

Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimisasi Laba pada UMKM Cilox Tata Surya

Ulfa Khoirun Nisa^{1*}, Mursalina Mursalina², Mohamad Bastomi³
^{1,2,3}Universitas Islam Malang, Indonesia

Informasi Artikel:

Submit Jan 17, 2022
Diterima Feb 21, 2023
Publish Mar 10, 2023

Email Penulis:

mb.tomi@unisma.ac.id^{1*}

^{*}Penulis Korespondensi

Cara Sitasi:

Nisa,U.K., Mursalina,M., dan Bastomi,M.,(2023), "Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimisasi Laba pada UMKM Cilox Tata Surya", MANISE "Manajemen, Bisnis dan Ekonomi", Vol.1(2),pp.82 – 91, DOI: 10.26798/manise.v1i2.822

Ringkasan

Keuangan menjadi faktor penting bagi suatu usaha bisa bertahan, pengelolaan keuangan pada suatu usaha harus dikaji dan diperbaiki guna meningkatkan kualitas manajemen usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis manajemen keuangan yang berkaitan dengan cost volume profit pada UMKM Cilok Tata Surya, untuk mengetahui titik Break Event Point (BEP), dan jumlah penjualan yang harus dipertahankan oleh umkm ini agar tidak mengalami kerugian. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, sumber data didapat dari hasil observasi dan wawancara. Hasil perhitungan dari analisis cost volume profit yaitu untuk hasil dari margin kontribusi sebesar Rp 118.800.000 dengan rasio margin kontribusi sebesar 36%. Jumlah unit produk yang harus dijual supaya break event point sebesar 9.750 unit atau sebesar Rp 48.750.000. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian sebesar Rp 281.250.000. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka UMKM tersebut tidak dapat menutup biaya tunai. UMKM Cilox Tata Surya menargetkan laba sebesar 20% atau Rp 121.500.000 per tahun dengan target perolehan penjualan sebesar Rp 170.250.000

Kata Kunci:

Analisis Cost, Optimalisasi Laba, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran dan posisi yang strategis dalam perekonomian di Indonesia. UMKM berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan menggerakkan roda perekonomian. Kota Malang memiliki kurang lebih 8.000 pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Keberpihakan Pemerintah kota Malang terhadap UMKM Lokal nyata dan terus dikuatkan, diantaranya dengan penerbitan Surat Edaran Wali Kota Malang Nomor 5 Tahun 2021 tentang prioritas penggunaan produk usaha mikro, kecil dan menengah. Sektor UMKM dipandang mampu untuk diandalkan pada masa yang akan datang karena mampu bertahan dari krisis ekonomi dan memiliki potensi yang besar. Karakteristik UMKM di Indonesia yakni sektor padat karya dan berteknologik-



an sederhana, yang mampu membuka lapangan pekerjaan bagi warga Indonesia, sehingga pemerataan pendapatan, dan juga membantu Indonesia di berbagai aspek ekonomi.

Memiliki peran strategis dalam aspek pertumbuhan ekonomi, tidak menjamin secara keseluruhan UMKM mampu mengelola usahanya dengan baik. Salah satu tolak ukur keberhasilan dan kesuksesan usaha adalah bagaimana usaha tersebut bertahan dalam persaingan. Ada banyak hal yang dapat dilakukan agar usaha tetap dapat bertahan seperti melakukan analisis volume penjualan dan biaya terhadap profit. Karena dalam menghadapi persaingan agar usaha tetap berkembang, para pelaku usaha dituntut membuat perencanaan dan pengendalian terhadap biaya dan mengoptimalkan laba dengan tepat.

