

## Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba

Firda Yusnafa Rohmah\* , Achmad Wicaksono, Kafidin Muzakki, & Dian Fahriani

### Article Information:

Received 3/13/2025

Revised 3/23/2025

Accepted 3/29/2025

Online First 5/8/2025

Corresponding author:

Email:

32421037.mhs@unusida.ac.id

Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Jurnal Akuntansi dan Manajemen  
Vol 22, No. 02, 65-80

### Abstract

Vaname shrimp farming has great economic potential, but fluctuating production costs and market prices pose challenges. This study analyzes *Cost Volume Profit* (CVP) as a profit planning tool in determining *Break Even Point* (BEP), *Contribution Margin* (CM), and *Margin of Safety* (MoS) to optimize production and cost strategies. CVP acts as an analytical tool that assists in managing costs, determining production targets, and setting pricing strategies. Its application allows businesses to improve efficiency, profitability, and business sustainability. The method used is descriptive qualitative. The analysis technique is CVP. Financial data for 2023-2024 was obtained through observation, interviews, and documentation. The results show that production in 2023 has not met BEP, causing losses. However, in 2024, production increased, while BEP fell, so the business began to make a profit. MoS increased, and CM increased. Cost efficiency played an important role, with variable costs per kg decreasing in 2024, supported by greater pond maintenance expenditure in 2023. In addition to CVP, other X factors also improved profitability. Projections for 2025 target an increase in production capacity and a decrease in BEP, resulting in an expected increase in profit.

**Keywords:** *Cost Volume Profit*, BEP, *Contribution Margin*, *Margin of Safety*.

### Author(s) Detail

1. Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia
2. Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia
3. Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia
4. Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia



©2025 The Author(s). Published by Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

**Abstrak**

Budidaya udang vaname memiliki potensi ekonomi besar, tetapi fluktuasi biaya produksi dan harga pasar menjadi tantangan. Penelitian ini menganalisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba dalam menentukan *Break Even Point* (BEP), *Contribution Margin* (CM), dan *Margin of Safety* (MoS) guna mengoptimalkan strategi produksi dan biaya. CVP berperan sebagai alat analisis yang membantu dalam mengelola biaya, menentukan target produksi, dan menetapkan strategi harga. Penerapannya memungkinkan usaha meningkatkan efisiensi, profitabilitas, dan keberlanjutan bisnis. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknis analisis adalah CVP. Data keuangan 2023–2024 diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil menunjukkan produksi pada 2023 belum memenuhi BEP sehingga menyebabkan kerugian. Namun, pada 2024, produksi meningkat, sementara BEP turun, sehingga usaha mulai memperoleh laba. MoS naik, dan CM meningkat. Efisiensi biaya berperan penting, dengan penurunan biaya variabel per kg pada tahun 2024, didukung oleh pengeluaran perawatan tambak yang lebih besar pada 2023. Selain CVP, faktor X lainnya turut meningkatkan profitabilitas. Proyeksi tahun 2025 menargetkan peningkatan kapasitas produksi dan penurunan BEP sehingga diharapkan akan ada peningkatan laba.

**Kata Kunci:** Biaya Volume Laba, BEP, Margin Kontribusi, Margin Keamanan.

## 1. Pendahuluan

Budidaya udang vaname merupakan salah satu sektor unggulan dalam industri perikanan di Indonesia (Hapsari & Nurhayati, 2023). Keunggulan utama komoditas ini terletak pada siklus pertumbuhannya yang cepat serta tingginya permintaan pasar, baik domestik maupun internasional (Pramono *et al.*, 2023). Meskipun demikian, potensi keuntungan yang besar juga diiringi dengan berbagai tantangan, seperti fluktuasi harga pakan, kualitas air yang tidak stabil, dan risiko penyakit yang dapat mengganggu produktivitas. Strategi manajemen biaya dan produksi yang efektif menjadi kunci untuk memastikan keberlanjutan dan profitabilitas usaha budidaya ini (Hapsari & Nurhayati, 2023; Putra *et al.*, 2023; Riswandi *et al.*, 2024).

Di wilayah Jawa Timur, tantangan yang dihadapi sektor budidaya udang vaname semakin kompleks. Kenaikan harga pakan sebagai komponen biaya terbesar, penurunan kualitas air, serta meningkatnya risiko penyakit berdampak signifikan terhadap hasil panen (Pramono *et al.*, 2023; Riswandi *et al.*, 2024). Fluktuasi harga jual akibat perubahan permintaan global turut menambah ketidakpastian usaha. Kondisi ini menyulitkan pelaku budidaya dalam menyusun perencanaan laba yang stabil dan meningkatkan potensi kerugian.

*Cost Volume Profit* (CVP) menjadi salah satu pendekatan yang efektif dalam perencanaan laba, terutama dalam sektor yang memiliki dinamika biaya dan harga tinggi seperti perikanan. CVP membantu perusahaan memahami keterkaitan antara biaya, volume produksi, dan laba, sehingga memungkinkan perhitungan titik impas (*Break Even Point*), margin kontribusi, dan *Margin of Safety*. Dengan pemahaman tersebut, pelaku usaha dapat menyusun strategi harga, produksi, dan efisiensi biaya secara lebih terarah untuk meningkatkan profitabilitas (Sutrismi & Mafaza, 2024). Strategi berbasis efisiensi operasional dan digitalisasi juga terbukti berkontribusi terhadap peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha (Muzakki & Fahriani, 2022). Di samping itu, perhitungan harga pokok produksi yang akurat sangat penting untuk menetapkan harga jual yang kompetitif dan menjaga margin keuntungan (Anwar & Widayati, 2023).

Tambak Sia, sebuah usaha budidaya udang vaname di Jawa Timur, mengalami tantangan yang serupa, terutama terkait kenaikan biaya operasional dan ketidakstabilan harga jual. Penerapan CVP dalam usaha ini dapat menjadi solusi dalam merancang strategi laba yang lebih efektif. Melalui pendekatan ini, Tambak Sia dapat menetapkan titik impas dan volume produksi optimal yang mendukung pencapaian target keuntungan sekaligus menjaga daya saing di pasar (Sutrismi & Mafaza, 2024).

