

# PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DALAM PERENCANAAN LABA HOME INDUSTRY (Studi Pada Industri Tahu Takwa Populer di Kota Kediri)

**Nurkhasanah**

IAIN KEDIRI

hasanahwafilasatu@gmail.com

**Rendi Ardika**

IAIN KEDIRI

ardikarendi@gmail.ac.id

**Abstract:** This article aims to understand how the Tahu Takwa Populer home industry applies the Cost-Volume-Profit (CVP) analysis and how CVP analysis is used for profit planning by the same business. The research adopts a qualitative approach and utilises data collection methods such as observation, interviews, and documentation. The analysis methods include the margin of safety, break-even point, data presentation in tabular form, and accompanying narratives that explain and summarise the research findings on using cost-volume-profit analysis as a tool for profit planning in the Tahu Takwa Populer home industry. The research findings at the Tahu Takwa Populer home industry show that sales consistently exceeded the break-even point during the 2022-2023 quarter, with a relatively stable margin of safety ratio. However, the profits obtained did not align with accounting calculations. Therefore, the Tahu Takwa Populer home industry needs to improve the effectiveness of its cost-volume-profit analysis implementation to maintain stable sales and achieve the targeted profit.

**Abstrak:** Artikel ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan analisis Biaya Volume Laba (BVL) oleh *home industry* Tahu Takwa Populer serta bagaimana analisis BVL dalam perencanaan laba yang dilakukan *home industry* Tahu Takwa Populer, dengan menggunakan pendekatan kualitatif serta metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan meliputi *margin of safety*, *break even point*, penyajian data bentuk tabel dan disertai dengan narasi yang menjelaskan serta menyimpulkan hasil penelitian terkait penggunaan analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba di *home industry* Tahu Takwa Populer. Hasil penelitian pada *home industry* Tahu Takwa Populer menunjukkan bahwa selama triwulan 2022-2023, penjualan selalu berada di atas titik impas (*break even point*) dengan rasio *margin of safety* yang cukup stabil. Namun, laba yang diperoleh belum sesuai dengan perhitungan akuntansi. Oleh karena itu, *home industry* Tahu Takwa Populer perlu meningkatkan efektivitas dalam penerapan analisis biaya-volume-laba guna menjaga kestabilan penjualan dan mencapai laba yang telah ditargetkan.

**Keywords:** home industry, profit volume cost, profit planning

## A. PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan profesi yang terus berkembang dan memiliki kontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja, inovasi, dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satu bentuk usaha yang sering menjadi pilihan adalah industri rumah tangga (*home industry*), karena dapat dimulai dengan modal kecil serta memanfaatkan sumber daya lokal. Industri rumah tangga tidak hanya mendukung ekonomi masyarakat, tetapi juga memperkuat identitas budaya lokal, seperti yang terlihat dalam *home industry* tahu takwa di Kelurahan Tinalan, Kota Kediri.<sup>1</sup>

Kota Kediri dikenal dengan produk khasnya tahu takwa yang memiliki nilai budaya dan ekonomi berpotensi besar. Salah satu wilayah yang memiliki sebutan nama unik sebagai “Kampoeng Tahu” terletak pada Kelurahan Tinalan gang IV Kota Kediri yang memiliki sekitar 18 kluster rumah produksi. Salah satu produsen utama, Tahu Takwa Populer, memproduksi tahu dengan rata-rata volume produksi sebesar 470.400 potong pada tahun 2022. Total biaya produksi selama tahun tersebut mencapai Rp775.109.556, sementara total penjualan tercatat sebesar Rp893.760.000. menghasilkan laba sebesar Rp118.650.444 dan mengalami kenaikan pada setiap triwulannya. Namun. pada tahun 2023. terjadi penurunan volume produksi menjadi 595.200 potong. dengan total biaya produksi sebesar Rp994.623.400 dan total penjualan Rp1.130.880.000. sehingga laba yang diperoleh menurun menjadi Rp136.256.600 terlihat memiliki laba yang meningkat di banding tahun sebelumnya namun per triwulan mengalami penurunan. Hal tersebut menjadi alasan mengapa penelitian tentang penerapan BVL dalam proses perencanaan laba.

---

<sup>1</sup> Ni Made Wirastika Sari, “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Keci 1, Dan Menengah (UMKM) Gula Aren Di Kabupaten Lombok Barat,” *Jurnal Penyuluhan* 12 (2016): 52.

