Journal of Innovative and Creativity
Journal Homepage: https://joecy.org/index.php/joecy
e-mail: journaljoecy@gmail.com

Faculty of Education
University of Pahlawan Tuanku Tambusai
ISSN 2775-771X (Online)
ISSN 2962-570X (Prin ted)
6 (1) 2026, Page: 23350-23359

PENGARUH ANALISIS HUBUNGAN BIAYA VOLUME LABA TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA USAHA MIKRO KULINER DI KOTA MEDAN

Rentiana Hasugian[1], Santana Tampubolon[2], Desnora Sianturi[3], Plora Manullang[4]

[1,2,3,4]UNIVERSITAS HKBP NOMMENSEN

rentiana2005@gmail.com, santanamariatampubolon@gmail.com, desnorasianturi2021@gmail.com, Ploramanullang4@gmail.com

Published: April , 2026

ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba pada UMKM Ayam Geprek Chintia melalui pendekatan Cost Volume Profit (CVP). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan data sekunder untuk mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dalam mendukung pengambilan keputusan keuangan. Analisis CVP digunakan untuk menghitung titik impas dan margin keamanan serta mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penurunan laba disebabkan oleh tingginya biaya operasional serta fluktuasi harga bahan baku yang tidak diimbangi dengan penyesuaian harga jual. Kondisi tersebut berdampak pada menurunnya margin keuntungan dan efektivitas pengendalian biaya. Penelitian ini juga menegaskan pentingnya strategi pengendalian biaya dan penetapan harga yang adaptif dalam menjaga keberlanjutan usaha. Keterbatasan penelitian terletak pada objek tunggal dan penggunaan data sekunder, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi secara luas. Namun demikian, penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi perencanaan laba UMKM melalui penerapan analisis CVP untuk meningkatkan efisiensi dan kinerja keuangan.

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Biaya, Pendapatan, Analisis CVP

© The Author(s). 2021 Open Access This article is licensed under a Creative Commons Atibution 4.0 International License, which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons licence, and indicate if changes were made. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons licence, unless indicated otherwise in a credit line to the material. To view a copy of this licence, visit http://creativecommons.org/licenses/by/4.0

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan perusahaan untuk merencanakan dan mengendalikan laba menjadi faktor kunci bagi keberlangsungan usaha. Perencanaan laba (profit planning) bukan hanya alat pengendalian internal, tetapi juga berfungsi sebagai pedoman strategis dalam pengambilan keputusan jangka pendek maupun jangka panjang. Menurut Hansen dan Mowen (2015), perencanaan laba merupakan proses penyusunan sasaran keuangan yang hendak dicapai perusahaan, disertai langkah-langkah taktis untuk mencapainya melalui pengelolaan pendapatan dan pengendalian biaya. Dengan demikian, perencanaan laba dapat dipahami sebagai bagian penting dari sistem manajemen yang menitikberatkan pada keseimbangan antara biaya, tingkat penjualan, dan keuntungan.

UMKM memiliki peran yang sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam mendukung keberlangsungan aktivitas ekonomi masyarakat menengah ke bawah agar tetap produktif (Abror, Balqish, & Bastomi, 2023). Dengan jumlah mencapai 99,99% dari seluruh entitas ekonomi di Indonesia, yang meliputi usaha mikro, kecil, dan menengah, UMKM terbukti menjadi

pilar utama perekonomian nasional. Keberadaannya mampu mendorong pertumbuhan ekonomi, memperluas akses berusaha, serta berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja dan pengurangan tingkat pengangguran (Grendwipradita & Yasin, 2023). Selain itu, UMKM juga berperan dalam pemerataan hasil pembangunan (Mulya, 2019). Di sisi lain, penerapan akuntansi yang efektif dapat menjadi fondasi penting bagi UMKM dalam mendukung proses pengambilan keputusan manajerial (Sitio & Juliati, 2023).

Keuntungan merupakan aspek yang sangat penting dalam operasional perusahaan dan menjadi tujuan utama yang ingin dicapai. Laba yang optimal dapat diperoleh melalui pengendalian biaya yang efektif (Dyatri Utami Arina Absari, 2023). Menurut Mulyani dan Kamilah (2023), untuk mencapai keuntungan yang diharapkan, pelaku usaha perlu melakukan perhitungan yang tepat dan menyeluruh. Perhitungan biaya yang komprehensif akan membantu dalam menetapkan harga jual yang mampu menutup seluruh biaya produksi sekaligus memberikan margin keuntungan yang diinginkan bagi perusahaan (Setiawan, Yuliansyah, & Gamayuni, 2022).

