Accounting Information System, Taxes, and Auditing
Vol. 4 No. 2, 2025 hal. 76-86. https://akuntansi.pnp.ac.id/aista
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Padang, e-ISSN 2961-8630

Perencanaan Laba Menggunakan Analisis *Cost-Volume-Profit* pada Usaha Amora Food

Lydia Mayendra[1], Ulfi Maryati[2*], Rini Susanti[3], Alyani Atsarina[4]

[1] Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, lydiamayendra761@gmail.com
[2] Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, ulfi@pnp.ac.id
[3] Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, rinisusanti@pnp.ac.id
[4] Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, alyaniatsarina@pnp.ac.id
*Corresponding author

Keywords:
Analisis Cost Volume Profit,
Break Event Point,
Perencanaan Laba

Received : 14 November 2025
Accepted : 29 November 2025
Published : 30 November 2025

ABSTRACT

This study analyzes profit planning at Amora Food using the Cost–Volume–Profit (CVP) method as a managerial tool for short-term decision-making. The company's main challenge lies in its lack of cost classification between fixed and variable components and the absence of a systematic profit-planning mechanism, which hinders the determination of accurate sales targets. The research employed interviews, direct observation, and documentation of production processes and financial data. The analysis included cost classification, calculation of contribution margin ratios, break-even points, profit targets, and sensitivity to changes in CVP assumptions.The findings show that Sambalado Tanak has the highest contribution margin (74%), while Rendang has the lowest (18%). To achieve a targeted profit of Rp 80,000,000 for the January–March 2025 period, the company must sell 1,773 packs of Rendang, 3,325 packs of Kerupuk Jangek Serundeng, 997 packs of Kerupuk Opak Balado, 2,571 packs of Teri Kacang Balado, and 1,330 bottles of Sambalado Tanak.

Pendahuluan

Setiap perusahaan, baik besar maupun kecil, memiliki tujuan utama untuk memperoleh laba sebagai indikator keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya. Namun, banyak usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) belum melakukan perencanaan laba secara sistematis karena pencatatan keuangan yang masih sederhana. Salah satunya adalah Amora Food, UMKM di Kota Padang yang memproduksi makanan khas Minangkabau seperti rendang, kerupuk jangek serundeng, kerupuk opak balado, sambal teri balado, dan sambalado tanak. Meskipun memiliki perkembangan penjualan yang cukup baik, Amora Food belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel serta belum menyusun perencanaan laba secara terukur, sehingga kesulitan menentukan target penjualan dan strategi biaya yang optimal.

Menurut Hansen dan Mowen (2017), analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat manajerial penting untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba, sedangkan Riwayadi (2022) menyebutkan bahwa CVP efektif dalam membantu manajer melakukan perencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek. Berdasarkan teori tersebut, penerapan analisis CVP diharapkan dapat membantu Amora Food menentukan titik impas, margin kontribusi, dan target laba secara lebih rasional. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis perencanaan laba menggunakan pendekatan CVP serta menilai sensitivitas terhadap perubahan variabel-variabel yang memengaruhi laba perusahaan.Penelitian ini didasari pada dugaan bahwa penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat membantu Amora Food dalam merencanakan laba secara lebih efektif dengan menunjukkan keterkaitan yang positif antara biaya, volume penjualan, dan laba yang diperoleh.

Klasifikasi Perilaku Biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya dibagi menjadi tiga, yaitu sebagai berikut(Hansen & Mowen, 2017):

1. Biaya Tetap

   Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang totalnya tetap tanpa dipengaruhi oleh perubahan *output driver* aktivitas dalam batas relevan tertentu, sedangkan biaya per unit berubah berbanding terbalik dengan perubahan *output driver* aktivitas. Makin tinggi *output driver* aktivitas, makin rendah biaya per unit. Sebaliknya, makin rendah *output driver* aktivitas, makin tinggi biaya per unitnya. Biaya penyusutan mesin dengan metode garis lurus adalah contoh biaya tetap.
2. Biaya Variabel

   Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahaan *output driver* aktivitas, sedangkan biaya per unitnya tetap dalam batas relevan tertentu. Makin tinggi *output driver* aktivitas, makin tinggi total biayanya; dan makin rendah output driver aktivitas, makin rendah total biayanya. Jika tidak ada aktivitas, tidak ada biaya. Oleh karena itu, besar kecilnya biaya tergantung pada *output driver* aktivitasnya.
3. Biaya Semivariabel

   Biaya semivariabel adalah biaya yang totalnya berubah secara tidak proposional dengan perubahan *output driver* aktivitas. Biaya per unitnya berubah, berbanding terbalik dengan perubahan *output driver* aktivitas. Dari defenisi tersebut, terlihat bahwa sebagian ciri-ciri biaya semivariabel mirip dengan biaya variabel, yaitu total biayanya berubah sehubungan dengan perubahan *output driver* aktivitas. Hal ini karena biaya semivariabel mengandung dua unsur biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Konsep *Cost Volume Profit*

Menurut Riwayadi (2022) *cost volume profit* (CVP) analysis adalah suatu alat analisis yang digunakan oleh manajemen untuk perencanaan laba. Laporan laba rugi dengan menggunakan *variable costing* sangat membantu dalam CVP *Analysis*. Dalam CVP *Analysis*, biaya (*cost*) dipecah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Volume adalah jumlah unit yang dijual. Laba operasi (*profit*) didapatkan dari pengurangan penjualan dengan biaya. Penjualan diperoleh dari pengalian harga jual per unit dengan jumlah unit yang dijual. Dengan demikian, CVP *Analysis* mencakup lima variabel, yaitu:

1. Biaya tetap.
2. Biaya variabel per unit.
3. Jumlah unit yang dijual.
4. Harga jual per unit.
5. Laba operasi.

Titik Impas/*Break Even Point*

Menurut Suharlina dan Fajariani (2023) menyatakan bahwa *Break Even Point* (BEP) adalah suatu kondisi di mana perusahaan tidak berlaba dan juga tidak merugi. Titik impas atau sering kali disebut juga dengan titik pulang pokok, terjadi pada saat total pendapatan sama dengan total beban atau laba = nol. Berikut 3 pendekatan perhitungan titik Impas:

1. Pendekatan persamaan

   Penentuan laba operasi menggunakan formula:

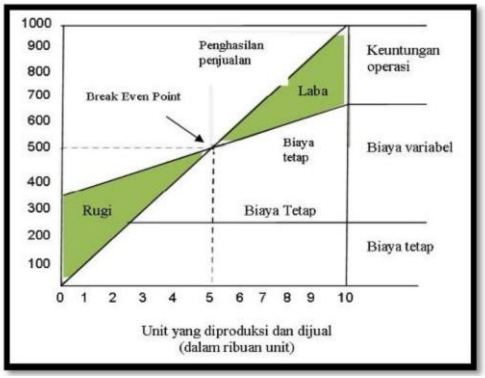
   Laba Operasi = (jumlah unit dijual x harga jual per unit) - (jumlah unit dijual x biaya variabel per unit)-total biaya tetap
2. Pendekatan margin kontribusi

   Metode ini digunakan jika manajemen ingin mendapatkan penjualan titik impas dalam unit, bukan dalam rupiah. Formula perhitungan titik impas adalah sebagai berikut:

Penjualan titik impas = Beban Tetap/Laba Kontribusi Per Unit
= Beban Tetap/Harga Jual per unit-Beban Variabel per unit

3. Pendekatan grafik

   Pendekatan grafik dilakukan dengan menggambarkan unsur-unsur biaya dan penghasilan ke dalam sebuah gambar grafik. Penentuan *break even point* pada grafik, yaitu pada titik di mana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total.



Gambar 1 Contoh Grafik BEP
Sumber: Rachman, 2016

Penjualan Untuk Mencapai Target Laba

Analisis CVP menyediakan suatu cara menentukan jumlah unit yang harus dijual untuk menghasilkan target laba tertentu. Target laba operasi dapat dinyatakan sebagai jumlah dolar atau sebagai persentase dari pendapatan penjualan (Hansen & Mowen, 2017).

