai dari biaya produksi maupun non produksi ditambah dengan laba yang diinginkan. Harga jual juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk memperoleh barang maupun jasa.

Laba

Laba (income) merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi selama periode tertentu. Laba dapat dibedakan menjadi laba akuntan dengan laba ekonomi dan laba akunting dengan laba ekonomi (Nafarin 2013). Laba merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa, hal tersebut dapat diartikan bahwa laba merupakan kelebihan pendapatan diatas biaya (total biaya yang diperoleh dalam kegiatan produksi dan transaksi barang atau jasa) (Suwardjono 2014 : 464).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang peneliti peroleh dari tempat penelitian secara langsung. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif dimana langkah langkah analisis data penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya.

Tabel 1. Identifikasi Biaya Produksi

Jenis Biaya	Biaya (Rp)		
	Tetap	Variabel	Semivariabel
Biaya Bahan Baku	-	xxx	-
BTKL	-	xxx	-
Biaya Overhead Pabrik	xxx	xxx	xxx
Biaya Non Produksi	xxx	xxx	xxx
Jumlah	xxx	xxx	xxx

Sumber: Peneliti, 2023

2. Melakukan pemisahan biaya semivariabel menggunakan metode least square

$$Y = a + bx \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan :

- y = biaya
- a = biaya tetap
- b = biaya variabel
- x = volume

a dan b dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \dots\dots\dots (2)$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

- y = total biaya semivariabel (dependent variable)
- a = total biaya tetap
- b = biaya variabel per unit aktivitas
- x = tingkat aktivitas (independent variable)
- ∑ = jumlah seluruh n

Sumber : (Mulyadi 2015 : 465)

3. Menghitung harga pokok produksi dengan metode variable costing

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
BOP Variabel	xxx +

$$\text{Harga Pokok Produksi Variabel} \quad \text{xxx} \\ \dots\dots\dots (4)$$

Sumber : (Mulyadi 2015 : 18)

4. Menghitung Besarnya Margin Kontribusi

$$\begin{array}{r} \text{Penjualan} \quad \text{xxx} \\ \text{Dikurangi biaya variabel} \quad \text{xxx} - \\ \hline \text{Margin Kontribusi} \quad \text{xxx} \\ \dots\dots\dots (5) \end{array}$$

5. Menghitung titik impas (break even point)

$$\begin{array}{l} \text{Penjualan} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} + \text{Laba Bersih} \\ \text{Titik impas (dalam rupiah)} = \text{biaya tetap} : \text{rasio margin kontribusi} \\ \text{Titik impas (dalam unit)} = \text{biaya tetap} : \text{margin kontribusi per unit} \\ \dots\dots\dots (6) \end{array}$$

Sumber : (Daviesa 2019 : 53)

6. Menghitung batas keamanan (margin of safety)

$$\text{Batas Keamanan (Mos)} = \frac{\text{Total Penjualan Yang Dianggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\dots\dots\dots} (7)$$

Sumber : (Garrison R H et al 2020 : 225)

7. Menghitung leverage operasi.

$$\text{Leverage Operasi (DOL)} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \dots\dots\dots (8)$$

Sumber : (Sodikin 2015 : 122)

8. Membandingkan Analisis Biaya Volume Laba

Tabel 2. Perbandingan Analisis Biaya Volume Laba

Keterangan	Tahun 2022	Tahun 2023	Selisih
Penjualan	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Harga Pokok Produksi	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Margin Kontribusi	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
MOS	xxx	xxx	Xxx
DOL	xxx	xxx	Xxx

Sumber : peneliti 2023

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mengidentifikasi dan Mengelompokkan Biaya-Biaya Berdasarkan Jenis Biaya

Tabel 3. Penggolongan Biaya Berdasarkan Perilakunya Tahun 2022

Jenis Biaya	Biaya (Rp)			
	Tetap	Variabel	Semi variabel	Total
Biaya Bahan Baku		3.787. 966.400		3.787. 966.400
Biaya Tenaga Kerja		354.135 .600		354.135.600
Biaya Overhead				
Biaya Kemasan Zak 50kg		74.692 .800		74.692 .800
Biaya Sablon		93.366. 000		93.366.000

