Media Akuntansi Perpajakan
ISSN (E): 2527-953X

Vol. 10, No. 1 Juni 2025 Hal. 111-118
http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP

# Analisis Hubungan Biaya, Volume, Laba dan Titik Impas (BEP) Dalam Pengambilan Keputusan Suatu Perusahaan

Yeni Friska Silalahi[1], Juli Indah Sari Gurning[2], Frisillia Marsaulina Sinaga[3], Lidia Manik[4], Hamonangan Siallagan[5]

[1,2,3,4] Program Studi Akuntansi, Univesitas HKBP Nommensen
[5]Dosen Prodi Ekonomi dan Bisnis, Univesitas HKBP Nommensen
[1]yeni.silalahi@student.uhn.ac.id , [2]juli.indah@student.uhn.ac.id , [3]frisillia.sinaga@student.uhn.ac.id,
[4]lidia.manik@student.uhn.ac.id, [5]monangsiallagan@gmail.com,

***Abstract***

*This study aims to analyze the relationship between cost, volume, profit, and break-even point (BEP) with management decision making in a manufacturing company, a case study at PT.X. Secondary data includes sales volume, selling price, and ptoduction/non- production costs. Contribution Margin (CM), BEP, and Degree of Operating Leverage (DOL) are calculated using absorption costing and variable costing. The new policy in May 2024 (improving the quality of raw materials, selling price, advertising costs) increased sales volume to 10.000 units, resulting in a net profit of Rp. 45.000.000, with a DOL of 5,55, indicating the sensitivity of profit to changes in sales volume. The analysis of costs, volume, profit, BEP, and planning business strategies for profitibility, emphasizing the importance of an analytical approach. The limitations of assumption data and time coverage suggest further research with broader empirical data and considering external factors.*

***Article Received:***
*May 30th, 2025*
***Article Revised:***
*June 2nd,, 2025*
***Article Published:***
*June 2nd, 2025*

***Keywords:***
*Cost, Variable, Profit, and Break Even Point*
***Correspondence:***
yeni.silalahi@student.uhn.ac.id

**Abstrak**

Penilitian ini bertujuan menganalisis hubungan, biaya, volume, laba, dan titik impas (BEP) dengan pengambilan keputusan manajemen pada perusahaan manufaktur, studi kasus di PT.X Data sekunder mencakup volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi/ nonproduksi. Margin kontribusi (CM), BEP, dan Degree of Operating Leverage (DOL) di hitung dengan absorption costing dan variable costing. Kebijakan baru Mei 2024 (peningkatan kualitas bahan baku, harga jual, biaya iklan) meningkatkan volume penjualan jadi 10.000 unit, menghasilkan laba bersih Rp. 45.000.000 dengan DOL 5,55, menunjukkan sensitivitas laba terhadap perubahan volume penjualan. Analisis biaya, volume, laba, BEP, dan DOL adalah alat penting untuk evaluasi dan perencanaan strategi bisnis demi profabilitas, menekankan pentingnya pendekatan analitis. Keterbatasan data asumsi dan cakupan waktu menyarankan penelitian lanjutan dengan data empiris lebih luas dan mempertimbangkan faktor eksternal.

**Artikel Diterima:**
30 Mei 2025
**Artikel Revisi:**
2 Juni 2025
**Artikel Dipublikasi:**
2 Juni 2025

**Kata Kunci:**
Biaya, Volume, laba, dan Titik Impas
**Korespondensi**:
yeni.silalahi@student.uhn.ac.id

## A. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan pasti memiliki pengeluaran dalam proses bisnisnya, seperti transaksi membayar sewa gedung, gaji karyawan, bahan baku, dan lainnya (Sia, 2025). Biaya juga dapat diklasifikasikan berdasarkan fungsi, volume produksi, objek yang dibiayai, dan pembebanan periode akuntansi. Dalam jurnal ini, peneliti berfokus pada pengklasifikasian biaya berdasarkan fungsi dan volume produksi. Berdasarkan fungsinya, biaya terdiri dari biaya produksi dan nonproduksi / biaya komersial (Popular Articles, 2022). Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berkaitan dengan fungsi atau kegiatan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang punya nilai jual (Astuti et al., 2022), seperti biaya bahan baku langsung, biaya upah langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya nonproduksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi dan umum (Thenu et al., 2021). Sedangkan pengklasifikasian biaya berdasarkan volume produksi, terdiri dari biaya variable dan biaya tetap. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan volume produksinya, semakin besar volume produksi maka semakin besar pula jumlah total biaya variabelnya. Jika produksi dihentikan maka biayanya juga tidak akan ada lagi. Sedangkan biaya variabel per satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan (Suharnitha, 2022). Sedangkan biaya tetap adalah elemen biaya pada tiap satuan barang yang tidak akan berubah menurut jumlah produksinya. Jika

disimpulkan, pengertian biaya tetap adalah biaya yang bersifat tetap atau tidak akan berubah tergantung jumlah produksinya (V. Putri, 2023).