1. Target Laba dalam Jumlah Rupiah

   Jika menggunakan laporan laba rugi maka rumusnya adalah

   Laba operasi = (harga x jumlah unit yang terjual) - (biaya variabel per unit x jumlah unit terjual)-total biaya tetap

   Jika menggunakan persamaan dasar impas, kita hanya perlu menambahkan target laba pada biaya tetap dan langsung.

2. Target Laba dalam Persentase dari Pendapatan Penjualan

   Pendapatan penjualan adalah harga dikalikan dengan kuantitas yang terjual, jadi target laba operasi adalah persen dari harga dikalikan dengan kuantitas.

   Persen dari pendapatan penjualan = (harga x jumlah unit yang terjual)-(biaya variabel per unit x jumlah unit terjual)-total biaya tetap

3. Target Laba Setelah Pajak

   Pada umumnya pajak dihitung sebagai persentase darı laba. Laba setelah pajak dihitung dengan cara mengurangkan pajak dari laba operasi sebelum pajak. Oleh karena mu, dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

   Laba Bersih = Laba Operasi – Pajak
   = Laba Operasi – (Tarif pajak x Laba Operasi)
   = Laba Operasi (1-Tarif pajak)

   Laba Operasi = $\frac{Laba\ Bersih}{1-Tarif\ Pajak}$

   Untuk mengonversi laba setelah pajak menjadi laba sebelum pajak dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

   Laba Sebelum Pajak = $\frac{Laba\ setelah\ pajak}{1-Tarif\ pajak}$

Analisis Multiproduk

Penerapan CVP *Analysis* pada perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk memerlukan modifikasi formula perhitungan titik impas atau perhitungan penjualan untuk mencapai target laba. Beban tetap pada perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk perlu dipecah menjadi beban tetap langsung (*direct fixed expenses*) dan beban tetap tidak langsung (*indirect fixed expenses*) atau disebut juga dengan beban tetap bersama (*common fixed expenses*). Berikut rumus BEP paket untuk multiproduk.

$$\text{BEP Paket} = \frac{Biaya\ Tetap}{Margin\ Kontribusi\ per\ Paket}$$

Margin Pengaman

Margin pengaman (*Margin of safety*) adalah jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh di atas volume titik impas. Margin pengaman dapat dihitung dalam satuan unit dan total. Berikut cara menghitung margin pengaman (Hansen & Mowen, 2017) :

Margin Pengaman (total) = Penjualan saat ini – Penjualan impas

Margin Pengaman (unit) = Volume unit terjual saat ini – Volume impas

Pengungkit Operasi

Degree of operating leverage (tingkat pengungkit operasi) menunjukkan berapa kali lipat laba akan meningkat dibandingkan dengan peningkatan penjualan. Formula *degree of operating leverage* adalah sebagai berikut (Hansen & Mowen, 2017):

$$Degree\ of\ Operating\ Leverage = \frac{Laba\ Kontribusi}{Laba\ Operasi\ Sebelum\ Pajak}$$

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dengan menggunakan analisis CVP pada usaha Amora Food. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan kondisi usaha secara nyata berdasarkan data hasil observasi dan perhitungan biaya serta penjualan produk. Data yang digunakan adalah data primer, diperoleh langsung dari hasil wawancara dengan pemilik usaha dan observasi terhadap kegiatan produksi, penggunaan bahan baku, tenaga kerja, serta penjualan setiap produk. Selain itu, penelitian juga menggunakan data sekunder berupa catatan penjualan harian dan data pembelian bahan yang dimiliki oleh pemilik usaha. Analisis data meliputi beberapa tahap, yaitu:

1. Mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
2. Menghitung margin kontribusi tiap produk dan rasio margin kontribusi keseluruhan.
3. Menentukan titik impas baik dalam unit maupun dalam rupiah.
4. Menentukan target laba yang diharapkan, serta menghitung volume penjualan yang harus dicapai untuk memenuhi target tersebut.
5. Melakukan analisis sensitivitas untuk melihat pengaruh perubahan harga jual, biaya, atau volume terhadap laba perusahaan.

