

Hubungan Biaya, Volume dan Laba : Akibat Perubahan Beberapa Faktor

Aryanto Nur¹ Muhammad Hafizh², Muhammad Daffa Raihan³,
Muhammad Rifqi Hawaari⁴, Kevin Leo⁵
Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Binasarana Informatika

Email : aryantonur@gmail.com hafizhm016@gmail.com², Muhammad_raih03@gmail.com³, hawaarii.via@gmail.com⁴,
kevinleo79@gmail.com⁵,

Article Info

Article history:

Received 19/05/2025

Revised 19/05/2025

Accepted 24/05/2025

Abstract

This study aims to analyze the relationship between cost, volume, and profit (Cost-Volume-Profit/ CVP), as well as the impact of various factor changes on corporate profitability. The main focus is on how changes in fixed costs, variable costs, selling price, and sales volume affect contribution margin, break-even point, and profit generation. The research problem raised is to what extent each factor's sensitivity influences profit achievement and its implications for managerial decision-making. This study applies a quantitative descriptive method using numerical simulation based on CVP analysis. Data assumptions on selling price, fixed costs, variable costs, and sales volume are compiled into tables and visualized in graphs to measure profit sensitivity to variable changes.

The results show that changes in sales volume and contribution margin have the most significant impact on profit, while fixed costs have a relatively smaller effect on short-term profit increase. Sensitivity analysis reveals that even a slight decline in sales volume may significantly affect net profit, especially in companies with high fixed cost structures. These findings support the operating leverage theory and highlight the relevance of CVP analysis in financial planning. The study concludes that cost efficiency strategies and volume strengthening are essential for improving company financial performance. The CVP model proves effective in supporting strategic decision-making and data-driven managerial control.

Keywords: fixed costs, variable costs, sales volume, contribution margin, CVP analysis, profit.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan laba (Cost-Volume-Profit/ CVP) serta dampak perubahan beberapa faktor terhadap pencapaian laba perusahaan. Fokus utama kajian ini adalah bagaimana perubahan pada biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan mempengaruhi margin kontribusi, titik impas, serta perolehan laba. Rumusan masalah yang diangkat adalah sejauh mana sensitivitas masing-masing faktor terhadap pencapaian laba, dan bagaimana implikasinya terhadap pengambilan keputusan manajerial. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif melalui simulasi numerik berbasis analisis CVP. Data berupa asumsi harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan disusun dalam tabel dan divisualisasikan dalam bentuk grafik untuk mengukur sensitivitas laba terhadap perubahan variabel-variabel tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan dan margin kontribusi memiliki pengaruh paling signifikan terhadap laba, sementara pengaruh biaya tetap relatif lebih kecil terhadap peningkatan laba jangka pendek. Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan kecil dalam volume penjualan dapat berdampak besar terhadap laba bersih, terutama pada perusahaan dengan struktur biaya tetap yang tinggi. Temuan ini mendukung teori leverage operasi dan relevansi analisis CVP dalam perencanaan keuangan. Kesimpulan penelitian ini menegaskan pentingnya strategi efisiensi biaya dan penguatan volume penjualan sebagai upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Model CVP terbukti efektif dalam mendukung pengambilan keputusan strategis dan pengendalian manajemen berbasis data.

Kata kunci: biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, margin kontribusi, analisis CVP, laba.



Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, pengambilan keputusan manajerial yang tepat menjadi kunci keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan keuangan. Salah satu alat analisis yang sangat penting dalam akuntansi manajemen adalah analisis hubungan biaya, volume, dan laba (Cost-Volume-Profit Analysis atau analisis CVP). Analisis ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai bagaimana perubahan pada berbagai variabel—seperti harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan—dapat memengaruhi laba yang diperoleh perusahaan (Sartono, 2021).

Penerapan analisis CVP tidak hanya berguna untuk merencanakan keuntungan, tetapi juga menjadi dasar dalam pengendalian biaya dan pengambilan keputusan strategis, seperti penetapan harga produk, pemilihan saluran distribusi, dan perencanaan kapasitas produksi (Mulyadi, 2020). Dalam praktiknya, manajer harus mampu memahami sensitivitas laba terhadap perubahan kecil dalam volume penjualan atau struktur biaya, karena kondisi pasar sering kali bersifat dinamis dan tidak menentu (Rahman & Fitriani, 2018). Misalnya, kenaikan biaya bahan baku sebagai komponen biaya variabel dapat menggerus margin kontribusi, sehingga perusahaan perlu menyesuaikan strategi harga atau volume penjualan untuk menjaga target laba tetap tercapai (Putra, 2022).

Lebih jauh lagi, pemahaman mengenai titik impas (break-even point) dan margin of safety menjadi sangat penting sebagai dasar evaluasi risiko dalam perencanaan usaha, khususnya di sektor manufaktur dan UMKM yang sangat sensitif terhadap fluktuasi biaya dan volume produksi (Fadillah, 2017; Wulandari & Priyono, 2019). Perubahan biaya tetap, misalnya, akibat kebijakan investasi mesin baru atau kenaikan sewa gedung, dapat menyebabkan bergesernya titik impas dan mengharuskan perusahaan meningkatkan volume penjualan untuk mencapai tingkat laba yang sama (Hidayat, 2016). Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk secara berkala mengevaluasi struktur biaya dan memperkirakan dampak perubahan variabel-variabel tersebut terhadap kinerja keuangan.

Meskipun konsep dasar analisis CVP telah banyak dikenal, kajian terhadap pengaruh perubahan faktor-faktor tersebut dalam konteks industri di Indonesia masih memerlukan pendalaman lebih lanjut, terutama dengan pendekatan simulasi dan analisis sensitivitas (Nugroho & Amalia, 2020). Hal ini penting agar perusahaan tidak hanya memahami titik impas secara statis, tetapi juga dapat menyiapkan strategi adaptif jika terjadi perubahan mendadak pada biaya atau volume (Setiawan, 2015). Dengan demikian, studi mengenai hubungan biaya, volume, dan laba serta akibat dari perubahan faktor-faktor yang memengaruhinya menjadi sangat relevan dan krusial dalam kerangka akuntansi manajemen modern.