Penjualan memiliki peran penting dalam perusahaan dan bisa dikatakan penjualan adalah tujuan akhir yang harus dilakukan perusahaan untuk memasarkan produknya agar dikenal oleh masyarakat atau konsumen (Putri et al., 2022). Volume penjualan adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Jadi volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu (Pebriani et al., 2022). Untuk mengetahui perhitungan laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu dapat diketahui dengan mengurangkan hasil penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan. Laba adalah kelebihan selisih antara pendapatan dan beban selama satu periode tertentu (Kusumawardani, 2020).

Titik Impas (BEP) adalah ketika operasional sebuah perusahaan tidak menghasilkan keuntungan maupun kerugian. Dengan kata lain, dalam situasi seperti ini, pendapatan dan biaya seimbang, sehingga tidak ada keuntungan yang didapat. Untuk memahami hubungan antara volume penjualan dan tingkat keuntungan, analisis titik impas (BEP) adalah salah satu cara. Analisis impas, juga disebut sebagai "laba sama", adalah metode untuk menentukan titik tertentu di mana penjualan dapat menutupi biaya sambil menunjukkan seberapa besar keuntungan atau kerugian yang dialami perusahaan jika penjualan melebihi atau kurang dari titik tersebut. Analisis impas juga dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian, meskipun pada titik tersebut perusahaan belum memperoleh keuntungan (dalam arti laba sama). Data penjualan dan biaya diperlukan untuk analisis titik impas. Analisis titik impas membantu manajer merencanakan dan membuat Keputusan, jika penjualan hanya cukup untuk menutupi sebagian biaya, perusahaan akan mengalami kerugian atau di bawah titik impas. Tujuan analisis titik impas adalah untuk menentukan tingkat aktivitas di mana pendapatan dari penjualan setara dengan total biaya variabel dan biaya tetap. Jika sebuah perusahaan hanya memiliki biaya variabel, maka masalah titik impas tidak akan muncul. Namun, jika perusahaan memiliki biaya tetap juga, masalah titik impas akan muncul karena total biaya variabel akan berubah seiring dengan perubahan volume produksi, sementara total biaya tetap akan tetap. Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan Perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan oleh perusahaan. Salah satu faktor yang dapat digunakan oleh manajemen untuk membentuk harga jual adalah biaya (Wagiyo et al., 2019).

## B. LITERATUR REVIEW DAN HIPOTESIS

### Teori Cost, Volume Profit Analysis

Menurut Garrisson (2018), Teori ini menjelaskan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba di gunakan untuk menentukan berapa banyak unit yang harus di jual untuk mencapai titik impas atau laba tertentu. Memahami hubungan kritis dalam bisnis, CFP membantu perusahaan memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Inti dari teori ini adalah untuk menentukan berapa banyak unit barang atau jasa yang harus dijual untuk mencapai target laba tertentu, atau bahkan untuk sekedar menutup semua biaya dan mencapai titik impas (Break Even Point). Dalam hal perencanaan produksi, struktur biaya, dan strategi penetapan harga, CVP membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik. Dengan mengetahui hubungan ini, manajemen dapat mengetahui bagaimana perubahan dalam komponen ini berdampak pada profitabilitas perusahaan secara keseluruhan.

### Teori Break Even Point (BEP)

Ide ini menentukan titik dimana total biaya sama dengan total pendapatan,sehingga perusahaan tidak untung dan tidak rugi (Laba= 0) (Emanauli et al., 2021). Titik impas (Break even Point) titik dimana total pendapatan perusahaan sama dengan total biayanya, yang berarti perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian. Titi BEP adalah konsep penting dalam analisis CVP. Dengan kata lain, saat ini tidak ada laba. Bisnis memerlukan pemahaman BEP karena memberikan gambaran tentang jumlah penjualan minimum yang harus dicapai untuk bertahan. Ini berfungsi sebagai referensi saat merencanakan penjualan, menetapkan target penjualan, dan menilai kelayakan produk atau proyek baru.

