



## Analisis Penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* Untuk Perencanaan Laba pada UMKM Telur Gulung Aje

Aflah Dinata<sup>1</sup>, Muhammad Fajar A.D<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Akuntansi, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

<sup>2</sup>Dosen Akuntansi Manajemen, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

<sup>1</sup>[Aflahdinata553@email.com](mailto:Aflahdinata553@email.com), <sup>2</sup>[Fajarad086@email.com](mailto:Fajarad086@email.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* sebagai alat bantu manajerial dalam perencanaan laba pada UMKM Telur Gulung Aje. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang mencakup biaya bahan baku, biaya overhead, dan biaya tenaga kerja selama satu bulan operasional. Penelitian ini tidak memanfaatkan analisis seperti perunit produk karena keterbatasan data yang tersedia, melainkan menggunakan pendekatan data agregat untuk menghitung kontribusi margin, break-even point, dan target laba. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun UMKM tidak mencatat data penjualan secara rinci, pendekatan *CVP* tetap dapat memberikan gambaran yang jelas tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan. Temuan ini memberika implikasi praktis bagi UMKM dalam meningkatkan efisiensi biaya dan Menyusun strategi perencanaan laba yang lebih baik.

**Kata Kunci:** *Cost-Volume-Profit (CVP)*, Perencanaan Laba, UMKM, Efisiensi Biaya

### PENDAHULUAN

UMKM merupakan sektor ekonomi yang memegang peranan strategis dalam meningkatkan perekonomian nasional, terutama dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan, seperti perencanaan laba yang tidak terarah akibat kurangnya penerapan metode analisis keuangan. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)* adalah alat yang efektif untuk membantu pelaku usaha dalam menentukan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang diharapkan. Penerapan analisis *CVP* pada UMKM Telur Gulung AJE di kota padang menjadi relevan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mencapai target laba yang diinginkan.

Analisis *CVP* memungkinkan pelaku usaha memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan laba yang dihasilkan. Penelitian oleh (Sukrisno Agoes, 2020) menunjukkan bahwa *Cost-Volume-Profit (CVP)* menjadi alat penting dalam pengambilan keputusan strategis, terutama dalam menentukan titik impas dan margin kontribusi. Selain itu, (Siregar dan Wahyuni, 2018) mengungkapkan bahwa UMKM yang menerapkan *Cost-Volume-Profit (CVP)* memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap struktur biaya, sehingga mampu bertahan dalam persaingan pasar. Dengan memanfaatkan *Cost-Volume-Profit (CVP)*, UMKM dapat merancang strategis penjualan yang lebih efektif dan meningkatkan daya saing usahanya ditengah ketidakpastian pasar.

Penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* membantu pemilik usaha dalam Menyusun perencanaan laba yang realistis dan terukur berdasarkan analisis biaya dan volume penjualan. (Rahmawati, 2021) mencatat bahwa UMKM yang menggunakan *Cost-Volume-Profit (CVP)* memiliki peluang lebih besar untuk mencapai target laba dibandingkan dengan UMKM yang tidak menerapkannya. Kemudian, penelitian oleh (Hidayat dan Sulistiyo, 2019) menegaskan bahwa *Cost-Volume-Profit (CVP)* membantu UMKM dalam mengidentifikasi area yang memerlukan penghematan biaya tanpa mengurangi kualitas produk. Dengan demikian, *Cost-Volume-Profit (CVP)* dapat menjadi alat penting dalam menyusun perencanaan keuangan yang strategis berbasis data.

Meskipun *Cost-Volume-Profit (CVP)* memiliki banyak manfaat, beberapa UMKM menghadapi kendala dalam penerapannya, seperti kurangnya pemahaman terhadap teknik analisis ini. Penelitian oleh (Sari dan Putra, 2020) menunjukkan bahwa kurangnya literasi keuangan menjadi salah satu faktor utama yang menghambat UMKM dalam memanfaatkan *Cost-Volume-Profit (CVP)*. Selain itu, Studi yang dilakukan oleh (Nugroho, 2017) menemukan bahwa UMKM cenderung tidak memiliki data keuangan yang terstruktur, sehingga sulit untuk mengimplementasikan metode *Cost-Volume-Profit (CVP)* secara efektif. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM agar mampu memanfaatkan *CVP* sebagai alat perencanaan laba.