Seiring dengan meningkatnya kompleksitas aktivitas bisnis, perusahaan tidak hanya dituntut untuk mencapai efisiensi biaya, tetapi juga memastikan bahwa struktur biaya yang digunakan mampu memberikan fleksibilitas dalam menghadapi dinamika pasar. Dalam konteks ini, analisis CVP menjadi alat bantu yang tidak hanya bersifat deskriptif, tetapi juga prediktif, yaitu dengan memberikan proyeksi atas perubahan laba akibat variasi volume penjualan dan komposisi biaya (Utami & Susanto, 2017). Perusahaan yang mengabaikan aspek ini berisiko salah dalam menetapkan strategi produksi, distribusi, dan promosi, karena tidak mempertimbangkan ketahanan laba terhadap fluktuasi biaya dan pendapatan.

Di era globalisasi, struktur biaya perusahaan juga mengalami perubahan signifikan, terutama karena adanya tekanan dari pasar internasional dan perubahan teknologi. Adopsi teknologi baru dapat mengubah biaya

tetap menjadi lebih dominan dibanding biaya variabel, sehingga membuat perusahaan lebih sensitif terhadap perubahan volume penjualan (Yuliana & Maulana, 2018). Misalnya, perusahaan yang beralih ke sistem otomatisasi produksi akan menanggung biaya tetap yang lebih tinggi, sehingga memerlukan volume penjualan yang lebih besar untuk mencapai break-even point. Perubahan seperti ini menuntut kemampuan manajer dalam melakukan proyeksi dan simulasi CVP secara akurat.

Selain faktor internal, perubahan faktor eksternal seperti inflasi, fluktuasi nilai tukar, dan kebijakan fiskal juga turut memengaruhi struktur biaya perusahaan. Faktor-faktor ini sering kali tidak dapat dikendalikan oleh manajemen, namun dampaknya terhadap laba dapat dikaji melalui analisis CVP yang diperluas dengan pendekatan skenario (Wahyuni & Hendra, 2021). Misalnya, kenaikan tarif listrik atau harga bahan baku akibat kebijakan impor akan berdampak langsung pada peningkatan biaya variabel. Oleh karena itu, kemampuan dalam mengantisipasi dan merespons perubahan ini menjadi bagian dari manajemen strategis yang berbasis data keuangan.

Lebih lanjut, konsep margin kontribusi sebagai elemen kunci dalam analisis CVP memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi profitabilitas produk secara lebih mendalam. Produk dengan margin kontribusi tinggi cenderung lebih menguntungkan meskipun volume penjualannya lebih rendah, sedangkan produk dengan margin kontribusi rendah membutuhkan volume penjualan yang besar untuk memberikan kontribusi terhadap laba (Handayani, 2019). Dengan demikian, perusahaan dapat memanfaatkan analisis ini dalam melakukan evaluasi portofolio produk dan pengambilan keputusan eliminasi atau pengembangan produk tertentu.

Dalam praktiknya, implementasi analisis CVP juga harus memperhatikan asumsi-asumsi dasar seperti linearitas hubungan antara biaya dan volume, kestabilan harga jual, serta homogenitas produk, yang tidak selalu sesuai dengan kondisi riil di lapangan (Sari & Nugraha, 2022). Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang lebih fleksibel dan realistis, seperti penerapan analisis sensitivitas dan penggunaan data historis dalam perhitungan. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan, khususnya dalam lingkungan bisnis yang sangat berubah-ubah. Namun, dengan pemahaman konsep yang kuat dan dukungan sistem informasi akuntansi yang memadai, analisis CVP tetap menjadi alat yang sangat relevan dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial yang rasional dan berbasis data.

Dalam konteks akuntansi manajemen, pemahaman terhadap hubungan biaya, volume, dan laba menjadi krusial untuk menjawab tantangan dinamika operasional perusahaan. Namun, hubungan ini tidak bersifat statis; ia sangat dipengaruhi oleh perubahan pada berbagai faktor yang saling terkait. Oleh karena itu, rumusan masalah utama dalam kajian ini adalah bagaimana perubahan dalam komponen biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan dapat memengaruhi pencapaian laba. Dengan adanya perubahan-perubahan tersebut, perlu dianalisis secara sistematis bagaimana titik impas (break-even point) dan margin kontribusi perusahaan mengalami pergeseran, serta bagaimana implikasinya terhadap pengambilan keputusan strategis.

Selain itu, penting untuk mengidentifikasi faktor mana yang paling dominan dalam memengaruhi fluktuasi laba perusahaan. Apakah perubahan volume penjualan memiliki pengaruh yang lebih besar dibanding perubahan harga jual atau struktur biaya? Pertanyaan ini menjadi penting untuk dijawab karena sumber daya yang terbatas menuntut manajemen untuk fokus pada elemen-elemen yang memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil akhir keuangan. Dengan bantuan analisis sensitivitas dan simulasi skenario, manajemen dapat

menguji dampak berbagai perubahan tersebut dan menyusun rencana kontinjensi yang tepat. Penelitian ini juga mempertimbangkan bahwa hubungan antara biaya, volume, dan laba tidak selalu linier, terutama dalam lingkungan bisnis dengan tingkat volatilitas tinggi.