Menurut Istiowati and Muslichah (2021) Biaya volume laba adalah alat analisis yang dapat digunakan untuk memproses data mengenai biaya, volume, dan pendapatan. Kinerja riil suatu perusahaan kemudian dapat ditentukan berdasarkan situasi keuangannya. Model *Cost Volume Profit* memfasilitasi perencanaan penjualan dan laba periode berikutnya perusahaan. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) didasarkan pada model eksplisit mengenai hubungan antara tiga faktor biaya, penjualan, laba serta bagaimana perubahan dari ketiga faktor tersebut dengan cara diprediksi ketika volume aktivitas juga berubah. Model CVP adalah $\text{Laba Operasi} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya}$. Analisis CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas dan harga, sehingga semua informasi perusahaan sangat dibutuhkan.

Menurut Malarkodi and Ranjitha (2021) Manfaat menggunakan analisis biaya volume laba adalah dapat memfasilitasi pemrosesan informasi mengenai biaya yang dikeluarkan, jumlah barang yang diproduksi, dan pendapatan perusahaan. Kesimpulan yang dicapai adalah bahwa manajemen dapat menggunakan analisis biaya volume laba untuk mendeteksi masalah profitabilitas. Setelah menganalisis berbagai data yang terkait dengan pabrik, analisis profitabilitas volume biaya sedikit banyak tergantung pada pemanfaatan sumber daya yang tersedia secara optimal, mengurangi biaya dan niat baik serta memperkuat pangsa pasar.

Di Wilayah Malang banyak olahan cilok yang dihasilkan oleh UMKM, salah satunya Cilox Tata Surya milik Pak Edi. Usaha dagang Pak Edi yang berlokasi di samping kampus UNISMA bergerak di bidang kuliner. Pak Edi mulai berjualan pada bulan April tahun 2005. Beliau berjualan setiap Hari Senin sampai dengan Hari Jumat di samping kampus UNISMA, lebih tepatnya di depan Masjid Ainul Yaqin. Dinamai cilox tata surya karena beliau berjualan tepat di pinggir jalan tata surya. Pendapatan perharinya tidak stabil atau tidak sama, karena dipengaruhi oleh banyak sedikitnya pembeli. Cilox Tata Surya selama ini dalam mengoptimalkan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost volume profit*, Pak Edi hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu pengoptimalan laba. Setiap UMKM tentunya mengharapkan laba yang tinggi, dengan strategi mengenai biaya dan harga yang tepat sehingga laba yang ditargetkan dapat tercapai, sehingga dapat mengetahui titik dimana UMKM berada pada posisi tidak rugi dan tidak untung, serta berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian.

Keuntungan dari produktivitas UMKM tidak selalu sama setiap bulannya. Hal ini mendorong penulis untuk menentukan seberapa besar keuntungan yang dapat dihasilkan oleh UMKM Cilox Tata Surya di kemudian hari. Tujuan penelitian adalah untuk mengoptimalkan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dalam suatu UMKM.

2. STUDI LITERATUR

2.1. Definisi Analisis Cost Volume Profit

Menurut Kartika and Sunarka (2019) Analisis biaya volume laba (CVP) adalah suatu metode untuk menganalisis bagaimana berbagai keputusan operasi dan pemasaran akan mempengaruhi laba. Analisis CVP memiliki banyak aplikasi, diantaranya : (1) Menetapkan harga jual produk dan jasa, (2) Memperkenalkan produk dan jasa yang baru, (3) Mengganti sebuah peralatan, dan (4) Menentukan titik impas. Menurut Samryn (2012) Analisis CVP digunakan sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan.

2.2. Hubungan Biaya, Volume, dan Laba

Biaya merupakan pengorbanan yang dibuat, biasanya diukur dengan sumber daya yang diberikan, untuk mencapai tujuan tertentu. Klasifikasi Biaya menurut Needles and Crosson (2011) digolongkan sebagai berikut:

1. *Cost Traceability*
2. *Cost Behavior*
3. *Value-Adding Attributes*
4. *Financial Reporting*

Dari keempat klasifikasi biaya di atas, yang diperlukan dalam analisis CVP adalah Cost Behavior, karena dalam Cost Behavior terdiri dari Biaya Tetap (Fixed Cost), Biaya Variabel (Variable Cost), Biaya Semi Variabel. Perilaku Biaya menunjukkan reaksi dari biaya terhadap aktivitas perusahaan, jika aktivitas bertambah atau berkurang maka biaya tertentu akan naik maupun turun bisa juga, tetap (Garrison et al., 2014).

