MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS PENGARUH STRUKTUR BIAYA DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN TERBUKA (TBK)

Tati Sulastri[1], Purwanti[2]
[1,2] Universitas Pelita Bangsa
E-mail: tatisulastri382@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of cost structure and sales volume on the profit of a public company (TBK). The cost structure consisting of fixed costs and variable costs has a significant impact on the company's ability to achieve profit. Fixed costs, which do not change with fluctuations in sales volume, function as a fixed burden that must be borne by the company, so that the higher the fixed costs, the greater the sales volume needed to reach the break-even point. On the other hand, variable costs that are directly related to sales volume can be controlled by increasing production efficiency and resource management. In addition, high sales volume will help the company cover fixed costs faster and increase profits. This study uses a descriptive and quantitative analysis approach to examine the relationship between cost structure, sales volume, and profit of a public company. The results of the analysis show that efficient management of the cost structure, both fixed costs and variable costs, as well as an optimal increase in sales volume, can increase the company's profit. The interaction between these two factors, namely fixed costs and variable costs, together with sales volume, plays an important role in determining the profitability of a public company. This study provides insight for company managers in formulating appropriate cost management strategies, as well as the importance of monitoring sales volume effectively to achieve maximum profit. On the other hand, less than optimal management costs or a decrease in sales volume can have a negative impact on the company's profit.

Keywords: Cost structure, fixed costs, variable costs, sales volume, public company profit (TBK).

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan terbuka (TBK). Struktur biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel memiliki dampak yang signifikan terhadap kemampuan perusahaan dalam mencapai laba. Biaya tetap, yang tidak berubah seiring dengan fluktuasi volume penjualan, berfungsi sebagai beban tetap yang harus ditanggung perusahaan, sehingga semakin tinggi biaya tetap, semakin besar volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas. Di sisi lain, biaya variabel yang berhubungan langsung dengan volume penjualan dapat dikendalikan dengan cara meningkatkan efisiensi produksi dan pengelolaan sumber daya. Selain itu, volume penjualan yang tinggi akan membantu perusahaan menutupi biaya tetap lebih cepat dan meningkatkan laba. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif dan kuantitatif untuk menguji hubungan antara struktur biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan terbuka. Hasil analisis menunjukkan bahwa pengelolaan struktur biaya yang efisien, baik biaya tetap maupun biaya variabel, serta peningkatan volume penjualan yang

Article History
Received: Desember 2024
Reviewed: Desember 2024
Published: Desember 2024

Plagirism Checker No 223DOI : Prefix DOI : 10.8734/Musytari.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Musytari

This work is licensed undera Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

optimal, dapat meningkatkan laba perusahaan. Interaksi antara kedua faktor ini, yaitu biaya tetap dan biaya variabel, bersama dengan volume penjualan, memiliki peran penting dalam menentukan profitabilitas perusahaan terbuka. Penelitian ini memberikan wawasan bagi manajer perusahaan dalam merumuskan strategi pengelolaan biaya yang tepat, serta pentingnya memonitor volume penjualan secara efektif untuk mencapai laba yang maksimal. Sebaliknya, pengelolaan struktur biaya yang kurang optimal atau penurunan volume penjualan dapat berdampak negatif terhadap laba perusahaan.

Kata kunci: Struktur biaya, biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, laba perusahaan terbuka (TBK).

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, keberhasilan suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuan untuk mengelola berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan. Salah satu aspek yang sangat penting dalam menentukan kinerja keuangan perusahaan adalah struktur biaya dan volume penjualan. Struktur biaya mencakup biaya tetap dan variabel yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan operasionalnya, sementara volume penjualan berkaitan langsung dengan tingkat permintaan produk atau layanan yang ditawarkan perusahaan. Kedua faktor ini memiliki hubungan yang erat dengan laba perusahaan, yang merupakan indikator utama keberhasilan finansial. Perusahaan terbuka (TBK) sebagai entitas yang terdaftar di pasar modal, dituntut untuk mengoptimalkan pengelolaan biaya dan volume penjualannya guna memperoleh laba yang maksimal, sekaligus memberikan informasi yang transparan kepada investor dan pemangku kepentingan lainnya. Struktur biaya yang efisien akan memungkinkan perusahaan untuk lebih adaptif terhadap perubahan pasar, sementara volume penjualan yang tinggi akan mendongkrak pendapatan, yang pada gilirannya berpengaruh positif terhadap laba.