Penelitian yang dilakukan oleh Ita Rakhmawatie dan Firda<sup>2</sup>, Fitria, dkk<sup>3</sup>, Novan dan Sulisty<sup>4</sup>, Mohammad Abror,<sup>5</sup> Ana, dkk,<sup>6</sup> Erda, dkk.<sup>7</sup> menyatakan bahwa penerapan analisis biaya volume laba memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan profit serta total biaya yang digunakan dalam memproduksi sejumlah barang sehingga bagi industri rumah tangga mampu mencapai target laba yang diharapkan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa penerapan analisis biaya volume laba bagi industri rumah tangga belum diterapkan secara optimal karena terkendala pada pelaksanaannya belum mempunyai pengalaman terhadap perencanaan laba sehingga laba yang dicapai kurang maksimal yakni penelitian milik Dwi, dkk,<sup>8</sup> Karolus dan Marianus,<sup>9</sup> Jeriko dan Ventje,<sup>10</sup> Fadila,<sup>11</sup> Nur

---

<sup>2</sup> Ita Rakhmawati dan firda Masfirotun Nikmah, “Analisis Biaya Volume Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek,” *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency* 2 (2022):33.

<sup>3</sup> Fitria Rahmi dkk., “Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR,” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023):64–73.

<sup>4</sup> Novan Yudi Cahyadi, “Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat” *Politeknik Negeri Semarang* 1, No. 1 (2018): 10–28.

<sup>5</sup> Romli, dkk. “Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Multiproduk Dalam Perencanaan Keuntungan Perusahaan,” *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 34–52.

<sup>6</sup> Dharma Andalas “Analisis Cost, Volume Profit, and Perencanaan Laba,” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 25, no. 2 (2023):383.

<sup>7</sup> Erda Dwi Ananda Asyadi dkk., “Analisis Break Event Point Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan,” *Jurnal Pelita Manajemen* 01, no. 02 (2023):115–22.

<sup>8</sup> Achmand Fauzi dkk., “Optimalisasi Biaya Produksi Dan Peningkatan Laba Melalui Analisis Biaya Volume Dan Laba,” *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024):53– 73.

<sup>9</sup> Karolus Belmo dan Saldanha Neno, “Analisis-Biaya-Volume-Laba-Sebagai-AlatPerencanaan-Laba,” *Jurnal Manajemen* 13, no. 3 (2020):289.

<sup>10</sup> Jeriko Falentino Koraag dan Ventje Ilat, “Analisis of Cost-Volume-Profit for Planning Profit at the Tofu Factory ‘Ibu Siti,’” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 16, no. 03 (2016):803–12.

<sup>11</sup> Fadila, Rafiza Rahmi, dan Riswandi, “Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu Juniza,” *Research In Accounting Journal* 2, no. 2 (2019):225–32.

Fitria,dkk,<sup>12</sup> Guruh, dkk,<sup>13</sup> Iksan, dkk, Ramadan, I Wayan Nuada.<sup>14</sup>, M alfarisi, dkk. Ayu wanda, dkk.<sup>15</sup> Berdasarkan *research gap* tersebut, terdapat beragam hasil penelitian ada yang memiliki manfaat terhadap perencanaan laba ada yang belum maksimal terhadap perencanaan laba. Dengan demikian perlu dilakukan penelitian lebih lanjut guna memperoleh temuan penelitian yang lebih akurat dan komprehensif dalam perencanaan laba.

## B. LANDASAN TEORI

### Perencanaan laba

Perencanaan laba atau yang disebut juga *profit planning*, merupakan proses pengembangan rencana operasional yang bertujuan untuk mencapai tujuan dan aspirasi Perusahaan. Profit memiliki peran penting dalam perencanaan ini karena inti dari rencana adalah mencapai profit yang memuaskan. Anggaran adalah bentuk ekspresi rencana secara *financial* dan kuantitatif.<sup>16</sup> Rencana *profit* perusahaan melibatkan anggaran operasional yang rinci serta perencanaan laporan keuangan. Perencanaan laba mencakup hal-hal berikut:

1. Menentukan tujuan perusahaan dan mengembangkan kondisi lingkungan agar tujuan perusahaan tercapai.
2. Menentukan tindakan agar tercapai tujuan perusahaan.
3. Menentukan langkah selanjutnya untuk menerjemahkan kegiatan yang sebenarnya.

---

<sup>12</sup> Fitria Rahmi et al., “Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR.” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023):64-73.

<sup>13</sup> Anny Suryani Guruh Ardana Putra Perdana, Endah Dwi Kususmastuti, “Analisis Perhitungan Cost-Volume-Provit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken,” *Indonesian Accounting Literacy Journal* 02 (2021): 3.

