



Implementasi Perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Kusnadi)

**Intan Ayu Setiyani^a, Dhira Alifah Nazahra^b, Bintang Arbiawan^c, Sabila Uluhiya^d,
Ninuk Riesmiyantiningtias^e**

^{a b c d e} *Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika*

Email: intanayu2049@gmail.com^a, diraalifah2@gmail.com^b, bintangarbiawan@gmail.com^c,
sabilauluhiah03@gmail.com^d, ninuk.ries@gmail.com^e

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received: 18 Juni 2025

Revised: 3 Juli 2025

Accepted: 4 Juli 2025

Kata Kunci:

UMKM, Analisis Cost Volume Profit (CVP), Perencanaan Laba, Manajemen Biaya.

Keywords:

MSMEs, Cost Volume Profit (CVP) Analysis, Profit Planning, Cost Management

ABSTRAK

Penelitian ini menyelidiki bagaimana Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat diterapkan sebagai alat bantu vital untuk perencanaan keuntungan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan mengambil kasus spesifik UMKM Tempe Pak Kusnadi di Tangerang. Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui studi kasus, mengumpulkan data melalui observasi langsung, wawancara mendalam, dan analisis dokumen keuangan dari Maret hingga Mei 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun UMKM ini sudah menguntungkan, metode perhitungan biaya yang mereka gunakan secara tradisional ternyata kurang responsif terhadap perubahan kondisi pasar. Implementasi CVP memperlihatkan adanya peningkatan Harga Pokok Produksi (HPP) per unit dan penurunan margin kontribusi, terutama akibat kenaikan harga bahan baku kedelai, yang juga berimbas pada peningkatan Titik Impas (BEP). Meskipun demikian, volume penjualan UMKM tetap berada jauh di atas titik impas, didukung oleh margin keamanan yang kuat dan derajat leverage operasi yang positif. Ini semua menegaskan stabilitas finansial dan potensi pertumbuhan yang signifikan.

ABSTRACT

This research investigates the utility of Cost-Volume-Profit (CVP) Analysis as a key instrument for profit forecasting within Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), exemplified by Pak Kusnadi's Tempeh MSME in Tangerang. Our methodology employs a descriptive qualitative case study, gathering data via direct observation, in-depth interviews, and financial record reviews spanning March to May 2025. The findings indicate that despite its inherent profitability, the MSME's conventional cost accounting practices were insufficiently agile for dynamic market conditions. Applying CVP revealed an increase in per-unit Cost of Goods Sold (COGS) and a reduced contribution margin, primarily driven by escalating soybean prices, which consequently raised the Break-Even Point (BEP). Nevertheless, the MSME's sales volume consistently remained well above its BEP, underpinned by a robust margin of safety and favorable degree of operating leverage, underscoring strong financial health and growth prospects.

**@2025 Intan Ayu Setiyani, Dhira Alifah Nazahra, Bintang Arbiawan, Sabila Uluhiya,
Ninuk Riesmiyantiningtias
Under License CC BY-SA 4.0**

PENDAHULUAN

Kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat terus meningkat, salah satu caranya adalah dengan mengkonsumsi makanan sehat yang terbuat dari protein nabati seperti tempe. Tempe merupakan makanan tradisional khas Indonesia yang berbahan dasar kedelai serta memiliki nilai gizi yang tinggi. Tempe tidak hanya dikenal sebagai makanan sehari-hari bagi masyarakat di berbagai kalangan, tetapi juga memiliki potensi besar sebagai produk olahan bernilai ekonomi tinggi. Tingginya permintaan konsumsi tempe menciptakan peluang besar bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terutama di sektor produksi makanan sehat.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), memiliki peranan yang sangat penting dalam memperkuat perekonomian di Masyarakat. Keberadaan suatu UMKM mampu membuka lapangan pekerjaan, mengurangi pengangguran dan mendorong perekonomian yang lebih maju lagi. Meskipun berskala kecil dan dikelola secara sederhana, pelaku UMKM di sektor pengolahan tempe tetap membutuhkan pemahaman mendasar tentang manajemen biaya dan perencanaan laba. Jenis usaha ini biasanya digolongkan sebagai usaha mikro atau kecil, tergantung pada jumlah karyawan dan berapa lama usahanya. Tanpa perencanaan keuangan yang baik, usaha produksi tempe bisa menghadapi berbagai tantangan, seperti kenaikan harga bahan baku terutama kedelai, efisiensi operasional, serta ketatnya persaingan pasar.