Hasibuan dkk. menyatakan bahwa salah satu sumber informasi yang dapat digunakan untuk menilai kondisi serta perkembangan perusahaan adalah laporan keuangan yang disusun secara berkala, misalnya setiap akhir bulan, sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengelolaan perusahaan. Menurut Bastomi, Sudarmiatin, dan Hermawan (2023), pencapaian tujuan perusahaan seperti peningkatan pendapatan dan perluasan eksistensi akan mendorong pertumbuhan perusahaan (Hasibuan, Nurbaiti, & Daulay, 2023). Beykaei, Abekah, dan Rahim (2020) juga menyatakan bahwa agar tetap kompetitif, organisasi perlu memiliki perencanaan penjualan dan biaya yang efektif guna mencapai keuntungan yang optimal. Untuk memperoleh laba maksimal, pelaku usaha perlu merencanakan komponen-komponen yang memengaruhi keuntungan, seperti biaya, volume penjualan, dan produksi. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah analisis biaya, volume, dan laba, yang dikenal sebagai analisis Cost Volume Profit (CVP) (Setyawati, Usman, & Fidyah, 2023).

Analisis CVP menitikberatkan pada keterkaitan antara biaya, volume penjualan, harga jual, serta laba operasional. Melalui analisis ini, manajemen dapat mengetahui besarnya margin kontribusi yang diperoleh serta jumlah penjualan yang dibutuhkan agar perusahaan tetap berada pada kondisi impas. Apabila penjualan melebihi titik impas, perusahaan akan memperoleh keuntungan, sedangkan jika berada di bawahnya, perusahaan akan mengalami kerugian (Yanto, 2020). Yanto (2020) juga menjelaskan bahwa akuntan manajerial perlu menghitung biaya, pendapatan, serta merencanakan laba dan aspek lainnya untuk mendukung perencanaan dan pengendalian operasional. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan analisis CVP, terutama di tengah persaingan usaha yang semakin kompleks dalam memenuhi kepuasan pelanggan.

Adlina Ritonga dkk. (2019) menyatakan bahwa tujuan utama perusahaan adalah mengoptimalkan laba sekaligus meningkatkan nilai perusahaan. Peningkatan nilai tersebut dapat dicapai apabila perusahaan mampu menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan harapan guna menunjang seluruh aktivitas bisnisnya (Rossa, 2022). Dengan demikian, analisis CVP dapat digunakan perusahaan sebagai dasar dalam mengambil keputusan terkait pencapaian target laba, melalui penentuan biaya, volume penjualan, dan harga yang tepat. Dalam penerapannya, analisis ini melibatkan perhitungan margin kontribusi, rasio kontribusi, titik impas (break-even point), margin of safety, serta tingkat leverage operasional.

Data penjualan dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 1. Data Penjualan Ayam Geprek ChIntia (Rp)

Periode	Penjualan (Rp)
November 2025	16.320.000
Desember 2025	15.840.000
Januari 2026	15.528.000
Total	47.688.000

Sumber : Ayam Geprek ChIntia (2026).

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa penjualan pada November 2025 sebesar Rp16.320.000. Pada Desember 2025, penjualan mengalami penurunan sebesar 3% menjadi Rp15.840.000. Selanjutnya, pada Januari 2026, penjualan kembali menurun sebesar 5% dibandingkan November 2025, yaitu menjadi Rp15.528.000, yang berdampak pada penurunan laba. Permasalahan

dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan penurunan penjualan selama periode November 2025 hingga Januari 2026, serta bagaimana merencanakan laba yang diharapkan oleh UMKM melalui penerapan analisis Cost Volume Profit (CVP).

Kondisi tersebut tidak sejalan dengan teori pertumbuhan penjualan yang dikemukakan oleh Swastha dan Handoko (Swastha, 2011), yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting dalam menilai penerimaan pasar terhadap produk atau jasa perusahaan, sehingga pendapatan penjualan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan. Kusumajaya (2011) juga mendefinisikan pertumbuhan penjualan sebagai peningkatan jumlah penjualan dari waktu ke waktu. Dengan demikian, tingginya pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan pendapatan perusahaan yang juga semakin besar.

