

STUDI KUALITATIF PENGGUNAAN ANALIS COST VOLUME PROFIT (CVP) DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS PADA PERUSAHAAN RITEL

Ahmad Dani Arifin¹, Dian Eka Sari², Haikal Kurniawan³, Prisma Mawikere⁴,
Yohanes Maturbongs⁵

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus, dan1el.202261201122@gmail.com

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus, dsari7794@gmail.com

³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus, haikalkurniawan627@gmail.com

⁴Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus, prismamawikere09@gmail.com

⁵Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus, jhonymaturbongs82565@gmail.com

Riwayat Artikel:

Received: 10 Desember 2024

Revised: 14 Maret 2025

Accepted: 24 Maret 2025

Published: 22 April 2025

Corresponding Author:

Nama: Yohanes Maturbongs

Email: jhonymaturbongs82565@gmail.com

© 2024 The Authors. This open access article is distributed under a (CC-BY License)



Abstract. *This study looks at how analysis uses Cost-Volume-Profit (CVP) to help businesses make decisions in the retail industry. This research focuses on five companies that fall into various categories of the retail industry in Indonesia. Data was collected through in-depth interviews with company owners and financial managers using a qualitative approach. This research shows that the implementation of CVP has a significant impact on the company's pricing strategy, management costs and profit planning; CVP serves as an important management tool that helps businesses understand the relationship between costs, sales volume and profits. Several important findings show that, depending on its fixed and variable cost structure, each business has a different break-even point. Companies with high contribution margins demonstrate efficiency in cost management and pricing strategies, and a high margin of safety (margin of safety) provides greater resilience to sales declines. On the other hand, companies with high operational leverage (degree of operational leverage) have a greater opportunity and risk of experiencing a decrease in profits due to changes in sales volume. This research shows that CVP analysis increases a company's competitiveness because it provides deep insight into cost and profit structures. Companies can use this information to set more measurable sales targets, manage costs effectively, and design flexible growth strategies to adapt to market changes. Thus, the findings of this study add to the literature regarding this question.*

Keywords: *Cost-Volume-Profit, decision making, retail companies, qualitative analysis, financial management*

Abstrak: Studi ini melihat bagaimana menggunakan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) untuk membantu bisnis membuat keputusan di industri ritel. Penelitian ini berfokus pada lima perusahaan yang termasuk dalam berbagai kategori industri ritel di Indonesia. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan manajer

keuangan perusahaan melalui pendekatan kualitatif. Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan CVP memberikan dampak yang signifikan terhadap strategi penetapan harga, pengelolaan biaya, dan perencanaan laba perusahaan; CVP berfungsi sebagai alat manajemen penting yang membantu bisnis memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Beberapa temuan penting menunjukkan bahwa, tergantung pada struktur biaya tetap dan variabelnya, setiap bisnis memiliki titik impas (Break-Even Point) yang berbeda. Perusahaan dengan margin kontribusi tinggi menunjukkan efisiensi dalam strategi pengelolaan biaya dan penetapan harga, dan margin keamanan (margin keamanan) yang tinggi memberikan ketahanan yang lebih besar terhadap penurunan penjualan. Di sisi lain, perusahaan dengan leverage operasional (derajat leverage operasional) yang tinggi memiliki peluang dan risiko yang lebih besar untuk mengalami fluktuasi laba karena perubahan volume penjualan. Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis CVP meningkatkan daya saing perusahaan karena memberikan wawasan mendalam tentang struktur biaya dan laba. Perusahaan dapat menggunakan informasi ini untuk menetapkan target penjualan yang lebih terukur, mengelola biaya secara efektif, dan merancang strategi pertumbuhan yang fleksibel untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar. Dengan demikian, temuan penelitian ini menambah literatur terkait pertanyaan ini.

Kata kunci: *Cost-Volume-Profit, pengambilan keputusan, perusahaan ritel, analisis kualitatif, manajemen keuangan.*

PENDAHULUAN

Analisis biaya, volume, dan laba (CVP) adalah alat manajemen yang penting untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, serta membantu manajer membuat keputusan strategis mengenai harga, volume penjualan, dan pengendalian biaya. Bagi bisnis ritel, CVP dapat mendukung perencanaan laba yang optimal, terutama di tengah meningkatnya persaingan akibat pertumbuhan industri ritel Indonesia.

Ritel memainkan peran penting dalam perekonomian, berdampak langsung pada kehidupan masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah serta membantu menjaga produktivitas perekonomian. Perkembangan sektor korporasi sejalan dengan kebijakan pemerintah yang mendorong revitalisasi perekonomian melalui ritel.

Persaingan yang ketat menuntut perusahaan untuk mengembangkan rencana penjualan dan biaya yang efektif untuk mencapai keuntungan yang optimal. CVP menjadi salah satu alat yang dapat membantu pemangku kepentingan bisnis, terutama bisnis ritel, dalam menentukan target laba dan mengelola biaya. Analisis ini menyoroti keterkaitan antara biaya, kuantitas penjualan, harga jual, serta informasi keuangan lainnya, termasuk perhitungan *Break Even Point* (BEP), *Contribution Margin*, *Margin of Safety*, dan *Degree of Operating Leverage*. Perencanaan laba yang baik menjadi dasar penting bagi perusahaan untuk mengkoordinasikan seluruh aktivitas usahanya dan memastikan perkiraan laba yang optimal.