### Teori *Degree of Operating Leverage (DOL)*

Menunjukkan sensitifitas laba operasi terhadap perubahan volume penjualan. DOL yang lebih tinggi menunjukkan perubahan laba yang lebih besar untuk setiap perubahan volume penjualan (Sely, 2024). Mengukur sensitifitas laba operasi DOL yang tinggi menunjukkan bahwa perubahan kecil dalam volume penjualan dapat berdampak lebih besar pada laba operasi. Ini terjadi ketika perusahaan memiliki proporsi biaya tetap yang relatif tinggi dibandingkan dengan biaya variabelnya. Meskipun DOL yang tinggi dapat meningkatkan keuntungan saat volume penjualan meningkat, ia juga dapat menurunkan keuntungan saat volume penjualan menurun. Oleh karena itu, memahami DOL membantu manajemen mengevaluasi risiko dan kemungkinan keuntungan yang terkait dengan struktur biaya operasional mereka.

## C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, untuk mengumpulkan data. Ini dilakukan dengan meninjau buku referensi yang ada di perpustakaan. Data skunder yang berasal dari buku-buku yang relevan dengan pembahasan adalah jenis data yang digunakan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yang bersifat numerik dan dapat diukur secara statistik. Metode penelitian ini didasarkan pada pendekatan positivisme, yang bertujuan untuk menguji

hipotesis, mengukur hubungan antar variabel, serta menghasilkan generalisasi berdasarkan data yang diperoleh. Hasil dari penelitian ini berupa angka-angka yang dianalisis secara statistik untuk menemukan pola atau hubungan kausal antara variabel yang diteliti. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang dilandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen peneitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Muhajirin et al., 2024).

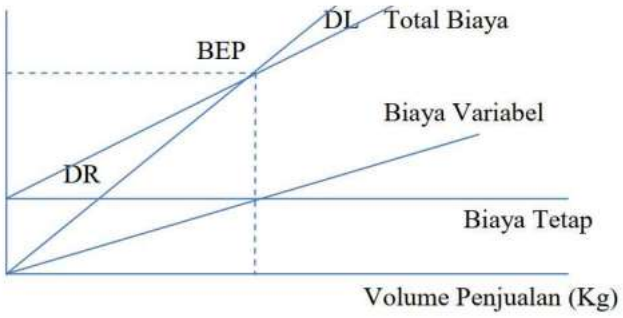
Dalam Perhitungan BEP ada 2 metode yang digunakan, yaitu Metode penyerapan *(Absorption costing)* dan Metode Variabel *(Variable costing).* Metode Penyerapan merupakan metode yang laba ruginya bersifat formal (Konvensional), Sedangkan Metode Variabel merupakan metode yang laba ruginya menggunakan format CM. CM adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi beban variabel sehingga menjadi laba untuk periode tersebut (Garrisson, 2018).

CM = Penjualan – Biaya Variabel

CM Ratio adalah hasil presentasi yang diperoleh dari membagi CM dengan hasil penjualan

CM Ratio = (CM : P) x 100%

Objek penelitian yang kami gunakan ialah industri makanan berupa tepung dengan nama yang disamarkan PT. X. PT. X merupakan PT yang bergerak di bidang industri makanan dengan menghasilkan tepung. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder, data biaya produksi seperti biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan data biaya non produksi.




**Gambar 1. Grafik Break Even Point**
(Emanauli et al., 2021)

Dalam menentukan harga jual dengan diasumsikan sama besar dengan harga pokok produksi yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk:

TC = FC + VC

Total penjualan akan dihitung kembali dengan menggunakan analisis BEP sehingga sesuai dengan rumus:

BEP dalam rupiah = TFC : CM Ratio

BEP dalam unit (Q*) = TFC : CM

Atau:

BEP dalam unit (Q*) = BEP (rupiah) : P

P : Harga Jual
TC : Total Cost
FC : Fixed Cost
VC : Variable Cost
CM : Contribution Margin
TFC : Total Fixed Cost

Vol. 10, No. 1 Juni 2025 Hal. 111-118
http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP

## D. HASIL DAN DISKUSI

**Studi Kasus**

PT. X merupakan perusahaan industri tepung, memiliki data biaya, harga jual, dan unit produksi selama bulan April 2024 sebagai berikut:

- Biaya bahan baku langsung per unit Rp. 10.000/bungkus produk
- Upah langsung Rp. 6.000/bungkus produk
- Biaya overhead pabrik variabel Rp. 4.000/bungkus produk
- Total biaya penyusutan peralatan pabrik sebesar Rp. 40.000.000/bulan
- Total biaya penyusutan gedung dan peralatan kantor sebesar Rp. 60.000.000/bulan
- Biaya gaji sebesar Rp. 80.000.000/bulan
- Biaya komisi penjualan untuk tenaga marketing, dan distribusi produk yang variabel sebesar Rp. 5.000/bungkus
- Biaya pemasaran untuk iklan sebesar Rp. 20.000.000/bulan
- Harga jual produk sebesar Rp. 50.000/bungkus
- Interval relevan mulai dari 5.000 sampai dengan 20.000 bungkus

**Pengelompokan Biaya**

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan memberikan manfaat pada saat ini atau masa datang bagi organisasi (Ardaya, 2020). PT. X dengan data yang tersedia melakukan pengelompokkan biaya atas kegiatan produksi perusahaan tersebut. Dengan data yang ada dan pengelompokkan biaya yang dilakukan, analisis BEP dapat dimulai dengan menggunakan metode Absorption Costing dan Variable Costing.