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	77.210.260			77.210.260
Biaya Tali		5.975.424		5.975.424
Biaya Perbaikan Perawatan Mesin	11.731.853			11.731.853
Biaya Listrik			7.670.063	7.670.063
Biaya Bahan Bakar		84.966.130		84.966.130
Biaya Penyusutan	108.159.259			108.159.259
Total	197.101.372	4.401.102.354	7.670.063	4.608.345.908

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan keterangan diatas dapat diketahui biaya produksi perusahaan dapat dikelompokan oleh peneliti dimana data tersebut dikelompokan berdasarkan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya tetap pada perusahaan terdiri dari biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya perbaikan perawatan mesin, biaya penyusutan tetap sebesar Rp.197.101.372, biaya variabel sebesar Rp.4.401.102.354 dan biaya semi variabel sebesar Rp.7.670.063.

Tabel 4. Penggolongan Biaya Berdasarkan Perilakunya Tahun 2022

Jenis Biaya	Biaya (Rp)			
	Tetap	Variabel	Semivariabel	Total
Biaya Bahan Baku		2.293.866.471		2.293.866.471
Biaya Tenaga Kerja		200.086.614		200.086.614
Biaya Overhead				
Biaya Kemasan Zak 50kg		32.900.000		32.900.000
Biaya Sablon		41.125.000		41.125.000
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	43.623.797			43.623.797
Biaya Tali		3.444.000		3.444.000
Biaya Perbaikan Perawatan Mesin	6.628.497			6.628.497
Biaya Listrik			4.333.586	4.333.586
Biaya Bahan Bakar		48.005.863		48.005.863
Biaya Penyusutan	54.079.629			54.079.629
Total	104.331.924	2.619.427.948	4.333.586	2.728.093.457

Sumber : Data Diolah 2023

Berdasarkan keterangan diatas dapat diketahui biaya produksi perusahaan dapat dikelompokan oleh peneliti dimana data tersebut dikelompokan berdasarkan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya tetap pada perusahaan

terdiri dari biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya perbaikan perawatan mesin, biaya penyusutan tetap sebesar Rp.104.331.924, biaya variabel sebesar Rp.2.619.427.948 dan biaya semi variabel sebesar Rp.4.333.586.

Melakukan Pemisahan Biaya Semivariabel Menggunakan Metode Least Square (Metode Kuadrat Terkecil)

Tabel 5. Pemisahan Biaya Semivariabel Biaya Listrik

Keterangan	Tetap (Rp)	Variabel (Rp)
Biaya Listrik 2022	614.759	7.055.304
Biaya Listrik 2023	87.261	4.246.326

Berdasarkan tabel 5 diketahui bahwa hasil pemisahan biaya semi variabel atas biaya listrik menghasilkan biaya tetap listrik pada tahun 2022 sebesar Rp.614.759 dan biaya variabel sebesar Rp. 7.055.304. Pada tahun 2023 biaya tetap sebesar Rp. 87.261 dan biaya variabel sebesar Rp. 4.246.326.

Menghitung Harga Pokok Produksi Dengan Metode Variable Costing
Tabel 6. Perhitungan Harga Pokok Produksi CV. Satria Jaya tahun 2022

Keterangan	Kemasan Zak 50kg (Rp)		Total(Rp)
	Powder	Granole	
A	B	C	D (B+C)
Biaya Bahan Baku	1.443.670.212	2.344.296.188	3.787.966.400
Biaya Tenaga Kerja	159.453.726	194.681.874	354.135.600
Biaya Overhead	-	-	-
Biaya Kemasan Zak 50kg	33.952.800	40.740.000	74.692.800
Biaya Sablon	42.441.000	50.925.000	93.366.000
Biaya Tali	2.716.224	3.259.200	5.975.424
Biaya Listrik	3.484.206	3.571.098	7.084.581
Biaya Bahan Bakar	41.959.847	43.006.283	84.966.130
Harga Pokok Produksi	1.727.678.014	2.680.479.644	4.408.186.935
Total Produksi	36.890 Zak	37.810 Zak	74.700 Zak
Harga Pokok	46.833	70.893	59.012