CVP berlandaskan pada Teori Biaya-Volume-Laba, yang menekankan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. Pendekatan ini memungkinkan penyusunan perencanaan laba melalui perhitungan BEP, margin kontribusi, dan margin keamanan untuk setiap produk. Hasil perhitungan tersebut berperan penting dalam menentukan strategi harga, jumlah produksi, dan target penjualan yang paling optimal (Hansen & Mowen, 2011; Santoso *et al.*, 2023).

Berbagai penelitian terdahulu telah membuktikan efektivitas CVP di sektor pendidikan, kesehatan, dan UMKM. Okpala & Osanebi (2020) menunjukkan bahwa CVP meningkatkan perencanaan laba UMKM manufaktur melalui strategi harga dan pengendalian biaya. Fadzil *et al.* (2023) menerapkan CVP dalam layanan kesehatan untuk menentukan titik impas dan volume layanan optimal. Wijayanti *et al.* (2021) menyatakan bahwa CVP dapat membantu perusahaan mencapai target laba meskipun menghadapi biaya variabel yang tinggi. Safitri *et al.* (2022) menemukan bahwa penerapan CVP tidak selalu berdampak positif jika tidak diikuti dengan strategi pengelolaan biaya yang tepat. Sutrismi & Mafaza (2024) menunjukkan bahwa CVP efektif meningkatkan efisiensi dalam budidaya gurami, sementara Santoso *et al.* (2022) menggunakannya untuk menghitung BEP dan MoS di lembaga pendidikan.

Meskipun telah banyak diterapkan di sektor lain, penerapan CVP dalam sektor perikanan, khususnya budidaya udang vaname, masih terbatas. Padahal, sektor ini memiliki karakteristik unik seperti tingginya biaya pakan, potensi serangan penyakit, dan fluktuasi harga pasar yang tinggi, sehingga memerlukan pendekatan manajemen biaya yang lebih adaptif. Hal ini menciptakan kesenjangan penelitian yang perlu dijawab.

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba dalam usaha budidaya udang vaname di Tambak Sia. Fokus penelitian diarahkan untuk menjawab beberapa pertanyaan utama, yaitu: (1) Bagaimana penerapan CVP dalam menghitung *Break Even Point* (BEP) pada usaha budidaya udang vaname di Tambak Sia? (2) Bagaimana CVP dapat digunakan dalam perencanaan laba usaha tersebut? (3) Bagaimana *Margin of Safety* (MoS) dan *Contribution Margin* berperan dalam mendukung perencanaan laba? Penerapan CVP di Tambak Sia diharapkan mampu menghadapi dinamika biaya dan harga, serta menjadi referensi bagi pelaku usaha dan akademisi dalam mendukung keberlanjutan sektor budidaya udang vaname.

## 2. Deskripsi Kasus

### Biaya (Cost)

Biaya (*cost*) menurut Harahap & Tukino (2020) merujuk pada pengorbanan yang terjadi akibat berkurangnya aset atau meningkatnya kewajiban dalam proses produksi, yang dinilai dalam satuan keuangan. Berdasarkan perilaku biaya, Harahap & Tukino (2020) mengklasifikasikan biaya menjadi dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah meskipun tingkat aktivitas berfluktuasi dalam batas tertentu (Fahriani, 2020; Harahap & Tukino, 2020). Biaya ini mencakup pengeluaran yang harus tetap dibayar oleh perusahaan meskipun tidak ada perubahan dalam volume produksi atau penjualan. Di sisi lain, biaya variabel adalah biaya yang

totalnya berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas, seperti produksi atau penjualan, tetapi nilainya per unit tetap (Fahriani, 2020; Harahap & Tukino, 2020). Biaya variabel ini langsung berhubungan dengan volume produksi atau penjualan.

### **Volume Penjualan**

Volume penjualan merujuk pada total jumlah barang dan jasa yang terjual dan menjadi indikator utama dalam menilai kinerja perusahaan. Volume ini berpengaruh langsung terhadap profitabilitas, di mana peningkatan penjualan meningkatkan peluang keuntungan, sedangkan penurunan volume dapat menyebabkan rendahnya profit. Volume penjualan memainkan peran penting dalam menentukan kondisi keuangan perusahaan (Sultoni & Lestari, 2024).

### **Laba (*profit*)**

Laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya dalam suatu usaha. Untuk menghindari kerugian, manajer perlu mempertimbangkan kedua aspek tersebut sebelum mengambil keputusan. Perencanaan laba menjadi penting dalam menentukan strategi mencapai keuntungan, salah satunya melalui analisis biaya dan kuantitas laba (Sultoni & Lestari, 2024).

Laba sebagai tujuan utama perusahaan harus direncanakan dengan baik melalui strategi penjualan. Faktor yang memengaruhi laba meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan (Sujarweni, 2023). Menurut Hasibuan & Annam, (2021), harga jual adalah total biaya produksi ditambah persentase keuntungan. Penetapan harga yang tepat menjadi strategi penting untuk menarik minat konsumen dan mencapai laba yang diharapkan.

### **Perencanaan Laba**

Perencanaan laba menurut Sultoni & Lestari (2024) adalah proses strategis yang dirancang secara sistematis untuk mencapai target organisasi serta mengarahkan dan mengendalikan aktivitas bisnis. Salah satu metode utama dalam perencanaan laba adalah CVP, yang memungkinkan perusahaan mengambil keputusan terkait peningkatan produksi, pengurangan biaya, atau penyesuaian harga jual guna mencapai laba yang ditargetkan.

