

Penerapan cost volume profit sebagai dasar perencanaan penjualan untuk laba yang diharapkan PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon

Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

Dian Natalia Erwinda Rellam

Corresponding author: dianrellam064@student.unsrat.ac.id

Sam Ratulangi University - Indonesia

Lidia M. Mawikere

Sam Ratulangi University - Indonesia

Steven Josia Tangkuman

Sam Ratulangi University - Indonesia

DOI

10.58784/mbkk.283

Keywords

cost volume profit
break-even point
margin of safety
profit
sales

JEL Classification

D24

D61

Received 15 January 2025

Revised 28 January 2025

Accepted 30 January 2025

Published 30 January 2025

ABSTRACT

CVP is a tool that can help companies in decision making so that companies can find out to what extent the company achieves its profit or benefit in determining sales volume. This study aims to determine profit and sales planning using CVP at PT. Sumber Trijaya Lestari Tomohon Branch. The type of research used is qualitative with a descriptive qualitative approach. The type of data used is primary and secondary data with data collection, namely interviews and documentation. The results of the study showed that during the company's sales in one period, the company experienced fluctuations at the beginning of the period, while in the following month the company obtained an increase in sales volume so that from the calculations obtained, the company can be at the break-even point and the safe limit level of sales.

©2025 Dian Natalia Erwinda Rellam, Lidia M. Mawikere, Steven Josia Tangkuman



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Perencanaan laba dan penjualan adalah tahap awal yang sangat berperan penting dalam memudahkan manajemen untuk menjalankan kegiatan usahanya. Perencanaan laba dan penjualan yang dibuat dengan baik akan memberikan pedoman untuk membantu perusahaan menaksirkan tingkat laba yang lebih optimal. Suatu perencanaan laba dinilai baik apabila manajemen dapat mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya serta volume penjualan. Analisis biaya volume laba (*cost volume profit* -

CVP) dapat menjadi kunci keberhasilan dan kelangsungan hidup perusahaan. Analisis ini dapat membantu para manajer dalam membuat keputusan penting seperti menentukan produk atau jasa yang akan dijual, berapa harga jualnya, bagaimana strategi penjualan yang dilakukan serta biaya-biaya yang akan digunakan.

Analisis CVP akan membantu perusahaan mengetahui penggolongan biaya yang dikeluarkan, nilai margin dan rasio kontribusi (*contribution margin*), titik impas (*break even point-BEP*), batas aman penjualan (*margin of safety*), serta besarnya pengaruh perubahan penjualan terhadap laba (Triana et al., 2020). Penghitungan penjualan berdasarkan target laba yang diharapkan membutuhkan informasi data biaya. Analisis CVP akan mempermudah perusahaan dalam merencanakan penjualan sesuai dengan tingkat laba yang diharapkan dan membantu dalam penentuan keputusan alternatif tindakan yang akan dipilih (Yanto, 2020). Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya sangat dipengaruhi dari kebijakan yang diterapkan oleh manajemen. Menurut Kamaroellah (2020), akuntansi manajemen berperan penting dalam menyediakan informasi kepada pengambil keputusan.

PT. Sumber Trijaya Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi retail. Perusahaan ini melakukan penjualan dengan mendistribusikan berbagai macam produk kebutuhan sehari-hari. Penjualan yang terjadi pada perusahaan ini seringkali mengalami kenaikan bahkan penurunan. Oleh sebab itu, manajemen perusahaan perlu membuat perencanaan penjualan yang efisien agar pendapatan dapat melebihi biaya-biaya yang dikeluarkan serta volume penjualan dapat meningkat agar dapat mengalami keuntungan. Diperhadapkan dengan ketatnya persaingan menuntut perusahaan agar berupaya meningkatkan efisiensi dan efektivitas di setiap aspek operasionalnya, termasuk dalam hal penjualan untuk menghasilkan laba. Manajemen perusahaan juga diperhadapkan dengan hambatan-hambatan yang cukup berpengaruh dalam peningkatan penjualan dan mencapai target keuntungan atau laba yang diharapkan. Kekeliruan dalam membangun perencanaan penjualan dapat mengakibatkan kesulitan dalam mencapai target laba dan volume penjualan.