Menurut Machfoedz dan Mahmudi (2011), perencanaan laba adalah proses penentuan langkah-langkah yang akan diambil manajemen perusahaan dalam jangka waktu tertentu untuk mencapai tujuan laba yang diinginkan. Alat bantu seperti analisis CVP memberikan perusahaan kemampuan untuk memahami pengaruh perubahan pada biaya dan volume penjualan terhadap laba, sehingga dapat menyusun anggaran yang lebih akurat.

Fokus analisis CVP adalah pada penjualan, biaya variabel, biaya tetap, dan bauran produk. Semua faktor ini membantu manajemen memahami dampak keputusan operasional terhadap keuntungan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya margin kontribusi, titik impas, margin keamanan, leverage operasi, dan pendapatan yang diperlukan untuk mencapai peningkatan laba.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus eksploratif untuk memahami penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dalam pengambilan keputusan bisnis di lima perusahaan ritel besar di Indonesia, termasuk PT Matahari Department Store, PT Tera Data Indonusa, PT Electronic City Indonesia, PT Damai Sejahtera Abadi, dan PT Metrodata Electronics. Data dikumpulkan melalui perhitungan CVP untuk mendapatkan informasi terkait elemen-elemen utama CVP seperti *Break-Even Point*, *Margin Kontribusi*, *Margin Keamanan*, dan *Degree of Operating Leverage*. Analisis dilakukan menggunakan metode tematik, yang meliputi pengkodean dan klasifikasi tema berdasarkan elemen CVP untuk mengidentifikasi pola dan variasi dalam praktik CVP di antara perusahaan-perusahaan yang diteliti. Validitas data dijaga melalui triangulasi dengan dokumen internal yang relevan, sementara reliabilitas dicapai dengan pencatatan yang konsisten selama wawancara dan pengkodean data yang sistematis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan beberapa dampak positif penggunaan analisis CVP dalam pengambilan keputusan bisnis ritel:

Deskripsi Usaha

PT MATAHARI DEPARTMENT STORE Tbk

PT Matahari Department Store Tbk adalah perusahaan ritel terkemuka di Indonesia yang bergerak dalam bisnis gerai serba ada. Berdiri pada tahun 1982, Matahari telah mengembangkan jaringan yang menyediakan berbagai macam produk fashion, mulai dari pakaian, aksesoris, tas, sepatu, hingga kosmetik dan peralatan rumah tangga. Perusahaan juga memberikan layanan konsultan manajemen untuk mendukung pengelolaan usahanya.

Dengan kantor pusat di Menara Matahari, Lippo Village, Tangerang, perusahaan ini mengoperasikan gerai yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia. Hingga 30 Juni 2023, Matahari memiliki total 155 gerai di seluruh negeri, yang menunjukkan jangkauan luas dan komitmen mereka untuk melayani konsumen di seluruh wilayah Indonesia. Matahari berfokus pada produk berkualitas dengan harga terjangkau, serta memberikan pengalaman berbelanja yang nyaman bagi pelanggan. Selain itu, Matahari juga didukung oleh perusahaan induk, Auric Digital Retail Pte Ltd, yang berbasis di Singapura.

Berdasarkan Laporan Keuangan PT Matahari Department Store yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2023, dilakukan analisis Cost Volume Profit dan di peroleh hasil sebagai berikut: Titik impas atau BEP terjadi ketika penjualan mencapai Rp. 2.379.071. Pada titik ini, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan variabel telah tertutupi oleh pendapatan. Rasio contribution margin sebesar 0,674%. Lalu jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 1.472.671, dan Degree of operation leverage sebesar 2,62 kali.

Tabel 1. Hasil analisis CVP PT Matahari Department Store

NO	Hasil	Jumlah
1.	Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	Rp. 2.379.071
2.	Rasio Contribution Margin	0,674%
3.	Margin Of Safety	Rp. 1.472.671
4.	Degree of Operation Leverage	2,62 kali

Berdasarkan **Tabel 1.** analisis Cost-Volume-Profit (CVP) pada PT Matahari Department Store tahun 2023, berikut dampak dari hasil analisis terhadap perusahaan: **Titik Impas (Break-Even Point - BEP):** Titik impas yang terjadi pada penjualan sebesar Rp. 2.379.071 menunjukkan bahwa PT Matahari Department Store harus mencapai penjualan minimum ini untuk menutupi semua biaya tetap dan variabelnya. Pada titik ini, perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi. Dengan mengetahui BEP, perusahaan bisa lebih mudah menentukan target penjualan yang perlu dicapai agar bisa menghasilkan laba. Selain itu, hal ini berguna dalam perencanaan anggaran serta pemantauan efisiensi biaya.