Dari sisi akademik, penelitian ini berkontribusi dalam memperkaya kajian literatur terkait penerapan analisis CVP pada UMKM, khususnya di sektor kuliner yang selama ini masih lebih banyak diteliti dalam konteks sektor manufaktur. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi akademisi maupun praktisi dalam mengembangkan model analisis keuangan yang lebih sesuai dengan karakteristik usaha kecil di era digital.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang ingin dijawab dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dapat digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada Alma Network Solution. Adapun tujuan utama penelitian ini adalah:

a) Memberikan rekomendasi strategi keuangan berdasarkan hasil analisis CVP.
b) Menentukan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan.
c) Mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi perencanaan laba.

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan UMKM Ayam Geprek Chyntia dapat menerapkan perencanaan laba yang lebih terstruktur, berbasis analisis keuangan, serta sesuai dengan kondisi operasional perusahaan. Secara umum, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan praktik akuntansi manajerial pada UMKM di Indonesia, khususnya dalam penerapan analisis CVP untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha.

KAJIAN TEORITIS

Menurut Garrison dan Noreen (2006:232), analisis biaya-volume-laba merupakan suatu metode analisis yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya yang dikeluarkan perusahaan, volume penjualan, dan laba yang diperoleh dalam periode tertentu (Sumarni & Melinda, 2020). Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas adalah proses penyusunan rencana operasional perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk perhitungan. Perencanaan laba membantu manajemen dalam proses perencanaan, penyusunan anggaran, serta pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang untuk mencapai tujuan bisnis. Perencanaan jangka pendek mencakup periode satu tahun atau kurang, sedangkan perencanaan jangka panjang mencakup periode lebih dari satu tahun. Umumnya, perusahaan berskala besar menyusun kedua jenis perencanaan tersebut.

Analisis CVP memiliki peran penting dalam perencanaan laba serta pengambilan keputusan manajerial. Melalui analisis ini, manajemen dapat mengevaluasi volume penjualan dan kombinasi produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat profitabilitas yang diharapkan dengan sumber daya yang tersedia. CVP juga membantu manajer dalam memahami dampak perubahan biaya dan volume penjualan terhadap tingkat keuntungan perusahaan. Selain itu, analisis CVP berguna dalam penetapan harga jual, perencanaan laba, serta perhitungan target penjualan (Abdullahi, Sulaimon, Mukhtar, & Musa, 2017). Analisis Cost Volume Profit dapat dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

Analisis Margin Kontribusi (Contribution Margin)

Margin kontribusi menggambarkan kemampuan suatu produk dalam menghasilkan laba, serta menjadi indikator yang jelas terhadap tingkat efisiensi perusahaan (Ishak dan Sugiono, 2015). Hansen dan Mowen (2011) menjelaskan bahwa margin kontribusi per unit adalah selisih antara harga jual dengan biaya variabel per unit. Apabila total margin kontribusi lebih besar daripada biaya tetap, maka perusahaan akan memperoleh laba, sedangkan jika sebaliknya, perusahaan akan mengalami kerugian. Untuk meningkatkan margin kontribusi, perusahaan perlu menerapkan berbagai strategi, seperti

penetapan harga jual yang tepat, peningkatan volume penjualan, serta optimalisasi struktur biaya antara biaya tetap dan biaya variabel (Al Fatah et al., 2023).

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Menurut Rudianto (2013), analisis Break Even Point merupakan suatu metode untuk menentukan tingkat volume penjualan minimum yang diperlukan agar seluruh biaya perusahaan dapat tertutupi. Titik impas (break even point) sendiri adalah kondisi ketika perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian pada tingkat penjualan dan harga tertentu (Kuswadi, 2007). Analisis Break Even Point tidak hanya digunakan untuk mengetahui kondisi perusahaan yang berada dalam keadaan tidak menguntungkan, tetapi juga dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan potensi perolehan laba pada tingkat penjualan tersebut (Iswara, Setyabudi, & Setiadevi, 2023).

