

## **ANALISIS COST, VOLUME, PROFIT SEBAGAI STRATEGI PENDAPATAN LABA PADA PABRIK TAHU PT SAPUTRA KOTA MEDAN**

**Santi Elyana Silaban<sup>1</sup>, Natanael Sitorus Pane<sup>1</sup>, Dody Tambunan<sup>1</sup>, Andi Rostua Bakkara<sup>1</sup>, Hamonangan Siallagan<sup>1</sup>**

*<sup>1</sup>Manajemen & Universitas HKBP Nommensen Medan, Sumatera Utara, 2025, Indonesia*

---

### **Info Artikel**

#### **Riwayat Artikel:**

Tanggal Dikirim: 28 Juli 2025

Tanggal Diterima: 29 Juli 2025

Tanggal Dipublish: 30 Juli 2025

**Kata kunci:** Titik impas;  
Margin kontribusi; Biaya tetap dan variabel; industri Tahu

#### **Penulis Korespondensi:**

Santi Elyana Silaban

Email:

[email.santielyana@student.uhn.ac.id](mailto:email.santielyana@student.uhn.ac.id)

---

### **Abstrak**

*Dalam analisis suatu cost-volume -profit seringkali hanya digambar sebagai titik impas, Tetapi juga mencakup elemen penting dalam menyusun strategi perencanaan dalam laba.. Penelitian ini dilakukan di PT Saputra Kota Medan, yang dipilih karena perusahaan menghadapi kesulitan dalam mencapai target keuntungan akibat kurang optimalnya strategi keuangan yang diterapkan. Tujuan dari penelitian ini antara lain: (1) untuk menilai sejauh mana titik impas berperan dalam membantu proses perencanaan laba, (2) menganalisis kontribusi margin terhadap pencapaian laba perusahaan, serta (3) menganalisis dampak biaya tetap serta biaya variabel terhadap proses perencanaan keuntungan perusahaan. Pengumpulan data dilakukan melalui metode observasi dan wawancara, yang mencakup data primer dan sekunder. Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan mencapai titik impas sebesar RP.491.959*

---

**Jurnal Mutiara Akuntansi**

**e-ISSN: 2579-7611**

**Vol. 10 No. 1 Juni 2025 (Hal 32-38)**

**Homepage:** <https://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA>

**DOI:** <https://doi.org/10.51544/jma.v10i1.6249>

**How To Cite:** Silaban, Santi Elyana, Natanael Sitorus Pane, Dody Tambunan, Andi Rostua Bakkara, and Hamonangan Siallagan. 2025. "Analisis Cost, Volume, Profit Sebagai Strategi Pendapatan Laba Pada Pabrik Tahu PT Saputra Kota Medan." *Jurnal Mutiara Akuntansi* 10 (1): 32–38. <https://doi.org/https://doi.org/10.51544/jma.v10i1.6249>.



Copyright © 2025 by the Authors, Published by Program Studi: Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sari Mutiara Indonesia. This is an open access article under the CC BY-SA Licence ([Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)).

## 1. Pendahuluan

Perusahaan yang beroperasi di sektor produksi umumnya memiliki tujuan utama yaitu memperoleh laba. Oleh karena itu, pihak manajemen perlu merancang strategi yang tepat agar perencanaan laba dapat dilakukan secara efisien dan optimal. Seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan harus dioptimalkan agar tujuan laba bisa tercapai.

Analisis keterkaitan antara biaya, volume, dan laba (CVP analysis) sangat berperan dalam memberikan informasi bagi manajemen, seperti pemilihan produk, strategi pemasaran, serta penetapan harga dan volume penjualan. Pendekatan ini sangat berguna bagi manajer untuk menyusun rencana bisnis jangka pendek maupun panjang. Dengan menerapkan analisis ini, manajemen dapat memproyeksikan laba dan mengevaluasi kinerja perusahaan secara lebih terukur.

