

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai Metode Manajemen Laba pada UMKM Madu Asy-Syifa

Rahmat Hidayat

Akuntansi, Fakultas Pendidikan Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pendidikan Indonesia,
Kota Bandung, Indonesia
Email: rahmath@upi.edu

Abstract

Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) are a driving force in the country's economy but often face obstacles in maximizing profits. Profit management requires calculations using Cost Volume Profit (CVP) analysis. MSMEs Madu Asy-Syifa has never used Cost Volume Profit analysis calculations so they have not been able to optimize profits. This study aims to analyze CVP calculations as a method for profit management in MSMEs Madu Asy-Syifa. The research method used is descriptive qualitative, focusing on observation and interview approaches. Based on the calculation of CVP analysis, MSMEs Madu Asy-Syifa must be able to sell 570 units of honey products with sales details of 105 units of large-size products, 127 units of medium-sized products, and 338 units of small-sized products and be able to make sales and earn income of Rp65,850,000 for one year in order to reach the Break Even Point condition, obtain a 53.6% Contribution Margin Ratio, the maximum decrease in Margin of safety in rupiah of Rp245,425,000,-, and Degree of Operating Leverage of 1.27 times of Net Income. Based on the study, the author recommends that MSMEs Madu Asy-Syifa consistently utilize Cost Volume Profit analysis calculations to manage profits effectively.

Keywords: *Cost Volume Profit, Profit Management, Madu Asy-Syifa MSMEs.*

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penggerak perekonomian negara yang sering mengalami hambatan dalam memaksimalkan laba. Dalam manajemen laba diperlukan perhitungan dengan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). UMKM Madu Asy-Syifa belum pernah menggunakan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* sehingga belum dapat mengoptimalkan laba. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis perhitungan CVP sebagai metode untuk manajemen laba pada UMKM Madu Asy-Syifa. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan memperhatikan pendekatan observasi dan wawancara. Berdasarkan perhitungan analisis CVP, UMKM Madu Asy-Syifa harus mampu melakukan penjualan produk madu sebanyak 570 unit dengan rincian penjualan 105 unit produk ukuran besar, 127 unit produk ukuran sedang, dan 338 unit produk ukuran kecil serta mampu melakukan penjualan dan memperoleh pendapatan sebesar Rp65.850.000,- selama satu tahun agar mencapai kondisi *Break Even Point*, memperoleh 53,6% *Contribution Margin Ratio*, maksimum penurunan *Margin of safety* dalam rupiah sebesar Rp245.425.000,-, dan *Degree of Operating Leverage* sebesar 1,27

kali dari *Net Income*. Penulis menyarankan UMKM Madu Asy-Syifa untuk konsisten menggunakan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* agar dapat memanajemen laba.

Kata Kunci: Biaya Volume Laba, Manajemen Laba, UMKM Madu Asy-Syifa.

1. PENDAHULUAN

Indonesia memiliki berbagai jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai roda penggerak perekonomian negara. Sebagai salah satu sektor perekonomian, UMKM memiliki peran besar terhadap keberlangsungan hidup suatu masyarakat. Saat ini, masyarakat di Indonesia banyak bergantung kepada pendapatan hasil dari UMKM yang dimilikinya. Namun, tidak sedikit UMKM di Indonesia mengalami beberapa hambatan salah satunya adalah pesaing yang semakin banyak. Untuk dapat bersaing dengan UMKM lain, perlu adanya langkah yang tepat agar laba yang diperoleh tidak mengalami penurunan yang signifikan. Dengan memperhatikan manajemen atau pengelolaan laba yang baik UMKM dapat mengatasi hambatan yang terjadi. Salah satu cara yang harus diperhatikan dalam manajemen laba adalah dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit (CVP) Analysis*.