Analisis Margin Keamanan (Margin of Safety)

Machfoedz (2008) mendefinisikan margin of safety sebagai suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keamanan penjualan suatu perusahaan. Margin of safety menunjukkan besarnya penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum perusahaan mengalami kerugian. Perusahaan yang memiliki margin of safety yang tinggi dianggap lebih baik, karena memiliki ruang penurunan penjualan yang lebih besar sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan. Sebaliknya, apabila margin of safety rendah, maka peluang perusahaan untuk mengalami kerugian akan semakin besar.

Analisis Operating Leverage (Degree of Operating Leverage/DOL)

Herman (2013) mendefinisikan leverage operasi sebagai ukuran sejauh mana perusahaan menggunakan biaya tetap dalam kegiatan operasionalnya. Leverage operasi menunjukkan penggunaan biaya tetap untuk menghasilkan perubahan persentase laba yang lebih besar ketika terjadi peningkatan aktivitas penjualan. Tingkat leverage operasi ini diukur menggunakan Degree of Operating Leverage (DOL) (Mahmudah & Meirini, 2021).

Analisis Perencanaan Laba

Menurut Kieso (2012:967), analisis perencanaan laba merupakan suatu indikator mengenai tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat pendapatan yang diinginkan. Dalam penelitian ini, analisis perencanaan laba dilakukan dengan menggunakan metode formula, yang merupakan bentuk sederhana dari metode persamaan (Pawira, Widdy, Prasetyo, & Program, 2023).

Analisis Pendapatan

Menurut Nurwani (2021), analisis pendapatan terdiri dari dua komponen utama, yaitu pendapatan dan pengeluaran usaha. Pendapatan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah barang yang terjual dengan harga jual per unit, sedangkan pengeluaran atau biaya mencakup seluruh penggunaan sarana produksi serta biaya lain yang timbul selama proses produksi. Fadhillah dkk. (2023) menyatakan bahwa pendapatan merupakan sejumlah uang yang diterima seseorang dalam periode tertentu, baik bulanan maupun tahunan, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan di masa mendatang. Dengan demikian, pendapatan bersih dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

Pendapatan = Total Penerimaan-Total Biaya

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu metode penelitian yang menggunakan data numerik yang dianalisis dengan teknik statistik secara sistematis, faktual, dan akurat untuk menggambarkan keadaan yang sebenarnya (Sugiyono, 2018). Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran yang lebih luas mengenai data penelitian (Syafina, 2019).

Tujuan dari penelitian dengan metode deskriptif kuantitatif ini adalah untuk membantu UMKM Ayam Geprek Chintia dalam menyusun perencanaan laba yang diharapkan, dengan mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat memengaruhi peningkatan pendapatan usaha.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder tersebut dikumpulkan dalam bentuk catatan dan dokumen yang berkaitan dengan keuangan

perusahaan. Penelitian ini membutuhkan data keuangan berupa volume penjualan serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UMKM. Penelitian dilakukan pada salah satu usaha mikro kecil menengah di bidang kuliner, yaitu Ayam Geprek Chintia yang berlokasi di Tuasan. Pelaksanaan penelitian berlangsung dari bulan Maret - April 2026 dengan mencakup data keuntungan UMKM Ayam Geprek Chintia periode November 2025 hingga Januari 2026. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, yaitu dengan melakukan pengumpulan data secara langsung dari laporan penjualan, biaya produksi, biaya tetap, serta biaya variabel yang dimiliki oleh UMKM tersebut.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Cost Volume Profit (CVP), yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Adapun langkah-langkah analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
2. Menghitung contribution margin.
3. Melakukan analisis break-even point (BEP) baik dalam unit maupun dalam rupiah.
4. Menghitung margin of safety.
5. Melakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui dampak perubahan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap terhadap laba.