Produksi Per Produk

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan tabel 6 diatas diketahui bahwa harga pokok produksi produk powder dan granule sebesar Rp. 4.408.186.935. Harga pokok produksi untuk produk powder sebesar Rp.1.727.678.014 dan harga pokok produksi untuk produk granule sebesar Rp.2.680.479.644. Besarnya pemisahan biaya produksi produk powder diperoleh berdasarkan data pada tabel 4.2, sedangkan biaya listrik dan biaya bahan bakar dihitung berdasarkan presentase produksi perusahaan. Berdasarkan nilai tersebut diperoleh harga pokok penjualan perproduk untuk produk powder sebesar Rp. 46.883 diperoleh dari harga pokok produksi produk powder dibagi dengan total produksi 36.890 Zak. Pada produk granule diperoleh

harga sebesar Rp.70.893 diperoleh dari harga pokok produksi produk granule dibagi dengan total produksi 37.810 Zak.

Tabel 7. Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Granule

Keterangan	Kemasan Zak 50kg (Rp)		Total(Rp)
	Powder	Granule	
A	B	C	D (B+C)
Biaya Bahan Baku	643.757.270	1.650.109.202	2.293.866.471
Biaya Tenaga Kerja	71.205.201	128.881.413	200.086.614
Biaya Overhead	-	-	-
Biaya Kemasan Zak 50kg	16.450.000	16.450.000	32.900.000
Biaya Sablon	20.562.500	20.562.500	41.125.000
Biaya Tali	1.316.000	2.128.000	3.444.000
Biaya Listrik	1.621.002	2.625.324	4.246.326
Biaya Bahan Bakar	18.343.704	29.662.159	48.005.863
Harga Pokok Produksi	773.237.834	1.850.436.440	2.623.674.274
Total Produksi	16.450 Zak	26.600 Zak	43.050 Zak
Harga Pokok Produksi Per Produk	47.005	69.565	60.945

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan tabel 7 diatas diketahui bahwa harga pokok produksi produk powder dan granule sebesar Rp. 2.623.674.274. Harga pokok produksi untuk produk powder sebesar Rp.773.237.834 dan harga pokok produksi untuk produk granule sebesar Rp.1.850.436.440. Besarnya pemisahan biaya produksi produk powder diperoleh berdasarkan data pada tabel 4.3, sedangkan biaya listrik dan biaya bahan bakar dihitung berdasarkan presentase produksi perusahaan. Berdasarkan nilai tersebut diperoleh harga pokok penjualan perproduk untuk produk powder sebesar Rp.47.005 diperoleh dari harga pokok produksi produk powder dibagi dengan total produksi 16.450 Zak. Pada produk granule diperoleh harga sebesar Rp.69.565 diperoleh dari harga pokok produksi produk granule dibagi dengan total produksi 26.600 Zak.

Menghitung Besarnya Margin Kontribusi

Tabel 8. Perhitungan Margin Kontribusi Produk CV. Satria Jaya

Keterangan	Powder (Rp)	Granule (Rp)
	1 Zak (50kg)	1 Zak (50kg)
Tahun 2022		
Harga Jual	57.000	79.500
Harga Pokok Produksi	46.834	70.894
Margin Kontribusi Per Produk	10.167	8.607
Presentase Kontribusi	18%	11%
Tahun 2023		

Harga Jual	62.000	84.500
Harga Pokok Produksi	47.005	69.565
Margin Kontribusi Per Produk	14.995	14.935
Presentase Kontribusi	24%	18%

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan tabel data tersebut dapat diketahui pada tahun 2022 terdapat dua jenis produk pupuk powder dan granule. Harga jual pupuk powder adalah Rp.57.000 dengan harga pokok produksi per zaknya sebesar Rp.46.834. Pada produk granule dengan kemasan per zak adalah Rp.79.500 dengan harga pokok produksi per zaknya sebesar Rp.70.894. Margin kontribusi per produk diketahui untuk pupuk powder ukuran 1 Zak (50kg) sebesar Rp. 10.167 dan pada produk granule ukuran 1 Zak (50kg) sebesar Rp. 8.607. Besarnya presentase yang diperoleh adalah 18 % untuk produk powder kemasan 1 Zak (50kg) dan untuk produk granule 11%.

