

Analisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan, dan Laba untuk Mendukung Keputusan Manajemen

Dian Hutagalung¹, Regina Lubis², Diana Tobing³, Elizabeth Nainggolan⁴,
Hamonangan Siallagan⁵

^{1,2,3,4,5} Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nomensen, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received Jun 9, 2026
Revised Jun 17, 2026
Accepted Jun 25, 2026

Keywords:

Biaya
Volume penjualan
Laba
Cost Volume Profit
Keputusan Manajemen

ABSTRAK

Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba menjadi salah satu informasi yang dibutuhkan perusahaan untuk memahami hasil usaha yang dicapai sekaligus menentukan arah kebijakan yang akan diambil. Perubahan biaya maupun volume penjualan sering kali memengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan sehingga diperlukan analisis yang mampu menjelaskan keterkaitan di antara ketiga komponen tersebut. Tujuan penulisan ini adalah menganalisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba serta menjelaskan kontribusinya dalam mendukung keputusan manajemen. Metode yang digunakan berupa penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik studi dokumentasi dan studi pustaka. Data diperoleh dari berbagai sumber yang membahas biaya, volume penjualan, laba, serta analisis cost volume profit. Analisis dilakukan melalui proses pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil analisis memperlihatkan bahwa perubahan biaya dan volume penjualan memiliki keterkaitan terhadap pencapaian laba perusahaan. Peningkatan penjualan berpotensi menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi ketika perusahaan mampu menjaga penggunaan biaya secara efektif.

This is an open access article under the [CC BY-NC](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) license.



Corresponding Author:

Dian Hutagalung,
Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas HKBP Nomensen
Jl. DR. Sutomo No. 4A, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara
Email: Dian.hutagalung@student.uhn.a.id

1. PENDAHULUAN

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, menjadi salah satu ukuran penting yang mencerminkan efektivitas pengelolaan usaha. Pencapaian laba, tidak hanya ditentukan oleh besarnya penjualan yang diperoleh, tetapi juga dipengaruhi oleh biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan operasional. Berbagai perusahaan saat ini menghadapi tekanan berupa kenaikan harga bahan baku, biaya distribusi, biaya tenaga kerja, serta perubahan permintaan pasar yang sulit diprediksi. Situasi tersebut sering menimbulkan permasalahan ketika peningkatan penjualan tidak menghasilkan pertumbuhan laba yang sebanding, karena biaya mengalami kenaikan pada tingkat yang lebih tinggi (Hartati & Elita, 2024). Keadaan seperti ini menuntut manajemen untuk memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba agar keputusan yang diambil tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan tetapi juga mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan (Abdonsius, 2023).

Kebutuhan akan informasi yang akurat semakin meningkat karena setiap keputusan bisnis memiliki konsekuensi terhadap kinerja keuangan perusahaan. Penetapan harga jual, penyusunan target penjualan, pengendalian biaya operasional, hingga perencanaan ekspansi usaha

memerlukan dasar pertimbangan yang jelas mengenai dampaknya terhadap laba. Tanpa analisis yang memadai, manajemen berisiko mengambil keputusan yang kurang efektif karena tidak mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai untuk menutup biaya maupun besarnya laba yang dapat diperoleh dari berbagai alternatif kebijakan (Natasya & Jantje, 2021). Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba menjadi sumber informasi yang penting karena mampu memberikan gambaran mengenai pengaruh perubahan salah satu komponen terhadap komponen lainnya.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis biaya volume laba dapat membantu perusahaan dalam menentukan titik impas, menghitung margin of safety, serta memperkirakan tingkat keuntungan yang mungkin diperoleh pada periode tertentu. Hasil tersebut memperlihatkan bahwa analisis biaya volume laba memiliki manfaat yang besar sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan. Akan tetapi, sebagian besar pembahasan masih berfokus pada aspek perhitungan dan pengukuran kinerja keuangan. (Alip et al., 2025) mengemukakan, pemanfaatan hasil analisis sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen belum memperoleh perhatian yang memadai, padahal kebutuhan perusahaan tidak hanya terbatas pada kemampuan menghitung laba tetapi juga kemampuan menggunakan informasi tersebut untuk menentukan strategi yang tepat.

Keterbatasan tersebut menunjukkan adanya ruang untuk memperluas pembahasan mengenai hubungan biaya, volume penjualan, dan laba dari perspektif manajerial. Menurut (Alip et al., 2025), analisis cost kebaruan yang ditawarkan terletak pada penekanan bahwa analisis biaya volume laba tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi keuangan tetapi juga sebagai instrumen yang dapat membantu manajemen dalam merencanakan tindakan bisnis, memilih alternatif keputusan, dan mengantisipasi risiko yang mungkin muncul akibat perubahan biaya maupun penjualan. Fokus tersebut memberikan sudut pandang yang lebih komprehensif dibandingkan pembahasan yang hanya menitikberatkan pada hasil perhitungan keuangan semata.

Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba juga memiliki nilai strategis karena dapat membantu perusahaan memahami batas kemampuan usahanya dalam menghasilkan keuntungan. Informasi mengenai perubahan biaya tetap maupun biaya variabel memberikan gambaran mengenai tingkat penjualan yang harus dicapai agar aktivitas operasional tetap memberikan hasil yang menguntungkan. (Yunda & Rusman, 2024) menjelaskan, analisis tersebut menjadi semakin penting ketika perusahaan menghadapi keterbatasan sumber daya dan harus menentukan prioritas penggunaan dana secara lebih efisien. Keputusan yang diambil berdasarkan informasi yang terukur cenderung mampu mengurangi ketidakpastian serta meningkatkan ketepatan dalam penyusunan rencana bisnis jangka pendek maupun jangka panjang.

Perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen turut memengaruhi pola penjualan perusahaan pada berbagai sektor usaha. Perusahaan dituntut untuk menyesuaikan strategi pemasaran, memperbaiki kualitas produk, serta meningkatkan pelayanan agar mampu mempertahankan pangsa pasar. Temuan (Happy & Hadi, 2025) menjelaskan, setiap perubahan strategi tersebut umumnya diikuti oleh konsekuensi biaya yang berbeda sehingga manajemen perlu memperhitungkan dampaknya terhadap tingkat keuntungan yang diharapkan. Keberhasilan suatu kebijakan tidak dapat diukur hanya dari peningkatan penjualan karena keberlanjutan usaha juga ditentukan oleh kemampuan perusahaan menjaga keseimbangan antara pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan.

Keputusan manajemen yang berkaitan dengan penambahan kapasitas produksi, peluncuran produk baru, maupun penetapan target pertumbuhan usaha memerlukan informasi yang mampu menunjukkan proyeksi hasil yang mungkin dicapai. Analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba menyediakan dasar yang dapat digunakan untuk menilai berbagai alternatif keputusan sebelum kebijakan diterapkan. Informasi tersebut membantu manajemen memperkirakan tingkat risiko, mengevaluasi peluang yang tersedia, serta menentukan pilihan yang paling sesuai dengan tujuan perusahaan. (Natasya & Jantje, 2021) menjelaskan, analisis yang komprehensif menjadi kebutuhan penting agar proses pengambilan keputusan tidak hanya didasarkan pada intuisi tetapi juga didukung oleh pertimbangan ekonomi yang rasional.

Analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba juga berperan sebagai sarana evaluasi terhadap pencapaian kinerja perusahaan dari waktu ke waktu. Perbandingan antara target yang telah ditetapkan dengan hasil aktual yang diperoleh dapat menunjukkan apakah sumber daya yang dimiliki telah dimanfaatkan secara produktif atau masih terdapat penyimpangan yang memerlukan perbaikan (Dara et al., 2023). Informasi tersebut memungkinkan perusahaan mengidentifikasi faktor yang menyebabkan perubahan laba, baik yang berasal dari peningkatan biaya maupun perubahan tingkat penjualan. Hasil evaluasi tersebut memberikan dasar yang lebih objektif untuk menyusun langkah perbaikan pada periode berikutnya serta membantu perusahaan mempertahankan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan di tengah persaingan yang terus berkembang.

Pemahaman terhadap hubungan biaya, volume penjualan, dan laba juga membantu perusahaan menilai tingkat produktivitas kegiatan usaha yang dijalankan (Nafila & Muhammad, 2025). Aktivitas operasional yang mampu menghasilkan pendapatan lebih besar dibandingkan sumber daya yang digunakan menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang baik dalam menciptakan nilai ekonomi. Informasi tersebut memberikan gambaran mengenai efektivitas pemanfaatan aset, tenaga kerja, serta berbagai sumber daya lainnya yang terlibat dalam proses bisnis, penjelasan (Hartati & Elita, 2024). Kemampuan menciptakan nilai tambah menjadi faktor yang penting karena tidak seluruh peningkatan aktivitas usaha secara otomatis menghasilkan manfaat ekonomi yang setara bagi perusahaan.

Keterkaitan antara ketiga komponen tersebut turut mencerminkan tingkat ketahanan perusahaan dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha. Perusahaan yang memahami pola hubungan biaya, volume penjualan, dan laba akan lebih mudah mengenali potensi tekanan yang dapat memengaruhi kinerja keuangan pada masa mendatang (Mahmudah & Dianita, 2021). Pemahaman tersebut memberikan peluang bagi perusahaan untuk menyiapkan langkah antisipatif sebelum perubahan yang terjadi menimbulkan dampak yang lebih besar terhadap hasil usaha. Kemampuan beradaptasi terhadap berbagai perubahan menjadi salah satu faktor yang mendukung keberlangsungan perusahaan di tengah persaingan yang semakin berkembang (Dara et al., 2023).

Hubungan biaya, volume penjualan, dan laba memberikan dasar yang penting dalam proses penetapan harga jual produk maupun jasa. Harga yang ditentukan perusahaan perlu mempertimbangkan kemampuan pasar menerima produk sekaligus kemampuan usaha menghasilkan keuntungan yang layak. Informasi mengenai besarnya biaya dan target laba membantu perusahaan menyusun harga yang tidak hanya kompetitif tetapi juga mampu menjaga keberlangsungan aktivitas usaha. Pertimbangan tersebut menjadi penting karena kesalahan dalam menentukan harga dapat memengaruhi tingkat penjualan maupun hasil yang diperoleh perusahaan (Abdonsius, 2023).