Cost Volume Profit (CVP) adalah alat yang membantu dalam proses pengambilan keputusan atau dikenal dengan *decision-making process* (Rosianna *et al.*, 2021). Dalam hal ini proses pengambilan keputusan yang dimaksud adalah manajemen laba. Menurut Alfariasi & Bastomi (2023), keputusan yang berkaitan dengan tujuan utama di dalam perusahaan adalah memperoleh laba secara maksimal sehingga perusahaan harus membuat dapat menentukan target yang akan dicapai dan memikirkan metode untuk mencapai laba yang diinginkan secara maksimal. Dengan menggunakan metode CVP ini, UMK dapat mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan hasil perhitungan yang diperoleh. Winarko (2017) mengatakan bahwa untuk mencapai strategi yang tepat dalam merencanakan laba pada perusahaan yang berkaitan dengan laba dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu kuantitas produksi, harga jual produk, dan biaya kuantitas produksi serta pengelolaan dengan baik terhadap laba dan biaya agar memperoleh formula yang tepat dalam memaksimalkan pencapaian laba (Safitri *et al.*, 2023).

Madu Asy-Syifa berdiri sejak tahun 2017 di Jalan Cikurutug, Desa Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Madu Asy-Syifa merupakan usaha kelompok budidaya lebah madu. Sebagai salah satu UMKM yang bergerak di bidang Pembibitan dan Budidaya Lebah, kelompok ini mencakup usaha peternakan yang menyelenggarakan pembibitan dan budidaya lebah, termasuk pengusahaan madu. Selama 7 tahun berjalan, UMKM Madu Asy-Syifa telah mengalami pasang surut penjualan hasil produksi madu. Selain itu, banyak hambatan yang membuat usaha ini memperoleh laba kurang maksimal. Salah satu penyebab laba yang dihasilkan kurang maksimal adalah UMKM tidak memperhatikan perhitungan yang tepat sesuai dengan analisis *Cost Volume Profit*. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran kepada UMKM Madu Asy-Syifa tentang metode pengelolaan dalam memaksimalkan laba. Penelitian ini berharap UMKM Madu Asy-Syifa dapat menggunakan metode analisis *Cost Volume Profit* dalam manajemen laba untuk keberlangsungan usaha.

2. KAJIAN TEORI

Analisis *Cost Volume Profit (CVP)*

Mulyadi (2010) mendefinisikan Analisis *Cost Volume Profit* adalah metode perhitungan dampak dari perubahan suatu harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba sebagai alat bantu pengelolaan dalam merencanakan laba jangka pendek (Triana *et al.*, 2020). *Cost Volume Profit* sangat berperan penting untuk memaksimalkan

laba dan membuat perencanaan laba pada perusahaan. Profit planning berguna untuk membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran dan pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang agar dapat mencapai tujuan perusahaan (Bastomi *et al.*, 2023).

Terdapat lima komponen yang menjadi fokus perhitungan analisis CVP:

1. Volume Penjualan
2. Harga Jual
3. Biaya Tetap (*Fixed Costs*)
4. Biaya Variabel (*Variable Costs*)
5. Laba (*Profit*)

Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) atau titik impas adalah kondisi di mana perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian (Maruta, 2018). BEP merupakan kondisi dimana total pendapatan hasilnya sama dengan total biaya serta kondisi laba sama dengan nol (Kusumawardani & Alamsyah, 2020). Dapat disimpulkan bahwa BEP merupakan alat yang dapat digunakan perusahaan untuk memahami biaya, menentukan harga jual, dan merencanakan usaha yang realistis sehingga perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas dan mencapai target laba yang diharapkan.

Analisis *Break Even Point* dapat dilakukan dengan dua pendekatan:

1. *Equation Method*
2. *Contribution Margin Method*

Dalam *Equation Method*, BEP diperoleh jika penjualan sama dengan penambahan biaya variabel dan biaya tetap serta pada *Contribution Margin Method*, BEP diperoleh jika biaya tetap dapat ditutupi oleh pendapatan dikurangi nilai biaya variabel (Haryantini, 2022). Menentukan Contribution Margin Ratio

Equation Method dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Profits} = \text{Sales} - (\text{Variabel Costs} + \text{Fixed Costs})$$

atau

$$\text{Sales} = \text{Variabel Costs} + \text{Fixed Costs} + \text{Profit (at the BEP profits equal zero)}$$

Contribution Margin Method dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP in units sold} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Unit Contribution Margin}}$$

atau

$$\text{BEP in total sales rupiah} = \text{BEP in units sold} \times \text{Product selling price}$$

Analisis Contribution Margin Ratio

Contribution Margin (CM) atau margin kontribusi adalah pengurangan antara penjualan dan biaya variabel (Rosiana *et al.*, 2021). Sedangkan *Contribution Margin Ratio* (CMR) merupakan persentase hasil dari pembagian margin kontribusi terhadap penjualan.