Tinjauan pustaka

Menurut Alfisyahr dan Devita (2021), perencanaan penjualan melibatkan dua langkah yaitu pembentukan dan pemeliharaan rencana tertentu. Seorang tenaga penjual diharapkan harus menggunakan keterampilan konseptualnya agar dapat memenuhi tujuannya sehingga perencanaan adalah kualitas dasar dari perilaku yang cerdas. Menurut Nursanty et al. (2022), setiap perusahaan memiliki peran yang begitu penting terutama dalam bidang

ekonomi. Perusahaan mempunyai tujuan yang akan dicapai baik berupa laba yang maksimal, kelangsungan hidup, bahkan pertumbuhan agar terciptanya kesejahteraan. Menurut Nursanty et al. (2022), terdapat tiga pendekatan yang dapat diikuti dalam menetapkan tujuan laba yaitu:

- Metode priori, tujuan laba mendominasi perencanaan dimana manajemen menentukan tingkat pengembalian yang diinginkan dan berusaha merealisasikannya melalui perencanaan.
- Metode posteriori, tujuan laba berada dibawah perencanaan dan diidentifikasi sebagai hasil dari perencanaan.
- Metode pragmatis, manajemen menggunakan suatu standar laba yang telah diuji dan dibuktikan melalui pengalaman.

Menurut Sitanggang (2023), CVP adalah konsep perencanaan dan pengendalian yang berhubungan dengan biaya dan volume penjualan terhadap laba yang direncanakan di masa mendatang. Menurut Mustofa et al. (2022), metode CVP dapat menentukan penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari kerugian tetapi belum menghasilkan keuntungan, dalam arti keuntungan sama dengan nol. Menurut Supit et al. (2022), penerapan CVP memerlukan pembagian biaya menurut perilakunya. Hal ini dilakukan untuk membantu memahami hubungan antara perilaku biaya terhadap laba nantinya. Menurut Nursanty et al. (2022), beberapa asumsi dalam melakukan analisis CVP yaitu harga jual dan biaya diketahui dengan pasti. Menurut Rahmi et al. (2023), tingkat laba dan kerugian dapat ditaksirkan dengan CVP melalui metode analisis BEP dan analisis batas keamanan. Iswara et al. (2023) menyatakan bahwa penggunaan analisis CVP dilakukan untuk perencanaan laba yang diharapkan dan menghasilkan informasi kegiatan produksi atau penjualan yang produktif dan mampu berkontribusi.

Menurut Indriani (2024) dan Winanto et al. (2024), margin kontribusi adalah selisih dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel dimana jumlah tersebut digunakan untuk menutupi biaya tetap periode tersebut. Katemba et al. (2024) dan Silangen et al. (2025) mengimplementasikan margin kontribusi dengan formula berikut.

$$\text{Margin kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Menurut Ria (2023), tujuan penggunaan margin kontribusi adalah mengevaluasi profitabilitas tiap unit penjualan, mengidentifikasi kontribusi tiap biaya tetap, serta laba bersih. Pentingnya margin kontribusi bagi manajemen antara lain:

- a. Informasi margin kontribusi bisa digunakan untuk menilai kemampuan produk dalam menghasilkan laba sehingga manajemen mudah dalam memilih produk yang menghasilkan laba yang lebih tinggi.
- b. Menjadi bahan pertimbangan dalam menghentikan atau melanjutkan produksi produk hanya dengan memperhatikan margin kontribusi. Produk yang memiliki margin kontribusi positif yang akan menguntungkan dan memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.
- c. Memudahkan manajemen dalam menghitung BEP dengan hanya memperhatikan margin kontribusi dari sebuah produk.

Menurut Purwanti (2023), BEP dalam CVP adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau laba sama dengan nol. BEP dapat menggunakan rumus berikut:

$$\text{BEP (Rp.)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

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

Menurut Purwanti (2023), *margin of safety* adalah suatu konsep yang digunakan untuk mengukur sejauh mana kerugian potensial bahkan ketidakpastian di masa depan nanti. *Margin of safety* merupakan kelebihan realisasi penjualan atas BEP. Menurut Hendrayanti et al. (2022), pada dasarnya *margin of safety* adalah mengukur besar margin penjualan yang dapat turun dari angka penjualan yang direncanakan agar tidak menderita kerugian. *Margin of safety* dihitung dengan menggunakan formula berikut:

$$\text{Margin of safety (Rp)} = \text{Total penjualan} - \text{Penjualan BEP Rp.}$$

$$\text{Margin of safety (\%)} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total penjualan}} \times 100\%$$

Menurut Katemba et al. (2024) dan Silangen et al. (2025), perencanaan penjualan yang baik sangat dibutuhkan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba yang optimal. Formula penghitungan penjualan laba yang diharapkan adalah sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba yang diharapkan}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

**Metode
riset**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini meneliti biaya-biaya operasional serta penjualan yang terjadi pada perusahaan. Data kualitatif dalam penelitian ini berupa profil dari PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon seperti sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur perusahaan. Data primer dalam penelitian ini dikumpulkan secara langsung melalui observasi lapangan dalam menjawab fenomena atau permasalahan. Setelah mendapatkan data yang diperlukan, penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yang membantu menyusun, mengatur, serta menafsirkan data yang diperoleh. Berikut proses analisis dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dari berbagai sumber yaitu survei, wawancara, dan observasi.
2. Melakukan analisis dengan mengidenfitikasi setiap data dan melakukan perhitungan terkait CVP dalam perencanaan penjualan untuk laba yang diharapkan perusahaan.