Keterkaitan ketiga komponen tersebut juga membantu perusahaan mengenali produk atau layanan yang memberikan kontribusi paling besar terhadap pencapaian laba. Tidak seluruh produk yang memiliki tingkat penjualan tinggi selalu menghasilkan keuntungan yang sama. (Hartati & Elita, 2024) menjelaskan, perbedaan struktur biaya pada setiap produk dapat menghasilkan kontribusi laba yang berbeda meskipun nilai penjualannya relatif serupa. Informasi tersebut membantu perusahaan memahami prioritas pengembangan usaha serta menentukan fokus kegiatan yang memberikan hasil ekonomi lebih baik.

Analisis biaya, volume penjualan, dan laba turut memberikan gambaran mengenai pemanfaatan kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan. Aktivitas produksi yang berada di bawah kemampuan maksimal dapat memengaruhi efisiensi penggunaan sumber daya dan berdampak pada tingkat keuntungan yang diperoleh. Informasi mengenai hubungan antara tingkat penjualan dan biaya operasional membantu perusahaan menilai sejauh mana fasilitas yang tersedia telah digunakan secara optimal (Novia & David, 2024). Pemahaman tersebut mendukung penyusunan strategi yang bertujuan meningkatkan produktivitas tanpa harus menambah sumber daya baru dalam jumlah besar.

Analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba berangkat dari pandangan bahwa laba merupakan hasil akhir yang dipengaruhi oleh besarnya pendapatan yang diperoleh perusahaan dan pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Informasi mengenai keterkaitan ketiga komponen tersebut menjadi penting karena perubahan pada biaya maupun volume penjualan akan memengaruhi kemampuan perusahaan dalam mencapai target

keuntungan. Analisis cost volume profit menjelaskan hubungan tersebut melalui pengukuran kontribusi penjualan terhadap penutupan biaya serta pembentukan laba yang diharapkan (Natasya & Jantje, 2021). Pemahaman mengenai hubungan ini membantu manajemen memperkirakan dampak berbagai keputusan operasional terhadap hasil keuangan perusahaan.

Perkembangan penelitian beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa analisis biaya volume laba masih banyak digunakan sebagai alat perencanaan dan evaluasi kinerja. Hasil penelitian pada perusahaan perdagangan dan distribusi menunjukkan bahwa perhitungan contribution margin, break even point, dan margin of safety mampu memberikan gambaran mengenai tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba tertentu. Informasi tersebut membantu perusahaan menyusun perencanaan laba yang lebih terukur serta mendukung proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penjualan dan pengendalian biaya. Analisis yang dilakukan pada PT Hasjrat Abadi Manado memperlihatkan bahwa penggunaan cost volume profit mampu menunjukkan tingkat penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target keuntungan yang telah ditetapkan perusahaan, temuan (Novia & David, 2024).

Hubungan antara biaya dan laba juga memperoleh perhatian dalam berbagai penelitian yang menelaah pengaruh biaya produksi dan biaya operasional terhadap kinerja perusahaan. Pengamatan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2024 menunjukkan bahwa biaya produksi, biaya operasional, dan volume penjualan memiliki keterkaitan dengan perubahan laba bersih perusahaan (Hartati & Elita, 2024). Hasil tersebut memperlihatkan bahwa peningkatan aktivitas usaha tidak selalu menghasilkan keuntungan yang lebih besar apabila pertumbuhan biaya berlangsung pada tingkat yang lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan pendapatan. Laba pada akhirnya tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan menjual produk tetapi juga oleh efektivitas pengelolaan pengeluaran yang dilakukan selama proses operasional berlangsung.

Temuan (Dara et al., 2023) ini memperlihatkan bahwa volume penjualan memiliki peran penting dalam membentuk profitabilitas perusahaan. Peningkatan jumlah penjualan akan memperbesar peluang perusahaan menghasilkan laba ketika biaya dapat dikendalikan secara efisien. Analisis terhadap perusahaan manufaktur dan perusahaan makanan menunjukkan bahwa volume penjualan berhubungan dengan peningkatan laba karena bertambahnya pendapatan yang diterima perusahaan. Akan tetapi hubungan tersebut tidak bersifat otomatis karena manfaat dari kenaikan penjualan dapat berkurang apabila perusahaan menghadapi peningkatan biaya yang tidak terkendali. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa volume penjualan dan biaya perlu dianalisis secara bersamaan untuk memperoleh gambaran yang lebih akurat mengenai pembentukan laba.

Kajian mengenai cost volume profit juga menunjukkan bahwa informasi yang dihasilkan tidak hanya berguna untuk mengukur kinerja keuangan tetapi dapat dimanfaatkan sebagai dasar penyusunan kebijakan perusahaan. Perhitungan titik impas, margin keamanan, serta target laba memberikan gambaran mengenai tingkat risiko yang dihadapi perusahaan ketika terjadi perubahan biaya maupun penjualan. Pemanfaatan informasi tersebut membantu manajemen menentukan alternatif tindakan yang lebih rasional sebelum menetapkan kebijakan produksi, pemasaran, maupun pengembangan usaha. (Yunda & Rusman, 2024) menjelaskan, analisis cost volume profit yang diterapkan pada berbagai jenis usaha menunjukkan bahwa keputusan yang didukung oleh informasi biaya volume laba cenderung lebih terarah karena didasarkan pada estimasi yang dapat diukur secara kuantitatif.