Contribution Margin dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$CM = Sales - Variabel Costs$$

Contribution Margin Ratio dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$CMR = \frac{Contribution Margin}{Sales} \times 100\%$$

Analisis Margin of Safety

Margin of Safety adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan (atau aktual) selama volume penjualan impas. Jumlah dimana penjualan bisa turun sebelum kerugian mulai terjadi. Menurut Hikmatullah *et al.*, (2023), analisis *Margin of Safety* merupakan gambaran tentang besaran hasil penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu di mana perusahaan belum mengalami kerugian atau berada dalam kondisi titik impas.

Margin of Safety dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$Margin of Safety = Total Sales - Break Even Sales$$

Analisis Degree of Operating Leverage

Degree of Operating Leverage adalah ukuran seberapa sensitif laba bersih terhadap persentase perubahan penjualan. Dengan *leverage* yang tinggi, persentase peningkatan penjualan yang kecil dapat menghasilkan persentase peningkatan laba bersih yang jauh lebih besar. Operating leverage adalah representasi bagaimana pemilik perusahaan dapat menentukan tingkat biaya operasi yang bervariasi dengan biaya tetap, baik pada tingkat yang relatif kecil atau tinggi (Hasanah *et al.*, 2023).

Degree of Operating Leverage dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut.

$$Degree of Operating Leverage = \frac{Contribution Margin}{Net Income}$$

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan untuk penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan observasi dan wawancara. Metode penelitian ini digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha secara faktual. Metode penelitian observasi dan wawancara merupakan dua teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif. Kedua metode ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang mendalam tentang keberlangsungan UMKM Madu Asy-Syifa. Berdasarkan fakta-fakta yang ada di lapangan penelitian, analisis data yang dilakukan dikonstruksikan menjadi teori (Hikmatullah *et al.*, 2023).

Penelitian ini dilakukan secara langsung dengan mengunjungi UMKM Madu Asy-Syifa di Jalan Cikurutug, Desa Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Kabupaten Bandung. Dengan metode penelitian ini, peneliti dapat melihat dan mengamati secara langsung usaha yang sedang dijalankan oleh UMKM Madu Asy-Syifa. Selain itu, peneliti juga dapat mengetahui bagaimana UMKM menjalankan usahanya dilihat dari berbagai perspektif, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan, omset penjualan, jumlah persediaan barang yang tersisa, bahan baku usaha, dan laba yang diperoleh UMKM. Peneliti juga melakukan dokumentasi sebagai alat pengumpulan data alternatif berkaitan dengan kondisi fisik UMKM tersebut.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara membuat *list* pertanyaan dan data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer, yaitu data yang

diperoleh melalui wawancara secara langsung kepada pemilik UMKM (Abror *et al.*, 2023). Teknik wawancara yang dilakukan dengan pendekatan yang mudah dipahami oleh pengelola, yaitu dengan obrolan yang tidak sistematis, tetapi saling berkaitan satu sama lain. Pengumpulan data dengan cara membuat daftar pertanyaan untuk kemudian data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data primer, dimana data yang diperoleh melalui wawancara langsung pada pemilik UMKM.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Usaha

UMKM Madu Asy-Syifa adalah kelompok usaha di bidang Pembibitan dan Budidaya lebah yang menghasilkan produk madu. Produk madu yang dihasilkan akan dikemas ke dalam botol. Produk madu yang sudah dalam kemasan akan dijual di *outlet* atau toko madu milik UMKM Madu Asy-Syifa. Usaha produksi madu ini sudah berjalan selama 7 tahun, yaitu dimulai dari tahun 2017. Selama satu tahun pengelola dapat melakukan panen atau produksi madu sebanyak dua kali panen karena proses menunggu panen memakan waktu selama 6 bulan. Usaha budidaya madu ini memiliki 120 *box* yang masing-masing *box* terdapat satu sarang Madu. Di dalam *box* tersebut, lebah akan menghasilkan madu.

