

## **ANALISIS PERHITUNGAN COST VOLUME PROFIT (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA SEKTOR PERIKANAN (Study Kasus Pada Perikanan Kebon Gurami Desa Tanggung Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)**

**Sri Sutrismi<sup>1</sup>, Muttaqin Mafaza<sup>2</sup>**  
[srisutrismi.lecture@gmail.com](mailto:srisutrismi.lecture@gmail.com)\*  
Universitas Tulungagung<sup>1,2</sup>

---

### **Abstract**

*This research aims to determine profit planning using Cost Volume Profit (CVP) analysis in Kebon Gurami so that the company gets as much profit or profit as possible. The research method used in this thesis is a quantitative descriptive method. The data sources used are primary data and secondary data, while the data collection techniques used are primary data and secondary data, while the data collection techniques used use documentation, interviews and observations. Based on the results of the research that has been carried out, it is concluded that the Kebon Gurami company is planning a profit target with recommendations for increasing sales volume with a profit of IDR 200,000,000 in 2022-2023 using Cost Volume Profit (CVP) calculations, namely the Sales Cost Volume Profit analysis method ( Q) a total of 1,058 units and Cost Volume Profit Rupiah (RP) of IDR 133,358,474 and a margin of safety of 93%. It can be seen that the calculation of sales volume (Q) of fish products to achieve the profit target in 2022-2023 is IDR. 133,358,474 and to get a bigger profit, variable costs, especially feed, have decreased because in 2022-2023 they don't use 100% factory feed but instead feed themselves or make their own so that the Kebon Gurami company can make sales in 2022-2023 worth IDR 503,131,034 with optimal profit amounting to IDR 200,000,000. Results achieved in 2021-2022 with sales of IDR 2,076,300,000. With the cost of goods sold starting from finished goods inventory (starting) IDR 178,745,000, cost of cultivation goods IDR 592,820,000, goods available for sale IDR 771,565,000, finished goods inventory (ending) IDR 118,115,000, cost of goods sold IDR 653,450,000 , gross profit of IDR 1,0001,600,000, seed costs of IDR 12,570,000, feed costs of IDR 699,435,000, electricity costs of IDR 1,920,000, generator pump costs of IDR 2,200,000, net and cage costs of IDR 2,500,000, accessories costs of IDR 2 ,000,000. And all of this earned a net profit of IDR 190,975,000*

**Keywords:** *Cost Volume Profit, Margin of safety, profit target*

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada Kebon Gurami sehingga perusahaan mendapatkan laba atau keuntungan sebanyak banyaknya. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, sedangkan Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dengan memakai dokumentasi, wawancara dan pengamatan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka diperoleh suatu kesimpulan bahwa perusahaan Kebon Gurami dalam perencanaan target laba dengan rekomendasi untuk peningkatan volume penjualan dengan laba sebesar Rp200.000.000 pada tahun 2022-2023 dengan menggunakan perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) yaitu metode analisis *Cost Volume Profit* Penjualan (Q) sebanyak 1.058 unit dan *Cost Volume Profit* Rupiah (Rp) sebesar Rp133.358.474 dan margin of safety sebesar 93%. Dapat diketahui bahwa perhitungan volume penjualan (Q) produk ikan untuk pencapaian target laba pada tahun 2022-2023 adalah sebesar Rp. 133.358.474 dan untuk mendapatkan laba yang lebih besar maka *variable cost* khususnya pakan mengalami penurunan dikarenakan pada tahun 2022-2023 tidak 100% menggunakan pakan pabrik melainkan pakan mandiri ataubuat sendiri sehingga perusahaan Kebon Gurami dapat melakukan penjualan tahun 2022-2023 senilai Rp503.131.034 dengan laba optimal sebesar Rp200.000.000. Hasil pencapaian pada tahun 2021-2022 dengan penjualan sebesar Rp2.076.300.000. Dengan harga pokok penjualan mulai dari persediaan barang jadi (awal) Rp178.745.000, harga pokok budidaya sebesar Rp592.820.000, barang tersedia untuk dijual sebesar Rp771.565.000, persediaan barang jadi (akhir) sebesar Rp118.115.000, harga pokok penjualan sebesar Rp653.450.000, laba kotor sebesar Rp1.0001.600.000, biaya benih sebesar Rp12.570.000, biaya pakan sebesar Rp699.435.000, biaya listrik sebesar Rp1.920.000, biaya pompa dan aerator sebesar Rp2.200.000, biaya jaring dan keramba sebesar Rp2.500.000, biaya aksesoris sebesar Rp2.000.000. Dan semua ini memperoleh laba bersih sebesar Rp190.975.000