Pada tahun 2023 harga jual pupuk powder per zak adalah Rp.62.000 dengan harga pokok produksi per zaknya sebesar Rp.47.007. Pada produk Granule dengan kemasan zak dengan harga jual Rp.84.500 harga pokok produksi per zaknya sebesar Rp.69.565. Margin kontribusi per produk diketahui untuk pupuk ukuran 1 Zak (50kg) sebesar Rp.14.995 dan pada produk granule ukuran 1 Zak (50kg) sebesar Rp.14.935. Besarnya presentase yang diperoleh adalah sebesar 24% untuk produk powder kemasan 1 Zak (50kg), sedangkan produk granule sebesar 18%.

Menghitung Titik Impas (Break Even Point)

Tabel 9. Pembagian Biaya Tetap Berdasarkan Produksi Perusahaan

Keterangan	Tahun (Rp)	
	2022	2023
Biaya Operasional Tetap	197.101.372	104.419.184
Biaya Operasional Administrasi	380.153.698	214.065.575
Total Biaya Tetap	577.255.070	318.484.759
Presentase Produksi :		
Powder	49,38%	38,17%
Granule	50,62%	61,83%
Biaya Tetap :		
Powder	285.072.819	121.579.060
Granule	292.182.252	196.905.699

Sumber : Data Diolah 2023.

Setelah diketahui besarnya pembagian masing masing biaya tetap Pada perusahaan CV Satria Jaya yang memproduksi produk pupuk. Setelah itu dilakukan perhitungan titik impas adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Perhitungan Titik Impas (Break Even Point)

Keterangan	Biaya (Rp)	
	Powder 1 Zak (50kg)	Granule 1 Zak (50kg)
Tahun 2022		
Biaya Tetap	285.072.819	292.182.252
Margin Kontribusi	10.167	8.607
BEP Unit	28.040	33.949
BEP Rupiah	1.598.280.000	2.698.945.500
Tahun 2023		
Biaya Tetap	121.579.060	196.905.699
Margin Kontribusi	14.995	14.935
BEP Unit	8.109	13.185
BEP Rupiah	502.758.000	1.114.132.500

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan data diatas diketahui bahwasanya untuk menghasilkan BEP pada tahun 2022 bentuk pupuk powder dengan ukuran zak diperlukan penjualan sebanyak 28.040 zak. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.1.598.280.000. Produk pupuk bentuk granule dengan ukuran zak diperlukan penjualan sebanyak 33.949 zak. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.2.698.945.500. Pada tahun 2023 bentuk pupuk powder dengan ukuran zak diperlukan penjualan sebanyak 8.109 zak. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.502.758.000. Produk pupuk bentuk granule dengan ukuran zak diperlukan penjualan sebanyak 13.185 zak. BEP rupiah perlu dilakukan penjualan sebesar Rp.1.114.132.500.

Menghitung Batas Keamanan (Margin Of Safety)

Tabel 11. Perhitungan Batas Keamanan (Margin Of Safety)

Keterangan	Penjualan (Rp)	Penjualan Impas (Rp)	Selisih (Rp)	Mos %
Tahun 2022				
Powder 1 Zak (50kg)	1.935.321.000	1.598.280.000	337.041.000	6,51%
Granule 1 Zak (50kg)	3.238.830.000	2.698.945.500	539.884.500	10,43%
Jumlah	5.174.151.000	4.297.225.500	876.925.500	16,94%
Tahun 2023				
Powder 1 zak (50kg)	1.007.128.000	502.758.000	504.370.000	15,55%
Granule 1 zak (50kg)	2.235.870	1.114.132.500	1.121.737.500	34,59%
Jumlah	3.242998.000	1.616.890.500	1.626.107.500	50,14%

Sumber : Data Diolah 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui margin of safety (MOS) pada tahun 2022 adalah 16,94% atau sebesar Rp.876.925.500 dihitung dari (Rp.5.174.151.000-Rp.4.297.225.500). Hal ini menunjukkan bahwa penjualan aktual atau perkiraan

melebihi Break Even Point (BEP) sebesar 16,94% atau sebesar Rp.876.925.500, yang merupakan kelebihan margin keamanan yang dimiliki perusahaan. Margin of safety (MOS) pada tahun 2023 adalah 50,14% atau sebesar Rp. 1.626.107.500 dihitung dari (Rp.3.242.998.000-Rp.1.616.890.500). Hal ini menunjukkan bahwa penjualan aktual atau perkiraan melebihi Break Even Point (BEP) sebesar 50,14% atau sebesar Rp.1.626.107.500, yang merupakan kelebihan margin keamanan yang dimiliki perusahaan.