**Perhitungan Untuk Satu Bungkus Produk**

- Absorption Costing

  Biaya produksi untuk satu bungkus tepung, menurut metode *Absorption Costing*:

| | |
|---|---|
| Biaya bahan baku langsung | Rp. 10.000 |
| Biaya upah langsung | Rp. 6.000 |
| Biaya overhead pabrik variable | Rp. 4.000 |
| Jumlah biaya tepung per bungkus | Rp. 20.000 |

Dalam metode *Absorption Costing*, selain biaya bahan baku langsung, biaya upah langsung, dan biaya overhead pabrik variabel juga perlu menjumlahkan biaya overhead pabrik tetap untuk menghitung biaya produksi suatu produk. Biaya overhead pabrik tetap merupakan biaya yang menjadi pembeda antara metode *Absorption Costing* dengan metode *Variable Costing*. Biaya overhead pabrik tetap dalam suatu perusahaan dapat dihitung secara periode atau per unit produk yang dihasilkan.

- Variable Costing

  Biaya produksi untuk satu bungkus tepung, menurut metode *Variable Costing*:

| | |
|---|---|
| Biaya bahan baku langsung | Rp. 10.000 |
| Biaya upah langsung | Rp. 6.000 |
| Biaya overhead pabrik variable | Rp. 4.000 |
| Biaya komisi penjualan | Rp. 5.000 |
| Jumlah biaya tepung per bungkus | Rp. 25.000 |

**Perhitungan Biaya Tetap**

Biaya tetap selama bulan April 2024:

| | |
|---|---|
| Biaya penyusutan peralatan pabrik | Rp. 40.000.000 |
| Biaya penyusutan Gedung dan peralatan kantor | Rp. 60.000.000 |
| Biaya gaji | Rp. 80.000.000 |
| Biaya pemasaran untuk iklan | Rp. 20.000.000 |
| Total biaya tetap (TFC) | Rp. 200.000.000 |

**Perhitungan Margin Kontribusi (CM)**

Margin kontribusi per bungkus produk:

CM = Harga per bungkus – Biaya Variabel per bungkus
= Rp. 50.000 – Rp. 25.000
= Rp. 25.000

Vol. 10, No. 1 Juni 2025 Hal. 111-118
http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP

**Perhitungan Break Even Point (BEP)**

Untuk dapat menentukan *Break Even Point* (Titik Impas) maka hasil penjualan pada satu bulan harus sama dengan hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel pada satu bulan tersebut sehingga perusahaan akan menghasilkan laba/rugi nol. *Break Even Point* (Titik Impas) dapat terdiri dalam moneter (rupiah) dan dalam unit. Dengan menggunakan pendekatan Margin Kontribusi (CM) berdasarkan studi kasus yang dipilih oleh peneliti maka perhitungan BEP antara lain:

- BEP dalam moneter (rupiah)

CM Ratio = (CM : P) x 100%
= Rp. 25.000 : Rp. 50.000
= 0,5 atau 50%

BEP moneter (rupiah) = TFC : CM Ratio
= Rp. 200.000.000 : 0,5
= Rp. 400.000.000

- BEP dalam unit (Q*)

BEP dalam unit (Q*) = TFC : CM
= Rp. 200.000.000 : Rp. 25.000/bungkus
= 8.000 bungkus

Atau,

BEP dalam unit (Q*) = BEP moneter : P
= Rp. 400.000.000 : Rp. 50.000/bungkus
= 8.000 bungkus

Pembuktiannya dapat dilakukan dengan menggunakan perhitungan Laporan Laba/Rugi pendekatan Margin Kontribusi (CM), yaitu:

**Tabel 1.**
**Laporan Laba/Rugi bulan April 2024**

**PT. X**
**Laporan Laba/Rugi (Margin Kontribusi)**
**Periode Bulan April 2024**

| **Keterangan** | **Total** |
|---|---|
| Penjualan (8.000 x Rp. 50.000) | Rp. 400.000.000 |
| Biaya variabel (8.000 x Rp. 25.000) | (Rp. 200.000.000) |
| Margin Kontribusi (8.000 x Rp. 25.000) | Rp. 200.000.000 |
| Total biaya tetap | (Rp. 200.000.000) |
| Laba operasi bersih | Rp. 0 |

Dari perhitungan yang telah dilakukan dapat diinterpretasikan sebagai biaya variabel pada produksi ialah 50% dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. *Break Even Point* (Titik Impas) dapat dicapai oleh PT. X apabila PT. X memperoleh total penjualan senilai Rp. 400.000.000.