### **Cost Volume Profit (CVP)**

*Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat analisis keuangan yang digunakan untuk mengkaji hubungan antara biaya, volume produksi, dan laba (Santoso *et al.*, 2022). Analisis ini membantu perusahaan dalam mengevaluasi dampak perubahan produksi, harga jual, dan struktur biaya terhadap profitabilitas, serta mendukung pengambilan keputusan terkait penetapan harga dan pengelolaan biaya. CVP juga berperan penting dalam perencanaan laba melalui penentuan titik impas (*Break Even Point*). Penerapan CVP secara efektif memungkinkan manajemen mengoptimalkan produksi, meningkatkan efisiensi biaya, serta menyusun strategi harga yang kompetitif guna memperluas pangsa pasar (Wicaksono & Ditasari, 2024). CVP terdiri atas tiga elemen utama, yaitu titik impas (*Break Even Point*/BEP), margin kontribusi (*Contribution Margin*/CM), dan margin pengaman (*Margin of Safety*/MoS) (Santoso *et al.*, 2022).

### **Break Even Point (BEP)**

Titik impas menurut Santoso *et al.* (2023) adalah kondisi di mana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun kerugian. Situasi ini mencerminkan keadaan ketika pendapatan yang diperoleh hanya cukup untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel dalam kegiatan operasional bisnis.

Analisis titik impas memiliki peran strategis dalam membantu manajemen membuat keputusan yang tepat, antara lain untuk menentukan jumlah minimum produk yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian, menjaga tingkat penjualan agar perusahaan tetap stabil,

mengukur dampak penurunan volume penjualan terhadap potensi kerugian, serta menganalisis pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Rumus untuk menghitung titik impas menurut Santoso *et al.* (2023) adalah:

$$\text{Titik Impas (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})}$$

Meskipun mengetahui titik impas sangat penting, sebagian besar perusahaan tentu berusaha memperoleh laba yang melebihi nol. Dalam hal ini, *Cost Volume Profit (CVP)* berperan penting dalam membantu manajemen menghitung jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai target laba tertentu (Hansen & Mowen, 2011).

### **Margin Kontribusi**

Margin kontribusi merupakan salah satu elemen utama dalam *Cost Volume Profit (CVP)* yang digunakan untuk menilai seberapa besar pendapatan yang tersisa setelah dikurangi biaya variabel, yang kemudian digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Untuk memahami margin kontribusi pada berbagai tingkat aktivitas, perusahaan harus menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan laba. Setiap tingkat operasional akan menghasilkan margin kontribusi yang berbeda, yang sangat penting dalam menentukan seberapa cepat biaya tetap dapat ditutupi dan laba tercapai (Santoso *et al.*, 2023).

Margin kontribusi yang rendah menunjukkan bahwa setiap unit produk hanya memberikan sedikit kontribusi terhadap penutupan biaya tetap, sehingga meningkatkan titik impas. Sebaliknya, margin kontribusi yang tinggi menurunkan titik impas dan mempercepat pencapaian laba. Margin kontribusi menjadi indikator penting dalam pengambilan keputusan manajerial terkait efisiensi biaya dan strategi penetapan harga. Menurut Seto *et al.* (2023), margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

### **Margin Keamanan (*Margin of Safety*)**

*Margin of Safety* menurut Indriani (2018) adalah kelebihan dari anggaran penjualan aktual di atas penjualan titik impas. *Margin of Safety* mengukur batas penurunan penjualan sebelum mencapai titik impas, yaitu kondisi tanpa laba maupun rugi. Selisih antara penjualan yang direncanakan dan titik impas berfungsi sebagai indikator keamanan perusahaan dalam menghadapi penurunan pendapatan. Dengan demikian, margin ini menunjukkan sejauh mana penjualan dapat berkurang tanpa menyebabkan kerugian (Seto *et al.*, 2023). Rumus *Margin of Safety* menurut Purwanti (2023) sebagai berikut:

$$\text{MoS} = \text{Jumlah Unit yang Dijual} - \text{Titik Impas}$$

### **Gambaran Umum Objek Penelitian**

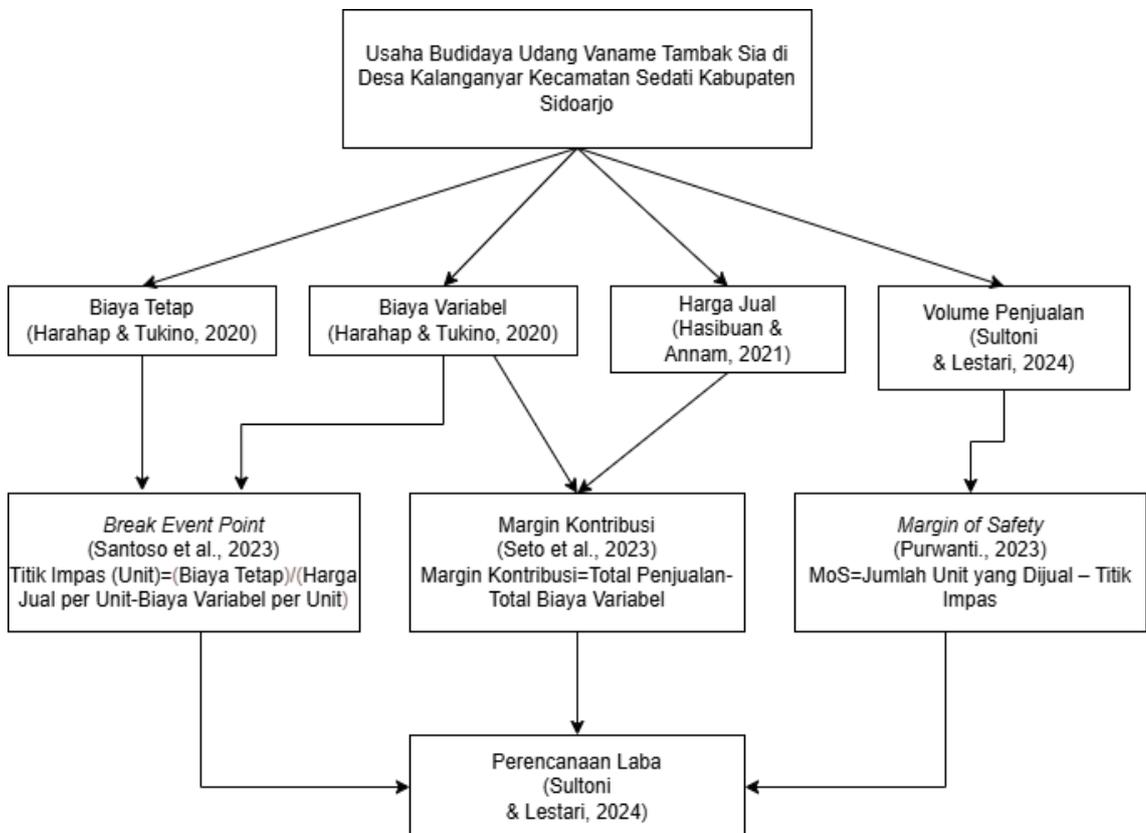
Tambak Sia sebuah usaha budidaya udang Vaname yang disewa dan dikelola oleh Bapak Maskhun sejak awal 2023 di Desa Kalanganyar, Kecamatan Sedati, Kabupaten Sidoarjo. Tambak ini memiliki luas sekitar 10 hektar dan mengadopsi metode budidaya tradisional. Udang Vaname dibesarkan dengan pakan alami berupa plankton yang ada di lingkungan tambak, sementara pakan tambahan hanya digunakan untuk menarik udang saat panen. Sistem panen yang diterapkan adalah panen parsial, yang dilakukan setelah udang berusia sekitar 60 hari. Panen parsial ini bertujuan untuk mengambil udang yang sudah cukup besar, sehingga udang yang tersisa dapat tumbuh lebih cepat dan optimal.

## Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah informasi keuangan yang berkaitan dengan operasional usaha budidaya udang Vaname di Tambak Sia. Data yang dianalisis mencakup biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, serta pendapatan yang dihasilkan dari penjualan udang. Fokus analisisnya adalah penerapan metode *Cost Volume Profit* (CVP) untuk merencanakan laba dan menentukan titik impas, margin kontribusi, serta margin keamanan yang dapat membantu pengelolaan biaya dan strategi harga dalam usaha budidaya ini.

## Kerangka Berpikir

Untuk menganalisis dan menjawab rumusan masalah yang telah dikemukakan dalam pendahuluan, peneliti menyusun kerangka berpikir yang berfungsi sebagai panduan dalam memahami alur pemikiran, konsep, serta teori yang mendasari penelitian.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

## 3. Metode Penelitian

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian secara mendalam. Metode ini diterapkan pada usaha budidaya udang Vaname di Tambak Sia selama periode 2023–2024. Lokasi ini dipilih karena memiliki data yang lengkap dan akurat serta keterbatasan penelitian yang ada di sektor perikanan, khususnya budidaya udang vaname.

### Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini mengandalkan dua jenis data, yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha (Bapak Maskhun), istri pemilik, serta buruh yang bekerja di Tambak Sia. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait dengan operasional, pengelolaan biaya, dan aspek lainnya yang relevan dengan CVP. Data sekunder berupa laporan keuangan yang mencakup data operasional dan keuangan Tambak Sia selama periode 2023–2024. Laporan keuangan ini merupakan sumber utama untuk menganalisis biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, serta pendapatan yang dihasilkan.

### Teknik Perolehan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan. Observasi dilakukan untuk memahami kondisi operasional tambak dan pengelolaan usaha. Wawancara mendalam dengan pemilik dan pekerja memberikan wawasan langsung mengenai proses bisnis. Dokumentasi berupa laporan keuangan yang disusun oleh pihak manajemen Tambak Sia, sementara studi kepustakaan memberikan landasan teori untuk mendukung analisis yang dilakukan.

### Tahapan Analisis Data

Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Analisis ini bertujuan untuk menggambarkan kondisi penjualan, biaya produksi, dan operasional yang ada di Tambak Sia. Setelah itu, dilakukan peramalan volume penjualan, biaya, dan laba untuk periode mendatang dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit* (CVP). CVP digunakan untuk menghitung titik impas, margin kontribusi, dan margin pengaman, yang kemudian dijadikan dasar dalam perencanaan laba serta pengambilan keputusan dalam usaha budidaya udang Vaname di Tambak Sia.

## 4. Hasil dan Pembahasan

### Volume Produksi dan Penjualan

Analisis produksi dan penjualan Tambak Sia tahun 2023 – 2024 bertujuan menilai kinerja usaha serta dampaknya pada profitabilitas. Perbandingan data membantu mengukur pencapaian *Break Even Point* (BEP), efisiensi biaya, dan kontribusi tiap komponen terhadap pendapatan. Hasilnya dapat menjadi dasar strategi peningkatan keuntungan ke depan.

Tabel 1. Volume Produksi dan Penjualan Tahun 2023

Panen Parsial	Produksi	Satuan	Penjualan (Rp)
1	577,5	Kg	26.682.000
	455	Kg	23.604.000
	46,5	Kg	2.424.000
2	451,5	Kg	22.228.000
	48,3	Kg	2.721.500
3	391	Kg	17.096.000
Total	1969,8	Kg	94.755.500

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Data volume produksi dan penjualan tambak sia berdasarkan Tabel 1 menunjukkan pada tahun 2023 produksi udang vaname mencapai 1.969,8 kg dengan total penjualan Rp.94.755.500.