UMKM Telur Gulung AJE di kota padang adalah salah satu usaha mikro yang dapat berpotensi berkembang dengan memanfaatkan metode *CVP* untuk meningkatkan perencanaan laba. Berdasarkan penelitian (Wahyuni dan Lestari, 2022), penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* pada UMKM makanan ringan membantu pelaku usaha dalam

menentukan strategi penetapan harga yang kompetitif dan mengoptimalkan margin laba. Hal ini juga didukung oleh (Supriyadi dan Kartika, 2021) yang mengungkapkan bahwa *Cost-Volume-Profit (CVP)* dapat menjadi alat diagnostik untuk mengidentifikasi produk dengan kinerja terbaik. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Cost-Volume-Profit (CVP)* pada UMKM telur gulung AJE untuk memberikan rekomendasi strategis dalam meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha.

## LANDASAN TEORI

### Perilaku Biaya

Menurut (Hery, 2016 : 109-112), definisi biaya tetap, biaya variabel dan semi variabel adalah sebagai berikut:

- a. Biaya Tetap  
Biaya tetap adalah biaya yang dalam jumlah total ( sampai dengan batas atau rentang kisaran unit tertentu dan periode waktu tertentu ) akan tetap konstan meskipun tingkat *output* berubah.
- b. Biaya Variabel  
Biaya variabel adalah biaya yang dalam jumlah total akan bervariasi besarnya secara proposional terhadap perubahan *output*. Total biaya variabel akan naik Ketika *output* naik, dan sebaliknya akan turun Ketika *output* yang dihasilkan juga turun.
- c. Biaya Semi Variabel  
Biaya campuran ( semi variabel ) adalah biaya yang memiliki komponen tetap maupun variabel.

### Laba

Menurut (Harahap, 2015:303), Mengungkapkan bahwa laba merupakan perbedaan realisasi pendapatan yang berasal dari transaksi suatu perusahaan pada kurun waktu tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut.

### *Cost-Volume-Profit Analysis*

Analisis biaya-volume-laba (*Cost-Volume-Profit analysis*) merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan pemasaran mempengaruhi laba operasi, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel per unit, total biaya tetap, harga jual dan tingkat *output*. Dengan kata lain, analisis biaya-volume-laba menguji perilaku total pendapatan, total biaya, dan laba operasi Ketika terjadi perubahan dalam tingkat *output* (Hery, 2016:116).

### Analisis Margin Kontribusi

Margin Kontribusi (*contribution margin*) menunjukkan mengapa laba operasi berubah Ketika jumlah unit yang terjual berubah. Margin kontribusi diperoleh dari hasil pengurangan total pendapatan dengan total biaya variabel. Margin kontribusi bisa juga dihitung dengan cara mengkalikan besarnya margin kontribusi per unit dengan jumlah unit yang terjual. Sebagai kesimpulan, margin kontribusi mencerminkan sejumlah pendapatan dikurangi biaya variabel yang berkontribusi menutup biaya tetap. Setelah semua biaya tetap terpenuhi, margin kontribusi yang masih tersisa akan menciptakan laba operasi (Hery, 2016: 118-119).

### Analisis Titik Impas (*Break-Event-Point*)

Titik impas (*Break Event Point*) adalah jumlah penjualan *output* yang akan menyamakan total pendapatan dengan total biaya. Dengan kata lain titik impas adalah jumlah unit yang terjual yang akan menghasilkan laba operasi sebesar Rp. 0 ( nol rupiah ) (Hery, 2016:120).

### Analisis Batas Aman (*Margin Of Safety*)

*Margin of safety (MOS)* menunjukkan berapa banyak penjualan boleh menyimpang dari jumlah yang telah ditetapkan ( dianggarkan ) sebelum perusahaan mulai menderita kerugian (Hery, 2016:121).