Dalam konteks ini, PT Saputra Kota Medan yang merupakan pabrik tahu, dinilai memiliki potensi pasar yang menjanjikan namun menghadapi kendala dalam perencanaan keuangan. Berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen perusahaan yang dilakukan pada 26 Mei 2025, diketahui bahwa perusahaan menyadari pentingnya penerapan analisis biaya-volume-laba untuk merancang strategi bisnis yang lebih terarah dan realistis.

Pabrik tahu ini beroperasi setiap hari senin hingga sabtu, sementara hari minggu dan hari libur nasional dijadikan waktu untuk menghentikan produksi. Dalam proses produksinya, pemilik pabrik hanya memperhitungkan biaya bahan baku seperti kacang kedelai, cuka, air, serta biaya lainnya. Padahal, dalam praktiknya, biaya produksi seharusnya mencakup seluruh komponen seperti gas, sewa lahan, penyusutan gedung dan alat, serta biaya perawatan aset tetap. Oleh karena itu, perusahaan perlu menghitung biaya secara komprehensif agar penetapan harga jual produk menjadi tepat dan sejalan dengan tujuan pencapaian laba. Pabrik Tahu PT Saputra Kota Medan menargetkan pencapaian laba bulanan sebesar Rp. 175.000.000.

## 2. Metode

### Konsep Analisis Biaya-volume-laba

Dalam konsep analisis biaya menurut Garrison (2023) yang berpendapat, bahwa dasar yang kuat dalam memahami konsep dan penggunaan analisis biaya dalam konteks manajemen. Garrison menekankan bahwa pemahaman terhadap biaya sangat penting bukan hanya untuk pelaporan keuangan, tetapi terutama untuk pengambilan keputusan manajerial yang efektif.

Menurut Garrison (2006), analisis biaya, volume, dan laba berfungsi sebagai sarana yang efektif dalam memahami keterkaitan antar elemen dalam suatu organisasi. Pendekatan ini menitik beratkan pada interaksi antara lima faktor utama, yaitu harga jual, volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap, dan laba yang dihasilkan.

Menurut Horngren (2020) pendekatan ini juga dapat digunakan untuk memahami perilaku biaya dalam kaitannya dengan keputusan manajerial. Salah satu fokus pentingnya adalah mengklasifikasikan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran untuk memahami bagaimana perubahan volume aktivitas mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Berdasarkan berbagai pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendekatan biaya-volume-laba adalah metode yang berguna bagi manajer dalam menilai pengaruh harga jual, tingkat penjualan, dan struktur biaya terhadap laba yang diperoleh perusahaan.

## **Fungsi Analisis Hubungan Biaya, Volume, Laba**

Analisis biaya, volume, dan laba bermanfaat untuk menentukan batas minimum penjualan yang perlu dicapai agar perusahaan terhindar dari kerugian. Selain itu, pendekatan ini memfasilitasi pihak manajemen dalam menghitung jumlah unit yang harus dijual demi mencapai laba yang ditargetkan keuntungan tertentu, dan juga memperkirakan bagaimana perubahan pada harga jual, volume produksi, biaya tetap, serta biaya variabel memengaruhi laba yang diperoleh.

Dengan pemahaman atas informasi ini, manajemen mampu merancang strategi penjualan dan pengendalian biaya secara efektif agar dapat memperoleh laba sesuai harapan.

## **Perencanaan laba**

Keberhasilan pencapaian laba dalam suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuan manajemen dalam merancang strategi dan memanfaatkan peluang yang ada. Oleh sebab itu, perencanaan laba memiliki peran penting dalam proses pengambilan keputusan strategis perusahaan.

Perencanaan laba membantu perusahaan dalam menetapkan target keuangan, mengevaluasi peluang, dan mengarahkan kegiatan bisnis sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Dengan menetapkan proyeksi laba yang jelas, manajemen dapat mengontrol biaya, menetapkan harga jual yang tepat, serta menjaga efisiensi operasional.

Menurut Wells, Hilton Gordon (1996:3) bahwa: “perencanaan laba yang baik menjadi pedoman dalam mengelola aktivitas perusahaan agar dapat sejalan dengan sasaran jangka pendek maupun jangka panjang.