Sayangnya, banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan alat bantu analisis keuangan yang seharusnya dapat meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan bisnis mereka. Salah satu pendekatan akuntansi manajerial yang dapat digunakan adalah analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) membantu dalam mengevaluasi pendapatan per unit, biaya variabel, dan volume produksi dalam mendapatkan keuntungan yang diinginkan (Belmo Karolus & Neno Saldnha Marianus, 2020)

Penelitian yang membahas mengenai *Cost Volume Profit* (CVP) sudah banyak dilakukan, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Nurkhasanah dan Rendi Ardhika (2021) yang menyimpulkan bahwa *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan metode yang sangat akurat untuk merencanakan laba, menentukan target penjualan, serta mengevaluasi efisiensi biaya secara menyeluruh.

Meski analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sudah banyak diteliti, namun sebagian besar penelitian hanya berfokus kepada usaha dagang, jasa atau industri skala menengah saja. Penelitian yang secara khusus membahas *cost volume profit* pada umkm produksi tempe masih jarang ditemukan, padahal umkm produksi tempe memiliki karakteristik unik seperti jenis produk, keberagaman ukuran dan kenaikan bahan baku yang membutuhkan solusi yang tepat dalam pengelolaan keuangan serta pengambilan keputusan.

KAJIAN PUSTAKA

Biaya

Dalam konteks manajemen dan akuntansi, biaya diartikan sebagai nilai yang dikeluarkan untuk memperoleh aset, barang, atau jasa, yang diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi baik pada periode saat ini maupun di masa mendatang. Suatu pengeluaran baru diakui sebagai biaya setelah barang atau jasa yang diperoleh telah benar-benar dikonsumsi atau dimanfaatkan. Pemahaman yang tepat mengenai biaya sangat krusial bagi setiap entitas bisnis, sebab hal ini memungkinkan perusahaan

untuk mengidentifikasi tingkat profitabilitasnya melalui analisis selisih antara total pendapatan dan biaya yang telah ditanggung (Sapto Darmawati, 2024)

Laba

Laba merupakan representasi finansial dari kelebihan total pendapatan yang dihasilkan dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan operasional suatu usaha. Sebelum mengambil keputusan strategis, manajer wajib mempertimbangkan secara cermat seberapa besar pendapatan yang telah berhasil dihipunkan dan seberapa besar biaya yang harus ditanggung, demi menghindari potensi kerugian. Oleh karena itu, penyusunan perencanaan laba menjadi esensial dalam pengelolaan bisnis, karena melalui kerangka ini, manajer dapat mengarahkan seluruh aktivitas perusahaan agar selaras dengan target profitabilitas yang telah ditetapkan (Sultoni & Yona Octiani Lestari, 2024)

Harga Pokok Produksi

Pengeluaran yang berkaitan dengan proses produksi dapat dikategorikan menjadi dua kelompok utama: biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi mencakup seluruh pengeluaran yang secara langsung terlibat dalam transformasi bahan baku menjadi produk akhir, seperti biaya bahan baku langsung, upah tenaga kerja langsung, dan beban overhead pabrik. Seluruh komponen biaya ini menjadi dasar fundamental dalam penetapan harga pokok produksi, termasuk untuk produk yang masih dalam tahap pengerjaan pada akhir periode akuntansi (Mulyadi dalam Nursukmawati & Nurdiansyah, 2021)Nursukmawati & Nurdiansyah, 2021)