Namun, hubungan antara struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan tidak selalu sederhana. Dalam beberapa kasus, meskipun volume penjualan meningkat, laba yang diperoleh tidak selalu mengikuti kenaikan tersebut, tergantung pada bagaimana perusahaan mengelola biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis yang mendalam mengenai pengaruh kedua variabel ini terhadap laba perusahaan terbuka.Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan terbuka, dengan mempertimbangkan kondisi pasar, kebijakan internal perusahaan, serta faktor eksternal lainnya yang mempengaruhi. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang lebih jelas mengenai bagaimana kedua faktor tersebut berinteraksi dalam mempengaruhi profitabilitas perusahaan, serta memberikan wawasan yang berguna bagi manajemen perusahaan dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif.

METODE

Metode studi literatur adalah pendekatan yang digunakan untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyintesis informasi dari berbagai sumber yang relevan guna mendalami topik yang sedang diteliti. Dalam konteks penelitian mengenai pengaruh struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan terbuka (TBK), metode studi literatur berfungsi untuk mengidentifikasi konsep-konsep, teori, dan temuan-temuan sebelumnya yang dapat membantu menjelaskan hubungan antara variabel-variabel tersebut. Peneliti akan mengidentifikasi dan memilih berbagai sumber literatur yang relevan, seperti buku teks, artikel jurnal, laporan penelitian, disertasi, dan publikasi ilmiah lainnya. Sumber-sumber ini berfungsi sebagai dasar untuk memahami teori yang ada terkait dengan struktur biaya, volume

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

penjualan, dan laba perusahaan. Sumber-sumber ini juga bisa mencakup penelitian sebelumnya yang meneliti topik serupa, baik di industri yang sama maupun berbeda. Peneliti akan mengumpulkan informasi mengenai teori-teori ekonomi, akuntansi, dan manajemen yang berkaitan dengan variabel-variabel yang diteliti. Ini termasuk studi yang membahas berbagai jenis struktur biaya (biaya tetap, biaya variabel, biaya semi-variabel), serta konsep-konsep terkait volume penjualan dan pengaruhnya terhadap laba. Selain itu, peneliti juga akan mengidentifikasi berbagai model dan analisis yang digunakan dalam penelitian sebelumnya untuk mengukur dampak kedua faktor tersebut terhadap profitabilitas.

Peneliti akan menganalisis dan membandingkan temuan-temuan dari literatur yang ada untuk mengidentifikasi pola atau kesenjangan dalam penelitian sebelumnya. Hal ini bertujuan untuk memahami teori yang ada dan mengevaluasi apakah penjelasan mengenai hubungan antara struktur biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan terbuka sudah memadai. Dengan menyintesis informasi dari berbagai sumber, peneliti akan membentuk dasar teori yang kuat untuk topik penelitian ini dan menyusun kesimpulan mengenai pengaruh kedua variabel terhadap laba. Selain itu, peneliti juga akan mengidentifikasi kesenjangan penelitian yang memerlukan eksplorasi lebih lanjut. Manfaat dari metode studi literatur adalah memberikan dasar teori yang kuat, mengidentifikasi temuan-temuan penelitian sebelumnya, serta membantu peneliti menyaring faktor-faktor lain yang turut mempengaruhi laba perusahaan. Studi literatur ini diharapkan dapat memperkuat pemahaman mengenai pengaruh struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan terbuka, dan membangun dasar teori untuk penelitian empiris yang akan dilakukan.