### Analisis Operating Leverage

*Operating Leverage* adalah penggunaan biaya tetap untuk meningkatkan perubahan dalam tingkat laba yang lebih tinggi saat aktivitas penjualan berubah (Mowen et al., 2017).

### Perencanaan Laba

Perencanaan adalah fungsi paling dasar dari fungsi manajemen lainnya. Fungsi perencanaan dan fungsi-fungsi kegiatan manajerial lainnya saling berhubungan, saling tergantung dan saling berinteraksi (Fauzi dan Rita, 2018:18).

### Metode Pemisahan Biaya

Menurut Samryn(2012: 48), pemisahan unsur biaya tetap dan biaya variabel dari semi variabel dapat di lakukan dengan menggunakan metode berikut ini:

- a. Metode diagram pancar
- b. Metode tinggi rendah
- c. Metode kuadrat kecil

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan penerapan analisis *Cost-Volume-Profit ( CVP )* pada UMKM Telur Gulung AJE, sedangkan pendekatan kuantitatif diterapkan untuk menganalisis data numerik, seperti biaya, harga jual, volume produksi dan target laba.

### Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif berupa informasi seluruh penjualan dan biaya yang di butuhkan dalam kegiatan penelitian untuk menganalisa perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit*.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer dalam penelitian ini, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari pihak UMKM Telur Gulung AJE melalui wawancara. Sedangkan data sekunder dapat diperoleh dari dokumen UMKM, buku, literatur, jurnal dan sumber lainnya.

### Metode Analisis

Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini melewati tahap-tahap sebagai berikut:

#### a. Margin Kontribusi

Margin kontribusi digunakan untuk menghitung perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Untuk menentukan Margin Kontribusi dapat dihitung dengan menggunakan rumus sbb:

$$1. \text{ Margin Kontribusi} = \text{penjualan} - \text{biaya variabel}$$

Untuk menentukan Rasio Margin Kontribusi dapat dihitung dengan rumus:

$$2. \text{ Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

#### b. Analisis BEP ( Break Even Point ) yang manerangkan suatu Teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

##### 1. Break Event Point (dalam rupiah penjualan)

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

##### 2. Break Event Point (dalam Unit)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Break Event Point (penjualan)}}{\text{Harga jual unit}}$$

#### c. Analisis Margin Of Safety (tingkat keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian.

Dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total penjualan} - \text{Titik Impas}$$

Untuk menentukan Rasio Margin Of Safety dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Margin Of Safety Ration} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total penjualan}} \times 100 \%$$

#### d. Operating Leverage, Total Operating Leverage ( TOL ) merupakan suatu ukuran yang menunjukkan besarnya perubahan laba akibat perubahan penjualan pada periode tertentu. TOL dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$\text{Total Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

UMKM Telur Gulung AJE memproduksi produk berupa telur gulung dengan 5 (lima) varian. Berikut adalah data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel UMKM Telur Gulung AJE Bulan Oktober dan November Tahun 2024.

Tabel 1. Data Penjualan Produk

Keterangan	Oktober	November
Telur Gulung Sosis	Rp. 8.928.000	Rp. 2.160.000
Telur Gulung Nugget	Rp. 15.624.000	Rp. 7.200.000
Telur Gulung Otak-Otak	Rp. 11.160.000	Rp. 10.080.000
Telur Gulung Bihun Gulung	Rp. 2.232.000	Rp. 1.440.000
Telur Gulung Bakso	Rp. 3.348.000	Rp. 5.760.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 41.292.000</b>	<b>Rp. 26.640.000</b>

UMKM Telur memproduksi 5 (lima) selama bulan Oktober

Sumber: UMKM Telur Gulung AJE bulan Oktober dan November tahun 2024

Gulung AJE jenis telur gulung dan November tahun

2024 yaitu sosis, nugget, otak-otak, bihun gulung, bakso. Pada bulan Oktober tahun 2024 total penjualan kelima jenis telur gulung tersebut sebesar Rp. 41.292.000,-. Dan bulan November tahun 2024 sebesar Rp. 26.640.000,-.