<sup>14</sup> Rusdin I Wayan Nuada, I Gusti Agung Didit Eka Permadi<sup>2</sup>, “Analisis Biaya, Volume Penjualan, Dan Laba Pada Kripik Talas Di Ud. Warna Sari Tahun 2023,” *Open Journal Systems* 18, no. 5 (2023): 1109–24.

<sup>15</sup> Mohamad Bastomi Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufro<sup>3</sup>, “Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah,” *MAMEN (Jurnal Manajemen)* 2, no. 2 (2023): 241–49.

<sup>16</sup> Muhammad Kadifa Fahrezi Achmad Fauzi, Eva Rukmayani, Gabriella Estevani, Nurmila Gumelarasati, “Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba,” *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 84–85.

4. Melakukan peninjauan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang sebenarnya.<sup>17</sup>

### **Analisis Biaya Volume Laba (BVL)**

Analisis biaya volume laba adalah suatu analisis yang dapat membantu pelaku bisnis memahami hubungan yang terjadi atas perubahan biaya dan perubahan volume penjualan terhadap perubahan laba perusahaan. Dengan menggunakan analisis BVL, manajer dapat menjalankan simulasi untuk menguji bagaimana perubahan harga atau biaya akan mempengaruhi laba perusahaan.<sup>18</sup>

Analisis BVL diterapkan dalam hal:

1. Penentuan harga jual;
2. Penentuan jumlah unit produk baru harus dijual agar mencapai titik impas;
3. Penentuan jumlah tambahan penjualan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan;
4. Penentuan pengaruh tingkat *out put* pada total pendapatan dan total biaya;
5. Mengganti peralatan dan lain sebagainya.<sup>19</sup>

### **Margin Kontribusi**

Margin kontribusi merupakan sebuah pendapatan bersih yang mana telah didapatkan dari hasil penjualan pada tiap-tiap unit produk setelah melewati proses pengurangan biaya-biaya dalam variabel. Margin kontribusi mencerminkan kemampuan suatu produk dalam menghasilkan keuntungan dan menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan. Ini adalah sisa pendapatan penjualan setelah dikurangi biaya variabel, yang kemudian

---

<sup>17</sup> Yanuar Lazuardi, *Akuntansi Manajemen (Sistem Dan Analisis)*. (Bandung: Cv. Media Sains Indonesia, 2020): 95-96.

<sup>18</sup> Devie Deviesa, *Akuntansi Manajemen Strategis & Praktis* (Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2019):66.

<sup>19</sup> Safrizal, *Akuntansi Manajemen ( Sistem Dan Analisis )*. (Bandung : Cv. Media Sains Indonesia, 2020):101.

digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.<sup>20</sup> Berikut rumus untuk menghitung:<sup>21</sup>

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{total pendapatan} - \text{total biaya variabel}$$
$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

### ***Break Event Point (BEP)***

*Break event point* adalah keadaan di mana Perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi.<sup>22</sup> Berikut rumus untuk menghitung BEP:<sup>23</sup>

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{biaya tetap total}}{(\text{harga jual unit} - \text{biaya variabel unit})}$$
$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{total biaya tetap}}{1 - (\text{biaya variabel unit} : \text{harga jual unit})}$$

### ***Margin of safety (MoS)***

*Margin of safety* merupakan alat yang dapat memberikan tentang berapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar Perusahaan tidak menderita kerugian.<sup>24</sup> berikut rumus untuk *margin of safety*.<sup>25</sup>

---

<sup>20</sup> Mochammad Rizaldy Insan Baihaqqy, *Akuntansi Manajemen, Pertama* (Banyumas: Penerbit Amerta Media, 2023):30.

<sup>21</sup> Siti Mahmudah dan Dianita Meirini, "Cost Volume Profit Analysis As A Profit Planning Instrument", *Balance: Journal Of Islamic Accounting* 02, No.01. (2021): 36.

<sup>22</sup> Euis Rosidah, Rina Marliana, Medina Almunawwarah, *Akuntansi Manajemen*, 1 Cetakan (Bandung: Mujahid Press, 2018):116.

<sup>23</sup> Ulfa Khoirun Nisa, Mursalina, Mohamad Bastomi. "Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimisasi Laba Pada Umkm Cilox Tata Surya". *MANISE "MANAJEMEN, BISNIS dan EKONOMI"* 1, no. 2. (2023) : 85-86.

