



The Cost-Volume Profit Analysis for Profit Planning at CV. Tabina Bersama

Mauliya Aisyah

Email: mauliyaaisyah21@gmail.com

Akuntansi, Universitas Teuku Umar

ABSTRACT

This research is focused on analyzing cost-volume-profit (CVP) planning at CV. TABINA BERSAMA, a company that aims to optimize its financial decision-making and improve profitability. The study employs a qualitative research methodology, relying on secondary data sources, primarily the company's financial reports, specifically the profit and loss statements from the years 2014 to 2023. These reports provide a comprehensive overview of the company's financial performance, allowing the researcher to explore trends in revenue, costs, and profit margins over a significant period. The results indicate a positive outlook for the company, with a projected 5% increase in profit from Rp. 58,150,000 in 2023 to Rp. 61,057,500 in 2024, signaling that CV. TABINA BERSAMA is positioned to continue operating profitably in the near future. The study emphasizes the importance of the contribution margin in profit planning, as it plays a critical role in determining the profitability of the company at different levels of production and sales. The contribution margin is an essential tool in CVP analysis because it allows the company to assess how changes in sales volume, fixed costs, and variable costs impact overall profitability. By utilizing this concept, the research underscores how businesses can make informed financial decisions, set appropriate sales targets, and optimize their cost structures to maximize profits. Furthermore, the research provides insights into how CV. TABINA BERSAMA can strategically use this information to maintain financial stability and support long-term growth. In essence, the study highlights the significance of CVP planning in navigating financial challenges, improving cost efficiency, and ensuring sustained profitability.

Keywords: Cost Volume Pofit, Profit Planning

PENDAHULUAN

Di era yang penuh tantangan ini, persaingan dunia bisnis semakin ketat. Perkembangan dunia saat ini, yang berada di tengah era globalisasi, mengakibatkan peningkatan kebutuhan yang harus dipenuhi seiring dengan perubahan zaman. Kondisi ini memaksa perusahaan untuk dapat bersaing agar mampu memenuhi kebutuhan hidup yang terus meningkat. Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan di masa depan (Pangemanan et al., 2021). Untuk mencapai tujuan ini, manajemen perusahaan harus mampu melakukan perencanaan laba yang efektif, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Menurut Mulyadi (2015), perencanaan laba dapat dibagi menjadi dua kategori, masing-masing memiliki tujuan yang berbeda dalam menjaga keberlanjutan finansial perusahaan.



Perencanaan laba adalah suatu proses penting dalam manajemen keuangan yang bertujuan untuk menyelaraskan aktivitas operasional perusahaan dengan tujuan keuangan. Dengan perencanaan laba yang tepat, perusahaan dapat memproyeksikan dan menargetkan laba yang ingin dicapai, serta mengalokasikan sumber daya dengan efisien. Namun, tantangan sering muncul ketika perusahaan menargetkan laba tertentu dalam periode waktu tertentu, tetapi gagal mencapainya. Hal ini bisa disebabkan oleh ketidaktepatan dalam perhitungan biaya atau kesalahan dalam pengalokasian biaya. Kurangnya pemahaman mengenai hubungan antara biaya yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan dapat menyebabkan kegagalan dalam mencapai target (Hendiana, 2021). Tanpa adanya perencanaan laba yang jelas, perusahaan akan menghadapi fluktuasi laba yang tidak dapat diprediksi, baik naik maupun turun, yang dapat merugikan keberlanjutan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen perlu menggunakan alat bantu analisis yang efektif, seperti analisis Cost-Volume-Profit (CVP), untuk mengendalikan fluktuasi tersebut (Amaniyah et al., 2020).