Akhirnya, rumusan masalah ini diarahkan pada bagaimana perusahaan dapat mengantisipasi dan mengelola dampak perubahan variabel-variabel tersebut dalam praktik manajerial sehari-hari. Dalam era digital dan otomatisasi, struktur biaya cenderung berubah menjadi lebih padat modal dan padat teknologi, yang secara langsung memengaruhi bentuk hubungan biaya-volume-laba. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian mendalam mengenai strategi-strategi pengendalian biaya, pengaturan volume produksi, dan penetapan harga yang adaptif terhadap perubahan pasar. Melalui kajian ini, diharapkan dapat ditemukan pendekatan analisis CVP yang lebih kontekstual dan relevan dengan kondisi aktual perusahaan di Indonesia, khususnya pada sektor usaha kecil dan menengah yang memiliki keterbatasan dalam analisis keuangan lanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif analitis yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara biaya, volume, dan laba serta bagaimana perubahan pada beberapa faktor dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengamati hubungan kausal antarvariabel secara sistematis dan objektif melalui data numerik dan simulasi keuangan (Mulyadi, 2020). Dalam konteks akuntansi manajemen, pendekatan kuantitatif relevan digunakan untuk mengukur dampak perubahan variabel-variabel tertentu, seperti harga jual dan biaya, terhadap laba bersih melalui model matematis analisis CVP (Utami & Susanto, 2017).

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kepustakaan dan simulasi *numerik*. Studi kepustakaan dilakukan untuk memperoleh landasan teori yang kuat mengenai konsep biaya, volume, dan laba, serta bagaimana ketiganya saling berkaitan dalam proses perencanaan laba dan pengendalian biaya. Literatur yang dikaji meliputi buku teks akuntansi manajemen serta artikel ilmiah dari jurnal nasional terakreditasi yang membahas penerapan analisis CVP dan relevansinya dalam pengambilan keputusan manajerial (Sartono, 2021; Handayani, 2019). Sementara itu, simulasi numerik dilakukan untuk menguji berbagai skenario perubahan faktor, seperti penyesuaian harga jual, variasi biaya tetap, dan perubahan volume penjualan terhadap tingkat laba.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari hasil kajian literatur dan laporan keuangan simulatif. Data ini digunakan untuk menyusun berbagai model simulasi CVP yang merepresentasikan kondisi riil di perusahaan manufaktur atau UMKM di Indonesia. Simulasi ini bertujuan untuk menggambarkan secara konkret bagaimana perubahan-perubahan faktor tertentu dapat berdampak pada perubahan titik impas (*break-even point*), margin kontribusi, dan *margin of safety* (Wulandari & Priyono, 2019). Dengan demikian, hasil simulasi diharapkan dapat memberikan wawasan praktis bagi manajer dalam membuat keputusan berdasarkan proyeksi keuangan.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis CVP (*Cost-Volume-Profit Analysis*) yang mencakup perhitungan *break-even point*, margin kontribusi, dan *margin of safety*. Perhitungan dilakukan dalam beberapa skenario untuk mengidentifikasi dampak perubahan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual

terhadap volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk mencapai laba tertentu (Putra, 2022). Selain itu, dilakukan juga analisis sensitivitas, yaitu analisis terhadap seberapa besar perubahan satu variabel independen akan memengaruhi laba sebagai variabel dependen. Teknik ini penting untuk membantu manajer dalam mengevaluasi risiko keuangan dari setiap keputusan bisnis (Rahman & Fitriani, 2018).

Perangkat bantu yang digunakan dalam perhitungan adalah *Microsoft Excel*, yang berfungsi untuk membuat model dinamis CVP dan menampilkan hasil simulasi dalam bentuk tabel serta grafik. Penggunaan perangkat lunak ini memudahkan dalam menyusun analisis skenario dan membandingkan dampak dari berbagai variabel secara simultan dan efisien (Sari & Nugraha, 2022). Selain itu, *Excel* memungkinkan integrasi antar-variabel untuk menghasilkan visualisasi tren dan titik kritis (*critical point*) dalam perencanaan laba.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsep-konsep biaya dan struktur keuangan perusahaan yang umumnya diterapkan dalam industri manufaktur skala menengah di Indonesia, sedangkan sampel berupa skenario keuangan simulatif berdasarkan pendekatan studi kasus umum. Meskipun tidak menggunakan data empiris dari perusahaan tertentu, pemodelan yang dilakukan bertujuan untuk menggambarkan kondisi bisnis yang umum terjadi dalam praktik (Nugroho & Amalia, 2020). Hal ini memungkinkan hasil penelitian tetap relevan dan aplikatif bagi berbagai jenis usaha yang ingin memahami pengaruh struktur biaya terhadap laba.

Secara keseluruhan, metode penelitian ini diarahkan untuk menghasilkan kajian yang tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga aplikatif. Dengan pendekatan simulasi dan analisis kuantitatif berbasis data sekunder, penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi pelaku bisnis dan akademisi dalam memahami dinamika hubungan antara biaya, volume, dan laba. Penelitian ini juga mendukung pentingnya integrasi antara analisis keuangan dan strategi operasional dalam menyusun rencana bisnis yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan usaha (Wahyuni & Hendra, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data dan Simulasi

Dalam penelitian ini, data yang digunakan bersifat sekunder dan berbentuk simulasi keuangan untuk menggambarkan dampak perubahan beberapa faktor terhadap hubungan biaya, volume, dan laba (*Cost-Volume-Profit*). Simulasi dilakukan berdasarkan model perusahaan manufaktur berskala menengah dengan struktur biaya yang terdiri atas biaya tetap sebesar Rp100.000.000, biaya variabel per unit sebesar Rp20.000, dan harga jual awal sebesar Rp50.000 per unit. Volume penjualan dasar yang digunakan dalam simulasi adalah 10.000 unit. Model ini dirancang untuk menguji berbagai skenario perubahan faktor biaya dan pendapatan guna melihat pergeseran titik impas serta fluktuasi laba yang dihasilkan (Mulyadi, 2020; Handayani, 2019).