Berdasarkan uraian teoritis dan hasil penelitian terdahulu dapat dipahami bahwa biaya, volume penjualan, dan laba memiliki hubungan yang saling memengaruhi. Peningkatan biaya berpotensi menurunkan laba apabila tidak diimbangi oleh pertumbuhan pendapatan yang memadai. Volume penjualan yang meningkat berpotensi memperbesar laba ketika perusahaan mampu menjaga efisiensi penggunaan sumber daya. Keterkaitan tersebut menunjukkan bahwa analisis biaya dan volume penjualan dapat digunakan untuk menjelaskan perubahan laba sekaligus mendukung proses pengambilan keputusan manajemen. Atas dasar pemikiran tersebut dirumuskan hipotesis bahwa biaya memiliki hubungan terhadap laba perusahaan, volume penjualan memiliki hubungan terhadap laba perusahaan, biaya dan volume penjualan secara bersama-sama memiliki

hubungan terhadap laba perusahaan, serta analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba dapat digunakan untuk mendukung keputusan manajemen (Mahmudah & Dianita, 2021).

Pertumbuhan penjualan sering digunakan untuk menggambarkan perkembangan usaha yang dicapai perusahaan dari waktu ke waktu. Akan tetapi peningkatan penjualan belum tentu mencerminkan peningkatan kinerja keuangan apabila perusahaan harus menanggung kenaikan biaya yang lebih besar dibandingkan tambahan pendapatan yang diperoleh (Happy & Hadi, 2025). Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba membantu menjelaskan kualitas pertumbuhan yang terjadi karena ketiga komponen tersebut menunjukkan apakah peningkatan aktivitas usaha benar-benar menghasilkan keuntungan yang lebih baik atau hanya meningkatkan beban operasional yang harus ditanggung perusahaan.

Karakteristik biaya yang dimiliki setiap perusahaan turut memengaruhi besarnya perubahan laba yang terjadi ketika volume penjualan mengalami kenaikan atau penurunan. Komposisi biaya tetap dan biaya variabel yang berbeda akan menghasilkan konsekuensi yang berbeda pula terhadap pencapaian keuntungan (Nur et al., 2024). Perusahaan dengan biaya tetap yang relatif besar memiliki peluang memperoleh peningkatan laba yang lebih tinggi ketika penjualan bertambah. Sebaliknya perusahaan dapat menghadapi tekanan yang lebih besar apabila permintaan pasar mengalami penurunan. Hubungan tersebut menunjukkan bahwa pemahaman terhadap struktur biaya menjadi bagian yang penting dalam analisis biaya volume laba (Yunda & Rusman, 2024).

Analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba tidak hanya digunakan untuk menjelaskan hasil usaha pada suatu periode tetapi juga dapat memberikan gambaran mengenai arah perkembangan perusahaan pada periode berikutnya. Informasi yang diperoleh dari perubahan ketiga komponen tersebut membantu mengidentifikasi pola yang muncul selama kegiatan operasional berlangsung (Happy & Hadi, 2025). Pola tersebut dapat digunakan untuk memahami faktor yang paling dominan memengaruhi pencapaian laba serta membantu perusahaan menyusun langkah yang lebih sesuai dengan kebutuhan pengelolaan usaha.

Ketersediaan informasi yang menggambarkan keterkaitan biaya, volume penjualan, dan laba memberikan manfaat yang besar bagi proses manajerial. Informasi tersebut memungkinkan perusahaan menilai berbagai alternatif tindakan sebelum suatu kebijakan diterapkan. Setiap perubahan yang direncanakan dapat dipertimbangkan berdasarkan kemungkinan dampaknya terhadap pendapatan, pengeluaran, dan keuntungan yang ingin dicapai. Pemanfaatan informasi yang relevan menjadikan proses pengambilan keputusan lebih terarah karena didukung oleh gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antar komponen yang memengaruhi kinerja perusahaan (Alip et al., 2025).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendalam mengenai hubungan biaya, volume penjualan, dan laba sebagai informasi yang mendukung proses pengambilan keputusan manajemen. Pemilihan metode kualitatif didasarkan pada kebutuhan untuk memahami keterkaitan antar komponen keuangan, melalui interpretasi data dan informasi yang tersedia pada dokumen perusahaan, tanpa melakukan pengujian hubungan antarvariabel secara statistik (Qomaruddin & Halimah, 2024). Fokus pembahasan diarahkan pada bagaimana perubahan biaya dan volume penjualan berhubungan dengan pencapaian laba serta bagaimana informasi tersebut dimanfaatkan sebagai dasar pertimbangan manajerial.