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Struktur Biaya, Yang Terdiri Dari Biaya Tetap Dan Biaya Variabel, Terhadap Laba Perusahaan Terbuka (Tbk)

Pengaruh struktur biaya, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, terhadap laba perusahaan terbuka (TBK) Biaya tetap tidak berubah seiring dengan volume penjualan, seperti sewa dan gaji tetap. Semakin tinggi biaya tetap, semakin besar volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai laba. Pengelolaan biaya tetap yang baik dapat meningkatkan laba jika penjualan meningkat, tetapi dapat menjadi hambatan jika penjualan menurun. Biaya variabel berubah seiring dengan volume penjualan, seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung. Pengelolaan biaya variabel yang efisien dapat meningkatkan laba meskipun volume penjualan tidak meningkat signifikan, karena mengurangi biaya yang dikeluarkan per unit produk. Interaksi antara Biaya Tetap dan Biaya Variabel Hubungan keduanya mempengaruhi margin kontribusi, yaitu selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit. Peningkatan volume penjualan dapat membantu menutupi biaya tetap lebih cepat dan menghasilkan laba tambahan, sementara penurunan penjualan dapat meningkatkan beban biaya tetap, mengurangi laba. Pengelolaan yang baik terhadap struktur biaya dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan terbuka dengan cara meningkatkan margin kontribusi dan menurunkan titik impas. Sebaliknya, pengelolaan yang buruk dapat menambah risiko kerugian jika penjualan tidak mencukupi untuk menutupi biaya tetap dan variabel.

B. Volume Penjualan Berpengaruh Terhadap Laba Perusahaan Terbuka (Tbk)

Volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan terbuka (TBK), karena penjualan merupakan salah satu faktor utama yang menentukan pendapatan perusahaan.

1. Pendapatan dan Laba Kotor: Volume penjualan yang lebih tinggi langsung meningkatkan pendapatan perusahaan. Pendapatan yang lebih tinggi ini, jika disertai dengan pengendalian biaya yang baik, akan berkontribusi pada laba kotor yang lebih besar. Laba kotor diperoleh setelah dikurangi biaya variabel (seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung), yang berarti semakin banyak produk yang terjual, semakin besar kontribusi pendapatan terhadap menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Titik Impas (Break-even Point): Volume penjualan yang lebih tinggi membantu perusahaan mencapai titik impas lebih cepat, yaitu saat pendapatan total menutupi semua biaya tetap dan variabel. Setelah mencapai titik impas, setiap tambahan penjualan berkontribusi penuh terhadap laba bersih. Sebaliknya, jika volume penjualan rendah, perusahaan mungkin kesulitan menutupi biaya tetap, yang dapat mengurangi laba atau bahkan menyebabkan kerugian.
3. Skala Ekonomi: Peningkatan volume penjualan dapat memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan skala ekonomi, yaitu efisiensi yang diperoleh dari produksi dalam jumlah besar. Biaya tetap yang besar dapat dibagi ke lebih banyak unit produk, sehingga biaya per unit akan menurun, yang meningkatkan laba. Selain itu, perusahaan yang mampu meningkatkan volume penjualannya biasanya dapat memperoleh diskon atau keuntungan lain dalam pengadaan bahan baku atau layanan, yang berpotensi menurunkan biaya variabel dan meningkatkan margin keuntungan.
4. Pengaruh pada Biaya Variabel: Sebagai faktor yang berubah seiring volume penjualan, biaya variabel akan meningkat dengan bertambahnya jumlah produk yang dijual. Namun, jika perusahaan dapat mengelola biaya variabel dengan efisien (misalnya, dengan meningkatkan produktivitas atau mengurangi pemborosan), peningkatan volume penjualan dapat menghasilkan laba yang lebih besar. Peningkatan volume penjualan tanpa pengelolaan biaya variabel yang tepat dapat mengurangi margin keuntungan, meskipun laba total meningkat.
5. Profitabilitas dan Efisiensi: Volume penjualan yang lebih tinggi meningkatkan peluang perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas, tetapi hal ini juga bergantung pada efisiensi operasional. Jika biaya produksi dan distribusi dapat dikelola dengan baik, laba akan meningkat seiring dengan peningkatan volume penjualan. Namun, jika biaya tetap dan biaya variabel tidak dikelola dengan bijaksana, peningkatan volume penjualan tidak akan berpengaruh besar terhadap laba.