<sup>24</sup> Fadila, Rafiza Rahmi, and Riswandi, "Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu Juniza". *Research Journal Accounting* 2, no.2. (2022): 227.

<sup>25</sup> Mike Nur Wijayanti, "Penerapan Cost Volume Profit Analysis Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Untuk Menetapkan Laba (Studi Kasus Cv. Wijayanti Press., Mojokerton-Jawa Timur)". *Jurnal Akuntansi AKUNESA* 6. no. 2. ( 2018 ): 18.

$$MoS = total\ penjualan - BEP\ Rp$$

$$Persentase\ MoS = \frac{MoS}{penjualan} \times 100\%$$

### C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini yakni menggunakan metode kualitatif dengan melakukan pendekatan ilmiah yang menggambarkan keadaan sosial tertentu dengan mendeskripsikan fakta menggunakan kalimat dengan teknik pengumpulan dan analisis data yang relevan sesuai dengan situasi ilmiah yang terkait.<sup>26</sup> Dan penelitian ini berjenis *applied research*, penelitian yang dilakukan dengan maksud menerapkan hasil temuan untuk memecahkan masalah spesifik yang saat ini sedang dialami dalam suatu organisasi.<sup>27</sup>

### D. PEMBAHASAN

#### **Analisis Penerapan Biaya Volume Laba Dalam Meningkatkan Laba *Home Industry* Tahu Takwa Populer**

Triwulan I tahun 2022 menunjukkan perusahaan memiliki pendapatan sebesar Rp 218.880.000 dan total biaya sebesar Rp 191.921.089, menghasilkan laba bersih sebesar Rp 26.958.911. Ini menunjukkan performa keuangan yang positif selama triwulan pertama tahun 2022, dengan laba yang mencerminkan efisiensi pengelolaan biaya dan pendapatan.

Triwulan II 2022 perusahaan mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp 9.120.000 dibandingkan dengan triwulan I 2022. Meskipun total biaya juga meningkat, laba bersih yang dihasilkan meningkat sebesar Rp 1.716.400. Peningkatan ini menunjukkan performa keuangan yang baik dengan pengelolaan biaya yang efisien.

Triwulan III 2022 perusahaan mengalami penurunan pendapatan sebesar Rp 18.240.000 dibandingkan dengan triwulan II 2022. Meski total biaya menurun, laba bersih yang dihasilkan mengalami sedikit penurunan sebesar Rp 1.507.600. Penurunan ini mencerminkan tantangan yang

---

<sup>26</sup> M. Ali Sodik Sandu Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015):28.

<sup>27</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013).

dihadapi perusahaan dalam mempertahankan pendapatan dalam upaya mengendalikan biaya.

Triwulan IV 2022 perusahaan mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp 27.360.000 dibandingkan dengan triwulan III 2022. Total biaya mengalami peningkatan, laba bersih yang dihasilkan meningkat dengan signifikan sebesar Rp 8.680.800. Peningkatan ini mencerminkan perbaikan performa keuangan perusahaan dilihat dari peningkatan pendapatan dan biaya.

Secara keseluruhan, meskipun terdapat fluktuasi dalam pendapatan dan biaya selama tahun 2022, perusahaan berhasil meningkatkan laba bersih dari triwulan ke triwulan, yang menunjukkan peningkatan efisiensi operasional dan kemampuan untuk mengelola biaya dengan efektif.

BEP dalam unit dan rupiah meningkat dari triwulan I ke triwulan III, hal ini disebabkan oleh biaya yang konstan dan biaya variabel yang relatif tinggi, Peningkatan BEP mengindikasikan peningkatan biaya, baik tetap maupun variabel, yang memerlukan penjualan lebih tinggi untuk mencapai titik impas. Pada tahun 2022, perusahaan menunjukkan performa yang cukup stabil dalam margin kontribusi dan rasio kontribusi margin. Triwulan pertama dan kedua memiliki rasio kontribusi margin sekitar 30-31%, sedangkan triwulan ketiga dan keempat memiliki rasio kontribusi margin yang lebih tinggi, yaitu 32%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan efisiensi operasional seiring berjalannya waktu, terutama dalam hal mengendalikan biaya variabel. Margin kontribusi yang stabil dan meningkat sepanjang tahun menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan laba setelah menutupi biaya variabel.