Tabel 2. Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel bulan Oktober tahun 2024

Keterangan Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		Rp. 10.562.000
Biaya Kemasan		Rp. 1.206.000

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.600.000	
Biaya Overhead		
Air Galon		Rp.180.000
Minyak		Rp. 3.360.000
Gas		Rp. 504.000
Listrik	Rp. 200.000	
Total	Rp. 3.800.000	Rp. 15.812.000

Sumber: Data Olahan bulan Oktober tahun 2024

Tabel 2 menunjukkan hasil olahan Biaya Semi Variabel menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada UMKM Telur Gulung AJE selama Bulan Oktober Tahun 2024. Dimana total Biaya Tetap sebesar Rp. 3.800.000,-. Dan total Biaya Variabel Rp. 15.812.000,-.

Tabel 3. Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel bulan November tahun 2024

Keterangan Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		Rp. 7.200.000
Biaya Topping		Rp. 1.632.000
Biaya Kemasan		Rp. 926.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.600.000	
Biaya Overhead		
Air gallon		Rp. 150.000
Minyak		Rp. 2.520.000
Gas		Rp. 504.000
Listrik	Rp. 200.000	
Total	Rp. 3.800.000	Rp. 12.932.000

Sumber: Data Olahan bulan November tahun 2024

## Pembahasan

Dalam perencanaan laba untuk Cost-Volume-Profit Analysis akan dihitung analisis Margin Kontribusi, *Break Even Point* atau Titik Impas, *Margin Of Safety* atau batas aman dan *Total Operating Leverage*.

### a. Margin Kontribusi

Margin kontribusi dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{penjualan} - \text{biaya variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Tabel 4. Margin Kontribusi bulan Oktober dan November tahun 2024

Margin Kontribusi	Bulan Oktober	Bulan November
Penjualan	Rp. 4.292.000	Rp. 26.640.000
Biaya Variabel	(Rp. 15.812.000)	(Rp. 12.932.000)
Margin Kontribusi	Rp. 25.480.000	Rp. 13.708.000
Rasio Margin Kontribusi	0,61706868	0,51726726

Sumber: Data Olahan bulan Oktober dan bulan November tahun 2024

$$\text{Rasio Margin Kontribusi (Oktober th 2024)} = \frac{\text{Rp. 25.480.000}}{\text{Rp. 41.292.000}} \times 100 = 0,61706868 \text{ atau } 61,706868\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi (November th 2024)} = \frac{\text{Rp. 13.780.000}}{\text{Rp. 26.640.000}} \times 100 = 0,51726726 \text{ atau } 51,726726\%$$

Berdasarkan table 4 rasio margin kontribusi sangat penting karena akan menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh perubahan total penjualan UMKM Telur Gulur AJE. Rasio Margin Kontribusi pada bulan Oktober tahun 2024 sebesar 0,61706868 atau 61,706868% dan bulan November tahun 2024 sebesar 0,51726726 atau 51,726726%.

### b. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

Titik impas UMKM dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Break Event Point (Dalam Rupiah Penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Break Event Point (Dalam Unit)} = \frac{\text{Break Event Point (penjualan)}}{\text{Harga jual unit}}$$

$$\text{Titik impas (Oktober tahun 2024)} = \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{0,61706868} = \text{Rp. 6.158.148} \text{ atau } = \frac{\text{Rp. 6.158.148}}{\text{Rp. 2000}} = 3.075 \text{ unit.}$$

$$\text{Titik impas (November tahun 2024)} = \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{0,51726726} = \text{Rp. 7.346.299} \text{ atau } = \frac{\text{Rp.7.346.299}}{\text{Rp. 2000}} = 3.673 \text{ unit.}$$

Berdasarkan perhitungan diatas titik impas pada bulan Oktober tahun 2024 sebesar Rp. 6.158.148,-. Atau sebanyak 3.075 unit.yang pada bulan oktober tahun 2024 total penjualan UMKM sebesar Rp. 41.292.000,- yang berarti UMKM tidak mengalami kerugian melainkan mendapatkan laba. Kemudian pada bulan November 2024 titik impas dicapai sebesar Rp. 7.346.299,-. Atau sebanyak 3.673 unit. Yang pada bulan November tahun 2024 total penjualan UMKM sebesar Rp. 26.640.000,- yang berarti perusahaan tidak mengalami kerugian melainkan laba, meskipun pada bulan November penjualan UMKM menurun tapi perusahaan tetap dapat menghasilkan laba berdasarkan perhitungan titik impas tersebut.