Tabel 1. Volume Produksi dan Penjualan 2024

Panen Parsial	Produksi	Satuan	Penjualan (Rp)
1	270,5	Kg	12.280.000
	651	Kg	33.266.000
	27	Kg	1.554.000
2	450,65	Kg	21.903.200
	281,5	Kg	14.919.500
3	534,5	Kg	28.246.000
	153,5	Kg	8.442.500
	44	Kg	2.473.000
Total	2412,7	Kg	123.084.200

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Sedangkan volume produksi dan penjualan tambak sia tahun 2024 berdasarkan Tabel 2 menunjukkan produksi udang vaname mencapai 2412,7 kg dengan total penjualan Rp.123.084.200. Total ini lebih besar jika dibandingkan dengan total volume produksi dan penjualan pada tahun 2023.

#### Harga Jual Udang Vaname Tambak Sia

Harga jual udang Vaname ditetapkan melalui negosiasi dengan supplier tanpa menggunakan perhitungan akuntansi formal. Bapak Maskhun menghitung harga pokok produksi berdasarkan total biaya dari awal budidaya hingga pemasaran. Meskipun manajemen biaya produksi sudah diterapkan dengan baik, harga jual tetap mengikuti harga pasar. Untuk ukuran 142, udang dijual Rp53.000 per kg, sementara ukuran 69 seharga Rp65.000 per kg.

Harga jual per kg udang Vaname berpengaruh langsung terhadap BEP, margin kontribusi, dan MoS dalam CVP, Harga jual rata-rata dihitung dengan menjumlahkan seluruh data harga jual, kemudian dibagi dengan jumlah data tersebut. Berikut adalah perhitungan rata-rata harga jual per kg udang Vaname:

$$\text{Harga Jual per Kg} = \frac{\text{Rp.53.000} + \text{Rp.65.000}}{2} = \frac{\text{Rp. 118.000}}{2} = \text{Rp.59.000/kg}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan rata-rata harga jual per kg adalah Rp.59.000/kg.

#### Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tambak Sia

##### *Biaya Tetap (Fixed Cost)*

Tabel 2. Biaya Tetap Tambak Tambak Sia

Tahun	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
2023	Sewa	70.000.000
2024	Sewa	70.000.000
Total		140.000.000

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Biaya tetap berdasarkan Tabel 3 menunjukkan pada tahun 2023 total yang dikeluarkan adalah Rp.70.000.000, dan pada tahun 2024 total biaya tetap adalah Rp.70.000.000. Jika ditotal maka pada tahun 2023 dan tahun 2024 biaya tetap yang dikeluarkan budidaya udang vaname Tambak Sia adalah sebesar Rp.140.000.000.

*Biaya Variabel (Variabel Cost)*

Tabel 3. Biaya Variabel Tambak Sia

Tahun	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
2023	Bahan Baku	16.450.000
	Biaya Distribusi	2.790.000
	Karyawan Tetap	24.410.000
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	9.000.000
	Konsumsi	1.200.000
	Pakan Udang	932.000
	Perawatan Tambak	4.492.000
TOTAL 2023		59.274.000
2024	Bahan Baku	16.505.000
	Biaya Distribusi	2.900.000
	Karyawan Tetap	19.514.490
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.100.000
	Konsumsi	550.000
	Pakan Udang	1.000.000
	Perawatan Tambak	186.000
TOTAL 2024		41.755.490
TOTAL BIAYA VARIABEL		101.029.490

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Biaya variabel berdasarkan Tabel 4 menunjukkan pada tahun 2023 total yang dikeluarkan adalah Rp.59.274.000, dan pada tahun 2024 total biaya variabel adalah Rp.41.755.490. hal ini menunjukkan biaya variabel yang dikeluarkan pada tahun 2023 jauh lebih besar jika dibandingkan biaya variabel tahun 2024. Biaya variabel menurun pada 2024 karena sebagian besar biaya perawatan tambak telah dikeluarkan pada 2023, sehingga kebutuhan pengeluaran perawatan berkurang di tahun berikutnya.

Perhitungan biaya variabel per kg dilakukan dengan membagi total biaya variabel dengan total produksi dalam satu periode. Dalam CVP, biaya ini memengaruhi margin kontribusi, titik impas, dan *Margin of Safety*. Memahaminya membantu mengendalikan pengeluaran dan menetapkan harga jual yang kompetitif.

$$\text{Biaya Variabel per Kg Tahun} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Produksi}}$$

Tabel 5. Perbandingan Biaya Variabel per Kg Tahun 2023 dan 2024

Tahun	Total Biaya Variabel (Rp)	Total Produksi (kg)	Biaya Variabel per Kg (Rp/kg)
2023	59.274.000	1.969,8	30.091
2024	41.755.490	2.412,7	17.307

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa biaya variabel per kilogram pada tahun 2023 sebesar Rp30.091/kg, yang diperoleh dari membagi total biaya variabel sebesar Rp59.274.000 dengan total produksi 1.969,8 kg. Sementara itu, pada tahun 2024, biaya variabel per kilogram menurun menjadi Rp17.307/kg, yang diperoleh dari total biaya variabel Rp41.755.490 dibagi dengan total produksi 2.412,7 kg.

Terdapat penurunan biaya variabel per kg dari tahun 2023 ke tahun 2024. Penurunan ini menunjukkan adanya peningkatan efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi, terutama biaya yang berkaitan langsung dengan volume produksi.

### **Analisis Cost Volume Profit (CVP)**

#### *Break Even Point (BEP)*

Salah satu elemen kunci dalam analisis ini adalah *Break Even Point* (BEP), yang menentukan titik di mana pendapatan total setara dengan keseluruhan biaya. Berikut adalah perhitungan BEP budidaya udang vaname Tambak Sia tahun 2023.

Tabel 6. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Tahun	Total Biaya Tetap (Rp)	Harga Jual per Kg (Rp)	Biaya Variabel per Kg (Rp)	BEP (kg)
2023	70.000.000	59.000	30.091	2.421,4 kg
2024	70.000.000	59.000	17.307	1.678,9 kg

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Perhitungan diatas menunjukkan BEP seharusnya tahun 2023 adalah 2.421,4 kg. Perhitungan tersebut menunjukkan hasil BEP tahun 2024 seharusnya adalah 1.678,9 kg. Dapat disimpulkan jika tidak ingin mengalami kerugian maka tahun 2023 harus menjual minimal 2.421,4 kg udang. Dan pada tahun 2024 harus menjual minimal 1.678,9 kg udang.