Di CV. TABINA BERSAMA, laporan laba rugi menunjukkan fluktuasi laba yang signifikan dari tahun ke tahun, baik yang meningkat maupun yang menurun secara tidak terkontrol. Fluktuasi ini disebabkan oleh permintaan konsumen terhadap pupuk yang bervariasi setiap tahunnya, sehingga memengaruhi laba perusahaan antara tahun 2014 hingga 2023. Untuk itu, perencanaan laba yang baik menjadi sangat penting bagi perusahaan ini, guna meningkatkan laba dan mempertahankan daya saing di pasar pupuk. Pemilihan kebijakan yang tepat oleh manajemen akan sangat bergantung pada perencanaan laba yang matang, yang memungkinkan perusahaan untuk memprediksi dan mengatasi masalah yang mungkin muncul di masa depan, serta menjaga posisi kompetitifnya.

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) sangat membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Melalui analisis CVP, manajemen dapat mengetahui tingkat pendapatan minimum yang harus dicapai untuk menghindari kerugian (Azis, 2020). Dengan demikian, analisis CVP menjadi alat yang sangat berguna dalam perencanaan laba, karena memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana biaya, volume penjualan, dan laba saling berinteraksi. Informasi yang diperoleh dari analisis ini membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan terkait harga, level produksi, dan pengelolaan biaya yang lebih efisien, yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Kajian pustaka dalam penelitian ini mencakup beberapa konsep dasar yang mendasari analisis CVP, yakni biaya, volume penjualan, dan laba. Menurut Siregar et al. (2018), biaya adalah pengeluaran yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang memberikan manfaat guna menghasilkan pendapatan. Harnanto (2017) menambahkan bahwa biaya merujuk pada jumlah uang yang dikeluarkan atau akan dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu. Pengelolaan biaya yang efisien sangat penting dalam memastikan profitabilitas perusahaan dan harus dikelola dengan cermat agar tidak mengganggu kinerja keuangan.

Volume penjualan juga memiliki peran yang sangat penting dalam perencanaan laba dan analisis CVP. Menurut Mustainah (2019), volume penjualan adalah salah satu cara untuk membangun hubungan jangka panjang antara perusahaan dan pelanggan. Strategi pemasaran yang efektif bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk memahami pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas agar dapat merencanakan laba dengan lebih akurat dan efektif.

Laba atau profit merupakan hasil dari selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan dalam operasional perusahaan. Hasanah dan Daud (2019) menjelaskan bahwa laba adalah perbedaan antara seluruh penghasilan dan seluruh biaya yang terkait dengan kegiatan usaha. Yulianto (2018) juga menyatakan bahwa profit merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran yang muncul dari suatu barang atau jasa, yang berkontribusi

pada peningkatan modal perusahaan. Laba menjadi indikator utama dari kesuksesan finansial perusahaan dan memainkan peran sentral dalam proses pengambilan keputusan strategis.

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi bagaimana perubahan volume penjualan mempengaruhi biaya dan laba. Carter dan Usry (2014) menyatakan bahwa analisis CVP menyediakan informasi penting mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan untuk mencapai target laba tertentu. Dengan menggunakan analisis ini, manajer dapat membuat keputusan yang lebih tepat terkait dengan strategi harga, pengelolaan biaya, dan pengoptimalan produksi, guna mencapai tujuan laba perusahaan.

Terakhir, perencanaan laba, menurut Koraag dan Ilat (2016), adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat, yang melibatkan proyeksi laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Dengan perencanaan laba yang baik, perusahaan dapat merencanakan dan memitigasi risiko finansial, memastikan bahwa laba yang diinginkan dapat tercapai, dan menjaga keberlanjutan bisnis. Perencanaan laba yang matang akan membantu perusahaan untuk tetap berkembang dan menghadapi tantangan bisnis yang ada, serta memastikan posisi finansial yang stabil dan menguntungkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian dilakukan di CV Tabina Bersama, yang berlokasi di Jl. Cut Nyak Dhien Gampong Blang Sapek, Kec. Suka Makmue, Kota Nagan Raya. CV Tabina Bersama adalah perusahaan yang bergerak dalam penjualan pupuk organik. Subyek penelitian adalah individu yang terlibat dalam pengelolaan perusahaan, terutama yang berkaitan dengan ruang lingkup penelitian. Objek penelitian adalah laporan keuangan perusahaan, mencakup laporan penjualan, laporan biaya, dan laporan laba/rugi yang tercatat dari tahun 2014 hingga 2023.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan dan dokumen yang disediakan oleh CV Tabina Bersama. Data ini digunakan untuk mendalami analisis cost-volume-profit (CVP) dan perencanaan laba perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi dan dokumentasi untuk memperoleh informasi yang relevan terkait laporan keuangan dan data operasional perusahaan.