Proses panen lebah madu untuk diolah menjadi produk madu biasanya dilakukan di malam hari dengan menggunakan peralatan khusus. Para pekerja atau disebut sebagai petani madu melakukan panen ketika sarang madu yang ada di dalam *box* sudah mencapai minimum 10 kg. Pada saat panen, petani madu akan memproduksi 70% hasil panen untuk diolah menjadi produk madu dalam kemasan botol. Hal tersebut bertujuan agar lebah yang ada didalam *box* tidak kabur jika sarangnya di panen sampai habis. Dari 70% hasil panen dapat menghasilkan produk madu dalam kemasan 600ml sebanyak 10 botol.

Pengelola utama UMKM Madu Asy-Syifa adalah Bapak Dadan Ramdhan. Selain pengelola utama, usaha ini memiliki mitra, pekerja rutin, dan *freelance* yang membantu pengelolaan usaha. UMKM Madu Asy-Syifa sudah banyak mengalami pasang surut penjualan. Namun, ketika pandemi Covid-19 omset penjualan yang didapatkan merupakan omset paling besar selama berdirinya usaha tersebut. Hal itu karena banyak pelanggan atau konsumen yang melakukan pembelian dan pemesanan secara besar-besaran. Strategi penjualan produk madu juga tidak melakukan pemasaran secara masif, tetapi hanya mengandalkan pelanggan tetap dan ikut membuka *stand* dalam acara-acara besar, seperti HUT lembaga pemerintah daerah atau membuka *stand* di *event* yang ada di Kota Bandung salah satunya di Lapangan Gasibu.

UMKM Madu Asy-Syifa belum pernah melakukan manajemen laba atau merencanakan laba. Hal tersebut dapat diketahui dari hasil wawancara bahwa UMKM belum pernah menggunakan analisis *Cost Volume Profit* dalam merencanakan laba yang ingin dicapai. Oleh karena itu, laba yang diperoleh setiap bulan dari usaha ini kurang optimal. Selain itu, usaha ini belum melakukan pencatatan laporan keuangan secara keseluruhan, hanya mengandalkan informasi pemasukkan dan pengeluaran saja. Pada artikel ini, penulis akan melakukan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* untuk membantu UMKM Madu Asy-Syifa dalam menyusun laba berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan salah satu pengelola utama sekaligus pemilik usaha.



Gambar 1. Produk Madu

Penjualan dan pendapatan

Pada bulan Januari – April UMKM Madu Asy-Syifa telah melakukan 1 kali panen dengan total hasil panen sebanyak 600 kg. Dari hasil panen tersebut yang diambil untuk dijadikan produk madu adalah 70% dari 600 kg. Total hasil panen yang diproduksi menjadi produk madu adalah 420 kg. Pak Dadan mengatakan bahwa dari total 120 *box* sarang madu yang di panen pada periode tersebut hanya 60 *box* karena sisanya belum mencapai target untuk melakukan panen.

Produk madu yang dihasilkan dari hasil panen sebanyak 250 botol ukuran besar, 300 botol ukuran sedang, dan 800 botol ukuran kecil. Pada proses panen, madu yang dihasilkan akan lebih sedikit dari berat sarangnya. Harga jual madu masing-masing ukuran adalah Rp250.000,- per botol ukuran besar, Rp150.000,- per botol ukuran sedang, dan Rp60.000,- per botol ukuran kecil. Rata-rata penjualan per hari adalah 3 botol (1 botol ukuran besar, 1 botol ukuran sedang, 1 botol ukuran kecil). Namun, pada periode Januari – April, UMKM belum mengetahui omset penjualan per bulan sehingga UMKM belum mengetahui laba kotor per bulan yang dihasilkan. Dalam hal ini, penulis akan membuat analisis perhitungan *Cost Volume Profit* untuk memperkirakan perhitungan penjualan dan pendapatan selama periode tertentu.

a. Penjualan dan pendapatan per hari

$\text{Penjualan per unit botol} \times \text{harga jual per botol}$ (jika terjual masing-masing 1 botol per hari)