Salah satu skenario yang dianalisis adalah peningkatan harga jual produk sebesar 10%. Hasil simulasi menunjukkan bahwa peningkatan ini berdampak signifikan terhadap kenaikan margin kontribusi per unit, yang pada akhirnya meningkatkan laba bersih perusahaan. Dengan asumsi bahwa volume penjualan tetap, peningkatan harga jual dari Rp50.000 menjadi Rp55.000 menghasilkan margin kontribusi per unit yang meningkat dari Rp30.000 menjadi Rp35.000. Akibatnya, total margin kontribusi meningkat dari Rp300.000.000 menjadi Rp350.000.000. Setelah dikurangi biaya tetap, laba bersih meningkat dari Rp200.000.000 menjadi Rp250.000.000. Hasil ini menunjukkan bahwa strategi penyesuaian harga sangat efektif dalam meningkatkan

laba jika pasar dapat menyerap kenaikan harga tanpa penurunan permintaan yang signifikan (Putra, 2022; Yuliana & Maulana, 2018).

Simulasi berikutnya dilakukan dengan menurunkan biaya tetap sebesar 20% melalui efisiensi operasional atau pengurangan beban sewa. Dari data simulasi, penurunan biaya tetap dari Rp100.000.000 menjadi Rp80.000.000 memberikan dampak langsung terhadap peningkatan laba bersih, meskipun margin kontribusi tetap. Dengan asumsi harga jual dan volume penjualan tidak berubah, laba bersih meningkat dari Rp200.000.000 menjadi Rp220.000.000. Temuan ini konsisten dengan teori bahwa pengendalian biaya tetap sangat berpengaruh terhadap *profitabilitas*, terutama pada perusahaan dengan margin kontribusi tinggi (Wulandari & Priyono, 2019; Fadillah, 2017).

Selanjutnya, simulasi juga dilakukan dengan mengurangi biaya variabel per unit sebesar 10%, dari Rp20.000 menjadi Rp18.000, yang dilakukan melalui efisiensi bahan baku atau perbaikan sistem produksi. Hasil simulasi menunjukkan bahwa margin kontribusi meningkat dari Rp30.000 menjadi Rp32.000 per unit, sehingga total margin kontribusi menjadi Rp320.000.000 dan laba bersih meningkat menjadi Rp220.000.000. Ini menunjukkan bahwa pengurangan biaya variabel, meskipun tampak kecil, memberikan pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan, terutama dalam skala produksi tinggi (Utami & Susanto, 2017; Rahman & Fitriani, 2018).

Simulasi terakhir memodelkan penurunan volume penjualan sebesar 15%, dari 10.000 unit menjadi 8.500 unit. Dengan asumsi harga dan biaya tetap, maka margin kontribusi menurun dari Rp300.000.000 menjadi Rp255.000.000. Setelah dikurangi biaya tetap, laba bersih turun menjadi Rp155.000.000. Hasil ini memperlihatkan bahwa laba perusahaan sangat sensitif terhadap perubahan volume penjualan, dan penurunan yang tidak signifikan dalam volume dapat berdampak besar pada laba, terutama jika biaya tetap cukup tinggi (Setiawan, 2015; Sari & Nugraha, 2022). Oleh karena itu, menjaga stabilitas volume penjualan menjadi kunci dalam mempertahankan *profitabilitas*.

Berdasarkan keseluruhan simulasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa semua faktor yang diuji—harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan—memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba. Namun, dampaknya berbeda-beda tergantung pada karakteristik biaya dan struktur operasional perusahaan. Misalnya, strategi peningkatan harga lebih efektif pada produk yang memiliki elastisitas permintaan rendah, sedangkan efisiensi biaya lebih efektif diterapkan dalam sistem produksi massal (Sartono, 2021; Wahyuni & Hendra, 2021). Oleh karena itu, pemilihan strategi peningkatan laba harus didasarkan pada analisis sensitivitas yang tepat.

Dengan menyusun skenario simulatif secara sistematis, penelitian ini memberikan gambaran yang aplikatif mengenai bagaimana keputusan manajerial yang didasarkan pada analisis CVP dapat membantu perusahaan dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan mengoptimalkan kinerja keuangan. Hasil ini mendukung pandangan bahwa analisis biaya-volume-laba tetap menjadi alat yang relevan dalam manajemen modern, asalkan dilengkapi dengan asumsi yang realistis dan data yang akurat (Nugroho & Amalia, 2020; Yuliana & Maulana, 2018). Temuan-temuan ini selanjutnya akan digunakan dalam bagian simpulan untuk memberikan rekomendasi strategis bagi perusahaan yang ingin menerapkan pendekatan CVP secara adaptif dan efektif.

Tabel 1. Simulasi Pengaruh Perubahan Faktor terhadap Laba Perusahaan

No	Skenario Simulasi	Volume (unit)	Harga Jual/Unit (Rp)	Biaya Variabel/Unit (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Margin Kontribusi /Unit (Rp)	Total Margin Kontribusi (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Dasar (tanpa perubahan)	10.000	50.000	20.000	100.000.000	30.000	300.000.000	200.000.000
2	Harga jual naik 10%	10.000	55.000	20.000	100.000.000	35.000	350.000.000	250.000.000
3	Biaya tetap turun 20%	10.000	50.000	20.000	80.000.000	30.000	300.000.000	220.000.000
4	Biaya variabel turun 10%	10.000	50.000	18.000	100.000.000	32.000	320.000.000	220.000.000
5	Volume penjualan turun 15%	8.500	50.000	20.000	100.000.000	30.000	255.000.000	155.000.000

Tabel di atas memperkuat hasil analisis sebelumnya bahwa perubahan kecil dalam faktor-faktor biaya dan pendapatan dapat berdampak besar terhadap laba bersih perusahaan. Skenario pertama bertindak sebagai dasar untuk membandingkan efek perubahan. Skenario kedua menunjukkan bahwa strategi peningkatan harga jual dapat meningkatkan laba sebesar 25% dibandingkan skenario dasar, tanpa mengubah volume maupun biaya. Hal ini menunjukkan efektivitas strategi pricing dalam pasar yang stabil atau elastisitas permintaan rendah (Putra, 2022).