Hasil Pembahasan

Amora Food merupakan usaha manufaktur di bidang kuliner yang memproduksi makanan khas Padang seperti rendang, kerupuk jangek serundeng, kerupuk opak balado, sambal teri balado dan sambal lado tanak. Amora Food didirikan oleh Bapak Ilham Ajis dan istrinya sejak tahun 2013 yang beralamat di Komplek Pesona Filano Blok EE 6 No.8 Kel.Pisang Kec.Pauh, Kota PadangPada tahun 2014, Amora Food mulai mendapatkan pembinaan dari Dinas Koperasi dan Dinas Perdagangan. Pada tahun yang sama Dinas Perdagangan menyelenggarakan program pasar lelang, Amora Food dipertemukan dengan para pembeli dari berbagai toko oleh-oleh di

Sumatera Barat. Sejak saat itu, produk Amora Food mulai dipasarkan secara luas melalui toko oleh-oleh tersebut. Selain itu, Amora Food memasarkan produknya melalui *Instagram, WhatsApp dan Facebook*. Amora Food juga mendapatkan dukungan pembinaan dari Bank Indonesia melalui program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI). Amora Food mempekerjakan 6 orang karyawan yaitu 3 orang di bagian produksi, 2 orang di bagian pengemasan dan 1 orang karyawan di bagian pemasaran.

Untuk menghitung titik impas (*Break Even Point*) pada usaha yang memproduksi lebih dari satu jenis produk, diperlukan data harga jual, data produksi, biaya tetap dan biaya variabel.

Harga Jual

Berikut ini adalah tabel harga jual setiap produk pada usaha Amora Food:

Tabel 1 Harga Jual

Nama Produk	Harga
Rendang	Rp75.000
Kerupuk Jangek Serundeng	Rp18.000
Kerupuk Opak Balado	Rp15.000
Teri Kacang Balado	Rp30.000
Sambalado Tanak	Rp35.000

Sumber: Amora Food (2025)

Data Produksi

Data produksi ini adalah jumlah produk yang di produksi oleh Amora Food selama bulan Januari-Maret 2025:

Tabel 2 Data Produksi

Produk	Jumlah Produksi			Total	Satuan
	Januari	Februari	Maret		
Rendang	320	320	320	960	Bungkus
Kerupuk Jangek Serundeng	600	600	600	1.800	Bungkus
Kerupuk Opak Balado	180	180	180	540	Bungkus
Teri Kacang Balado	464	464	464	1.392	Bungkus
Sambalado Tanak	240	240	240	720	Botol
Total/Bulan	**1.804**	**1.804**	**1.804**	**5.412**	

Sumber Amora Food (2025)

Biaya Tetap

Rincian biaya tetap umum pada usaha Amora Food yaitu:

1. Biaya Overhead Tetap Umum

   Biaya overhead tetap umum adalah biaya yang berhubungan dengan pabrik dan biaya ini bersifat tetap dan tidak terpengaruh terhadap perubahan volume produksi. Berikut ini adalah daftar biaya overhead tetap umum:

Tabel 3 Daftar Biaya Overhead Pabrik

Keterangan	Bulan			Total
	Januari	Februari	Maret	
Biaya Penyusutan Bangunan Pabrik	Rp372.024	Rp372.024	Rp372.024	Rp1.116.072
Biaya Penyusutan Chopper	Rp6.250	Rp6.250	Rp6.250	Rp18.750
Biaya Penyusutan Kompor	Rp4.514	Rp4.514	Rp4.514	Rp13.542
Biaya Penyusutan Blender	Rp9.375	Rp9.375	Rp9.375	Rp28.125
Biaya Penyusutan Kuali Penggorengan	Rp8.333	Rp8.333	Rp8.333	Rp25.000
Biaya Penyusutan Timbangan Digital	Rp2.083	Rp2.083	Rp2.083	Rp6.250
Biaya Penyusutan Freezer (TCL)	Rp37.500	Rp37.500	Rp37.500	Rp112.500
Biaya Penyusutan Freezer (SHARP)	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp75.000
Biaya Penyusutan Mesin Vakum	Rp66.667	Rp66.667	Rp66.667	Rp200.000
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp30.000.000

Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp300.000
Biaya Perlengkapan Pabrik	Rp78.500	Rp78.500	Rp78.500	Rp235.500
Biaya Listrik Tetap-Umum	Rp490.824	Rp490.824	Rp490.824	Rp1.472.473
Biaya Air Tetap-Umum	Rp42.050	Rp42.050	Rp42.050	Rp126.150
Total	**p11.243.120**	**Rp11.243.120**	**Rp11.243.120**	**Rp33.729.361**

Sumber: Amora Food (2025)

2. Biaya Penjualan dan Administrasi Umum

   Biaya penjualan dan administrasi digunakan untuk kegiatan pemasaran dan untuk menunjang kelancaran aktivitas operasional perusahaan. Berikut ini adalah biaya penjualan dan biaya administrasi umum:

Tabel 4 Daftar Biaya Penjualan dan Administrasi Umum

Keterangan	Bulan			Total
	Januari	Februari	Maret	
Biaya Bensin (Pemasaran)	Rp570.000	Rp570.000	Rp570.000	Rp1.710.000
Biaya Gaji Karyawan Bagian Pemasaran	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp6.000.000
Biaya Pemakaian Perlengkapan Adm	Rp17.083	Rp17.083	Rp17.083	Rp51.250
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp104.167	Rp104.167	Rp104.167	Rp312.500
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp150.000
Total	**Rp2.741.250**	**Rp2.741.250**	**Rp2.741.250**	**Rp8.223.750**

Sumber: Amora Food (2025)

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan jumlah produksi atau penjualan, sehingga apabila volume produksi meningkat maka biaya variabel ikut meningkat dan sebaliknya. Berikut merupakan rincian biaya variabel total:

Tabel 5 Daftar Biaya Variabel

Keterangan	Rendang	Kerupuk Jangek Serundeng	Kerupuk Opak Balado	Teri Kacang Balado	Sambalado Tanak	Total
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp57.057.602	Rp19.560.000	Rp2.889.540	Rp13.692.000	Rp6.120.212	Rp99.319.354
Biaya Bahan Penolong	Rp781.920	Rp1.410.000	Rp436.824	Rp1.434.432	Rp291.600	Rp4.354.776
Biaya Bensin (Pembelian Bahan Baku)	Rp51.704	Rp17.725	Rp2.618	Rp12.407	Rp5.546	Rp90.000
Biaya Gas	Rp1.213.315	Rp415.938	Rp61.445	Rp291.157	Rp130.145	Rp2.112.000
Biaya Listrik-Variabel	Rp45.885	Rp86.034	Rp9.564	Rp66.533	Rp12.752	Rp220.769
Biaya Air-Variabel	Rp245.593	Rp84.192	Rp12.437	Rp58.934	Rp26.343	Rp427.500
Total	Rp59.396.018	Rp21.573.889	Rp3.412.429	Rp15.555.464	Rp6.586.598	Rp106.524.399

Sumber: Amora Food (2025)

***Break Event Point* Multiproduk**

Bauran penjualan pada bulan Januari-Maret 2025 pada usaha Amora Food adalah 960:1.800:540:1392:720 dan diperkecil menjadi 80:150:45:116:60. Setelah menentukan bauran penjualan akan di ketahui besarnya margin kontribusi per paket. Berikut ini adalah tabel perhitungan margin kontribusi pada usaha Amora Food:

Tabel 6 Margin Kontribusi per Paket

Produk	Harga Jual/Bungkus	Biaya Variabel/Bungkus	Margin Kontribusi	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi per Paket
	(1)	(2)	(3)=(1)-(2)	(4)	(5)=(3)x(4)
Rendang	Rp75.000	Rp62.831	Rp12.169	80	Rp973.532
Kerupuk Jangek Serundeng	Rp18.000	Rp13.785	Rp4.215	150	Rp632.176
Kerupuk Opak Balado	Rp15.000	Rp6.859	Rp8.141	45	Rp366.331
Teri Kacang Balado	Rp30.000	Rp12.567	Rp17.433	116	Rp2.022.239
Sambalado Tanak	Rp35.000	Rp9.868	Rp25.132	60	Rp1.507.917
Rendang	Rp75.000	Rp62.831	Rp12.169	80	Rp973.532

Sumber: Olahan data (2025)