Menurut Mulyadi (2001) volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan besarnya ataupun jumlah terjualnya barang dan jasa. Volume penjualan memengaruhi laba perusahaan, jika volume penjualan di perusahaan mengalami kenaikan maka semakin besar peluang perusahaan mendapat laba dan sebaliknya ketika laba kecil juga dipengaruhi dari kecilnya volume penjualan. Dengan volume penjualan juga bisa digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi keadaan perusahaan. Menurut Hassanah and Daud (2019) Laba merupakan selisih antara total penghasilan dan total biaya yang dikeluarkan pada suatu kegiatan usaha. Sehingga laba dalam analisis CVP merupakan total penjualan dikurangi oleh total biaya.

Menurut Samryn (2012) Hubungan konsep biaya, volume, dan laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi, dan atau mengantisipasi titik penutupan usaha. Margin kontribusi adalah selisih penjualan dikurangi biaya variabel. Margin kontribusi digunakan untuk menutupi beban tetap perusahaan, berarti pada periode tersebut perusahaan mengalami kerugian. Kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan dengan fokus pada lima elemen utama dalam analisis CVP yaitu: harga jual produk, volume penjualan atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran penjualan produk. Harga jual yang berubah namun tidak mempengaruhi biaya dan anggaran lainnya berdampak pada kuantitas produk yang dijual, laba, dan impasnya. Kenaikan biaya tetap berakibat pada penurunan laba bersih dan kenaikan impas. Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi besarnya margin kontribusi, hal ini akan berdampak pada perubahan laba bersih dan tingkat impas. Kenaikan volume penjualan menyebabkan margin kontribusi dan laba bersih naik.

2.3. Perencanaan Laba

Menurut Sumarni (2020) Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas adalah pengembangan dari suatu rencana kerja untuk operasi perusahaan yang dinyatakan dalam suatu perhitungan. Perencanaan laba berguna membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran dan pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan.

2.4. Manfaat Analisis *Cost Volume Profit*

Dalam hal ini analisis cvp sangat penting dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajemen, dengan analisis cvp manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki. Harga jual yang berubah namun tidak mempengaruhi biaya dan anggaran lainnya berdampak pada kuantitas produk yang dijual, laba, dan impasnya. Kenaikan biaya tetap berakibat pada penurunan laba bersih dan kenaikan impas. Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi besarnya margin kontribusi, hal ini akan berdampak pada perubahan laba bersih dan tingkat impas. Kenaikan volume penjualan menyebabkan margin kontribusi dan laba bersih naik

2.5. Rumus Analisis *Cost Volume Profit*

Metode analisis yang digunakan sebagai alat hitung dan analisis data yang berhubungan dengan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan perusahaan untuk mengkaji hubungan antara biaya-biaya, volume penjualan dan laba yang direncanakan pada UMKM Cilox Tata Surya. Oleh karena itu teknik yang digunakan peneliti dalam observasi ini adalah dengan menyusun perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas dengan metode analisis CVP, yaitu:

- a. Menentukan margin kontribusi (*contribution margin*). Margin kontribusi memiliki hubungan erat dengan perhitungan volume penjualan pada titik impas. Rumus menghitung margin kontribusi menurut (Hansen and Mowen, 2009):

$$MK = Penjualan - BiayaVariabel \quad (1)$$

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin kontribusi menurut (Samryn, 2012):

$$Rasio\ MK = \frac{Margin\ Kontribusi}{Penjualan} \% \quad (2)$$

- b. Analisis Impas atau *Break Event Point* (BEP). Menurut Garrison et al. (2014) untuk mendapatkan suatu keadaan perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, baik dalam jumlah produk maupun dalam bentuk rupiah. Rumus yang digunakan untuk mengitung BEP adalah sebagai berikut:

$$BEP\ Unit = \frac{biaya\ tetap\ total}{(harga\ jual/unit - biaya\ variabel/unit)} \quad (3)$$

$$BEP\ Rp = \frac{biaya\ tetap\ total}{(harga\ jual/unit - biaya\ variabel/unit)} \quad (4)$$