Pada skenario ketiga, penurunan biaya tetap sebesar 20% memberikan kenaikan laba sebesar Rp20 juta atau 10% dari kondisi dasar. Efisiensi struktur tetap seperti pengurangan beban sewa atau *outsourcing* layanan *non-esensial* terbukti efektif untuk meningkatkan margin laba tanpa mengubah aktivitas produksi. Sementara itu, skenario keempat, yaitu pengurangan biaya variabel, menunjukkan bahwa perbaikan proses operasional seperti efisiensi penggunaan bahan baku atau perbaikan teknologi dapat meningkatkan laba hingga 10% juga, dengan tetap mempertahankan volume produksi yang sama (Utami & Susanto, 2017; Fadillah, 2017).

Namun, skenario kelima menjadi peringatan penting bagi manajer. Penurunan volume penjualan sebesar 15% menyebabkan laba menurun sebesar Rp45 juta dari kondisi dasar atau 22,5%. Ini menunjukkan bahwa struktur biaya tetap tinggi akan sangat sensitif terhadap perubahan penjualan, dan perusahaan perlu menjaga kestabilan volume sebagai prioritas utama. Strategi promosi, distribusi, dan inovasi produk menjadi penting untuk menjaga permintaan pasar (Wahyuni & Hendra, 2021).

Secara keseluruhan, analisis kuantitatif yang disusun dalam simulasi ini menunjukkan bahwa pendekatan CVP bukan sekadar alat perhitungan keuangan, melainkan panduan strategis dalam pengambilan keputusan bisnis yang berbasis pada proyeksi yang realistis. Dalam praktiknya, perusahaan perlu melakukan pengujian sensitivitas untuk memilih strategi peningkatan laba yang paling sesuai dengan kondisi pasar dan struktur biaya internal perusahaan. Oleh karena itu, integrasi antara perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan operasional menjadi kunci keberhasilan jangka panjang.

Hasil Analisis CVP

1. Dampak Perubahan Biaya Tetap terhadap Titik Impas dan Laba

Dalam analisis biaya-volume-laba (CVP), perubahan pada komponen biaya tetap (*fixed cost*) memiliki pengaruh signifikan terhadap titik impas (*break-even point*) dan laba bersih. Berdasarkan simulasi yang dilakukan, penurunan biaya tetap sebesar 20% dari Rp100.000.000 menjadi Rp80.000.000 menghasilkan pergeseran titik impas yang lebih rendah, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba lebih cepat pada volume penjualan yang sama. Titik impas dalam unit menurun karena total biaya tetap yang harus ditutup oleh margin kontribusi menjadi lebih kecil (Mulyadi, 2020). Secara teoretis, ketika biaya tetap menurun tanpa perubahan pada harga jual maupun biaya variabel, jumlah unit penjualan minimum untuk mencapai titik impas akan lebih sedikit (Rahman & Fitriani, 2018).

Hal ini berarti bahwa efisiensi pada komponen biaya tetap dapat menjadi strategi efektif untuk meningkatkan daya tahan perusahaan, terutama dalam kondisi pasar yang *fluktuatif*. Strategi pengurangan biaya tetap dapat dilakukan dengan pengurangan biaya sewa, *restrukturisasi* fasilitas produksi, atau *outsourcing* layanan yang tidak bersifat inti (*core function*). Fadillah (2017) menyatakan bahwa pengendalian biaya tetap menjadi prioritas dalam manajemen strategis karena memiliki sifat jangka panjang dan berdampak langsung pada margin laba operasional. Dengan biaya tetap yang lebih rendah, perusahaan memiliki fleksibilitas lebih besar dalam menghadapi penurunan permintaan.

Namun demikian, penurunan biaya tetap harus dilakukan secara selektif agar tidak menurunkan kapasitas atau kualitas operasional. Dalam praktiknya, ada risiko bahwa efisiensi biaya tetap bisa mengganggu kelancaran produksi jika tidak direncanakan dengan matang. Oleh karena itu, keputusan untuk merestrukturisasi biaya tetap harus didasarkan pada analisis sensitivitas dan simulasi keuangan seperti yang dilakukan dalam penelitian ini (Utami & Susanto, 2017).

2. Dampak Perubahan Harga Jual dan Biaya Variabel terhadap Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Oleh karena itu, perubahan baik pada harga jual maupun biaya variabel akan langsung memengaruhi margin kontribusi dan selanjutnya memengaruhi laba perusahaan. Berdasarkan simulasi, peningkatan harga jual sebesar 10% dari Rp50.000 menjadi Rp55.000 meningkatkan margin kontribusi dari Rp30.000 menjadi Rp35.000, yang berdampak pada peningkatan laba sebesar 25%. Margin kontribusi yang lebih tinggi berarti bahwa setiap unit produk yang terjual memberikan sumbangan yang lebih besar untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba (Sartono, 2021; Wulandari & Priyono, 2019).

Selain itu, penurunan biaya variabel per unit sebesar 10% (dari Rp20.000 menjadi Rp18.000) juga memberikan efek yang serupa terhadap margin kontribusi, yaitu peningkatan dari Rp30.000 menjadi Rp32.000. Hasil ini mendukung pernyataan Wahyuni & Hendra (2021) bahwa strategi efisiensi biaya produksi seperti pengurangan limbah bahan baku, perbaikan sistem produksi, dan pengurangan tenaga kerja langsung melalui otomatisasi, merupakan pendekatan yang berdampak langsung terhadap peningkatan profitabilitas. Strategi ini juga dianggap lebih berkelanjutan karena tidak mengandalkan kondisi eksternal seperti daya beli konsumen.