**Kata kunci:** Cost Volume Profit, Margin of safety, Perencanaan Laba

---

\*Penulis Korespondensi

## 1. Pendahuluan

Di era globalisasi sekarang ini mendapatkan lapangan pekerjaan sangatlah sulit. Untuk mengatasi masalah ini masyarakat haruslah mandiri. Maka dari itu timbulah suatu gagasan untk berwirausaha atau mendirikan usaha sendiri dalam rangka mencukupi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Menjadi seorang entrepreneur dalam bidang usaha budidaya ikan merupakan salah satunya. Pengembangan usaha budidaya ikan air tawar sebagai usaha alternative disektor pertanian cukup memberikan prospek pasar yang baik. Hal ini ditandai semakin meningkatnya kebutuhan perbaikan kualitas hidup dan dari tahun ketahun semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk yang berimplikasi terhadap bertambahnya permintaan akan ikan air tawar baik didalam maupun diluar Kabupaten Tulungagung.

Potensi pasar dari usaha budidaya ikan masih sangat besar terbuka dan relative mudah secara local maupun regional. Untuk mengembangkan usaha dimaksud potensi yang dimiliki masih sangat terbatas dan menemui kendala

dalam hal akses dengan lembaga-lembaga pemerintah dikarenakan lemahnya sumber daya kelompok.

Selain itu pengembangan usaha budidaya ikan merupakan alternative usaha yang mendukung dan menguntungkan yang berbasis pemberdayaan masyarakat, karena sudah menjadi bagian dari budaya masyarakat sehari-hari, modal awal dan pengolahannya terjangkau yang didukung oleh pemanfaatan sumber daya alam. Wilayah Tanggung memiliki lahan perikanan darat yang sangat baik serta kondisi iklim yang mendukung untuk budidaya ikan (Santoso et al, 2022).

Perkembangan baru di globalisasi bisnis pada usaha sektor perikanan. Dengan banyaknya usaha budidaya untuk meningkatkan volume penjualan produk. Pencapaian target laba menjadi sesuatu yang tidak mudah untuk manajer/pemilik untuk mengungguli kualitas produk lain. Pada umumnya usaha budidaya ikan ini mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal dengan menggunakan sumber daya yang dimilikinya, akan tetapi hal tersebut tidak dapat terlaksana dengan mudah. Kondisi persaingan yang semakin kompetitif mengharuskan mengelola sumber daya tersebut secara efektif dan efisien sehingga mampu mencapai laba yang optimal. Pencapaian laba yang optimal sangat tergantung pada kemampuan manajemen memanfaatkan peluang dan kesempatan dimasa akan datang.

Kinerja keuangan suatu perusahaan merupakan informasi penting yang dibutuhkan oleh investor, kreditor, manajemen dan pihak-pihak terkait lainnya untuk menilai kondisi keuangan perusahaan (Marlena et al, 2023). Informasi yang dimaksud mencakup bagaimana perusahaan menghasilkan dan mengelola uang dan bagaimana uang tersebut digunakan untuk membiayai operasional, membayar hutang dan memberikan keuntungan kepada pemegang saham.

Pemilihan alternatif kebijakan yang akan dilakukan oleh manajemen perlu mempertimbangkan masalah yang mungkin dihadapi di masa akan datang. Salah satu kondisi realitas yang dapat dijadikan sebagai tolok ukur artinya bahwa keadaan-keadaan tertentu dimana perusahaan menargetkan tingkat laba pada suatu periode, akan tetapi pencapaian laba pada akhir periode tidak sesuai dengan perencanaan (Hariyanti et al, 2023). Hal ini mungkin disebabkan oleh formulasi dalam menghitung dan mengalokasikan pengeluaran yang kurang tepat, kurangnya pengetahuan tentang menentukan

hubungan antar biaya yang dikeluarkan dengan laba yang diinginkan serta jumlah barang atau jasa yang di aplikasikan atau kurangnya pengetahuan dalam mengkombinasikan unsur-unsur tersebut (Sutrismi et al, 2022).