## **Manfaat Perencanaan Laba**

Dalam manfaat perencanaan laba adalah suatu manfaat yang banyak manfaatnya, antara lain sebagai pedoman dalam menyusun kegiatan operasional perusahaan, sebagai dasar pertanggungjawaban manajemen, serta sebagai alat koordinasi untuk memastikan seluruh bagian organisasi berjalan selaras.

Selain itu, perencanaan laba juga dapat berfungsi sebagai alat evaluasi kinerja dan motivasi bagi manajer untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan manfaat yang signifikan tersebut, penting bagi manajemen untuk memastikan perencanaan laba dilakukan secara tepat agar tidak menimbulkan keraguan dalam pelaksanaannya.

## **Analisis Titik Impas**

Analisis *titik impas* adalah sebuah pendekatan yang digunakan berdasarkan asumsi tertentu. Jika terdapat perubahan dalam komponen biaya atau volume penjualan, maka posisi titik impas akan mengalami penyesuaian, yang pada akhirnya akan memengaruhi tingkat keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mengetahui jumlah unit produk yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian.

Dengan kata lain, perusahaan yang bergerak di bidang produksi harus mengetahui titik dimana total biaya sama dengan total pendapatan dari hasil penjualan. Pada titik inilah perusahaan tidak mengalami kerugian maupun memperoleh keuntungan, sehingga menjadi acuan penting dalam proses perencanaan laba.

## **Pengertian Titik Impas**

*Titik Impas* menurut Prastowo Darminton merupakan kondisi di mana jumlah biaya total setara dengan jumlah penerimaan. Henry Simamora juga menjelaskan bahwa titik impas merupakan situasi dimana pendapatan dari penjualan setara dengan total biaya yang ditanggung. Sementara itu, Bambang Riyanto menyatakan bahwa

analisis BEP merupakan metode yang digunakan untuk memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya berubah, serta jumlah penjualan.

### Tujuan Titik Impas

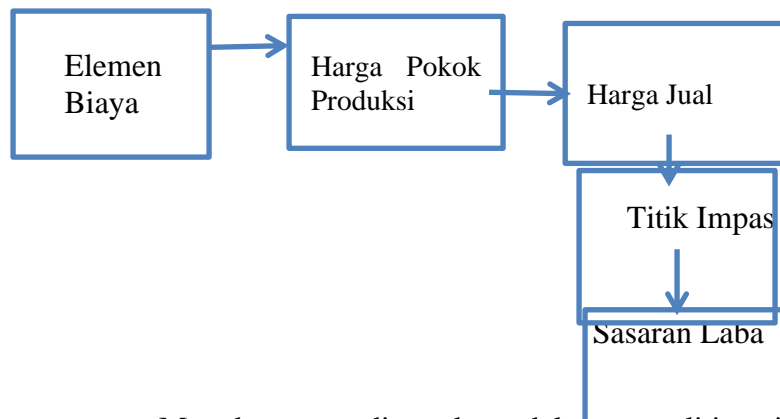
Tujuan pokok dari analisis titik impas yakni untuk mengidentifikasi jumlah penjualan minimum yang diperlukan agar perusahaan terhindar dari kerugian. Titik ini digunakan oleh manajer sebagai dasar dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan produksi atau pemasaran. Dengan menganalisis titik impas, manajemen dapat memperkirakan besarnya biaya yang akan timbul dan menentukan jumlah unit produk yang perlu dijual agar perusahaan berada pada posisi impas antara total biaya dan pendapatan.

### Dasar Asumsi dalam Analisis Titik Impas

Dalam penggunaannya, analisis *titik impas* mengasumsikan bahwa struktur pengeluaran operasional dan harga jual bersifat tetap selama periode tertentu. Jika terjadi perubahan dalam salah satu variabel, maka posisi titik impas akan berubah. Oleh karena itu, analisis ini lebih efektif diterapkan dalam kondisi stabil, di mana fungsi pendapatan dan biaya dapat digambarkan secara linear. Beberapa pakar seperti Hansen dan Mowen menyatakan bahwa analisis titik impas didasarkan pada indentifikasi pengeluaran tetap dan pengeluaran yang berubah ubah secara akurat, juga harga jual produk yang konsisten.