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

Perencanaan laba merupakan sebuah strategi kerja yang terencana dengan baik dan diwujudkan dalam proyeksi laporan keuangan, baik untuk periode jangka pendek maupun panjang (Jubaedah, 2020). Adanya perencanaan semacam ini secara signifikan mendukung pelaku usaha dalam mencapai target masa depan dan memfasilitasi pengambilan keputusan penting yang memengaruhi arah bisnis. Di samping itu, pelaku usaha juga perlu memahami interaksi antara biaya, volume penjualan, dan harga dalam menentukan profitabilitas. Sebagaimana dijelaskan dalam Jurnal Ilmiah Nasional Akselerasi, analisis *Cost Volume Profit* (CVP) adalah suatu metodologi untuk memahami bagaimana perubahan pada harga, struktur biaya, dan kuantitas penjualan dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Sasaran utama dari Analisis CVP adalah untuk mengevaluasi potensi keuntungan bisnis, terutama saat terjadi perubahan pada volume penjualan, biaya tetap, biaya variabel, serta komposisi produk yang ditawarkan (Yanto et al., 2020). CVP menekankan pada keterkaitan fundamental antara biaya, volume, dan harga, sehingga memerlukan data bisnis yang lengkap. Pemanfaatan analisis biaya-volume-laba ini dapat membantu pelaku usaha memproses informasi mengenai pengeluaran, jumlah produksi, hingga estimasi pendapatan. Kesimpulan dari analisis ini selanjutnya digunakan untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah yang mungkin muncul dalam pencapaian target laba (Malarkodi & Ranjitha, 2021).

Komponen Utama Cost Volume Profit (CVP)

Analisis CVP mengandalkan beberapa elemen kunci yang saling berinteraksi:

- a. Biaya Tetap (*Fixed Costs*) Biaya tetap didefinisikan sebagai pengeluaran yang jumlah totalnya tidak mengalami perubahan, meskipun ada variasi dalam tingkat aktivitas produksi atau volume penjualan. Contoh umum dari biaya tetap meliputi biaya penyusutan aset, biaya sewa properti, dan gaji staf tetap. Dalam konteks CVP, penetapan total biaya tetap sangat penting karena menjadi dasar dalam kalkulasi volume penjualan minimal yang diperlukan perusahaan untuk mencegah kerugian (Fauzi et al., 2024).
- b. Biaya Variabel (*Variable Cost*) Biaya variabel adalah jenis biaya yang totalnya berfluktuasi seiring dengan perubahan volume produksi atau penjualan, meskipun biaya per unitnya cenderung tetap. Contoh khas dari biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung, komisi penjualan, dan biaya distribusi (Indrawan & Aqidhah, 2022).
- c. Volume Penjualan Dalam kerangka CVP, volume penjualan mengacu pada jumlah unit produk atau jasa yang harus terjual dalam suatu periode untuk mencapai target laba yang telah ditentukan atau setidaknya mencapai titik impas (*Break Even Point* - BEP). Pemahaman mendalam tentang volume penjualan sangat vital untuk perumusan keputusan manajerial yang strategis, khususnya dalam perencanaan laba jangka pendek (Rakhmawati & Nikmah, 2022).
- d. Harga Jual Per Unit Harga jual per unit adalah nilai yang ditetapkan bagi konsumen untuk setiap unit produk yang dibeli. Komponen ini menjadi titik tolak dalam perhitungan CVP untuk mengevaluasi bagaimana perubahan volume penjualan akan berdampak pada laba operasional perusahaan. Dengan asumsi harga jual per unit tetap konstan dalam jangka pendek, setiap unit penjualan tambahan akan memberikan kontribusi langsung pada margin kontribusi, yaitu selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Margin ini kemudian digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba bersih kontribusi langsung (Irma Mbae et al., 2021).

Rumus Dasar Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Analisis CVP didasarkan pada perhitungan beberapa elemen fundamental:

- a. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) Margin kontribusi adalah jumlah pendapatan yang tersisa setelah total penjualan dikurangi biaya variabel. Sisa pendapatan ini dialokasikan untuk menutupi biaya tetap dan kemudian menghasilkan laba dalam satu periode akuntansi (Setia Iswara et al., 2023). Margin kontribusi juga dapat dinyatakan dalam bentuk persentase, yang dikenal sebagai rasio margin kontribusi. Rasio ini mencerminkan porsi persentase dari nilai penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap sekaligus berkontribusi pada laba, dihitung melalui perbandingan antara margin kontribusi dengan nilai total penjualan (Fauzi et al., 2024).