- c. Menentukan *Margin of Safety* (MoS). Menentukan margin keamanan dengan mengetahui kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Menurut Garrison et al. (2008) rumus yang digunakan untuk menghitung *Margin of Safety*, yaitu:

$$MoS = Penjualan - BEP Rp \quad (5)$$

$$Persentase MoS = \frac{Margin\ of\ Safety}{Penjualan} \% \quad (6)$$

- d. Menentukan *Degree of Operating Leverage* (DOL). Menurut Garrison et al. (2008) rumus yang digunakan untuk menghitung ukuran *leverage* operasi, yaitu:

$$Operating\ leverage = \frac{Margin\ Kontribusi}{laba\ bersih} \quad (7)$$

- e. Menentukan titik penutupan usaha. Menurut Samryn (2012) hasil penjualan yang mengharuskan penutupan usaha dalam rupiah dan dalam unit, masing-masing dihitung dengan rumus:

$$Titik\ Penutupan\ Usaha(Rp) = \frac{biaya\ tetap\ tunai}{rasio\ margin\ kontribusi} \quad (8)$$

$$Titik\ Penutupan\ Usaha(Rp) = \frac{biaya\ tetap\ tunai}{margin\ kontribusi\ perunit} \quad (9)$$

- f. Menentukan perencanaan laba. Menurut Carter (2009) analisis perencanaan laba digunakan untuk menentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya laba yang diinginkan. Rumus untuk mencapai target laba, yaitu:

$$Unit\ penjualan\ untuk\ mencapai\ target = \frac{biaya\ tetap + laba}{margin\ kontribusi\ unit} \quad (10)$$

3. METODE PENELITIAN

Lokasi observasi pada UMKM Cilox Tata Surya di Dinoyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. UMKM Cilox Tata Surya merupakan usaha yang memproduksi olahan kuliner berupa cilok dengan mengkombinasikan tambahan seperti : tahu, siomay, dan pangsit. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ada suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar *setting* yang alamiah (Walidin et al., 2015).

Menurut Juliandi and Manurung (2014) Teknik pengumpulan data adalah cara untuk mengumpulkan data-data yang relevan bagi penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yaitu dengan melakukan wawancara secara langsung serta dokumentasi. Wawancara dilakukan guna mendapatkan informasi mengenai permasalahan yang terjadi pada UMKM Cilox Tata Surya sedangkan dokumentasi dilakukan guna mendapatkan informasi dari data sekunder. Jenis data yang digunakan dalam observasi ini adalah jenis data kuantitatif berupa biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual produk, serta volume penjualan yang telah dilakukan oleh UMKM Cilox Tata Surya.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penerapan Analisis CVP pada UMKM Cilox Tata Surya

Berdasarkan informasi UMKM Cilox Tata Surya pendapatan cenderung stabil setiap bulannya. Selama ini UMKM Cilox Tata Surya dalam mengoptimalkan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost volume profit*, hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu pengoptimalan laba.

4.1.1. Implementasi Analisis CVP

Hasil klasifikasi semua biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel melalui pengolahan data keuangan UMKM Cilox Tata Surya periode tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. enjualan Per Tahun 2022

Penjualan rata-rata per hari (porsi)	Penjualan rata-rata Per Bulan (porsi)	Penjualan rata-rata Per Tahun (porsi)	Harga per porsi	Total penjualan per tahun
250	5.500	66.000	Rp 5.000	Rp 330.000.000

Laba dari penjualan per Rp 5000 yaitu sebesar Rp 1.427.