#### c. Batas aman (*Margin Of Safety*)

Batas aman perusahaan dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total penjualan} - \text{Titik Impas}$$

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Of Safety (Oktober th 2024)} = \text{Rp. 41.292.000} - \text{Rp. 6.158.148} = \text{Rp. 35.133.852}$$

$$\text{Margin Of Safety (November th 2024)} = \text{Rp. 26.640.000} - \text{Rp. 7.346.299} = \text{Rp. 19.293.701}$$

$$\text{Margin Of Safety (Oktober th 2024)} = \frac{\text{Rp. 35.133.852}}{\text{Rp. 41.292.000}} \times 100\% = 0,85086341$$

$$\text{Margin Of Safety (November th 2024)} = \frac{\text{Rp. 19.293.701}}{\text{Rp. 26.640.000}} \times 100\% = 0,72423802$$

*Margin Of Safety* merupakan alat yang dapat memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Angka *Margin Of Safety* akan memberikan petunjuk mengenai jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan atau dianggarkan sekaligus tidak mengakibatkan kerugian. Berdasarkan perhitungan diatas UMKM Telur Gulung AJE masih dalam batas aman. Berdasarkan perhitungan diatas batas aman pada bulan oktober th 2024 sebesar Rp. 35.133.852,- dan rasio batas aman sebesar 0,85086341. Dan pada bulan November th 2024 batas aman UMKM sebesar Rp. 19.293.701,- dan rasio batas aman sebesar 0,72423802.

#### d. Analisis Operating Leverage

*Operating Leverage* dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Total Operating leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{laba bersih}}$$

$$\text{TOL (Oktober th 2024)} = \frac{\text{Rp.25.480.000}}{\text{Rp.21.680.000}} = 1,17527675 \text{ atau } 1,18$$

$$\text{TOL (November th 2024)} = \frac{\text{Rp.13.708.000}}{\text{Rp. 9.908.000}} = 1,38352846 \text{ atau } 1,38$$

Presentase penurunan penjualan bulan oktober ke bulan November:

$$\text{Penjualan bulan Oktober} = \text{Rp. 41.292.000}$$

$$\text{Penjualan bulan November} = \text{Rp. 26.640.000}$$

$$\text{Presentase Penurunan} = \frac{\text{Rp. 41.292.000} - \text{Rp. 26.640.000}}{\text{Rp. 41.292.000}} \times 100$$

$$\text{Presentase Penurunan} = \frac{\text{Rp.14.652.000}}{\text{Rp. 41.292.000}} \times 100$$