Menghitung Leverage Operasi
Tabel 12. Hasil Perhitungan (Degree of Operating Leverage/DOL)

Keterangan	2022	2023
Margin Kontribusi Powder 1 Zak (50kg)	345.192.195	243.573.266
Margin Kontribusi Granule 1 Zak (50kg)	350.632.680	395.172.699
Total Margin Kontribusi	695.824.875	638.745.965
Laba Sebelum Pajak	206.639.844	294.833.640
DOL	3,37	2,17

Sumber : Data Diolah 2023.

Berdasarkan tabel 12 diatas dapat dijelaskan bahwasanya perhitungan Degree of Operating Leverage/DOL dihitung berdasarkan total margin kontribusi yang diperoleh oleh perusahaan dibagi dengan besarnya penghasilan kena pajak atau laba sebelum pajak. Perhitungan diatas dapat diketahui bahwa nilai DOL pada Tahun 2022 diperoleh adalah sebesar 3,37. Hal tersebut dapat diartikan bahwa setiap perubahan sebesar 1 dalam penjualan akan mengakibatkan perubahan sebesar 3,37 dalam laba pajak perusahaan. Pada tahun 2023 tahun berjalan diketahui perhitungan nilai DOL diperoleh adalah sebesar 2,17. Hal tersebut dapat diartikan bahwa setiap perubahan sebesar 1 dalam penjualan akan mengakibatkan perubahan sebesar 2,17 dalam laba sebelum pajak perusahaan. Nilai DOL diartikan bahwa perusahaan memiliki biaya tetap yang signifikan dalam biaya operasionalnya. Biaya tetap adalah biaya yang tetap tidak peduli seberapa banyak produk atau layanan yang dijual, ketika pendapatan atau penjualan menurun, perusahaan dengan DOL yang tinggi akan mengalami penurunan laba bersih yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki DOL yang lebih rendah.

Membandingkan Analisis Biaya Volume Laba pada Harga Jual Tahun 2022 dan tahun 2023

Tabel 13. Perbandingan Harga 2022 Dan 2023 Dalam Menghasilkan Laba

Keterangan	Tahun 2022	Tahun 2023
Penjualan	5.174.151.000	3.242.998.000
Harga Pokok Produksi	4.478.326.125	2.604.252.035
Margin Kontribusi	695.824.875	638.745.965
MOS	16,94%	50,14%
DOL	3,37	2,17

Sumber : Data Diolah 2023.

Keterangan :

MOS = Menjelaskan besarnya keuntungan diatas titik impas yang dihasilkan oleh perusahaan