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan langkah-langkah yang meliputi identifikasi volume penjualan dan biaya-biaya pada tahun 2014-2023, penggolongan biaya tetap, variabel, dan semivariabel, serta penentuan target laba atau perencanaan laba. Setelah itu, peneliti melakukan analisis cost-volume-profit untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, dan laba. Hasil penelitian kemudian disajikan dan disimpulkan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang kondisi keuangan dan perencanaan laba di CV Tabina Bersama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Perencanaan Laba atau Target Laba

Analisis perencanaan laba berfungsi untuk menggambarkan tingkat penjualan yang harus dicapai guna memperoleh laba tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan perhitungan berdasarkan data volume penjualan pada tahun-tahun sebelumnya, yaitu 2014-2023, untuk menentukan proyeksi kenaikan penjualan yang diharapkan pada tahun 2024. Dengan adanya kenaikan volume penjualan, diharapkan akan terjadi peningkatan laba yang signifikan bagi CV. Tabina Bersama.

Berdasarkan analisis data penjualan dan keuntungan yang diperoleh pada tahun 2023, peneliti merencanakan kenaikan laba sebesar 5% pada tahun 2024. Asumsi ini didasarkan pada potensi perusahaan yang masih mampu meningkatkan volume penjualan untuk meraih

laba yang lebih tinggi. Perhitungan laba yang diharapkan pada tahun 2024 dilakukan dengan rumus: $\text{Laba Tahun 2024} = \text{Laba Tahun 2023} + (5\% \times \text{Laba Tahun 2023})$, yang menghasilkan target laba sebesar Rp 61.057.500, meningkat dari Rp 58.150.000 pada tahun 2023.

Setelah menentukan target laba yang diinginkan, peneliti melanjutkan dengan menggunakan metode kontribusi margin untuk menghitung volume penjualan yang perlu dicapai oleh CV. Tabina Bersama agar target laba dapat tercapai. Perhitungan menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar Rp 61.057.500, CV. Tabina Bersama harus menghasilkan penjualan sebesar Rp 251.856.500, dengan rasio kontribusi margin sebesar 48%. Hal ini mencerminkan bagaimana kontribusi dari setiap unit penjualan dapat membantu perusahaan mencapai laba yang diinginkan.

Selanjutnya, peneliti menghitung jumlah unit penjualan yang diperlukan dengan menggunakan rata-rata kontribusi margin per unit. Berdasarkan perhitungan tersebut, CV. Tabina Bersama perlu menjual sekitar 2.219 ton pupuk untuk mencapai target laba sebesar Rp 61.057.500. Ini menunjukkan pentingnya pencapaian volume penjualan yang signifikan dalam memastikan bahwa target laba dapat tercapai dengan efektif.

Berdasarkan perhitungan perencanaan laba ini, dapat disimpulkan bahwa dengan peningkatan penjualan sebesar 5% pada tahun 2024, CV. Tabina Bersama harus fokus untuk menjual 2.219 ton pupuk guna mencapai target laba yang diinginkan. Dengan perencanaan yang matang, perusahaan dapat meraih tujuan finansialnya dan tetap mempertahankan daya saing di pasar pupuk.

Tabel 1.
Perencanaan Laba tahun 2024

Keterangan	Tahun 2024
Penjualan	Rp 251,856,500
Biaya Variabel	Rp 127.829.000
Contribution Margin	Rp 124.027.500
Biaya Tetap	Rp 62.970.000
Laba Operasi	Rp 61.057.500

Sumber : Diolah peneliti, 2024

Berdasarkan perencanaan laba tahun 2024, dapat diketahui bahwa total penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp 251.856.500. Untuk menganalisis kontribusi margin (CM) pada tahun tersebut, dihitung dengan menggunakan rumus Contribution Margin Ratio (CMR) yang diperoleh dari total contribution margin dibagi dengan total penjualan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa CMR pada tahun 2024 adalah 50%, yang berarti bahwa 50% dari setiap penjualan berkontribusi pada penutupan biaya tetap dan laba perusahaan.

