

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Berkat Usaha, 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 Berkat Usaha mencapai titik impas pada saat pendapatan penjualan kripik sebesar Rp 22.016.535. Artinya dari bulan Januari – Mei perusahaan sudah mencapai titik impas.
3. Setelah dilakukan perhitungan *Margin Of Safety*, batas keamanan UMKM Berkat Usaha berada pada angka 18,76% atau sebesar Rp5.083.465,-. 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 dimana ketika pemilik merencanakan target laba selama bulan Januari-Mei 2023 sebesar Rp10.000.000,-. diperoleh hasil bahwa dengan mencapai total pendapatan penjualan sebesar Rp39.989.215,-. maka pemilik dapat memperoleh target laba tersebut.

5. Dari perhitungan *Degree Of Operating* (DOL) dapat kita lihat bahwa laba operasi meningkat sebesar 4,3% dimana laba operasi berdasarkan tingkat penjualan awal adalah Rp2.829.700,-. meningkat menjadi Rp2.951.377,-.

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 OL 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.