Sumber data yang digunakan berupa data sekunder yang diperoleh melalui studi dokumentasi. Data meliputi laporan biaya operasional, laporan penjualan, laporan laba rugi, catatan keuangan perusahaan, serta berbagai dokumen yang berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan menelaah dokumen yang relevan untuk memperoleh informasi mengenai perkembangan biaya, volume penjualan, dan laba pada periode yang ditentukan. Dokumen tersebut dipilih karena mampu memberikan informasi faktual yang menggambarkan kondisi perusahaan secara objektif dan dapat digunakan untuk mendukung analisis yang dilakukan (Heni & Sri, 2025).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi dan studi pustaka. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan biaya, volume penjualan, dan laba yang tercantum dalam laporan perusahaan. Studi pustaka dilakukan dengan menelaah buku, artikel ilmiah, jurnal, serta sumber akademik lain yang membahas analisis biaya volume laba dan

pengambilan keputusan manajemen. Kombinasi kedua teknik tersebut digunakan untuk memperkuat pemahaman mengenai konsep yang dianalisis sekaligus memberikan landasan teoritis bagi pembahasan yang dilakukan (Muhammad, 2021).

Analisis data dilakukan menggunakan model analisis interaktif yang terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih informasi yang berkaitan langsung dengan biaya, volume penjualan, dan laba (Abdonsius, 2023). Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif dan tabel untuk memudahkan identifikasi hubungan antar komponen yang dianalisis. Tahap akhir dilakukan melalui interpretasi data guna memperoleh pemahaman mengenai keterkaitan biaya, volume penjualan, dan laba serta implikasinya terhadap pengambilan keputusan manajemen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis menunjukkan bahwa biaya, volume penjualan, dan laba merupakan tiga komponen yang saling berkaitan dalam aktivitas perusahaan. Hubungan tersebut tidak bersifat terpisah karena perubahan pada satu komponen akan memengaruhi komponen lainnya. Biaya mencerminkan pengorbanan ekonomi yang diperlukan untuk menjalankan operasional perusahaan, volume penjualan menunjukkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasa, sedangkan laba menjadi hasil akhir yang diperoleh setelah pendapatan dikurangi seluruh pengeluaran (Alip et al., 2025). Ketiga unsur tersebut menghasilkan informasi yang penting bagi manajemen dalam menyusun berbagai kebijakan bisnis.

Hasil analisis ini juga menunjukkan bahwa, pembentukan laba tidak dapat dilepaskan dari kemampuan perusahaan mengelola aktivitas operasional secara seimbang. Perusahaan perlu memastikan, bahwa sumber daya yang digunakan mampu menghasilkan pendapatan yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, menurut (Mahmudah & Dianita, 2021). Hubungan antara biaya dan volume penjualan menjadi bagian yang penting untuk diperhatikan karena kedua komponen tersebut secara langsung memengaruhi hasil akhir yang diperoleh perusahaan. Perubahan yang terjadi pada salah satu unsur akan memberikan konsekuensi terhadap tingkat keuntungan yang dapat dicapai.

Hubungan antara biaya dan volume penjualan, juga dapat digunakan untuk memahami tingkat kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keseimbangan operasional. Aktivitas usaha yang berjalan secara berkelanjutan, memerlukan kesesuaian antara sumber daya yang digunakan dengan hasil yang diperoleh dari pasar. Keseimbangan tersebut membantu perusahaan menjaga stabilitas kegiatan usaha, sekaligus mengurangi kemungkinan munculnya tekanan keuangan yang dapat memengaruhi pencapaian laba pada periode berikutnya (Natasya & Jantje, 2021).

Informasi yang diperoleh dari analisis ketiga komponen tersebut, memberikan gambaran mengenai pola pembentukan keuntungan yang terjadi selama aktivitas bisnis berlangsung. Pola tersebut membantu perusahaan mengenali perubahan yang muncul dari waktu ke waktu, serta memahami faktor yang paling dominan memengaruhi hasil usaha. Pemahaman terhadap kecenderungan tersebut, mendukung penyusunan langkah yang lebih terarah karena keputusan yang diambil didasarkan pada informasi yang mencerminkan kondisi perusahaan secara lebih menyeluruh (Hartati & Elita, 2024).

Tabel 1. Hubungan Biaya, Volume Penjualan, dan Laba

Komponen	Peran Dalam Perusahaan	Hubungan Dengan Komponen Lain
Biaya	Mendukung aktivitas operasional dan produksi	Kenaikan biaya tanpa diimbangi peningkatan penjualan berpotensi menurunkan laba.
Volume Penjualan	Menghasilkan pendapatan perusahaan	Peningkatan penjualan berpotensi meningkatkan laba apabila biaya dapat dikendalikan.
Laba	Indikator hasil akhir kinerja perusahaan	Dipengaruhi oleh besarnya biaya dan volume penjualan

Sumber: Peneliti

Tabel tersebut menunjukkan bahwa laba terbentuk melalui interaksi antara biaya dan volume penjualan. Perusahaan tidak dapat berfokus hanya pada peningkatan penjualan, tanpa mempertimbangkan pengeluaran yang muncul selama proses operasional. (Yunda & Rusman, 2024) menjelaskan, pertumbuhan pendapatan memang memberikan peluang untuk meningkatkan keuntungan, akan tetapi manfaat yang diperoleh dapat berkurang apabila perusahaan menghadapi peningkatan biaya yang tidak terkendali. Hubungan tersebut menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan biaya memiliki peran yang sama pentingnya dengan upaya meningkatkan penjualan. Analisis literatur yang ditelaah memperlihatkan bahwa perusahaan yang mampu mengendalikan biaya cenderung memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam mencapai target laba. Pengendalian biaya memungkinkan perusahaan menjaga efisiensi penggunaan sumber daya tanpa mengurangi kualitas produk maupun layanan yang diberikan kepada konsumen (Putu et al., 2024). Situasi tersebut memberikan ruang bagi perusahaan untuk mempertahankan daya saing sekaligus meningkatkan kemampuan menghasilkan keuntungan.