Triwulan I 2023 perusahaan mencatat laba sebesar Rp38.594.900. Ini menunjukkan bahwa perusahaan berhasil menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada total biaya yang dikeluarkan selama periode tersebut. Triwulan II 2023 perusahaan menghasilkan laba bersih yang positif sebesar Rp32.173.300 pada triwulan II 2023. Ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat biaya yang signifikan, perusahaan dapat menghasilkan keuntungan. Evaluasi lebih lanjut dapat dilakukan untuk memahami komponen biaya yang dapat dikendalikan atau dikurangi untuk meningkatkan margin laba.

Triwulan III 2023 Pada triwulan III 2023, turun dari Rp282.720.000 di triwulan II menjadi Rp255.360.000 di triwulan III. meskipun terdapat

penurunan pendapatan, perusahaan masih berhasil meningkatkan laba bersihnya. Ini menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan biaya dan kontrol biaya yang lebih baik dibandingkan dengan triwulan sebelumnya. Evaluasi lebih lanjut bisa dilakukan untuk memahami penyebab penurunan pendapatan dan mencari cara untuk meningkatkan pendapatan sambil menjaga biaya tetap terkendali.

Triwulan IV 2023 Pada triwulan IV 2023, pendapatan mengalami kenaikan serta perusahaan berhasil menjaga total biaya pada tingkat yang relatif stabil dan masih menghasilkan laba bersih yang positif sebesar Rp31.081.300. Ini menunjukkan manajemen biaya yang efektif dan kontrol yang baik terhadap pengeluaran, bahkan saat pendapatan mengalami penurunan. Evaluasi lebih lanjut dapat dilakukan untuk memahami penyebab penurunan pendapatan dan mencari cara untuk meningkatkan pendapatan sambil menjaga biaya tetap terkontrol.

Penurunan BEP dalam unit menunjukkan berapa banyak unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas. Ada penurunan yang signifikan dari Triwulan I (76.364 unit) ke Triwulan IV (40.252 unit). Penurunan ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan lebih sedikit unit untuk mencapai titik impas, yang bisa menunjukkan peningkatan efisiensi atau penurunan biaya. Penurunan BEP dalam nilai rupiah juga menurun dari Rp145.091.807 di Triwulan I menjadi Rp76.479.493 di Triwulan IV ini konsisten dengan penurunan BEP dalam unit, menunjukkan bahwa perusahaan juga berhasil mengurangi total biaya yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas.

Peningkatan rasio margin kontribusi di Triwulan I 39% dan triwulan II 37%, menunjukkan bahwa proporsi pendapatan yang tersisa setelah biaya variabel meningkat secara signifikan. Ini bisa disebabkan oleh peningkatan harga jual, pengurangan biaya variabel, atau kombinasi keduanya. Penurunan Margin Kontribusi: Pada Triwulan IV, rasio margin kontribusi menurun menjadi 32%, yang menunjukkan bahwa proporsi pendapatan yang tersisa setelah biaya variabel mengalami penurunan dibandingkan dengan Triwulan III. Ini bisa menunjukkan peningkatan biaya variabel atau penurunan harga jual.

Menurunnya biaya produksi memberikan dampak buruk terhadap laba yang diperoleh *home industry* dapat memperbanyak jumlah produksi, kemungkinan laba yang akan dihasilkan juga akan meningkat. Penurunan biaya produksi ini disebabkan oleh menurunnya setiap elemen biaya

produksi karena volume penjualannya juga mengalami penurunan. Hal ini sesuai teori yang dijelaskan oleh Hansen dan momen bahwa biaya dasarnya, nilai totalnya akan bertambah seiring dengan terjadinya peningkatan *output* dan nilai totalnya akan turun seiring dengan terjadinya penurunan *output*.

Dari penjelasan di atas dapat dilihat bahwa terjadinya ketidakstabilan peningkatan dan penurunan volume penjualan diikuti dengan laba operasi yang fluktuatif. Naik turunnya volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan. Sehingga, semakin besar pendapatan usaha akan semakin besar laba atau keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Pada periode tersebut memperjelas bahwa kenaikan laba sangat dipengaruhi oleh kenaikan penjualan. Hal ini juga sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh Basu Swasta bahwa perusahaan harus memperhatikan bauran pemasaran dan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produknya untuk mencapai penjualan yang tinggi. Kemampuan Perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka Perusahaan akan mengalami kerugian. Aktivitas pendapatan penjualan merupakan pendapatan utama karena jika pendapatan penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan Perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran pendapatan penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