Selain itu, penelitian ini juga menggunakan analisis tren untuk mengamati pola penjualan dan biaya selama periode penelitian. Hasil analisis tersebut kemudian diinterpretasikan guna menghasilkan rekomendasi strategi perencanaan laba yang lebih efektif bagi UMKM Ayam Geprek Chintia. Validitas dan reliabilitas data dijaga melalui triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai dokumen keuangan UMKM. Selain itu, etika penelitian tetap diperhatikan dengan cara memperoleh izin resmi dari pemilik usaha serta menjaga kerahasiaan data-data yang bersifat sensitif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun data biaya penyusutan, biaya produksi, biaya tetap, dan biaya variabel pada UMKM Ayam Geprek Chintia untuk periode November 2025 hingga Januari 2026 adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Data Penyusutan Aset Tetap UMKM Ayam Geprek Chintia

Jenis Aset Tetap	Harga Perolehan	Tahun Perolehan	Masa Manfaat	Penyusutan / Tahun	Penyusutan / Bulan
Meja	825.000	2023	8 Thn	103.125	8.594
Kompor	480.000	2021	4 Thn	120.000	10.000
Kursi	780.000	2023	8 Thn	97.500	8.125
Stelling	2.000.000	2022	4 Thn	500.000	41.666
Piring + Cangkir	300.000	2024	4 Thn	75.000	6.250
Gas 2 tabung	200.000	2024	4 Thn	50.000	4.167
Saringan	160.000	2024	4 Thn	40.000	3.333
Kuali Besar	150.000	2024	4 Thn	37.500	3.125
Selang + Regulator	225.000	2024	4 Thn	56.250	4.688
Total				**1.079.375**	**89.948**

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa dengan menggunakan metode garis lurus, UMKM Ayam Geprek Chintia memiliki biaya penyusutan peralatan sebesar Rp1.079.375 per tahun, dengan penyusutan bulanan sebesar Rp89.948. Biaya penyusutan ini mengurangi nilai aset sekaligus menurunkan laba bersih usaha.

Tabel 4. Data Biaya Tetap UMKM Ayam Geprek Chintia (Rp)

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya Tenaga Kerja	3.950.000
Biaya Sewa Tempat	1.500.000
Biaya Peny. Peralatan	269.844

Total Biaya Tetap	5.719.844

Jenis Biaya	**Jumlah**
Biaya BB (Ayam)	13.500.000
Biaya BB Penolong (Terigu)	395.000
Biaya Tenaga Kerja	3.950.000
Biaya Overhead:	
Biaya Cabai dan bawang	4.560.000
Biaya Plastik, Kertas dan Styrofoam	1.585.000
Biaya Gas	720.000
Biaya Isian kol, timun, terong, tempe	757.000
Biaya Minyak	2.054.000
Biaya Peny. Peralatan	269.8441
Biaya Sewa Tempat	1.500.000
Jumlah	**29.290.844**

Sumber : Data diolah (2026).

Tabel 5. Data Biaya Variabel UMKM Ayam Penyet Zianka (Rp)

Jenis Biaya	**Jumlah**
Biaya BB (Ayam)	13.500.000
Biaya BB Penolong (Terigu)	395.000
Biaya Tenaga Kerja	3.950.000
Biaya Cabai dan bawang	4.560.000
Biaya Plastik, Kertas dan Styrofoam	1.585.000
Biaya Gas	720.000
Biaya Isian kol, timun, terong, tempe	757.000
Biaya Minyak	2.054.000
Total Biaya Variabel	**23.571.000**

Sumber : Data diolah (2026).

Faktor Penurunan Laba

Pemilihan dan pembelian bahan baku pada UMKM Ayam Geprek Chintia mengalami fluktuasi harga karena harga bahan baku yang cenderung berubah setiap hari. Kondisi ini menyebabkan meningkatnya biaya bahan makanan dalam proses operasional. Perhitungan biaya dilakukan dengan membandingkan total pengeluaran dan total penjualan pada setiap akhir bulan. Berdasarkan hasil penelitian, untuk mengendalikan besarnya biaya makanan tanpa mengurangi kualitas dan kuantitas produk, diperlukan penerapan siklus pengendalian yang terdiri dari dua aspek utama, yaitu pengendalian biaya dan pengendalian produksi. Dengan penerapan siklus pengendalian yang tepat, diharapkan biaya bahan makanan dapat ditekan tanpa mengurangi kualitas maupun kuantitas produk yang dihasilkan.

Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Untuk menghitung analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai berikut:

Analisis Margin Kontribusi (Contribution Margin)

A. Faktor Penurunan Laba

Tabel 6. Laba Usaha

Keterangan	**Total (Rp)**
Penjualan	47.688.000
Biaya Variabel	23.571.000
Marjin Kontribusi	24.117.000
Biaya Tetap	5.719.844
Laba Usaha	18.397.156

Sumber : Data diolah (2026).