**Hasil dan
pembahasan**

Hasil

Tabel 1 menyajikan pendapatan dan biaya tetap periode Juni 2023 hingga Mei 2024. Pada periode tersebut diketahui bahwa pengeluaran biaya tetap dalam satu periode adalah sebesar Rp 295,000,000. Biaya tetap selama periode tersebut terdiri dari gaji karyawan sebesar Rp. 234,500,000 dan sewa gedung sebesar Rp. 60,500,000. Selain itu, pada periode tersebut diketahui bahwa pengeluaran biaya variabel dalam satu periode adalah sebesar Rp 15,245,000. Berdasarkan data volume penjualan diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh dalam satu periode adalah sebesar Rp 3,717,976,955.

Tabel 1. Pendapatan dan biaya tetap

Bulan	Penjualan	Gaji karyawan (Rp.)	Sewa Gedung (Rp.)
Juni 2023	3,709,955	3,500,000	-
Juli 2023	165,190,386	21,000,000	5,500,000
Agustus 2023	181,701,200	21,000,000	5,500,000
September 2023	201,321,459	21,000,000	5,500,000
Oktober 2023	305,066,054	21,000,000	5,500,000
November 2023	575,152,754	21,000,000	5,500,000
Desember 2023	529,403,166	21,000,000	5,500,000
Januari 2024	360,685,929	21,000,000	5,500,000
Februari 24	517,456,620	21,000,000	5,500,000
Maret 2024	374,293,151	21,000,000	5,500,000
April 2024	342,311,634	21,000,000	5,500,000
Mei 2024	161,684,647	21,000,000	5,500,000
Total	3,717,976,955	234,500,000	60,500,000

Sumber: PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon

Pembahasan

Tabel 2 menyajikan margin kontribusi, BEP, dan batas aman periode Juni 2023 hingga Mei 2024. Hasil penghitungan menunjukkan persentase yang baik, yaitu berada pada rentang 81% sampai 100% dalam satu periode. Hasil ini mengindikasikan perusahaan dengan optimal dapat menutupi setiap biaya-biaya dan mampu memperoleh hasil yang menguntungkan. Perusahaan juga dapat dengan optimal mencapai BEP sehingga mampu menutupi setiap pengeluaran biaya-biaya. Hasil ini menunjukkan bahwa PT. Sumber Trijaya Lestari dapat menghasilkan penjualan yang melebihi posisi BEP. Hasil penghitungan menunjukkan bahwa batas aman Juni 2023 bernilai negatif yang mengindikasikan adanya risiko penurunan pendapatan. Pada bulan yang berikutnya, perubahan pada batas aman dapat dikatakan fluktuatif tetapi tidak memperoleh hasil yang negatif. Hal ini disebabkan karena adanya kenaikan BEP setiap bulan.

Tabel 2. Margin kontribusi, BEP, dan batas aman

Bulan	Margin kontribusi		Margin of safety		BEP (Rp.)
	Rp.	%	Rp.	%	
Juni 2023	3.005.005	81	-611,116.85	-16	4,321,071.85
Juli 2023	164.359.436	99	138,556,410.27	84	26,633,975.73
Agustus 2023	180.301.800	99	154,995,522.08	85	26,705,677.92
September 2023	199.776.659	99	174,616,544.17	87	26,704,914.83
Oktober 2023	303.702.254	100	278,447,053.57	91	26,619,000.43
November 2023	574.022.554	100	548,600,577.83	95	26,552,176.17
Desember 2023	528.145.666	100	502,840,070.24	95	26,563,095.76
Januari 2024	359.321.429	100	334,085,296.96	93	26,600,632.04
Februari 24	516.111.620	100	490,887,560.33	95	26,569,059.67
Maret 2024	372.785.151	100	347,685,952.52	93	26,607,198.48
April 2024	340.901.834	100	315,702,043.21	92	26,609,590.79
Mei 2024	160.298.547	99	134,955,501.75	83	26,729,145.25

Sumber: data olah, 2024

Tabel 3 menyajikan hasil penghitungan rencana laba yang diharapkan. Berdasarkan hasil penghitungan bahwa target penjualan untuk mencapai target laba yang diharapkan dalam satu periode dan dalam target capaian per bulannya. Informasi target penjualan terhadap laba yang diharapkan dapat digunakan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai.

