

**Judul Penelitian : Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Menentukan Unit Penjualan Dalam Mengoptimalkan Laba Pada UD. Nugraha Food**

Dosen Pembimbing : Khasanah Sahara, SE., MSA  
Agus Athori, SE., MM

Nama Mahasiswa : Mariska Arindra Putri  
NPM : 17130310143

### **ABSTRAK**

Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan suatu metode perencanaan yang dapat digunakan dalam mengambil keputusan dengan menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan suatu harga. Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat digunakan sebagai metode perencanaan penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan dalam mencapai laba yang diharapkan. Selain itu Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat digunakan sebagai suatu metode dalam perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan dalam menghadapi perubahan yang terjadi atas harga jual, biaya yang dikeluarkan serta banyaknya penjualan.

Penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan memisahkan biaya semivariabel menggunakan *least square method*, analisis margin kontribusi, Analisis *Break-Event, Point*, analisis target laba untuk menentukan unit penjualan dan target laba, Analisis *Margin Of Safety*.

Hasil dari penelitian ini disimpulkan bahwa Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat dijadikan sebagai metode dalam merencanakan penjualan dengan mencapai target laba yang diharapkan dengan menggunakan analisis target laba, mengetahui berapa titik impas penjualan sehingga tidak mengalami kerugian dengan menggunakan Analisis *Break-Event Point*, mengetahui jumlah laba untuk menutupi biaya tetap dengan menggunakan margin kontribusi, serta menentukan tingkat penjualan yang turun dengan menggunakan *Margin Of Safety*.

Kata Kunci : Analisis *Cost-Volume-Profit*, Penjualan, Target Laba.