Dengan adanya analisis margin kontribusi, dapat diketahui sejauh mana kemampuan produk dalam memberikan kontribusi terhadap laba yang dihasilkan. Margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut:

Contribution Margin = Penjualan – Total Biaya Variabel
= Rp47.688.000 – Rp23.571.000
= Rp24.117.000

Lalu, untuk menghitung Rasio Kontribusi Margin yang menentukan besar kecilnya kontribusi laba perusahaan yaitu sebagai berikut:

Contribution Margin Ratio = (Total CM : Total Penjualan) x 100%
= (Rp. 24.117.000 : Rp. 47.688.000) x 100% = 50%

UMKM Ayam Geprek Chintia memiliki rasio margin kontribusi sebesar 50%, sebagaimana terlihat dari hasil perhitungan tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa 50% dari total penjualan digunakan untuk menutup biaya tetap yang dimiliki UMKM, sedangkan 50% sisanya merupakan kontribusi untuk menutup biaya variabel.

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Analisis ini menginformasikan kepada UMKM mengenai batas minimal kapasitas penjualan yang harus dipenuhi agar tidak terjadi kerugian namun tidak memperoleh keuntungan, serta jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai keuntungan tertentu. Titik impas dihitung sebagai berikut:

BEP (Rupiah) = Biaya Tetap : Contribution Margin Ratio
= Rp. 5.719.844 : 50%
= Rp. 11.439.688

BEP (Unit) = Biaya Tetap : (Harga Satuan – Biaya Variabel per unit)
= Rp. 5.719.844 : (12.000 – 5.931)
= 942

Berdasarkan perhitungan tersebut, UMKM Ayam Geprek Chintia akan mencapai titik impas apabila biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp11.439.688 pada periode November 2025 hingga Januari 2026. Oleh karena itu, untuk menghindari kerugian, UMKM Ayam Geprek Chintia perlu mencapai tingkat penjualan sebanyak 942 unit agar dapat berada pada kondisi impas.

Analisis Margin Keamanan (Margin of Safety)

Analisis ini digunakan untuk menunjukkan batas keamanan perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. Selama penurunan penjualan masih berada dalam batas aman tersebut, perusahaan tidak akan mengalami kerugian. Perhitungan Margin of Safety adalah sebagai berikut:

Margin of Safety = Total penjualan – Penjualan BEP
= Rp. 47.688.000 – Rp. 11.439.688
= Rp. 36.248.312

Margin of Safety Ratio = (Margin Keamanan : Total Penjualan) x 100%
= (Rp. 36.248.312 : Rp. 47.688.000) x 100%
= 76%

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, UMKM Ayam Geprek Chintia memiliki margin keamanan sebesar Rp36.248.312 atau 76%. Hal ini menunjukkan bahwa penurunan penjualan hingga sebesar nilai tersebut masih berada dalam batas yang aman sebelum perusahaan mengalami kerugian. Dengan demikian, semakin besar margin keamanan yang dimiliki, maka semakin kecil kemungkinan perusahaan untuk mengalami kerugian.

Analisis Operating Leverage (Degree of Operating Leverage)

Pemeriksaan terhadap tingkat leverage operasi (Degree of Operating Leverage/DOL) menunjukkan bahwa pada tingkat penjualan tertentu, perubahan laba dapat diperkirakan melalui rasio antara margin kontribusi dan laba operasi. Perhitungan tingkat leverage operasi adalah sebagai berikut:

DOL = Marjin Kontribusi (Rp) : Laba Sebelum Pajak
= Rp. 24.117.000 : Rp. 18.397.156
= 1,32

Berdasarkan hasil perhitungan, seluruh margin kontribusi adalah Rp. 24.117.000, dengan keuntungan Rp. 18.397.156, sehingga menunjukkan bahwa leverage operasi perusahaan adalah 1,32 atau 132%. Leverage operasi adalah penggunaan pengeluaran tetap untuk menghasilkan persentase

perubahan laba yang lebih besar ketika tingkat penjualan berfluktuasi. Semakin tinggi tingkat leverage operasi maka akan semakin banyak penyesuaian yang terjadi pada aktivitas penjualan sehingga mempengaruhi pendapatan UMKM.