Selanjutnya, analisis Break Even Point (BEP) pada tahun 2024 dilakukan untuk mengetahui titik impas perusahaan, yaitu ketika pendapatan perusahaan setara dengan biaya tetap. Berdasarkan perhitungan, BEP (dalam rupiah) pada tahun 2024 adalah sebesar Rp 125.940.000. Ini menunjukkan bahwa perusahaan harus mencapai penjualan minimum sebesar Rp 125.940.000 untuk menutupi seluruh biaya tetap yang ada, tanpa menghasilkan laba atau kerugian.

Dalam hal ini, analisis Margin of Safety (MOS) menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat menurunkan penjualannya sebelum mengalami kerugian. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa Margin of Safety (MOS) pada tahun 2024 adalah sebesar Rp 125.916.500, yang berarti perusahaan masih memiliki ruang yang cukup untuk menurunkan penjualannya sebelum mencapai titik impas. Rasio Margin of Safety pada tahun 2024 adalah 49%, yang mencerminkan keamanan perusahaan dalam menghadapi fluktuasi penjualan.

Terakhir, analisis Operating Leverage (OL) dihitung untuk mengetahui sejauh mana perubahan dalam penjualan mempengaruhi laba bersih perusahaan. Hasil perhitungan

menunjukkan bahwa Operating Leverage pada tahun 2024 adalah 2,10, yang berarti bahwa untuk setiap kenaikan 1% dalam penjualan, laba bersih perusahaan akan meningkat sebesar 2,10%. Setelah melakukan analisis target laba dan cost-volume-profit, peneliti akan menyajikan perbandingan antara hasil analisis tahun 2023 dan 2024 dalam bentuk tabel untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai perubahan yang terjadi.

Tabel 2.

Hasil Perbandingan Analisis Cost Volume Profit Tahun 2023-2024

Tahun	Analisis Target Laba	Margin Kontribusi		BEP	Margin Of Safety		Operating Laverage
		Rupiah	Rasio		Rupiah	Rasio	
2023	58.150.500	117.857.500	48%	124.389.583	116.410.417	48%	2,03
2024	61.057.500	127.829.000	50%	125.940.000	125.916.500	49%	2,10

Sumber: diolah peneliti, 2024

Dari hasil perbandingan analisis *cost volume profit* tersebut peneliti memilih memakai margin kontribusi untuk perencanaan laba karena margin kontribusi adalah konsep penting dalam perencanaan laba. Dalam perencanaan laba, margin kontribusi digunakan untuk menghitung berapa banyak unit produk yang perlu dijual untuk menutupi biaya tetap dan mencapai target laba. Margin kontribusi membantu dalam analisis sensitivitas untuk memahami bagaimana perubahan harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap mempengaruhi laba. Misalnya, jika harga jual meningkat atau biaya variabel menurun, margin kontribusi akan meningkat, yang dapat menurunkan titik impas dan meningkatkan laba. Dengan memahami margin kontribusi, perusahaan dapat mengoptimalkan struktur biaya dan merancang strategi untuk mencapai tujuan laba yang diinginkan. Hal ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang menghasilkan hasil yang sama bahwa dalam penelitian tersebut peneliti memilih memakai margin kontribusi untuk perencanaan laba, (Azis, L.D. (2020). Dengan demikian, margin kontribusi adalah alat penting dalam perencanaan laba karena memberikan wawasan tentang bagaimana pendapatan dari penjualan berkontribusi terhadap menutupi biaya tetap dan mencapai laba.