Rumus margin kontribusi

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} \\ \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- b. Margin Keamanan (*Margin of Safety*) *Margin of Safety* (MOS) merupakan ukuran seberapa besar penjualan melebihi titik impas. Ini berfungsi sebagai bantalan pengaman terhadap ketidakpastian penjualan dan potensi kesalahan dalam proyeksi penjualan (Jamaludin & Suherman, 2024). MOS digunakan untuk menilai tingkat penurunan penjualan yang masih dapat diterima sebelum perusahaan mencapai kondisi tanpa laba atau rugi.

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

Rumus Rasio *Margin Of Safety*

$$\frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

- c. Titik Impas (*Break Even Point - BEP*) *Break Even Point* (BEP), atau titik impas, adalah alat evaluasi kritis yang menentukan jumlah unit produk atau jasa yang harus terjual pada harga tertentu agar seluruh biaya operasional tertutupi, sehingga perusahaan mulai menghasilkan keuntungan. Tujuan utama dari perhitungan BEP adalah untuk menciptakan kondisi operasional yang menguntungkan dan layak secara finansial (Shafira Danti Widyasari et al., n.d.).

Break Even Point (dalam rupiah penjualan)

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

Break Even Point (dalam unit penjualan)

$$\frac{\text{BEP (dlm rupiah Penjualan)}}{\text{Harga jual per unit}}$$

- d. Derajat Leverage Operasi (*Degree of Operating Leverage - DOL*) *Degree of Operating Leverage* (DOL) menggambarkan tingkat sensitivitas laba operasional terhadap perubahan volume penjualan. Semakin tinggi nilai DOL, menunjukkan bahwa bahkan sedikit kenaikan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan signifikan pada laba bersih perusahaan (Hasanah dalam (Rahmat Hidayat, 2024).

$$\frac{\text{Laba = Operasi Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap}}{\text{Total Operating Leverage}} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

Penerapan Cost Volume Profit (CVP) dalam UMKM

Dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) menjadi instrumen esensial untuk merancang strategi keuangan dan penjualan yang lebih terarah dan efisien. Analisis ini secara konkret membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi titik impas, yaitu kondisi krusial dimana total pendapatan perusahaan setara dengan total biaya, sehingga tidak ada kerugian maupun keuntungan. CVP sangat relevan bagi UMKM yang seringkali belum sepenuhnya memahami pentingnya perhitungan titik impas, yang berakibat pada kesulitan dalam

menetapkan target volume penjualan yang realistis. Melalui CVP, UMKM dapat secara proaktif mengevaluasi dampak fluktuasi biaya bahan baku atau perubahan harga jual terhadap profitabilitas, serta mengidentifikasi produk atau layanan yang paling menguntungkan.

Penelitian Terdahulu

Penelitian ini merujuk pada beberapa studi sebelumnya yang relevan untuk membangun kerangka konseptual dan menempatkan posisi penelitian ini dalam khazanah ilmiah. Berikut adalah ringkasan dari studi-studi tersebut:

Nurkhasanah dan Rendi Ardhika (2024) dalam studi kualitatif mereka mengenai "Penerapan Analisis Biaya Volume dan Laba dalam Perencanaan Laba *Home Industry* (Studi pada Industri Tahu Takwa Populer di Kota Kediri)" mengkaji variabel biaya, volume, dan laba. Menggunakan indikator BEP, MOS, *Contribution Margin*, DOL, dan target laba, mereka menyimpulkan bahwa CVP efektif untuk menentukan batas minimal penjualan dan efisiensi laba, serta membantu pemilik usaha dalam merumuskan target penjualan dan perencanaan laba secara tepat.

Sinta Nur Septiana dan Elmi Rakhma Aalin (2025) melakukan analisis CVP sebagai alat bantu perencanaan laba pada Pabrik Rokok Gudang Rasa Kabupaten Kediri. Melalui studi deskriptif kuantitatif berbasis kasus, dengan indikator MOS, *Contribution Margin*, dan target laba, penelitian ini menemukan bahwa CVP secara efektif membantu perusahaan dalam memprediksi laba dengan menganalisis keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan.