Pemilihan berbagai tindakan dan perumusan kebijakan dimasa yang akan datang mengharuskan pihak manajemen menggunakan informasi dan alat analisis untuk menilai berbagai kemungkinan yang dihadapi maka alat analisis yang tepat digunakan adalah analisis biaya volume laba (CVP) (Samryn, 2012). Analisis biaya volume laba membantu pihak manajemen memusatkan perhatian pada tujuan untuk mendapatkan kombinasi terbaik dari berbagai komponen yang mempengaruhi tingkat laba seperti harga jual produk, volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk budidaya seperti pakan ikan, listrik dll. Untuk membuat perencanaan laba yang baik maka diperlukan analisis biaya volume laba (CVP). Analisis biaya volume laba (CVP) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya volume dan laba (Worotitjan & Manossoh, 2016). Analisis ini sangat berguna untuk proses pembuatan keputusan bisnis dalam perencanaan laba.

Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Salah satu elemen analisis biaya volume laba (CVP) yang penting adalah analisis titik impas (*break event point analysis*). Analisis Cost Volume Profit (CVP) adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba dengan kata lain labanya sama dengan nol.

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

Analisis Cost Volume Profit (CVP) merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai rencana kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang (Aminah & Hotimah, 2020). Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) merupakan model yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajemen dalam menentukan unit yang harus dijual untuk mencapai laba yang diinginkan.

Analisis CVP mendeskripsikan hubungan antara unit yang dijual, biaya, harga jual, dan profit, yang dapat menjelaskan beberapa isu penting dalam

pengambilan keputusan manajemen seperti dampak pengurangan biaya tetap total terhadap profit, dampak kebijakan kenaikan harga jual produk terhadap profit, dan lain-lain (Lengkong et al, 2022). Manajer dapat menggunakan analisis CVP untuk analisis sensitivitas atas beberapa alternatif skenario karena risiko perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel, dan perubahan tarif pajak (Koraag, 2016).

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) secara umum dapat memberikan informasi kepada manajer tentang pola hubungan biaya volume penjualan dan laba. Menurut (Samryn, 2012) menyatakan kegunaan *Cost Volume Profit* (CVP) adalah :

- 1) Mendesain spesifikasi produk
- 2) Menentukan harga jual persatuan
- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- 4) Memaksimalkan jumlah produksi
- 5) Merencanakan tujuan yang diinginkan dan
- 6) Tujuan lainnya.

### *Margin of Safety*

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif dalam hal laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Beberapa faktor yang mempengaruhi perencanaan laba:

- 1) Keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu.
- 2) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang digunakan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang memadai.
- 3) Balik modal (titik impas)

### **Pencapaian Target Laba**

Pencapaian target laba dapat dilakukan manajer dengan meningkatkan laba yang sebanyak banyaknya. Adapun manfaat perencanaan laba sebagai berikut:

- 1) Perencanaan laba menyediakan pengarahan kesemua tingkatan manajemen. Hal itu membantu megembangkan kesadaran akan laba diseluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efesiensi biaya.
- 2) Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal tersebut memberikan suatu cara untuk menyesuaikan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita. Anggaran membuat identifikasi dan eleminasi dari halangan serta ketidakseimbangan menjadi mungkin. Sebelum kedua hal itu terjadi serta untuk menyalurkan usaha-usaha ke aktifitas-aktifitas yang paling menguntungkan.
- 3) Anggaran menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu. Hal ini memicu manajer untuk merencanakan dan kinerja secara efektif dan efisien.

*Cost Volume Profit* (CVP) merupakan salah satu alat bantu dalam perencanaan laba untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai guna memperoleh tingkat laba yang diinginkan (Sakti, 2013). Analisis *cost volume profit* (CVP) merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba. Ada metode analisis untuk perencanaan laba yaituanalisis *Cost Volume Profit* (CVP) dan batas keamanan (*margin of safety*). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dimaksudkan untuk mengetahui rupiah dan penjualan impas atau pada tingkat penjualan perusahaan tidak mendapat laba atau rugi sedangkan batas keamanan (*margin of safety*) digunakan untuk mengetahui posisi aman penjualan perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk persen.

## 2. Metode

Objek ini Bernama “Kebon Gurami” yang bergerak dibidang usaha perikanan, baik disektor budidaya, penjualan ikan. Lokasi penelitian beralamat di RT 02 RW 04 Dusun Glotan Desa Tanggung Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Yang merupakan salah satu sentra perikanan terbesar di Kecamatan Campurdarat. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan. Sampel yang digunakan adalah

sebanyak 1.411 ekor ikan konsumsi dan 605 ekor ikan hias. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, dokumentasi, dan pengamatan.