Rasio Contribution Margin (CM) 0,674%: Contribution margin ratio yang rendah menunjukkan bahwa persentase pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap relatif kecil setelah biaya variabel diperhitungkan. Ini berarti bahwa untuk meningkatkan keuntungan, PT Matahari Department Store harus meningkatkan penjualan atau mengelola biaya variabel dan tetap lebih efisien. Rasio CM yang rendah juga menjadi indikator untuk mengevaluasi strategi harga atau efisiensi biaya produksi.

Margin Keamanan (Margin of Safety) Rp. 1.472.671: Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 1.472.671 menunjukkan seberapa besar "ruang aman" perusahaan sebelum memasuki kerugian. Margin keamanan ini memberikan wawasan tentang risiko yang dihadapi perusahaan jika terjadi penurunan penjualan. Dengan margin keamanan ini, PT Matahari dapat mengevaluasi kestabilan keuangan mereka terhadap fluktuasi pasar, serta dapat mempertimbangkan untuk melakukan diversifikasi produk atau promosi untuk memperkuat penjualan.

Degree of Operating Leverage (DOL) sebesar 2,62: DOL menunjukkan sensitivitas laba operasional terhadap perubahan penjualan. Nilai DOL sebesar 2,62 berarti bahwa jika penjualan meningkat sebesar 1%, laba operasional perusahaan akan meningkat sebesar 2,62%. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki leverage operasi yang cukup tinggi, yang memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan laba dengan peningkatan penjualan, tetapi juga berarti perusahaan lebih rentan terhadap penurunan penjualan. DOL yang tinggi dapat menguntungkan jika perusahaan memperkirakan pertumbuhan penjualan, tetapi juga mengandung risiko tinggi jika terjadi penurunan penjualan.

Secara keseluruhan, hasil analisis CVP ini memberi gambaran bahwa PT Matahari Department Store perlu menjaga tingkat penjualan di atas BEP untuk memastikan keuntungan. Selain itu, mengingat rasio CM yang rendah, perusahaan harus mempertimbangkan cara untuk meningkatkan efisiensi biaya atau merancang strategi penjualan yang lebih efektif. Dengan margin keamanan dan leverage operasi yang ada, perusahaan memiliki ruang untuk tumbuh, namun juga harus berhati-hati dalam menghadapi potensi risiko pasar yang dapat mempengaruhi penjualan.

Deskripsi Usaha

PT TERA DATA INDONUSA Tbk.

PT Tera Data Indonusa Tbk (TDI) adalah perusahaan yang bergerak di berbagai bidang bisnis, termasuk perdagangan besar mesin, peralatan, dan perlengkapannya, reparasi komputer dan alat komunikasi, serta industri komponen komputer dan elektronik. Selain itu, perusahaan ini juga terlibat dalam industri komponen komputer, perdagangan besar berbagai macam barang, serta pergudangan dan penyimpanan. Berdiri pada tahun 2007, TDI memiliki entitas anak, seperti PT Internet Pratama Indonesia (IPI) yang bergerak di bidang informasi dan komunikasi, serta PT Pintar Pilih Motor (PPM) yang fokus pada bisnis sepeda motor listrik.

TDI bertujuan untuk memperluas skala bisnisnya dengan mengakuisisi perusahaan yang memiliki keahlian teknis, lisensi bisnis, serta pengalaman dalam proyek-proyek kritis, terutama yang melibatkan perusahaan negara atau BUMN, guna memperkuat model bisnis dan memberikan nilai tambah bagi pemegang sahamnya.

Berdasarkan Laporan Keuangan PT Tera Data Indonusa Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2023, dilakukan analisis Cost Volume Profit dan diperoleh hasil sebagai berikut: Titik impas atau BEP terjadi ketika penjualan mencapai Rp. 570.234.062.947. Pada titik ini, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan variabel telah tertutupi oleh pendapatan. Rasio contribution margin sebesar 19,67%. Lalu jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian (margin of safety) sebesar Rp. 701.966.258.322, dan Degree of operation leverage sebesar 1,81 kali.

Tabel 2. Hasil analisis CVP PT Tera Data Indo Nusa Tbk.

NO	Hasil	Jumlah
1.	Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	Rp. 570.234.062.947
2.	Rasio Contribution Margin	19,67%
3.	Margin Of Safety	Rp. 701.966.258.322
4.	Degree of Operation Leverage	1,81 kali

Berdasarkan **Tabel 2.** hasil analisis Cost-Volume-Profit (CVP) pada laporan keuangan PT Tera Data Indonusa Tbk. di tahun 2023, berikut adalah beberapa dampak yang dapat diidentifikasi: **Titik Impas (Break-Even Point/BEP):** Titik impas perusahaan yang terjadi pada penjualan sebesar Rp. 570.234.062.947 menunjukkan bahwa pada tingkat penjualan ini, PT Tera Data Indonusa Tbk. tidak memperoleh keuntungan ataupun mengalami kerugian. Artinya, perusahaan hanya cukup untuk menutupi biaya tetap dan variabelnya. Dengan mencapai BEP ini, perusahaan telah mengurangi risiko kerugian, tetapi belum menghasilkan laba. Perusahaan perlu meningkatkan penjualan di atas angka BEP untuk mencapai profitabilitas.