### 3. Hasil

Kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antara analisis hubungan antara biaya, volume, laba dengan penyusunan strategi laba di PT Saputra Kota Medan dapat disajikan dalam bagan berikut ini:



Metode yang diterapkan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, melalui pendekatan analisis aktivitas untuk menilai pencapaian sasaran laba. Rumus yang dipakai dalam proses analisis ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

Margin Kontribusi per Unit = Harga Jual per Unit - Biaya Variabel per Unit

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Rasion Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga jual per Unit}}$$

Dalam merencanakan laba, penting untuk mempertimbangkan berbagai kemungkinan, termasuk pengaruh variabel-variabel tertentu terhadap besar kecilnya laba yang ingin dicapai. Analisis sensitivitas digunakan untuk mengkaji dampak perubahan variabel, seperti harga jual, biaya tetap, atau biaya variabel terhadap hasil yang diinginkan. Ketiga alternatif tersebut tidak dapat diterapkan secara bersamaan. Oleh karena itu, perhitungan ini hanya difokuskan pada alternatif pertama, yaitu menurunkan harga jual per unit tahu sebesar Rp.23.657.

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Tetap} &= \frac{\text{Rp. 184.526.915}}{\text{Rp.40.000}} \\ &= \text{Rp.23.653} \\ \text{Margin Kontribusi Per Unit} &= \text{Rp. 40.000} - \text{Rp. 23.653} = \text{Rp.16.347} \\ \text{BEP ( Unit )} &= \frac{\text{Rp. 184.526.915}}{\text{Rp.16.347}} \\ &= \text{Rp.7.800} \\ \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{Rp.184.526.915}}{\text{Rp. 0,4087}} \\ &= \text{Rp. 244.678.248} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2025 Pabrik Tahu dapat mencapai titik impas pada saat jumlah produksi dan hasil penjualan mencapai Rp.244.678.248.

### Evaluasi Kebijakan dan Interpretasi Harga Sebagai Instrumen Perencanaan Laba

Dalam merancang strategi laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan sejumlah opsi kebijakan untuk meraih target keuntungan yang telah ditetapkan. Salah satunya adalah pengaturan harga jual produk. Berikut ini adalah dua skenario simulasi yang dianjurkan peneliti untuk pabrik Tahu PT Saputra.

**Pertama**, Harga jual dinaikan 10%

	Mula- Mula	Peningkatan sebesar 10%
Harga jualan	Rp.45.000	RP.49.500
Contribution Margin	Rp.44,99	Rp.49,45
Target Laba	Rp.100.000.000	Rp.100.000.000
Total Biaya Tetap	Rp.175.000.000	Rp.175.000.000
Total penjualan	Rp.275.000.000	Rp.275.000.000
BEP (Unit)	Rp.6.112 unit	Rp.5.561 unit

Peningkatan harga jual 10% menyebabkan penurunan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai target laba, yaitu dari Rp.6.112 unit menjadi Rp.5.561 unit.

**Kedua**, biaya variabel turun 10%

	Mula-Mula	Penurunan sebesar 10%
Harga Jual	Rp. 45.000	Rp. 45.000
Biaya Variabel	Rp. 23.653	Rp. 21.288
<i>Margin Contribution</i>	Rp. 21.347	Rp. 23.712
Target Laba	Rp. 100.000.000	Rp. 100.000.000
Biaya Tetap	Rp. 175.000.000	Rp. 175.000.000
BEP (Rp.)	Rp. 275.000.000	Rp. 275.000.000
Maka Titik Impas	Rp. 6.112 unit	Rp. 5.561 unit

**Ketiga**, kenaikan biaya tetap sebesar 10%

	Mula-Mula	Peningkatan sebesar 10%
Harga jualan	Rp. 45.000	Rp. 40.000
Biaya Variabel	Rp. 23.623	Rp. 23.623
<i>Contribution Margin</i>	Rp. 21.347	Rp. 21.347
Biaya Tetap	Rp. 100.000.000	Rp. 100.000.000
Target Laba	Rp. 175.000.000	Rp. 175.000.000
Total Penjualan	Rp. 275.000.000	Rp. 285.000.000
Maka Titik Impas	Rp. 6.112 unit	Rp. 6.425 unit

Berdasarkan hasil simulasi dari ketiga skenario dari kebijakan yang dianalisis, peneliti menyimpulkan, bahwa kebijakan yang paling efektif bagi pabrik Tahu PT Saputra Kota Medan dalam mencapai target laba sebesar Rp. 175.000.000 adalah dengan simultan menurunkan biaya variabel dan harga jual masing masing sebesar 10%.