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat total margin kontribusi per paket sebesar Rp5.502.195 dengan mengetahui total margin kontribusi per paket dapat digunakan untuk menghitung jumlah paket dan jumlah bungkus masing-masing produk yang harus dijual untuk mencapai titik impas. Berikut merupakan perhitungan paket impas dimana biaya tetap pada usaha Amora Food sebesar Rp41.953.111

Paket Impas = Biaya Tetap / Margin Kontribusi per Paket
= Rp41.953.111/ Rp5.502.917
= 7.62 Paket

Berikut adalah perhitungan titik impas per paket pada usaha Amora Food:

Unit harus terjual = Bauran Penjualan x Paket Impas
Rendang = 80 x 7,62
= 610 bungkus
Kerupuk Jangek Serundeng = 150 x 7,62
= 1.144 bungkus
Kerupuk Opak Balado = 45 x 7,62
= 343 bungkus
Teri Kacang Balado = 116 x 7,62
= 884 bungkus
Sambalado Tanak = 60 x 7,62
= 457 bungkus

Berdasarkan perhitungan di atas dapat di ketahui bahwa titik impas pada usaha Amora Food harus menjual produk sebanyak 3.439 unit dengan rendang sebanyak 610 bungkus, kerupuk jangek serundeng 1.144 bungkus, kerupuk opak balado sebanyak 343 bungkus, teri kacang balado sebanyak 884 bungkus, dan sambalado tanak sebanyak 457 botol. Berikut adalah laporan laba rugi segmen berdasarkan perhitungan titik impas:

Tabel 7 Laporan Laba Rugi Segmen Variable Costing

Produk	Rendang	Kerupuk Jangek Serundeng	Kerupuk Opak Balado	Teri Kacang Balado	Sambalado Tanak	Total
Penjualan (Bungkus)	610	1.144	343	884	457	3.439
Penjualan (Rupiah)	Rp45.748.774	Rp20.586.948	Rp5.146.737	Rp26.534.289	Rp16.012.071	Rp114.028.820
(-)Biaya Variabel						
HPP Variabel	Rp38.325.793	Rp15.766.736	Rp2.353.539	Rp11.115.127	Rp4.514.513	Rp72.075.709
Total Biaya Variabel	Rp38.325.793	Rp15.766.736	Rp2.353.539	Rp11.115.127	Rp4.514.513	Rp72.075.709
Margin Kontribusi	Rp7.422.981	Rp4.820.212	Rp2.793.198	Rp15.419.162	Rp11.497.558	Rp41.953.111
(-) Biaya Tetap Umum						
Overhead Tetap						Rp33.729.361
Penjualan & Adm						Rp8.223.750
Total Biaya Tetap						Rp41.953.111
Laba Operasi						Rp-

Sumber: Olahan data (2025)

Target Laba Dalam Rupiah

Target laba dalam rupiah adalah keuntungan yang ingin dicapai di masa mendatang. Jika Amora Food menginginkan laba sebesar Rp80.000.000 maka perusahaan perlu menambah target penjualan. Berikut adalah rumus untuk menghitung unit yang harus dijual:

Volume Penjualan = (Biaya Tetap + Target Laba)/Margin Kontribusi per Paket
= (Rp41.953.111+Rp80.000.000)/ Rp5.502.917
= 22.16 paket

Berikut adalah tabel perhitungan unit produk yang harus dijual:

Tabel 8 Perhitung Target Laba dalam Rupiah ke Masing-Masing Produk

Produk	Bauran Penjualan	Volume Penjualan	Unit harus terjual
	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)
Rendang	80	22,16	1.773
Kerupuk Jangek Serundeng	150	22,16	3.325
Kerupuk Opak Balado	45	22,16	997
Teri Kacang Balado	116	22,16	2.571
Sambalado Tanak	60	22,16	1.330

Sumber: Olahan data (2025)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jika target laba yang di inginkan usaha Amora Food sebesar Rp80.000.000 pada bulan Januari sampai Maret 2025, maka usaha Amora Food harus menjual rendang sebanyak 1.773 bungkus, kerupuk jangek serundeng sebanyak 3.325 bungkus, kerupuk opak balado sebanyak 997 bungkus, teri kacang balado sebanyak 2.571 bungkus dan sambalado tanak sebanyak 1.330 botol.