Hasil analisis perencanaan laba menggunakan alat analisis cost-volume-profit (CVP) pada tahun 2023 menunjukkan bahwa CV. Tabina Bersama berhasil mencapai kontribusi margin sebesar Rp 117.857.500 dengan rasio kontribusi margin sebesar 48%. Angka ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba pada tahun tersebut. Selain itu, perhitungan titik impas dalam bentuk rupiah menunjukkan bahwa perusahaan mampu melakukan penjualan di atas titik impas, yang berarti perusahaan tidak mengalami kerugian. Perhitungan margin of safety juga menunjukkan bahwa perusahaan masih dalam kondisi aman, dengan penurunan penjualan yang masih tergolong tinggi. Tingkat Operating Leverage (OL) pada tahun 2023 tercatat sebesar 2,03, yang menunjukkan bahwa perubahan penjualan dapat mempengaruhi laba dengan tingkat sensitivitas tertentu.

Untuk perencanaan laba tahun 2024, analisis cost-volume-profit menunjukkan kontribusi margin sebesar Rp 127.829.000 dengan rasio kontribusi margin 50%. Jika CV. Tabina Bersama dapat mempertahankan atau mencapai angka ini, perusahaan akan tetap dalam kondisi laba. Perhitungan titik impas tahun 2024 menunjukkan bahwa perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp 125.940.000 untuk tidak mengalami kerugian atau laba. Selain itu, perhitungan margin of safety pada tahun 2024 sebesar Rp 125.916.500 dengan rasio 49% menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang aman secara finansial. Tingkat Operating Leverage (OL) yang harus dicapai pada tahun 2024 sebesar 2,10, yang berarti jika perusahaan mencapai angka ini, tingkat penjualannya akan meningkat dan laba operasional perusahaan juga akan mengalami peningkatan.

Berdasarkan hasil perencanaan laba tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai kenaikan laba sebesar 5% pada tahun 2024, CV. Tabina Bersama harus fokus pada

peningkatan penjualan. Dengan adanya pelanggan tetap, perusahaan memiliki potensi untuk meningkatkan volume penjualannya. Salah satu strategi yang dapat dioptimalkan adalah dengan terus memprioritaskan kepuasan pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan mereka, yang akan berpengaruh positif terhadap peningkatan penjualan. Peningkatan volume penjualan ini juga akan diikuti dengan peningkatan biaya variabel, mengingat adanya kenaikan biaya produksi yang disebabkan oleh peningkatan volume penjualan.

Namun, meskipun biaya variabel meningkat, perhitungan menunjukkan bahwa kenaikan biaya tersebut tidak akan mengurangi target laba yang diinginkan. Dengan strategi yang tepat dalam pemasaran dan pengelolaan biaya, CV. Tabina Bersama dapat mencapai target laba yang telah ditetapkan untuk tahun 2024. Oleh karena itu, perusahaan perlu fokus pada peningkatan efisiensi dan produktivitas, serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk memastikan bahwa penjualan dapat tumbuh sesuai dengan proyeksi laba yang diharapkan.

Pembahasan

Contribution Margin

Berdasarkan hasil perhitungan, contribution margin ratio pada CV. Tabina Bersama pada tahun 2023 adalah sebesar 48%, yang menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetap sebesar Rp 59.707.000 dan menghasilkan laba sebesar Rp 58.150.500. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan dapat menciptakan margin yang cukup untuk menutupi biaya tetap dan memperoleh keuntungan. Pada tahun 2024, contribution margin ratio meningkat menjadi 50%, yang berarti CV. Tabina Bersama dapat menutupi biaya tetap yang lebih besar, yaitu Rp 62.970.000, dan menghasilkan laba sebesar Rp 61.057.500.

Peningkatan rasio kontribusi margin ini menunjukkan bahwa CV. Tabina Bersama memiliki potensi yang baik untuk terus berkembang dan mencapai laba yang lebih tinggi di tahun 2024. Dengan rasio kontribusi margin yang lebih baik, perusahaan dapat mengelola biaya tetap dengan lebih efektif sambil terus meningkatkan laba melalui penjualan yang optimal.