### **Perencanaan Laba Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba Pada *Home Industry* Tahu Takwa Populer**

1. **Perencanaan laba sebelum menggunakan analisis biaya volume laba**  
*Home industry* memperoleh laba pada triwulan I 2022 sebesar Rp. 218.880.000, triwulan II Rp. 228.000.000, triwulan III sebesar Rp.209.760.000, triwulan IV sebesar Rp.237.120.000. Pada tahun 2023 memperoleh laba pada triwulan I Rp 346.560.000, triwulan II Rp 282.720.000, triwulan III Rp 255.360.000, triwulan IV Rp.246.240.000. Dalam usaha Tahu takwa ini, pemilik *home industry* menginginkan laba meningkat minimal 5% dari laba sebelumnya, akan tetapi, pemilik *home industry* masih belum menganalisis apakah laba yang didapatkan sesuai dengan target atau tidak karena dengan adanya analisis, diharapkan *home industry* mampu mengatur strategi agar laba yang ditargetkan bisa tercapai.

Analisis biaya volume laba merupakan Teknik/cara untuk menghitung dampak yang terjadi akibat perubahan harga jual, jumlah volume produksi terjual dan biaya produksi terhadap besarnya laba yang diperoleh perusahaan untuk membantu manajemen dalam Menyusun perencanaan laba.<sup>28</sup>

## 2. Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Alat Analisis Cost Volume Profit

Tahun 2022 Pada triwulan I *contribution* margin menunjukkan angka Rp. 67.115.500 dengan rasio 31%, pada triwulan II Rp. 68.832.000 dengan rasio 30%, triwulan III Rp.67.324.400 dengan rasio 32%, pada triwulan IV Rp.76.005.200 dengan rasio 32%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa *home industry* mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan *break event point* dalam bentuk rupiah *home industry* mampu melakukan penjualan di atas *break even point* atau titik impas pada triwulan I 2022 yaitu sebesar Rp.229.057.880 dengan penjualan 121.030 unit. Pada triwulan II 2022 sebesar Rp.266.031.064 dengan penjualan 140.016 unit. Pada triwulan III sebesar Rp.250.229.251 dengan penjualan 131.706 unit. Pada triwulan IV sebesar Rp.250.560.506 dengan penjualan 131.874 unit.

*Home industry* melakukan penjualan di atas batas titik impas, karena apabila berada di bawah titik impas perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun volume penjualan yang terjadi pada triwulan I-IV 2022 lebih besar dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan. Sehingga Perusahaan dalam posisi laba. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada triwulan I 2022 masih dalam keadaan aman sebesar Rp.11.077.880 dengan rasio sebesar 5%, triwulan II sebesar Rp.79.782.000 dengan rasio sebesar 36%, triwulan III sebesar Rp.75.964.400 dengan rasio sebesar 36%, triwulan IV sebesar Rp.85.305.200 dengan rasio sebesar 36%.

Pada tahun 2023 triwulan I *contribution margin* meningkat menjadi Rp.228.182.400 dengan rasio 39%, triwulan II sebesar 191.176.800 dengan rasio 37%, triwulan III sebesar Rp.157.785.600 dengan rasio

---

<sup>28</sup> Rakhmawati and Nikmah, "Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek." *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency* 2 (2022):33.

24%, triwulan IV Rp.150.724.800 dengan rasio 32%. di triwulan I-IV *home industry* juga mampu menutupi biaya tetap dan laba juga meningkat. Kemudian *break even point home industry* yaitu pada triwulan I sebesar Rp.246.837.287 dengan penjualan 129.914 unit, triwulan II sebesar Rp.179.945.301 dengan penjualan 94.708 unit, triwulan III sebesar Rp.146.623.289 dengan penjualan 77.170 unit, triwulan IV sebesar Rp.147.896.210 dengan penjualan 77.887 unit.

Adapun volume penjualan yang terjadi pada tahun 2023 lebih besar dari perencanaan penjualan pada titik impas yang telah dianggarkan, sehingga perusahaan dalam posisi laba. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada triwulan I sebesar Rp.99.722.713 dengan rasio 29%, triwulan II sebesar Rp.111.894.699 dengan rasio 38%, triwulan III sebesar Rp.108.736711 dengan rasio 43%, triwulan IV sebesar Rp. 98.253.790 dengan rasio 40%. Berikut tabel perolehan laba yang ingin dicapai:

Laba Yang Diharapkan Triwulan 2022		
KET	Laba bulan sebelumnya + (laba yang diharapkan x laba bulan sebelumnya)	
I	Rp.26.958.911 + ( 5% x Rp.26.958.911)	Rp 28.306.857
II	Rp.28.675.311 + ( 5% x Rp.28.675.311)	Rp 30.109.077
III	Rp.27.167.711 + ( 5% x Rp.27.167.711)	Rp 28.526.097
IV	Rp.35.848.511 + ( 5% x Rp.35.848.511)	Rp 37.640.937