1. Analisa CVP (*Cost Volume Profit*) yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Menurut (Blocker et al, 2012) *Cost Volume Profit* (CVP) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

- a. *Cost Volume Profit* (CVP) dalam penjualan (Q = penjualan dalam unit)

$$CVP (Q) = \frac{FC}{(S - VC)}$$

- b. *Cost Volume Profit* (CVP) dalam satuan rupiah

$$CVP (Q) = \frac{FC}{(1 - \frac{VC}{S})}$$

Dimana :

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variabel Cost* (biaya variabel)

S = *Sales* (Penjualan)

2. Pengertian *margin of safety* menurut (Tunggal, 2014) merupakan total penjualan dikurangi penjualan pada titik impas yang dinyatakan dalam dollar atau persentase penjualan. Analisis *margin of safety* (batas keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian. *Margin of safety* dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$Margin\ of\ safety = \frac{Total\ penjualan\ aktual - Penjualan\ dititik\ impas}{Total\ penjualan\ aktual}$$

3. Pencapaian target laba dapat dilakukan manajer dengan meningkatkan laba yang sebanyak banyaknya maka dapat dilakukan perhitungan penjualan (Rp) sebagai berikut:

$$BEP (RP) = \frac{FC + \pi}{(1 - \frac{VC}{S})}$$

Keterangan :

Q = Penjualan

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

$\pi$  = Laba

VC = Variabel Cost (Biaya Variabel)

S = Sales Penjualan

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### a. Data Volume Produksi dan Penjualan pada Kebon Gurami

Penjualan merupakan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dengan bertukar barang atau jasa yang diperjualbelikan serta menggunakan alat transaksi yang sah. Kebon Gurami adalah suatu usaha budidaya maupun penjualan ikan air tawar mulai dari ikan konsumsi (patin, gurame) sampai ikan hias (koi, koki, betta). Disini selain memproduksi daging ikan atau budidaya ikan juga melayani pembelian bibit atau benih yang siap dipasarkan ke petani petani ikan. Produk ikan yang diproduksi dan penjualan yang dilakukan Kebon Gurami selama tahun 2021-2022 adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Volume Produksi dan Penjualan tahun 2022-2023**

Produksi	Penjualan Per Bulan	Penjualan Per Tahun
63.900	Rp65.142.500	Rp2.076.300.000

#### b. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Pada Kebon Gurami

- 1) Biaya Tetap yang terdapat pada perusahaan Kebon Gurami dalam membudidayakan atau memproduksi daging ikan selama tahun 2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Biaya Tetap Kebon Gurami tahun 2022 - 2023**

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya tenaga kerja	Rp72.000.000
2	Biaya pajak	Rp130.000
	Total	Rp72.130.000

- 2) Biaya Variabel

Terdiri dari biaya benih, pakan, listrik, pompa air dan aerator, biaya jaring dan keramba, biaya aksesoris. Biaya tersebut dijelaskan dalam tabel berikut:

**Tabel 3. Biaya Variabel Kebon Gurami tahun 2022 - 2023**

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya benih	Rp12.570.000
2	Biaya pakan	Rp 699.435.000
3	Biaya listrik	Rp 1.920.000
4	Biaya pompa air dan aerator	Rp 2.200.000
5	Biaya jaring dan keramba	Rp 2.500.000

6	Biaya aksesoris	Rp 2.000.000
Total		Rp 699.435.000

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

Pada analisis ini menggunakan data dari Kebon Gurami untuk mengetahui *cost volume profit* (CVP) dan batas keamanan (*margin of safety*) laba serta grafik *cost volume profit* (CVP) Kebon Gurami pada tahun 2022-2023.

**Tabel 3. Biaya Variabel Kebon Gurami tahun 2022 - 2023**

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya benih	Rp12.570.000
2	Biaya pakan	Rp 699.435.000
3	Biaya listrik	Rp 1.920.000
4	Biaya pompa air dan aerator	Rp 2.200.000
5	Biaya jaring dan keramba	Rp 2.500.000
6	Biaya aksesoris	Rp 2.000.000
Total		Rp 699.435.000

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

Pada perusahaan Kebon Gurami melakukan penjualan produk ikan pada tahun 2022-2023 adalah sebesar Rp2.076.300.000 dan setelah dilakukan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dengan menggunakan metode analisis *cost volume profit* (CVP) rupiah (Rp) sebesar Rp133.358.474.