Break Even Point (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan, titik impas pada CV. Tabina Bersama untuk tahun 2023 tercapai jika penjualan mencapai Rp 124.389.583 dengan volume penjualan sebanyak 2.150 ton. Nilai tersebut menunjukkan angka penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan untuk tidak mengalami kerugian. Namun, pada tahun 2023, CV. Tabina Bersama berhasil memperoleh laba karena penjualan yang dilakukan sebesar Rp 240.800.000 berada di atas titik impas yang telah ditetapkan.

Untuk perencanaan laba tahun 2024, CV. Tabina Bersama diperkirakan akan mencapai titik impas jika dapat mencapai penjualan sebesar Rp 125.940.000 dengan volume penjualan sebanyak 2.219 ton. Pencapaian tersebut menunjukkan bahwa perusahaan perlu meningkatkan volume penjualannya untuk memastikan tidak hanya menutupi biaya tetap, tetapi juga meraih laba yang diinginkan di tahun 2024.

Margin Of Safety

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa tingkat batas aman penjualan boleh turun yang tidak menyebabkan CV. Tabina Bersama mengalami kerugian pada tahun 2023 sebesar Rp. 251,856,500 dengan persentase rasio 48%. Sedangkan margin of safety pada perencanaan laba tahun 2024 tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 125.916.500 dengan persentase rasio 49%.

Operating Lverage (OL)

Hasil perhitungan operating leverage (OL) pada CV. Tabina Bersama menunjukkan tingkat OL sebesar 2,03 pada tahun 2023, yang dipengaruhi oleh tingkat penjualan. Sementara itu, perencanaan laba untuk tahun 2024 menghasilkan nilai OL sebesar 2,10. Peningkatan tingkat OL ini menunjukkan bahwa kontribusi margin akan semakin meningkat.

Jika CV. Tabina Bersama mampu meningkatkan penjualan sebesar 10%, maka keuntungan diprediksi akan naik sebanyak 2,10 kali lipat.

Dengan perhitungan tersebut, $2,10 \times 10\%$ menghasilkan kenaikan laba sebesar 21%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa jika CV. Tabina Bersama dapat meningkatkan volume penjualannya sebesar 10% pada tahun 2024, perusahaan diperkirakan akan memperoleh peningkatan laba sebesar 21%, yang menunjukkan potensi keuntungan yang signifikan jika strategi penjualan dan pemasaran berhasil dioptimalkan.

KESIMPULAN

Dalam penetapan target laba untuk tahun 2024, beberapa hal perlu diperhatikan, yaitu pertama, untuk mencapai kenaikan laba sebesar 5%, CV. Tabina Bersama harus mampu meningkatkan penjualannya. Kedua, analisis cost volume profit yang dilakukan pada perusahaan dapat membantu manajer dalam pengambilan keputusan terkait perencanaan laba. Analisis ini menggunakan empat alat utama, yaitu Contribution Margin, BEP (Break Even Point), Margin of Safety, dan Operating Leverage. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dengan kenaikan laba 5% dari tahun 2023 sebesar Rp 58.150.000 menjadi Rp 61.057.500 pada tahun 2024, CV. Tabina Bersama diperkirakan akan tetap dalam keadaan untung jika dapat mencapai target tersebut.

Saran Untuk CV. Tabina Bersama

Dari hasil penelitian yang telah disajikan, peneliti menyarankan agar CV. Tabina Bersama menetapkan target laba yang jelas untuk merencanakan jumlah penjualan dan biaya yang akan dikeluarkan, karena keduanya memiliki pengaruh signifikan terhadap pencapaian laba usaha. Oleh karena itu, sebaiknya CV. Tabina Bersama menggunakan analisis cost volume profit (CVP) sebagai alat untuk mencapai target laba yang telah ditentukan. Dengan menggunakan analisis ini, perusahaan dapat merencanakan penjualan dan biaya-biaya yang akan dikeluarkan secara lebih efektif, sehingga dapat memastikan pencapaian laba yang optimal dan keberlanjutan usaha yang lebih stabil.