**Perhitungan Dengan Adanya Kebijakan Data Baru**

Kebijakan perusahaan merupakan suatu tindakan yang ditetapkan oleh suatu perusahaan untuk memastikan bahwa semua bagian didalam perusahaan tersebut melakukan kegiatan operasional dengan konsisten, efektif, dan efisien untuk memastikan bahwa tujuan yang telah direncanakan oleh pihak manajemen Perusahaan tersebut dapat dicapai. Pada umumnya kebijakan suatu perusahaan dapat di pengaruhi dari pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan tersebut. Dalam suatu kegiatan operasional perusahaan perubahan kebijakan dapat dilakukan oleh pihak manajemen dengan mempertimbangkan pengaruh perubahan kebijakan tersebut dengan manfaatnya terhadap nilai perusahaan. Kebijakan perusahaan menentukan praktik dan pedoman untuk mengelola potensi masalah bisnis (Praburam, 2024).

Pada bulan Mei 2024, pihak manajemen PT. X melakukan kebijakan dengan meningkatkan kualitas bahan baku langsung dalam kegiatan produksi perusahaan tersebut yang menyebabkan biaya bertambah senilai Rp. 5.000/bungkus produk tepung, pihak manajemen juga melakukan kegiatan promosi produk yang mengakibatkan biaya iklan yang merupakan biaya tetap perusahaan menjadi bertambah senilai Rp. 5.000.000/bulan, setelah itu pihak manajemen juga

Vol. 10, No. 1 Juni 2025 Hal. 111-118
http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP

menaikkan harga jual produk tepung tersebut senilai Rp. 5.000/bungkus. Dari kebijakan baru yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. X tersebut mengakibatkan meningkatnya kuantitas penjualan sebanyak 2.000 bungkus dari kuantitas BEP. Dari kebijakan baru tersebut pihak manajemen melakukan analisis terhadap laba operasi bersih dengan menggunakan format Margin Kontribusi (CM), untuk mengetahui apakah kebijakan tersebut dapat dibenarkan.
Adapun hasil dari analisis perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. X bulan Mei 2024, yaitu:

- Menaikkan mutu bahan baku Rp. 5.000/bungkus, sehingga biaya variabel per bungkus menjadi = Rp. 25.000 + Rp. 5.000 = Rp. 30.000
- Menaikkan biaya iklan Rp. 5.000.000, sehingga total biaya tetap menjadi = Rp. 200.000.000 + Rp. 5.000.000 = Rp. 205.000.000
- Menaikkan harga jual sebesar Rp. 5.000/bungkus, sehingga harga jual per bungkus menjadi = Rp. 50.000 + Rp. 5.000 = Rp. 55.000
- Kuantitas penjualan naik 2.000 bungkus dari kuantitas BEP (Q*), sehingga jumlah penjualan (Q*) = 8.000 + 2.000 = 10.000 bungkus

Maka:

- Margin Kontribusi (CM)/unit = Penjualan – TVC
  = Rp. 55.000 – Rp. 30.000
  = Rp. 25.000

Dengan demikian Laporan Laba/Rugi format Margin Kontribusi (CM) bulan Mei 2024:

**Tabel 2. Laporan Laba/Rugi bulan Mei 2024**

**PT. X**
**Laporan Laba/Rugi (Margin Kontribusi)**
**Periode bulan Mei 2024**

| Keterangan | Total |
|---|---|
| Penjualan (10.000 x Rp. 55.000) | Rp. 550.000.000 |
| Biaya variabel (10.000 x Rp. 30.000) | (Rp. 300.000.000) |
| Margin Kontribusi (10.000 x Rp. 25.000) | Rp. 250.000.000 |
| Total biaya tetap | (Rp. 205.000.000) |
| Laba operasi bersih | Rp. 45.000.000 |

Dari hasil analisis perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. X dapat di ambil kesimpulan bahwa kebijakan baru yang dilakukan oleh pihak manajemen tersebut dapat dibenarkan atau diterima dikarenakan adanya peningkatan laba senilai Rp. 45.000.000 dari nilai BEP (Rp. 0).

