

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan analisis perhitungan *Cost Volume Profit* pada UMKM Pabrik Tahu Sumedang, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Setelah dilakukan perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP), UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan mencapai titik impas pada saat pendapatan penjualan Tahu Sumedang sebesar Rp 118.619.296. Artinya dari bulan Januari – Mei 2024 perusahaan sudah mencapai titik impas. Setelah dilakukan perhitungan *Margin Of Safety*, batas keamanan UMKM Pabrik Tahu Sumedang Bapak Agus berada pada angka 36% atau sebesar Rp 65.527.579. 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.
2. Dari perhitungan dimana ketika pemilik merencanakan target laba untuk 5 bulan kedepan sebesar 25%, dimana pemilik akan memperoleh laba sebesar Rp 43.957.031, dengan total penjualan selama 5 bulan sebanyak 304,500 unit. Sehingga pemilik mampu memperoleh pendapatan penjualan sebesar Rp 190.311.564.

#### **4.2. Saran**

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

1. Dengan adanya penggunaan analisis biaya, volume dan laba untuk perencanaan laba jangka pendek, UMKM harus lebih memperhatikan biaya variabel dan biaya tetap yang akan dikeluarkan karena setiap biaya harus diminimalisir untuk mencegah pengeluaran yang banyak.
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. Pemilik usaha dapat menggunakan analisis biaya, volume dan laba ini dalam perencanaan laba jangka pendek usaha untuk memperkirakan laba yang ingin dicapai.