

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis perhitungan *Cost Volume Profit (CVP)* pada UMKM Rizziqi 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 Poin (BEP)* dan analisis batas keamanan (*margin of safety*).
2. Setelah dilakukan perhitungan analisis *Break Even Point (BEP)*, UMKM Rizziqi Cake mencapai titik impas pada saat pendapatan penjualan cake sebesar Rp 10.136.533,-. Artinya dari bulan Oktober-Desember perusahaan sudah mencapai titik impas.
3. Setelah dilakukan perhitungan *Margin Of Safety*, batas keamanan UMKM Rizziqi Cake berada pada angka 29,12% atau sebesar Rp4.163.467,-. 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 2,4% dimana laba operasi berdasarkan tingkat penjualan awal adalah Rp3.020.100,-. meningkat menjadi Rp3.092.582,-

## 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 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 5 bulan berikutnya maka pemilik dapat melakukan promosi yang diperkirakan akan mampu meningkatkan volume penjualan.