Volume penjualan berpengaruh besar terhadap laba perusahaan terbuka, terutama ketika perusahaan mampu mengelola biaya tetap dan biaya variabel dengan baik. Peningkatan volume penjualan dapat meningkatkan laba dengan memperbesar kontribusi margin kontribusi dan mempercepat pencapaian titik impas, yang berpotensi menghasilkan laba yang lebih tinggi setelah biaya tetap tertutupi.

C. Interaksi Antara Struktur Biaya Dan Volume Penjualan Dalam Mempengaruhi Laba Perusahaan Terbuka (Tbk)

Interaksi antara struktur biaya dan volume penjualan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap laba perusahaan terbuka (TBK). Struktur biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel berinteraksi langsung dengan volume penjualan untuk menentukan seberapa besar laba yang dapat diperoleh oleh perusahaan. Biaya tetap (seperti sewa, gaji tetap, dan depresiasi) tidak bergantung pada volume penjualan. Semakin tinggi biaya tetap, semakin besar volume penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya tetap tersebut dan mencapai titik impas. Pada titik impas, total pendapatan sama dengan total biaya (tetap + variabel), dan perusahaan mulai menghasilkan laba setelah melewati titik tersebut. Peningkatan volume penjualan akan langsung mengurangi jarak antara pendapatan dan biaya tetap, mempercepat pencapaian titik impas. Setelah mencapai titik impas, setiap unit tambahan yang dijual akan berkontribusi penuh terhadap laba. Dengan meningkatnya volume penjualan, perusahaan dapat memanfaatkan skala ekonomi, di mana biaya tetap dapat tersebar lebih banyak unit produk, sehingga biaya tetap per unit menjadi lebih rendah. Hal ini meningkatkan margin keuntungan per unit dan pada akhirnya meningkatkan laba. Jika volume penjualan tinggi, biaya tetap yang besar dapat lebih cepat tertutupi, dan laba per unit produk akan lebih besar. Sebaliknya, jika volume penjualan rendah, biaya tetap akan tetap menjadi beban yang lebih besar per unit, mengurangi margin laba.

Biaya variabel berubah seiring dengan volume penjualan, seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung. Semakin banyak produk yang dijual, semakin besar biaya variabel

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

yang harus dikeluarkan. Namun, biaya variabel per unit biasanya tetap konstan, kecuali jika perusahaan dapat meningkatkan efisiensi atau menurunkan biaya produksi. Peningkatan volume penjualan menyebabkan peningkatan biaya variabel, tetapi juga meningkatkan pendapatan. Jika perusahaan mampu menekan biaya variabel (misalnya, melalui peningkatan efisiensi atau pengurangan pemborosan), margin kontribusi akan lebih tinggi, sehingga laba meningkat. Sebaliknya, peningkatan biaya variabel yang tidak terkendali dapat mengurangi laba meskipun volume penjualan tinggi. Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan dari penjualan dan biaya variabel. Semakin besar margin kontribusi, semakin besar laba yang dapat dihasilkan setelah menutupi biaya tetap. Peningkatan volume penjualan akan meningkatkan margin kontribusi, karena perusahaan mulai menutupi biaya tetap lebih cepat setelah melewati titik impas. Oleh karena itu, volume penjualan yang tinggi dan pengelolaan biaya variabel yang efisien dapat menghasilkan laba yang jauh lebih besar, meskipun biaya tetap besar.