Tabel 1. Penjualan dan pendapatan per hari

Jenis botol	Unit terjual	Harga jual	Total
Ukuran Besar	1	Rp250.000,-	Rp250.000,-
Ukuran Sedang	1	Rp150.000,-	Rp150.000,-
Ukuran Kecil	1	Rp60.000,-	Rp60.000,-
	3		Rp460.000,-

b. Penjualan dan pendapatan per minggu

$\text{Penjualan per unit botol} \times \text{harga jual per botol}$

Tabel 2. Penjualan dan pendapatan per minggu

Jenis botol	Unit terjual	Harga jual	Total
Ukuran Besar	7	Rp250.000,-	Rp1.750.000,-
Ukuran Sedang	7	Rp150.000,-	Rp1.050.000,-
Ukuran Kecil	7	Rp60.000,-	Rp420.000,-
	21		Rp3.220.000,-

- c. Penjualan dan pendapatan per bulan
Penjualan per unit botol × harga jual per botol

Tabel 3. Penjualan dan pendapatan per bulan

Jenis botol	Unit terjual	Harga jual	Total
Ukuran Besar	28	Rp250.000,-	Rp7.000.000,-
Ukuran Sedang	28	Rp150.000,-	Rp4.200.000,-
Ukuran Kecil	28	Rp60.000,-	Rp1.680.000,-
	84		Rp12.880.000,-

- d. Penjualan dan pendapatan per enam bulan
Penjualan per unit botol × harga jual per botol (jika persediaan dihabiskan sebelum panen periode ke-2)

Tabel 4. Penjualan dan pendapatan per enam bulan

Jenis botol	Unit terjual	Harga jual	Total
Ukuran Besar	250	Rp250.000,-	Rp62.500.000,-
Ukuran Sedang	300	Rp150.000,-	Rp45.000.000,-
Ukuran Kecil	800	Rp60.000,-	Rp48.000.000,-
	1.350		Rp155.500.000,-

- e. Penjualan dan pendapatan per tahun
Penjualan per unit botol × harga jual per botol (jika hasil produksi dan penjualan periode ke-1 dan periode ke-2 konsisten)

Tabel 5. Penjualan dan pendapatan per tahun

Jenis botol	Unit terjual	Harga jual	Total
Ukuran Besar	500	Rp250.000,-	Rp125.000.000,-
Ukuran Sedang	600	Rp150.000,-	Rp90.000.000,-
Ukuran Kecil	1.600	Rp60.000,-	Rp96.000.000,-
	2.700		Rp311.000.000,-

Biasanya dari proses panen ke proses produksi sampai menjadi produk madu yang sudah dikemas melalui banyak tahapan. Adapun tahapan tersebut yaitu, pengolahan bibit, pengirisan sarang, penumbukan sarang madu, penyaringan madu, dan terakhir pengemasan produk. Produk yang sudah dikemas siap untuk dijual dan didistribusikan ke *outlet* atau toko. Tahapan tersebut biasanya membutuhkan waktu selama satu bulan sehingga setiap periode penjualan hanya 3 bulan sebelum memasuki masa panen periode selanjutnya atau *box* berikutnya.

Biaya-biaya

- a. Biaya Variabel

Tabel 6. Biaya Variabel

Keterangan	Jumlah
Biaya 25 sarang lebah (sudah termasuk lebah di dalamnya) @Rp1.200.000,-	Rp30.000.000,-
Biaya perawatan lebah (sudah termasuk pakan untuk satu tahun)	Rp12.000.000

Biaya kemasan botol (2.700 botol) @Rp5.000,-, s @3.000,-, k @1.000,-	Rp2.500.000,- Rp1.800.000,- Rp1.600.000,-
Biaya stiker untuk kemasan botol (2.700 stiker) @Rp1.000,-	Rp500.000,- Rp600.000,- Rp1.600.000,-
Biaya 6 petani lebah (<i>Freelance</i>) @Rp150.000,- per 7 kali (12 bulan)	Rp75.600.000
Biaya pekerja rutin	Rp18.000.000,-
Total Biaya	Rp144.200.000,-

b. Biaya Tetap

Tabel 7. Biaya Tetap

Keterangan	Jumlah
Alat produksi khusus/Mesin khusus	Rp3.000.000,-
Pisau (5 unit)	Rp100.000,-
Senter (3 unit)	Rp150.000,-
Sepatu bot (3 unit)	Rp450.000,-
Jeriken (6 unit)	Rp350.000,-
Ember (6 unit)	Rp150.000,-
Saringan (2 unit)	Rp30.000,-
Tumbukan	Rp300.000,-
Box (120 box)	Rp12.000.000,-
Etalase (2 unit)	Rp2.700.000,-
Meja dan kursi (5 set)	Rp10.000.000,-
Listrik dan Air Rp500.000,- per bulan	Rp6.000.000,-
Total	Rp35.230.000,-