Kombinasi kebijakan ini memungkinkan pabrik tahu untuk menjual produk dengan jumlah yang paling sedikit yaitu Rp. 40.499 unit, guna mencapai target laba yang telah ditentukan.

#### 4. Simpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan, disimpulkan bahwa untuk mencapai titik impas (Break Event Point/BEP) pabrik Tahu PT Saputra Kota Medan perlu memproduksi Rp. 16.347 unit dengan total penjualan mencapai Rp. 244.678.248. Sementara itu, untuk mencapai target laba Rp. 175.000.000, perusahaan harus menjual Rp. 40.499 unit produk menghasilkan total penjualan sebesar Rp. 958.084.843.

Dari keseluruhan hasil tersebut, peneliti menyarankan bahwa strategi yang paling optimal yang dapat diambil oleh pabrik Tahu PT Saputra Kota Medan untuk mencapai target laba adalah:

1. Mengurangi harga jual per unit dari Rp. 45.000 menjadi Rp. 23.657.
2. Mengurangi biaya variabel sebesar 10%.

Kombinasi dari kedua strategi tersebut memungkinkan perusahaan untuk tetap mencapai target laba dengan jumlah unit penjualan yang lebih rendah, yaitu sebanyak Rp. 40.499 unit tahu.

#### 5. Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama proses penyusunan karya ilmiah ini. Secara khusus, penulis menyampaikan apresiasi kepada : “Santi Elyana Silaban;

Natanael Sitorus Pane; Dody Tambunan; Andi Rostua Bakkara; serta Dosen pembimbing Dr. E. Hamonangan Siallagan SE.M.Si, atas arahan dan bimbingan yang sangat berharga.

## 6. Referensi

Adolph, R. (2016). 濟無No Title No Title No Title.

Kediri, I. (2024). *PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DALAM PERENCANAAN LABA HOME INDUSTRY ( Studi Pada Industri Tahu Takwa Populer di Kota Kediri )* 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 . 1 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 penurunan volume produksi menjadi 595 . 200 potong . dengan total biaya 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 . L(2), 59–74.

Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). *Analisis of cost-volume-profit for planning profit at the tofu factory “Ibu Siti.”* Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 16(03), 803–812.

Marsela, J., Julianita, Kusriyah, M., Danil, M., Gadink, M., & Mukhlis, M. (2022). *Analisis Kelayakan Kegrafikan dalam Buku Teks Cerdas Berbahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas XII Kurikulum 2013 Revisi Terbitan Erlangga.* Jurnal SAJAK: Sastra, Bahasa, Dan Pembelajaran Bahasa Dan Sastra, 1(1), 168–177. <https://journal2.uir.ac.id/index.php/sajak/article/view/8787>

Monoarfa, V. (2022). *Analisis Biaya - Volume - Laba Sebagai Dasar Target Laba Yang Ingin Dicapai.* Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi, 1(2), 124–136. <https://doi.org/10.37479/mopolayio.v1i2.26>

Pabrik, P., Pink, T., & Oebufu, J. (2020). *Belmo and Neno/ JOURNAL OF MANAGEMENT (SME's) Vol. 13, No.3, 2020, p285-298.* 13(3), 285–298.

Rahmadina, F., Durrotut Taqiyah, U., Mutiara Bintang, Y., & Rakhmawati, I. (2024). *Penerapan Analisis Biaya, Volume, dan Laba Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan untuk mencapai Sasaran Laba.* Journal of Islamic Accounting Competency, 4(1), 1–17. <https://doi.org/10.30631/jisacc.v4i1.1884>