Rasio Contribution Margin (19,67%): Rasio contribution margin sebesar 19,67% menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan akan menyumbang 19,67%

terhadap penutupan biaya tetap setelah biaya variabel ditutupi. Ini berarti perusahaan memiliki struktur biaya yang memungkinkan kontribusi dari penjualan untuk menutupi biaya tetap, meskipun cukup rendah. Rasio ini menjadi indikator penting dalam menentukan volume penjualan yang diperlukan untuk meningkatkan laba. Jika perusahaan dapat meningkatkan rasio contribution margin melalui efisiensi biaya variabel atau penjualan produk dengan margin lebih tinggi, mereka dapat mencapai profitabilitas yang lebih besar.

Margin Of Safety (Rp. 701.966.258.322): Angka ini mengindikasikan toleransi perusahaan terhadap penurunan penjualan tanpa mengalami kerugian. Jumlah penurunan ini cukup besar, yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki buffer atau margin keamanan yang relatif luas. Dalam konteks pasar yang mungkin fluktuatif, margin ini membantu perusahaan tetap stabil tanpa mudah mengalami kerugian meski ada penurunan penjualan. Ini menunjukkan bahwa PT Tera Data Indonusa Tbk. cukup tangguh dalam menghadapi risiko penurunan pendapatan, setidaknya dalam jangka pendek.

Degree of Operating Leverage (DOL) Sebesar 1,81 Kali: Degree of operating leverage sebesar 1,81 kali berarti setiap perubahan persentase dalam penjualan akan berdampak 1,81 kali lebih besar pada laba sebelum bunga dan pajak (EBIT). Artinya, perusahaan memiliki tingkat leverage operasional yang cukup moderat, di mana peningkatan penjualan dapat berkontribusi pada peningkatan laba yang lebih besar, tetapi juga meningkatkan risiko ketika penjualan menurun. Semakin tinggi DOL, semakin sensitif laba terhadap perubahan penjualan. Dengan DOL sebesar ini, PT Tera Data Indonusa Tbk. dapat memanfaatkan leverage operasional untuk mengoptimalkan laba, tetapi perlu berhati-hati jika terjadi penurunan penjualan karena dampak negatifnya juga akan lebih signifikan pada laba.

Secara keseluruhan, PT Tera Data Indonusa Tbk. berada pada posisi yang cukup baik untuk mempertahankan stabilitas finansial di tingkat penjualan saat ini dan memiliki peluang untuk meningkatkan profitabilitas dengan strategi peningkatan penjualan dan efisiensi biaya. Rasio contribution margin yang perlu ditingkatkan dan DOL yang moderat adalah indikator penting untuk fokus dalam strategi pengembangan usaha.

Deskripsi Usaha

PT ELECTRONIC CITY INDONESIA Tbk.

PT Electronic City Indonesia Tbk, yang didirikan pada tahun 2002, adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis perdagangan ritel produk elektronik. Ruang lingkup usaha perusahaan ini mencakup perdagangan, industri, pembangunan, dan jasa, dengan fokus utama pada penjualan produk elektronik kepada konsumen di Indonesia. Perusahaan ini memiliki kantor pusat di Jakarta, tepatnya di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman, dan telah beroperasi secara komersial sejak pendiriannya.

PT Electronic City Indonesia Tbk dan anak perusahaannya (selanjutnya disebut sebagai "Grup") berkomitmen untuk memberikan produk-produk elektronik berkualitas kepada pelanggan. Anak perusahaan yang berada dalam Grup, seperti PT Kirana Cipta Propertindo (KCP) dan PT Griya Pusaka Propertindo (GPP), memiliki bidang usaha yang berfokus pada sektor properti, sementara PT Elang Cakrawala Inti (ELANG) beroperasi dalam perdagangan dan konsultasi manajemen berdasarkan kontrak.

Selain kegiatan bisnis inti, PT Electronic City Indonesia Tbk juga terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak 2013 dan telah melakukan penawaran umum saham kepada masyarakat. Sebagai perusahaan publik, Electronic City telah menerapkan tata kelola

perusahaan yang baik, termasuk memiliki Komisaris Independen serta Komite Audit dan Komite Nominasi dan Remunerasi.

Melalui jaringan yang luas dan dukungan dari entitas anaknya, perusahaan ini terus mengembangkan inovasi dalam menyediakan produk elektronik berkualitas untuk memenuhi kebutuhan pasar Indonesia.

Berdasarkan Laporan Keuangan PT Electronic City Indonesia Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2023, dilakukan analisis Cost Volume Profit dan diperoleh hasil sebagai berikut: Titik impas atau BEP terjadi ketika penjualan mencapai Rp. 51.005.590.291.814. Pada titik ini, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan variabel telah tertutupi oleh pendapatan. Rasio contribution margin sebesar 18,15%. Lalu jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 23.650.113.338, dan Degree of operation leverage sebesar 18,24 kali.