c. Laporan Laba Kontribusi

Tabel 8. Laporan Laba Kontribusi 2024

	Total	In units
<i>Sales</i> (2.700)		
- Ukuran besar (500)	Rp125.000.000,-	Rp250.000,-
- Ukuran sedang (600)	Rp90.000.000,-	Rp150.000,-
- Ukuran kecil (1.600)	Rp96.000.000,-	Rp60.000,-
<i>Sales Total</i>	Rp311.000.000,-	
<i>(Variable Cost)</i>	<u>Rp144.200.000,-</u>	Rp53.400,-
<i>Contribution Margin</i>	Rp166.800.000,-	Rp61.800,-
<i>(Fixed Cost)</i>	<u>Rp35.230.000,-</u>	
<i>Net Income</i>	Rp131.570.000,-	

Berdasarkan data di atas dapat diketahui perhitungan analisis *Cost Volume Profit* UMKM Madu Asy-Syifa untuk tahun 2024:

a) *Analisis Break Even Point (BEP)*

Contribution Margin Method

Contribution Margin Method dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$BEP \text{ in units sold} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Unit Contribution Margin}}$$

$$\begin{aligned} BEP \text{ in units sold} &= \frac{Rp35.230.000,-}{Rp61.800,-} \\ &= 570 \text{ units} \end{aligned}$$

Dari 570 unit produk madu yang menggambarkan kondisi *Break Even Point*, jika didistribusikan ke masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut:

<i>Product</i>	<i>Percentage</i>	<i>BEP in units sold</i>
Ukuran besar	18,52%	105
Ukuran sedang	22,22%	127
Ukuran kecil	59,26%	338

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *Break Even Point* memberikan informasi bahwa untuk mencapai BEP dalam unit penjualan. UMKM Madu Asy-Syifa harus mampu melakukan penjualan produk sebanyak 570 unit dengan rincian penjualan 105 unit produk ukuran besar, 127 unit produk ukuran sedang, dan 338 unit produk ukuran kecil agar UMKM Madu Asy-Syifa tidak mengalami kerugian.

$$BEP \text{ in total sales rupiah} = BEP \text{ in units sold} \times \text{Product selling price}$$

<i>Product</i>	<i>BEP in units sold</i>	<i>Product selling price</i>	<i>BEP in total sales rupiah</i>
Ukuran besar	105	Rp250.000,-	Rp26.250.000,-
Ukuran sedang	127	Rp150.000,-	Rp19.050.000,-
Ukuran kecil	338	Rp60.000,-	Rp20.280.000,-
Total	507	Rp460.000,-	Rp65.580.000,-

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *Break Even Point* memberikan informasi bahwa untuk mencapai BEP dalam rupiah penjualan, UMKM Madu Asy-Syifa harus mampu melakukan penjualan sebesar Rp65.580.000,-.

b) *Contribution Margin Ratio (CMR)*

Contribution Margin (CM)

$$CM = \text{Sales} - \text{Variable Costs}$$

$$\begin{aligned} CM &= Rp311.000.000,- - Rp144.200.000,- \\ &= Rp166.800.000,- \end{aligned}$$

Contribution Margin Ratio (CMR)

$$CMR = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} CMR &= \frac{Rp166.800.000,-}{Rp311.000.000,-} \times 100\% \\ &= 53,6\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *Contribution Margin Ratio*, ini berperan penting dalam mengambil keputusan bisnis karena menunjukkan bahwa total penjualan mempengaruhi *Contribution Margin*. Pada tahun 2024, UMKM Madu Asy-Syifa memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 53,6%.

c) *Analisis Margin of Safety*

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety} &= \text{Total Sales} - \text{Break Even Sales} \\ &= Rp311.000.000,- - Rp65.580.000,- \\ &= Rp245.420.000,- \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *Margin of Safety* memberikan informasi bahwa maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan dengan maksimum Rp245.425.000,- agar usaha tidak mengalami kerugian.

d) *Analisis Degree of Operating Leverage*

$$\begin{aligned} \text{Degree of Operating Leverage} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Net Income}} \\ &= \frac{Rp166.800.000,-}{Rp131.570.000,-} \\ &= 1,27 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, analisis *Degree of Operating Leverage* menunjukkan bahwa *Contribution Margin* 1,27 kali dari *Net Income*.

