

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil analisis Cost-Volume-Profit (CVP) selama periode Maret–Mei 2026 menunjukkan bahwa UMKM Kerupuk Jangek Desi memperoleh total penjualan sebesar Rp334.500.000 dan total biaya variabel sebesar Rp264.352.294. Selisih antara penjualan dan biaya variabel menghasilkan Margin Contribution sebesar Rp70.147.706 dengan rasio Margin Contribution rata-rata sebesar 20,97%. Dengan biaya tetap sebesar Rp415.972 per bulan, UMKM memperoleh laba operasi sebesar Rp68.899.789 selama periode penelitian. Hasil tersebut menunjukkan bahwa penjualan yang dicapai telah mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap serta menghasilkan laba.
2. Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa rata-rata titik impas UMKM Kerupuk Jangek Desi adalah sebesar Rp1.983.567 per bulan atau setara dengan 882 unit. Nilai tersebut menunjukkan jumlah minimum penjualan yang diperlukan agar seluruh biaya variabel dan biaya tetap dapat tertutupi. Jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan aktual sebesar Rp111.500.000 per bulan, tingkat penjualan UMKM berada jauh di atas titik impas.

3. Hasil analisis Margin of Safety (MOS) menunjukkan nilai rata-rata sebesar Rp109.516.433 atau 98,22%. Nilai tersebut menunjukkan adanya selisih yang besar antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian, penjualan UMKM Kerupuk Jangek Desi masih memiliki ruang penurunan yang cukup besar sebelum mencapai kondisi impas, sehingga posisi penjualan selama periode penelitian tergolong aman.
4. Hasil analisis perencanaan laba menunjukkan bahwa target laba yang ditetapkan pemilik sebesar 20% dari penjualan dapat dicapai berdasarkan kondisi biaya dan penjualan selama periode penelitian. Dengan rasio Margin Contribution rata-rata sebesar 20,97%, UMKM Kerupuk Jangek Desi memerlukan pendapatan penjualan sebesar Rp42.843.386 per bulan untuk mencapai target laba tersebut. Nilai tersebut lebih rendah dibandingkan rata-rata penjualan aktual sebesar Rp111.500.000 per bulan, sehingga berdasarkan data penelitian, target laba 20% tersebut dapat dicapai.
5. Hasil analisis Degree of Operating Leverage (DOL) menunjukkan nilai rata-rata sebesar 1,018 kali. Artinya, setiap perubahan penjualan sebesar 1% diperkirakan akan menyebabkan perubahan laba operasi sekitar 1,018% dengan arah yang sama. Nilai DOL yang relatif mendekati 1 menunjukkan bahwa perubahan penjualan memberikan pengaruh yang relatif kecil terhadap perubahan laba operasi. Hasil analisis tersebut dapat menjadi pertimbangan bagi pemilik UMKM dalam memperkirakan perubahan laba apabila terjadi perubahan tingkat penjualan. Berdasarkan keseluruhan hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendekatan Cost-Volume-Profit

(CVP) dapat digunakan sebagai alat bantu bagi UMKM Kerupuk Jangek Desi dalam perencanaan laba. Analisis CVP memberikan informasi mengenai hubungan antara penjualan, biaya, volume penjualan, titik impas, tingkat keamanan penjualan, target penjualan, dan perubahan laba, sehingga dapat membantu pemilik dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan usaha.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diberikan kepada UMKM Kerupuk Jangek Desi adalah sebagai berikut:

1. UMKM Kerupuk Jangek Desi disarankan untuk menerapkan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) secara berkala dalam perencanaan laba dan penetapan target penjualan. Dengan melakukan perhitungan secara berkala, pemilik dapat mengetahui perubahan titik impas, Margin Contribution, dan target penjualan sesuai dengan kondisi biaya dan penjualan yang terjadi.
2. UMKM disarankan untuk mempertahankan dan meningkatkan Margin Contribution melalui pengendalian biaya variabel, terutama penggunaan bahan baku, biaya produksi, dan biaya lainnya yang berkaitan langsung dengan volume produksi. Pengendalian biaya perlu dilakukan tanpa mengurangi kualitas produk agar kemampuan UMKM dalam menghasilkan laba tetap terjaga.
3. Berdasarkan hasil penelitian, penjualan aktual UMKM berada jauh di atas titik impas dengan Margin of Safety rata-rata sebesar 98,22%. Kondisi tersebut dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan melalui

perluasan jaringan pemasaran, penambahan pelanggan atau agen, serta pemanfaatan media digital. Peningkatan penjualan tetap perlu diikuti dengan pengendalian biaya agar peningkatan volume penjualan dapat memberikan tambahan laba.

4. UMKM disarankan melakukan pencatatan penjualan dan biaya secara lebih teratur serta memisahkan biaya tetap dan biaya variabel. Pencatatan yang sistematis akan memudahkan pemilik dalam mengetahui perubahan biaya, menghitung laba, dan menggunakan analisis CVP sebagai dasar pengambilan keputusan.
5. Penelitian ini menggunakan periode pengamatan selama tiga bulan, yaitu Maret–Mei 2026. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang agar dapat menggambarkan kondisi usaha secara lebih menyeluruh serta mempertimbangkan perubahan harga bahan baku, harga jual, volume penjualan, dan kondisi permintaan dalam melakukan analisis perencanaan laba.