**Degree of Operating Leverage (DOL)**

Konsep ini memainkan peran penting dalam strategi bisnis karena menunjukkan bagaimana perubahan kecil dalam volume penjualan dapat menghasilkan perubahan besar dalam laba operasi (Sely, 2024). Perusahaan dengan nilai DOL yang tinggi memiliki peluang untuk mendapatkan laba yang lebih besar ketika penjualan meningkat, tetapi perusahaan dengan nilai DOL yang tinggi juga di perhadapkan dengan kemungkinan menghadapi risiko kerugian yang signifikan ketika perusahaan tersebut mengalami penurunan penjualan. Apabila melakukan perhitungan DOL dengan menggunakan data bulan April 2024 PT.X, pihak manajemen memperoleh nilai DOL, yaitu:

DOL = Total CM : Laba operasi bersih
= Rp. 200.000.000 : Rp. 0
= Tak terhingga

Dengan demikian, pihak manajemen PT.X tidak dapat mengetahui nilai perhitungan DOL suatu data kebijakan apabila perusahaan sedang berada dalam keadaan tidak laba dan tidak rugi (BEP/ Titik Impas). Sedangkan dari data kebijakan baru yang di lakukan oleh pihak manajemen PT.X untuk bulan Mei 2024, perhitungan Degree of Operating Leverage (DOL), yaitu:

DOL = Total CM : Laba operasi bersih
= Rp. 250.000.000 : Rp. 45.000.000
= 5,55

Vol. 10, No. 1 Juni 2025 Hal. 111-118
http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP

## E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari analisis hubungan biaya, volume, laba, dan titik impas (BEP) dalam pengambilan keputusan suatu perusahaan, Dapat diambil kesimpulan, yaitu: Pertama, analisis hubungan biaya, volume, dan laba menjadi pertimbangan penting dalam mengambil Keputusan suatu perusahaan. Pemahaman mengenai pengelompokan atau pengklasifikasian biaya berdasarkan fungsi dan volume penjualannya, seperti biaya produksi, biaya non produksi, biaya variabel, dan biaya tetap dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam menentukan maupun merencanakan strategi produksi dan penjualan yang efisien untuk mengurangi bahkan menghindari kerugian yang mungkin akan dihadapi suatu perusahaan dalam periode tertentu. Kedua, analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan metode analisis yang dapat membantu perusahaan dalam menentukan batas jumlah minimal penjualan untuk mencapai kondisi tidak laba dan tidak rugi. Dalam studi kasus PT. X, BEP dalam unit (Q*) dicapai pada saat penjualan terjadi sebanyak 8.000 unit produk tepung atau senilai Rp. 400.000.000 BEP dalam moneter (rupiah), yang memperlihatkan bahwa strategi kebijakan produksi perusahaan tersebut harus disesuaikan untuk mencapai bahkan harus melebihi titik tersebut agar perusahaan berada dalam kondisi memperoleh laba. Ketiga, adanya kegiatan mengubah kebijakan Perusahaan yang dilakukan pada bulan Mei 2024 oleh PT. X berupa meningkatkan kualitas bahan baku, menaikkan biaya tetap berupa biaya iklan, dan meningkatkan harga jual produk tepung tersebut berakibat positif terhadap laba perusahaan, hal itu dapat diketahui dengan meningkatnay volume penjualan sebanyak 2.000 unit dengan laba bersih yang juga meningkat senilai Rp. 45.000.000. Hal ini membuktikan kebijakan yang dilakukan oleh pihak manajemen dirancang berdasarkan analisis keuangan yang berakibat terjadinya peningkatan profitabilitas. Keempat, hasil perhitungan DOL yang dilakukan, menunjukkan margin kontribusi (CM) senilai Rp. 25.000/bungkus tepung menjadi salah satu hal yang penting untuk menutupi biaya tetap perusahaan dan menghasilkan laba operasi. Adanya perhitungan DOL senilai 5,55% menunjukkan bahwa laba operasi sangat sensitif terhadap peningkatan maupun penurunan volume penjualan perusahaan. Kelima, berdasarkan perhitungan pada studi kasus PT.X, menunjukkan bahwa analisis biaya, volume, dan laba serta BEP dan DOL adalah alat bantu yang sangat berguna untuk digunakan pihak manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan evaluasi dan perencanaan strategi kebijakan dan tujuan perusahaan. Penerapan dengan analisis ini, bila dilakukan dengan konsisten dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk bisa membuat kebijakan yang lebih efektif diwaktu yang akan datang agar tujuan profitabilitas perusahaan dapat dilakukan secara berkelanjutan.