$$\text{Presentase Penurunan} = 0,3548 \times 100$$

$$\text{Presentase Penurunan} = 35,48\% \text{ atau } 35\% \text{ atau } 0,35$$

Berdasarkan perhitungan diatas *TOL* atau *Total Operating Leverage* UMKM Telur Gulung AJE pada bulan Oktober tahun 2024 sebesar 1,18 dan *TOL* untuk bulan November tahun 2024 sebesar 1,38. Berdasarkan dari data diatas dapat dilihat bahwasannya selama periode bulan oktober ke bulan November UMKM mengalami penurunan penjualan yang disebabkan oleh faktor eksternal yaitu kota padang pada bulan November mengalami musim hujan yang dapat dilihat berpengaruh terhadap penjualan dan laba UMKM. Maka jika ada nya penurunan penjualan sebesar 35% atau 0,35 maka laba bersih akan menurun sebesar 41,3% ( $0,35 \times 1,18$ ).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis pada UMKM Telur Gulung AJE Mengenai “ Penerapan *Cost-Volume-Profit* untuk perencanaan Laba Pada UMKM Telur Gulung AJE”. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan bahwa dapat diketahui Analisis *Cost Volume Profit* dapat digunakan UMKM untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan. Hal ini menggunakan perhitungan Margin Kontribusi, Analisis titik impas, *Margin Of Safety*, dan *Operating Leverage*.
- b. UMKM Telur Gulung AJE mengalami penurunan pendapatan dan laba dibulan November. Dimana penjualan menurun sebesar 35% atau Rp. 14.652.000,-. Dan laba sebesar 41,3% atau sebesar Rp. 17.283.360,-. Yang menyebabkan penurunan margin kontribusi, *margin of safety* dan kenaikan titik impas UMKM. Hal ini disebabkan karena oleh adanya faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan yaitu cuaca dikota padang yang pada bulan November musim hujan. Sehingga mengakibatkan penurunan pada penjualan.

#### Saran

- a. UMKM dapat menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* dalam perencanaan laba untuk kelangsungan UMKM agar nantinya dapat mengetahui, menganalisa dan menetapkan perencanaan laba yang diinginkan perusahaan, meminimalisir kerugian serta memanfaatkan biaya-biaya yang dikeluarkan secara efektif dan efisien.
- b. UMKM harus memaksimalkan atau meningkatkan pemasaran melalui promosi dimedia sosial agar dapat menjangkau *costumer* yang lebih luas.
- c. UMKM dapat merencanakan terkait faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang dapat menurunkan penjualan seperti cuaca yang sangat berpengaruh pada penjualan karena memang pembeli harus berkunjung langsung ketempat untuk memperoleh produk. Maka UMKM bisa membuat strategi seperti:
  1. Pemesanan via wa, dan instagram
  2. Strategi pengiriman langsung ke pelanggan atau disebut Direct-to-consumer deliveryStrategi ini dapat meminimalisir resiko akibat ketidakpastian lingkungan seperti cuaca. Meskipun membutuhkan tambahan biaya dan penulis rasa ini tetap relevan jika strategi selaras dengan peningkatan pendapatan UMKM.
- d. UMKM dapat merencanakan asumsi penambahan atau penurunan laba untuk masing-masing analisis pada periode berikutnya sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan dan mengantisipasi penurunan pendapatan agar UMKM tidak mengalami kerugian.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Syafri, H. &. (2015). Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Yulianto, Z. (2018, Mei). Analisis Biaya Volume Laba Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Es Batu Cemplog Di Samplang. *AKTIVA jurnal Akuntansi*, 3(1), 76-89. From <https://bit.ly/3tNlzVr>
- Maryanne M. Mowen, D. R. (2017). Dasar-dasar Akuntansi Manajerial (5 ed.). Jakarta: Salemba empat.
- Samryn, L. (2012). Akuntansi Manajemen “Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi” (Revisi ed.). Jakarta: Kencana Prenada Media Group. From <https://bit.ly/3hI8JFJ>
- H. Fauzi, H. R. (2018). Pengantar Manajemen (Revisi ed.). Lampung: Penerbit Andi. Ahalik, T. S. (2014). Mahir Akuntansi: Akuntansi Biaya Dan Manajemen. Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer.
- Garrison, dkk. (2013). Akuntansi Manajerial (14 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Aulia, F. U. (2018, June 110-129). Penerapan Cost Volume and Profit Analysis sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba ada Pabrik Paving wahyu Agung. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5(1). From <https://bit.ly/3AhWdE1>
- Blewer, G. N. (2013). Akuntansi Manajerial (Empat Bela). Jakarta: Salemba Empat.
- Hery. (2016). Akuntansi Perusahaan Dagang Dan Manufaktur. (Adipramono, Ed.) Jakarta: PT Grasindo.
- Irvani, H.F. (2018). Pengantar Manajemen (Revisi ed.). Lampung: Penerbit Andi.
- Samryn, L. (2012). Akuntansi Manajemen “Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi” (Revisi ed.). Jakarta: Kencana Predana Media Group. From