Target Laba dalam Persentase dari Pendapatan Penjualan

Jika perusahaan menginginkan untuk menghasilkan laba sama dengan 35% dari pendapatan penjualan, maka target laba operasi adalah:

Target Laba = 35% x Pendapatan Penjualan
= 35% x Rp 179.460.000
= Rp62.811.000

Volume Penjualan = (Biaya Tetap + Target Laba)/Margin Kontribusi per Paket
= (Rp41.953.111+Rp62.811.000)/Rp5.502.917
= 19 Paket

Maka unit untuk masing-masing produk yaitu sebagai berikut:

Tabel 9 Perhitungan Target Laba dalam Persentase dari Pendapatan Penjualan

Nama Produk	Bauran Penjualan	Volume Penjualan	Unit harus terjual
	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)
Rendang	80	19	1.523
Kerupuk Jangek Serundeng	150	19	2.856
Kerupuk Opak Balado	45	19	857
Teri Kacang Balado	116	19	2.209
Sambalado Tanak	60	19	1.142

Sumber: Olahan data (2025)

Target Laba Setelah Pajak

Jika usaha Amora Food ingin mendapatkan laba bersih sebesar Rp70.000.000 dengan tarif pajak penghasilan 22%. Maka harus dicari terlebih dahulu unit yang harus dijual. Berikut perhitungan untuk mencari target laba setelah pajak:

Target Laba
Laba Bersih = Laba Operasi (1-Tarif Pajak)
Rp70.000.000 = Laba Operasi (1-22%)
Rp70.000.000 = 0.78 Laba Operasi
Laba Operasi = Rp89.743.590

Volume Penjualan = (Biaya Tetap + Laba Operasi)/Margin Kontribusi Paket
= (Rp41.953.111+ Rp89.743.590)/ Rp5.502.917
= 24 Paket

Berikut ini adalah perhitungan unit yang harus dijual masing-masing produk:

Tabel 10 Perhitungan Target Laba Setelah Pajak

Produk	Bauran Penjualan	Volume Penjualan	Unit harus terjual
	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)
Rendang	80	24	1.915
Kerupuk Jangek Serundeng	150	24	3.590
Kerupuk Opak Balado	45	24	1.077
Teri Kacang Balado	116	24	2.776
Sambalado Tanak	60	24	1.436

Sumber: Olahan data (2025)

Rasio Margin Kontribusi Setiap Produk

Rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Rasio Margin Kontribusi = Margin Kontribusi/Penjualan

Dapat diketahui perhitungan rasio margin kontribusi setiap produk. Rasio margin kontribusi rendang 18%, kerupuk jangek serundeng 33%, kerupuk opak balado 58%, teri kacang balado 63%, dan sambalado tanak 74%. Berdasarkan hasil perhitungan, produk sambalado tanak memberikan margin kontribusi terbesar terhadap laba usaha Amora Food, sehingga menjadi produk paling menguntungkan. Sebaliknya, produk rendang memiliki margin kontribusi terkecil, yang menunjukkan kontribusi laba paling rendah bagi perusahaan.

Margin Pengaman (*Margin of Safety*)

Margin pengaman (Rupiah) = Penjualan saat ini–Penjualan impas

Berikut tabel perhitungan margin pengaman (Rupiah) pada usaha Amora Food:

Tabel 11 Perhitungan Margin Kontribusi

Nama Produk	Penjualan saat ini	Penjualan titik impas	Margin Pengaman
	(1)	(2)	(3)=(1)-(2)
Rendang	Rp72.000.000	Rp45.748.774	Rp26.251.226
Kerupuk Jangek Serundeng	Rp32.400.000	Rp20.586.948	Rp11.813.052
Kerupuk Opak Balado	Rp8.100.000	Rp5.146.737	Rp2.953.263
Teri Kacang Balado	Rp41.760.000	Rp26.534.289	Rp15.225.711
Sambalado Tanak	Rp25.200.000	Rp16.012.071	Rp9.187.929
	Total		**Rp65.431.180**

Sumber: Olahan data (2025)

Penurunan penjualan maksimal sebelum terjadi kerugian yang dinyatakan dalam rupiah untuk rendang sebesar Rp26.251.226, kerupuk jangek serundeng sebesar Rp11.813.052, kerupuk opak balado sebesar Rp2.953.263, teri kacang balado sebesar Rp15.225.711, dan sambalado tanak sebesar Rp9.187.929.