Tabel 3. Perencanaan penjualan untuk laba yang diharapkan

Bulan	Penjualan aktual	Target laba	Rencana penjualan
Juni 2023	3,709,955	6,715,018.55	12,611,134.01
Juli 2023	165,190,386	328,728,868.14	358,817,038.53
Agustus 2023	181,701,200	361,585,388.00	392,005,442.42
September 2023	201,321,459	400,629,703.41	431,444,144.86
Oktober 2023	305,066,054	610,132,108.00	636,632,108.00
November 2023	575,152,754	1,150,305,508.00	1,176,805,508.00
Desember 2023	529,403,166	1,058,806,332.00	1,085,306,332.00
Januari 2024	360,685,929	721,371,858.00	747,871,858.00
Februari 2024	517,456,620	1,034,913,240.00	1,061,413,240.00
Maret 2024	374,293,151	748,586,302.00	775,086,302.00
April 2024	342,311,634	684,623,268.00	711,123,268.00
Mei 2024	161,684,647	321,752,447.53	351,770,149.02

Sumber: data olah, 2024

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon maka dapat disimpulkan bahwa:

1. CVP sebagai dasar perencanaan penjualan memiliki pengaruh bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk masa depan. Perusahaan dapat mengetahui berapa volume penjualan yang seharusnya terjadi agar tidak mengalami kerugian sehingga dengan mudah mencapai laba yang diharapkan.
2. Perencanaan penjualan yang dilakukan secara optimal akan membawa pengaruh besar untuk menutupi biaya-biaya operasional yang dikeluarkan. BEP sempat mengalami penurunan tetapi perusahaan mampu memperoleh pendapatan yang cukup tinggi.
3. *Margin of safety* pada PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon memiliki persentase yang tinggi. Hal ini mengindikasikan perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasional dengan efektif dan efisien sehingga mampu menghindari kerugian. Hal ini mempermudah perusahaan untuk mengetahui batas penurunan penjualan atau penjualan minimum.

Daftar pustaka

- Alfisyahr, R., & Devita, L. D. R. (2021). *Manajemen Penjualan*. Universitas Brawijaya Press.
- Hendrayanti, S., Fauziyanti, W., & Estuti, E. P. (2022). *Konsep Dasar Manajemen Keuangan*. PT. Nasya Expanding Management.
- Indriani, E. (2024). *Akuntansi Manajemen (ed. I ed.)*. Penerbit ANDI.
- Iswara, U., Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis cost volume profit dalam upaya merencanakan laba usaha Kopi Macro Coffee Roastery. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 16(1), 113-127.

- <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Kamaroellah, R. A. (2020). *Akuntansi Manajemen Pendidikan*. Jakad Media Publishing. <http://repository.iainmadura.ac.id/388/>
- Katempa, D., Sabijono, H., & Mintalangi, S. S. E. (2024). Optimalisasi biaya produksi dan peningkatan laba melalui analisis biaya volume dan laba pada Dolphin Bakery. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 393–400. <https://doi.org/10.58784/mbkk.241>
- Mustofa, A. W., Prastika, A. W., & Suhartini, D. (2022). Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UD. ZACYNDO. *Seminar Nasional Akuntansi dan Call for Paper*, 2(1), 36–46. <https://doi.org/10.33005/senapan.v2i1.171>
- Nursanty, I. A., Jusmarni., Minarni., Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar., Rachmawati, T., Maria., & Febrianty. (2022). *Akuntansi manajemen*. Seval Literindo Kreasi.
- Purwanti, A. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Salemba.
- Rahmi, F., Sayekti, C. D. D., Dahar, R., & Yanti, N. S. P. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*, 25(1), 64-71. <http://dx.doi.org/10.47233/jebd.v25i1.736>
- Ria. (2023). *Akuntansi Manajerial Pengambilan Keputusan Berbasis Data*. CV. Bintang Semesta Media.
- Silangen, N. A., Saerang, D. P. E., & Latjandu, L. D. (2025). Analisis cost volume profit (CVP) untuk perencanaan laba pada PT. Hasrat Abadi Manado. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 3(1), 52–59. <https://doi.org/10.58784/mbkk.261>
- Sitanggang, A. (2023). Analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 9(2), 217-227. <https://doi.org/10.54367/jrak.v9i2.2980>
- Supit, M. M., Gamaliel, H., & Rondonuwu, S. N. (2022). Analisis penerapan target costing dan cost-volume-profit sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan laba saat low season pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(5), 2685–2695. <https://journal.yrpioku.com/index.php/msej/article/view/1011>
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu?. *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2), 54-62. <https://ejurnal.umri.ac.id/index.php/MRABJ/article/view/1915>
- Winanto, A., Idrus, A., Samekto, A., Putri, F. C., Savitrah, R. M.,

- Shonhadji, N., Imaningati, S., Baihaqi, Muslimin, U. R., Salle, H. T., Manan, A., & Rahmadhani, S. (2024). *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi Universitas Riau Kepulauan*, 9(2), 369-386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>