Hubungan biaya, volume penjualan, dan laba turut menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi dari setiap aktivitas yang dijalankan. Penggunaan sumber daya yang efektif akan menghasilkan pendapatan yang mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan keuntungan. Hubungan tersebut membantu perusahaan melihat sejauh mana aktivitas operasional yang dilakukan telah memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Penjelasan informasi yang menggambarkan keterkaitan ketiga komponen tersebut juga memperkuat kualitas komunikasi manajerial di dalam organisasi. Informasi yang tersusun secara jelas memudahkan setiap bagian perusahaan memahami arah kebijakan yang ditetapkan serta alasan yang melatarbelakangi setiap keputusan (Natasya & Jantje, 2021). Kesamaan pemahaman mengenai tujuan yang ingin dicapai membantu meningkatkan koordinasi antarbagian dan mendukung pelaksanaan strategi perusahaan secara lebih efektif.

Tabel 2. Implikasi Hubungan Biaya, Volume Penjualan, dan Laba terhadap Keputusan Manajemen

Informasi Yang Diperoleh	Keputusan Manajemen yang Dapat Didukung
Perubahan Biaya Operasional	Pengendalian biaya dan efisiensi kegiatan usaha
Perkembangan Volume Penjualan	Penetapan target penjualan dan strategi pemasaran
Perubahan Tingkat Laba	Evaluasi kinerja dan penyusunan perencanaan usaha
Hubungan Biaya Dan Penjualan	Penentuan strategi untuk mencapai target keuntungan

Sumber: Peneliti

Penjelasan temuan yang dihasilkan dari analisis biaya, volume penjualan, dan laba memberikan manfaat yang luas bagi manajemen. Data biaya dapat digunakan untuk mengevaluasi efisiensi operasional. Informasi penjualan membantu perusahaan memahami kemampuan pasar dalam menyerap produk yang ditawarkan. Data laba menunjukkan hasil akhir dari berbagai aktivitas yang telah dilakukan perusahaan (Yunda & Rusman, 2024). Ketika ketiga informasi tersebut dianalisis secara terpadu maka manajemen memperoleh dasar pertimbangan yang lebih kuat dalam menentukan kebijakan yang akan diterapkan.

Hasil analisis memperlihatkan bahwa hubungan biaya, volume penjualan, dan laba tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi keuangan tetapi juga sebagai sumber informasi yang mendukung proses pengambilan keputusan. Pemahaman terhadap keterkaitan ketiga komponen tersebut membantu manajemen menyusun perencanaan yang lebih realistis, mengantisipasi risiko yang mungkin muncul, serta menentukan langkah yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Informasi yang dihasilkan menjadi dasar yang penting dalam upaya meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha dan menjaga keberlanjutan perusahaan (Dara et al., 2023).

Hasil analisis antara biaya, volume penjualan, dan laba juga memberikan gambaran mengenai kapasitas perusahaan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Informasi tersebut membantu manajemen menilai apakah target yang direncanakan masih berada pada tingkat yang realistis atau memerlukan penyesuaian sesuai kemampuan perusahaan. Ketika pertumbuhan biaya menunjukkan kecenderungan yang lebih cepat dibandingkan peningkatan penjualan, maka perusahaan perlu melakukan peninjauan terhadap strategi yang sedang dijalankan (Abdonsius, 2023). Evaluasi tersebut memungkinkan organisasi mengarahkan sumber daya pada aktivitas yang memberikan kontribusi lebih besar terhadap pencapaian tujuan usaha.

Analisis yang dilakukan juga memperlihatkan bahwa, kualitas perencanaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan membaca hubungan antar komponen keuangan. Penyusunan anggaran tidak hanya berkaitan dengan besarnya dana yang akan digunakan tetapi juga mempertimbangkan hasil yang ingin dicapai melalui penggunaan dana tersebut. Informasi mengenai biaya dan volume penjualan membantu perusahaan memperkirakan peluang pencapaian laba pada berbagai alternatif kebijakan. Pertimbangan yang lebih terukur akan menghasilkan rencana kerja yang lebih jelas serta memudahkan proses pengawasan terhadap pelaksanaannya.

Keterkaitan antara ketiga unsur tersebut turut memberikan manfaat dalam proses penilaian kinerja. Hasil yang diperoleh perusahaan dapat dibandingkan dengan tujuan yang telah ditetapkan pada awal periode untuk mengetahui tingkat keberhasilan yang dicapai. Apabila laba mengalami penurunan maka manajemen dapat menelusuri faktor yang menjadi penyebabnya melalui perubahan biaya maupun perkembangan penjualan. Proses identifikasi tersebut membantu perusahaan menemukan area yang memerlukan perhatian lebih lanjut serta mendorong perbaikan yang lebih tepat sasaran (Hartati & Elita, 2024).