Tabel 3. Hasil analisis CVP PT Electronic City Indonesia Tbk

NO	Hasil	Jumlah
1.	Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	Rp. 1.005.590.291.814
2.	Rasio Contribution Margin	18,15%
3.	Margin Of Safety	Rp. 23.650.113.338
4.	Degree of Operation Leverage	18,24 kali

Berdasarkan **Tabel 3.** Hasil analisis CVP pada PT Electronic City Indonesia Tbk. pada tahun 2023, berikut dampaknya terhadap perusahaan tersebut: **Titik Impas atau Break-Even Point (BEP).** BEP sebesar Rp. 51.005.590.291.814 menunjukkan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai oleh PT Electronic City agar tidak mengalami kerugian. Hal ini berarti perusahaan perlu mencapai angka penjualan yang cukup besar untuk menutupi seluruh biaya tetap dan variabelnya. Jika penjualan berada di bawah titik ini, perusahaan akan merugi, sehingga BEP ini menjadi acuan penting bagi manajemen dalam menetapkan target penjualan minimum.

Rasio Contribution Margin sebesar 18,15%. Contribution margin sebesar 18,15% berarti setiap penjualan menghasilkan margin kontribusi sebesar 18,15% dari total penjualan, setelah dikurangi biaya variabel. Margin ini memberi gambaran berapa banyak dari setiap rupiah penjualan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan kemudian menghasilkan laba. Rasio ini juga menjadi indikator bagi manajemen untuk memahami efisiensi biaya variabel dan membantu dalam menetapkan harga jual produk.

Margin Keamanan (Safety Margin) sebesar Rp. 23.650.113.338. Jumlah maksimum penurunan target penjualan sebesar Rp. 23.650.113.338 yang tidak menyebabkan kerugian menunjukkan bahwa PT Electronic City memiliki ruang aman atau buffer dari target penjualan yang ditetapkan. Hal ini memberi fleksibilitas kepada perusahaan dalam menghadapi fluktuasi permintaan atau tantangan pasar. Jika penjualan turun hingga jumlah ini, perusahaan masih berada di titik impas tanpa mengalami kerugian, sehingga manajemen dapat lebih optimis dalam menavigasi risiko penurunan penjualan dalam jumlah yang wajar.

Degree of Operating Leverage (DOL) sebesar 18,24 kali. Tingkat leverage operasional sebesar 18,24 kali menunjukkan sensitivitas laba terhadap perubahan penjualan. Artinya, setiap 1% peningkatan penjualan akan menghasilkan kenaikan laba

operasi sebesar 18,24%. Tingkat DOL yang tinggi ini mencerminkan bahwa PT Electronic City sangat bergantung pada penjualan untuk meningkatkan laba, namun juga berisiko karena penurunan penjualan sedikit saja dapat sangat memengaruhi laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu berhati-hati dalam strategi penjualan dan efisiensi biaya agar tetap dapat mempertahankan pertumbuhan laba yang stabil.

Secara keseluruhan, hasil analisis CVP ini menunjukkan bahwa PT Electronic City perlu fokus pada peningkatan penjualan untuk menghindari risiko kerugian, karena memiliki titik impas yang tinggi dan leverage operasional yang besar. Upaya untuk menurunkan biaya tetap atau meningkatkan margin kontribusi juga bisa dipertimbangkan untuk memperkuat stabilitas keuangan perusahaan di tengah persaingan pasar yang ketat.

Deskripsi Usaha

PT DAMAI SEJAHTERA ABADI Tbk.

PT Damai Sejahtera Abadi Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan besar dan eceran, khususnya di sektor elektronik dan furniture. Perusahaan ini memiliki lini bisnis utama yang meliputi penjualan dan perawatan peralatan elektronik, perlengkapan rumah tangga, dan furniture. Berdasarkan informasi dalam laporan keuangan, perusahaan dan entitas anaknya juga terlibat dalam reparasi dan perawatan mobil serta sepeda motor. Dengan kantor pusat yang berlokasi di Surabaya, perusahaan ini mengoperasikan 15 toko yang tersebar di wilayah Jawa Timur, Kalimantan Tengah, dan Kalimantan Selatan. PT Damai Sejahtera Abadi Tbk telah melakukan penawaran umum perdana sahamnya di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2021, menunjukkan ambisinya dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan modal.

Strategi bisnis perusahaan tampaknya difokuskan pada peningkatan penjualan melalui distribusi ritel yang kuat dan efisiensi dalam pengelolaan rantai pasokannya. Hal ini terlihat dari aktivitas operasional yang menghasilkan pendapatan sekitar Rp 435,3 miliar pada periode enam bulan yang berakhir 30 Juni 2023. Di sisi lain, perusahaan juga menghadapi tantangan dalam mengelola biaya, terutama di sektor Harga Pokok Penjualan (Rp 389,3 miliar), yang menekankan pentingnya strategi kontrol biaya yang ketat untuk mempertahankan margin laba operasional. Perusahaan terus memperkuat posisinya di pasar dengan mengembangkan segmen elektronik dan furniture, serta memperluas jangkauan toko yang mencakup beberapa daerah strategis di Indonesia.