#### *Margin Kontribusi (Contribution Margin)*

Tabel 7. Margin Kontribusi Tambak Sia

Tahun	Total Penjualan (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)
2023	94.755.500	59.274.000	35.481.500
2024	123.084.200	41.755.490	81.328.710

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

Margin kontribusi adalah selisih antara total penjualan dan total biaya variabel. Nilai ini menunjukkan berapa banyak pendapatan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

Pada tahun 2023, margin kontribusi sebesar Rp35.481.500, artinya setelah semua biaya variabel ditutupi, sisa dana sebesar ini digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya menjadi laba. Sementara pada tahun 2024, margin kontribusi meningkat menjadi Rp81.328.710, yang menunjukkan efisiensi produksi dan peningkatan volume penjualan, sehingga Tambak Sia memiliki potensi laba yang lebih besar.

Peningkatan margin kontribusi dari tahun ke tahun ini merupakan indikator positif bagi keberlanjutan usaha, karena menunjukkan perbaikan kinerja keuangan dan potensi keuntungan yang lebih tinggi.

### Margin of Safety (MoS)

Tabel 8. *Margin of Safety* (MoS) Tambak Sia

Tahun	Penjualan (kg)	Break Even Point (kg)	Margin of Safety (kg)
2023	1.969,8	2.421,4	-451,6
2024	2.412,7	1.678,9	733,7

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2024)

*Margin of Safety* (MoS) adalah selisih antara volume penjualan aktual dan titik impas. MoS mengukur seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum usaha mengalami kerugian.

Pada tahun 2023, MoS sebesar -451,6 kg menunjukkan bahwa volume penjualan lebih rendah daripada BEP, yang berarti usaha mengalami kerugian. Sementara pada tahun 2024, MoS sebesar 733,7 kg menandakan bahwa volume penjualan melebihi BEP, sehingga usaha berada dalam zona aman dan memperoleh laba. Tambak Sia pada 2024 berhasil mencapai dan melampaui titik impas, sedangkan pada 2023 masih berada di bawah ambang batas minimal penjualan untuk menghindari kerugian.

### **Penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* dapat digunakan untuk menghitung *Break Even Point (BEP)* dalam budidaya udang Vaname di Tambak Sia.**

Penerapan CVP di Tambak Sia berperan penting dalam menentukan BEP, yaitu volume penjualan minimum agar usaha tidak merugi. Pada 2023, BEP tercatat 2.421,4 kg, sementara produksi hanya 1.969,8 kg, sehingga usaha masih merugi. Namun, pada 2024, BEP turun menjadi 1.678,9 kg, dengan produksi meningkat menjadi 2.412,7 kg, memungkinkan usaha mencapai titik impas dan memperoleh keuntungan. Penurunan BEP pada 2024 disebabkan oleh efisiensi biaya produksi, terutama pengurangan biaya variabel per kg dari Rp30.091 pada 2023 menjadi Rp17.307 pada 2024. Biaya variabel menurun pada 2024 karena sebagian besar biaya perawatan tambak telah dikeluarkan pada 2023, sehingga kebutuhan pengeluaran perawatan berkurang di tahun berikutnya.

Penurunan biaya variabel pada 2024 dipengaruhi Sebagian besar biaya perawatan tambak telah dikeluarkan pada 2023, sehingga biaya perawatan berkurang di tahun 2024. Selain itu, efisiensi operasional, manajemen yang lebih baik, serta keyakinan dan doa pemilik usaha turut mendukung peningkatan kinerja bisnis. Faktor X ini memberikan dampak positif, mendorong keputusan yang lebih tepat, dan meningkatkan optimisme usaha, yang berkontribusi pada peningkatan keuntungan Tambak Sia.

Semakin rendah BEP, semakin mudah usaha mencapai titik impas dan meraih laba. Petambak harus menjaga produksi di atas BEP serta mengelola biaya secara efisien. Penyesuaian harga jual juga penting, di mana kenaikan harga tanpa mengurangi daya saing dapat mempercepat pencapaian BEP dan meningkatkan keuntungan.

### **Penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* dalam perencanaan laba pada usaha budidaya udang vaname di Tambak Sia.**

Penerapan CVP membantu Tambak Sia dalam merencanakan laba dengan menganalisis *Break Even Point (BEP)*, Margin Kontribusi (CM), dan *Margin of Safety (MoS)*. Pada 2023, usaha masih mengalami kerugian karena produksi hanya mencapai 1.969,8 kg, di bawah BEP sebesar 2.421,4 kg. Namun, pada 2024, BEP turun menjadi 1.678,9 kg, sementara produksi meningkat menjadi 2.412,7 kg, sehingga usaha mulai memperoleh laba. Untuk meningkatkan profitabilitas, strategi yang dapat diterapkan adalah menekan biaya variabel, meningkatkan harga jual, serta menjaga produksi tetap di atas BEP.

Selain CVP, penurunan biaya variabel pada 2024 juga dipengaruhi oleh pengeluaran perawatan tambak yang lebih besar di 2023, sehingga biaya perawatan di tahun berikutnya menjadi lebih rendah. Selain itu, peningkatan efisiensi operasional, manajemen yang lebih terarah, serta keyakinan dan doa pemilik usaha turut berkontribusi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Faktor X ini memberikan dampak positif dengan mendorong pengambilan keputusan yang lebih tepat dan menumbuhkan optimisme usaha, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan keuntungan Tambak Sia. Dengan perpaduan strategi efisiensi biaya dan penerapan CVP yang efektif, Tambak Sia dapat terus meningkatkan profitabilitas serta menjaga keberlanjutan usahanya.