Laba Yang Diharapkan Triwulan 2023		
KET	Laba bulan sebelumnya + (laba yang diharapkan x laba bulan sebelumnya)	
I	Rp.38.594.900 + ( 5% x Rp.38.594.900)	Rp 40.524.645
II	Rp.32.173.300 + ( 5% x Rp.32.173.300)	Rp 33.781.965
III	Rp.35.607.100 + ( 5% x Rp.35.607.100)	Rp 37.387.455
IV	Rp.31.081.300 + ( 5% x Rp.31.081.300)	Rp 32.635.365

Jadi dengan adanya analisis perencanaan laba ini, *home industry* bisa melihat bagaimana kinerja perusahaan dan keuangan perusahaan. Selain itu, pemilik *home industry* juga bisa mengatur strategi untuk kelangsungan hidup dan kemajuan usahanya. Hal ini juga sesuai dengan teori yang telah dijelaskan oleh Mulyadi bahwa perencanaan

laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain

### 3. Analisis faktor yang menyebabkan target laba tidak tercapai

Dalam analisis biaya volume laba ini terlihat jelas bahwa yang mempengaruhi target laba tidak tercapai adalah kuantitas penjualan. Selain itu, meningkatnya biaya variabel juga menyebabkan target laba tidak tercapai. Hal ini dikarenakan naiknya biaya bahan baku pembuatan tahu takwa yang tidak diikuti oleh kenaikan harga jual, sehingga hal tersebut juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan target laba tidak tercapai.<sup>29</sup>

Hal tersebut dapat dilihat dari alternatif-alternatif yang telah dilakukan bahwa perubahan salah satu faktor, ataupun semua faktor dapat mempengaruhi persen laba yang dicapai dari hasil penjualan tersebut. Kenaikan laba dapat diperoleh dengan cara meningkatkan hasil penjualan melalui volume penjualan dan harga jualnya. Rasa Syukur, Kemandirian dan Ambisi menjadi inteprestasi dari sebuah kata yang bernama “LABA”. Inteprestasi laba yang mandalam ditemukan sebagai gambaran “Kepuasan Psikologi”.<sup>30</sup>

Untuk mencapai angka penjualan yang direncanakan tersebut, tidak hanya alternatif dengan menjual sebanyak-banyaknya produk yang telah diproduksi ataupun dengan menaikkan harga jual setinggi-tingginya. Hal ini disebabkan karena masih ada faktor lain selain kuantitas penjualan dan harga jual untuk menaikkan laba. Faktor-faktor yang dimaksud adalah biaya tetap dan biaya variabel. Dengan asumsi *home industry* dapat menekan biaya variabelnya misalnya berpengaruh pada harga jual yang ikut menurun sehingga semakin banyak permintaan meningkatkan kuantitas penjualan. Kebijakan ini sangat berpengaruh demi tercapainya target laba yang diharapkan perusahaan.

---

<sup>29</sup> Adam Al Fatah, Agus Syarif, and Firmansyah, “Analisis Penerapan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan Pada UMKM Gubuk Nenas Di Desa Mendalo Darat),” *Jurnal Dinamika Manajemen* 11, no. 1 (2023): 25–33.

<sup>30</sup>

Analisis biaya volume laba menguji perilaku pendapatan total, total biaya, dan laba operasi Ketika terjadi perubahan Tingkat *output*, harga jual, biaya, variabel unit, dan biaya tetap produk. Analisis biaya volume laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan produktif.<sup>31</sup>

## E. KESIMPULAN

Pemaaman terhadap biaya, pendapatan, mengidentifikasi pemisahan biaya tetap dan biaya variabel pada *home industry* Tahu Takwa Populer sangat penting untuk menentukan titik impas dan margin kontribusi yang akurat. Menentukan Titik Impas (*Break-Even Point*) membantu perusahaan memahami volume penjualan minimum yang diperlukan untuk menutupi semua biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Melakukan perencanaan volume penjualan, dengan mengetahui volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba, *home industry* Tahu Takwa Populer dapat merencanakan strategi penjualan dan produksi yang lebih efektif. Mengetahui *margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh penjualan aktual dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas serta membantu manajemen dalam mengelola risiko. Analisis CVP mendukung pengambilan keputusan strategis terkait penetapan harga, pengendalian biaya, dan alokasi sumber daya.