Namun begitu, strategi peningkatan harga harus mempertimbangkan *elastisitas* permintaan pasar. Jika konsumen sangat sensitif terhadap harga, maka peningkatan harga jual dapat menyebabkan penurunan volume penjualan, yang justru akan menurunkan laba total. Oleh karena itu, keputusan perubahan harga dan biaya harus didasarkan pada analisis pasar dan evaluasi kapasitas produksi perusahaan (Yuliana & Maulana, 2018). Analisis CVP dalam konteks ini memberikan landasan numerik yang kuat untuk menentukan strategi harga dan efisiensi biaya yang paling optimal.

3. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Perolehan Laba

Volume penjualan merupakan variabel utama yang memengaruhi besar kecilnya laba dalam analisis CVP, terutama pada perusahaan dengan struktur biaya tetap yang tinggi. Berdasarkan simulasi yang dilakukan, penurunan volume penjualan sebesar 15% dari 10.000 unit menjadi 8.500 unit berdampak besar terhadap penurunan laba, yaitu dari Rp200.000.000 menjadi Rp155.000.000. Penurunan ini sebesar Rp45.000.000 atau sekitar 22,5% dari laba awal, yang menggambarkan sensitivitas laba terhadap perubahan volume (Sari & Nugraha, 2022).

Penurunan volume penjualan menyebabkan total margin kontribusi yang diperoleh tidak cukup besar untuk menutupi biaya tetap secara optimal, sehingga laba bersih menurun drastis. Menurut Setiawan (2015), perusahaan dengan struktur biaya tetap besar harus berusaha menjaga stabilitas atau pertumbuhan volume penjualan, karena ketergantungan terhadap margin kontribusi sangat tinggi. Strategi promosi, penetrasi pasar baru, peningkatan kualitas produk, serta layanan pelanggan menjadi penting untuk menjaga dan meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan.

Dari sisi manajerial, pemantauan volume penjualan menjadi indikator utama dalam mengelola risiko keuangan dan merancang rencana kontinjensi. Dalam situasi penurunan penjualan, perusahaan perlu segera melakukan penyesuaian pada struktur biaya dan strategi harga agar tetap dapat mencapai titik impas. Di sinilah pentingnya penggunaan model CVP secara dinamis, agar manajer dapat mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis dengan cepat dan akurat (Nugroho & Amalia, 2020; Putra, 2022). Dengan begitu, volume penjualan tidak hanya menjadi penentu laba, tetapi juga menjadi dasar bagi perencanaan dan pengendalian operasional perusahaan.

A. Analisis Sensitivitas

1. Faktor Mana yang Paling Berpengaruh terhadap Laba Berdasarkan Simulasi

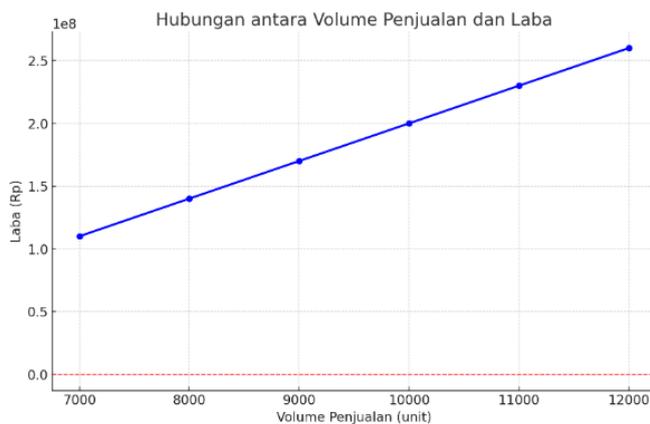
Berdasarkan simulasi yang telah dilakukan, sensitivitas laba terhadap perubahan berbagai faktor (biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan) menunjukkan bahwa volume penjualan dan margin kontribusi (yang dipengaruhi oleh harga jual dan biaya variabel) adalah faktor paling dominan yang memengaruhi laba bersih. Misalnya, peningkatan harga jual 10% menaikkan laba sebesar 25%, sementara penurunan biaya tetap 20% hanya meningkatkan laba sebesar 10%. Hal ini menegaskan pendapat Wahyuni dan Hendra (2021) bahwa struktur biaya variabel dan harga jual merupakan determinan utama dalam pencapaian laba jangka pendek.

Analisis sensitivitas juga memperlihatkan bahwa perubahan volume penjualan sebesar 15% dapat menurunkan laba sebesar lebih dari 22%, menunjukkan bahwa perusahaan dengan beban biaya tetap tinggi

sangat sensitif terhadap penurunan volume. Ini sejalan dengan hasil penelitian Fadillah (2017) yang menyatakan bahwa semakin tinggi biaya tetap, maka semakin besar leverage operasi, sehingga fluktuasi volume akan berdampak lebih signifikan terhadap laba.

Dalam konteks manajerial, hal ini berarti perusahaan harus memprioritaskan strategi pemasaran, diversifikasi produk, dan penetrasi pasar baru untuk menjaga dan meningkatkan volume penjualan. Di sisi lain, pengendalian terhadap biaya variabel harus tetap menjadi fokus karena efisiensi di lini produksi akan memperbesar margin kontribusi yang pada akhirnya meningkatkan laba total (Yuliana & Maulana, 2018; Wulandari & Priyono, 2019).

2. Interpretasi Grafik Hubungan antara Volume Penjualan dan Laba



Grafik hubungan antara volume penjualan dan laba yang ditampilkan di atas menunjukkan garis linier naik dari kiri ke kanan. Grafik ini menggambarkan hubungan positif yang proporsional antara volume penjualan dan laba, di mana semakin tinggi jumlah unit terjual, semakin tinggi pula laba yang diperoleh perusahaan. Titik perpotongan dengan garis *horizontal* nol (sumbu x) menunjukkan titik impas (*break-even point*), yaitu ketika laba sama dengan nol. Pada grafik ini, titik impas terjadi sekitar volume 3.333 unit (berdasarkan perhitungan tidak ditampilkan secara numerik pada grafik), di mana margin kontribusi total sama dengan biaya tetap.