Yusnita Anjani dan Syahril (2022) dalam penelitian kuantitatif "Analisis Biaya, Volume Dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pt. Cisarua Mountain Dairy" berfokus pada analisis biaya, volume, dan laba menggunakan indikator biaya tetap, biaya variabel, BEP, MOS, dan DOL. Mereka menyimpulkan bahwa analisis ini bermanfaat untuk menentukan titik impas penjualan, MOS, dan DOL sebagai instrumen perencanaan laba.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode studi kasus yang difokuskan pada UMKM Tempe Pak Kusnadi yang berlokasi di Kota Tangerang. Tujuan dari pendekatan ini adalah untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi keuangan usaha serta implementasi analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam perencanaan laba. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi kegiatan produksi, wawancara langsung dengan pemilik usaha, serta dokumentasi data keuangan terkait biaya produksi dan penjualan dalam periode Maret hingga Mei 2025.

Setelah data terkumpul, dilakukan pengelompokan biaya ke dalam kategori biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya, data dianalisis menggunakan alat bantu analisis CVP yang meliputi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), Margin Kontribusi, Titik Impas (*Break Even Point*), *Margin of Safety* (MOS), dan *Degree of Operating Leverage* (DOL). Tahapan analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi efisiensi usaha, mengukur tingkat keamanan penjualan terhadap risiko kerugian, serta menetapkan strategi perencanaan laba berdasarkan hasil perhitungan keuangan secara lebih akurat.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN
Struktur Biaya Produksi Bulanan

Dengan total penjualan bulanan mencapai Rp90.000.000 dari 6.840 unit tempe, UMKM Pak Kusnadi mengelola biaya produksinya melalui tiga komponen utama. Pada biaya bahan baku, yang didominasi oleh kedelai dan ragi, terlihat adanya tren peningkatan signifikan pada harga kedelai akibat inflasi. Biaya kedelai melesat dari Rp15.000.000 di bulan Maret menjadi Rp21.000.000 di bulan Mei, sementara biaya ragi relatif stabil di angka Rp100.000. Komponen kedua adalah biaya tenaga kerja, yang bersifat tetap, dengan total Rp19.530.000 per bulan. Angka ini mencakup upah untuk empat pekerja tetap Rp18.480.000 dan satu pekerja harian Rp1.050.000. Terakhir, biaya overhead terbagi menjadi variabel dan tetap. Biaya overhead variabel, yang berfluktuasi sesuai volume produksi, mencapai Rp4.160.000 per bulan, meliputi pengeluaran seperti gas LPG, listrik, bensin, komunikasi, serta bahan pengemasan (daun dan plastik). Sementara itu, biaya overhead tetap, yang tidak terpengaruh oleh volume produksi, berjumlah Rp19.424.000 per bulan, terdiri dari upah tenaga kerja tetap dan penyusutan aset. Secara keseluruhan, total biaya overhead bulanan UMKM Pak Kusnadi mencapai Rp23.584.000.

Dinamika Harga Pokok Produksi (HPP)

Sebelumnya, UMKM ini mengestimasi Harga Pokok Produksi (HPP) dengan metode sederhana. Namun, analisis menggunakan pendekatan metode variable costing, yang lebih akurat, mengungkapkan adanya kenaikan HPP per unit secara bertahap setiap bulan. Pada Maret, HPP per unit tercatat Rp2.816, kemudian meningkat menjadi Rp3.254 pada April, dan berlanjut naik hingga mencapai Rp3.693 pada Mei. Peningkatan HPP per unit ini secara langsung disebabkan oleh lonjakan harga bahan baku kedelai. Pemahaman yang lebih mendalam mengenai HPP per unit melalui perhitungan variable costing ini memberikan landasan yang lebih kokoh bagi pelaku usaha untuk menetapkan harga jual produk secara strategis dan merancang perencanaan laba yang lebih efisien.