Implikasi penelitian ini membuktikan bahwa analisis biaya, volume, dan laba dalam akuntansi manajerial merupakan suatu dasar yang dapat digunakan secara umum. Hubungan biaya, volume, dan laba terbukti dapat dijelaskan secara kuantitatif dengan adanya perhitungan analisis BEP, CM, dan DOL. Hal ini menunjukkan bahwa biaya dan volume penjualan sangat mempengaruhi laba operasi suatu perusahaan. Analisis BEP dan DOL dapat membantu pihak manajemen dalam membuat kebijakan baru perusahaan seperti kenaikan atau penurunan harga, melakukan evaluasi biaya dan peningkatan atau penurunan volume penjualan yang lebih efektif dan efisien, serta dapat membantu meminimalkan peluang risiko kerugian perusahaan. Penelitian ini dapat menjadi salah satu hal yang mendukung perusahaan manufaktur lain untuk menyusun kebijakan operasional perusahaan. Hasil penelitian ini dapat menajadi referensi bagi mahasiwa, dosen, bahkan peneliti selanjutnya untuk bidang akuntansi manajerial. Penyajian studi kasus dengan perhitungan terstruktur dapat menjadi materi tambahan dalam melakukan penelitian berikutnya apabila penelitian tersebut berfokus pada pengambilan keputusan berdasarkan data keuangan.

Terdapat beberapa hal yang menjadi keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu: Studi kasus yang disajikan dalam penelitian ini hanya dilakukan oleh satu perusahaan, yang menunjukkan bahwa perusahaan lain yang juga bergerak dalam bidang kegiatan manufaktur dapat memiliki struktur biaya yang berbeda. Hal itu mengakibatkan hasil dari analisis penelitian ini belum tentu bisa dilakukan di perusahaan dengan industri dalam bidang yang sama ataupun yang berbeda. Data dalam studi kasus penelitian ini berasal dari suatu asumsi perkiraan tertentu, sehingga mengurangi akurasi analisis yang dilakukan. Biaya variabel diasumsikan konstan dalam interval relevan tertentu, padahal dalam kenyataan suatu kegiatan bisnis sering kali terjadi peningkatan dan penurunan terhadap harga dan biaya. Analisis dalam penelitian ini belum mencantumkan adanya kemungkinan faktor eksternal seperti permintaan pasar, kondisi ekonomi makro, tingkat kompetitif pasar, dan faktor lain yang bersifat non keuangan seperti kualitas produk, dan kepuasan pelanggan, padahal faktor eksternal termaksud faktor yang memiliki potensi yang dapat mempengaruhi kebijakan operasional yang telah direncanakan oleh pihak manajemen perusahaan. Penelitian ini hanya dilakukan dalam periode waktu yang sangat terbatas, yaitu bulan Maret sampai pertengahan bulan Mei 2025. Hal ini menunjukkan bahwa informasi yang disajikan dalam penelitian ini bukanlah pola yang konsisten mengenai biaya, volume penjualan, dan laba yang dialami perusahaan tersebut dalam jangka Panjang. Analisis penelitian ini hanya dilakukan dengan pendekatan kuantitatif yang didasarkan pada perhitungan keuangan yang tidak melibatkan pendekatan kualitatif seperti wawancara terhadap pihak manajemen maupun observasi langsung ke lapangan.

Adapun saran yang dapat diberikan, yaitu: Pihak manajemen perusahaan perlu melakukan analisis biaya, volume, dan laba secara berkelanjutan sebagai langkah dalam kegiatan penentuan strategi kebijakan suatu perusahaan. Apabila pihak manajemen benar-benar mengerti secara tepat mengenai pengelompokan biaya yang terjadi dalam suatu perusahaan dapat membantu perusahaan untuk mengelola biaya dengan efektif dan efisien serta mendorong peluang tercapainya tujuan operasional perusahaan. Peneliti menyarankan agar perusahaan menggunakan perhitungan BEP dalam menyusun rencana volume penjualan serta anggaran biaya. Sehingga, volume penjualan yang diharapkan dapat disesuaikan secara realistis yang memberikan dampak agar perusahaan tersebut bukan hanya mencapai kondisi titik impas melainkan memperoleh laba secara