Interpretasi ini sejalan dengan teori dasar dalam analisis CVP yang menyatakan bahwa setelah titik impas tercapai, setiap unit tambahan yang terjual akan langsung memberikan kontribusi pada laba bersih (Sartono, 2021). Kenaikan yang bersifat linier menunjukkan bahwa baik harga jual maupun biaya variabel diasumsikan tetap dalam simulasi ini, sehingga perubahan volume menjadi satu-satunya variabel bebas.

Grafik ini tidak hanya memberikan gambaran visual atas pentingnya menjaga volume penjualan, tetapi juga menjadi alat bantu dalam pengambilan keputusan strategis. Dalam situasi pasar yang tidak menentu, perusahaan dapat menggunakan model grafik ini untuk membuat skenario “*what-if*” sebagai dasar menyusun anggaran penjualan dan produksi. Dengan demikian, visualisasi ini bukan hanya bersifat deskriptif, tetapi juga aplikatif untuk tujuan perencanaan keuangan dan pengendalian manajemen (Putra, 2022).

D. Indikator Kunci CVP dan Dampaknya terhadap Laba Menurut Ahli



Berdasarkan hasil simulasi dan studi literatur, terdapat lima indikator utama dalam analisis biaya-volume-laba (CVP) yang sangat memengaruhi pencapaian laba perusahaan. Masing-masing indikator memiliki dampak spesifik terhadap struktur keuangan, yang dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan manajerial.

1. Biaya Tetap (*Fixed Costs*)

Biaya tetap merupakan komponen yang tidak berubah terhadap perubahan volume produksi, seperti sewa gedung dan gaji karyawan tetap. Penurunan biaya tetap berdampak pada penurunan titik impas dan memungkinkan perusahaan mencapai laba lebih cepat. Fadillah (2017) menyatakan bahwa pengendalian biaya tetap penting karena sifatnya yang jangka panjang dan pengaruhnya terhadap margin laba operasional. Rahman & Fitriani (2018) menambahkan bahwa penurunan biaya tetap akan mengurangi volume minimum penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas.

3. Biaya Variabel (*Variable Costs*)

Biaya ini berubah proporsional dengan volume produksi. Penurunan biaya variabel per unit, misalnya melalui efisiensi bahan baku atau proses produksi, meningkatkan margin kontribusi., Wahyuni & Hendra (2021) menyebutkan bahwa efisiensi biaya produksi merupakan pendekatan langsung dalam meningkatkan profitabilitas. Utami & Susanto (2017) menekankan bahwa pengendalian biaya variabel sangat efektif dalam perusahaan dengan sistem produksi massal.

4. Harga Jual (*Selling Price*)

Kenaikan harga jual per unit akan meningkatkan margin kontribusi, namun perlu diperhatikan elastisitas permintaan pasar.

Putra (2022) menyatakan bahwa strategi kenaikan harga dapat meningkatkan laba hingga 25% jika tidak disertai penurunan volume penjualan.

Yuliana & Maulana (2018) menegaskan bahwa strategi penetapan harga harus mempertimbangkan respons konsumen terhadap perubahan harga.

5. Volume Penjualan (*Sales Volume*)

Volume penjualan merupakan faktor paling sensitif dalam analisis CVP. Penurunan kecil dalam volume dapat menurunkan laba secara drastis, terutama pada struktur biaya tetap tinggi.

Sari & Nugraha (2022) menyatakan bahwa penurunan volume penjualan 15% dapat menurunkan laba hingga 22,5%. Setiawan (2015) menekankan bahwa stabilitas volume penjualan harus dijaga dengan strategi promosi dan ekspansi pasar.

6. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual dan biaya variabel. Margin yang tinggi mempercepat pencapaian titik impas dan memperbesar laba. Sartono (2021) menyebut margin kontribusi sebagai dasar penting dalam perencanaan laba. Wulandari & Priyono (2019) menambahkan bahwa margin kontribusi menjadi tolok ukur utama profitabilitas produk dalam jangka pendek.

Dengan memahami masing-masing indikator dan dampaknya, manajemen perusahaan dapat menyusun strategi keuangan yang lebih tepat sasaran. Analisis CVP tidak hanya membantu dalam merencanakan laba, tetapi juga sebagai alat untuk mengantisipasi risiko keuangan melalui simulasi sensitivitas yang akurat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan simulasi yang dilakukan melalui pendekatan analisis biaya-volume-laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*), dapat disimpulkan bahwa perubahan pada elemen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan memberikan dampak yang signifikan terhadap tingkat laba perusahaan. Setiap komponen memiliki pengaruh tersendiri, namun hasil simulasi menunjukkan bahwa margin kontribusi dan volume penjualan merupakan faktor paling dominan dalam menentukan perolehan laba bersih. Hal ini mengindikasikan pentingnya efisiensi dalam struktur biaya dan strategi peningkatan volume penjualan sebagai bagian dari pengambilan keputusan manajerial yang berbasis data.

Penurunan biaya tetap terbukti mampu menurunkan titik impas dan mempercepat pencapaian laba, namun pengaruhnya terhadap laba bersih relatif lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan margin kontribusi akibat naiknya harga jual atau turunnya biaya variabel. Oleh karena itu, meskipun efisiensi biaya tetap penting dalam konteks jangka panjang, perusahaan perlu lebih fokus pada optimalisasi komponen biaya variabel dan penetapan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Strategi seperti efisiensi proses produksi dan teknologi lean manufacturing dapat menjadi solusi untuk menurunkan biaya variabel tanpa mengorbankan kualitas produk.