Jika volume penjualan menurun, biaya tetap akan menjadi beban yang lebih besar, dan perusahaan akan kesulitan untuk menutupi biaya tersebut, yang pada akhirnya dapat mengarah pada kerugian. Selain itu, meskipun biaya variabel menurun seiring penurunan penjualan, kontribusinya terhadap laba juga akan berkurang. Perusahaan dengan struktur biaya tetap yang tinggi dan volume penjualan yang fluktuatif lebih berisiko karena ketidakpastian dalam kemampuan untuk menutupi biaya tetap dapat mempengaruhi laba secara signifikan. Interaksi antara struktur biaya dan volume penjualan sangat mempengaruhi laba perusahaan terbuka. Peningkatan volume penjualan akan membantu menutupi biaya tetap lebih cepat, yang pada gilirannya meningkatkan laba setelah titik impas tercapai. Selain itu, pengelolaan biaya variabel yang efisien dan pemanfaatan skala ekonomi akan semakin meningkatkan margin kontribusi dan profitabilitas perusahaan. Sebaliknya, penurunan volume penjualan atau pengelolaan biaya yang buruk dapat mengurangi laba atau bahkan menyebabkan kerugian.

KESIMPULAN

Dalam analisis pengaruh struktur biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan terbuka (TBK), dapat disimpulkan bahwa keduanya memiliki hubungan yang sangat penting dan saling mempengaruhi dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan.

Biaya tetap, yang tidak berubah meskipun volume penjualan berfluktuasi, memiliki dampak signifikan terhadap laba perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, semakin besar volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Dengan manajemen biaya tetap yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan laba ketika volume penjualan meningkat, karena biaya tetap sudah tertutup dan setiap unit penjualan tambahan memberikan kontribusi penuh terhadap laba. Biaya variabel berhubungan langsung dengan volume penjualan. Semakin banyak produk yang dijual, semakin besar biaya variabel yang diperlukan. Namun, jika perusahaan dapat menekan biaya variabel, seperti meningkatkan efisiensi produksi atau mengurangi pemborosan, maka laba perusahaan akan meningkat. Oleh karena itu, perusahaan yang berhasil mengelola biaya variabel dengan baik dapat meraih margin keuntungan yang lebih tinggi meskipun volume penjualan tidak meningkat secara signifikan. Interaksi antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan sangat menentukan tingkat laba perusahaan. Peningkatan volume penjualan akan mempercepat pencapaian titik impas dan meningkatkan laba setelah biaya tetap tertutupi. Selain itu, dengan meningkatnya volume penjualan, perusahaan dapat memanfaatkan skala ekonomi, yang menyebabkan biaya tetap per unit produk menjadi lebih rendah, sehingga meningkatkan margin keuntungan.

Perusahaan yang memiliki biaya tetap yang tinggi dan volume penjualan yang fluktuatif menghadapi risiko yang lebih besar. Jika volume penjualan menurun, biaya tetap akan menjadi beban yang lebih besar, yang dapat menurunkan laba atau bahkan menyebabkan kerugian. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola struktur biaya dan volume penjualannya dengan hati-hati untuk menghindari dampak negatif pada profitabilitas. Pengelolaan yang tepat terhadap struktur biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel, serta peningkatan volume

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 11 No 10 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

penjualan yang efisien dapat memperbaiki margin kontribusi dan menurunkan titik impas, yang pada gilirannya akan meningkatkan laba perusahaan. Sebaliknya, pengelolaan yang buruk terhadap struktur biaya atau penurunan volume penjualan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan. Struktur biaya yang efisien dan volume penjualan yang optimal memiliki dampak yang sangat besar terhadap kemampuan perusahaan terbuka (TBK) dalam mencapai laba yang maksimal. Perusahaan perlu terus memantau dan mengelola kedua aspek ini dengan baik untuk memastikan keberlanjutan dan profitabilitas dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Leny Suzan, Dkk. 2022. Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Dan Komponennya Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019. Jimat (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha, Vol :13 No :2 Tahun 2022

Asmiati, Dkk. 2024. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya Yang Terdaftar Di Bei 2018-2021 . Japb : Volume 7 Nomor 1, 2024

Sofie Primadany Putri. 2023. Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Busra Efek Indonesia (Bei). Jurnal Manajemen, Hukum Dan Sosial (Jmhs) Vol. 1 No. 1 Juni 2023 Hal: 35-40

Elma Cahyaning Ratu, Dkk. 2023. Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi Dan Volume Penjualan Terhada p Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021. Jurnal Jebaku Vol 3 No. 1 (April 2023– E-Issn : 2827-8372 P-Issn : 2827-8364