berkelanjutan. Perusahaan perlu melakukan analisis keuangan berdasarkan data realistis dengan pendekatan margin kontribusi (CM), sebelum Perusahaan tersebut meyusun kebijakan yang baru, karena setiap kebijakan yang dibuat oleh pihak manajemen perusahaan pastinya mempengaruhi biaya ataupun harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut. Hal ini perlu dilakukan untuk memberikan kepastian bahwa apabila kebijakan tersebut diterapkan, kebijakan itu memberi dampak yang baik terhadap laba dalam jangka yang berkelanjutan. Perhitungan mengenai margin kontribusi (CM) dan *Degree of Operating Leverage* (DOL), perlu dilakukan oleh pihak manajemnen Perusahaan untuk membantu mengevaluasi peluang risiko dan laba operasional. Nilai dari perhitungan DOL yang tinggi menunjukkan kapada perusahaan untuk lebih berhati-hati terhadap peningkatan maupun penurunan volume penjualan dan merancang strategi kebijakan cadangan sebagai tindakan antisipasi untuk menjaga laba tetap stabil apabila perusahaan mengalami penurunan permintaan. Analisis biaya, volume, dan laba serta BEP, CM, DOL, disarankan oleh peneliti agar digunakan dalam kegiatan penyusunan kebijakan suatu perusahaan, seperti menentukan harga jual produk, merencanakan volume kegiatan produksi perusahaan, target volume penjualan, serta target laba operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu. Perusahaan perlu melakukan kegiatan pelatihan terhadap pihak manajemen serta pihak keuangan agar dapat menambah pemahaman, keterampilan didalam menerapkan alat analisis tersebut secara efektif serta efisien.

## REFERENCES

Ardaya. (2020). *Klasifikasi Biaya Dalam Akuntansi Manajemen*. Finansialpost. https://sis.binus.ac.id/2022/07/20/klasifikasi-biaya-dalam-akuntansi-biaya/

Astuti, D., Fauzi, A., Kamil Hafidzi, M., Ramadhani, N., Rahmah, N., & Dikdaya, T. (2022). Klasifikasi Biaya Berdasarkan Produksi Dan Perannya Terhadap Goal Perusahaan (Literature Review Akuntansi Manajemen). *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, *2*(3), 290–302. https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i3.1041

Emanauli, E., Sari, F. P., & Oktaria, F. (2021). Analisis Break Event Point (Bep) Pada Pabrik Teh Pt. Perkebunan Nusantara Vi Unit Usaha Kayu Aro. *JAS (Jurnal Agri Sains)*, *5*(1), 24. https://doi.org/10.36355/jas.v5i1.516

Garrisson, R. H. (2018). *Managerial Accounting* (11th ed., p. 324). Salemba Empat.

Kusumawardani, A. (2020). Analisis biaya produksi dan hutang terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2010-2018. *Journal of Chemical Information and Modeling*, *19*(3), 1–11.

Muhajirin, Risnita, & Asrulla. (2024). 11+Gm+82-92. *Journal Genta Mulia*, *15*(1), 82–92.

Pebriani, A. W., Sukomo, S., & Mulyadi, E. (2022). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan. *J-KIP (Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan)*, *3*(3), 611. https://doi.org/10.25157/j-kip.v3i3.8661

Popular Articles. (2022). *Klasifikasi Biaya dalam Akuntansi Biaya*. Binus. https://sis.binus.ac.id/2022/07/20/klasifikasi-biaya-dalam-akuntansi-biaya/

Praburam. (2024). *Bagaimana Menyusun Kebijakan Perusahaan yang Efektif*. ClickUp. https://clickup.com/id/blog/207415/contoh-kebijakan-perusahaan

Putri, A. G. P., Lilianti, E., & Putra, P. S. (2022). Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Volume Penjualan pada Perusahaan Subsektor Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi*, *14*(2), 187–197.

Putri, V. (2023). *Biaya Tetap: Pengertian dan Contohnya*. Compas.Com. https://www.kompas.com/skola/read/2023/12/22/090000469/biaya-tetap--pengertian-dan-contohnya

Sely. (2024). *Operating Leverage: Komponen, Rumus, Contoh Perhitungan*. Mekari Jurnal. https://www.jurnal.id/id/blog/operating-leverage/

Sia, V. (2025). *Pengertian Biaya, Jenis-Jenis, dan Klasifikasi*. Mekari Jurnal. https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-biaya-jenis-jenis-dan-klasifikasi-dalam-akuntansi-adalah/

Suharnitha. (2022). Pengaruh Biaya Variabel dan Biaya Tetap Terhadap Penentuan Harga Jual pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Roti di Kecamatan Bone- Bone Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Universitas Muhammadiyah Palopo*, *1*(3), 1–11.

Thenu, G., Manossoh, H., & Runtu, T. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Rambak Ayu. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *9*(2), 306–313.

Wagiyo, Dhel Juni Pasya, L. F. (2019). 1246-3202-2-Pb (1). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, *10*(01), 11–27.