

Abstrak

Penulisan karya tulis ini didasari pada pentingnya penetapan target penjualan dan perencanaan laba usaha oleh manajemen karena dua variabel tersebut dapat menjadi indikator untuk menilai kinerja perusahaan. Analisis *Cost-Volume-Profit* menjelaskan hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Penulisan karya tulis ini bertujuan untuk mengevaluasi target penjualan dan perencanaan laba usaha menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit* pada Kedai Kopi Hidea Coffee tahun 2020. Penulisan karya tulis ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Seluruh data dikumpulkan dengan metode studi kepustakaan, wawancara, dan studi lapangan. Hasil penulisan karya tulis ini menunjukkan bahwa penetapan target volume penjualan tahun 2020 oleh Kedai Kopi Hidea Coffee sudah baik. Total target pendapatan penjualan sudah mampu menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp79.661.000,00 sehingga dapat menutup biaya tetap sebesar Rp21.936.767,78 dan menghasilkan laba usaha sebesar Rp57.724.232,22. Hasil evaluasi atas perencanaan laba usaha menunjukkan bahwa volume penjualan dan pendapatan penjualan aktual tahun 2020 pada Kedai Kopi Hidea Coffee belum mampu mencapai jumlah laba yang direncanakan, yaitu sebesar Rp30.000.000,00. Namun, pendapatan penjualan aktual telah mampu melewati titik impas sebesar Rp39.944.635,56.

Kata kunci: analisis *cost-volume-profit*, volume penjualan, target penjualan, perencanaan laba usaha, titik impas

Abstract

This study is based on the importance of setting sales target and profit planning by management because those variables can be the indicators to evaluate a company's performance. Cost-Volume-Profit analysis explains the relationship between costs, profits, product mix, and sales volume. This study aims to evaluate sales targets and profit planning using Cost-Volume-Profit analysis at Hidea Coffee Shop in 2020. This study uses a qualitative method with a descriptive approach. Data was collected through literature study, interviews, and field study. The results of this study showed that the setting of sales volume target for 2020 by Hidea Coffee Shop has already been good. The sales revenue target has already been able to generate a contribution margin of 79,661,000.00 IDR so that it can cover the fixed cost of 21,936,767.78 IDR and generate profit of 57,724,232.22 IDR. The evaluation results of profit planning showed that the actual sales volume and sales revenue for 2020 in Hidea Coffee Shop have not been able to achieve the target profit of 30,000,000.00 IDR. However, the actual sales revenue has already been able to pass the break-even point of 39,944,635.56 IDR.

Keywords: *cost-volume-profit analysis, sales volume, sales target, profit planning, break-even point*