Pada 2025, Tambak Sia menargetkan peningkatan laba dengan menaikkan volume produksi minimal hingga 2.800 kg, sehingga MoS meningkat dan risiko kerugian berkurang. Efisiensi biaya juga menjadi fokus utama, terutama dalam pengelolaan pakan dan tenaga kerja, dengan menekan biaya variabel per kg dari Rp17.307/kg pada 2024 menjadi sekitar Rp15.000/kg.

Penyesuaian harga jual juga menjadi strategi penting, di mana Tambak Sia berupaya meningkatkan harga jual per kg menjadi Rp60.000 – Rp65.000 melalui negosiasi dengan tengkulak. Dengan langkah ini, margin kontribusi diperkirakan mencapai Rp167.985.000. Jika strategi ini berhasil diterapkan, CVP untuk 2025 memperkirakan bahwa BEP dapat turun menjadi sekitar 1.555,6 kg. Dengan produksi minimal 2.800 kg, Tambak Sia dapat meningkatkan laba secara signifikan dan memperkuat keberlanjutan usahanya.

### ***Margin of Safety (MOS) dan Contribution Margin dapat membantu perencanaan laba pada budidaya udang Vaname di Tambak Sia.***

*Margin of Safety (MoS)* dan *Contribution Margin (CM)* berperan penting dalam menilai keamanan usaha serta efisiensi pengelolaan pendapatan dan biaya produksi. Pada 2023, MoS bernilai negatif (-451,6 kg), menandakan usaha masih merugi karena produksi belum menutupi biaya tetap dan variabel. Untuk mencapai titik impas, diperlukan peningkatan produksi atau efisiensi biaya. Pada 2024, MoS meningkat menjadi 733,7 kg, menunjukkan usaha telah melewati BEP dan mulai menghasilkan keuntungan. CM juga mengalami kenaikan dari Rp35.481.500 di 2023 menjadi Rp81.328.710 pada 2024, didukung oleh penurunan biaya variabel dan peningkatan harga jual, yang mencerminkan efisiensi pengelolaan biaya produksi serta peningkatan pendapatan.

Selain CVP, penurunan biaya variabel pada 2024 dipengaruhi oleh tingginya biaya perawatan tambak di 2023, sehingga pengeluaran perawatan berkurang. Efisiensi operasional, manajemen yang lebih baik, serta keyakinan dan doa pemilik usaha juga berkontribusi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Faktor X ini mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat, menumbuhkan optimisme, dan pada akhirnya meningkatkan keuntungan Tambak Sia. Untuk 2025, dengan target produksi minimal 2.800 kg, pengurangan biaya variabel menjadi Rp15.000/kg, dan kenaikan harga jual ke Rp60.000–Rp65.000/kg, MoS diperkirakan mencapai 1.244,4 kg, sementara CM meningkat menjadi Rp167.985.000. Hal ini menandakan usaha berada dalam zona aman dan tidak mengalami kerugian, memungkinkan Tambak Sia meraih keuntungan yang lebih stabil.

## **5. Simpulan**

*Cost Volume Profit (CVP)* terbukti efektif dalam menghitung *Break Even Point (BEP)* pada budidaya udang vaname di Tambak Sia. Penerapan CVP memainkan peran krusial dalam menentukan titik impas, yaitu kondisi di mana usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode ini dapat digunakan untuk

menganalisis BEP dengan mempertimbangkan biaya tetap, biaya variabel, serta harga jual per kilogram udang. Dengan mengoptimalkan efisiensi biaya dan meningkatkan volume produksi, usaha dapat mencapai titik impas lebih cepat dan mulai meraih keuntungan.

CVP juga berkontribusi dalam perencanaan laba bagi usaha budidaya udang vaname di Tambak Sia. Melalui metode ini, usaha dapat merancang strategi produksi dan menentukan harga jual berdasarkan perhitungan biaya serta target keuntungan. Pemahaman yang baik mengenai keterkaitan antara biaya, volume produksi, dan laba memungkinkan pemilik usaha untuk mengelola biaya dengan lebih optimal serta meningkatkan efisiensi operasional guna memaksimalkan profitabilitas. Faktor pendukung lainnya, seperti pengelolaan tambak yang lebih baik serta penerapan strategi bisnis yang fleksibel, juga berperan dalam meningkatkan keuntungan usaha.

*Margin of Safety* (MoS) dan *Contribution Margin* (CM) turut berperan dalam perencanaan laba budidaya udang vaname di Tambak Sia. Kedua indikator ini membantu mengukur tingkat ketahanan usaha terhadap risiko kerugian. *Contribution Margin* mencerminkan efisiensi usaha dalam menutupi biaya tetap setelah dikurangi biaya variabel, sedangkan *Margin of Safety* menunjukkan batas toleransi terhadap penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian. Peningkatan nilai MoS dan CM menandakan bahwa usaha berada dalam kondisi yang lebih stabil dengan peluang keuntungan yang lebih besar.

Penerapan CVP di Tambak Sia telah membantu usaha dalam menentukan titik impas, merancang strategi laba, serta meningkatkan efisiensi biaya dan produksi. Dengan strategi yang tepat, usaha dapat terus berkembang, meningkatkan profitabilitas, dan mempertahankan daya saing di pasar.

### Saran

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, analisis hanya dibatasi pada satu usaha, yaitu Budidaya Udang Vaname Tambak Sia, sehingga hasilnya mungkin tidak sepenuhnya dapat digeneralisasikan ke usaha budidaya udang lainnya. Kedua, penelitian ini hanya difokus pada informasi keuangan terkait budidaya udang. Ketiga, pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan data yang terbatas pada periode 2023 – 2024, sehingga tidak dapat menangkap tren jangka panjang. Selain itu, faktor eksternal seperti fluktuasi harga pasar, perubahan kebijakan, dan kondisi lingkungan belum dianalisis secara mendalam. Penelitian lanjutan disarankan untuk mencakup lebih banyak sampel, periode waktu yang lebih panjang, serta mempertimbangkan variabel eksternal yang memengaruhi profitabilitas usaha budidaya udang vaname.