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Total penjualan aktual} - \text{Penjualan dititik impas}}{\text{Total penjualan aktual}}$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{2.076.300.000 - 133.358.478}{2.076.300.000} = 0.923 = 93\%$$

Margin of Safety sebesar 93% yang digunakan untuk mengetahui tingkat keamanan perusahaan Kebon Gurami pada volume penjualan produk ikan tahun 2022-2023. Perusahaan Kebon Gurami pada batas keamanan (*margin of safety*) sebanyak 93% yang menjadi batas penurunan volume penjualan produk ikan tahun 2022-2023 sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

### 5) Perencanaan Target Laba Kebon Gurami

Perencanaan laba yang dilakukan manajemen Kebon Gurami sebesar Rp200.000.000 pada tahun 2023-2024 sedangkan biaya tetap dan biaya variable yang digunakan untuk memproduksi ikan tidak mengalami penurunan atau peningkatan yaitu biaya tetap sebesar Rp72.130.000 dan biaya variable persatuan mengalami penurunan dikarenakan kedepannya tidak menggunakan pakan dari pabrik 100% melainkan akan membuat pakan mandiri sebesar Rp57.850. Harga jual persatuan produk ikan sesuai dengan harga pada tahun 2021-2022 yaitu sebesar Rp126.000.

Untuk melakukan pencapaian target laba yang direncanakan manajemen perusahaan Kebon Gurami sesuai dengan rekomendasinya yaitu pengurangan variable cost khususnya pakan, dikarenakan selama ini masih mengandalkan pakan sudah jadi yang dibuat pabrik. Kedepannya untuk meraih laba atau keuntungan dengan membuat pakan sendiri dan 100% tidak mengandalkan pakan dari pabrik. Perhitungan yang dilakukan untuk mengetahui jumlah produk dalam rupiah yang harus terjual sehingga target laba yang direncanakan signifikandan optimal adalah sebagai berikut:

CVP sebelum *variable cost* mengalami penurunan

$$CVP (RP) = \frac{FC + \pi}{\left(1 - \frac{VC}{S}\right)}$$

$$CVP (RP) = \frac{72.130.000 + 200.000.000}{\left(1 - \frac{57.850}{126.000}\right)} = 503.131.034$$

CVP setelah *variable cost* mengalami penurunan

$$CVP (RP) = \frac{72.130.000 + 200.000.000}{\left(1 - \frac{39.350}{126.000}\right)} = 395.711.252$$

Peningkatan volume penjualan produk ikan yang dilakukan manajemen perusahaan Kebon Gurami untuk tercapainya target laba tahun 2023-2024 sebesar Rp200.000.000 secara optimal dan peningkatan (Rp) produk ikan senilai Rp395.711.252

c. Pembahasan

Analisis *cost volume profit* (CVP) merupakan salah satu metode analisis yang berguna untuk manajemen dalam mengambil keputusan operasi dan

produksi yang berhubungan antara harga produk, volume penjualan, biaya dan laba. Perusahaan Kebon Gurami adalah suatu perusahaan budidaya ikan mulai dari pembenihan sampai siap jual (dengan kualifikasi daging ikan segar seberat 6 ons). Produksi atau budidaya yang dilakukan Perusahaan Kebon Gurami terdapat total volume produksi atau budidaya pada tahun 2022-2023 sebanyak 63.900 unit.

Biaya tetap yaitu biaya tenaga kerja pada tahun 2022-2023 sebesar Rp65.142.500 dan biaya variable yaitu biaya benih, pakan, listrik, biaya pompa air dan aerator, biaya jaring dan keramba dan biaya aksesoris pada tahun 2021-2022 sebesar Rp699.435.000. Total volume penjualan produk ikan yang tercapai pada Kebon Gurami tahun 2022-2023 adalah sebesar Rp2.076.300.000 sehingga laba yang dihasilkan pada tahun 2022-2023 adalah sebesar Rp182.136.000.

Pada analisis *cost volume profit* (CVP) terdapat analisis *cost volume profit* (CVP) penjualan (Q) dan *cost volume profit* (CVP) Rupiah (Rp). Dalam perhitungan analisis Cost Volume Profit pada perusahaan Kebon Gurami untuk tahun 2022-2023 dengan menggunakan metode analisis *cost volume profit* (CVP) penjualan (Q) sebanyak 1.058 unit, dan *cost volume profit* (CVP) Rupiah (Rp) sebesar Rp133.358.474. Pada analisis *cost volume profit* (CVP) sebagai bentuk perhitungan penjualan dan rupiah pada perusahaan Kebon Gurami yang dapat dijadikan sebagai informasi untuk perencanaan target laba sebesar Rp200.000.000 pada tahun 2022-2023.

