

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Mega Cake, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis biaya, volume dan biaya untuk lebih dari satu produk (multiproduk) dapat dilakukan menggunakan metode analisis *Break Even Point* (BEP) dan analisis batas keamanan (*margin of safety*).
2. Setelah dilakukan perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP), UMKM Mega Cake mencapai titik impas pada saat pendapatan penjualan bolu pandan coklat sebesar Rp. 152.758.458 bolu pisang Rp 106.140.926 dan bolu vanila Rp 124.439.900 .Artinya dari bulan Desember 2023 – Mei 2024 UMKM Mega Cake sudah mencapai titik impas.
3. Setelah dilakukan perhitungan *Margin Of Safety*, batas keamanan UMKM Mega Cake untuk bolu pandan berada pada angka 0,03% atau sebesar Rp 4.291.542 , bolu pisang 15,44% atau sebesar Rp 24.257.349 dan bolu vanila 16,76% atau sebesar Rp32.610.100 Artinya pendapatan penjualan yang boleh diturunkan UMKM hanya hingga batas aman (*margin of safety*) tersebut, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau berada dalam kondisi impas.
4. Dari perhitungan *Degree Of Operating* (DOL) dapat kita lihat bahwa laba operasi meningkat sebesar 4,9% dimana laba operasi berdasarkan tingkat penjualan awal adalah Rp.12.144.160 meningkat menjadi Rp.12.739.223.

5. Jika pemilik merencanakan laba sebesar Rp 10.000.000 di setiap bulannya pada 6 bulan berikutnya maka harus didapatkan total 1.323 unit untuk bolu pandan coklat, 1.320 unit untuk bolu pisang dan 1.301 unit untuk bolu vanila.

4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengajukan saran yang diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan yang berguna bagi perusahaan sebagai berikut:

1. UMKM diharapkan menggunakan hasil identifikasi serta pengklasifikasian biaya berupa biaya variabel dan biaya tetap agar melakukan perencanaan laba yang digunakan dimasa yang akan datang.
2. Pemilik usaha harus lebih meningkatkan penjualan produk, dikarenakan usaha yang dimiliki memproduksi lebih dari satu produk sehingga harus lebih meningkatkan penjualan dari produk yang mengalami penjualan rendah.
3. Untuk Perencanaan laba sebaiknya perusahaan menggunakan analisis CVP seperti BEP, MoS, CM, dan DOL agar laba yang dicapai lebih optimal.
4. Pemilik usaha dapat menggunakan analisis biaya, volume dan laba ini Untuk mencapai target penjualan sesuai target laba di 6 bulan berikutnya maka pemilik dapat melakukan promosi yang diperkirakan akan mampu meningkatkan volume penjualan.