Implementasi Analisis Cost Volume Profit (CVP)

a. Penurunan Margin Kontribusi

Penurunan margin kontribusi yang terjadi pada UMKM Pak Kusnadi dapat dijelaskan lebih lanjut dengan melihat perkembangan biaya variabel dan penjualan selama periode Maret hingga Mei 2025. Data ini disajikan secara rinci pada tabel 1

Tabel 1

Margin Kontribusi Bulan Maret – Mei 2025

Keterangan	Maret	April	Mei
Penjualan	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Biaya Variabel			
Bahan Baku	15.100.000	18.100.000	21.100.000
Bahan Bakar (Gas LPG)	660.000	660.000	660.000
Biaya listrik	500.000	500.000	500.000
Biaya Telepon	100.000	100.000	100.000
Biaya Transportasi (Bensin)	600.000	600.000	600.000
Biaya Tenaga kerja harian	1.050.000	1.050.000	1.050.000

Biaya Pengemasan	1.250.000	1.250.000	1.250.000
Total Biaya Variabel	19.260.000	22.260.000	25.260.000
Margin Kontribusi	70.740.000	67.740.000	64.740.000
RasioMarginKontribusi	79%	75%	72%

Sumber: Data diolah (2025)

Perhitungan margin kontribusi (*Contribution Margin – MOS*) UMKM Pak Kusnadi menunjukkan tren penurunan yang konsisten dari Maret hingga Mei. Pada Maret, mencapai Rp70.740.000 (dengan rasio 79%), yang kemudian menyusut menjadi Rp67.740.000 (rasio 75%) pada April, dan kembali turun ke Rp64.740.000 (rasio 72%) pada Mei. Penurunan ini secara langsung dapat diatribusikan pada kenaikan biaya variabel, khususnya pada komponen bahan baku yang krusial. Secara agregat, rata-rata margin kontribusi selama periode tiga bulan tersebut adalah Rp67.740.000, dengan rasio rata-rata 75,27%.

b. Peningkatan Titik Impas (BEP)

Tabel 2
Peningkatan Titik Impas (BEP) Maret – Mei

Bulan	Total Penjualan	Total Unit	Harga Jual Rata-Rata	BEP (Rupiah)	BEP (Unit)
Maret	Rp. 90.000.000	6.840 Unit	RP. 13.158	Rp. 24.712.468	1.878 Unit
April	Rp. 90.000.000	6.840 Unit	RP. 13.158	Rp. 25.806.909	1.961 Unit
Mei	Rp. 90.000.000	6.840 Unit	RP. 13.158	Rp. 27.002.780	2.052 Unit

Sumber: Data diolah (2025)

Dengan harga jual rata-rata produk sebesar Rp13.158 per unit, analisis titik impas (*Break Even Point - BEP*) UMKM Pak Kusnadi menunjukkan adanya peningkatan progresif dari Maret ke Mei, baik dalam nilai rupiah maupun unit. Pada Maret, BEP tercatat Rp24.712.468 (1.878 unit), meningkat menjadi Rp25.806.909 (1.961 unit) di April, dan mencapai Rp27.002.780 (2.052 unit) di Mei. Kenaikan BEP ini merupakan konsekuensi langsung dari penurunan rasio margin kontribusi. Meskipun demikian, dengan volume penjualan bulanan UMKM yang mencapai 6.840 bungkus, posisi penjualan usaha ini tetap berada jauh di atas titik impas. Kondisi ini secara jelas mengindikasikan bahwa UMKM Pak Kusnadi secara konsisten berhasil melampaui batas minimal penjualan yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya operasional, sehingga terus menghasilkan laba.

c. Kestabilan Margin Keamanan (MOS)

Tabel 3
Margin of Safety Maret – Mei 2025

Bulan	Total Penjualan (Rp)	Titik Impas (Rp)	MOS (Rp)	MOS (%)
Maret	90.000.000	24.712.468	65.287.532	73 %
April	90.000.000	25.806.909	64.193.091	71 %
Mei	90.000.000	27.002.780	62.997.220	70 %

Nilai margin keamanan (*Margin of Safety* - MOS) pada UMKM Pak Kusnadi menunjukkan tren penurunan dari Maret (73%) ke Mei (70%), sejalan dengan peningkatan BEP. Meski demikian, nilai MOS yang relatif tinggi (rata-rata 71,3%) mengindikasikan bahwa posisi keuangan usaha berada dalam kondisi yang cukup aman. Hal ini berarti UMKM memiliki bantalan yang memadai; penjualan dapat mengalami penurunan signifikan sebelum mencapai titik impas, yang menunjukkan resistensi yang baik terhadap fluktuasi pasar atau biaya yang tidak terduga.