Berdasarkan Laporan Keuangan PT Damai Sejahtera Abadi Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2023, dilakukan analisis Cost Volume Profit dan diperoleh hasil sebagai berikut: Titik impas atau BEP terjadi ketika penjualan mencapai Rp. 357.095.915.303. Pada titik ini, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan variabel telah tertutupi oleh pendapatan. Rasio contribution margin sebesar 10,56%. Lalu jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 78.206.418.216, dan Degree of operation leverage sebesar 5,74 kali.

Tabel 4. Hasil analisis CVP PT Damai Sejahtera Abadi Tbk

NO	Hasil	Jumlah
1.	Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	Rp. 357.095.915.303
2.	Rasio Contribution Margin	10,56%
3.	Margin Of Safety	Rp. 78.206.418.216
4.	Degree of Operation Leverage	5,74 kali

Berdasarkan **Tabel 4.** hasil analisis Cost-Volume-Profit (CVP) untuk PT Damai Sejahtera Abadi yang memiliki parameter serupa dengan PT Electronic City Indonesia Tbk, kita dapat memahami beberapa dampak dari elemen-elemen CVP berikut: **Titik Impas (BEP) pada Rp 357.095.915.303.** Pada titik impas ini, PT Damai Sejahtera Abadi tidak akan mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan biaya variabelnya tertutup oleh pendapatan dari penjualan. Ini memberikan perusahaan batas penjualan minimum yang harus dicapai untuk menghindari kerugian. Dengan mencapai BEP, perusahaan dapat lebih yakin bahwa operasionalnya tidak akan menyebabkan kerugian, bahkan jika margin laba yang dicapai minimal.

Rasio Contribution Margin sebesar 10,56%. Contribution margin sebesar 10,56% menunjukkan bahwa dari setiap rupiah penjualan, 10,56% tersedia untuk menutupi biaya tetap dan memberikan laba. Rasio ini tergolong moderat, yang berarti PT Damai Sejahtera Abadi harus menjaga volume penjualan yang tinggi agar dapat mencakup biaya tetapnya dan menghasilkan laba. Dengan contribution margin yang moderat, perusahaan perlu fokus pada strategi yang mempertahankan atau meningkatkan rasio ini, misalnya dengan pengendalian biaya variabel atau meningkatkan efisiensi operasional.

Margin of Safety sebesar Rp 78.206.418.216. Margin of Safety mengindikasikan seberapa besar perusahaan dapat mengalami penurunan penjualan sebelum mencapai titik impas. Bagi PT Damai Sejahtera Abadi, nilai ini memberikan ruang yang aman untuk beroperasi jika penjualan turun, tetapi masih dalam batas yang aman tanpa mengakibatkan kerugian. Namun, perusahaan harus tetap waspada terhadap penurunan ini dan memastikan strategi pemasaran dan operasionalnya cukup kuat untuk mempertahankan atau meningkatkan penjualan.

Degree of Operating Leverage (DOL) sebesar 5,74 kali. DOL sebesar 5,74 kali menunjukkan sensitivitas laba operasional terhadap perubahan volume penjualan. Dalam konteks ini, setiap kenaikan 1% pada penjualan dapat meningkatkan laba operasional sekitar 5,74%. DOL yang tinggi menandakan bahwa perusahaan memiliki struktur biaya tetap yang besar dibandingkan biaya variabel. Oleh karena itu, jika penjualan meningkat, laba akan meningkat secara signifikan. Namun, ini juga menunjukkan risiko yang tinggi, karena penurunan penjualan akan berdampak lebih besar pada laba. PT Damai Sejahtera Abadi harus mempertimbangkan untuk meningkatkan fleksibilitas operasionalnya guna mengurangi risiko yang mungkin timbul dari penurunan volume penjualan.

Secara keseluruhan, analisis CVP memberikan panduan penting bagi PT Damai Sejahtera Abadi untuk membuat keputusan strategis dalam mengelola biaya, menjaga margin kontribusi, dan menetapkan target penjualan minimum untuk mencapai profitabilitas yang lebih stabil. Strategi untuk mengelola dan mengoptimalkan rasio-rasio ini akan sangat penting untuk menghadapi perubahan pasar dan menjaga kinerja keuangan yang sehat.

Deskripsi Usaha

PT METRODATA ELECTRONIC Tbk.

PT Metrodata Electronics Tbk adalah perusahaan yang didirikan di Indonesia pada tahun 1983 dengan nama awal PT Sarana Hitech Systems. Ruang lingkup utama bisnisnya meliputi penjualan komputer, produk teknologi tinggi lainnya yang terkait dengan komputer, serta layanan terkait lainnya. Seiring waktu, Metrodata mengembangkan bisnisnya hingga menjadi salah satu distributor dan penyedia solusi teknologi informasi terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini menawarkan berbagai layanan dalam bidang integrasi sistem dan distribusi produk teknologi informasi, yang dijalankan melalui sejumlah anak perusahaan, seperti PT Mitra Integrasi Informatika untuk integrasi sistem dan PT Synnex Metrodata Indonesia untuk distribusi produk IT. Selain itu, Metrodata juga menyediakan konsultasi perangkat lunak, penjualan produk komputer pribadi, serta layanan perakitan perangkat komunikasi nirkabel.