Tabel 3. Manfaat Informasi Biaya, Volume Penjualan, dan Laba bagi Pengelolaan Perusahaan

Aspek Analisis	Informasi yang Dihasilkan	Manfaat Bagi Perusahaan
Biaya	Gambaran penggunaan sumber daya perusahaan	Membantu mengidentifikasi kebutuhan efisiensi dan pengendalian pengeluaran
Volume Penjualan	Gambaran tingkat penerimaan pasar terhadap produk atau jasa	Membantu memahami perkembangan aktivitas usaha dan potensi pendapatan
Laba	Gambaran hasil akhir kegiatan operasional	Membantu menilai keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan
Hubungan Ketiga Komponen	Gambaran keterkaitan antara pengeluaran, pendapatan, dan keuntungan	Membantu memahami faktor yang memengaruhi perubahan kinerja usaha

Sumber: Peneliti

Tabel 3 menunjukkan bahwa setiap komponen menghasilkan informasi yang berbeda tetapi saling melengkapi dalam menggambarkan keadaan perusahaan. Biaya memberikan gambaran mengenai besarnya sumber daya yang digunakan untuk menjalankan aktivitas usaha. Volume penjualan menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan melalui produk atau jasa yang ditawarkan kepada pasar. Laba mencerminkan hasil yang diperoleh setelah seluruh aktivitas operasional diselesaikan. Ketiga informasi tersebut membentuk suatu rangkaian yang tidak dapat dipisahkan karena perubahan pada satu unsur akan memengaruhi hasil yang muncul pada unsur lainnya (Hartati & Elita, 2024).

Hubungan yang terbentuk antara biaya, volume penjualan, dan laba memberikan pemahaman yang lebih luas mengenai proses penciptaan nilai dalam perusahaan. Informasi tersebut tidak hanya menunjukkan hasil yang telah dicapai tetapi juga membantu menjelaskan faktor yang mendorong munculnya hasil tersebut. Pemahaman terhadap keterkaitan antar komponen memungkinkan perusahaan melihat aktivitas usaha secara lebih utuh karena setiap keputusan yang berkaitan dengan penggunaan sumber daya maupun peningkatan penjualan pada akhirnya akan tercermin pada tingkat laba yang diperoleh.

Hubungan biaya, volume penjualan, dan laba juga membantu perusahaan memahami tingkat ketidakpastian yang melekat pada aktivitas usaha. Perubahan harga bahan baku, pergeseran permintaan pasar, maupun perubahan pola konsumsi dapat memengaruhi hasil yang diperoleh perusahaan pada setiap periode. Analisis terhadap ketiga komponen tersebut memberikan gambaran mengenai seberapa besar perubahan yang mungkin terjadi terhadap keuntungan ketika perusahaan menghadapi situasi yang berbeda (Novia & David, 2024). Pemahaman tersebut membantu organisasi membaca berbagai kemungkinan yang muncul sebelum perubahan tersebut memberikan dampak yang lebih luas terhadap kinerja usaha.

Keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba turut memberikan gambaran mengenai hubungan antaraktivitas yang berlangsung di dalam perusahaan. Kegiatan produksi, pemasaran, distribusi, dan pengelolaan keuangan memiliki kontribusi yang saling berhubungan terhadap pencapaian keuntungan. Perubahan yang terjadi pada satu bagian akan memengaruhi

bagian lainnya karena seluruh aktivitas tersebut terhubung dalam proses penciptaan pendapatan (Mahmudah & Dianita, 2021). Gambaran tersebut membantu perusahaan memahami bahwa pencapaian laba merupakan hasil dari keterpaduan berbagai fungsi yang bekerja secara bersama.

Informasi yang dihasilkan dari analisis tersebut turut membantu perusahaan memahami posisi usahanya secara lebih jelas. Kemampuan membaca hubungan antara pengeluaran, pendapatan, dan keuntungan memberikan gambaran mengenai area yang memiliki kontribusi terbesar terhadap pencapaian tujuan organisasi. Pemahaman tersebut mendukung terciptanya proses pengelolaan yang lebih terarah karena perusahaan memiliki dasar informasi yang dapat digunakan untuk menilai berbagai pilihan tindakan sesuai kebutuhan dan perkembangan usaha yang dihadapi.

4. KESIMPULAN

Analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba memperlihatkan bahwa ketiga komponen tersebut saling berkaitan dalam membentuk hasil usaha yang diperoleh perusahaan. Laba tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan meningkatkan penjualan tetapi juga ditentukan oleh bagaimana perusahaan mengelola pengeluaran yang muncul selama aktivitas operasional berlangsung. Hubungan tersebut membantu menjelaskan alasan terjadinya perubahan keuntungan sekaligus memberikan gambaran mengenai faktor yang perlu diperhatikan ketika perusahaan menyusun kebijakan usaha. Informasi biaya, volume penjualan, dan laba tidak berhenti pada fungsi pencatatan keuangan tetapi menjadi sumber informasi yang membantu manajemen memahami keadaan usaha secara lebih menyeluruh. Pemahaman terhadap keterkaitan tersebut mendukung proses perencanaan, pengawasan, evaluasi, serta penentuan keputusan yang lebih sesuai dengan tujuan perusahaan.

Keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba juga menunjukkan bahwa kestabilan hasil usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan membaca perubahan komponen pembentuk keuntungan secara tepat dan terukur. Setiap fluktuasi pada biaya produksi maupun variasi penjualan membawa implikasi langsung terhadap hasil akhir yang dicapai sehingga perusahaan perlu memahami pola hubungan tersebut sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Pemahaman yang lebih rinci terhadap pola tersebut memungkinkan perusahaan mengidentifikasi titik kritis yang dapat memengaruhi penurunan atau peningkatan laba sebelum dampaknya semakin meluas terhadap kinerja keseluruhan. Kondisi ini menegaskan bahwa informasi keuangan tidak hanya berfungsi sebagai catatan historis tetapi juga sebagai alat untuk membaca arah perubahan usaha yang sedang berlangsung dan memberikan gambaran mengenai konsistensi antara aktivitas operasional dengan hasil yang diperoleh.

SARAN

Perusahaan perlu memperhatikan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba secara lebih terpadu agar setiap kebijakan yang disusun memiliki dasar informasi yang jelas. Pengelolaan biaya perlu dilakukan secara konsisten bersamaan dengan upaya meningkatkan penjualan sehingga pertumbuhan usaha dapat diikuti oleh peningkatan keuntungan yang sehat. Informasi yang berasal dari analisis biaya volume laba juga perlu dimanfaatkan secara lebih luas dalam penyusunan target usaha, pengalokasian sumber daya, serta evaluasi pencapaian kinerja. Pengembangan pembahasan pada masa mendatang dapat diarahkan pada objek perusahaan tertentu agar hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dapat digambarkan secara lebih rinci sesuai karakteristik kegiatan usaha yang dianalisis.

Penggunaan analisis biaya, volume penjualan, dan laba dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengintegrasikan data operasional harian agar perusahaan memperoleh gambaran yang lebih responsif terhadap perubahan yang terjadi di lapangan. Pencatatan yang lebih rinci terhadap struktur biaya serta variasi penjualan per periode akan membantu manajemen memahami pola yang lebih spesifik sehingga keputusan yang diambil tidak hanya bersifat umum tetapi juga lebih adaptif terhadap kondisi aktual usaha. Penerapan sistem informasi keuangan yang lebih terstruktur juga dapat mempercepat proses identifikasi perubahan kinerja sehingga perusahaan mampu melakukan penyesuaian strategi secara lebih tepat waktu. Penguatan kualitas data tersebut menjadi penting karena ketepatan informasi akan menentukan sejauh mana analisis biaya volume laba dapat dimanfaatkan secara optimal sebagai dasar pengembangan kebijakan usaha di masa mendatang.

REFERENSI

- Abdonsius, S. (2023). Analisis Biaya-Volume Dan Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba. *JRAK*, 9(2), 217–227.
- Alip, A. M., Dimas, A., Satria, S., & Saefullah, I. S. (2025). Peran Analisis Cost-Volume-Profit dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek. *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi, Manajemen & Bisnis (MUANOMI)*, 1(3), 85–94.
- Dara, F., Yohan, B., & Dwi, F. R. (2023). Implementasi Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi Bisnis*, 12(02), 55–61.
- Happy, N., & Hadi, S. (2025). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2024. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi*, 2(4), 111–119.
- Hartati, S., & Elita, M. M. T. (2024). Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Laba pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk Periode 2021-2023. *Ekoma: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 2378–2382.
- Heni, P. J., & Sri, M. (2025). Metode Pengumpulan Data Kualitatif. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(2), 13074–13086.
- Mahmudah, S., & Dianita, M. (2021). Cost Volume Profit Analysis As A Profit Planning Instrument. *Balance: Journal Of Islamic Accounting*, 02(1), 1–10. <https://doi.org/10.21274/balance.v1i01.4723>
- Muhammad, F. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika*, 21(1), 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.
- Nafila, B. M., & Muhammad. (2025). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Unsurnya*, 10(2), 190–202. <https://doi.org/10.35968/jbau>
- Natasya, L., & Jantje, T. (2021). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada Pt. Artha Mas Minahasa. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1350–1357.
- Novia, S. A., & David, S. El. P. (2024). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT. Hasjrat Abadi Manado. *Manajemen Bisnis Dan Keuangan Korporat*, 3(1), 52–59. <https://doi.org/10.58784/mbkk.261>
- Nur, K., Beby, A. H., & Muhammad, N. A. (2024). Analisis Penerapan Biaya Volume Laba (Cost Volume Profit) dalam Perencanaan Harga Jual untuk Mencapai Laba yang Optimal pada CV Satria Jaya. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(10), 625–637.
- Putu, P. A. N., Diah, S. A., & Levi, M. (2024). Studi Kasus Penggunaan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Perencanaan Laba Di Hotel XYZ Bali. *Jurnal Bina Akuntani*, 11(2), 146–166.
- Qomaruddin, & Halimah, S. (2024). Kajian Teoritis tentang Teknik Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif: Perspektif Spradley, Miles dan Huberman. *Journal Of Management, Accounting, And Administration*, 1(2), 77–84.
- Yunda, K., & Rusman, S. (2024). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 3(1), 66–77.