Laporan laba rugi perusahaan Kebon Gurami berdasarkan *cost volume profit* (CVP) penjualan (Q) sebanyak 1.058 unit dan *cost volume profit* (CVP) Rupiah (Rp) sebesar Rp. 133.358.474 merupakan suatu bentuk perhitungan untuk menentukan laba sama dengan 0 atau suatu posisi perusahaan Kebon Gurami menjual produk ikan diatas *cost volume profit* (CVP) maka akan memperoleh laba. Sebaliknya, jika menjual produk ikan dibawah *cost volume profit* (CVP) maka akan memperoleh rugi.

#### 4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan penelitian pada Kebon Gurami sebagai berikut:

- 1) Pada perhitungan analisis *cost volume profit* (CVP) pada tahun 2022-2023 yaitu biaya tetap sebesar Rp72.130.000, biaya variable sebesar Rp699.435.000 dan volume penjualan sebesar Rp. 2.076.300.000 dengan

menggunakan analisis *cost volume profit* (Q) sebanyak 1.058 ekor dan *cost volume profit* (Rp) sebesar Rp133.358.474, serta batas keamanan (*margin of safety*) sebanyak 93%.

- 2) Pada laporan laba rugi perusahaan Kebon Gurami Berdasarkan *cost volume profit* (CVP) melakukan penjualan produk ikan diatas *cost volume profit* (CVP) maka akan memperoleh laba. Sebaliknya, jika menjual produk ikan dibawah *break-even point* (CVP) maka akan memperoleh rugi.
- 3) Perencanaan laba pada tahun 2022-2023 Rp200.000.000 dengan rekomendasi yaitu pengurangan variable cost terutama pada pakan, kedepannya Kebon Gurami akan memproduksi atau menggunakan pakan mandiri dengan dilakukan perhitungan volume penjualan (Rp) produk untuk mencapai target laba yang optimal adalah Rp133.358.474 dan dalam peningkatan dalam penjualan produk sebesar Rp395.711.252

### Saran

Saran penelitian pada Kebon Gurami sebagai berikut:

- 1) Sebagai distributor atau penghasil daging ikan, sebaiknya Kebon Gurami tidak hanya memasarkan ke pasar saja. Misal dibuat sendiri untuk pengolahan ikannya bisa dibuat berbagai macam produk UMKM maupun buka usaha baru dibidang kuliner.
- 2) Kebon Gurami dapat melakukan produksi pakan dengan skala besar sebagai strategi untuk mencapai target perencanaan laba tahun 2023-2024.
- 3) Kebon Gurami dapat melakukan konsolidasi atau kerjasama pada objek bisnis seperti café, warung makan, dan sebagainya untuk mencapai target laba yang direncanakan.

### 5. Referensi

- Worotitjan, E. E., & Manossoh, H. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).
- Koraag, J. F. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti". *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(3).
- Sakti, V. J. (2013). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya). *Akuntansi Unesa*, 4-14.

- Lengkong, A. E., Pontoh, W., & Kalalo, M. Y. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 5(2), 477-486.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi, Jakarta: Kencana, 429.
- Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Eco-Entrepreneur*, 6(2), 68-81.
- Hariyanti, T. P., Marlana, & Agustin, W. (2023). The Effect of Working Capital Turnover, Total Asset Turnover and Current Ratio on Pharmaceutical Company Profitability. *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 8(2), 233-242.
- Sutrismi, S., Santoso, E., Rahmawati, D., & Hidayatullah, R. (2021, November). Profitability Analysis During The Pandemic Era In Pt Gudang Garam Tbk. *In International Seminar (Vol. 3, pp. 86-99)*.
- Santoso, E., Rochman, A., & Prasetyo, B. (2022). Studi kelayakan manajemen pembudidayaan ikan patin di Sambijajar, Sumbergempol, Tulungagung. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 4(10), 4632-4636.
- Marlena, Rakhmawati, H., Nurjanah, I. (2023, December). Analysis Of Financial Performance Of Pharmacy Companies During The COVID-19 Pandemic. *In International Seminar (Vol. 5, pp. 340-347)*.