### Referensi

- Anwar, C., & Widayati, A. (2023). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual CV. Vio Indonesia dalam Meningkatkan Profitabilitas Usaha. *Jurnal Ilmu Sosial*, 2(1).
- Fadzil, M. M., Puteh, S. E. W., Aizuddin, A. N., Ahmed, Z., Muhamad, N. A., & Harith, A. A. (2023). *Cost Volume Profit* analysis for full paying patient services in Malaysia: A study protocol. *PLOS ONE*, 1–18. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0294623>
- Fahrhani, D. (2020). Analisis Perilaku Biaya Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Developer (Studi Kasus Perusahaan Developer di Sidoarjo). *Greenomika*, 2(1), 1–7.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2011). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Hapsari, R. E. D. P., & Nurhayati, D. (2023). Peran Penting Perdagangan Internasional Dalam Ekspor Udang Vaname Di Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi*

- (MEA), 7(3), 1235–1248. <https://doi.org/10.31955/mea.v7i3.3529>
- Harahap, B., & Tukino. (2020). *Akuntansi Biaya* (Tukino (ed.)). Batam Publisher.
- Hasibuan, A. N., & Annam, R. (2021). *Akuntansi Manajemen: Teori dan Praktek* (1st ed.). Merdeka Kreasi.
- Indriani, E. (2018). *Akuntansi Manajemen* (1st ed.). ANDI.
- Muzakki, K., & Fahriani, D. (2022). Implementasi Digital Marketing Dan Strategi Sustainability UMKM Pengrajin Kayu Kota Blitar. *Journal of Research and Technology*, 8(1).
- Okpala, K. E., & Osanebi, C. (2020). *Cost Volume Profit Analysis and Profit Planning in Manufacturing SMEs in Nigeria*. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 15(2), 207–240. <https://doi.org/10.24191/apmaj.v15i2-10>
- Pramono, M. A., Purnamasari, I., & Anam, M. K. (2023). Analisis Kelayakan Finansial Pembesaran Benur Udang Vanname (Litopenaeus Vannamei) dari Naupli Sampai Post Larva, di BPBAP Situbondo, Instalasi Tuban Jawa Timur. *Jurnal Agrimanex*, 4(1), 101–112. <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v4i1.8694>
- Purwanti, A. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat.
- Putra, A., Yumna, A. S., Alfiaz, A. T., Nugraha, B. A., Sartika, D., Ramadiansyah, F., Novela, M., Chairani, N. J. D., Samsuardi, Ramadhan, S., Wake, Y. D., Ilham, & Suharyadi. (2023). Analisis Kualitas Air pada Budidaya Udang Vaname (Litopenaeus vannamei) Sistem Intensif. *Jurnal Perikanan Unram*, 13(3), 871–878. <https://doi.org/10.29303/jp.v13i3.569>
- Riswandi, A., Afriansyah, A., & Valen, F. S. (2024). Analisis Kualitas Air Tambak Super Intensif Udang Vaname (Litopenaeus Vannamei) pada Kolam 73,74 dan 75 di PT. Central Pertiwi Bahari. *Jurnal Perikanan Perairan Umum*, 2(2), 1–10.
- Safitri, E. D., Rahmanti, N., & Niam, M. A. (2022). Analisis Biaya Volume Laba (*Cost Volume Profit*) Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengambilan Keputusanss Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan Pada Ud. Bukit Indah. *CITACONOMIA : Economic and Business Studies*, 3(1), 1–17.
- Santoso, A., Kemala Putri, A., Pratiwi, L., Purwanti, A., Ervina, N., Damayanti, Betriana, M., Putri, G. A., Wahyuningsih, P., Riyadi, R., Harni, R., Novyarni, N., Kurniasih, N., Siska, A., Susandini, A., & Indriany, Y. (2023). *Akuntansi Manajemen* (Fachrurazi (ed.)). Eureka Media Aksara.
- Santoso, B., Prasetyo, K., & Binastuti, T. (2022). Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Analisis Puntuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Tkit Al Fathony Depok. *E-QIEN Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(4), 420–435.
- Seto, A. A., Fathihani, Latif, I. N., Lestari, Sari, O. H., Mareta, S., Susiang, M. I. N., Indrawati, A., Zulkifli, Purwatmini, N., Kamal, B., & Ramadhan, A. R. (2023). *Manajemen Keuangan dan Bisnis (Teori dan Implementasi)* (Sepriano & Efitra (eds.)). PT. Sonpedia Publish Indonesia.
- Sujarweni, V. W. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Pustaka Baru Press.
- Sultoni, D., & Lestari, Y. O. (2024). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(6), 5095–5112. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i6.2292>
- Sutrismi, S., & Mafaza, M. (2024). Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) untuk

Perencanaan Laba Sektor Perikanan (Studi Kasus pada Perikanan Kebon Gurami Desa Tanggung Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung). *Journal of Accounting and Tax*, 03(01), 29–41.

Wicaksono, A., & Ditasari, P. S. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pakaian Dinas Harian Berbasis Metode Full Costing Pada UD. Isna Garment. *NEMR*, 2(1), 18–24. <https://journal.unusida.ac.id/index.php/nemr/>

Wijayanti, A., Mulyatno Setiawan, B., & Prasetyo, E. (2021). Cost-Volume-Profit Analysis and Linear Programming as Profit Planning Instruments. *SOCA: Jurnal Sosial, Ekonomi Pertanian*, 15(1), 55–65. <https://doi.org/10.24843/soca.2021.v15.i01.p05>

## Declarations

### Funding

*The authors received no financial support for the research and publication of this article.*

### Conflicts of interest/ Competing interests:

The authors have no conflicts of interest to declare that are relevant to the content of this article.

### Data, Materials and/or Code Availability:

Data sharing is not applicable to this article as no new data were created or analyzed in this study.