Tabel 2. Biaya Variabel

Keterangan	Jumlah	Harga per hari (Rp)
Daging Ayam	3 kg	105
Tepung Terigu	8 kg	100
Tepung Kanji	5 kg	60
Tahu	18 unit	90
Kulit Pangsit	3 unit	45
Saos	2 kg	60
Kecap	500 gram	6
Sambal	2 kg	50
Minyak	1 liter	14
Bahan bakar (pertamax)	1 liter	13
Plastik Kresek Ukuran 17	3	48
Plastik Ukuran 1 kg	3	13.5
Tusuk Sate	3 pack	22.5
Gas	1	22
Air (PDAM)	1 hari	1
Gaji	1	150
	TOTAL	800

Tabel 3. Biaya Variabel

Keterangan	Harga(Rp)
Sepeda Motor	15.500.000
Gerobak	1.000.000
Payung	150.000
Kompor + tabung gas	550.000
Peralatan Masak	350.000
TOTAL	17.550.000

Tabel 4. Laporan Laba Rugi Tahun 2022

Uraian	Jumlah
Penjualan (250 porsi per hari x Rp 5000 x 22 hari x 12 bulan)	Rp 330.000.000
Biaya variabel (Rp 800.000 per hari x 22 hari x 12 bulan)	Rp 211.200.000
Margin kontribusi	Rp 118.800.000
Total biaya tetap	(Rp17.550.000)
Laba	Rp 101.250.000

Sumber: Data diolah, 2023

Pada Tabel 4 margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap, selisihnya adalah laba. Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam menghasilkan laba. Perhitungan margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\
 &= Rp.330.000.000 - 211.200.000 \\
 &= Rp.118.800.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio MK} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \% \\
 &= \frac{Rp.118.800.000}{Rp.330.000.000} \% \\
 &= 36\%
 \end{aligned}$$

Setelah mengetahui kontribusi produk terhadap perolehan laba secara keseluruhan, maka dapat dilakukan analisis titik impas untuk mengetahui tingkat volume dan penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas (BEP).

Perhitungan titik impas sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Rp} &= \frac{\text{biaya tetap total}}{\text{rasio MK}} \\
 &= \frac{Rp.17.550.000}{36\%} \\
 &= Rp.48.750.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Rp}}{\text{Harga jual per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp.48.750.000}}{\text{Rp.5.000}} \\ &= 9.750 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Batas keamanan bagi UMKM apabila terjadi penurunan penjualan dapat dilihat dengan analisis *margin of safety* (MoS). Perhitungan *margin of safety* sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \text{Total penjualan} - \text{BEP Rp} \\ &= \text{Rp.330.000.000} - \text{Rp.48.750.000} \\ &= \text{Rp.281.250.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Persentase MoS} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{penjualan}} \% \\ &= \frac{\text{Rp.281.250.000}}{\text{Rp.330.000.000}} \\ &= 85\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, tingkat MoS adalah sebesar 85%, yang berarti jumlah maksimum penurunan target penjualan tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian adalah Rp 281.250.000. Apabila melebihi batas keamanan tersebut maka UMKM Cilox Tata Surya akan mengalami kerugian. Semakin besar nilai MoS maka semakin kecil risiko keuangan. Adapun perhitungan *operating leverage* untuk menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari biaya tetapnya, ini menunjukkan tingkat kecepatan pertumbuhan pendapatan operasi bersih terhadap penjualan.

$$\begin{aligned} \text{Operation leverage} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}} \\ &= \frac{\text{Rp.118.800.000}}{\text{Rp.101.250.000}} \\ &= 1,17 \end{aligned}$$

Operating leverage sebesar 1,17 artinya setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%.