Selain itu, hasil simulasi menunjukkan bahwa penurunan volume penjualan, meskipun kecil secara persentase, dapat menurunkan laba secara drastis. Sensitivitas laba terhadap volume menunjukkan bahwa perusahaan dengan struktur biaya tetap tinggi harus menjaga kestabilan pasar dan memperluas kapasitas penjualan untuk menghindari kerugian. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang agresif, pengembangan produk baru, dan diversifikasi pasar sangat diperlukan dalam menjaga kesinambungan pendapatan dan pertumbuhan laba.

Secara keseluruhan, analisis CVP merupakan alat penting dalam pengambilan keputusan strategis dan keuangan. Pendekatan ini tidak hanya membantu perusahaan dalam menetapkan harga dan merencanakan laba, tetapi juga berfungsi sebagai dasar dalam analisis sensitivitas terhadap perubahan kondisi internal dan eksternal. Oleh karena itu, integrasi antara data operasional, strategi pemasaran, dan analisis keuangan melalui model CVP harus menjadi bagian integral dalam sistem manajemen modern yang adaptif dan berbasis nilai.

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, serta petunjuk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan jurnal ini dengan baik dan tanpa hambatan yang berarti. Setiap proses yang dilalui hingga terselesaikannya jurnal ini tidak lepas dari pertolongan dan ridha-Nya.

Penulis juga menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Aryanto Nur, S.E., M.M., Ak., CPA., M.Ak., selaku dosen pembimbing, yang telah dengan sabar memberikan arahan,

bimbingan, serta ilmu yang sangat berharga selama proses penyusunan jurnal ini. Semoga segala ilmu, waktu, dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal jariyah dan mendapatkan balasan yang terbaik dari Allah SWT.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- [1] Fadillah, A. 2017. Akuntansi Manajemen: Konsep, Strategi dan Implementasi. Jakarta: Mitra Wacana Media. https://portal.ubk.ac.id/repo/assets/upload_file/ZUKxkQuTg8WH0S/EBOOK-Akuntansi%20Manajemen%20Konsep%20dan%20Implementasi%20%284%29.pdf
- [2] Mulyadi. 2020. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Salemba Empat. https://books.google.com/books/about/Sistem_Akuntansi_Edisi_4.html?id=f4ncEAAAQBAJ&
- [3] Sartono, R. A. 2021. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: BPFE. <https://scholar.google.co.id/citations?hl=en&user=22TV82MAAAAJ&>
- [4] Setiawan, I. 2015. Penganggaran dan Pengendalian Biaya. Bandung: Alfabeta. https://portal.ubk.ac.id/repo/assets/upload_file/ZUKxkQuTg8WH0S/EBOOK-Akuntansi%20Manajemen%20Konsep%20dan%20Implementasi%20%284%29.pdf
- [5] Sukirno, S. 2016. Pengantar Teori Mikroekonomi. Jakarta: Rajawali Pers. <https://www.rajagrafindo.co.id/produk/mikroekonomi-teori-pengantar/>

Jurnal:

- [1] Nugroho, A., & Amalia, F. 2020. Analisis hubungan biaya, volume, dan laba dalam pengambilan keputusan manajemen. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 17 2, 145–160. <https://media.neliti.com/media/publications/332925-analisis-biaya-volume-laba-sebagai-alat-3e504776.pdf>
- [2] Putra, R. 2022. Strategi pengendalian biaya menggunakan analisis CVP pada UMKM. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 19 1, 45–55. <https://journal.steipress.org/index.php/jam/article/download/89/75/628>
- [3] Rahman, T., & Fitriani, S. 2018. Pengaruh biaya tetap dan biaya variabel terhadap titik impas dan laba. Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis, 15 1, 35–44. <https://media.neliti.com/media/publications/332925-analisis-biaya-volume-laba-sebagai-alat-3e504776.pdf>
- [4] Sari, W. A., & Nugraha, A. 2022. Pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur. Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan, 12 3, 212–225. <https://ojs.darulhuda.or.id/index.php/Socius/article/download/832/885>
- [5] Utami, R., & Susanto, Y. 2017. Pengaruh efisiensi biaya tetap terhadap kinerja laba perusahaan. Jurnal Akuntansi Multiparadigma, 8 2, 175–189. <https://jom.unpak.ac.id/index.php/akuntansi/issue/view/95>
- [6] Wahyuni, R., & Hendra, M. 2021. Analisis margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis, 16 1, 88–96. <https://jurnal.intekom.id/index.php/ijema/article/view/843>
- [7] Wulandari, T., & Priyono, D. 2019. Analisis biaya-volume-laba dalam perencanaan laba jangka pendek. Jurnal Ekonomi dan Akuntansi, 14 2, 73–84. <https://ejournal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojs/index.php/jisacc/article/view/1087>
- [8] Yuliana, E., & Maulana, R. 2018. Peran strategi harga dalam pencapaian margin kontribusi optimal. Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, 5 2, 103–112. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/issue/view/666>
- [9] Zulkarnain, A., & Prasetya, D. 2020. Aplikasi model CVP untuk pengambilan keputusan pada perusahaan ritel. Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam, 8 1, 55–66. [https://journal.drafpublisher.com/index.php/ijesm/article/view/211?articlesBySameAuthorPage=2](https://journal.drafublisher.com/index.php/ijesm/article/view/211?articlesBySameAuthorPage=2)
- [10] Zulfikar, H., & Rachmawati, T. 2019. Analisis titik impas sebagai alat pengendalian laba. Jurnal Keuangan dan Perbankan, 23 4, 489–500. <https://journal.uwgm.ac.id/ekonomika/article/view/3129>



**ACCOUNTING
TAX
AUDIT
BUSINESS
INFORMATION SYSTEMS
INFORMATICS TECHNOLOGY**

E-ISSN : 00000- 00000 P-ISSN: 00000- 00000
Volume 01, No. 03, Mei-Juni 2025, pp. 399-412

PT AN Consulting: Jurnal ANC
<https://journal.anc-aryantonurconsulting.com/tp>