d. Derajat Leverage Operasi (DOL) yang Positif

Perhitungan derajat leverage operasi (*Degree of Operating Leverage* - DOL) UMKM Pak Kusnadi selama periode pengamatan menunjukkan nilai yang berkisar antara 1,38 di Maret hingga 1,43 di Mei. Angka DOL ini adalah indikator penting yang menegaskan bahwa setiap peningkatan volume penjualan akan menghasilkan peningkatan yang lebih besar secara proporsional pada laba operasional perusahaan. Hal ini menyoroti efisiensi struktural biaya tetap UMKM dalam menghasilkan keuntungan tambahan dari peningkatan aktivitas penjualan.

e. Pencapaian Target Laba yang Melebihi Ekspektasi

Untuk mengetahui perkembangan laba yang diperoleh UMKM Pak Kusnadi, dapat dilihat pada laporan laba rugi bulan Maret hingga Mei 2025

Tabel.4
Laporan Laba Rugi Bulan Maret -Mei 2025

Keterangan	Maret	April	Mei
Penjualan	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Biaya Tetap	19.424.000	19.424.000	19.424.000
Biaya Variabel	4.160.000	4.160.000	4.160.000
Total Biaya Produksi	23.284.000	23.284.000	23.284.000
Margin Kontribusi	70.740.000	67.740.000	64.740.000
Total Laba per 3 Bulan	51.316.000	48.316.000	45.316.000

Sumber: Data diolah (2025)

Selama periode Maret hingga Mei 2025, UMKM Pak Kusnadi berhasil mendapatkan total laba bersih sebesar Rp144.948.000. Dengan keinginan untuk meningkatkan laba sebesar 10% di tiga bulan berikutnya, target laba tambahan yang ditetapkan adalah Rp14.494.800. Berdasarkan analisis, untuk mencapai target tersebut, UMKM perlu mencapai pendapatan penjualan sebesar Rp96.678.654 dalam tiga bulan ke depan. Mengingat realisasi penjualan aktual selama tiga bulan sebelumnya mencapai Rp270.000.000, hal ini secara jelas menunjukkan bahwa UMKM Pak Kusnadi tidak hanya berhasil mencapai tetapi juga melampaui target penjualan yang telah ditetapkan, menegaskan kinerja finansial yang kuat dan potensi pertumbuhan yang berkelanjutan.

Pembahasan

Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) memberikan manfaat yang nyata dalam meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap struktur biaya, volume produksi, dan dampaknya terhadap keuntungan. Sebelum menggunakan pendekatan ini, pemilik usaha cenderung

menghitung laba secara sederhana, hanya berdasarkan selisih antara pendapatan dan pengeluaran tanpa memisahkan biaya tetap dan variabel. Pendekatan tersebut dapat menyematkan dalam perencanaan, terutama saat terjadi perubahan harga bahan baku atau volume penjualan.

Dengan menerapkan analisis CVP, pelaku usaha mampu memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai titik impas produksi, kontribusi per unit, serta besarnya toleransi terhadap penurunan penjualan. Hal ini terbukti penting dalam menyusun strategi produksi dan penjualan yang realistis dan efektif. Penurunan margin kontribusi yang terjadi akibat inflasi bahan baku berhasil diidentifikasi, sehingga pengusaha dapat menyusun perencanaan untuk mempertahankan atau menyesuaikan harga jual, mengatur biaya produksi, dan tetap menjaga profitabilitas usaha.