Penutupan usaha dipertimbangkan apabila hasil penjualan sudah tidak dapat lagi menutupi biaya tetap. Perhitungan hasil penjualan yang mengharuskan penutupan usaha sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik Penutupan Usaha (Rp)} &= \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000}}{36\%} \\ &= \text{Rp.48.750.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik Penutupan Usaha (Unit)} &= \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{margin kontribusi perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000}}{1.800} \\ &= 9.750 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka usaha tidak mampu menutup biaya tunai. Jika UMKM Cilox Tata Surya ingin meneruskan aktivitas penjualan pada tahap ini maka harus mencari sumber dana lainnya. Tetapi, sumber dana lain umumnya tetap membutuhkan biaya tambahan yang juga akan memberatkan pelaku usaha UMKM.

Dalam analisis target laba, jumlah laba yang diperhitungkan disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, UMKM Cilox Tata Surya mengharapkan laba sebesar 20%, maka perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan (20\%)} &= \text{Rp.101.250.000} + (20\% \times \text{Rp.101.250.000}) \\ &= \text{Rp.121.500.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{rasio mk}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000} + \text{Rp.121.500.000}}{36\%} \\ &= \text{Rp.170.250.000} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, kenaikan laba yang direncanakan adalah sebesar 20% atau Rp 121.500.000. Dengan target perolehan penjualan per tahun sebesar Rp 170.250.000.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis cost volume profit dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang diperoleh UMKM Cilox Tata Surya mampu menutupi biaya variabel, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan margin kontribusi sebesar Rp 118.800.000 dengan rasio margin kontribusi sebesar 36%. Jumlah unit produk yang harus dijual supaya break event point sebesar 9.750 unit atau sebesar Rp 48.750.000. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian sebesar Rp 281.250.000. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka UMKM tersebut tidak dapat menutup biaya tunai. UMKM Cilox Tata Surya menargetkan laba sebesar 20% atau Rp 121.500.000 per tahun dengan target perolehan penjualan sebesar Rp 170.250.000. Saran dari peneliti kepada UMKM Cilox Tata Surya, sebaiknya penjual mempertimbangkan penerapan analisis cost volume profit dalam pengambilan keputusan, menetapkan kebijakan, dan strategi yang tepat, sehingga dapat meningkatkan laba dan menghindari potensi kerugian.

Pustaka

- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat, Jakarta, 14 edition.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., and Brewer, P. (2008). *Akuntansi Manajerial (Buku 1)*. Salemba Empat, Jakarta, 11 edition.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., and Brewer, P. (2014). *Akuntansi Manajerial (114 Buku 1)*. Salemba Empat, Jakarta, 1 edition.
- Hansen and Mowen (2009). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat, Jakarta, buku 1 edisi 8 edition.

- Hassanah, A. and Daud, R. M. (2019). Analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba (studi kasus pada umkm dendeng sapi di banda aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2):190–214.
- Istiowati, S. and Muslichah, M. (2021). *AFRE (Accounting and Financial Review)*, 4(1):29–37.
- Juliandi, A. and Manurung, S. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis, Konsep dan Aplikasi: Sukses Menulis Skripsi dan Tesis Mandiri*. Umsu Press.
- Kartika, E. and Sunarka, P. S. (2019). Analisis cost-volume-profit untuk perencanaan laba pada ud. budi luhur demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1):9–17.
- Malarkodi, K. and Ranjitha, M. (2021). An determinant analysis of cost volume profit of e.i.d-parry (india) limited pugalur. *Annals of the Romanian Society for Cell Biology*, 25(5):2315–2322.
- Mulyadi (2001). *Akuntansi Manajmen*. Salemba Empat, Yogyakarta, 1 edition.
- Needles, B. E. and Crosson, S. V. (2011). *Managrial Accounting (R. Dewey, Ed.)*. Asia: South-Western Cencage Learning, 9 edition.
- Samryn, L. (2012). *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Prenadamedia Group, Jakarta, revisi edition.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit (pada umkm gula habang taratau di kecamatan jaro kabupaten tabalong). *Jurnal PubBis*, 4(1):73–81.
- Walidin, W., Saifullah, and Tabrani (2015). *Metodologi penelitian kualitatif and grounded theory*. FTK Ar-Raniry Press.