Saran Untuk Peneliti Selanjutnya

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya untuk dapat memperdalam tentang Perencanaan Laba. Teknik Analisis perencanaan laba yang belum diteliti yaitu analisis kinerja keuangan. Jadi diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk dapat meneliti teknik analisis kinerja keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis cost volume profit pada Hotel Panglima Sampang. *Eco-Entrepreneurship*, 6(2), Desember 2020. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Trunojoyo Madura.
- Andriani, R., & Nugraha. (2018). Analisis cost-volume-profit kaitannya dengan perencanaan laba. *Jurnal Kajian Ilmiah*, 18(1), Januari 2018. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
- Anggraini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Perencanaan laba pada Hotel Gran Puri Manado dengan menggunakan metode analisis cost-volume-profit. *Jurnal EMBA*, 9(1), 658-667. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi, Universitas Sam Ratulangi.
- Azis, L. D. (2020). Analisis cost volume profit sebagai alat dalam perencanaan laba: Studi kasus pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).

- Bustami, B., & Nurlela. (2014). *Akuntansi biaya*. Penerbit Mitra Wacana Media.
- Carter, W. K., & Usry. (2014). *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba (Studi kasus pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh). *Jurnal Penelitian: JIMEKA*, 4(2).
- Hendiana, M. (2021). Analisis cost volume profit sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan pada CV Mithlabs (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan).
- Harnanto. (2017). *Akuntansi biaya: Sistem biaya historis* (1st ed.). Yogyakarta: ANDI.
- Islam, A. (2018). Analisis penerapan metode activity based costing dalam penentuan harga pokok kamar hotel Omah Pawon pada tahun 2017. *Jurnal SIMKI*, 2(2), 12-17.
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Wahidahwati. (2019). Perencanaan laba menggunakan pendekatan analisis cost volume profit. *Prosiding SENDI_U 2019*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
- Koraag, J. V., & Ilat, V. (2016). Analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba pada pabrik tahu "Ibu Siti". *Jurnal Berkala Ilmiah Efisien*, 16(3).
- Lestari, W., & Permana, D. B. (2017). *Akuntansi biaya dalam perspektif manajerial* (1st ed.). Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mustainah, S. A. A. (2019). Analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani). *Bogaya Journal for Research in Accounting*, 2(2), Oktober 2019.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi manajemen: Konsep, manfaat dan rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Pagemanan, M. V., Morasa, J., & Tirayoh, V. Z. (2021). Penerapan cost-volume-profit analysis untuk perencanaan laba pada CV Verel Tri Putra Mandiri Manado. *Jurnal Riset Akuntansi*, 16(2), 175-186. Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Unsrat Bahu, Manado 95115, Indonesia.
- Pagemanan, J. T. (2016). Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, 4(1), 376-385. ISSN: 2303-1174.
- Pelawiten, A., & Ilat, V. (2014). Analisis cost volume profit untuk perencanaan laba pada UD Gladys Bakery. *Jurnal EMBA*, 2(2), 1670-1681. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, Universitas Sam Ratulangi.
- Silitonga, J. F. (2022). Analisis biaya, volume, dan laba sebagai alat perencanaan laba pada Hotel Ompu Herti Sejahtera Kabupaten Toba Sumatera Utara. *JOM FISIP*, 9(2), 122-

134. Program Studi Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau.

Sugiono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiono, A. (2016). *Analisa laporan keuangan*. Jakarta: PT. Grasindo.

Suyanto, & Jawoto, N. (2016). *Analisis laporan keuangan aplikasi konsep & metode*. Metro Lampung: CV. Laduny Alifatama.

Wahyuni, E., Nusantoro, J., & Darmayanti, F. E. (2023). Analisis cost volume profitabilitas sebagai alat bantu perencanaan laba dalam mencapai target pada Tono Meubel Way Bungur. *Jurnal Akuntansi*, 2(1), 52-67. Universitas Muhammadiyah Metro, Jl Ki Hajar Dewantara, 34111, Lampung Indonesia.

Yulianto, Z. (2018). Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada perusahaan es batu Camplong di Samplang. *Jurnal Penelitian: AKTIVA*, 3(3), Mei 2018.