Analisis ini juga menunjukkan bahwa UMKM Tempe Pak Kusnadi memiliki ketahanan keuangan yang cukup baik. Dengan margin of safety yang tinggi dan nilai DOL yang stabil, usaha ini berada dalam posisi yang relatif aman dalam menghadapi fluktuasi pasar. Hasil laba yang diperoleh pun menunjukkan kemampuan usaha dalam tidak hanya menutupi biaya operasional, tetapi juga menghasilkan surplus yang signifikan. Dengan kata lain, penggunaan metode CVP tidak hanya membantu dalam merencanakan laba, tetapi juga sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial untuk keberlangsungan usaha di masa mendatang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini secara mendalam mengkaji efektivitas Analisis Cost Volume Profit (CVP) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan fokus pada UMKM Tempe Pak Kusnadi. Terungkap bahwa meskipun usaha ini menguntungkan, metode perhitungan laba tradisional mereka kurang fleksibel terhadap fluktuasi biaya dan penjualan yang sebenarnya. Penerapan CVP menunjukkan adanya kenaikan Harga Pokok Produksi (HPP) per unit dan penurunan margin kontribusi akibat lonjakan harga bahan baku, yang turut meningkatkan Titik Impas (BEP). Namun demikian, UMKM ini tetap beroperasi jauh di atas BEP, didukung oleh margin keamanan yang kuat dan derajat leverage operasi yang positif, menandakan kemampuan berkelanjutan untuk menghasilkan keuntungan. CVP juga memperjelas bahwa UMKM berhasil melampaui target penjualan, mengindikasikan potensi pertumbuhan, dengan demikian CVP terbukti menjadi instrumen manajerial yang penting, memungkinkan UMKM untuk mengoptimalkan harga, mengelola pengeluaran, dan merencanakan produksi demi keuntungan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Belmo Karolus, & Neno Saldnha Marianus. (2020). *1332925-analisis-biaya-volume-laba-sebagai-alat-3e504776 (1)*.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Indrawan, B., & Aqidhah, N. (2022). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pt Panama Megah Jaya Bandung Periode 2015-2019. In *Jurnal Eko-Bisma* | (Vol. 1, Issue 2).
- Irma Mbae, Andik Setiawan, & Shelvin Baduge. (2021). 431-826-1-SM. *Jurnal Ilmiah Ekomen*.

- Jamaludin, L., & Suherman, U. (2024). *Jurnal Pemasaran Bisnis Break Even Point (Bep) Pada Umkm Ba You (My Kripick) Jatisari Karawang*. <https://journalpedia.com/1/index.php/jpb/index>
- Jubaedah, E. (2020). *Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia)* (Vol. 9, Issue 1).
- Malarkodi, K., & Ranjitha, M. (2021). *An Determinant Analysis of Cost Volume Profit of E.I.D-Parry (India) Limited Pugalur* (Vol. 25). <http://annalsofrscb.ro>
- Nursukmawati, I., & Nurdiansyah, D. H. (2021). *Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing dan metode variabel costing produk p3xx pada pt. Yushiro indonesia*.
- 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>
- Rakhmawati, I., & Nikmah, F. M. (2022). Analisis Biaya Volume Laba dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. In *Journal Islamic Accounting Competency* (Vol. 2, Issue 2).
- Sapto Darmawati, S. (2024). Analisis cost volume profit (cvp) dalam upaya merencanakan laba (studi kasus pada business unit indoor air quality pt xyz). In *AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional* (Vol. 6, Issue 2).
- Setia Iswara, U., Gunawan Setyabudi, T., Setiadevi, S., Studi Akuntansi, P., & Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya -Indonesia, S. (2023). *Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery* (Vol. 16, Issue 1).
- Shafira Danti Widyasari, Y., Fauji, R., Studi Manajemen, P., Ekonomi dan Bisnis, F., & Buana Perjuangan Karawang, U. (n.d.). *Analisis break even point (bep) as profit planning in umkm kerupuk asoy rengasdengklok karawang analisis break even point (BEP) sebagai perencanaan laba pada umkm kerupuk asoy rengasdengklok karawang*.
- Sultoni, D., & Yona Octiani Lestari. (2024). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(6). <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i6.2292>
- Yanto, M., Kunci, K., & Laba, P. (2020). Penerapan cost-volume-profit (cvp) sebagai dasar perencanaan laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang Application of Cost-Volume-Profit (CVP) as the basic of profit planning in cv. Usaha bersama tanjungpinang. *DIMENSI*, 9(2), 369–386.