Dengan kantor pusat di Jakarta Barat, Metrodata memiliki jaringan yang mencakup berbagai kota besar di Indonesia, termasuk Bandung, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Medan, dan Makassar. Hingga akhir 2022, perusahaan ini memiliki total aset senilai Rp 8,58 triliun dan menghasilkan pendapatan bersih sebesar Rp 20,99 triliun, yang menunjukkan pertumbuhan yang stabil dibandingkan tahun sebelumnya.

Berdasarkan Laporan Keuangan PT Metrodata Electronic Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2023, dilakukan analisis Cost Volume Profit dan diperoleh hasil sebagai berikut: Titik impas atau BEP terjadi ketika penjualan mencapai Rp. 7.175.694. Pada titik ini, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, karena seluruh biaya tetap dan variabel telah tertutupi oleh pendapatan. Rasio contribution margin sebesar 8,24%. Lalu jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan kerugian sebesar Rp. 13.812.603, dan Degree of operation leverage sebesar 1,52 kali.

Tabel 5. Hasil analisis CVP PT Metrodata Electronic Tbk

NO	Hasil	Jumlah
1.	Break Event Point (BEP) dalam Rupiah	Rp. 7.175.694
2.	Rasio Contribution Margin	8,24%
3.	Margin Of Safety	Rp. 13.812.603
4.	Degree of Operation Leverage	1,52 kali

Berdasarkan **Tabel 5.** Analisis Cost-Volume-Profit (CVP* pada PT Metrodata Electronics Tbk. menunjukkan beberapa wawasan penting tentang kinerja dan struktur biaya perusahaan. Berikut adalah dampak dari hasil tersebut: **Break Even Point (BEP) di Rp 7.175.694 juta:** BEP yang tercapai di angka ini menunjukkan bahwa PT Metrodata Electronics harus mencapai tingkat penjualan tersebut untuk menutupi seluruh biaya tetap dan variabelnya. Pada titik ini, perusahaan tidak memperoleh laba ataupun mengalami kerugian. Dengan memahami titik impas, manajemen dapat lebih berhati-hati dalam merencanakan target penjualan, memastikan bahwa penjualan tetap berada di atas BEP untuk mencapai profitabilitas. Ini juga menjadi dasar untuk pengambilan keputusan, seperti dalam penetapan harga dan volume produksi.

Contribution Margin Ratio sebesar 8,24%: Rasio ini menunjukkan bahwa dari setiap rupiah penjualan, PT Metrodata Electronics menghasilkan 8,24% sebagai kontribusi terhadap biaya tetap dan laba. Rasio yang rendah dapat menunjukkan bahwa margin laba pada produk atau jasa mereka mungkin tipis, atau biaya variabel relatif tinggi. Perusahaan perlu menjaga kontrol yang ketat atas biaya variabel atau mencari cara untuk meningkatkan harga atau volume penjualan produk bernilai lebih tinggi untuk

memperbesar margin. Ini juga berarti bahwa penjualan yang lebih tinggi akan berdampak langsung pada peningkatan laba, meskipun rasio kontribusinya kecil.

Margin of Safety (MoS) sebesar Rp 13.812.603 juta: Margin of Safety ini mengindikasikan jumlah maksimum penurunan penjualan yang dapat ditoleransi perusahaan tanpa merugi. Dengan kata lain, perusahaan bisa menghadapi penurunan penjualan hingga sebesar Rp 13.812.603 juta dari posisi saat ini sebelum mencapai titik impas. Margin of Safety yang besar mencerminkan kondisi yang relatif aman bagi perusahaan. Ini memberi buffer yang baik, melindungi perusahaan dari fluktuasi pasar dan penurunan penjualan. PT Metrodata Electronics dapat lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan permintaan atau tekanan persaingan, sehingga memiliki ketahanan yang kuat terhadap risiko kerugian.

Degree of Operating Leverage (DOL) sebesar 1,52 kali: DOL sebesar 1,52 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1% dalam penjualan akan meningkatkan laba operasi sebesar 1,52%. DOL yang lebih besar menunjukkan sensitivitas laba terhadap perubahan penjualan. Implikasi: Dengan DOL sebesar 1,52, PT Metrodata Electronics memiliki leverage operasional yang cukup moderat. Ini berarti perusahaan memiliki potensi pertumbuhan laba yang baik jika mampu meningkatkan penjualan. Namun, mereka juga harus waspada, karena penurunan penjualan dapat berdampak negatif pada laba, meskipun dampaknya tidak terlalu signifikan karena DOL tidak terlalu tinggi.

Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa PT Metrodata Electronics Tbk. berada dalam posisi finansial yang cukup stabil dengan Margin of Safety yang besar dan BEP yang terkelola. Namun, perusahaan perlu mengoptimalkan margin kontribusi untuk memperkuat profitabilitas dan mengendalikan biaya variabel agar tidak menggerus margin lebih jauh. Secara keseluruhan, PT Metrodata Electronics dapat memanfaatkan keunggulan posisinya saat ini untuk memperluas pasar atau meningkatkan efisiensi operasional dalam jangka panjang.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) yang telah dilakukan terhadap lima perusahaan ritel yang bergerak di bidang fashion dan elektronik, terdapat beberapa kesimpulan penting terkait efektivitas penerapan analisis CVP dalam mendukung pengambilan keputusan dan meningkatkan profitabilitas perusahaan-perusahaan tersebut. **Pencapaian Titik Impas (Break-Even Point):** Setiap perusahaan memiliki titik impas yang berfungsi sebagai batas minimum penjualan untuk menutupi seluruh biaya tetap dan variabel. Pemahaman atas titik impas ini memungkinkan perusahaan menghindari kerugian dengan menetapkan target penjualan minimum yang lebih terukur.

Rasio Margin Kontribusi: Rasio margin kontribusi dari setiap perusahaan menunjukkan kemampuan masing-masing dalam menutupi biaya tetap setelah biaya variabel diperhitungkan. Perusahaan dengan margin kontribusi yang lebih tinggi mampu menahan beban biaya tetap lebih baik, yang menjadi dasar penting bagi penetapan strategi harga dan efisiensi produksi. **Margin Keamanan (Margin of Safety):** Margin keamanan memberikan panduan tentang toleransi penurunan penjualan yang masih bisa diterima sebelum perusahaan mengalami kerugian. Perusahaan dengan margin keamanan yang besar memiliki tingkat ketahanan yang lebih baik terhadap fluktuasi pasar, sementara perusahaan dengan margin keamanan yang lebih kecil perlu berhati-hati dalam menghadapi risiko penurunan penjualan.

Degree of Operating Leverage (DOL): Tingkat leverage operasi menunjukkan sensitivitas laba operasional terhadap perubahan penjualan. Perusahaan dengan DOL yang lebih tinggi memiliki potensi pertumbuhan laba yang lebih besar dari kenaikan penjualan, namun mereka juga lebih rentan terhadap penurunan penjualan. Sebaliknya, perusahaan dengan DOL yang moderat lebih stabil dalam menghadapi fluktuasi penjualan tetapi pertumbuhan labanya cenderung lebih lambat.

Implikasi Strategis: Analisis CVP ini menunjukkan bahwa setiap perusahaan dapat memanfaatkan data CVP untuk mengevaluasi efisiensi operasional, menetapkan harga yang lebih kompetitif, dan menyusun rencana pertumbuhan yang terukur. Strategi penjualan yang baik, disertai kontrol biaya yang ketat, menjadi kunci untuk mencapai profitabilitas yang optimal dan memperkuat posisi mereka dalam persaingan pasar. Secara keseluruhan, analisis CVP memberikan wawasan strategis bagi perusahaan ritel dalam mencapai keseimbangan antara volume penjualan, harga, dan biaya untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan serta mengelola risiko keuangan di tengah tantangan pasar yang dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfarisi, M., & Bastomi, M. (2023). Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP). *BisNIS Digital Dan KewirAusahaan*, 1(2), 67–72. www.depkop.go.id
- Anak, E. (2022). *PT Electronic City Indonesia Tbk dan Entitas Anak/snd ITS Subsidiary Laporan Keuangan Konsolidasi Tanggal 30 Juni 2022 (tidak diaudit) dan untuk dan untuk periode enam bulan yang berakhir pada Tanggal 30 Juni 2022 (tidak diaudit) dan 2021 (tidak diaudit)* Nisa et al., (2023). Abror, M., Balqish, A. T., & Bastomi, M. (2023). *dan kewirAusahaan) Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747 MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , bisNIS Digital dan kewirAusahaan)*. 1(2), 60–66.
- Anak, E. (2023). *PT Damai Sejahtera Abadi TBK . Dan Entitas Anak / And Its Subsidiaries Laporan Keuangan Konsolidasian Tanggal 30 Juni 2023 dan 31 Desember 2022 Serta untuk periode enam bulan yang berakhir pada Tanggal 30 Juni 2023 dan 2022 / Consolidated Financial Statements And for the si x months period ended*.
- Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufron, & Mohamad Bastomi. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 2(2), 241–249. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>
- Indonesia, P. B. E. (2023). *PT MATAHARI DEPARTMENT STORE Tbk DAN ENTITAS ANAK / AND SUBSIDIARIES LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN / CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS 30 JUNI 2023 (TIDAK DIAUDIT) DAN 31 DESEMBER 2022 (DIAUDIT)/ 30 JUNE 2023 (UNAUDITED) AND 31 DECEMBER 2022 (AUDI. 2023*(June).
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalkan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi*, 1(2), 82. <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>
- Rahmat Hidayat. (2024). Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Metode Manajemen Laba pada UMKM Madu Asy-Syifa. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 3(2), 134–145. <https://doi.org/10.55123/mamen.v3i2.3549>

Arifin, dkk: Analisis Cost-Volume Profit ...

Statements, C. F. (2007). *P.T. METRODATA ELECTRONICS Tbk DAN ANAK PERUSAHAAN/AND ITS SUBSIDIARIES*. December.

Statements, C. F., The, F. O. R., & Then, Y. (2023). *PT TERA DATA INDONUSA TBK DAN ENTITAS ANAK /*.

Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>