5. PENUTUP

Perhitungan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sangat penting dilakukan oleh suatu usaha untuk memperkirakan, merencanakan, dan menyusun laba yang ingin diperoleh. Hasil akhir dari perhitungan CVP tersebut akan menjadi suatu metode dalam manajemen laba usaha. UMKM Madu Asy-Syifa saat ini belum pernah melakukan perhitungan analisis CVP sehingga belum dapat memaksimalkan laba secara optimal. Metode yang saat ini digunakan UMKM Madu Asy-Syifa hanya mencatat jumlah pengeluaran dan pemasukkan.

Berdasarkan data yang dilakukan ketika observasi dan wawancara secara langsung dengan menggunakan perhitungan analisis CVP memberikan beberapa informasi penting. Gambaran dari informasi tersebut adalah UMKM Madu Asy-Syifa harus mampu melakukan penjualan produk madu sebanyak 570 unit dengan rincian penjualan 105 unit produk ukuran besar, 127 unit produk ukuran sedang, dan 338 unit produk ukuran kecil serta mampu melakukan penjualan dan memperoleh pendapatan sebesar Rp65.850.000,- selama satu tahun agar mencapai kondisi *Break Even Point*, memperoleh 53,6%

Contribution Margin Ratio, maksimum penurunan *Margin of safety* dalam rupiah sebesar Rp245.425.000,-, dan *Degree of Operating Leverage* sebesar 1,27 kali dari *Net Income*. Penulis menyarankan UMKM Madu Asy-Syifa untuk konsisten menggunakan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* untuk dapat memanajemen laba dan memperoleh informasi tentang *Break Even Point*, *Contribution Margin Ratio*, *Margin of safety*, dan *Degree of Operating Leverage* agar tidak mengalami kerugian.

6. DAFTAR RUJUKAN

- Abror, M., Balqish, A. T., & Bastomi, M. (2023). Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747. *Manajemen Ekonomi Akuntansi Bisnis Digital dan Kewirausahaan (MEKANISDA)*, 1(2), 60-66. <https://ejurnal.mitrakreasicendekia.com/index.php/mekanisda/article/view/48>
- Alfarisi, M., & Bastomi, M. (2023). Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP). *Manajemen Ekonomi Akuntansi Bisnis Digital dan Kewirausahaan (MEKANISDA)*, 1(2), 67-72. <https://ejurnal.mitrakreasicendekia.com/index.php/mekanisda/article/view/49>
- Bastomi, M., Sudarmiatin, S., & Hermawan, A. (2023). Cost Volume Profit (CVP) Analysis As A Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs. *Asian Journal of Management, Entrepreneurship and Social Science*, 3(02), 144-160. <https://mail.ajmesec.com/index.php/ajmesec/article/view/303>
- Hasanah, N., Anisah, S., Susanto, M. B., & Adiyanto, M. R. (2023, October). Cost Volume Profit Analysis as a Profit Planning Tool (Case Study of CV Barokah Jaya in Mojokerto). In *Proceeding International Conference on Economy, Management, and Business (Volume 1, 2023)* (Vol. 1, No. 1, pp. 975-983). <https://conference.trunojoyo.ac.id/pub/icembus/article/view/276>
- Haryantini, H. (2022). BEP Analysis & Risk Management In the Decision Making of the Declaration of Bankruptcy. *Adpebi Science Series*. <https://adpebipublishing.com/index.php/AICMEST/article/view/49>
- Hikmatullah, I., Harianto, F. D., Gufron, M. R., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 2(2), 241-249. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu. *Research in Accounting Journal (RAJ)*, 1(2), 291-297. <https://doi.org/10.37385/raj.v1i2.243>

- Safitri, F. D., Yiarti, N. C., & Fitriya, E. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada CV. Obor Inti Boga Jember. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(4), 1509-1520. <https://doi.org/10.56799/jim.v2i4.1459>
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu?. *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2), 054-062. <https://doi.org/10.37859/mrabj.v1i2.1915>