Pengungkit Operasi (*Degree of Operating Leverage)*

Degree of Operating Leverage = (Laba Kontribusi)/(Laba Operasi Sebelum Pajak)

Degree of Operating Leverage = Rp72.935.601 / Rp30.982.490

= 2,4 x

Berdasarkan perhitungan di atas dapat di ketahui bahwa besarnya pengungkit operasi pada usaha Amora Food adalah sebesar 2,4 kali. Semakin besar tingkat pengungkit operasi maka akan semakin banyak perubahan dalam aktivitas penjualan yang akan mempengaruhi laba. Jika perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 15% dari penjualan, maka laba operasi akan naik sebesar 35% (2,4 x 15%). Berikut merupakan perhitungan ketika volume penjualan mengalami kenaikan sebesar 15% untuk masing-masing produk:

Tabel 12 Perhitungan Kenaikan Volume Penjualan

Nama Produk	Penjualan	Kenaikan	Unit terjual per produk
	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)
Rendang	960	1,15	1.104
Kerupuk Jangek Serundeng	1.800	1,15	2.070
Kerupuk Opak Balado	540	1,15	621
Teri Kacang Balado	1.392	1,15	1.601
Sambalado Tanak	720	1,15	828
Total			**6.224**

Sumber: Olahan data (2025)

Simpulan dan Saran

Hasil perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk merencanakan laba yang diharapkan. Analisis cost volume profit dilakukan dengan menghitung margin kontribusi, titik impas (BEP) dalam rupiah, dan *margin of safety*. Berdasarkan perhitungan titik impas pada usaha Amora Food selama periode Januari hingga Maret 2025, jumlah rendang yang harus terjual sebanyak 610 bungkus, kerupuk jangek serundeng 1.144 bungkus, kerupuk opak balado 343 bungkus, teri kacang balado 884 bungkus, serta sambalado tanak 457 botol. Apabila Amora Food menargetkan laba operasi sebesar 35% dari total pendapatan penjualan, maka perusahaan perlu mencapai laba operasi sebesar Rp 62.811.000. Untuk memenuhi target tersebut, jumlah penjualan yang harus dicapai yaitu rendang sebanyak 1.523 bungkus, kerupuk jangek serundeng sebanyak 2.856 bungkus, kerupuk opak balado sebanyak 857 bungkus, teri kacang balado sebanyak 2.209 bungkus, serta sambalado tanak sebanyak 1.142 botol. Tingkat pengaman perusahaan cukup tinggi, sehingga dikatakan baik, karena kemungkinan terjadinya kerugian rendah. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*margin of safety*) pada tahun 2025 sebesar Rp 65.431.180.

Pengembangan analisis CVP untuk multiproduk memerlukan satu asumsi utama yakni penjualan produk selalu terjadi pada komposisi atau bauran penjualan yang sama. Perusahaan dapat melakukan analisis biaya dengan baik sehingga untuk tahun-tahun mendatang diharapkan dalam penerapan analisis *cost volume profit* sebaiknya perusahaan lebih jelas dalam melakukan klasifikasi biaya, apakah tergolong biaya tetap atau biaya variabel, terutama untuk biaya bahan baku informasinya harus lebih terperinci.

Referensi

Hansen & Mowen. 2017. *Akuntansi Manajerial.* Buku 2 Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.

Ikatan Akuntansi Indonesia. (2016). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah.* Jakarta: IAI

Rachman, D. N. (2016). "Analisa Perhitungan Break Even Point (BEP) Untuk Perumahan Graha

Bumi Enim Di Kota Muara Enim Sumatera Selatan." *Teknika,* Vol.3, No. 2, Oktober.
Riwayadi. (2022). *Akuntansi Manajemen: Pendekatan Tradisional Dan Kontemporer.* (Edisi 1). Depok: Rajawali Pers.
Suharlina, & Fajariani, N. (2023). *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. Ruang Karya Bersama. Kabupaten Banjar