DOL = Menjelaskan besarnya laba sebelum pajak dari margin kontribusi perusahaan

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penjualan perusahaan pada tahun 2022 sama dengan Rp.5.174.151.000, dan pada tahun 2023 pada tahun berjalan penerapan harga yang baru perusahaan memperoleh penjualan sebesar Rp.3.242.998.000. Berdasarkan perbandingan harga jual tersebut juga barakibat terhadap besarnya jumlah margin off safety perusahaan dimana pada harga sebelumnya diketahui margin off safety perusahaan adalah sebesar 16,94% dan pada tahun 2023 tahun berjalan menjadi 50,14% pada harga yang baru. Penerapan harga tersebut juga akan mempengaruhi besarnya Degree of Operating Leverage/DOL, dimana dengan bertambahnya laba pada perusahaan karena naiknya margin kontribusi mengakibatkan penurunan rasio Degree of Operating Leverage (DOL) dari awalnya diperoleh nilai 3,37 menjadi 2,17. Hal tersebut dapat diartikan bahwa semakin kecil rasio biaya tetap yang ditanggung oleh margin kontribusi, dan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan subbab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa CV Satria Jaya dalam menggunakan analisis biaya volume laba (break-even analysis) dalam perencanaan harga. Pada tahun 2022, dan tahun 2023, telah melakukan penjualan yang melebihi titik impas yang dibutuhkan untuk menutup biaya variabel dan biaya tetap perusahaan. Dengan menggunakan analisis ini, CV Satria Jaya dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam menentukan harga dan strategi penjualan.
2. Margin of safety (MOS) pada CV.Satria Jaya tahun 2022 adalah 16,94% dan pada tahun 2023 adalah 50,15%. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan aktual atau perkiraan melebihi Break Even Point (BEP) yang merupakan kelebihan margin keamanan yang dimiliki perusahaan. Margin of safety (MOS) yang positif memberikan kestabilan keuangan bagi perusahaan dengan memberikan perlindungan terhadap fluktuasi dan penurunan penjualan yang mungkin terjadi.
3. Perhitungan Degree of Operating Leverage/DOL pada CV.Satria Jaya pada tahun 2022 diperoleh adalah sebesar 3,37 dan pada tahun 2023 tahun berjalan diketahui perhitungan nilai DOL diperoleh adalah sebesar 2,17. Hal tersebut dapat diartikan bahwa setiap perubahan sebesar 1 dalam penjualan akan mengakibatkan perubahan sebesar 3,37 dalam laba pajak perusahaan pada tahun dan sebesar 2,17 pada perusahaan.

Saran

Perusahaan sebaiknya menggunakan analisa biaya volume laba dalam melakukan perencanaan harga jual dan dalam melakukan pengendalian manajemen, Hal tersebut supaya perusahaan dapat memperoleh penjualan diatas break even point dan memperoleh nilai margin of safety positif. Sebaiknya perusahaan dalam pengoptimalan produksi memberikan fasilitas berupa telepon kantor dan telepon pada bagian produksi untuk menunjang kelancarn produksi, dan juga perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan biaya telephone pada biaya produksi dan biaya administrasi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan. 2014. Manajemen Pemasaran. Pertama. yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN.
- Asmadi, D dan Rahmawati, S. 2021. Analisis dan Estimasi Biaya. Diedit oleh Nufarni Eltivia. Pertama. Aceh: syiah kuala university press.
- Daviesa, Devie. 2019. Akuntansi Manajemen strategis dan praktis. Diedit oleh Giovanni Rizky. yogyakarta: Andi.
- Garrison R H et al. 2020. Akuntansi Manajerial. Diedit oleh Ema Sri suharsi. 14 ed. jakarta selatan: salmba empa.
- Kamaruddin, Ahmad. 2017. Akuntansi Manajemen dasar-dasar konsep biaya & pengambilan keputusan. Revisi. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Maryane M.Mowen et al. 2017. Akuntansi Manajerial. Diedit oleh Catur Sasongko. 5 ed. Jakarta: salemba empat.
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya. Diedit oleh sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN. Ke 5. yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN.
- Nafarin, M. 2013. Penganggaran Perusahaan. Ketiga. Jakarta: salemba empat.
- 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>.
- Sc., M. Soc., dan Drs Harnanto. 2017. akuntansi biaya. Diedit oleh sigit suryantoro. 1 ed. yogyakarta: ANDI dengan BPFE.
- Sodikin, S.S. 2015. Akuntansi Manajemen sebuah pengantar. Kelima. yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN.
- Sujarweni, V.W. 2020. Akuntansi Biaya Teori & penerapannya. Diedit oleh Mona. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suwardjono. 2014. Teori Akuntansi : Perencanaan Pelaporan Keuangan. Edisi keti. Yogyakarta: BPFE.
- Yani, Ahmad, and Widiana Nandanani. 2020. "Ekualisasi Objek PPh Pasal 23 Guna Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak Pada BPR Di Kabupaten Kediri." *Ekuivalensi : Jurnal Ekonomi Bisnis* 7, no. 1: 73–83.
- yoga, fauziyah, beby hilda jurusan kauntansi fakultas ekonomi universitas islam kadiri. 2016. "2942-109-9257-1-10-20220926 (1)." Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Dasar Untuk Merencanakan Laba Jangka Pendek Pada Perusahaan Paving Cv. Yudustira Kediri.