Analisis Pendapatan

Pendapatan = Total Penerimaan – Total Biaya
= Rp. 47.688.000 – Rp. 29.290.844
= Rp. 18.397.156

Hasil dari perhitungan di atas yaitu laba bersih yang dihasilkan pada UMKM Ayam Geprek Chintia selama bulan November 2025 – Januari 2026 yaitu sebanyak Rp. 18.397.156 dan hasil tersebut dapat dilihat dari jumlah penerimaan dikurangi total biaya yang dikeluarkan.

Analisis Perencanaan Laba Dengan asumsi keuntungan meningkat sebesar 25% selama tiga bulan ke depan, perhitungannya adalah sebagai berikut:

Laba yang diharapkan (25%) = Laba + (% laba x laba)
= Rp 18.397.156 + (25% x Rp18.397.156)
= Rp. 22.996.445
Penjualan (Unit) = (Laba 25% + Biaya Tetap) : (Harga Satuan – Biaya Variabel per unit)
= (22.996.445 + 5.719.844) : (12.000 – 5.931)
= 4.732
Penjualan (Rp) = Penjualan (Unit) x Harga Jual saat ini
= 4.732 x Rp. 12.000
= Rp. 56.784.000

Berdasarkan perhitungan, perencanaan laba perusahaan untuk periode tiga bulan adalah 25% dari tiga bulan sebelumnya. UMKM Ayam Geprek Chintia melakukan perencanaan untuk meningkatkan keuntungan hingga Rp. 22.996.445 dengan hasil penjualan sebesar Rp. 56.784.000.

KESIMPULAN

Faktor yang menyebabkan penurunan penjualan yang berdampak pada turunnya laba pada UMKM ini adalah tingginya biaya operasional akibat kurang efektifnya pengendalian biaya dan produksi, serta kenaikan harga bahan baku yang cenderung berfluktuasi namun tidak diimbangi dengan penyesuaian harga jual. Berdasarkan hasil analisis Cost Volume Profit (CVP) yang dilakukan, diketahui bahwa pendapatan UMKM Ayam Geprek Chintia masih mampu menutupi biaya variabel, yang dibuktikan dengan perolehan margin kontribusi sebesar Rp24.117.000 dengan rasio 50%. Titik impas (Break Even Point) tercapai pada penjualan sebesar 942 unit atau setara dengan Rp11.439.688. Selain itu, setiap kenaikan penjualan sebesar 10% dapat meningkatkan pendapatan sebesar 13,2%. UMKM Ayam Geprek Chintia menargetkan peningkatan laba sebesar 25% atau sebesar Rp22.996.445, dengan target penjualan sebanyak 4.732 unit dan perencanaan pendapatan sebesar Rp56.784.000. Selanjutnya, penelitian ini masih perlu dilanjutkan karena keterbatasan yang ada, sehingga dapat memberikan kontribusi lebih luas terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang yang sama. Perluasan objek penelitian, seperti pada perusahaan skala CV atau PT, juga diperlukan agar dapat menambah variasi variabel dan memperdalam pemahaman mengenai fenomena penurunan pendapatan.

REFERENCES

Abdullahi, S. R., Sulaimon, B. A., Mukhtar, I. S., & Musa, M. H. (2017). Cost-Volume-Profit Analysis as a Management Tool for Decision Making In Small Business Enterprise within Bayero University, Kano. IOSR Journal of Business and Management, 19(02), 40–45.

Abror, M., Balqish, A. T., & Bastomi, M. (2023). dan kewirAusahaan) Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747 MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , bisNIS Digital dan kewirAusahaan). 1(2), 60–66.

Adlina Ritonga, N., Harmain, H., Islam, U., & Sumatera Utara, N. (2019). Pengaruh Leverage, Profitability, dan Growth Opportunity Terhadap Cash Holding Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Tedaftar Di BEI Tahun 2019-2021. Management Studies and Entrepreneurship Journal, 4(1), 964–975.

Al Fatah, A., Syarif, A., & Firmansyah. (2023). Analisis Penerapan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat). Jurnal Dinamika Manajemen, 11(1), 25–33.