Penerapan analisis CVP memberikan alat yang kuat bagi manajemen *home industry* Tahu Takwa Populer untuk merencanakan laba secara efektif, mengelola biaya, dan meningkatkan profitabilitas. Penerapan analisis biaya-volume-laba memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih informasi, merencanakan laba dengan lebih baik, dan menjaga posisi finansial yang kuat. Ini adalah alat yang esensial untuk perencanaan keuangan dan manajemen risiko yang efektif dalam mencapai tujuan keuangan perusahaan.

---

<sup>31</sup> Marianus Saldana Neno Karolus Belmo, "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu Kupang," *Journal of Management (SME'ES* 13, no. 3 (2020): 288.

## REFERENCES

- Achmad Fauzi, Eva Rukmayani, Gabriella Estevani, Nurmila Gumelarasati, Muhammad Kadifa Fahrezi. "Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 84–85.
- Baihaqqy, Mochammad Rizaldy Insan. *Akuntansi Manajemen. Pertama* Banyumas: Amerta Media, 2023.
- Belmo, Karolus, and Saldanha Neno. "332925-Analisis-Biaya-Volume-LabaSebagai-Alat-3E504776." *Jurnal Managemen* 13, no. 3 (2020): 289. Koraag, Jeriko Falentino, and Ventje Ilat. "Analisis of Cost-Volume-Profit for Planning Profit at the Tofu Factory 'Ibu Siti.'" *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 16, no. 03 (2016): 803–12.
- Cahyadi, Novan Yudi, Jurusan Akuntansi, and Politeknik Negeri Semarang. "ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT" 1, no. 1 (2018): 10–28.
- Deviesa, Devie. *Akuntansi Manajemen Strategis & Praktis*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2019.
- Dharma Andalas "Analisis Cost, Volume Profit, and Perencanaan Laba," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 25, no. 2 (2023):383.
- Dwi Ananda Asyadi, Erda, Sesarini Rahma Indahsari, Nurul Iffatil Azizah, Mohamad Bastomi, "Analisis Break Event Point Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan" , *Jurnal Pelita Manajemen* no. 02 (2023): 115–22.
- Eusi Rosidah, Medina Almunawwarah, Rina Marlina. *Akuntansi Manajemen. 1 Cetakan*. Bandung: Mujahid Press, 2018.
- Fadila, Rafiza Rahmi, and Riswandi. "Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu Juniza." *Research In Accounting Journal* 2, no. 2 (2019): 227.
- Fatah, Adam Al, Agus Syarif, and Firmansyah. "Analisis Penerapan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan Pada UMKM Gubuk Nenas Di Desa Mendalo Darat)." *Jurnal Dinamika Manajemen* 11, no. 1 (2023): 25–33.
- Guruh Ardana Putra Perdana, Endah Dwi Kusumastuti, Anny Suryani. "Analisis Perhitungan Cost-Volume-Provit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken." *Indonesian Accounting Literacy Journal* 02 (2021): 3.

- Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufron, Mohamad Bastomi. "Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah." *MAMEN (Jurnal Manajemen)* 2, no. 2 (2023): 241–49.
- Ita Rakhmawati dan firda Masfirotun Nikmah. "Analisis Biaya Volume Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek." *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency* 2 (2022): 33.
- Karolus Belmo, Marianus Saldana Neno. "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu Kupang." *Journal of Management (SME'ES)* 13, no. 3 (2020): 288.
- Ni Made Wirastika Sari. "Pengaruh Kraktersitik Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Keci 1, Dan Menengah (UMKM) Gula Aren Di Kabupaten Lombok Barat." *Jurnal Penyuluhan* 12 (2016): 52.
- Nuada, I Gusti Agung Didit Eka Permadi<sup>2</sup>, Rusdin. "Analisis Biaya, Volume Penjualan, Dan Laba Pada Kripik Talas Di Ud. Warna Sari Tahun 2023." *Open Journal Systems* 18, no. 5 (2023): 1109–24.
- Rahmi, Fitria, Chintia Dwi Dwi Sayekti, Reni Dahar, and Nino Sri Purnama Yanti. "Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023): 64–73. <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i1.736>.
- Romli, Achmand Fauzi, Nurhasanah, Luthfia Nabillah, Nur Asiyah Nasution, Dita Azka Amalina, and Siti Armanda Islamiyah. "Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Multiproduk Dalam Perencanaan Keuntungan Perusahaan." *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 34–52. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.22>.
- Sandu Siyoto, Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Sleman: Literasi Media Publishing, 2015.