Anjarningsih, T., Suparlinah, I., Wulandari, R. A. S., & Hidayat, T. (2022). Pengaruh Konservatisme Akuntansi dan Tata Kelola Perusahaan yang Baik terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Badan Usaha Milik Negara. Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen, 3(2), 99–115.

Bastomi, M., Sudarmiatin, & Hermawan, A. (2023). Cost Volume Profit (CVP) Analysis As a Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs. Asian Journal of Management Enterpreneurship and Social Science, 03(02).

Beykaei, S., Abekah, J., & Rahim, A. (2020). Integration of Uncertainty in Profit Planning: A Current Application. Journal of Applied Mathematics and Computation, 4(4), 195–205.

Dyatri Utami Arina Absari. (2023). Analysis Of The Application Of Food Cost Control With Cost Volume Profit Analysis To Optimize The Profit Of Ocean Garden Restaurant. International Journal of Economic Research and Financial Accounting (IJERFA), 1(3).

Fadhillah, N., Irwan, M., Nasution, P., & Syahbudi, M. (2023). Peranan Penting Internet Terhadap Peningkatan Pendapatan Gen-Z Pada Usaha Technopreneurship. Student Research Journal, 1(5), 57–73.

Grendwipradita, E. L., & Yasin, M. (2023). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Sentra Tahu di Desa Ledok Kulon Kecamatan Bojonegoro. Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen, 3(1), 49–58.

Hasibuan, K., Nurbaiti, N., & Daulay, A. N. (2023). Analisis Common Size dalam Mengukur Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah di Indonesia. Intizar, 29(1), 72–78.

Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery. Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs), 16(1), 113–127. https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239

Kusumajaya. (2011). Pengaruh Struktur Modal dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Profitibilitas dan Nilai pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. Machfoedz,Mas'ud, M. (2008). Materi Pokok Akuntansi Manajemen. Jakarta: Universitas Terbuka.

Mahmudah, S., & Meirini, D. (2021). Cost Volume Profit Analysis As a Profit Planning Instrument. Balance: Journal of Islamic Accounting, 2(01), 33–42.

Mulya, A. S. (2019). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Membayar Pajak Penghasilan. Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen, 1(1), 53–65. https://doi.org/10.35912/jakman.v1i1.6

Mulyani, S., & Kamilah. (2023). Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Pada UKM A.Zaki Bakery). Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA), 4(1), 1196–1205.

Pawira, J. I. Z., Widdy, V., Prasetyo, T., & Program, I. E. (2023). International Conference on Economy , Management , and Business (IC-EMBus) Scorecard Framework in The QCX00 Department. 1(November), 1648–1659.

Rossa, E. (2022). Fenomena Kekuatan Laba di Masa Covid-19: Suatu Pengujian Keputusan Pembiayaan Utang dan Tindakan Penghindaran Pajak. Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen, 1(2), 59–69

Setiawan, E., Yuliansyah, Y., & Gamayuni, R. R. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Pengungkapan Sustainability Report di Perusahaan yang Terdaftar pada Jakarta Islamic Index (JII). Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen, 1(2), 97–111.

Setyawati, D. M., Usman, S., & Fidyah, F. (2023). Cost-Volume-Profit Calculation Analysis As a Profit Planning Approach in " Markisa Manis Mampang " Micro Business Depok City , West Java Province. 12(03), 890–900.

Sitio, S. S., & Juliati, Y. S. (2023). Analisis Penerapan Akuntansi Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Kegunaan Informasi Akuntansi Siti Salma Sitio mengesahkan SAK- EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Ekonomi Mikro Kecil. 1(4).

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

Sumarni, & Melinda. (2020). Media Sosial dan E-commerce sebagai Solusi Tantangan Pemasaran Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: UMKM Warung Salapan). Jurnal Administrasi Bisnis, 6(2), 163–171.

Sutjiawan, J., & Petronila, T. A. (2021). Penerapan Metode Penjualan dan Cost Volume Profit dalam Perencaan Laba (Studi Kasus Produk Ayam Geprek Koplo pada Hangry Indonesia). Prosiding Working Papers Series In Management, 13(1), 36–52.
Swastha, B. H. (2011). Manajemen Pemasaran-Analisis Perilake Konsumen. BPFE.
Syafina, L. (2019). Metode Penelitian Akuntansi Pendekatan Kuantitatif. FEBI UIN-SU Press.
Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. Jurnal Dimensi, 9(2), 369–386